



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



Reformas comercial en Argentina: impactos macroeconómicos y sectoriales; una comparación con la experiencia aperturista de Corea del Sur

Kampel, Daniel

1996

Cita APA: Kampel, D. (1995). Reformas comercial en Argentina: impactos macroeconómicos y sectoriales; una comparación con la experiencia aperturista de Corea del Sur.

Buenos Aires : Universidad de Buenos Aires.

Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Este documento forma parte de la colección de tesis de posgrado de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Col 1500/0123

CATALOGADO

TESINA FINAL

**REFORMA COMERCIAL EN ARGENTINA:
IMPACTOS MACROECONOMICOS Y SECTORIALES.**

Una comparación con la experiencia aperturista
de Corea del Sur.

*Daniel Kampel
Sebastian Katz*

↓ op. 0-330; I. 2120
KsR
TesisM

Director de Tesina: Dr. Roberto Frenkel

*Maestría en Política Económica
Universidad de Buenos Aires
1995*

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emerito Dr. ALFREDO L. PALACIOS

INDICE

I. Introducción

II.1 Breve reseña de la política comercial en Corea del Sur

II.2 Las principales lecciones de la experiencia de Corea del Sur

II.2.1 Liberalización vs. apertura exportadora

II.2.2 Selectividad versus uniformidad

II.2.3 La política cambiaria y el rol del tipo de cambio

II.2.4 La reforma comercial y la estabilidad macroeconómica

II.2.5 El papel asignado respectivamente al mercado y al Estado

II.2.5.1 El mercado y los precios. La eficiencia de los mecanismos asignativos

II.2.5.2 Los mecanismos de disciplinamiento y el rol del Estado

III. La visión de los organismos financieros multilaterales sobre el caso de Corea del Sur

IV. La apertura comercial argentina en perspectiva

IV.1 La política comercial en Argentina desde 1982

IV.1.1 Antecedentes

IV.1.2 La reforma comercial de 1989/1991

IV.1.3 La política comercial de la post-estabilización

IV.2 La apertura desde un punto de vista macroeconómico

IV.3 La apertura desde un punto de vista microeconómico

V. Conclusiones

Bibliografía

Anexo estadístico

Bibliografía

Agradecimientos

Deseamos agradecer las numerosas e invaluables colaboraciones recibidas a lo largo de la preparación del presente trabajo. Aún a riesgo de incurrir en algun imperdonable olvido quisieramos reconocer, en primer lugar, el estímulo recibido del profesor Manuel Agosín para abordar el tema que dio origen a esta Tesina. También queremos destacar con particular énfasis el esfuerzo, la dedicación y la orientación recibida de parte del Director de la presente tesina, Dr. Roberto Frenkel. Al mismo tiempo queremos agradecer expresamente los comentarios efectuados a versiones anteriores de este trabajo por los licenciados Ramiro Bertoni, Carlos Bonvecchi, Mario Damill, Bernardo Kosacoff, Alberto Olives, Lucio Simpson, Marcelo Sanchez y Pablo Sirlin en provechosas reuniones mantenidas al efecto. De más está decir que los errores que, sin duda, subsisten son de nuestra exclusiva responsabilidad y que las expresiones vertidas a lo largo de este estudio no comprometen en modo alguno a las personas recién mencionadas. Asimismo pretendemos dejar expresa constancia de nuestro reconocimiento a la desinteresada colaboración prestada por María Carina Forcynito, Roberto Kalas y Jorge Robbio, así como por el personal de la biblioteca del Ministerio de Economía y de Obras y Servicios Públicos y del INDEC que nos atendió con dedicación y esmero. Mención aparte merece el equipo de investigadores titulares del área de economía del CEDES (José María Fanelli, Mario Damill, Roberto Frenkel y Guillermo Rozenwurcel) por el ámbito de reflexión y discusión crítica que nos brindaron diariamente. Por último, hacemos constar nuestro reconocimiento a las tareas llevadas a cabo por la dirección y la coordinación de la Maestría en Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

I. Introducción

A partir de 1990/1991 la República Argentina ha experimentado un sustancial giro en su política comercial. La eliminación casi completa de las restricciones cuantitativas a las importaciones y la sustancial reducción de las barreras arancelarias han sido los pilares básicos de la implementación de una estrategia acelerada de liberalización de las importaciones. A tales medidas se adicionaron algunas otras relacionadas con las exportaciones, en particular la eliminación de buena parte de los derechos que pesaban sobre las mismas. El objetivo declarado de las reformas ha sido conducir a la economía argentina desde una estrategia de crecimiento con "marcada orientación hacia adentro" (*inward-oriented growth strategy*) hacia una estrategia de "crecimiento hacia afuera" (*outward-oriented growth strategy*). Tal estrategia ha sido una de las claves del dinamismo evidenciado por Corea del Sur que encaró un proceso de industrialización hacia afuera ya a inicios de la década del 60'. La exitosa *performance* exportadora de la economía surcoreana, que ha logrado diversificar de manera impactante sus ventas externas y penetrar los mercados de los países industrializados con sus exportaciones de manufacturas, y la existencia de altas tasas de ahorro e inversión han sido las causas principales de las espectaculares tasas de crecimiento que dicha economía registró en las últimas décadas.

El verdadero "milagro económico" protagonizado por el país sudasiático lo ha convertido, en los últimos años, en un caso paradigmático para el conjunto de los países en desarrollo. Aunque en este trabajo nos centramos principalmente en los aspectos referidos a este tipo de políticas es obvio que los resultados alcanzados fueron producto de una estrategia global que incluyó no sólo el diseño de la política comercial sino, también, su articulación con un conjunto consistente de políticas domésticas (vgr. política industrial, tecnológica, educativa, etc.). Muchos países en desarrollo, en el contexto de sus realidades nacionales específicas, han tratado de emular dicha experiencia intentando reproducir las políticas allí aplicadas. Sin embargo, algunos de estos países han adoptado políticas que -aún persiguiendo el objetivo de tornar más abiertas a sus economías- difieren sustancialmente de las puestas en práctica en Corea del Sur no sólo en lo que respecta a la filosofía económica que inspira sus programas sino, también, en lo que se refiere a los mecanismos institucionales necesarios para su implementación.

Dado el objetivo declarado de la reformas comerciales puestas en práctica recientemente en la Argentina cabe preguntarse en qué medida las mismas están en línea con las políticas implementadas en el caso surcoreano. Es precisamente esta cuestión la que motiva el presente trabajo. Sin embargo, cabe advertir de antemano que no se trata de un asunto de fácil resolución. En efecto, el proceso de industrialización surcoreana lleva ya más de tres décadas desde su inicio y, en ese período, atravesó por diversas etapas que signaron su desarrollo. Por su parte, las reformas del régimen de comercio que encaró la Argentina son muy recientes y sus resultados son aún prematuros como para efectuar una evaluación global de las mismas. Ambas experiencias son, por tanto, muy difíciles de comparar habida cuenta que mientras la primera de ellas se refiere a un proceso completo de cambio y modernización de la estructura productiva, en la segunda

se trata, en el mejor de los casos, sólo del inicio de la implementación de una nueva estrategia de desarrollo.

Ello no significa que algunas conclusiones preliminares no puedan extraerse a partir de lo observado en los últimos años. Muy por el contrario, el examen de los principales hechos estilizados de la experiencia surcoreana permite contar con un valioso marco de referencia para analizar la evolución seguida hasta aquí por la economía argentina a partir de la implementación de la apertura comercial. En efecto, a partir del análisis de la política comercial implementada en ese país pueden extraerse algunas lecciones de interés para una economía semi-industrializada como la argentina.

En la sección que sigue a esta introducción se analiza, en términos generales, la política comercial implementada en Corea del Sur desde mediados de la década del 50' y se intenta extraer las principales lecciones de aquella experiencia. En la tercera sección se analiza la lectura que sobre dicho proceso han realizado los organismos multilaterales de crédito y las principales recomendaciones que, en consecuencia, han efectuado a los países en desarrollo. En la cuarta sección se examina en detalle la política comercial argentina en la última década haciendo especial hincapié en lo acaecido desde 1989 hasta la fecha. Se enfocan allí, asimismo, las principales cuestiones que, tanto desde un punto de vista macroeconómico como sectorial, han surgido como consecuencia del giro ocurrido en la política comercial. Finalmente, se cierra el trabajo con una última sección de conclusiones.

II.1. Breve reseña de la política comercial en Corea del Sur (1)

Al finalizar la guerra, en 1953, la península de Corea fue dividida en dos Estados diferentes. Corea del Sur comenzó, entonces, una etapa caracterizada por un espectacular crecimiento y desarrollo de su economía que no reconoce prácticamente antecedentes desde la posguerra y que lo ha llevado a convertirse en un caso único entre los países en desarrollo. Entre 1962 y 1990, mientras el producto crecía a una tasa anual acumulativa del 9%, el PBI *per capita* creció de 87 a más de 5.500 dólares. Una de las claves del dinamismo evidenciado por la estrategia de industrialización implementada por el régimen de Seúl fue el rol preponderante que ocupó el mercado internacional como destino de la producción doméstica. En efecto, sus exportaciones pasaron de 55 millones de dólares en 1962 a 65.000 millones en 1990. Partiendo de la atrasada y poco diversificada estructura industrial heredada del período de colonización japonesa y una escasa dotación de recursos naturales, la economía surcoreana logró, en un corto lapso, una notable performance de sus ventas externas de manufacturas. Es por ello que resulta de interés realizar un breve repaso de las principales etapas por las que atravesó la política comercial implementada en ese país.

Entre 1953 y 1960 Corea encaró, al igual que la mayoría de los países en desarrollo, una estrategia de industrialización basada en la sustitución de importaciones. Las características que asumió la política comercial pueden observarse si se analizan las principales medidas adoptadas respecto de dos de las industrias consideradas clásicas de este período de la industrialización surcoreana: textiles e indumentaria. Estos sectores son muy intensivos en mano de obra por lo que puede decirse que esta primera etapa estuvo caracterizada por la promoción de aquellas industrias en las que se consideraba que la economía podía gozar de evidentes ventajas comparativas. Por cierto, las medidas adoptadas en este período no fueron muy diferentes de las implementadas en otros países que pusieron en práctica similares estrategias de industrialización sustitutiva. En efecto, estas industrias contaron con una elevada protección con el objeto de hacer frente a la competencia externa, principalmente a la proveniente de los productos de origen japonés y fueron, además, las principales receptoras de los préstamos subsidiados de origen norteamericano otorgados con el fin de financiar la compra de bienes de capital importados (Amsdem (1989)).

Fue, sin embargo, recién en 1961 cuando comenzó a implementarse lo que más tarde fue conocido como la vía surcoreana al desarrollo: el crecimiento jalonado por las exportaciones (*export-led growth*). Con el advenimiento de una nueva administración militar encabezada por Chung Hee Park, se adoptaron una serie de medidas de política económica destinadas a promover el crecimiento de las actividades de exportación. Sin embargo, las medidas adoptadas **no desmantelaron la estructura de protección montada anteriormente** para evitar la competencia de los productos japoneses. Muy por el contrario, sobre ella se superpuso un conjunto de fuertes estímulos a la exportación.

Diversas razones fueron esgrimidas para explicar este cambio de política: la merma de la demanda requerida para la reconstrucción de posguerra; el desmantelamiento

progresivo de la ayuda financiera que Corea del Sur recibía de los Estados Unidos y el reconocimiento -proveniente de la entonces reciente experiencia japonesa- del hecho que un país escaso en recursos necesita un mecanismo continuo de generación de divisas. Pero también fue una forma de apoyar a un conjunto de empresas que sufrían de una situación recesiva y mercados sobre-ofertados (Amsdem (1993)).

Entre las principales medidas de la reforma, adoptada en 1964/5, orientada a promover las exportaciones se contaron las siguientes: 1) se devaluó la moneda y se adoptó un sistema tipo *crawling-peg*; 2) se otorgaron créditos preferenciales para los exportadores; 3) se dispusieron exenciones impositivas para el ingreso generado por las actividades de exportación; 4) se establecieron tarifas reducidas de electricidad y transporte y 5) se adoptó, según el tipo de industria, un sistema de *draw-back* o de exenciones arancelarias sobre las importaciones de materias primas utilizadas en la producción de bienes exportables. Debe notarse que este último beneficio se encontraba estrictamente vinculado al cumplimiento de metas de exportación previamente fijadas por las autoridades (2).

Hacia inicios de la década del 70' con el objeto de diversificar las exportaciones y profundizar la estructura industrial, el énfasis de las autoridades surcoreanas giró hacia la promoción de nuevas actividades de exportación. Sin embargo, las medidas adoptadas en este período, **antes que orientadas a incentivar directamente las exportaciones, estuvieron dirigidas a profundizar la sustitución de importaciones** en los sectores de la industria pesada, química y, parcialmente, en la industria electrónica. En efecto, mientras los subsidios netos directos a las actividades de exportación se redujeron, los incentivos a las industrias "nacientes", bajo la forma de restricciones cuantitativas, prohibiciones de importación y préstamos para inversiones masivas en esos sectores a tasas de interés preferenciales, fueron incrementados sustancialmente. Y fueron, justamente, las ventas externas provenientes de estos sectores las que lideraron, en la siguiente década, la penetración surcoreana en los mercados internacionales.

En los últimos años de la década del 70' la política comercial surcoreana experimentó una importante modificación, particularmente en lo referido a las compras externas. Contando ya con una estructura económica suficientemente diversificada y con una presencia destacada en los mercados internacionales, Corea del Sur decidió avanzar hacia una liberalización creciente de sus importaciones, al mismo tiempo que tomar medidas para alcanzar la frontera internacional en una serie de productos de alta tecnología. De esta forma, el énfasis de la política comercial, puesto anteriormente sobre los incentivos otorgados a las exportaciones -muchos de los cuales aún se mantienen- cambió hacia la política seguida respecto de las importaciones. La tendencia hacia la liberalización de las compras externas obedeció, principalmente, al intento de las autoridades surcoreanas de no antagonizar con los EE.UU, habida cuenta de la importancia del mercado norteamericano como destino de las exportaciones del país asiático. El carácter superfluo de la protección otorgada a un importante conjunto de productos que habían alcanzado ya un grado de madurez suficiente para competir a los precios internacionales y las ganancias en términos de eficiencia esperadas por los

partidarios de la apertura importadora (3) fueron otras de las razones que estuvieron detrás de las medidas liberalizadoras.

No obstante, **junto con estas tendencias hacia el laissez faire en el corto plazo, la política comercial surcoreana siguió exhibiendo un cariz intervencionista de largo plazo.** El intento por revertir el abultado déficit comercial que Corea del Sur mantenía con Japón determinó que las medidas de liberalización tuvieran un fuerte sesgo discriminatorio según la procedencia de las mercancías. Asimismo, el objetivo de alcanzar la frontera internacional en las industrias de alta tecnología requería, a diferencia de lo ocurrido durante los 60' y los 70', la adquisición de firmas foráneas de alta tecnología y el establecimiento de laboratorios de investigación y desarrollo en el extranjero. Para financiar tales emprendimientos, el logro de sostenidos superávits comerciales se reveló como una necesidad.

El régimen comercial durante la década del 80' estuvo caracterizado, entonces, por la existencia de dos enfoques contrapuestos aunque complementarios, al que Amsdem (1993) ha denominado un sistema de dos segmentos (*two-track system*). El primero de estos segmentos es el liberalizado (*fast track*) e incluye un importante conjunto de productos considerados maduros a los que se ha expuesto a la competencia externa. Se evalúa que dichos productos están en condiciones de competir exitosamente con los productos extranjeros a los precios vigentes en los mercados internacionales. Por su parte, en el segundo segmento (*tech-track*) se mantiene la protección de aquellas ramas estratégicas que se quiere promover y que se considera que no han alcanzado todavía una competitividad internacional suficiente para exponerlos a los precios mundiales. Puede observarse, entonces, un cambio en el patrón de selectividad presente en la política comercial surcoreana, al incorporar consideraciones tecnológicas como *pivot* fundamental de la misma.

Los efectos de la liberalización no parecen haber sido, en términos de producto, empleo, balance de pagos, eficiencia y productividad, tan espectaculares como los esperados por los proponentes de las políticas comerciales de *laissez faire*. Este resultado es bastante llamativo si se tiene en cuenta el énfasis puesto por los organismos financieros multilaterales en la liberalización de las importaciones. Según algunos analistas los efectos despreciables de la apertura importadora se debieron al carácter gradual y cauteloso que asumió la misma y al importante grado de control que sobre la economía ejercen los grandes grupos económicos. Por su parte, Amsdem (1993) sugiere que ello se debió, más bien, al hecho que la economía surcoreana no era tan ineficiente como lo sugeriría el carácter fuertemente selectivo e intervencionista que asumió la política comercial durante las últimas décadas y que, por tanto, no habrían sustanciales ganancias de eficiencia a ser realizadas. La cuestión de los resultados esperables alternativamente de una estrategia de liberalización de *shock* o de una de apertura selectiva es un tema que atraviesa todo este trabajo. En el próximo apartado intentamos extraer algunas conclusiones de la experiencia surcoreana que nos serán luego de utilidad para contraponer dicha experiencia con las reformas comerciales implementadas recientemente en la Argentina

II.2. Las principales lecciones de la experiencia de Corea del Sur

El estudio de la política comercial implementada por Corea del Sur realizado en el apartado anterior revela que dicho país ha logrado diversificar la estructura de sus exportaciones y ha sido exitoso en estimular un crecimiento sostenido de las exportaciones de manufacturas. En efecto, al examinar el formidable desempeño económico que ha caracterizado a Corea del Sur en las últimas décadas- y que se reflejó en las impresionantes tasas de crecimiento que dicha economía alcanzó- surge con claridad que una de las claves de su dinamismo reside en el rol preponderante que ha ocupado el mercado internacional como destino de la producción doméstica. Desde el inicio mismo de la puesta en marcha de su estrategia económica contemporánea las autoridades económicas del país asiático buscaron estimular las ventas externas de manufacturas y proveyeron incentivos de diverso tipo a aquellas actividades que se proponían penetrar los mercados de los principales países industrializados.

II.2.1. Liberalización vs. apertura exportadora

La estrategia adoptada puede ser calificada, recurriendo a una distinción usual en la literatura, como de **orientación hacia afuera** y de **promoción exportadora** (*outward-oriented* y *export-promoting*) en oposición a las estrategias de **liberalización** o de *laissez faire*. En lo que atañe específicamente a la política comercial, estas últimas consisten en la adopción de un set de precios relativos domésticos idéntico -o al menos cercano- al vigente en los mercados internacionales. Es por ello que las estrategias de este último tipo involucran un grado de protección sustancialmente bajo y lo más uniforme posible. En el límite, un nivel de protección nulo y, por tanto, sin ninguna dispersión.

Nada de ello fue lo que ocurrió en Corea del Sur y es por eso que **la estrategia adoptada puede ser caracterizada más bien como de apertura exportadora**. En efecto, tales estrategias se distinguen, simplemente, por la vigencia de incentivos de precios similares para las ventas destinadas tanto al mercado interno como al externo, de manera que producir para el primero de esos mercados no se torne más atractivo que hacerlo para el último de ellos. Lo que se persigue básicamente es el objetivo de **neutralidad**, esto es, la política comercial es diseñada de forma tal que no exista sesgo ni discriminación en contra de las ventas externas. En el caso surcoreano ello se vio reflejado en una estructura de protección y de incentivos que se tradujo, a nivel de cada sector, en un tipo de cambio efectivo de exportación que fue, en promedio, similar al de importación. En este sentido, **las políticas de apertura exportadora no son incompatibles con la existencia de elevados niveles de protección y con sustanciales desviaciones sectoriales respecto a la media**. Es posible, entonces, que dentro de tal estrategia -como efectivamente ocurrió en el caso del país asiático- determinadas actividades se caractericen por un tipo de cambio efectivo de importación superior al de exportación. Esto es, que para tales actividades se estimule la sustitución de importaciones.

Uno de los temas de mayor controversia respecto de la política comercial encarada en Corea del Sur durante las décadas del 60' y 70' se refiere, precisamente, al grado en

que las actividades de exportación fueron efectivamente subsidiadas. Mientras para la mayoría de los autores, como recién fue señalado, Corea del Sur llevó adelante una estrategia de **apertura exportadora** (4) en la que los incentivos de precios fueron el principal mecanismo asignativo, para otros -entre los que se destaca Amsdem- el éxito exportador se debió, por el contrario, a la operación de mecanismos de extra-mercado. En efecto, del análisis de los tipos de cambio efectivos prevalecientes para las actividades de exportación y las competitivas de importaciones presentados por esta autora surge que la política comercial estuvo caracterizada por un ligero -aunque persistente- sesgo antiexportador (5). Según Westphal, Krueger y Kim -citados por Amsdem (1993)- los subsidios directos netos de exportación fueron de escasa magnitud y dan cuenta de sólo una pequeña proporción del tipo de cambio efectivo para las ventas externas. Aunque tales subsidios se verían fuertemente incrementados si se tomaran en cuenta los subsidios indirectos (básicamente los créditos subsidiados de largo plazo a la inversión), la cuestión del sesgo antiexportador de los incentivos persiste. Ello es así porque la mayoría de los subsidios indirectos estuvieron orientados a reducir los costos de las inversiones y éstas estaban dirigidas, en gran parte, a sustituir importaciones en las tempranas etapas de la implementación de la estrategia de desarrollo surcoreana (Amsdem (1993)). De manera que los subsidios a la inversión parecieron favorecer más a las actividades competitivas de importaciones, y sólo en forma indirecta a las actividades de exportación.

Según Amsdem, entonces, Corea no siguió una estrategia de apertura exportadora (*export-promoting trade regime*) y su éxito exportador no pareció deberse al rol jugado por los incentivos de precios sino a la capacidad evidenciada por las autoridades de generar exportaciones a partir de las industrias sustitutivas promovidas (véase *infra* el punto II.2.5.) Tal capacidad puso de manifiesto la existencia del importante poder disciplinador ejercido por los hacedores de política sobre los grupos económicos del sector privado. La forma que tomó el mecanismo de disciplinamiento fue la de una relación de reciprocidad en la que el Estado otorgaba subsidios como contrapartida exacta del cumplimiento de ciertos estándares de performance (principalmente referidos a las exportaciones).

II.2.2. Selectividad versus uniformidad

Como se deduce de la tipología recién esbozada y del exámen realizado en el apartado anterior respecto de la estrategia seguida por la economía surcoreana, **una de las características más notables de la política comercial adoptada ha sido su alta selectividad**. En efecto, como recién hemos destacado, desde un punto de vista teórico una estrategia de apertura exportadora resulta perfectamente compatible con la presencia de elevados grados de dispersión en la estructura de protección y promoción siempre que el tipo de cambio efectivo de exportación sea similar al de importación. Pero la existencia de neutralidad intrasector no impide que el nivel de la protección y los subsidios pueda variar fuertemente entre sectores, como ha ocurrido en el caso surcoreano. Asimismo, tampoco impide que la estructura diferenciada de incentivos entre industrias sea cambiante en el tiempo. Tales variaciones (a nivel de sectores y a lo largo del tiempo) están asociados estrechamente a los objetivos perseguidos por las autoridades económicas y

denotan un alto grado de selectividad.

En el caso surcoreano, como ha sido visto, tal selectividad se ha puesto de manifiesto en el intento de promover a las actividades exportadoras mediante la liberalización de las importaciones de algunos insumos intermedios necesarios para la elaboración de los bienes exportables. Asimismo, la marcada selectividad se refleja en la fuerte asimetría que caracteriza a la actual estructura arancelaria (*two-track system*) en la que se ha liberalizado las importaciones de un importante número de productos y se mantiene, con argumentos de industria "naciente", un elevado nivel de protección para determinados sectores considerados estratégicos. En oposición a las estrategias de liberalización importadora que suponen que la mejor política para lograr una inserción internacional exitosa es la ausencia de toda protección, **la estrategia surcoreana de industrialización hacia afuera se caracterizó, entonces, desde el inicio, por una marcada intervención selectiva con el objeto de adquirir nuevas ventajas comparativas y de acceder a una especialización en productos cada vez más sofisticados.**

II.2.3. La política cambiaria y el rol del tipo de cambio

Uno de los hechos destacables de la experiencia de Corea del Sur y que se reveló crucial para el éxito de la estrategia de apertura exportadora ha sido la capacidad de las autoridades económicas de aquel país para mantener el tipo de cambio en niveles altos y otorgarle a dicha variable una estabilidad duradera. De hecho, una de las lecciones de mayor importancia que surge de aquella experiencia es que **una adecuada política cambiaria es un determinante fundamental y aún más importante que la política de importaciones adoptada para el logro de una dinámica inserción internacional.** En otras palabras, puede decirse que el patrón de incentivos es no sólo resultado de la política comercial sino, principalmente, de la política adoptada respecto del tipo de cambio. Una moneda sobrevaluada pone un sesgo contra las actividades de exportación y las sustitutas de importaciones que puede más que compensar los efectos provocados por la estructura de protección y de promoción. No pocos autores señalan (6) que la inadecuada *performance* de las estrategias de orientación hacia adentro (*inward orientation*) encaradas por varios países en el período de posguerra puede ser atribuida a los efectos de un tipo de cambio sobrevaluado antes que a la estructura de protección prevaleciente. En este sentido, puede afirmarse que impedir la apreciación cambiaria es una condición *sine qua non* para el éxito de la reforma de política comercial, sea la estrategia adoptada una de liberalización o de apertura exportadora.

Un tipo de cambio real elevado se reveló, entonces, como una herramienta fundamental en la estrategia de cambio estructural destinada a lograr una mayor apertura de la economía y una creciente integración en los mercados internacionales de bienes y servicios. De esta manera, el intento de otorgar mayor competitividad a la producción local destinada a los mercados externos implicó una mejora sensible del precio de los bienes transables respecto del de los no transables. Puede decirse, consecuentemente, que a pesar de que la política comercial, como señalamos más arriba, se caracterizó por su

neutralidad la política cambiaria operó de manera tal de garantizar una mayor rentabilidad relativa de las actividades productoras de transables *vis-a-vis* los no transables.

Pero más importante que ello aún fue la capacidad exhibida por los hacedores de política para garantizar la estabilidad del tipo de cambio real en aquellos elevados niveles. La cuestión de la estabilidad del tipo de cambio real está estrechamente vinculada al marco macroeconómico en el que la estrategia de industrialización hacia afuera tuvo lugar y que analizaremos a continuación. Sin embargo, debe destacarse que una de las claves para el logro de tal objetivo fue la implementación en buena parte del período de un estricto racionamiento del mercado de divisas lo que permitió ejercer un severo control sobre los flujos de capitales externos.

II.2.4. La reforma comercial y la estabilidad macroeconómica

Más arriba señalábamos que la estabilidad alcanzada en Corea del Sur por el tipo de cambio real estuvo estrechamente asociada al marco macroeconómico en el que las políticas cambiaria y comercial fueron implementadas. No es de sorprender que ello sea así dado que una de las características de la inestabilidad macroeconómica y la alta inflación es la elevada variabilidad de precios relativos a que un contexto de ese tipo da origen. En efecto, en un contexto tal los precios pierden gradualmente su rol de condensar la información relevante y de esa manera se ve impedida la reasignación de recursos perseguida por la reforma comercial. De hecho, Corea del Sur no encaró su orientación exportadora hasta bastante tiempo después que la estabilidad de precios fuera alcanzada. Ello fue así fundamentalmente debido a que sólo en un contexto de precios relativos estables los incentivos relativos generados por la reforma de política pueden ser adecuadamente percibidos por los agentes económicos encargados de encarar las inversiones necesarias para alcanzar una inserción internacional exitosa. Sólo en tales condiciones los incentivos a las exportaciones pueden ser realmente efectivos.

Como será analizado con detalle al examinar la experiencia de reforma comercial en nuestro país existen varios aspectos del manejo de la política económica que instalan un conflicto entre las tareas propias de la estabilización y las de la reforma estructural. Tal conflicto se refiere no sólo a la secuencia en que tales tareas pueden y deben ser encaradas, sino también al carácter contradictorio en el uso otorgado a los diversos instrumentos de política. En efecto, aún cuando la secuencia de estabilizar primero y liberalizar después pueda parecer altamente recomendable sobre bases teóricas y empíricas, no es menos cierto que en un contexto de agudo desequilibrio macroeconómico, como el que caracterizaba a la economía argentina a fines de la década pasada, el éxito de las tareas de la estabilización podría requerir la instrumentación simultánea de un conjunto de profundas reformas estructurales. Asimismo, ciertos problemas asociados a la credibilidad de las políticas, podrían convertir a la reforma estructural en un requisito indispensable para el logro de la estabilización. Por último, el rol antiinflacionario asignado al tipo de cambio y las urgencias fiscales impuestas por el agudo desequilibrio macroeconómico podrían determinar un conflicto con las medidas necesarias, vía generación de incentivos adecuados, para asegurar el logro de los objetivos

de crecimiento de largo plazo perseguidos por la reforma estructural.

II.2.5. El papel asignado respectivamente al mercado y al Estado

Contra lo que es la creencia convencional, y que será analizada en la sección siguiente al examinar la lectura de la experiencia surcoreana realizada por los organismos financieros multilaterales, la estrategia de apertura exportadora no es sinónimo de ausencia de intervención gubernamental. Por el contrario, la implementación de la estrategia de industrialización hacia afuera dependió críticamente de la acción gubernamental y, en este sentido, buena parte de las políticas adoptadas por las autoridades pueden explicarse por las innovaciones institucionales a que dieron lugar (Agosin (1993,b)).

En el marco de una economía esencialmente subdesarrollada, caracterizada por la ausencia de agentes y mercados claves, la intervención estatal estuvo dirigida a la creación y desarrollo de los mismos. Si bien tal intervención interfirió, en el corto plazo, sobre la acción espontánea de las fuerzas de mercado (que tendían a generar una inserción internacional basada en las ventajas comparativas de carácter estático) en el mediano y largo plazo la acción gubernamental tendió, más bien, a favorecer el rol desempeñado por el mercado en tanto mecanismo de asignación de recursos. Es por ello que Amsdem (1989) caracteriza la estrategia desplegada por las autoridades surcoreanas como **ampliadora de los mercados** (*market-augmenting*) en contraposición a las que denomina **conformadoras con el mercado** (*market-conforming*).

Frente a la ausencia de toda acción gubernamental que presuponen estas últimas, la estrategia del *market augmenting* se propone, por el contrario, intervenir activamente para suplir el rol que debieran desempeñar los mercados faltantes (mercado de capitales a largo plazo, de tecnología, etc.) y estimular la aparición de los agentes económicos encargados de llevar adelante las inversiones necesarias e indispensables para lograr una inserción internacional exitosa. Puede afirmarse, entonces, que mientras la estrategia del *market conforming* prioriza las consideraciones asociadas a la eficiencia estática, **la alternativa institucional surcoreana se caracterizó por el énfasis puesto en la adquisición de ventajas comparativas dinámicas.**

En apariencia, la estrategia del *market augmenting* se presenta como fuertemente intervencionista y, por tanto, contraria al papel del mercado en la asignación de los recursos económicos. Sin embargo, debe notarse que ello no es así puesto que lo que en realidad se persigue es la creación de un número importante de mercados inexistentes y el desarrollo de los mismos. Es falso, entonces, concebir a la estrategia desplegada por Corea del Sur como "antimercadista". Por el contrario, resulta adecuado caracterizarla como una estrategia en la que, de momento, el Estado genera las condiciones para el ulterior funcionamiento pleno de los mercados. Lo que importa, entonces, no es tanto la fotografía (que puede mostrar un Estado interviniendo en cada aspecto de la vida económica) sino, más bien, el proceso global que arranca con una acción gubernamental intensa, y al final de la película nos muestra una economía bien comportada cercana al pleno desarrollo de sus fuerzas productivas y en la que los mercados cumplen

eficientemente su función. No caben dudas que las economías de los países maduros se "comportan" mejor que la de los países en desarrollo y ello se debe, en gran medida, al rol más importante que en ellas cumplen los mercados como mecanismo de asignación de los recursos (7). En este sentido, la liberalización de los mercados aparece como una meta a alcanzar por los países en desarrollo. La cuestión central radica, no obstante, no en el carácter deseable de dicha meta sino, más bien, en el proceso que pone las condiciones necesarias para alcanzarla y en el momento adecuado para realizarla. Proceder a la liberalización en un momento inadecuado puede significar, al generar importantes complicaciones de corto plazo, abortar el proceso de apertura. De hecho, en Corea del Sur la apertura y la desregulación del mercado financiero doméstico insumió más de veinticinco años. Puede decirse, entonces, que la liberalización de los mercados es la frutilla que corona el postre en la larga cena del desarrollo.

II.2.5.1. El mercado y los precios. La eficiencia relativa de los mecanismos asignativos

De acuerdo con los proponentes de la liberalización completa de los mercados (estrategia *market-oriented*) lo que toda economía que pretenda integrarse plenamente a los mercados internacionales debe hacer es "poner" un set correcto de precios relativos (que usualmente se considera son los vigentes en los mercados mundiales) y dejar que que las fuerzas de mercado operen libremente. A lo sumo podría admitirse un mínimo de intervención gubernamental exclusivamente destinado a eliminar las distorsiones existentes (fallas de mercado, etc) de manera de garantizar que los precios relativos sean los adecuados. Como consecuencia de ello, la economía tenderá a especializarse en aquellos sectores en los que goza de ventajas comparativas.

Como se deduce de la discusión anterior, la estrategia surcoreana de *market-augmenting* difirió en forma apreciable de lo postulado por el planteo anterior. No sólo el mecanismo de mercado de asignación de recursos no funcionó en forma irrestricta sino que, bien por el contrario, la acción gubernamental desempeñó un rol central en la toma de decisiones de inversión. Según Amsdem (1989), no se trató simplemente de una interferencia estatal marginal en un contexto en el cual el set de precios relativos estuvo sólo parcialmente distorsionado sino que se adoptó una política deliberada de "poner precios incorrectos". Un claro ejemplo de ello fue la política adoptada respecto al mercado financiero, donde la ausencia de mercados de crédito de largo plazo fue reemplazada por un intenso activismo estatal destinado a proveer a las empresas exportadoras los fondos necesarios en plazos y condiciones altamente favorables (8).

Puede afirmarse, entonces, que los precios no jugaron un rol central en la lógica que gobernó la industrialización hacia afuera de Corea del Sur. Más bien, ésta estuvo dominada por un conjunto de políticas deliberadas destinadas a promover los sectores que, en cada período, fueron considerados estratégicos. En la explicación brindada por Amsdem (1989), lo ocurrido en el país asiático sería la expresión de un paradigma particular de industrialización, el de la **industrialización tardía**, en el que el fundamento de dicho proceso fue la política de subsidios (que incluyó tanto la protección como el

incentivo financiero). Más aún, según dicha autora, y a diferencia de lo postulado por otras interpretaciones de la exitosa *performance* surcoreana (véase *supra* el punto II.2.1.), el rol del tipo de cambio- y en general del conjunto de precios relativos- no fue determinante y estuvo, más bien, subordinado a la existencia de un paquete consistente de políticas en el que ocupó un lugar principal la política de subsidios.

No obstante, es importante destacar que en Corea del Sur, y a diferencia de otros países de industrialización tardía, la presencia de un eficaz mecanismo de control hizo innecesario introducir grandes distorsiones en los precios relativos a efectos de obtener los resultados perseguidos por las autoridades económicas. Antes bien, la existencia de tal mecanismo garantizó que el proceso de subsidiación haya sido en aquel país cualitativamente superior al que operó en otras economías y ello se debió centralmente al establecimiento de una particular relación entre las firmas y el Estado que reconcilió sus respectivos intereses.

II.2.5.2. Los mecanismos de disciplinamiento y el rol del Estado

Varios autores ponen especial énfasis en el papel que tuvo la construcción de esta particular relación entre las firmas del sector privado y el Estado para el éxito de la estrategia de apertura exportadora en el caso de Corea del Sur. El fuerte compromiso del gobierno, puesto de manifiesto en su profundo involucramiento reemplazando al mecanismo de mercado de asignación de recursos, parece haber estado en la base del éxito de dicha estrategia. Y ello no sólo porque tal intervencionismo operó positivamente sobre la credibilidad del sector privado induciéndolo a encarar la toma de importantes decisiones de inversión sino, fundamentalmente, por la forma particular que asumió la relación entre el Estado y las grandes firmas exportadoras.

En efecto, la eficacia de la acción estatal pareció depender crucialmente de la puesta en marcha de un potente mecanismo de disciplinamiento que garantizó que las firmas del sector privado se involucraran de manera tal de considerar como propios, internalizándolos, los objetivos del gobierno. Formalmente, la existencia de un sistema de premios y castigos, en el que los subsidios eran otorgados por el Estado en contrapartida exacta de determinados estándares de *performance* (en general relacionados con la penetración de los mercados externos), parece haber sido la clave de los logros alcanzados. Sin embargo, la eficacia del mecanismo parece haber dependido de la posibilidad por parte del Estado de ejercer el disciplinamiento sobre el capital privado y, en alguna medida, subordinarlo a su lógica. Y ello fue posible por la particular relación de fuerzas existentes. Es decir, no se trató de una habilidad particular de los hacedores de política surcoreanos en relación a la que exhiben los de otros países sino a la existencia de sustanciales diferencias en lo que se refiere al poder estatal.

Ello puede apreciarse con claridad si se examinan las razones históricas que dieron origen a esta particular situación. En primer lugar, debe tenerse en cuenta, como mencionamos más arriba, que la intensa acción estatal no estuvo sólo dirigida a crear y suplir los mercados inexistentes sino a incentivar el surgimiento de los agentes

económicos encargados de encarar las inversiones necesarias para el éxito de la industrialización. En Corea del Sur fue el Estado el que estimuló la formación de los grandes conglomerados (*chaebol*). En segundo lugar, a inicios de los 60' no había grupos sociales capaces de cuestionar la hegemonía estatal: el sector financiero había sido nacionalizado, el sector privado era débil y debía su conformación a la acción estatal, los trabajadores eran pocos en número y la clase de grandes propietarios de tierra había sido desarticulada como consecuencia de la reforma agraria que en ese entonces se había llevado a cabo. El conjunto de las clases sociales de la Corea del Sur moderna se conformaron, desde el inicio, alrededor del Estado y disciplinadas a su lógica. Es esto lo que condujo a Amsdem (1989) a señalar que **la premisa de la industrialización tardía en Corea del Sur ha sido la existencia de una relación recíproca entre el Estado y la firma.**

III. La visión de los organismos financieros multilaterales sobre el caso de Corea del Sur

Es conocido el hecho que, desde mediados de la década del 80', un importante número de países en desarrollo encararon una serie de reformas destinadas alcanzar un mayor grado de apertura de sus economías y, particularmente, a aumentar y diversificar sus exportaciones. La urgencia por obtener las divisas con que hacer frente a la pesada carga que representaban los intereses generados por el abultado endeudamiento externo, fue una de las principales razones que los indujo a tomar medidas en la dirección recién apuntada. No fue, sin embargo, la única pues ello fue reforzado por otro conjunto de factores que merecen ser destacados. En primer lugar, los espectaculares resultados obtenidos por la estrategia de industrialización hacia afuera encarada por las economías del sudeste asiático, y en particular por Corea del Sur, tuvieron un efecto demostración que fomentó la adopción de este tipo de medidas (Agosin (1993,a)). En segundo lugar, debido a la creciente insatisfacción con el desempeño evidenciado por el sector externo de sus economías durante la vigencia del modelo de crecimiento hacia adentro característico del período sustitutivo de importaciones. En efecto, como es sabido, la dinámica económica generada durante dicho período se caracterizó por la recurrente aparición de importantes cuellos de botella externos que dificultaron el financiamiento del proceso de crecimiento. Finalmente, deben también señalarse las fuertes presiones a que estos países se vieron sometidos por parte de los bancos comerciales y de los organismos financieros multilaterales para encarar un conjunto de reformas estructurales orientadas a liberalizar sus economías.

Dicha presión se tornó particularmente intensa en el caso de los países altamente endeudados. Estos países debían recurrir al financiamiento externo para hacer frente a los agudos desequilibrios (vgr. externo y fiscal) que enfrentaron a partir del estallido de la crisis de la deuda pero los escasos fondos disponible para dichas economías estaban sometidos a una estricta condicionalidad por parte de los organismos internacionales de crédito. Esto es, para acceder a dichos fondos los países en dificultades debían comprometerse a llevar a cabo un conjunto de reformas estructurales recomendadas por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional. Tales recomendaciones han dado lugar a lo que en la literatura se conoció bajo el nombre del Consenso de Washington (véase Williamson (1990)) y que ha sido el sustento teórico que inspiró los programas de reformas.

De acuerdo con este enfoque, las raíces del pobre desempeño económico de la mayor parte de los países endeudados tuvieron su origen en la estrategia de sustitución de importaciones. Esta última habría inducido el desarrollo de un modelo de crecimiento hacia adentro (*inward-oriented*) caracterizado por una pésima asignación de los recursos y una excesiva participación del Estado en la economía. A las recomendaciones tradicionales del FMI para estabilizar la economía en el corto plazo, el Consenso de Washington añadió, entonces, un programa de reformas orientadas a reforzar el papel del mercado en dichas economías y garantizar que éste se convierta en el mecanismo fundamental de asignación de los recursos. La forma más elaborada que alcanzó dicho

programa se vio reflejada en el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991* del Banco Mundial que sintetiza, no sin dificultades, esas reformas en el "enfoque armonioso con el mercado" (*market-friendly approach*). Como resulta obvio, las recomendaciones allí contempladas son un programa de acción global que incluye no sólo las tareas de la estabilización sino que involucra, también, una vasta gama de propuestas de política en las áreas más diversas. Dado que nuestro interés se centra aquí, fundamentalmente, en las cuestiones referidas a la política comercial, no analizaremos dicho enfoque en todas y cada una de sus recomendaciones. Nos limitaremos, por el contrario, a los temas referidos a la reforma del régimen de comercio (10).

Las recomendaciones del "enfoque armonioso con el mercado" reconocen su origen en la particular lectura que los organismos financieros internacionales han hecho de las diferentes experiencias de desarrollo llevadas a cabo en las distintas regiones del planeta y de sus respectivos resultados. "El gran contraste que se observa entre el éxito y el fracaso económico -dice el *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991*- es el punto de partida del... (análisis)". No caben dudas que, en ese sentido, la experiencia de los últimos años ha demostrado que el crecimiento económico ha sido mucho más exitoso bajo la estrategia de industrialización hacia afuera encarada por los países del sudeste asiático que bajo la llamada estrategia de sustitución de importaciones tal como fuera aplicada por los países latinoamericanos. Dado que Corea del Sur constituye el principal exponente de los países que encararon el primer tipo de estrategia cabe entonces preguntarse qué tipo de lectura han hecho y, sobre todo, qué tipo de lecciones han extraído de ella los organismos financieros multilaterales (11).

¿Por qué es ello relevante para este trabajo? Las características de las reformas estructurales encaradas en la Argentina a partir de 1990/1991 reconocen una marcada inspiración en el "enfoque armonioso con el mercado" tal cual éste fuera presentado en el *Informe para el Desarrollo Mundial 1991*. De modo que, a fin de evaluar la plausibilidad de la reforma comercial implementada en los últimos años y estimar, con los elementos a nuestro alcance, sus consecuencias, es necesario analizar, ante todo, si ellas contaban con un sustento teórico y empírico sólido. Se trata de dilucidar si las propuestas de reforma comercial recomendadas por el Banco Mundial se inspiraron en lo que efectivamente ocurrió en las experiencias exitosas de apertura exportadora. Si ello fuera así, indudablemente, la implementación de dichas medidas conducirían a la economía argentina a un sendero sustentable de apertura y crecimiento. Caso contrario, poco puede asegurarse respecto de las perspectivas de éxito de la estrategia adoptada.

Aunque los proponentes del "enfoque armonioso con el mercado" admiten que la industrialización de Corea del Sur se caracterizó por la presencia de cierta intervención estatal, y en este sentido dicha experiencia parecería rebatir los argumentos a favor de una estrategia de liberalización completa, de los razonamientos expuestos se infiere que dicho país hubiera crecido a tasas aún más espectaculares de haber adoptado políticas de *laissez faire*. Como veremos más abajo, ello no sólo es discutible sino que, además, refleja una lectura sólo parcialmente correcta de lo efectivamente acaecido. En la visión del Banco Mundial la intervención gubernamental en el caso de Corea del Sur tuvo tres

características fundamentales. En primer lugar, la economía surcoreana se habría sometido a la competencia internacional e interna. Ello permitiría caracterizar a las intervenciones llevadas a cabo como competentes, pragmáticas y flexibles. En segundo lugar, no habría ocasionado una distorsión excesiva de los precios relativos. Por último, habría sido más moderada que en los demás países en desarrollo.

Mientras estos dos últimos señalamientos parecen ser correctos, lo que resulta discutible es la interpretación que de los mismos se realiza. Ya que, mientras en la visión del Banco, parece sugerirse que los precios relativos habrían sido sólo parcialmente distorsionados, y en este sentido la acción estatal sólo marginal, de lo apuntado en la sección anterior surge claramente que ello obedeció, más bien, al hecho que el mecanismo relevante de asignación de los recursos se originó en la acción del Estado. La eficacia demostrada por tal mecanismo se debió a la existencia de una poderosa lógica disciplinadora consistente en una relación de reciprocidad particular Estado-firmas y requirió, por tanto, sólo de una distorsión menor de los precios relativos.

Tampoco caben dudas que la intervención surcoreana fue pragmática y flexible. Pero de ello no puede inferirse, como hace el Banco Mundial, que la misma se haya disciplinado de manera notoria a la competencia internacional e interna. Ello es así ya que los sectores promovidos sólo fueron expuestos a la competencia internacional una vez que alcanzaron un grado de madurez suficiente. Por otra parte, uno de los mecanismos de subsidio más importantes fue, precisamente, la concesión de un sustancial poder de monopolio a los grandes conglomerados en el mercado doméstico a cambio del cumplimiento de metas de exportación establecidas por las autoridades.

En resumen, de la visión efectuada por el Banco Mundial surge que la intervención llevada a cabo por el gobierno surcoreano habría consistido en un desplazamiento meramente marginal del régimen de libre mercado. Sin embargo, de los comentarios anteriores, se infiere, más bien, que la intervención estatal no sólo alteró radicalmente las asignaciones resultantes de la operación de los mercados sino que, además, se constituyó en el elemento central que garantizó el éxito de la estrategia de industrialización. Esto no es contradictorio, como ya fuera señalado, con los objetivos de mediano y largo plazo que inspiraron la intervención consistentes en alcanzar, en un período de madurez, la integración plena con la economía internacional y el libre funcionamiento de los mercados. Resulta, entonces, discutible afirmar que la economía surcoreana habría alcanzado mayores tasas de crecimiento y desempeño exportador de haber adoptado las políticas de reforma estructural recomendadas por las instituciones internacionales de crédito.

¿Cuáles son, no obstante, las principales recomendaciones de política comercial sugeridas por los organismos multilaterales a los países en desarrollo a partir de la particular lectura que esas instituciones han efectuado sobre la experiencia del sudeste asiático? Según el Banco Mundial y el FMI para alcanzar una eficiente asignación de los recursos y un mayor crecimiento, las economías en desarrollo deben adoptar una estrategia de crecimiento hacia afuera (*outward-oriented growth strategy*). Ello

involucraría, como aspecto central, un proceso de liberalización comercial consistente tanto en la eliminación de todas las barreras no arancelarias y las restricciones cuantitativas como en la reducción del nivel promedio de protección tarifaria hasta alcanzar un nivel mínimo y preferentemente uniforme para todos los sectores.

La reforma profunda del régimen de comercio sería crucial para eliminar el sesgo antiexportador y permitir una reasignación de los recursos hacia los sectores donde el país cuenta con ventajas comparativas, posibilitando que los precios brinden señales adecuadas y los incentivos económicos cumplan plenamente sus funciones. Otro argumento esgrimido en favor de la reforma por sus proponentes se refiere a la posibilidad de acceder a insumos de mejor calidad y a bienes de capital tecnológicamente avanzados a precios internacionalmente competitivos y, al mismo tiempo, permitir que los consumidores accedan a bienes mejores y más baratos. Además, la liberalización comercial permitiría reducir la discrecionalidad de los hacedores de política y remover, por tanto, una poderosa fuente de corrupción.

Como puede verse, las recomendaciones recién expuestas implican una sustancial modificación de las políticas comerciales anteriormente implementadas por los países en desarrollo. En particular, en la convicción que el mercado es el mecanismo más apropiado de asignación de los recursos, se propone el abandono de toda selectividad y se recomienda la adopción de un tratamiento uniforme para todos los sectores. Por otra parte, basados en la preocupación por otorgar suficiente credibilidad a las medidas a adoptar y evitar el pernicioso accionar de los grupos de interés, se aconseja la implementación inmediata (*shock treatment*) de la liberalización del comercio y su instrumentación simultánea con las otras acciones contempladas en el programa de reformas (12).

Como ya hemos mencionado, y resulta obvio a partir de la exitosa experiencia de Corea del Sur, pocas dudas caben que un mayor grado de apertura es un objetivo deseable para cualquier economía. En el caso de los países altamente endeudados, éste aparece, además, como una condición imprescindible para superar sus dificultades presentes. No obstante ello, la cuestión conflictiva se centra en torno de como alcanzar dicho objetivo. Sobre todo, cabe preguntarse si la aproximación sugerida por los organismos financieros multilaterales es el camino adecuado para lograr la integración plena a la economía mundial. Para examinar esta cuestión puede ser de utilidad analizar la experiencia de aquellos países que han adoptado, recientemente, esos programas de reforma. En particular, en la próxima sección nos concentraremos en el caso de la economía argentina, que desde 1990/1991 ha encarado una ambiciosa y acelerada reforma de su política comercial. Como es sabido, no sólo la Argentina se ha involucrado en un conjunto de reformas de este tipo sino que las mismas han sido adoptadas por un significativo número de países latinoamericanos en períodos más o menos recientes (Chile, Mexico, Bolivia, etc). Haremos, también, referencia a esas experiencias en la medida en que ello sea procedente.

IV. La apertura comercial argentina en perspectiva

A partir de 1990/91 el gobierno argentino ha encarado un profundo proceso de reformas estructurales orientadas a poner fin a la etapa de agudos desequilibrios y desbalances macroeconómicos que sufriera la economía local durante la década pasada. Entre los principales giros que caracterizaron este verdadero cambio de rumbo de la política económica doméstica se encuentra el experimentado por la política comercial. En esta sección se analizarán los antecedentes de las reformas actualmente en curso así como los principales impactos tanto a nivel macroeconómico como sectorial que, a consecuencia de las mismas, se han producido en los últimos años.

IV.1. La política comercial en Argentina desde 1982

IV.1.1. Antecedentes (13)

La situación macroeconómica argentina ha sido un permanente condicionante de la política comercial adoptada por este país. La marcada inestabilidad que gobernó a su economía se encontraba profundamente enraizada en los desequilibrios externo y fiscal presentes ya desde el período de la industrialización sustitutiva iniciado en la inmediata posguerra. Desde comienzos de la década del 80' estos desequilibrios tendieron a agravarse considerablemente como consecuencia de diversos factores y a transformarse, por tanto, en una fuente permanente de inestabilidad macroeconómica. Por un lado, el incremento espectacular de la tasa de interés internacional obligó al país a generar abultados superávits comerciales para hacer frente a la pesada carga que representaban los intereses de la deuda externa. Por el otro, la aguda caída experimentada por los términos de intercambio tornó aún más difícil dicha tarea. Ambos factores impactaron severamente sobre las cuentas externas y transformaron a la cuenta corriente en estructuralmente deficitaria. Además, la suba de la tasa de interés afectó fuertemente las cuentas fiscales habida cuenta que el sector público se había hecho cargo de la totalidad del endeudamiento externo y veía restringido su acceso a un mercado de crédito internacional severamente racionado. De esta manera, los desbalances externo y fiscal lejos de autocorregirse tendieron a perpetuarse y a operar en la forma de brechas que restringieron severamente el crecimiento económico. Las consecuencias disruptivas sobre el funcionamiento macroeconómico de tales desequilibrios tendieron a amplificarse debido a la presencia de un conjunto de mecanismos de propagación tales como el régimen de alta inflación y la profunda fragilidad financiera de la economía argentina (Fanelli *et al.* (1990)).

En un marco como el descrito en el párrafo anterior la política comercial estuvo dominada por las urgencias impuestas por las críticas circunstancias imperantes. La necesidad de contar con elevados excedentes comerciales se impuso sobre toda otra consideración al momento de diseñar las medidas de política comercial implementadas a partir del estallido de la crisis de la deuda. Al mismo tiempo, las urgencias fiscales también impusieron su sello a las medidas de emergencia adoptadas para garantizar el cierre externo a fin de no deteriorar, aún más, las cuentas del sector público. No puede

sorprender, entonces, el carácter de las medidas adoptadas por el gobierno argentino en relación al comercio exterior: devaluación de la moneda doméstica, imposición masiva de restricciones cuantitativas, elevación de los aranceles de importación, imposición de retenciones a las exportaciones tradicionales y reducción de los reintegros de impuestos a las exportaciones no tradicionales existentes en aquel momento.

Posteriormente, debido fundamentalmente a la presión ejercida por los organismos multilaterales de crédito, el gobierno argentino encaró, a partir de 1985, un proceso de apertura comercial de **carácter gradual**. Este programa estaba dirigido al logro de dos objetivos centrales: 1) la reducción del sesgo anti-exportador implícito en la estructura arancelaria y 2) la racionalización de la estructura de protección a la industria local a fin de eliminar los excesivos beneficios que obtenían las industrias protegidas (véase Damill y Keifman (1992)).

Para lograr el primero de aquellos objetivos se adoptaron las siguientes medidas: a) eliminación de los impuestos a las exportaciones -excepto los que pesaban sobre algunas materias primas que siguieron gravadas a fin de inducir el procesamiento local de las mismas antes de su envío al exterior; b) establecimiento de regímenes estables de devolución de impuestos a las exportaciones manufactureras y c) reimplantación del régimen de admisión temporaria de insumos para la producción de un elevado número de productos industriales destinados a la exportación. Por su parte, a fin de racionalizar la estructura de protección se redujo el número de importaciones sujetas a restricciones cuantitativas y el nivel y dispersión de la estructura arancelaria.

Especial mención merece la política cambiaria llevada adelante por las autoridades económicas en ese período. Estas tuvieron un éxito considerable en mantener el tipo de cambio real en niveles altos y relativamente estables, sobre todo si se consideran los elevados registros inflacionarios y la extrema volatilidad evidenciada por la tasa de inflación. Esto puede ser apreciado si se observa el Cuadro 2 en el que se presentan cifras relativas a la evolución del tipo de cambio real. En efecto, si se compara el tipo de cambio real del periodo 1985/1987 con el vigente en el segundo trimestre de 1990 (un período de referencia de especial interés por motivos que comentaremos más abajo), se notará que aquél resulta ser, en promedio, un 12% superior al vigente en el período base.

Al analizar las cifras relativas a la evolución del comercio exterior entre 1982 y 1988 (véase el Cuadro 1) puede observarse la existencia en casi todos los años del período de importantes superávits comerciales. Tales excedentes reflejan lo anteriormente señalado respecto a la necesidad de generar divisas suficientes para hacer frente a los pagos de intereses derivados de las obligaciones externas del país. En general, los saldos positivos de la balanza de comercio se debieron no sólo a las medidas restrictivas de política comercial antes mencionados sino, también, a la abrupta contracción de la absorción interna que caracterizó al comportamiento de la economía argentina en aquel período. Asimismo, debe destacarse que, en los últimos años de aquella etapa, los importantes superávits también se vieron influenciados por la positiva evolución de las ventas externas de manufacturas que respondieron favorablemente, en alguna medida, a los programas de

promoción de estas exportaciones y, fundamentalmente, a la elevada paridad cambiaria.

IV.1.2. La reforma comercial de 1989/1991

Con el objeto de poner fin a la situación de aguda inestabilidad que caracterizó a la economía argentina hacia fines de la década pasada, y que llegara a su pico máximo con los dos episodios hiperinflacionarios (2do. trimestre de 1989 y 1er. trimestre de 1990) ocurridos entonces, la nueva administración que asumiera en julio de 1989 puso en marcha un profundo programa de reformas. La filosofía de libremercado que inspiró dicho programa de reformas era afín con las recomendaciones efectuadas por los organismos financieros multilaterales. **En el plano de la política comercial la magnitud y la velocidad de las reformas encaradas significaron un quiebre respecto del enfoque gradual que caracterizó a las medidas adoptadas por la administración anterior.**

La adopción de una estrategia de liberalización comercial en el marco de una aguda crisis macroeconómica puso de manifiesto la existencia de una relación conflictiva entre las tareas propias de la estabilización y aquellas referidas a las reformas económicas de largo plazo. Las complejas cuestiones asociadas a esta temática serán tratadas, con cierto detalle, en el próximo apartado. Sin embargo, cabe mencionar aquí que las urgencias fiscales derivadas de la situación macroeconómica imperante interfirieron notoriamente en el diseño e implementación de las medidas de política comercial adoptadas.

Una de las manifestaciones de dicho problema se verificó en la política seguida respecto de las exportaciones. En efecto, a raíz de las dificultades de orden fiscal, las autoridades debieron recurrir, momentáneamente, a la imposición de elevados derechos sobre las exportaciones. Estos sufrieron, posteriormente, sucesivas alteraciones (14), hasta que fueron reducidos a un nivel mínimo del 3% en concepto de tasa de estadística (15) hacia mediados de 1990. Por otra parte, la devolución de impuestos en efectivo a las exportaciones industriales que fuera inicialmente suspendida a causa de los graves desbalances fiscales de esta etapa fue luego gradualmente repuesta en la medida en que la evolución de las cuentas del sector público lo iba permitiendo. A mediados de 1989 el gobierno autorizó la emisión de los denominados BOCREX mediante los cuales se reconoció la deuda devengada con los exportadores desde el momento de la suspensión de los reintegros en efectivo. Con la excepción del período marzo a junio de 1990 en el que el Estado no reconoció devengamiento alguno, dicho mecanismo estuvo en vigencia hasta marzo de 1991. Sin embargo, en el momento en que se restituyó a los exportadores el pago en efectivo, se decidió reducir las tasas de reintegro en un 33%. Otra de las medidas adoptadas entonces fue la suspensión del régimen de admisión temporaria y su reemplazo por el mecanismo de *draw-back*.

Para apreciar, en forma más amplia, el panorama que enfrentaban los exportadores en este período, se presentan a continuación las series de tipo de cambio efectivo real de exportación correspondientes a ciertas industrias representativas (véase cuadro 3) (16). Aunque, en parte influenciadas por la evolución del tipo de cambio real -al que hacemos

referencia más abajo- las cifras presentadas permiten apreciar las principales tendencias que caracterizaron a la política de promoción exportadora en este período.

En primer término, puede observarse que, a mediados de 1989, como consecuencia de la adopción de las distintas medidas de emergencia -entre las que se contó la suspensión del pago en efectivo de los reintegros- el tipo de cambio efectivo experimentó una abrupta caída que, según las industrias, oscila en torno del 15 al 25%. En segundo lugar, en las distintas series puede apreciarse que la suspensión temporaria del régimen de devolución de impuestos a las exportaciones, ocurrida el 4 de marzo de 1990, repercutió en forma negativa sobre el tipo de cambio efectivo en una magnitud que ronda el 20%. Por último, aunque de escasa magnitud, puede notarse el efecto que, durante el segundo trimestre de 1991, tuvo la restitución del pago en efectivo de los reintegros a la exportación.

Debe notarse, como ya fuera mencionado, que la evolución del tipo de cambio efectivo de exportación estuvo influido, de manera central, por la evolución del tipo de cambio real. Por ejemplo, puede apreciarse que, por efecto de la corrida cambiaria de diciembre de 1989, el tipo de cambio efectivo se recuperó considerablemente -alrededor del 27%- aún cuando en aquel período importantes derechos de exportación estaban en vigencia. Asimismo, la fuerte apreciación cambiaria registrada durante 1990 impide observar el efecto que el cronograma de reducción de los derechos de exportación transitorios habría tenido sobre la paridad efectiva de exportación.

El verdadero cambio de régimen comercial se verificó, no obstante, en las medidas de liberalización adoptadas respecto de las importaciones. Por un lado, se redujo en forma espectacular el número de posiciones arancelarias sujetas a restricciones cuantitativas de importación. Por ejemplo, de las 1056 posiciones sujetas a permiso previo de importación hasta septiembre de 1989 se llegó, hacia enero de 1991, a una situación donde ningún permiso previo era requerido (17). Las restricciones cuantitativas remanentes obedecían a la existencia de regímenes sectoriales especiales tales como el vigente en la industria automotriz -que además incluía diferentes aranceles de acuerdo al tipo de agente importador. Por su parte, en otras industrias como la electrónica, tales restricciones adoptaron la forma de aranceles más elevados. Idéntico tratamiento se adoptó con un conjunto de posiciones -en particular de la industria textil- sujetas a derechos específicos.

En lo referido a los niveles de protección arancelaria, debe mencionarse que, luego de sucesivas modificaciones se arribó, en abril de 1991, a una estructura tarifaria compuesta de tres tramos arancelarios, a saber: 22% para bienes de consumo, 11% para bienes intermedios, mientras que el arancel para materias primas y alimentos fue eliminado. Según Damill y Keifman (1992), el arancel promedio se redujo del 30% en octubre de 1988 a sólo 9% en abril de 1991.

Para ilustrar los efectos que, sobre la situación de una industria particular -petroquímica-, tuvo la liberalización comercial hemos elaborado una serie del tipo de cambio efectivo de importación que se presenta en el cuadro 4. Nuevamente, como

ocurriera en el caso del tipo de cambio efectivo de exportación, debe advertirse al lector que la evolución de la paridad de importación refleja tanto el comportamiento del tipo de cambio real como las modificaciones acaecidas en la estructura arancelaria.

En el cuadro puede observarse, en primer lugar, que si se toman como base los años 1985/1987 el tipo de cambio efectivo de importación para 1990 era, como resultado de la acción conjunta de la fuerte apreciación cambiaria y la apertura comercial, un 20% inferior al vigente en el período de referencia. En segundo término, de los datos presentados surge que el tipo de cambio efectivo de importación de la industria petroquímica, al momento de lanzarse el Plan de Convertibilidad, había caído otro 5% respecto de 1990. Finalmente, el lanzamiento de dicho plan y la nueva reducción arancelaria que lo acompañó, significaron una reducción adicional de casi 10%.

La coexistencia de la implementación acelerada de la apertura comercial con un proceso de marcada apreciación cambiaria constituye uno de los elementos distintivos de este período y, en este sentido, presenta notables similitudes con la fallida experiencia de desrepresión ortodoxa y liberalización comercial y financiera de fines de los años 70'. El carácter simultáneo de la apreciación de la moneda doméstica y el desmantelamiento de la estructura de protección ha dado origen a complejas cuestiones teóricas y prácticas que han sido tratadas extensamente por una abundante literatura (18). Haremos mención de alguno de estos tópicos en el próximo apartado.

Esta situación representa un agudo contraste con la observada en el período precedente en el que el ritmo moderado de la apertura se vio acompañado por un tipo de cambio real alto y estable, considerado como un prerequisite indispensable por la literatura para el éxito de la liberalización comercial. En el Cuadro 2 puede observarse la singular evolución del tipo de cambio real durante los primeros tramos de la actual administración. Allí puede apreciarse que, luego de las crisis hiperinflacionarias, el tipo de cambio real comenzó un proceso de marcada apreciación que alcanzó su pico máximo en diciembre de 1990. En efecto, si se toma la base 100 en el segundo trimestre de ese año -a la salida de la segunda hiperinflación- se notará que el valor del tipo de cambio real era, sólo siete meses después, un 41% inferior al vigente en el período de referencia. Esta abrupta caída se vio explicada no sólo por las nuevas condiciones imperantes en el mercado financiero internacional -que ya en 1990 indujeron un importante ingreso de capitales- sino, también, por la errónea política de flotación del tipo de cambio llevada adelante por las autoridades. La corrida cambiaria que se registró en el verano de 1991 permitió recuperar, aunque muy parcialmente, el valor de la paridad real de manera tal que esta variable entró ya con un atraso considerable en el Plan de Convertibilidad -que incluyó entre sus principales medidas una nueva reducción arancelaria.

No resulta sorprendente que, bajo el efecto combinado de la fuerte reducción arancelaria y la veloz apreciación de la moneda, los enormes excedentes comerciales registrados en 1989/1990 -producto en buena medida de la aguda contracción sufrida en esos años por el nivel de actividad interno- tendieran rápidamente a desaparecer. Lejos de producirse una resignación inmediata de los recursos hacia las actividades

exportadoras, tal como esperaban que ocurriera los proponentes de la liberalización comercial, el nuevo set de precios relativos indujo un acelerado crecimiento de las compras externas. De esta forma, en el término de un año el superavit comercial pasó de 8.200 millones de dólares a menos de la mitad de esa cifra (véase Cuadro 1).

IV.1.3. La política comercial de la post-estabilización (19)

La magnitud y velocidad de la reforma comercial puesta en marcha por el gobierno en el medio de una aguda crisis macroeconómica y en un marco de fuerte apreciación cambiaria -si bien constituyó una apuesta sumamente riesgosa- no impidió, en principio, que la economía argentina convergiera, a partir de abril de 1991, hacia un sendero de estabilidad con crecimiento (20). Mientras la tasa de inflación anual pasó de un promedio de 724,60% (21) en la década del 80' a un promedio de 15,76% (22) con posterioridad al lanzamiento del Plan de Convertibilidad, las cifras relativas al producto dan cuenta de un crecimiento acumulado de más del 25% en los últimos tres años.

Este particular comportamiento convierte al caso argentino en una experiencia relativamente inédita. En primer lugar, porque contradice la secuencia implementada en las exitosas experiencias del sudeste asiático que sólo abrieron su economía suficiente tiempo después de haber estabilizado. En segundo lugar, porque a diferencia de lo ocurrido con otros países (vgr. México y Bolivia) que encararon similares procesos de liberalización y que exhiben un estancamiento de su nivel de actividad (23), la economía argentina ha mostrado importantes tasas de crecimiento.

Sin embargo, este favorable comportamiento no deja a la experiencia argentina exenta de interrogantes respecto de las perspectivas de su evolución futura. En particular, la actual configuración de precios relativos y su impacto sobre el sector externo de la economía, arroja dudas sobre la sustentabilidad de las actuales tendencias. Estos interrogantes se apoyan sobre la experiencia pasada de la propia economía argentina y de otros países del Cono Sur de América Latina que, a fines de la década del 70', encararon similares procesos de apertura financiera y comercial que concluyeron en agudas crisis financieras y del sector externo.

Si bien estos tópicos serán discutidos, con algún detalle en el próximo apartado, lo que nos interesa enfatizar aquí es la relación entre la configuración macroeconómica y la política comercial encarada por las autoridades. Más arriba hemos destacado que, en los períodos anteriores, los desequilibrios macroeconómicos condicionaron, fuertemente, las distintas medidas adoptadas en relación al comercio exterior. Esto también fue así en oportunidad del lanzamiento del Plan de Convertibilidad habida cuenta que la aceleración de la apertura persiguió el objetivo de disciplinar el comportamiento de los precios domésticos. Sin embargo, en el período de la post-estabilización esta relación tendió, parcialmente, a cambiar de carácter. Ello es así debido a que el logro de cierto equilibrio macroeconómico permitió que las medidas adoptadas con posterioridad se relacionaran más con consideraciones de eficiencia económica que con urgencias impuestas por la coyuntura. No obstante ello, la adopción *ad hoc* de ciertas medidas de política comercial

que serán comentadas más abajo ha sido motivada por la persistencia y agravamiento de ciertos desequilibrios de carácter macroeconómico aún no resueltos. En este sentido, puede apreciarse cierta continuidad, aunque bastante atenuada, en el patrón antes observado.

Las principales medidas que, en relación a las exportaciones, se adoptaron en esta etapa se produjeron en noviembre de 1991 y en el mismo mes del año siguiente. En la primera oportunidad, en ocasión de dictarse el denominado decreto de desregulación, se eliminó la tasa de estadística que todavía pesaba sobre las ventas al exterior. Además, se dejaron sin efecto todas las intervenciones, autorizaciones o actos administrativos previos sobre las operaciones de exportación (24). En noviembre de 1992, como consecuencia del atraso cambiario y de los reclamos efectuados por los exportadores industriales, se retomó un esquema de devolución de impuestos a las exportaciones muy similar al que regía con anterioridad a marzo de 1991 (25). Los diferentes tramos de la estructura de devolución de impuestos instituida a partir de esa fecha adoptaron idéntico nivel que el esquema vigente para gravar la importación de bienes. Esto significó la puesta en práctica de la denominada **teoría del espejo** mediante la cual se buscó igualar los incentivos puestos a la producción de bienes con destino al mercado interno y al externo. La neutralidad de incentivos fue, como señalamos anteriormente, una de las principales características de las experiencias exitosas de apertura exportadora. Sin embargo, como veremos al tratar las medidas adoptadas en relación a las importaciones, este esquema no está plenamente vigente debido al mantenimiento de la tasa de estadística para las compras externas.

Las medidas adoptadas en relación a las ventas externas mejoraron significativamente el tipo de cambio efectivo percibido por los exportadores, lo que puede ser apreciado en el cuadro correspondiente. La eliminación de la tasa de estadística significó una mejora que rondó el 4% para las industrias consideradas mientras que la adopción del nuevo esquema de reintegros representó un incremento del orden del 7%. Un hecho que amerita especial atención se refiere al valor y tendencia actual de la paridad efectiva de exportación que, para el conjunto de sectores analizados, supera con creces al vigente en el momento del lanzamiento del Plan de Convertibilidad. Mientras que para las industrias siderúrgica y papelera el crecimiento de esta variable a inicios de 1994 acumulaba más de un 8%, en el caso de la industria textil el incremento superaba el 10% (26).

Es interesante observar, asimismo, el resultado acumulado sobre el tipo de cambio efectivo de exportación desde diciembre de 1990, momento en que esta variable alcanzara su piso mínimo y que no reconoce antecedente alguno desde el período del plan de pautas cambiarias y tarifarias (tablita) de fines de los 70'. Contra lo que el observador atento pudiera esperar de antemano, la mejora acumulada sobre el tipo de cambio efectivo en el período comprendido entre diciembre de 1990 e inicios de 1994 alcanza, como resultado del conjunto de las medidas adoptadas, entre un 30% y un 40% según el sector industrial considerado. Este sorprendente resultado nos indica que, si bien el tipo de cambio efectivo de exportación es aún entre un 10% y un 20% inferior al vigente en el

período 1985/1987, dicho retraso no debe ser atribuido a lo ocurrido durante el Plan de Convertibilidad. Antes bien, ello debe ser imputado a la política de flotación cambiaria llevada adelante durante 1990.

En relación a la política seguida respecto de las importaciones debe señalarse que, en noviembre de 1991, el gobierno suprimió, mediante el decreto de desregulación, todas las restricciones, cupos y otras limitaciones cuantitativas a las importaciones, así como las restricciones relacionadas al origen y procedencia de las mercancías (27). Asimismo, se decidió elevar los aranceles que regían sobre las importaciones de materias primas e insumos intermedios: para las primeras la tasa del 0% fue reemplazada por una tasa del 5%, mientras que para las últimas se pasó del 11% al 13%. Las importaciones de bienes de capital se mantuvieron, por su parte, exentas del pago de aranceles. En noviembre de 1992, como consecuencia del vertiginoso crecimiento de las importaciones, las autoridades decidieron incrementar en 7 puntos porcentuales la tasa pagada en concepto de estadística (28). Asimismo, en esa ocasión se adoptaron aranceles de importación de tal manera que coincidieran con las tasas de devolución de impuestos pagadas por las exportaciones (29). Como fuera mencionado anteriormente dicho procedimiento persiguió el objetivo de poner iguales señales de precios para las actividades de exportación y las sustitutivas de importaciones. Sin embargo, la vigencia de la tasa de estadística impidió alcanzar la perseguida neutralidad de incentivos, introduciendo un sesgo antiexportador de diferente origen (30).

La neutralidad de incentivos fue una de las características centrales de la exitosa política comercial implementada por Corea del Sur y, en este sentido, su adopción por parte de las autoridades económicas de la Argentina constituye, en apariencia, una medida bien orientada a efectos de favorecer una mejor inserción internacional. Por ello, resulta de interés analizar en que medida dicha neutralidad fue lograda, habida cuenta de la distorsión introducida por la presencia de una elevada tasa de estadística. Con tal fin, hemos elaborado el cuadro 5 en donde presentamos una medida del sesgo antiexportador presente en distintos períodos para un conjunto de productos seleccionados.

Las principales observaciones que surgen del análisis de los datos son las siguientes: a) para algunos productos se percibe cierta tendencia hacia una mayor neutralidad de los incentivos aunque en ningún caso el coeficiente es igual a uno (esto es, el tipo de cambio efectivo de exportación difiere del de importación); b) para los bienes de capital (31) analizados, con una única excepción, se observa una caída en el tipo de cambio efectivo de importación en relación al de exportación entre octubre de 1991 y septiembre de 1994. Mientras que para cuatro de ellos (artículos de grifería, teléfonos, motores y ventiladores) dicha caída implica un acercamiento a la neutralidad de incentivos, para otros cinco (computadoras, transformadores eléctricos, máquinas empaquetadoras, aparatos de elevación y carga y compresores de gas natural) esa caída significó la existencia de un fuerte sesgo proexportador (32); c) en el caso de la industria petroquímica la implementación de una estructura de incentivos basada en la denominada teoría del espejo junto con la elevación de la tasa de estadística significó un alejamiento del objetivo de neutralidad perseguido. Sin embargo, si se comparan los coeficientes

obtenidos para octubre de 1991 y septiembre de 1994 con el obtenido para noviembre de 1986 se observará que aquellos están mucho más próximos a la unidad que los característicos de la década pasada; d) los productos siderúrgicos considerados, entre los que se encuentra uno de los artículos que lideró las exportaciones industriales en los últimos años, exhiben una clara tendencia hacia la neutralidad de los incentivos. Dicha tendencia, que ya era perceptible con anterioridad a las medidas adoptadas en noviembre de 1992, fue reforzada por estas últimas.

Las anteriores observaciones no son más que ilustrativas pues se basan en un estrecho número de productos. Sin embargo, permiten inferir que las medidas de política comercial orientadas aparentemente a alcanzar la neutralidad de incentivos implementadas a fines de 1992 no lo habrían conseguido. Más bien, se puede observar la persistencia de un sesgo antiexportador en la estructura de incentivos que, si bien no alcanza a la totalidad de los productos considerados, parece haber sido generada en esta ocasión por la elevación de la tasa de estadística.

La generación de este nuevo sesgo antiexportador es una clara manifestación de la persistencia, antes comentada, de la subordinación de los objetivos de eficiencia a las urgencias impuestas por la situación macroeconómica. A pesar de los importantes progresos alcanzados en este sentido a partir de la mejor *performance* evidenciada por la economía argentina, es claro que las dificultades en independizar las consideraciones de largo plazo -que debieran gobernar las políticas sectoriales- de los condicionantes de orden macroeconómico aún persisten y constituyen un problema pendiente de resolución para la política económica.

Asimismo, debe destacarse una serie de medidas de protección que fueron adoptadas como consecuencia de las dificultades enfrentadas por algunas industrias que vieron seriamente amenazado su mercado a raíz de la masiva entrada de productos extranjeros. Entre ellas pueden mencionarse los cupos de importación autorizados a partir de junio de 1993 en la industria papelera y los derechos específicos mínimos adoptados para la industria textil a partir de julio de ese mismo año (33). Estas medidas *ad hoc* tampoco constituyen parte de una estrategia cuidadosamente planificada de reconversión productiva y son una expresión más del problema señalado en el párrafo anterior.

El efecto provocado por las medidas antes señaladas puede ser observado, para el caso de la industria petroquímica, en el cuadro correspondiente. Allí puede notarse que, a raíz de las medidas adoptadas en noviembre de 1991, el tipo de cambio efectivo de importación experimentó una suba del orden del 4% mientras que, como consecuencia de la suba de la tasa de estadística, se incrementó en un 8% adicional.

Otros dos aspectos merecen ser comentados. En primer término, el tipo de cambio efectivo de importación a inicios de 1994 era, llamativamente, más de un 4% superior al vigente al momento de lanzamiento del Plan de Convertibilidad (34). En segundo lugar, puede observarse que, aunque la paridad de importación registra un significativo atraso de más del 30% respecto al vigente en el trienio 1985/1987, el mismo no debe ser

atribuído a la política económica actualmente en curso sino a la implementada en los primeros tramos de la actual administración.

Una evaluación global de la política de apertura encarada desde 1990 permite concluir que ésta tuvo características de *shock* y que, por tanto, provocó un profundo cambio de precios relativos. En teoría, dicho cambio, a través de la reducción del precio de los insumos importados, debió haber inducido un importante proceso de reasignación de los recursos hacia las actividades de exportación (35). Sin embargo, un requisito adicional era necesario para que ello ocurra: la liberalización de las importaciones tendría que haber sido acompañada de una adecuada paridad cambiaria. Esto es, un tipo de cambio real alto y estable. Ello es así porque mientras la reducción arancelaria, induce de por sí una caída en el precio relativo de los bienes importados e importables, una baja paridad cambiaria tiende a provocar una reducción del precio relativo del conjunto de los bienes transables (36). De esta forma, la apreciación cambiaria, al mismo tiempo que deteriora la rentabilidad de las actividades de exportación, acentúa el impacto provocado por la reducción de las barreras arancelarias sobre el precio de los bienes importados.

En el caso argentino, ambos fenómenos se dieron en forma simultánea y se tradujeron, como será examinado más abajo, en una evolución fuertemente negativa de la balanza comercial. Como ya fuera mencionado, la apreciación cambiaria fue el resultado de la política económica llevada adelante durante 1990 y, a pesar de cierta recuperación evidenciada en los primeros meses de 1991, la paridad, que fue fijada por ley en términos nominales, estaba fuertemente atrasada al momento de implementarse el Plan de Convertibilidad. Sus mentores, conscientes de ello, confiaron, en un primer momento, en que era posible recuperar el tipo de cambio real mediante una deflación nominal de los precios y llevar así su nivel al existente en el segundo trimestre de 1990. Sin embargo, en la medida en que, no sólo no se produjo la deflación esperada por las autoridades, sino que, además, se verificó una cierta inercia en el comportamiento de los precios nominales, el tipo de cambio real se retrasó aún más y, por tanto, el problema congénito del Plan de Convertibilidad tendió a agravarse. Obviamente, en la medida en que los logros del plan de estabilización se fueron afianzando y la tasa de inflación fue convergiendo a los valores internacionales, el deterioro de la paridad cambiaria se fue atenuando. Pero, como puede ser observado en el cuadro correspondiente, el tipo de cambio real medido por el índice de precios combinados era, a inicios de 1994, aproximadamente un 17% inferior al vigente en abril de 1991. Dicha cifra, sin embargo, no revela la verdadera magnitud del atraso cambiario. Como puede verse en el cuadro, al no haberse eliminado la fuerte apreciación registrada en 1990, el valor del tipo de cambio real vigente en febrero de 1994 era sólo la mitad del correspondiente al periodo 1985-1987 y un 42% inferior al del segundo trimestre de 1990 (37).

Por otra parte, el apreciable atraso que la moneda doméstica tenía a fines de 1990 puede observarse aún si se considera la paridad real frente a una cesta compuesta por las monedas de los principales socios comerciales de la Argentina. En efecto, en el Cuadro 6 puede apreciarse que en diciembre de 1990 tanto el tipo de cambio de exportación como el de importación eran más de un 20% inferiores al valor que registraban en 1986 y más

de un 30% menores que los vigentes en la referencia fijada por el propio gobierno, es decir, el segundo trimestre de 1990.

En síntesis, de lo recientemente expuesto surge que el tipo de cambio real ingresó ya sensiblemente retrasado al Plan de Convertibilidad y que, durante los primeros meses de vigencia del mismo, dicho retraso tendió a agravarse. Es cierto que la posterior convergencia de la inflación doméstica a los valores internacionales detuvo, en alguna medida, la tendencia a la apreciación de la moneda local. Pero las magnitudes involucradas y la apertura de *shock* iniciada en 1990 impusieron difíciles condiciones para el desenvolvimiento de las actividades de exportación y las sustitutivas de importaciones. Esta observación no es, sin embargo, contradictoria con la mejora, anteriormente analizada, del tipo de cambio efectivo de exportación e importación verificada entre abril de 1991 e inicios de 1994. Ello es así ya que éste computa las medidas que el gobierno debió adoptar, a partir de 1992, al reconocer las dificultades recién señaladas que lesionaban gravemente la rentabilidad de los sectores locales de exportación y competitivos de importaciones. Puede decirse, entonces, que la negativa *performance* de la cuenta comercial en los últimos años se originó, principalmente, en el nivel y la evolución evidenciada por el tipo de cambio antes que en la política comercial vigente desde el lanzamiento del Plan de Convertibilidad. Encontramos aquí, una vez más, una de los aspectos que han caracterizado a la economía argentina durante todo el período analizado y que hemos señalado repetidamente a lo largo de este trabajo: **el predominio de los factores de naturaleza macroeconómica por sobre los aspectos referidos a la eficiencia microeconómica** (38).

Al efecto provocado por la apreciación cambiaria y la apertura comercial se sumó la fuerte reactivación de la actividad económica interna para producir un verdadero *boom* importador. De un magro nivel de 4.200 millones de dólares en 1990 -producto, fundamentalmente, de la aguda recesión registrada en ese año- las importaciones pasaron a ser de 16.800 millones sólo tres años después. Las exportaciones, por su parte, se mantuvieron prácticamente estancadas ya que partiendo de un nivel de 12.300 millones en 1990 alcanzaron en 1993 sólo los 13.000 millones de dólares. De esta manera, el saldo del comercio, que había sido fuertemente superavitario en 1990 (8.300 millones de dólares), alcanzó muy rápidamente un abultado déficit (2.600 y 3.700 millones en 1992 y 1993, respectivamente) (39).

Frente a las previsiones de los proponentes de la liberalización comercial, que esperan como resultado de la misma un aumento de ambos lados del balance comercial, **la experiencia aperturista argentina parece mostrar, sin embargo, un sesgo fuertemente pro-importador**. Fue, precisamente, esta desalentadora *performance* lo que indujo a las autoridades a adoptar las medidas de protección *ad hoc* comentadas más arriba. Justamente, el carácter *ad hoc* de las mismas las inhibe como políticas de largo plazo y socava su efecto sobre la asignación de los recursos. Ello no sólo reduce los incentivos a la toma de decisiones de inversión, sino que, además, opera negativamente sobre las expectativas de los agentes al arrojar dudas sobre la sustentabilidad del esquema comercial vigente. Esta cuestión da lugar a importantes problemas de credibilidad que,

debido a sus implicancias de carácter macroeconómico, deben ser tratados en el próximo apartado.

IV.2. La apertura desde un punto de vista macroeconómico

A lo largo del análisis desarrollado en la sección precedente surgió con claridad que uno de los temas recurrentes en la implementación de la reforma comercial argentina fue el constante predominio de los desequilibrios de naturaleza macroeconómica por sobre las consideraciones relacionadas con la eficiencia económica. Sin embargo, como fue anteriormente examinado, no fue éste el caso de Corea del Sur ya que esta economía no exhibía, al momento de iniciar su estrategia de industrialización, desbalances de magnitud y naturaleza comparables. Debido a ello, el más sólido *environment* macroeconómico tornó más efectivas las políticas públicas encaradas. Es por ello que resulta de interés revisar, en un nivel de mayor abstracción, la relación existente entre las cuestiones de carácter macro y microeconómico. Aunque las interacciones entre estos factores estarán presentes en lo que resta de esta sección, en este apartado nos centraremos, principalmente, en los temas de orden macroeconómico, mientras el análisis de las cuestiones sectoriales será postergado para el próximo apartado.

Un primer aspecto que merece ser considerado se refiere a la relación entre la reforma estructural y la estabilización. Como ha sido examinado, en el caso de la Argentina, no han sido pocas las dificultades surgidas al intentar liberalizar el comercio en el contexto de una severa crisis macroeconómica. En efecto, la modificación de la estructura de incentivos perseguida por la reforma requiere, para ser efectiva, que los precios relativos cumplan plenamente su función de guiar las decisiones de inversión. Sin embargo, en un contexto de fuerte aceleración inflacionaria y alta incertidumbre, como el que caracterizó a la economía argentina a fines de la década del 80', los precios relativos tendieron a mostrar una gran volatilidad y, de ese modo, vieron obstaculizado su rol asignativo. Asimismo, como ya ha sido analizado, los esfuerzos realizados para proceder al cierre de las cuentas fiscales condicionaron muchas de las medidas adoptadas en relación al comercio, lesionando seriamente los objetivos de eficiencia que deberían haber presidido su diseño e implementación. De esta forma, en muchas ocasiones, la dinámica de corto plazo de la economía tendió a prevalecer por sobre los objetivos de crecimiento de largo plazo, tornando en irrelevantes los efectos asignativos de la reforma comercial. De hecho, una de las principales lecciones que se puede extraer de la experiencia surcoreana es que, para lograr una exitosa apertura exportadora, fue necesario estabilizar primero y encarar con posterioridad la reforma de la política comercial.

Los comentarios anteriores respecto de la secuencia óptima de estabilización y reforma merecen, sin embargo, ciertas salvedades. Es verdad que la secuencia recomendada por la experiencia del país asiático parece contar con sólidos fundamentos. Pero, igualmente, no es menos cierto que la aguda inestabilidad que caracterizaba a la situación argentina exigía, para el éxito de la propia tarea de estabilización, la adopción simultánea de profundas reformas que modificaran radicalmente el funcionamiento de la economía. Como fue señalado en el apartado anterior, el sendero explosivo (40) que

siguió la economía argentina en la década pasada se originó en la presencia de dos desequilibrios básicos: el fiscal y el externo. Ambos desequilibrios no podían ser solucionados simplemente mediante la implementación de medidas de ajuste de carácter tradicional: mientras el primero de ellos -al requerir un replanteo global de la estructura de gastos e ingresos públicos- exigía una profunda reforma del Estado, la resolución del segundo implicaba la posibilidad de acceder, nuevamente, a las fuentes de financiamiento externo. De hecho, una de las claves del mejor desempeño macroeconómico evidenciado por la economía argentina en los últimos años se debió al relativo éxito alcanzado en ambos planos. En ese sentido resultaron de fundamental importancia tanto la reversión en la dirección del flujo de capitales como las reformas encaradas en relación al sector público (particularmente, el proceso de privatizaciones y las mejoras registradas en el plano tributario). Sin embargo, el cierre alcanzado en las brechas fiscal y externa presenta ciertos rasgos de precariedad: mientras el equilibrio fiscal pareció depender sensiblemente de los ingresos provenientes de la venta de activos públicos, la situación del sector externo presenta una extrema dependencia de los ingresos de capitales del exterior. El carácter precario de los cierres fiscal y externo abre interrogantes sobre la sustentabilidad del proceso conjunto de reforma y apertura y pone de manifiesto la pertinencia de los señalamientos recién realizados.

Por otra parte, las dudas sobre la sustentabilidad del proceso operan negativamente sobre la expectativa de los agentes económicos, lo que plantea, a su vez, un tema de vital importancia para la implementación y evolución posterior de las experiencias de estabilización y reforma estructural. Para que una experiencia de este tipo sea exitosa resulta esencial que genere un grado de credibilidad y aceptación entre la comunidad de negocios tal que permita inducir un cambio en el comportamiento inversor de los agentes. Cuando éstos intuyen que la reforma es insostenible en el largo plazo la reasignación de los recursos que se quiere inducir mediante la misma no se produce y los agentes tienen reacciones adversas que pueden llegar a comprometer su futuro. En efecto, la mera expectativa de una reversión de la apertura comercial puede inducir a los agentes a "aprovechar la oportunidad" y exacerbar su propensión importadora, dado que consideran que la reforma del régimen de comercio es sólo temporaria. De esta forma, su propio comportamiento intensifica y acelera los resultados por ellos previstos, produciéndose un fenómeno de profecía autocumplida (Calvo (1989)).

La experiencia argentina de estabilización con liberalización comercial y financiera de fines de los '70 es un claro ejemplo de los serios problemas planteados por la credibilidad de las políticas. Aunque la implementación de dichas políticas gozó de un importante apoyo inicial, tal respaldo no se tradujo en una actitud inversora frente al cambio operado en los precios relativos que hiciera sostenible el esquema (41). Asimismo, en la medida en que la veloz liberalización del comercio combinada con una acentuada apreciación cambiaria exhibía sus resultados, su propio comportamiento se adicionaba para conspirar contra la sustentabilidad del programa y revertir las expectativas inicialmente favorables.

El caso de la Argentina en el último período también muestra la importancia de

la credibilidad sobre el diseño e implementación de los programas de reforma. Las reformas estructurales no sólo debieron ser implementadas en forma simultánea con las medidas de estabilización por las razones antes aludidas, sino que, además, se convirtieron en un prerequisite del éxito de las mismas. En efecto, en las caóticas condiciones imperantes en 1989, los agentes exigían de parte del flamante gobierno una prueba de su decisión estabilizadora y, en este sentido, reclamaban un indisoluble compromiso con las políticas de libre mercado. De esta forma, la adopción de las reformas estructurales (incluyendo la liberalización comercial) persiguió, aparte de su propósito convencional, un objetivo poco ortodoxo: hacer creíble la política implementada mostrando la intención de "romper definitivamente" con los fracasos del pasado inmediato (véase Rodrik (1992)). En alguna medida, lo que el gobierno intentaba hacer era "comprar" reputación (42) (43).

El tema de la relación entre las tareas propias de la estabilización y las pertinentes a la reforma estructural no se reduce únicamente a las cuestiones de credibilidad y de secuencia óptima tratadas recientemente. Está también involucrado aquí el carácter conflictivo de la relación existente entre ellas. En efecto, buena parte de las medidas necesarias para lograr la estabilidad se han revelado contradictorias con las requeridas para alcanzar el crecimiento sostenido a largo plazo. Algunas de estas medidas se refieren, por ejemplo, al rol del tipo de cambio y a la política fiscal. Analizaremos, primero, ciertas cuestiones asociadas a esta última.

Uno de los requisitos básicos para el éxito de la estabilización en nuestro país era, sin lugar a dudas, la consecución del equilibrio en las cuentas fiscales, lo que exigía tanto un fuerte recorte del gasto público como una significativa mejora de los ingresos. No obstante, la implementación de una estrategia de apertura e industrialización exportadora, suponía la adopción de un conjunto de medidas que eran, en principio, contradictorias con tales acciones. Por ejemplo, la eliminación de los impuestos que gravaban a las exportaciones tradicionales y la mejora de los subsidios a las exportaciones industriales, necesarios desde el punto de vista de los objetivos de crecimiento de largo plazo, dificultaban el logro de la estabilización. De hecho, ya hemos visto los vaivenes a que dichos subsidios e impuestos estuvieron sujetos entre 1989 y la actualidad. Asimismo, la rebaja de los aranceles, parte integrante fundamental de la apertura comercial, ha gravitado inicialmente en forma negativa sobre los ingresos del sector público (véase Damill y Keifman (1992)), lo que exigió el reemplazo de esta fuente de financiamiento por otras que suplieran su ausencia (vgr. ampliación de la base tributaria, un control más estricto de la evasión fiscal en el caso de los impuestos indirectos, etc.). Finalmente, cabe mencionar que la restricción fiscal operó negativamente sobre las inversiones públicas en infraestructura (puertos, caminos, etc.) necesarias para llevar adelante una estrategia de promoción de exportaciones. Como consecuencia de todo ello puede afirmarse que existe un *trade off* entre apertura y equilibrio fiscal que, fundamentalmente por el lado de las exportaciones, limitó en el caso argentino la *performance* de las políticas de reforma adoptadas en relación al comercio.

La cuestión del tipo de cambio, por su parte, dio lugar a un nuevo dilema de política entre las cuestiones de la estabilización de corto plazo y las reformas encaradas

con una perspectiva de crecimiento de largo plazo. En función de tornar más abierta a la economía y estimular el crecimiento de las exportaciones era necesario contar con un tipo de cambio real alto y estable. Sin embargo, el logro de la estabilización requería la utilización del tipo de cambio nominal como ancla de las decisiones de precios y de las expectativas. En la medida en que el mantenimiento, por cierto tiempo, de prácticas de indexación determinó la existencia de una inflación de carácter residual, el tipo de cambio real tendió a apreciarse, afectando, de esa manera, la competitividad de la economía. De acuerdo al peso otorgado a cada uno de estos roles conflictivos de la política cambiaria, el criterio de lo que se considera una paridad cambiaria óptima puede variar sustancialmente. Puede decirse, entonces, que este dilema que tuvo que enfrentar la política cambiaria apareció bajo la forma de un *trade off* entre estabilidad y competitividad.

El tipo de cambio nominal no ha sido, sin embargo, la única herramienta utilizada para disciplinar el comportamiento de los precios domésticos. De hecho, la implementación acelerada de la apertura comercial pareció responder en el caso de la Argentina a la prosecución de un objetivo de carácter antiinflacionario. En este sentido, dicho intento muestra claras similitudes con la fallida experiencia de fines de la década del 70' en la que el recurso a la política comercial estuvo orientado, en buena medida, a contener el ritmo de incremento de los precios internos. Una de las causas de dicho fracaso fue que la competencia de los productos extranjeros, aún cuando pareció actuar de manera efectiva sobre los precios de los bienes transables, no pudo impedir que las prácticas indizatorias continuaran operando e indujeran un cambio de precios relativos en favor de los bienes no transables. En un contexto en que la tasa de devaluación nominal prefijada era inferior a la tasa de crecimiento de los precios debido a su componente inercial, el tipo de cambio real tendió a apreciarse rápidamente. La existencia de esta marcada apreciación cambiaria en el marco de un proceso de veloz apertura comercial fue un elemento suficiente para dar por tierra con la estabilización y con el proceso mismo de reforma comercial (véase Damill y Keifman (1992)). Este estrepitoso fracaso es ya una referencia permanente en la literatura referida al tema y pone de manifiesto las dificultades involucradas al intentar utilizar una política de naturaleza microeconómica para perseguir objetivos de carácter macroeconómico. No sólo porque la política de apertura se reveló incapaz de hacer frente a tales problemas, sino porque, además, lesionó severamente sus objetivos de eficiencia. En efecto, uno de los errores más frecuentemente señalados de la apertura de fines de los 70' fue el carácter asimétrico que asumió la liberalización comercial. Si los objetivos prioritarios de la reforma del comercio son mejorar la asignación de recursos y estimular la salida exportadora, lo lógico hubiera sido que la reducción de barreras arancelarias comenzara por los sectores de insumos intermedios y de bienes de capital. Sin embargo, al cambiar el orden de las prioridades y perseguir objetivos ajenos al de eficiencia, la apertura se limitó a dismantelar la protección existente sobre los bienes de consumo generando, de esta forma, una masiva entrada de importaciones de esta clase con devastadoras consecuencias sobre el aparato productivo local.

Las dificultades surgidas al utilizar el tipo de cambio fijo (o con una pauta de

devaluación preanunciada) como herramienta de la política de estabilización en el marco de una acelerada apertura comercial introducen en el debate la compleja cuestión del manejo apropiado de la política cambiaria. En efecto, si como ya ha sido reiteradamente señalado, debido a la existencia de cierta inercia en el comportamiento de los precios, el tipo de cambio real muestra una clara tendencia a la apreciación, la utilización del tipo de cambio fijo, aunque efectiva para inducir una desaceleración repentina de las expectativas, adolece de serios problemas desde el punto de vista de la competitividad de la economía. Sin embargo, no son menores las dificultades asociadas a un régimen de flotación del tipo de cambio ya que, en un marco de elevada incertidumbre como el que caracteriza a las economías menos desarrolladas, el tipo de cambio nominal ha tendido a evidenciar una extrema volatilidad. Ello se debió, principalmente, a los efectos provocados por cambios marginales de los flujos de capitales de corto plazo, en un contexto en el que algunas de estas economías mostraban una apertura financiera casi completa.

La apertura de la cuenta capital y la liberalización financiera que actualmente caracterizan a la economía argentina fueron parte integrante del conjunto de reformas estructurales iniciadas a partir de 1989. Sin embargo, tales medidas fueron sólo parcialmente decisiones de política. En efecto, los similares procesos encarados a fines de los 70', sumados a la creciente integración financiera internacional, han determinado la irreversibilidad de ciertos comportamientos generados por el mercado. Tales comportamientos han tornado superfluas a muchas regulaciones gubernamentales y han convertido al proceso de desregulación en poco más que un reconocimiento a una situación preexistente de liberalización y apertura *de facto* (44). Nótese que, llamativamente, una de las pocas recomendaciones acerca de las cuales existe generalizado consenso en la literatura dedicada al tema de la secuencia óptima de las reformas se refiere a la conveniencia de postergar, para una última etapa, la apertura de la cuenta capital del balance de pagos. Esta recién debería encararse una vez que la economía haya alcanzado la estabilización y completado el resto de las reformas (véase Fanelli *et al.* (1993), McKinnon (1991) y Edwards (1986)). Sin embargo, tales recomendaciones se vuelven irrelevantes cuando se refieren a economías que se encuentran ya en una situación de apertura financiera *de facto*.

Ello no significa que nada deba hacerse al respecto. Por el contrario, dado el importante tamaño de los flujos de capital *vis-a-vis* la reducida dimensión de los mercados financieros domésticos, los hacedores de política deben ser muy cuidadosos al respecto e intentar aislar al tipo de cambio de los significativos impactos distorsivos que el ingreso de capitales puede llegar a generar. Entre las alternativas que disponen las autoridades para enfrentar tal problema se cuentan la posibilidad de gravar los movimientos de capitales de corto plazo o la imposición de requerimientos especiales de reservas a los bancos comerciales sobre sus obligaciones externas tal cual comenzó a hacerlo Chile a partir de 1991 (45). Asimismo, existe la posibilidad de recurrir al régimen de tipos de cambio múltiples para hacer frente a este problema, posibilitando que las políticas adoptadas para promover las exportaciones no se vean afectadas por las frecuentes oscilaciones propias de los mercados financieros. Ello es posible al mantener una paridad

flotante para las operaciones financieras y un tipo de cambio comercial determinado por las autoridades. Este último, según la política adoptada, puede ser fijo o seguir un esquema de *crawling-peg*.

Un último punto de importancia en relación a los aspectos macroeconómicos de la liberalización comercial se refiere a su impacto en términos del nivel de actividad. Uno de los elementos que diferencia a la experiencia aperturista argentina de los últimos años respecto de la pobre *performance* de las reformas llevadas a cabo en otros países de América Latina es, precisamente, la notable recuperación evidenciada por su nivel de actividad. En efecto, tanto Bolivia como México encararon desde mediados de la década pasada amplios programas de liberalización comercial y reforma estructural. Sin embargo, los resultados en términos de crecimiento del producto y de las exportaciones no fueron los esperados por los proponentes de tal liberalización. Muy por el contrario, tales economías, aún cuando lograron reducir significativamente su tasa de inflación, registraron una pobre *performance* en términos de nivel de actividad y se mantuvieron prácticamente estancadas. Como fuera mencionado anteriormente, esta situación de estabilización sin crecimiento fue conceptualizada como de equilibrio de fondo de pozo (*bottom-of-the-well equilibrium*) (46).

En el caso de la Argentina, por el contrario, a partir de la implementación de la reforma comercial y las restantes reformas estructurales se produjo un importante crecimiento del nivel de actividad económica. A primera vista, ello parecería sugerir que, en este caso, la estrategia de liberalización sí fue exitosa. Sin embargo, si se mira la cosa un poco más de cerca, este optimismo debe ser atenuado. En primer lugar, el estancamiento experimentado por las exportaciones parece sugerir que no se verificó la reasignación de recursos esperada por los adherentes del enfoque de liberalización. En segundo término, cabe destacar que, aunque acumuló un crecimiento significativo si se compara su comportamiento con el que exhibió durante la década pasada, la producción industrial no fue el motor de la expansión experimentada por la actividad económica en estos años. Antes bien, los datos de las cuentas nacionales permiten afirmar que la mayor expansión se produjo en las actividades productoras de servicios y en la construcción (ver cuadro 13). Por último, debe ser señalado que las cifras relativas al desempeño de la actividad industrial esconden comportamientos sectoriales muy diferenciados. De hecho, unos pocos sectores de actividad parecen dar cuenta de la mayor parte del crecimiento acumulado por el PBI industrial. Para explicar tales diferencias de comportamiento resulta necesario proceder a un análisis de los impactos sectoriales de la reforma comercial. Este es, precisamente, el punto principal del próximo apartado.

IV.3. La apertura desde un punto de vista microeconómico

Como recién fuera señalado, los impactos sectoriales provocados por la apertura de la economía y el resto de las reformas estructurales fueron muy disímiles. Por un lado, a pesar del fuerte crecimiento exhibido por el nivel de actividad económica y del que caracterizó al promedio de la industria manufacturera, no todos los sectores industriales evidenciaron una expansión marcada de sus niveles de producción. De hecho, una

importante cantidad de sectores quedó al margen de la fuerte expansión verificada entre 1990 y 1993 y aún, en ciertos casos puntuales, se asistió a una marcada retracción de su demanda. Por otro lado, el impacto provocado por la masiva entrada de productos importados fue, asimismo, muy desigual. En efecto, mientras algunos sectores pudieron sobrellevar con relativo éxito la competencia originada en las importaciones, otros - particularmente aquellos que se vieron excluidos de la expansión verificada en la demanda interna- tuvieron serias dificultades a la hora de hacer frente a la misma y muchas de las empresas pertenecientes a estos sectores pueden haber visto comprometida su viabilidad económica.

Para verificar lo recién señalado puede resultar de utilidad examinar las cifras relativas a la evolución del valor agregado de la industria manufacturera clasificada a cuatro dígitos de la nomenclatura CIIU rev.2 (véase el cuadro 7). Allí puede apreciarse que el conjunto de la industria manufacturera acumuló un crecimiento del 28.46% entre 1990 y 1993 (47). Sin embargo, sólo un reducido número de sectores dan cuenta de la mayor parte de dicho crecimiento y parecen sugerir la existencia de un elevado grado de concentración en la expansión verificada en ese período. En efecto, alrededor del 60% del crecimiento exhibido por el nivel de actividad industrial puede ser explicado por menos del 10% de los sectores (la industria automotriz, la industria editorial, la industria petrolera, la fabricación de cocinas, calefones y calefactores y de ciertos productos plásticos, los aparatos de radio, televisión y comunicaciones, y la industria de las bebidas gaseosas). Más aún, uno de estos sectores -la industria automotriz- explica por sí solo más de una cuarta parte de la expansión evidenciada por el conjunto de la industria manufacturera.

La fuerte concentración del crecimiento en unas pocas ramas de actividad determinó que, aún existiendo una acentuada dispersión en el comportamiento evidenciado por los distintos sectores industriales, el promedio de la industria haya experimentado un importante crecimiento. No obstante, debido a la elevada dispersión (nótese el valor del desvío estándar y su relación con la media en el cuadro 7), dicho promedio oculta la existencia de un apreciable número de sectores (alrededor de un cuarto de los mismos) que exhiben un estancamiento (48), o aún, una reducción de su valor agregado entre 1990 y 1993. Entre los sectores que en estos años contrajeron su nivel de actividad puede mencionarse la fabricación y refinación de azúcar, la construcción de maquinaria y equipos especiales para las industrias, la fabricación de sustancias químicas industriales básicas, la construcción de barcos y de equipo ferroviario, los hilados, tejidos y acabados de textiles, la construcción y reparación de maquinaria y equipo para la agricultura y la industria vitivinícola.

Por su parte, luego de una década de permacer prácticamente estancadas, las importaciones industriales acumularon en este período un espectacular crecimiento (365,98%) como puede ser apreciado en el cuadro 8. Allí puede observarse, también, que, tal como ocurriera en el caso del nivel de actividad, el crecimiento de las compras externas se encuentra altamente concentrado. En efecto, mientras las importaciones correspondientes a apenas doce sectores de actividad explican más del 60% del

incremento verificado en la compra de productos industriales al exterior, las correspondientes al sector automotriz dan cuenta, por sí solas, de casi un 20% de dicho crecimiento.

En segundo lugar, puede apreciarse que, a pesar de la elevada concentración, prácticamente todas las ramas de actividad manufacturera vieron incrementarse la competencia proveniente de las importaciones. Sin embargo, ello ocurrió en muy distinta medida ya que las importaciones correspondientes a las diversas ramas de actividad evolucionaron a tasas muy diferentes. En particular, cabe destacar que las más altas tasas de incremento de las compras externas se verificaron para aquellos productos cuyo monto absoluto de importación tiende a ser más bien pequeño. Ello explica la marcada discrepancia existente entre el promedio simple del incremento verificado en las compras industriales externas y la media ponderada de las mismas. Tal comportamiento no es, sin embargo, demasiado llamativo si se tiene en cuenta que, al inducir compras generalizadas en el exterior, los mayores incentivos a importar generados por la apertura comercial tendieron necesariamente a impactar en mayor medida en el caso de productos cuyas importaciones estaban anteriormente desalentadas -ya sea debido a la existencia de altos aranceles o a la vigencia de barreras paraarancelarias. Ello, no obstante, no significa que los incrementos verificados en el caso de aquellos productos para los que se contaba con una mayor competencia proveniente de la oferta importada no sean igualmente espectaculares.

El carácter de *shock* que caracterizó a la apertura comercial, el fuerte atraso cambiario y la rápida expansión experimentada por el nivel de actividad determinaron que, tal como fuera recién mencionado, las importaciones de productos industriales crecieran aceleradamente. El carácter masivo asumido por las compras industriales al exterior tornó ciertamente más abierta a la economía argentina por el lado de las importaciones. Sin embargo, habida cuenta de la importante expansión del producto de la industria manufacturera, el grado de apertura importadora alcanzado hacia fines de 1993 parece aún relativamente bajo si se lo compara con el que prevalece en economías más maduras. El coeficiente de apertura importadora que caracteriza a las ramas industriales clasificadas a cuatro dígitos de la CIIU rev. 2 puede observarse en el cuadro 9 (49). Allí puede apreciarse que, si se toma en cuenta el denominado tipo de cambio implícito de comercio exterior (50), entre 1990 y 1993 el coeficiente de apertura importadora del conjunto de la industria manufacturera pasó del 4% al 13,5%. En realidad este cálculo está afectado por las dificultades metodológicas señaladas en la nota (49) y parece subestimar el verdadero impacto que las importaciones han tenido sobre la producción doméstica. Una medición alternativa de dicho impacto es la que resulta de utilizar la paridad que hemos denominado "a precios de 1986" (51). Al utilizar esta paridad puede observarse que el coeficiente de apertura no sólo resulta superior en términos absolutos sino que, además, evidencia un crecimiento más pronunciado y torna mucho más importante la apertura registrada por el lado de las importaciones (52). De hecho, en el mismo cuadro puede observarse que el coeficiente de apertura crece marcadamente en la abrumadora mayoría de los sectores industriales, alcanzando en algunos casos tasas realmente espectaculares (53).

Los elementos de juicio hasta aquí reunidos no permiten extraer conclusiones definitivas acerca del verdadero impacto ejercido sobre los productores domésticos por las crecientes compras externas de productos industriales. Una forma alternativa de apreciar dicho impacto consiste en evaluar la participación que las importaciones tienen actualmente en la oferta de bienes finales. Para ello fue necesario elaborar una serie de la oferta final del conjunto de la industria manufacturera y calcular la proporción en que la demanda final de bienes industriales se satisface mediante productos de origen foráneo (54). Los resultados alcanzados pueden ser observados en el cuadro 10, donde se presenta tanto la evolución de la serie calculada mediante el tipo de cambio implícito como la computada a la "paridad 1986" (55). De allí surge que, mientras según la serie a tipo de cambio implícito las importaciones pasaron de dar cuenta de un 8,84% de la oferta de bienes industriales a un 24,12%, según la serie calculada mediante la "paridad 1986" dicha participación se incrementó desde un 10,9% a un 34,0%. Esta última serie parece, entonces, indicar que los productos extranjeros abastecen en la actualidad una importante proporción de la demanda final de bienes industriales. Si se analiza lo que ocurre al interior de la industria manufacturera se observará que dicho comportamiento resulta aún más acentuado en una importante cantidad de ramas de actividad. En particular, es llamativo el grado de penetración que exhiben en la actualidad los sectores pertenecientes a la industria metalmecánica y de bienes de capital.

Habida cuenta de la importancia que parecen haber alcanzado los productores extranjeros como proveedores de la demanda interna de bienes industriales cabe preguntarse en qué medida esta situación no ha llevado a un desplazamiento de la manufactura local de dichos bienes, ya que si ello fuera así podría afirmarse que el carácter de *shock* asumido por la apertura comercial tuvo fuertes impactos negativos sobre los productores locales. A fin, entonces, de testear esta hipótesis hemos efectuado una serie de regresiones econométricas, cuyos principales resultados exponemos a continuación.

El primer conjunto de tales regresiones intentó captar la influencia del proceso de apertura comercial sobre la evolución del producto de los diversos sectores de la industria manufacturera. Para ello, además de la variación en el coeficiente de apertura importadora de las diversas ramas industriales se introdujo como variable explicativa la evolución de la oferta total a efectos de dar cuenta de la variación del valor agregado por la industria manufacturera (56). Como puede observarse en el anexo estadístico del presente trabajo, tanto la regresión efectuada con las series de oferta total y variación del coeficiente de apertura importadora calculadas al tipo de cambio implícito como la realizada con aquellas series computadas al tipo de cambio "paridad 1986", reflejan la inexistencia de asociación estadística alguna entre lo acaecido al producto de las diversas ramas de la industria manufacturera y la profundización del grado de apertura importadora. Por el contrario, ambas regresiones permiten constatar la existencia de una asociación positiva entre la evolución del producto y la variable introducida como *proxy* de la demanda interna.

Tales resultados parecen contradecir la impresión que *a priori* uno podría haber

tenido a partir de la observación de los datos comentados más arriba respecto a la importancia de las importaciones como componente de la oferta total. En este sentido, resulta de interés analizar los resultados de un segundo conjunto de regresiones efectuadas con el objeto de testear el grado de significatividad de las compras externas para explicar la evolución observada en la oferta total de bienes industriales. Las cuatro regresiones que componen este segundo conjunto permiten afirmar que la variación de las importaciones entre 1993 y 1990 no es una variable significativa a la hora de explicar el comportamiento promedio de la evolución de la oferta total de la industria manufacturera. Por el contrario, allí puede observarse que tal evolución tiende a estar más bien asociada a lo ocurrido con el producto doméstico de la industria.

¿Ello significa, entonces, que debe descartarse la hipótesis de que la velocidad y amplitud asumidas por el proceso de apertura importadora pudo haber afectado negativamente a determinados sectores de la industria manufacturera? La respuesta a tal interrogante es afirmativa si por impacto negativo se quiere significar el desplazamiento de la producción local por parte de la oferta de productos industriales del exterior. Pero ello no implica, necesariamente, la ausencia de otros efectos de importancia que, sobre los productores locales, pudo haber tenido la entrada masiva de productos extranjeros. En efecto, descartada la hipótesis acerca de la existencia de un **efecto desplazamiento**, resta aún determinar la importancia que sobre la modalidad prevaleciente en los mecanismos de fijación de precios y la estructura de precios relativos de la economía tuvo el proceso de apertura encarado a inicios de la presente década. Esto es, aún cuando no parece haber operado un **efecto sobre las cantidades**, resulta todavía plausible suponer la existencia de un importante **efecto a través de los precios** (57). El acelerado desmantelamiento de la protección existente sobre la producción doméstica -excepción hecha de los contados sectores que, por disponer de regímenes especiales como el automotriz, se vieron sustraídos a la influencia de la competencia importada- determinó, de hecho, una modificación profunda en los mecanismos de fijación de precios de los productos elaborados por la manufactura local. El pasaje de una economía semicerrada a un ambiente económico más abierto implicó que, al menos para los productos transables, comenzara a operar la denominada **ley de un solo precio**. De este modo, el precio interno de los bienes industriales debió igualar a los vigentes en el mercado internacional convertidos a moneda local y su evolución pasó a estar regida por la tasa de inflación observada en dicho mercado (58). Al mismo tiempo, la coexistencia del proceso de apertura con una marcada apreciación cambiaria y la presencia de bienes no transables en la economía -que cuentan con el "privilegio" de estar aislados de la competencia internacional- determinó, como fuera destacado anteriormente, una sensible reducción del precio relativo de los bienes transables con respecto al de los no transables.

Sería, entonces, a través de este impacto vía precios que las importaciones pueden haber afectado a los productores locales de bienes industriales. En el apartado anterior hemos discutido el intento, por parte de las autoridades, de utilizar la apertura comercial como herramienta de estabilización macroeconómica. En este sentido, hemos destacado que, en alguna medida, el objetivo de eficiencia microeconómica tradicionalmente ligado a tal estrategia pudo haberse visto subordinado a las urgencias impuestas por el

desequilibrio macroeconómico y la forma particular en que la misma fue llevada a cabo. Esto es, la persecución de objetivos ajenos a los que debieran guiar la implementación de procesos de este tipo y la elección de una estrategia de **liberalización** en oposición a una de **apertura** -tal como fuera definida en la segunda sección- pudieron haber resentido el objetivo central de inducir una reasignación suave de los recursos económicos. Sin embargo, a diferencia de lo ocurrido en la anterior experiencia de liberalización de fines de la década de los setenta, la percepción por parte de los agentes económicos acerca de la perdurabilidad del nuevo escenario económico parece ser más firme que entonces. Ello, a su vez, ha llevado a los agentes a considerar al nuevo escenario como definitivamente establecido (59) y a adoptar, en consecuencia, un comportamiento de paulatina adaptación al mismo.

El contexto desfavorable de precios relativos y la existencia de un poderoso mecanismo disciplinador proveniente de la competencia originada en los productos importados parece haber conspirado negativamente contra la rentabilidad de los sectores industriales productores de bienes transables. Ante tal perspectiva, la respuesta de la mayor parte de las firmas parece haber sido encarar ingentes esfuerzos destinados al incremento de la productividad. En el cuadro 11 puede apreciarse que todos los sectores industriales -con una única excepción- clasificados a tres dígitos de la CIIU rev.2 incrementaron de manera significativa su productividad entre 1993 y 1990 (60). Entre los sectores que más incrementaron la productividad de su mano de obra se encuentran la industria automotriz y el sector petrolero con tasas que superan ampliamente el 100%. Tan notables aumentos de productividad, que no reconocen antecedentes desde la década del sesenta, fueron posibles debido a la fuerte expansión verificada en la demanda interna como resultado del influjo de capitales, la reducción de la tasa de interés doméstica y la consecuente reaparición del crédito. La presencia de este verdadero *boom* de demanda permitió que los sectores cuya rentabilidad aparecía, en un inicio, comprometida pudieran hacer frente a la competencia proveniente de las importaciones. Puede decirse, entonces, que el mecanismo a través del cual las firmas parecen haber evitado el impacto que, vía precios, tuvieron las compras externas fue el incremento de la productividad. Y que tales aumentos se debieron, principalmente, a la existencia de aquel *boom* de la demanda interna (61). De hecho, puede encontrarse una asociación fuertemente positiva entre el incremento de la productividad de las diversas ramas de la industria manufacturera y la expansión verificada en la demanda. Tales resultados pueden ser observados en el anexo estadístico donde se presenta una regresión destinada a medir tal efecto. Allí puede notarse que, para el promedio de la industria manufacturera, el aumento en la demanda es una variable altamente significativa para explicar el comportamiento de la productividad y que cada punto porcentual de incremento en la primera implica un aumento de 0.71 en esta última (62).

En dicho anexo se han incluido, también, una serie de regresiones con el objeto de captar si la evolución de la productividad puede ser explicada, adicionalmente, por lo ocurrido con el grado de apertura de los distintos sectores industriales. En las primeras de aquellas regresiones puede apreciarse que no existe asociación estadística alguna entre la variación en el grado de apertura importadora de los diferentes sectores industriales y

la evolución observada en su productividad (63). Puede afirmarse, entonces, que los incrementos de productividad observados en las distintas ramas de la industria manufacturera no parecen ser una consecuencia directa del proceso de apertura encarado en estos años (64). Como hemos visto, la presión ejercida por la oferta extranjera operó fundamentalmente vía precios y no a través de un desplazamiento de la producción local por lo que aquellos sectores que se vieron favorecidos por el auge en la demanda parecen haber sido los que pudieron sobrellevar con más éxito la situación creada por la mayor competencia. Ello fue así dado que fueron precisamente estos sectores los que incrementaron en mayor medida su productividad y, de esta manera, estuvieron en mejores condiciones de compensar el *corset* que, sobre la rentabilidad, impusieron las nuevas modalidades de formación de precios características de una economía más abierta.

Desde un punto de vista teórico, la implementación de la apertura perseguía la generación de un *set* de precios relativos caracterizado por un aumento del precio de los bienes exportables respecto a los no comerciables, y de éstos, en relación a los importables de manera de otorgar incentivos a la producción de los primeros. Sin embargo, la regla cambiaria introducida por el Plan de Convertibilidad, el comportamiento inercial de los precios en los primeros meses posteriores a la implementación de aquel y la fuerte expansión de la demanda incentivada por el influjo de capitales, determinaron que la estructura de precios relativos resultara diferente a la originalmente perseguida. Esto es, la evolución de los precios de los bienes no comerciables tendió a ubicarse muy por encima de la que caracterizó al conjunto de los bienes comerciables (exportables e importables). Sin embargo, es difícil verificar si dicho comportamiento de los precios se reprodujo o no al interior de la industria manufacturera. De hecho, en un conjunto de regresiones auxiliares que hemos realizado -no reproducidas en el anexo estadístico del presente trabajo- se observó que para los diversos sectores de la industria no existe asociación estadística alguna entre la evolución de sus precios (medida según distintos indicadores) y el grado de transabilidad de los bienes que ellos producen (65). Asimismo, en tales regresiones no pudo establecerse la existencia de una relación significativa entre la evolución de los precios relativos de las diversas ramas manufactureras y la evolución de la demanda dirigida a ellas (66).

Sintetizando los resultados hasta aquí alcanzados puede afirmarse que las importaciones no ejercieron su principal impacto a través de las cantidades. Más bien, existe la impresión que su mayor repercusión parece haber operado vía precios aunque, como se deduce del párrafo precedente, ello no pudo ser confirmado por el ejercicio econométrico encarado a tal efecto. Sin embargo, dicho resultado no necesariamente contradice lo anteriormente afirmado respecto a la negativa evolución que parece haber caracterizado a la rentabilidad del sector productor de bienes transables. En efecto, hemos señalado más arriba que, a consecuencia de las condiciones vigentes en el momento de la implementación del Plan de Convertibilidad, los precios relativos de la economía parecen haber evolucionado en forma desfavorable para la producción de bienes transables. Adicionalmente, hemos destacado que ello habría determinado la existencia de una tendencia visible al deterioro de la rentabilidad -conterrestada en mayor o en menor medida por importantes incrementos de la productividad- de las empresas

dedicadas a la producción de dichos bienes. Es por ello que, con el objeto de determinar con un mayor grado de precisión el comportamiento de la rentabilidad de las diversas ramas de la industria manufacturera, hemos desarrollado en el marco de la presente investigación una metodología que condensa los principales factores involucrados en la evolución de aquella. Tal metodología es la que a continuación se detalla:

La rentabilidad de un determinado sector industrial, haciendo abstracción de los costos de origen financiero y tributario (67), puede ser escrita como

$$R = p.q - w.L - p_t .z_t - p_n .z_n \quad [I]$$

donde R= rentabilidad

p= precio del producto

q= volumen físico de producción

w= salario

L= nivel de empleo

p_n = precio de los insumos no transables

z_n = volumen físico de utilización de insumos no transables

p_t = precio de los insumos transables

z_t = volumen físico de utilización de los insumos transables

Operando matemáticamente, se obtiene:

$$R = q \cdot (p - w.(L/q) - p_t .(z_t /q) - p_n .(z_n /q)) \quad [II]$$

Expresando [II] en tasas de crecimiento, queda:

$$R^{\wedge} = q^{\wedge} + (p - w.(L/q) - p_t .(z_t /q) - p_n .(z_n /q))^{\wedge} \quad [III]$$

en donde \wedge significan tasas continuas de crecimiento, es decir, $x^{\wedge} = \lim \text{var } x / x$

Luego, desarrollando el segundo término de [III] se llega a:

$$\begin{aligned} & (p - w.(L/q) - p_t .(z_t /q) - p_n .(z_n /q))^{\wedge} = \\ & = [\text{var } p - \text{var } w.(L/q) - \text{var } p_t .(z_t /q) - \text{var } p_n .(z_n /q)] / C \end{aligned}$$

en donde C es $p - w.(L/q) - p_t .(z_t /q) - p_n .(z_n /q)$

Luego,

$$\begin{aligned}
 & (p - w.(L/q) - pt.(zt/q) - pn.(zn/q))^\wedge = \\
 & = (\text{var } p \cdot p)/p.C - (\text{var } (w \cdot (L/q)) \cdot wL/q)/w.(L/q).C - \\
 & - (\text{var } (pt.(zt/q)) \cdot pt.(zt/q))/p \cdot (zt/q) \cdot C - \\
 & - (\text{var } (pn.(zn/q)) \cdot pn.(zn/q))/pn.(zn/q) \cdot C ; \\
 & = p^\wedge \cdot \alpha - (w^\wedge + (L/q)^\wedge) \cdot \beta - (pt^\wedge + (zt/q)^\wedge) \cdot \sigma - (pn^\wedge + (zn/q)^\wedge) \cdot \mu
 \end{aligned}$$

donde

$\alpha = p.q/R$, o sea, la relación de los ingresos totales a la rentabilidad,

$\beta = w.L/R$, la relación de la masa salarial a la rentabilidad,

$\sigma = pt \cdot zt/R$, la relación del costo en insumos transables a la rentabilidad,

y por último,

$\mu = pn.zn/R$, es decir, la relación entre el costo de los insumos no transables a la rentabilidad.

Con lo cual la tasa de crecimiento de la rentabilidad puede ser expresada como:

$$\begin{aligned}
 R^\wedge = & q^\wedge + p^\wedge \cdot (p.q)/R - (w^\wedge + (L/q)^\wedge) \cdot w.L/R - (pt^\wedge + (zt/q)^\wedge) \cdot pt.zt/R - \\
 & - (pn^\wedge + (zn/q)^\wedge) \cdot pn.zn/R \quad [IV]
 \end{aligned}$$

Lo que esta fórmula dice es que la evolución en el tiempo de la rentabilidad empresarial es el resultado del comportamiento evidenciado por un importante número de factores. Nótese que la mayoría de ellos mereció particular atención a lo largo del análisis desarrollado en los párrafos anteriores. En efecto, el comportamiento de la rentabilidad está directamente asociado a lo que suceda con el nivel de producción, la evolución de la productividad en el uso de los diferentes insumos y lo que acontezca con los diferentes precios relevantes para el sector en cuestión. De manera que la fórmula expresada en [IV] conjuga y sintetiza en forma efectiva los principales aspectos involucrados en la discusión sobre los eventuales impactos sectoriales inducidos por el proceso de apertura comercial.

En el curso de la presente investigación se intentó operacionalizar la metodología aquí descripta a fin de ilustrar lo acontecido con la rentabilidad de las ramas manufactureras más afectadas por la liberalización de las importaciones de bienes industriales. Sin embargo, la falta de datos confiables y la insuficiente precisión de los escasos datos disponibles conspiraron contra dicho intento, en la medida en que los resultados alcanzados fueron altamente desalentadores. En efecto, en los pocos sectores para los que fue posible encarar dicha estimación la evolución de la rentabilidad se mostró súmamente sensible a las variaciones evidenciadas por los parámetros involucrados. La poca confiabilidad de los resultados obtenidos tornó poco recomendable su publicación y puso de manifiesto la necesidad de profundizar esta línea de investigación en un estudio específicamente encarado a tal efecto.

Los disímiles impactos sectoriales hasta aquí observados parecen haber repercutido

se manera muy negativa sobre el mercado de trabajo. De hecho, uno de los elementos más llamativos de la evolución económica argentina reciente se refiere a la coexistencia de altas tasas de crecimiento del producto junto a un elevado nivel de desempleo que no registra antecedente alguno en las estadísticas económicas de las últimas décadas. Una perspectiva macroeconómica de análisis difícilmente sea suficiente para dar cuenta del carácter novedoso de este fenómeno, por lo que tal comportamiento sólo puede encontrar explicación a partir de un análisis menos agregado (68). Las dificultades enfrentadas por las firmas expuestas a la competencia de los productos importados, las estrategias de reestructuración defensivas que aquellas firmas debieron llevar adelante, los procesos de reorganización y reestructuración industrial efectuados por los sectores que evidenciaron un mayor dinamismo y la significativa expulsión de mano de obra como resultado de la reforma del Estado, parecen estar entre los principales factores que alimentaron la ocurrencia de dicho fenómeno. Sin embargo, no puede establecerse la existencia de una relación directa entre la evolución del empleo industrial y la implementación del proceso de apertura comercial. Al menos, ello es lo que surge de los ejercicios econométricos desarrollados en el marco de la presente investigación. En efecto, en el anexo estadístico puede observarse que la variación de los diferentes coeficientes de apertura entre 1990 y 1993 no resultan ser una variable estadísticamente significativa para explicar lo ocurrido en el nivel de empleo de la industria manufacturera. No obstante, no pueden considerarse como definitivos tales resultados, habida cuenta del carácter altamente controversial y novedoso del fenómeno en cuestión. En este mismo sentido, los otros dos resultados detallados en dicho anexo deben también ser admitidos hasta una ulterior y más completa investigación. El primero de ellos se refiere a la relación existente entre la evolución del nivel de actividad y el comportamiento del empleo. Como puede apreciarse en la regresión presentada existe una asociación positiva y estadísticamente significativa entre estas dos variables que indica que, mientras la reducción del empleo industrial fue un fenómeno prácticamente generalizado, en aquellos sectores que observaron un mayor dinamismo en el período bajo análisis tal reducción se vio, en alguna medida, atenuada. Sin embargo, ello no impidió que, tal como destacáramos más arriba, tales sectores sean los que exhiban un mayor incremento en la productividad laboral. Eso es, justamente, lo que destaca la regresión que vincula la evolución de la productividad y el nivel de empleo que pone de manifiesto que el comportamiento de este último no parece haber sido determinante para explicar lo acaecido con la productividad.

Los comportamientos sectoriales diferenciados observados en la economía argentina en el último periodo parecen estar asociados a las características de *shock* asumidas por la reforma comercial. De hecho, los efectos recesivos provocados en algunos sectores por la implementación de la apertura se encuentran explicados por la velocidad y la magnitud que tuvo dicho proceso (69). En efecto, puede considerarse que la liberalización del comercio consiste en la adopción de un conjunto de señales negativas destinadas a expulsar recursos de aquellos sectores considerados ineficientes (Agosin y Tussie (1993)) y a inducir una reasignación de los mismos hacia los sectores en los que se cuenta con ventajas comparativas. Sin embargo, en presencia de estructuras productivas poco flexibles el proceso de reasignación de los recursos perseguido se torna lento y dificultoso debido a la existencia de ciertas fricciones de importancia y de disímiles

velocidades de ajuste en las diferentes industrias. Es por eso que, en general, las experiencias de apertura de *shock* se caracterizan por un vertiginoso incremento de las importaciones que no es acompañado en la misma medida por el crecimiento de las ventas al exterior, lo que tiene consecuencias devastadoras sobre el tejido industrial. La existencia de respuestas diferenciales en las distintas industrias y de fricciones en el proceso de reasignación de los recursos dan lugar a complejas cuestiones de *timing* en el desmantelamiento de la estructura de protección y requieren la adopción de un tratamiento discriminatorio (véase Fanelli *et al.* (1993)) (70). Precisamente, fue el carácter gradual y selectivo de la estrategia comercial implementada lo que garantizó el éxito de la experiencia surcoreana de apertura exportadora. A pesar de ello, como hemos visto, los organismos financieros multilaterales desaconsejan la implementación de tales tipos de política. Entre las objeciones que más frecuentemente suelen oírse respecto de la implementación de una estrategia de tipo *pick-the-winner* se encuentran las referidas a la obsolescencia de buena parte de los instrumentos de política utilizados en el pasado para la promoción del crecimiento, al carácter abusivo e ineficiente con que se utilizaron los mismos y a los elevados requerimientos de información necesarios para llevar adelante dicha estrategia. Sin embargo, cabe mencionar que no son menores los requerimientos de información relacionados con el desmantelamiento de las barreras al comercio si se quiere evitar que actividades económicamente viables desaparezcan debido a un inadecuado y pobre diseño y/o implementación de la reforma (Fanelli *et al.* (1993); Agosin y Tussie (1993)).

El resultado de un diseño y/o implementación inapropiados de la reforma del comercio puede traducirse, entonces, como ocurrió en el caso de la Argentina, en un crecimiento vertiginoso de las importaciones sin un correlato adecuado por el lado de las exportaciones. No obstante, el éxito de la estrategia aperturista requiere un incremento equilibrado de ambos lados del balance comercial. Dicho requisito se vuelve indispensable en el caso de los países que, como la Argentina, evidenciaban al inicio del proceso de reformas un elevado grado de exposición financiera. Ello es así toda vez que, aunque consistente en el mediano plazo, es perfectamente posible que la estrategia de apertura comercial naufrague en plena travesía debido a causas atribuibles al particular funcionamiento de los mercados financieros. En efecto, es plausible suponer que si el avance de las importaciones se concentra básicamente en las compras externas de bienes de capital y si, en consecuencia, el exceso de absorción doméstica refleja el auge de la demanda de inversión, en un plazo más o menos prolongado el país en cuestión se encuentre en condiciones de generar, vía exportaciones, el flujo de divisas necesario para hacer frente a los desequilibrios originados en la etapa inicial del proceso. En este sentido, podría pensarse que el fuerte desequilibrio comercial en que incurrió nuestro país en estos años es, simplemente, un reflejo del masivo reequipamiento de la industria local posibilitado por la reducción del precio doméstico de los bienes importados a consecuencia de la apertura y la mayor disponibilidad internacional de crédito. Sin embargo, aunque ello fuera lo que efectivamente está ocurriendo (71), la dinámica propia de los mercados financieros, que observan un déficit creciente en una economía altamente endeudada, puede poner en jaque al proceso de apertura y, en un extremo, determinar su abrupto final. En tal caso podría afirmarse que una lectura "errónea" del desbalance

comercial y de cuenta corriente por parte de los mercados financieros habría generado expectativas desfavorables que indujeron la restricción del crédito revirtiendo la dirección de los flujos de capitales y abortando, de manera anticipada, la experiencia aperturista (72). Lo que dicha posibilidad pone de manifiesto es que, a pesar de incentivos microeconómicos "correctos", los factores de naturaleza macroeconómica pueden llegar a malograr la *performance* del proceso de apertura comercial.

Inducir un crecimiento de las ventas al exterior y, de esa manera, hacer viable el proceso aperturista, impone, en principio (73), un importante desafío a los hacedores de política: o bien modificar el *set* de precios relativos vigente en favor de los bienes transables o, por el contrario, hacer compatible la estructura económica con los precios relativos existentes (74). Precisamente, muchos analistas reconocen que uno de los problemas centrales que impone el menor tipo de cambio real de los noventa es el importante desajuste existente entre el *set* de precios relativos que dicha paridad determina y la estructura económica heredada. Es por ello que las opciones de política abiertas para resolver dicho desequilibrio se limitan a las dos recién mencionadas: a) corregir los precios relativos para hacerlos nuevamente compatibles con la actual estructura productiva o b) inducir un cambio en la asignación de los recursos para tornar a la estructura productiva compatible con la actual paridad cambiaria.

Sin embargo, en las actuales circunstancias, el cambio de precios relativos parece muy difícil de lograr. En efecto, ni la devaluación ni la deflación parecen viables en las actuales condiciones de funcionamiento de la economía. Una modificación del tipo de cambio nominal no sólo produciría los efectos recesivos tradicionalmente vinculados a esta medida (véase Díaz Alejandro (1963); Krugman y Taylor (1978)). También ocasionaría serias dificultades financieras dado el elevado endeudamiento en dólares con que opera la economía y conspiraría contra la estabilidad habida cuenta de la marcada dolarización de los comportamientos. Aún así, ni siquiera es claro si sería posible efectuar una modificación en términos reales en el valor de la divisa. Asimismo, el recurso a la contracción de la demanda agregada con el objeto de inducir una deflación nominal parece poco plausible. No sólo por sus efectos recesivos y su impacto sobre la situación fiscal sino porque existen sobradas pruebas de la rigidez nominal de los precios a la baja (75).

Dadas las dificultades para inducir una modificación en el *set* de precios relativos en favor de los bienes transables, el camino elegido por las actuales autoridades económicas parece ser el señalado por la última de aquellas opciones. En alguna medida dicho camino persigue el objetivo de invertir la relación de causalidad entre lo macro y lo microeconómico que caracterizó a la configuración de la política económica distintiva de la década pasada. En efecto, mientras en el período previo era el tipo de cambio el que tenía que adaptarse al nivel de competitividad existente a nivel microeconómico, bajo el régimen de la convertibilidad debe ocurrir a la inversa (Fanelli *et al.* (1994)). Aunque extremadamente riesgosa por las razones anteriormente aludidas -vgr. la particular dinámica de los mercados financieros en el contexto de una economía sobreendeudada-, tal apuesta constituye la más "virtuosa" entre las vías posibles de incremento de la

competitividad externa de la economía local. Ello es así toda vez que la misma requiere la generación de un masivo proceso de inversiones capaz de lograr sustanciales mejoras de la productividad.

Las autoridades económicas han dado repetidas puebas de su inquebrantable fe en el mercado (al que consideran el único mecanismo adecuado) para llevar a cabo esta tarea y alcanzar los incrementos de productividad necesarios para hacer viable el esquema. Pero cabe señalar que tal alternativa presupone una extrema flexibilidad del proceso de reasignación de recursos y, de tal forma, se muestra indiferente a los crujidos que empiezan a sentirse en la estructura productiva. Esto es, cuando el mercado, en las condiciones de una economía no desarrollada, realiza el trabajo que se le ha encomendado, lo hace de manera imperfecta, poco suave y sin miramientos. A consecuencia de lo cual se presentan ciertos efectos no deseados en la forma de contracción del nivel de empleo, desaparición de firmas que de otra manera hubieran sido rentables, la aparición de situaciones altamente críticas en las economías regionales, crecimiento acelerado del déficit comercial y elevado endeudamiento que incrementa la fragilidad financiera de la economía.

Pero no éste el único obstáculo que debe sortear una estrategia de este tipo ya que puede ocurrir que los agentes económicos encargados de llevar adelante las decisiones de asignación de los recursos capaces de modificar la estructura económica decidan no hacerlo en el caso en que consideren insostenible el set de precios relativos vigentes (76). Es cierto que, como hemos destacado más arriba, hubo en el último período importantes ganancias de productividad que permitieron compensar parcialmente los efectos provocados sobre la rentabilidad empresarial por la apreciación cambiaria. De todas formas, como asimismo ha sido destacado, no existe evidencia suficiente para afirmar que tales incrementos de la productividad fueron el resultado de un masivo proceso de inversiones. Antes bien, es plausible suponer que las mismas tienen, esencialmente, un carácter de corto plazo.

No sólo se trata, sin embargo, que el sector privado decida invertir porque considera sostenibles los precios relativos vigentes sino que, además, resulta crucial que lo haga en sectores específicos. Esto es, en aquellos sectores capaces de generar las divisas que tornen sustentable al esquema de política económica vigente. Es verdad que en los últimos años se verificó un importante flujo de inversiones en algunos sectores de la economía. La cuestión que aún resta dilucidar con precisión es si dichas inversiones, guiadas por los incentivos vigentes, estuvieron dirigidas en la "dirección correcta". Aunque no existen estudios exhaustivos referidos al destino sectorial de la inversión y se cuenta, al respecto, con cierta evidencia contradictoria (77) la impresión generalizada reconoce al sector de bienes no transables como el destinatario principal de la misma (78). En este sentido, puede afirmarse que, si bien la inversión fue un componente que no estuvo ausente en la expansión verificada en la demanda, su destino, librado enteramente a las señales generadas por el mercado, no habría sido del todo correcto. Es por ello que, a fin de evitar que el mercado continúe asignando los recursos en los sectores "equivocados", parece ser necesaria la generación, por parte del Estado, de las señales

adecuadas y la implementación de una estrategia global de reconversión productiva que permita acompañar y llevar adelante con éxito el largo y dificultoso proceso de apertura de la economía. En cierta forma, el propio gobierno ha reconocido dicha necesidad al implementar un conjunto de medidas destinadas a atenuar los efectos más nocivos de la apertura de *shock*. El problema reside en que, aunque eminentemente selectivas, dichas medidas *ad hoc* no son parte integrante de una estrategia global de reconversión.

Hemos visto hasta aquí que una de las constantes en la relación entre los aspectos de naturaleza macroeconómica y los elementos de orden microeconómico ha sido el permanente predominio de los desequilibrios provenientes de la configuración macro por sobre los objetivos de eficiencia perseguidos por las políticas sectoriales. No cabe duda que ello seguirá siendo así en la medida en que no se alcance un cierre definitivo de los desequilibrios que han estado detrás de la aguda inestabilidad experimentada por la economía argentina en la década pasada. Pero si la economía argentina alcanzara una sólida posición macroeconómica es indudable que la prioridad de la política económica debería estar enfocada sobre el diseño consistente de una amplia gama de políticas sectoriales, en las que la mejora de la competitividad y el incremento constante de la productividad sean sus objetivos centrales.

V. Conclusiones

A lo largo de este trabajo se ha examinado con algún detalle la política comercial encarada por la Argentina en la última década, poniendo especial énfasis en las reformas encaradas a partir de 1990/1991. Asimismo, se ha efectuado una breve reseña de los rasgos más destacados que han caracterizado a las políticas adoptadas en relación al comercio exterior en la exitosa estrategia de apertura exportadora llevada adelante en Corea del Sur en las últimas décadas. Como fuera anticipado en la introducción, tales experiencias resultan difícilmente comparables: mientras en el caso del país asiático se trata de un proceso completo (y exitoso) de desarrollo, en el caso de la Argentina están involucradas reformas de adopción muy reciente y cuyas perspectivas de evolución futura todavía están por verse. No obstante ello, del análisis realizado han surgido algunos elementos de juicio de suma utilidad a efectos de contrastar aspectos de importancia de ambos procesos y, en la medida en que la exitosa experiencia de Corea del Sur opera a la manera de un valioso *benchmark* de referencia, efectuar un pronóstico prospectivo sobre las posibilidades de éxito de las reformas adoptadas en el caso de nuestro país. Tales elementos son los que mencionamos a continuación.

Primero, mientras en Corea del Sur la estrategia de política comercial adoptada puede ser calificada, en términos de la distinción habitual existente en la literatura referida al tema antes mencionada, como de *apertura*, la seguida en el caso de la Argentina podría ser caracterizada, por el contrario, como de *liberalización*. Como fuera destacado en varias oportunidades a lo largo de este trabajo, la diferencia fundamental entre ellas reside en el carácter proexportador asociado a la primera y en el sesgo fuertemente proimportador ligado a las estrategias de *laissez faire*.

Segundo, entre los rasgos más salientes vinculados a las estrategias de apertura exportadora se encuentra el carácter altamente selectivo de las políticas de protección y promoción de exportaciones puestas en práctica. Justamente, ésta ha sido una de las características más destacadas de las decisiones de política implementadas en Corea del Sur. Por el contrario, las estrategias de liberalización importadora como la actualmente vigente en la Argentina se caracterizan por una tendencia claramente perceptible hacia la uniformidad en el tratamiento otorgado a los diferentes sectores de actividad. Aunque las dificultades experimentadas, en el marco de las estrategias de *laissez faire*, por un conjunto de sectores que exigen un tratamiento particular lleven en muchos casos a la adopción de medidas de emergencia, si bien evidentemente selectivas, el carácter *ad hoc* de las mismas conspira contra su rol en tanto orientadoras de la asignación de recursos y las inhibe de actuar como señales duraderas sobre los incentivos.

Tercero, una de las claves del éxito de la estrategia de industrialización hacia afuera encarada en Corea del Sur fue el carácter gradual de las medidas adoptadas en cada una de las etapas del proceso de desarrollo. De hecho, la reforma comercial no había sido completada en ese país aún después de más de dos décadas de iniciado dicho proceso y la liberalización de ciertos mercados importantes sólo fue iniciada recientemente. Contrasta con ello el ritmo, la magnitud y velocidad de las reformas encaradas en nuestro país lo

que permite caracterizar a las mismas como un tratamiento de *shock*. No sólo se adoptaron aquí medidas de carácter radical en relación al comercio sino que el conjunto de las reformas estructurales que la acompañaron fueron encaradas en forma simultánea con las políticas dirigidas a estabilizar la economía. Ya ha sido señalado que la efectividad de las políticas llevadas adelante en el país asiático pareció depender crucialmente de la elección de una secuencia apropiada para el intento reformista: estabilizar primero y liberalizar después. No pocas de las dificultades enfrentadas por las reformas de la política comercial encaradas en la Argentina parecen deberse a su adopción en el marco de agudos desequilibrios de carácter macroeconómico.

Cuarto, otro de los aspectos de crucial importancia para el logro de una notable *performance* en Corea del Sur fue la existencia de una adecuada articulación entre las políticas comercial y cambiaria, así como su diseño consistente con un conjunto de otras políticas domésticas. En el caso de la Argentina, el rol estabilizador asignado a la política cambiaria ha conducido a una acelerada apreciación de la moneda doméstica e impedido que la paridad se sitúe en los niveles adecuados requeridos para estimular la competitividad de la economía. Al coexistir con una veloz apertura comercial, sus efectos se adicionan a los de esta última para inducir un verdadero *boom* importador.

Quinto, la puesta en marcha de una estrategia de las características recién estilizadas requirió en el caso de Corea del Sur un papel bastante activo por parte del Estado que asumió un rol central reemplazando, en muchas ocasiones, al mercado en tanto mecanismo de asignación de los recursos económicos y, en otras, supliendo su ausencia. Las reformas encaradas en la Argentina contrastan abiertamente con dicha orientación. El compromiso ideológico con el mercado de las actuales autoridades económicas y las restricciones impuestas por el propio funcionamiento de la economía han determinado la adopción de medidas liberalizadoras y una retirada casi completa del Estado en aspectos centrales de la vida económica.

Los contrastes recién apuntados permiten afirmar que existen importantes diferencias entre las estrategias de política comercial implementadas por ambos países. Aunque tales diferencias plantean serios interrogantes respecto de las perspectivas de éxito de las reformas encaradas en la Argentina, tales juicios deben ser matizados si se acepta que, por las razones antes mencionadas, ambas experiencias resultan difícilmente comparables. No obstante ello, la magnitud de los contrastes observados es tal que permite afirmar que la estrategia de política comercial puesta en práctica desde 1990/1991 no es asimilable a la encarada en el país asiático. Precisamente, una de las cuestiones más debatidas respecto de las opciones abiertas para los países en desarrollo en la actualidad se refiere a las posibilidades concretas de replicar la exitosa estrategia de industrialización hacia afuera tal cual fuera implementada en los países del sudeste asiático, particularmente Corea del Sur.

Respecto de esta importante cuestión es necesario formular algunos comentarios. En efecto, muchos autores destacan que, aún si lo quisieran, sería muy difícil para los países en desarrollo replicar el paquete de políticas aplicadas en esas experiencias dadas

las ostensibles diferencias en lo que respecta tanto a la situación interna de estos países así como al contexto internacional en el que actualmente se desenvuelven sus economías. Otros, en cambio, sostienen que, dado el carácter más mano de obra intensivo de los nuevos sectores en los que se especializan los *latecomers* al mercado internacional y el subsidio implícito "otorgado" a las empresas en la forma de la aguda caída experimentada por el salario real en la década del 80', los países en desarrollo se encuentran en condiciones de competir en los mercados mundiales sin necesidad de incurrir en distorsiones significativas de los precios relativos como ocurriera en el caso de Corea del Sur. Sin embargo, esta última estrategia parece poco recomendable debido a sus implicancias claramente regresivas desde el punto de vista social. Si las estrategias de *laissez faire* aparecen impracticables dado su carácter socialmente inaceptable, parece que una inserción internacional más dinámica requiere la adopción de políticas selectivas, gradualistas y de mayor involucramiento gubernamental. Sin embargo, un prerequisite para el éxito de las mismas es la capacidad por parte del Estado para disciplinar e imponer metas al sector privado tal cual ocurriera en el caso surcoreano.

Notas

- (1) Por motivos obvios, y dado el alcance limitado de este trabajo, esta sección no está basada en un análisis directo del largo y complejo proceso de industrialización y apertura exportadora desarrollado en Corea del Sur en las últimas décadas. Antes bien, la sección recoge los principales elementos destacados por la profusa literatura existente sobre el tema.
- (2) Posteriormente, el libre acceso a materias primas importadas a cambio de ciertas metas de exportación fue modificado para dar lugar a un nuevo subsidio que reemplazó al anterior bajo la forma de garantizar a los exportadores una alta protección en el mercado doméstico como contrapartida de las citadas metas de exportación.
- (3) Entre los proponentes más entusiastas de la liberalización comercial se contaba el número creciente de jóvenes surcoreanos graduados en el exterior, principalmente en economía (Amsdem (1993)).
- (4) Según la clasificación adoptada por Bhagwati (1985) y a la que nos referimos, con cierto detalle, en el próximo apartado.
- (5) En términos de Bhagwati (1985) el sesgo antiexportador se genera cuando el tipo de cambio efectivo de importación supera al de exportación. Tal sesgo es propio de las estrategias de crecimiento orientadas hacia adentro (inward-oriented growth strategy) que Amsdem denomina sistema de incentivos pro-sustitutivos (pro-IS incentive system).
- (6) Véase, por ejemplo, al respecto Sachs (1985).
- (7) Ello no significa que, en los países avanzados, no exista intervención gubernamental alguna. Muy por el contrario, tal intervención obedece -sobre bases teóricas y empíricas- a la necesidad de subsanar la existencia de importantes fallas que surgen en el libre funcionamiento de algunos mercados.
- (8) Para un estudio de los fundamentos teóricos de la intervención estatal en los mercados financieros con importantes referencias al caso del Sudeste Asiático véase Stiglitz (1993).
- (9) Puede decirse, entonces, que hubo un doble mecanismo de disciplinamiento. No solo operaron los mecanismos tradicionales de disciplinamiento propios del capitalismo, en el que el trabajo se subordina a la lógica del capital privado, sino que, adicionalmente, las firmas se subordinaron a lógica impuesta por la burocracia estatal.
- (10) Para un análisis exhaustivo y una crítica de la visión de los organismos financieros multilaterales y sus principales recomendaciones de reforma puede consultarse, entre otros, Fanelli et al. (1990) y Fanelli et al. (1992).
- (11) Debe observarse que, recientemente, el Banco Mundial ha publicado un importante estudio sobre las "economías de alta performance" del Este de Asia denominado The East Asian Miracle. En dicho estudio esa institución ha modificado parcialmente su visión anterior sobre la estrategia de industrialización llevada a cabo en Corea del Sur y, en particular, sobre el rol que le cupo a las políticas públicas (comercial, financiera, fiscal, tecnológica y educativa) en ese proceso. Allí se enfatiza el carácter selectivo que muchas de estas políticas evidenciaron. Sin embargo -a pesar del cambio de enfoque- el capítulo de recomendaciones no alienta a reproducir esa estrategia en otras partes del mundo (véase Frenkel (1994)). El examen que nosotros realizamos en la sección III de este trabajo sobre la visión de los organismos financieros multilaterales está basado, como allí se aclara, en el enfoque del Banco Mundial previo al documento mencionado al inicio de esta nota y que está condensado en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991.
- (12) El debate sobre el ritmo apropiado de las reformas ha dado lugar al surgimiento de una importante literatura referida a la cuestión de la secuencia óptima (sequencing). Véanse, al respecto, Mc Kinnon (1991) y Fanelli et al. (1993).
- (13) Este punto se basa, en parte, en el trabajo de Damill y Keifman (1992).
- (14) En el mes de diciembre de 1989, en el medio de una importante corrida cambiaria, el gobierno debió recurrir a la imposición de elevados derechos transitorios sobre las exportaciones para hacer frente a una comprometida situación de las cuentas fiscales. Dichos derechos se vieron sujetos a contradictorias modificaciones en un cortísimo plazo, llegándose al extremo de que las autoridades económicas dictaran tres resoluciones al respecto en menos de 20 días.
- (15) Para algunas exportaciones de origen agropecuario se mantenía, además, un derecho denominado Tasa

de INTA del 1,5%.

(16) Obsérvese que la metodología que hemos elaborado permite reflejar el efecto causado por las medidas antes mencionadas con referencia a la forma de pago de la devolución de impuestos a los exportadores.

(17) Véase Damill y Keifman (1992), particularmente el cuadro 4.

(18) Véase, entre otros, Fanelli et al. (1993), Edwards (1986), Fernandez (1983), Damill y Frenkel (1987).

(19) El término post-estabilización es utilizado en este trabajo para referirse al período posterior a la consolidación de los resultados en materia antiinflacionaria alcanzados por el Plan de Convertibilidad. Sin embargo, en este apartado se incluye, también, el análisis del período inicial de vigencia de dicho plan.

(20) La explicación de este sorprendente resultado debe tomar en cuenta, entre otros factores, que: 1) como es señalado en el texto la apuesta del gobierno fue extremadamente riesgosa; 2) su "éxito" dependió, crucialmente, de la concurrencia simultánea de un conjunto de circunstancias favorables entre las que debe destacarse la reversión operada en el flujo de capitales hacia la región; 3) tal "éxito" fue logrado a costa de acumular un conjunto de desequilibrios a los que nos referiremos más adelante.

(21) Este cálculo abarca el lapso 1980/1990 inclusive y fue efectuado tomando el promedio simple de la tasa de inflación anual media en cada uno de los años de dicho período.

(22) Este cálculo abarca el lapso marzo de 1991 a marzo de 1994 y fue efectuado tomando el promedio simple de las tasa de inflación anual de marzo a marzo de cada uno de los años de dicho período.

(23) Esta situación de estabilidad sin crecimiento ha sido caracterizada en la literatura con el concepto de equilibrio de fondo de pozo (bottom-of-the-well equilibrium).

(24) Las pocas excepciones remanentes se refieren, fundamentalmente, a las normas de carácter sanitario, a la preservación de la fauna y flora autóctona y el medio ambiente.

(25) Asimismo, se decidió eliminar la tasa de INTA que regía sobre buena parte de las exportaciones de origen agropecuario. Véase nota número 15.

(26) Si bien es cierto que la utilización del índice de precios al por mayor influye en buena medida en los resultados obtenidos, el uso de un índice que mida exactamente la evolución de los costos afrontados por los exportadores no arrojaría diferencias significativas con los resultados presentados en el cuadro.

(27) Debe destacarse que, como será señalado más adelante, el gobierno retomó, posteriormente, la política de cupos para las compras externas de ciertas mercancías correspondientes a determinados sectores industriales. Asimismo, cabe aclarar que el régimen específico del sector automotriz mantuvo su plena vigencia.

(28) Con posterioridad a esta medida, para la importación de ciertas mercaderías la tasa de estadística se retrotrajo al 3%, mientras que para otras fue directamente eliminada.

(29) Como resultado de ello, hacia fines de 1993, el arancel medio ponderado era de 20%.

(30) Ello es así porque anteriormente dicho sesgo podía ser atribuido a la inconsistencia de las políticas de promoción de exportaciones en el marco de una veloz apertura importadora y una marcada apreciación cambiaria.

(31) La categoría de bienes de capital es la que surge del uso convencional de las estadísticas de comercio exterior. Obviamente, muchos de los productos allí incluidos no son estrictamente bienes de inversión de uso directo en la producción. Antes bien se trata, en algunos casos, de productos que pueden servir como accesorios o partes de un bien de capital, o bien ser utilizados directamente para el consumo final. En otros se trata de bienes destinados a las actividades de servicios y a la construcción. De cualquier forma, los productos incluidos en el cuadro fueron seleccionados en base a su importancia relativa en el volumen de comercio, antes que atendiendo a su función económica específica.

(32) En términos de Baghwati (1987) la existencia de esos incentivos (esto es, un tipo de cambio efectivo de exportación superior al vigente para las importaciones) sería consistente con una estrategia comercial de superpromoción de exportaciones (ultra-export-promoting trade strategy) (!!).

(33) La vigencia de dichas medidas es de carácter temporario y su duración esta prevista hasta fines de 1995.

(34) Véase la nota número 26.

(35) Es indudable que el impacto de la apertura importadora sobre la competitividad de las exportaciones es menor en la medida en que el componente no comercializable de su costo tiende a ser importante.

(36) Esto es así porque el tipo de cambio real mide el precio relativo de los bienes transables vis-a-vis los no transables. Por otra parte, el precio relativo de las actividades de exportación vis-a-vis las sustitutivas de importaciones es captado por la relación entre los tipos de cambio efectivos de exportación e importación.

(37) Al evaluar las magnitudes que surgen de estas comparaciones debe tenerse en cuenta, no obstante, que la referencia a cualquier período histórico es siempre sumamente arbitraria ya que el tipo de cambio real vigente en cualquier fecha muestra una estricta dependencia con las condiciones en que opera la economía. De esta manera, la modificación en las condiciones del mercado financiero internacional y el consecuente cambio de régimen de acceso al crédito externo para la economía argentina operado en los noventa pudo haber determinado un valor del tipo de cambio real "de equilibrio" inferior que el característico de la década pasada en la que el país estaba racionado en dicho mercado.

(38) Las próximos dos apartados fueron motivados, en parte, por la constatación del carácter recurrente de este fenómeno.

(39) Cabe destacar que buena parte del desbalance comercial reconoce su origen en el intercambio realizado con EE.UU. y Brasil. La evolución del comercio bilateral entre la Argentina y Brasil no puede ser explicado sin hacer referencia explícita a los acuerdos de integración regional en el marco del Mercosur, en el que rige un esquema particular de preferencias arancelarias. Aunque el volumen del comercio bilateral ha crecido en forma significativa desde la firma de los primeros acuerdos, el saldo del comercio puede ser explicado por la evolución del tipo de cambio bilateral. Este sintetiza los efectos de la evolución diferenciada de la política cambiaria en ambos países. Sin embargo, aunque de gran importancia para completar el diagnóstico realizado sobre la política comercial argentina, el tema Mercosur no será tratado con mayor detalle en este trabajo. Ello es así ya que un examen exhaustivo del mismo requeriría un lapso de tiempo mayor que el disponible en las actuales circunstancias.

(40) Por sendero explosivo se quiere significar una situación en la que, debido a la existencia de ciertos desequilibrios básicos (vgr. fiscal y externo) amplificadas por la presencia de un conjunto de mecanismos de propagación (vgr. régimen de alta inflación y fragilidad financiera), la dinámica macroeconómica se comporta erráticamente y se caracteriza por la simultánea aceleración de la inflación y la retracción acentuada del nivel de actividad. Véase al respecto Fanelli et al. (1990).

(41) De hecho, muchos empresarios, a pesar de su apoyo inicial al programa, esperaron meses antes de proceder a ajustar el funcionamiento de sus firmas, dando lugar a un comportamiento de carácter dual. Esta dualidad, que se caracterizó por una actitud contradictoria con el discurso esgrimido por sus principales representantes, y que reaparecerá en ocasión de la reforma de 1990/1991, puede ser explicada, en parte, por los sucesivos fracasos de los intentos de estabilización anterior. Esto los ha inducido, frecuentemente, a adoptar una actitud de "wait and see" antes de tomar cualquier decisión de inversión significativa.

(42) El concepto de "compra" de reputación fue acuñado por Gerchunoff (1992) al analizar el proceso de privatizaciones encarado en la Argentina a partir de 1989.

(43) Uno de los aspectos que merecen ser destacados en relación a las exigencias planteadas a los hacedores de política por el problema de credibilidad es que, a medida que se suceden los fracasos, son mayores los compromisos que quienes forman expectativas imponen sobre las autoridades. Ello puede explicar, en parte, la amplia variedad de reformas encaradas y el carácter radical de las mismas. Puede pensarse, entonces, en un fenómeno de comportamiento análogo al englobado bajo el concepto de histéresis y decirse que, bajo tales circunstancias, "la historia importa".

(44) Puede afirmarse que buena parte de las reformas orientadas al mercado puestas en práctica en los últimos años se vieron motivadas no sólo por cuestiones de eficiencia sino, también, por las restricciones impuestas por el funcionamiento de la economía. En efecto, las exigencias anteriormente mencionadas, impuestas por el problema de la credibilidad y el reconocimiento a situaciones de facto pre-existentes llevaron, en muchos casos, a las autoridades a adoptar las medidas de liberalización

(45) Ninguna de tales alternativas se encuentra, no obstante, exenta de dificultades.

(46) Para el caso de Chile consúltese Agosin y Tussie (1993).

(47) Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que el procedimiento de cálculo del producto sigue el denominado método de la producción. Este consiste, fundamentalmente, en calcular para el año considerado base la relación del valor bruto de producción al consumo intermedio (y, por tanto, al producto) y

extrapolarla para los años subsiguientes mediante la aplicación de índices de volumen físico de la producción. De esta forma, suponiendo inalterada dicha relación, se obtiene el producto en precios constantes del año base. Esta metodología, de uso habitual por los organismos encargados de elaborar las estadísticas en la mayoría de los países, no resulta inadecuada habida cuenta de las dificultades involucradas en el recálculo permanente de la función de producción de la economía. Sin embargo, los especialistas recomiendan una revisión periódica de la participación de los insumos en el valor bruto de producción a efectos de captar los posibles cambios ocurridos a consecuencia del avance tecnológico y de las modificaciones en las prácticas productivas. La necesidad de dicha revisión periódica se ve acentuada si la economía en cuestión atraviesa una etapa de fuerte cambio estructural. De hecho, en el caso de la Argentina, tal revisión no se realiza desde mediados de la década del ochenta aún cuando desde esa fecha se han producido profundas transformaciones en la estructura y el modo de funcionamiento de la economía local. No caben dudas -y éste es uno de los puntos que han motivado centralmente este apartado del trabajo- que la apertura se cuenta entre aquellas transformaciones claves por las que ha atravesado la economía argentina en el último período y, en este sentido, resulta de particular interés evaluar cuáles han sido sus principales impactos. Sin embargo, el examen de tales impactos tropieza desde el inicio con una valla de carácter metodológico prácticamente insalvable. En efecto, al suponer constante la relación entre el valor agregado y el valor bruto de producción, la metodología de cálculo del producto recién comentada descarta *ex-hypotesis* la ocurrencia de cambio alguno en la función de producción motivado por la apertura (y por cualquier otra circunstancia) y dificulta enormemente el análisis de los impactos sectoriales por ella originados. Precisamente, algunos autores -véase, en particular, el trabajo de Jorge Robbio (1994)- han destacado que entre los principales impactos a nivel sectorial de la apertura se contaría la posible ocurrencia de un proceso de desincorporación de valor agregado motivado en el reemplazo por insumos importados de la elaboración local de partes y piezas por parte de firmas verticalmente integradas. Sin embargo, esta hipótesis altamente plausible resulta imposible de comprobar a partir de datos del producto cuya naturaleza -como ya ha sido explicado- niega de antemano la posible ocurrencia de dicho fenómeno. De hecho, un importante estudio encarado en la República de Chile muestra que si se corrigen los datos oficiales de producto a fin de computar el fenómeno en cuestión, el valor agregado de la industria en 1981 -que en las cuentas oficiales era un 10.1% superior al de 1974- resultaba, en realidad, un 7.3% inferior (véase: Meller, Livacich y Arrau (1984)). Aunque la existencia de esta grave dificultad inhibe en principio el intento de evaluar y cuantificar los impactos sectoriales de la apertura, en el resto del apartado se sigue adelante utilizando los datos de producto suministrados por las estadísticas oficiales. En este sentido, todas las regresiones que más adelante se presentan e intentan explorar el punto, adolecen de la limitación esencial destacada en esta nota.

(48) Consideramos estancados aquellos sectores que en el período bajo análisis acumularon un crecimiento menor al vegetativo, esto es, al crecimiento experimentado por la población -cuya tasa acumulativa anual promedio ronda el 1,5%.

(49) Para computar el coeficiente de apertura por el lado de las importaciones es necesario contar con las series de importaciones y valor bruto de producción expresadas en la misma moneda. Tal requerimiento introduce una dificultad de carácter metodológico de cierta importancia. En efecto, dado que originalmente las compras externas se registran en dólares estadounidenses y el valor bruto de producción en la moneda nacional es necesario efectuar una conversión de alguna de estas series a fin de permitir que ambas se encuentren denominadas en idéntica moneda. Sin embargo, no resulta indiferente cuál es la serie convertida ya que si, dados los precios relativos actuales, se computa el valor bruto de producción en dólares estadounidenses el grado de apertura importadora que se obtiene es extremadamente bajo y si, por el contrario, se opta por expresar en pesos las compras externas el peso de las importaciones en relación a la producción local aparece distorsionado. Las dificultades involucradas en este cálculo se relacionan con el problema de evaluar magnitudes económicas agregadas en diferentes monedas. Tales dificultades son, centralmente, de dos tipos. En primer lugar existe lo que podríamos denominar un problema de **nivel**. El mismo surge a partir del nivel real alcanzado por la divisa utilizada para efectuar la conversión. Si, por ejemplo, el tipo de cambio real se situara en un nivel muy alto la conversión a pesos de las importaciones sobreestimaría la importancia de las mismas. Si, por el contrario, el tipo de cambio se encontrara en un nivel muy bajo la conversión a dólares del valor de la producción local se vería sobreestimada. En segundo

lugar, existe un problema de **evolución**. Este se relaciona con las variaciones ocurridas en el nivel real de la divisa durante el período para el cual se efectúa el cálculo. Si, por ejemplo, el tipo de cambio real se retrasa durante el período bajo análisis, la tasa de crecimiento de la producción local denominada en dólares se verá claramente sobreestimada. En cambio, si ante tal situación se eligiera convertir a pesos la serie de importaciones su evolución se vería subestimada. Para una descripción ilustrativa de los problemas involucrados al medir el producto en dólares con especial referencia al caso argentino véase Isoldi *et. al.* (1994).

(50) El tipo de cambio implícito del comercio exterior es el que surge de efectuar el cociente entre la serie de importaciones denominada en pesos corrientes de las cuentas nacionales y la serie de importaciones expresada en dólares estadounidenses.

(51) Dicha paridad surge de efectuar el cociente entre la serie del producto bruto interno a pesos corrientes y una serie del producto en dólares que incorpora centralmente las tasas de variación física del nivel de actividad. Para mayores precisiones véase Isoldi *et. al.* (1994). No caben dudas que dicha medida es ciertamente perfectible, si se atienden, entre otras, las siguientes cuestiones: 1) la referencia a cualquier período histórico con el objeto de evaluar el nivel real del tipo de cambio se torna, tal como fuera mencionado en anteriores pasajes de este trabajo, extremadamente arbitraria; 2) que la serie utilizada supone constantes los precios relativos característicos del año 1986, aún cuando es evidente que se han operado importantes modificaciones desde entonces. En este sentido las importaciones en pesos calculadas con este último tipo de cambio parecen estar, en alguna medida, sobreestimada. Es por eso que una medida intermedia entre ésta y la presentada anteriormente podría resultar más adecuada.

(52) A fin de comprender la diferente evolución evidenciada por los diferentes cálculos del coeficiente de apertura téngase en cuenta las observaciones formuladas en la nota "de nivel y evolución".

(53) Nótese que en algunos casos excepcionales la utilización de uno u otro tipo de cambio determina la existencia de una evolución de signo contrario en el coeficiente de apertura.

(54) Los problemas involucrados en el cálculo de la oferta de bienes finales de la industria manufacturera comprenden no sólo los ya mencionados en la nota sino, además, una dificultad conceptual de orden mayor. Es sabido que, a nivel de la economía en su conjunto, el valor agregado coincide exactamente con la oferta física de bienes y servicios finales, esto es, con el producto. Sin embargo, esta identidad no se mantiene, necesariamente, cuando uno trabaja a un nivel mayor de desagregación, por lo que no es estrictamente cierto que, para la industria manufacturera, la oferta física de bienes finales se componga de la suma de las importaciones y el valor agregado por ella. De esta manera, si se quiere computar en forma efectiva la medida en que la demanda de bienes finales industriales es satisfecha mediante las importaciones, debería contarse, en realidad, con una serie de oferta total que represente la suma real de bienes físicos finales puestos a disposición de la demanda proveniente de los diversos sectores económicos. Sin embargo, dado que la objeción teórica recién destacada no tiene solución en el plano empírico, la serie de oferta final de la industria presentada en este trabajo sólo puede ser tomada como una *proxy* de la verdadera y, en este sentido, resulta simplemente indicativa del orden de magnitud de los cambios operados en ella.

(55) En el cuadro se presenta también una serie que hemos denominado "oferta depurada". Esta surge de excluir de la serie de importaciones clasificadas según la nomenclatura CIIU rev.2 aquellas compras de productos extranjeros cuyo destino sea su utilización como insumos intermedios en los diversos sectores industriales. Tal sustracción se debe al hecho que, estrictamente, la oferta total consiste en la suma de los productos ofrecidos a la demanda final de consumo e inversión. En este sentido, la oferta total debe incluir exclusivamente el producto y las importaciones de **bienes finales**, excluyendo las compras externas de insumos y materias primas. Dadas las dificultades para determinar la función económica de cada una de las importaciones realizadas, hemos procedido, no sin cierta arbitrariedad, a excluir de la oferta depurada las importaciones de los sectores a cuatro dígitos de la CIIU cuya principal actividad sea la elaboración de insumos intermedios.

(56) Estrictamente hubiera sido correcto incluir la variación de la absorción interna entre las variables explicativas de dichas regresiones en lugar de la evolución de la oferta total. Sin embargo, la introducción de esta última se debió a la imposibilidad de contar con una serie confiable de la variación de la demanda interna de bienes finales de la industria ya que resultó imposible construirla a raíz de la existencia de serios

problemas de consistencia para los datos a cuatro dígitos de la CIIU rev.2 a los cuales se ha tenido acceso durante el curso de la presente investigación.

(57) La afirmación respecto de la inexistencia de **efectos desplazamiento**, tal como fuera definida en el texto, debe, sin embargo, ser matizada al menos por dos motivos. En primer lugar, debe destacarse que el análisis efectuado en este trabajo está limitado exclusivamente a lo ocurrido con los diversos sectores industriales a cuatro dígitos de la CIIU pero no necesariamente refleja lo ocurrido a nivel de las firmas individuales. En efecto, existe cierta evidencia sobre el impacto negativo que las importaciones habrían tenido sobre las cantidades producidas por determinadas firmas del sector industrial y que, en ciertos casos, habrían puesto en duda la misma sobrevivencia de la empresa. En particular, existen estudios que demuestran que el impacto provocado por las importaciones ha tendido a ser mayor en aquellos mercados caracterizados por la mayor presencia de empresas pequeñas y medianas. Véase al respecto el trabajo de Cepeda y Yoguel (1993). En segundo término, debe mencionarse que en numerosos casos las importaciones, lejos de afectar negativamente la rentabilidad de ciertas empresas líderes, se convirtieron en un elemento más de sus estrategias de acumulación. En efecto, muchas de estas empresas decidieron discontinuar determinadas líneas de producción y, aprovechando la existencia de cadenas de comercialización ya establecidas, se transformaron en distribuidores de los productos extranjeros. Sin embargo, el mero conocimiento de la existencia de tales situaciones no permite cuantificar el verdadero impacto que las mismas pueden haber tenido sobre el tejido industrial. Para ello sería necesario llevar a cabo un estudio exhaustivo a un nivel mayor de desagregación que el aquí encarado.

(58) Debe destacarse, no obstante, que este señalamiento corresponde al "modelo teórico" que rige el comportamiento de las variables relevantes bajo la configuración macroeconómica inaugurada por la Convertibilidad. A pesar de ello resulta claro que, en realidad, existen numerosas excepciones que escapan a dicha regla debido a la existencia de fenómenos tales como la diferenciación de productos, demandas especializadas, fricciones de mayor o menor importancia al mecanismo de la competencia, etc. Asimismo, es evidente que cierta cantidad de productos cuentan todavía con un grado de protección significativo por lo que su precio doméstico aún supera al vigente en el mercado internacional. Sin embargo, nuestra preocupación hace abstracción de tales dificultades y se concentra, más bien, en el hecho estilizado.

(59) Si bien la afirmación del texto refleja la creencia generalizada entre los principales empresarios y formadores de opinión económica acerca de que existe "un antes y un después" de las actuales reformas es cierto que la persistencia de importantes desequilibrios macroeconómicos -fundamentalmente en el plano externo- y una poco saludable propensión de la idiosincracia nacional a exagerar logros y fracasos pueden conspirar contra dicha creencia y provocar una repentina reversión de los comportamientos favorables inicialmente adoptados.

(60) El incremento global de la productividad para la industria manufacturera no pudo ser calculado debido a la falta de datos confiables respecto de la evolución del empleo para el sector considerado en su conjunto. Sin embargo, cabe mencionar que diferentes estimaciones sitúan al incremento de productividad acumulado entre 1990 y 1993 entre un 35% y un 42%. Véase, entre otros, Kacef (1994) y Broda (1994).

(61) Debe destacarse que -salvo contadas excepciones- dichos incrementos de productividad fueron el resultado de estrategias de reestructuración defensivas obligadas por la masiva entrada de productos extranjeros. Tales ganancias de productividad de la mano de obra estuvieron basadas, principalmente, en el aprovechamiento de la elevada capacidad ociosa disponible existente al inicio del período bajo análisis, fruto, principalmente, de la severa recesión característica del período hiperinflacionario. Adicionalmente, un factor que coadyuvó al incremento del producto por hombre ocupado fue la reorganización encarada al interior de las firmas más afectadas por la competencia de las importaciones y que se tradujo en importantes reducciones del personal ocupado. En este sentido, cabe conjeturar que se asistió a una reactivación impulsada por el *boom* de la demanda interna en la que las ganancias de productividad son, esencialmente, de corto plazo. No caben dudas que la clave para consolidar dichos incrementos de la productividad laboral pasa por la ocurrencia de una verdadera reconversión industrial basada en un masivo proceso de inversión.

(62) Estos resultados coinciden, parcialmente, con los obtenidos en un reciente estudio elaborado por el Instituto para el Desarrollo Industrial de la Unión Industrial Argentina en el que se encuentra una fuerte asociación positiva entre la evolución de la productividad y el comportamiento de la demanda dirigida a los diferentes sectores industriales. Aunque en ambos casos la relación establecida entre la variación de la

productividad y la evolución de la demanda posee el mismo signo, los resultados difieren en el grado de ajuste de dicha relación. En efecto, mientras el R^2 de la regresión presentada en este trabajo es de 0.5, el correspondiente al mencionado estudio es de 0.74 -que mejora hasta 0.875 cuando se incluye una variable *dummy* para reflejar las drásticas reducciones de personal llevadas a cabo en aquellos sectores que transitaron por un proceso de privatización. Esta marcada diferencia en el grado de ajuste se explica por la discrepancia en los datos básicos de evolución del producto utilizados en uno y otro estudio.

(63) Cabe mencionar que la ausencia de dicha relación se ve confirmada, también, cuando se incluye el grado de apertura importadora -tanto al inicio como al final del período- como variable explicativa de la evolución de la productividad en lugar de su variación. Sin embargo, debe destacarse que, desde nuestro punto de vista, la utilización del grado de apertura como variable explicativa resulta incorrecta ya que es incapaz de registrar los efectos producidos como consecuencia del proceso de apertura.

(64) Estos resultados están en contradicción con los presentados en un estudio reciente elaborado por el Instituto para el Desarrollo Industrial de la UIA donde se encuentra una asociación de signo positivo entre el grado de apertura total (exportaciones más importaciones respecto al valor bruto de producción) de las diferentes ramas de la industria manufacturera y la evolución de su productividad. Cabe mencionar que tales diferencias no se deben a la forma de operacionalizar la variable que mide el grado de apertura ya que en el curso de la presente investigación hemos procedido a reproducir dicha estimación confirmando los resultados comentados en el texto. Las principales diferencias parecen deberse, más bien, a las discrepancias entre los indicadores de productividad utilizados en el estudio mencionado y los utilizados en el presente trabajo. Tales discrepancias obedecen a los datos básicos de producto utilizados en una y otra investigación. Véase Kacef (1994).

(65) Se tiene la impresión que, si se dispusiera de series adecuadas acerca de la evolución del precio internacional de los distintos bienes industriales, podría verificarse la existencia de cierta relación entre la evolución de los precios relativos y el grado de transabilidad de los bienes elaborados por las diversas ramas de la industria. Sin embargo, resulta imposible realizar dicha estimación habida cuenta del grado de desagregación de los datos sectoriales disponibles en la actual investigación. Asimismo, la tarea de verificar el mayor o menor cumplimiento de la ley de un solo precio demandaría un esfuerzo superior a las posibilidades del presente estudio. Puede decirse, no obstante, que aunque difícil de probar a nivel intraindustria, la nueva modalidad de formación de precios impuesta por las condiciones vigentes a partir de la implementación de la apertura parece haberse verificado para el sector industrial considerado en su conjunto *vis-a-vis* el resto de los sectores económicos.

(66) La ausencia de la relación mencionada en el texto podría obedecer, en alguna medida, a la implementación más o menos simultánea al lanzamiento del plan de estabilización de políticas de ingresos que buscaron contener las alzas de precios en algunos sectores considerados claves. La celebración de aquellos acuerdos sectoriales en los que, como contrapartida de la disciplina de precios acordada, se otorgaron distintos tipos de beneficios, permitió que el aumento registrado en la demanda se tradujera en un sensible incremento de las cantidades producidas y se trasladara, en mucho menor medida, a precios. Quizás, el más claro ejemplo de ello es lo sucedido en el caso de la industria automotriz en la que, a pesar del espectacular aumento registrado en la demanda, los precios sectoriales apenas si experimentaron variación alguna.

(67) Aunque en el texto no se detalle, una extensión que incorpore los efectos debidos a los costos financieros y tributarios sobre la rentabilidad es perfectamente factible.

(68) El tratamiento de esta cuestión no pretende ni puede ser agotado aquí ya que permanece como un interrogante para quienes siguen con atención la evolución de la economía argentina y esta aún pendiente de resolución.

(69) No resulta sorprendente que los sectores que evidenciaron un mejor comportamiento en los últimos tres años sean precisamente aquellos que no se encuentran más expuestos a la competencia de los productos importados. Mientras en el caso de la industria automotriz un régimen especial se encuentra en plena vigencia, las industrias del cemento y del petróleo cuentan, por razones de diversa naturaleza, con una protección natural. Por su parte, la expansión del sector de electrodomésticos está fuertemente asociada a la reaparición del crédito al consumo.

(70) Aparece así una contradicción entre la necesidad de implementar políticas de carácter selectivo y el

objetivo de uniformidad tarifaria perseguido por los proponentes de la liberalización comercial.

(71) No obstante, del presente análisis surgen elementos de juicio para pensar que ello no es exactamente así.

(72) Bien podría interpretarse en esta forma los sucesos ocurridos con posterioridad a la devaluación del peso implementada por las autoridades mexicanas el 20 de diciembre de 1994. El denominado "efecto tequila" que, desde entonces, azota al conjunto de las economías latinoamericanas determinó la reaparición de la restricción del crédito para los países de la región y la reversión de los ingresos de capitales que dichas economías disfrutaron desde inicios de la presente década. Dicho efecto se hizo sentir con particular intensidad en el caso de la Argentina que, a diferencia de otras economías de la región, presentaba un panorama macroeconómico similar al que exhibía México con anterioridad a la devaluación. En efecto, la magnitud del desequilibrio externo y, en menor medida, la existencia de dificultades en el plano fiscal condujeron a un abrupto incremento de la tasa de riesgo-país y determinaron el fin de la fase expansiva que caracterizó hasta ese momento a la economía argentina. Este verdadero punto de inflexión, ya iniciado a comienzos de 1994 con el endurecimiento de las condiciones financieras internacionales a raíz de la decisión por parte de la Reserva Federal de incrementar las tasas de interés, parece haber dado inicio a una fase contractiva de la dinámica macroeconómica y arroja un cono de sombras sobre las perspectivas de evolución futura de la economía local y del proceso de reformas encarado a partir de 1991. De hecho, la interpretación oficial de los acontecimientos desencadenados por la tormenta mexicana atribuye de manera exclusiva el origen de las dificultades a la ocurrencia de un *shock* externo negativo causado por la "miopía" de los inversores internacionales y su notable incapacidad para distinguir que "la Argentina no es México". Para interpretaciones alternativas de las consecuencias sobre la economía argentina del "efecto tequila" véase, entre otros, Rozenwurcel (1995a,b) y Frenkel (1995).

(73) Véanse los comentarios que, al respecto, efectuamos más abajo.

(74) Nótese que, en cierta medida, las nuevas condiciones financieras internacionales y la consecuente reversión en la dirección de los flujos de capitales han configurado un cuadro bastante afin al característico de lo que se ha dado en llamar enfermedad holandesa (*Dutch disease*). Como es sabido, bajo tales condiciones, el tipo de cambio de equilibrio, tiende a situarse en un nivel real más bajo afectando seriamente la rentabilidad de las actividades exportadoras. En buena medida uno de los interrogantes centrales que enfrenta la economía argentina es determinar si este nuevo nivel de equilibrio del tipo de cambio y el set de precios relativos que ello determina es "permanente" o "transitorio".

(75) Esta situación ha sido caracterizado por Gerchunoff y Machinea (1994) bajo el concepto de "Teorema de la Imposibilidad".

(76) De más está decir que éste constituye el peor de los escenarios posibles en la medida en que, por un lado, dadas las condiciones actuales de funcionamiento de la economía, las autoridades se encuentran imposibilitadas de inducir una mejora de la paridad real mientras que, por el otro, los agentes deciden no invertir porque consideran insostenible en el plazo inmediato la baja paridad existente. Aún reconociendo la existencia de diferentes grados de libertad para la toma de decisiones entre los agentes involucrados (Estado y sector privado), este escenario se asemeja parcialmente a la situación conocida como de "dilema del prisionero" cuyo resultado es admitido como socialmente subóptimo.

(77) La opinión que sostiene que el sector no transable de la economía es el destino principal de las inversiones ocurridas se apoya, principalmente, en la observación de lo sucedido en el caso de las empresas recientemente privatizadas. Por su parte, quienes sostienen que, también, se han registrado fuertes inversiones en el sector transable de la economía basan su opinión en los datos provenientes de la importación de bienes de capital. Debe destacarse, sin embargo, que la evidencia en uno y otro sentido no es todavía concluyente y que, en ese sentido, es necesaria una investigación más profunda.

(78) Para alguna evidencia en este sentido véase Kacef (1994b).

Bibliografía

Agosin, Manuel R. (1993a): "Trade policy reform and economic performance: empirical experience" en Agosin, M.R. y Tussie, D (eds) *"Trade and growth. New dilemmas in trade policy."* St. Martin's Press, New York.

Agosin, Manuel. R. (1993b): "Política comercial en los países dinámicos de Asia: Aplicaciones a América Latina." en *Desarrollo Económico - Revista de Ciencia Sociales*, Vol. 33, Nro. 131, p.355-375.

Agosin, Manuel R. y Tussie, Diana (1993): "Trade and growth: new dilemmas in trade policy. An overview" en Agosin, M.R. y Tussie, D. (eds).(Véase Agosin (1993a)).

Amsdem, Alice H. (1989): *Asia's next giant. South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, New York.

----- (1993):"Trade policy and economic performance in South Korea" en Agosin, M.R. y Tussie, D. (eds).(Véase Agosin (1993a))

Arrau, Livacich y Meller (1984): "*Una revisión del milagro económico chileno*", Estudios CIEPLAN.

Bhagwati, Jadish (1987): "Outward orientation: Trade issues", en Corbo,V, Goldstein, M. y Khan, M. (eds) *Growth oriented adjustment programs*. IMF and The World Bank, Washington.

Broda, Miguel Angel (1994): "La Argentina... ¿ es como Asia ?" en *El Economista* Nro. 2.301, 16 de setiembre de 1994, pag. 2.

Calvo, Guillermo (1989): "Incredible reforms" en Calvo et al. (eds.) *Debt, stabilization and development*. Blackwell, London.

Cepeda, H. y Yoguel, G. (1993): "Las pymes frente a la apertura externa y el proceso de integración subregional: un desafío de reacomodamiento competitivo", *Documento de trabajo Nro. 13*, Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA.

Damill, Mario y Frenkel, Roberto (1987): "De la apertura a la crisis financiera. Un análisis de la experiencia argentina de 1977-82" en *Ensayos Económicos*, Nro.37, p. 1-105.

Damill, Mario y Keifman, Saúl (1992): "Liberalización del comercio en una economía de alta inflación: Argentina 1989-91" en *Pensamiento Iberoamericano*, num. 21, pag. 103-127.

Díaz Alejandro, Carlos F. (1963): "A note on the impact of devaluation and the redistributive effect" en *Journal of Political Economy*, Vol. 71, Nro.6

Edwards, Sebastian (1986): "The order of liberalization of the current and capital accounts of the balance of payments" en Armeani, M., Choksi y Papageorgiou, D. (eds.) *Economic liberalization in developing countries*, Basil Blackwell, London.

Fanelli, José María y Frenkel, Roberto (1993) "On gradualism, shock treatment and sequencing", en United Nations, *International monetary and financial issues for the 1990s*, Vol. II, New York.

----- (1994): "Estabilidad y estructura: Interacciones en el crecimiento económico". *Documento CEDES/104*. Serie Economía.

Fanelli, J., Frenkel, R. y Rozenwurcel, G., (1990): "Growth and structural reform in Latin America. Where we stand". *Documento CEDES/57*.

Fanelli, J., Frenkel, R. y Taylor, L. (1992): "The World Development Report 1991: A critical assessment", en United Nations, *International monetary and financial issues for the 1990s*, Vol. I, New York.

Fanelli, J., Kacef, O. y Machinea J.L., (1994): "Precios relativos y competitividad industrial". *Documento de trabajo Nro. 19. Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA*.

Frenkel, Roberto (1994): "El milagro del sudeste asiático frente a la realidad de la Argentina", en *El Economista*, Nro. 2.307, 28 de octubre de 1994, pag. 2.

----- (1995): "La dolarización...¿remedio o enfermedad?", en *El Economista* Nro. 2.310, 10 de febrero de 1995, pag. 2.

Fernandez, Roque B. (1983): "La crisis financiera argentina: 1980-1982" en *Desarrollo Económico*, V. 23, Nro. 89, p. 79-97.

Gerchunoff, Pablo (1992): *Las privatizaciones en la Argentina*. Instituto Di Tella/Ed. Tesis. Buenos Aires.

Gerchunoff, P. y Machinea, J.L. (1994): *La política económica de la post-estabilización*, mimeo.

Guitian, Manuel (1987): "Adjustment and economic growth: Their fundamental complementarity." en Corbo, V. et al. (véase Bhagwati (1987)).

Isoldi, A., Kampel, D. y Katz, S., (1994): *El producto bruto en dólares. Una reconsideración*, mimeo, Maestría en Política Económica, UBA.

Jenkins, Rhys O. (1992): "La experiencia de Corea del Sur y Taiwan, ¿ejemplo para América Latina? en *Comercio exterior*, Vol. 42, num. 12, p.1120-1130.

Kacef, Osvaldo (1994a): "La productividad en la industria entre 1990 y 1993", *Nota Nro. 50*, Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA.

----- (1994b): "Algunas consideraciones acerca de la composición de la inversión" , *Nota Nro.43*, Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA.

Krueger, Anne O. (1980): "Trade policy as an input to development" en *The American Economic Review*, Vol. 70, Nro. 2, pag. 288-292.

Krugman, Paul y Taylor, Lance (1978): "Contractionary effects of devaluation" en *Journal of International Economics*, 8.

McKinnon, Ronald I. (1991): *The order of economic liberalization. Financial control in a transition to a market economy.*, John Hopkins University Press, London.

Robbio, Jorge (1994): "Producción, producto y rentabilidad durante el Plan de Convertibilidad". *Nota Nro.46*, Instituto para el Desarrollo Industrial, UIA.

Rodrik, Dani (1992): "The limits of trade policy reform in developing countries" en *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, Num. 1, p. 87-105.

Rozenwurcel, Guillermo (1995a): "Enfoque", en *Cash Nro. 246*, 8 de enero de 1995, pag. 4.

----- (1995b): "Enfoque", en *Cash Nro. 249*, 29 de enero de 1995, pag. 4.

Sachs, Jeffrey. (1987) "Trade and exchange rate policies in growth-oriented adjustment programs" en Corbo, V et al (véase Bhagwati (1987)).

Stiglitz, Joseph E. (1993): "The role of the state in financial markets", trabajo presentado en "Annual bank conference on development economics", The World Bank, Washington.

Willamson, John (1990) "What Washington means by policy reform" en Willamson, J. (ed.) *Latin American adjustment. How much has happened?*. Institute for International Economics, Washington.

World Bank (1987): *World Development Report 1987*, The World Bank, Washington.

----- (1991): *World Development Report 1991*, The World Bank, Washington.

Anexo Estadístico

Cuadro Nro. 1
Intercambio comercial argentino
1980/1994
(en millones de dolares corrientes)

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo comercial
1980	8,020	10,538	(2,518)
1981	9,143	9,430	(287)
1982	7,626	5,337	2,289
1983	7,835	4,502	3,333
1984	8,107	4,584	3,523
1985	8,395	3,810	4,585
1986	6,852	4,723	2,129
1987	6,355	5,800	555
1988	8,954	5,324	3,630
1989	9,573	4,201	5,372
1990	12,353	4,078	8,275
1991	11,974	8,275	3,699
1992	12,236	14,872	(2,636)
1993	13,108	16,783	(3,675)

Fuente: CARTECO

Cuadro Nro. 2

Evolucion del tipo de cambio real

1985-1994

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 1985/1987	Indice base 100 Abril 1991
1985	2.020	116.90	104.78	169.72
	2.031	117.54	105.35	170.64
	2.020	116.87	104.75	169.67
	2.013	116.48	104.40	169.10
	2.103	121.70	109.09	176.69
	2.202	127.41	114.20	184.97
	2.298	132.96	119.18	193.04
	2.227	128.84	115.48	187.05
	2.179	126.10	113.03	183.08
	2.163	125.16	112.18	181.71
	2.135	123.56	110.75	179.38
	2.087	120.74	108.23	175.30
1986	2.037	117.88	105.66	171.15
	1.980	114.56	102.69	166.32
	1.886	109.11	97.80	158.41
	1.859	107.56	96.41	156.16
	1.848	106.93	95.85	155.24
	1.818	105.19	94.29	152.72
	1.760	101.81	91.26	147.82
	1.723	99.72	89.38	144.77
	1.753	101.45	90.93	147.28
	1.732	100.19	89.81	145.46
	1.734	100.32	89.92	145.65
1.751	101.34	90.84	147.13	
1987	1.764	102.06	91.48	148.18
	1.786	103.33	92.62	150.01
	1.837	106.28	95.26	154.29
	1.798	104.02	93.23	151.01
	1.789	103.53	92.80	150.31
	1.791	103.64	92.89	150.46
	1.818	105.19	94.29	152.72
	1.787	103.37	92.66	150.08
	1.829	105.80	94.84	153.61
	1.969	113.92	102.11	165.39
	1.970	113.98	102.16	165.47
	1.916	110.88	99.38	160.97

Cuadro Nro. 2

Evolucion del tipo de cambio real

1985-1994

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 1985/1987	Indice base 100 Abril 1991
1988	1.932	111.80	100.21	162.31
	1.935	111.94	100.33	162.51
	1.909	110.49	99.04	160.41
	1.912	110.63	99.17	160.62
	1.924	111.31	99.77	161.59
	1.932	111.81	100.22	162.33
	1.838	106.38	95.35	154.44
	1.923	111.28	99.74	161.56
	1.788	103.47	92.74	150.22
	1.715	99.24	88.95	144.08
	1.689	97.72	87.59	141.87
	1.644	95.11	85.25	138.08
	1989	1.622	93.83	84.10
1.751		101.31	90.81	147.08
1.855		107.35	96.22	155.85
3.636		210.38	188.57	305.43
3.784		218.94	196.24	317.85
3.078		178.13	159.66	258.61
2.710		156.83	140.57	227.69
2.484		143.73	128.83	208.67
2.323		134.40	120.47	195.13
2.234		129.25	115.85	187.65
2.125		122.95	110.20	178.50
2.719		157.30	140.99	228.37
1990	2.263	130.97	117.40	190.15
	2.778	160.76	144.09	233.39
	2.027	117.32	105.15	170.32
	1.879	108.72	97.45	157.85
	1.705	98.68	88.45	143.27
	1.600	92.59	83.00	134.43
	1.502	86.89	77.88	126.14
	1.487	86.06	77.14	124.94
	1.292	74.75	67.00	108.52
	1.194	69.08	61.92	100.30
	1.083	62.66	56.16	90.97
	1.020	59.00	52.88	85.66

Cuadro Nro. 2

Evolucion del tipo de cambio real

1985-1994

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 1985/1987	Indice base 100 Abril 1991
1991	1.173	67.90	60.86	98.57
	1.278	73.94	66.27	107.34
	1.201	69.49	62.28	100.88
	1.190	68.88	61.74	100.00
	1.180	68.31	61.22	99.17
	1.163	67.30	60.32	97.70
	1.141	66.03	59.18	95.86
	1.136	65.71	58.90	95.40
	1.118	64.70	57.99	93.93
	1.108	64.14	57.49	93.11
	1.110	64.23	57.57	93.25
	1.108	64.12	57.47	93.09
1992	1.083	62.67	56.18	90.99
	1.075	62.17	55.73	90.27
	1.055	61.04	54.72	88.62
	1.048	60.64	54.35	88.04
	1.052	60.89	54.58	88.40
	1.051	60.84	54.53	88.33
	1.036	59.92	53.71	86.99
	1.025	59.33	53.18	86.13
	1.016	58.76	52.67	85.31
	1.011	58.49	52.42	84.91
	1.018	58.90	52.79	85.51
	1.015	58.76	52.67	85.30
1993	1.018	58.91	52.80	85.52
	1.013	58.59	52.51	85.06
	1.016	58.78	52.69	85.34
	1.010	58.46	52.40	84.88
	1.006	58.22	52.18	84.52
	1.002	57.98	51.97	84.18
	0.998	57.76	51.77	83.86
	0.993	57.44	51.49	83.40
	0.988	57.15	51.22	82.97
	0.986	57.05	51.14	82.83
	0.993	57.44	51.49	83.39
	0.998	57.76	51.77	83.86
1994	0.998	57.74	51.76	83.83
	1.000	57.84	51.84	83.97

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios,
INDEC y Departamento de Comercio de EE.UU

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo
real de exportacion
1985/1994

Industria textil

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1985	1.115	105.80	113.54	94.74
	1.139	108.14	116.06	96.84
	1.178	111.82	120.00	100.13
	1.169	111.00	119.13	99.40
	1.182	112.21	120.42	100.48
	1.086	103.07	110.61	92.30
	1.148	109.00	116.97	97.60
	1.137	107.94	115.84	96.66
	1.136	107.80	115.68	96.53
	1.159	110.01	118.06	98.51
	1.161	110.21	118.27	98.69
	1.152	109.33	117.33	97.90
1986	1.093	103.70	111.29	92.86
	1.091	103.54	111.11	92.72
	1.127	106.93	114.76	95.76
	1.123	106.59	114.39	95.45
	1.125	106.82	114.64	95.66
	1.107	105.05	112.73	94.07
	1.083	102.76	110.28	92.02
	1.057	100.29	107.63	89.81
	1.103	104.71	112.37	93.77
	1.131	107.35	115.20	96.13
	1.157	109.82	117.86	98.34
	1.188	112.72	120.97	100.94
1987	1.214	115.26	123.70	103.22
	1.230	116.71	125.25	104.51
	1.267	120.29	129.09	107.71
	1.252	118.83	127.53	106.41
	1.241	117.78	126.40	105.47
	1.252	118.83	127.52	106.41
	1.276	121.10	129.96	108.44
	1.247	118.40	127.07	106.03
	1.274	120.95	129.80	108.31
	1.294	122.84	131.83	110.00
	1.344	127.58	136.91	114.24
	1.317	125.01	134.16	111.94

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo
real de exportación
1985/1994

Industria textil

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1988	1.304	123.82	132.88	110.87
	1.283	121.80	130.72	109.07
	1.255	119.17	127.89	106.71
	1.260	119.60	128.35	107.10
	1.214	115.25	123.68	103.20
	1.178	111.80	119.98	100.12
	1.125	106.74	114.55	95.59
	1.149	109.09	117.08	97.69
	1.105	104.93	112.61	93.96
	1.091	103.56	111.14	92.74
	1.087	103.21	110.76	92.42
	1.066	101.21	108.62	90.64
1989	1.065	101.10	108.50	90.53
	1.158	109.96	118.00	98.47
	1.214	115.25	123.69	103.21
	1.947	184.80	198.32	165.48
	1.598	151.72	162.82	135.86
	1.093	103.73	111.32	92.89
	0.922	87.48	93.88	78.33
	0.977	92.74	99.53	83.05
	0.961	91.22	97.90	81.69
	1.008	95.64	102.64	85.64
	1.003	95.19	102.16	85.24
	1.275	121.02	129.88	108.38
1990	1.216	115.45	123.90	103.39
	1.438	136.48	146.47	122.22
	1.158	109.91	117.95	98.42
	1.102	104.56	112.21	93.63
	1.042	98.86	106.10	88.53
	1.018	96.58	103.65	86.49
	1.002	95.13	102.09	85.19
	0.982	93.25	100.07	83.50
	0.885	84.04	90.19	75.26
	0.863	81.87	87.86	73.32
	0.805	76.40	81.99	68.41
	0.779	73.97	79.38	66.24

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo
real de exportacion
1985/1994

Industria textil

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1991	0.898	85.28	91.52	76.37
	0.964	91.53	98.23	81.97
	0.962	91.36	98.04	81.81
	0.982	93.18	100.00	83.44
	0.986	93.61	100.46	83.82
	0.983	93.30	100.12	83.55
	0.977	92.69	99.47	83.00
	0.981	93.12	99.94	83.39
	0.973	92.38	99.14	82.73
	0.968	91.89	98.61	82.28
	1.006	95.48	102.47	85.50
	1.013	96.18	103.22	86.13
1992	1.005	95.36	102.33	85.39
	1.006	95.47	102.45	85.49
	0.991	94.03	100.92	84.21
	0.990	94.01	100.89	84.18
	0.998	94.73	101.66	84.83
	0.997	94.64	101.56	84.75
	0.986	93.61	100.46	83.82
	0.981	93.12	99.93	83.38
	0.973	92.39	99.15	82.74
	0.975	92.52	99.29	82.85
	1.057	100.34	107.68	89.85
	1.059	100.54	107.89	90.03
1993	1.062	100.80	108.18	90.27
	1.056	100.23	107.57	89.75
	1.067	101.28	108.70	90.70
	1.063	100.87	108.25	90.32
	1.063	100.89	108.27	90.34
	1.063	100.90	108.29	90.36
	1.061	100.75	108.13	90.22
	1.053	99.98	107.30	89.53
	1.052	99.86	107.17	89.43
	1.051	99.79	107.09	89.36
	1.067	101.28	108.69	90.70
	1.079	102.43	109.93	91.73
1994	1.080	102.47	109.97	91.76
	1.082	102.74	110.25	92.00

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios,
Bolsa de Comercio, INDEC, Boletin Oficial y Departamento de
Comercio de EE.UU.

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de exportacion

1985/1994

Industria papelera

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1985	1.309	111.82	126.50	98.67
	1.338	114.29	129.30	100.86
	1.322	112.91	127.74	99.64
	1.303	111.35	125.97	98.26
	1.318	112.56	127.33	99.33
	1.215	103.81	117.44	91.61
	1.286	109.85	124.27	96.94
	1.300	111.02	125.60	97.97
	1.324	113.12	127.97	99.82
	1.325	113.17	128.02	99.86
	1.323	112.99	127.82	99.71
1.312	112.08	126.80	98.91	
1986	1.307	111.68	126.34	98.55
	1.278	109.20	123.54	96.36
	1.243	106.20	120.14	93.71
	1.239	105.86	119.75	93.41
	1.242	106.09	120.02	93.62
	1.221	104.33	118.02	92.06
	1.195	102.05	115.45	90.05
	1.166	99.60	112.68	87.89
	1.189	101.60	114.93	89.65
	1.249	106.72	120.73	94.18
	1.322	112.98	127.81	99.70
1.350	115.35	130.49	101.79	
1987	1.379	117.81	133.27	103.96
	1.393	118.98	134.60	104.99
	1.435	122.63	138.73	108.21
	1.418	121.15	137.05	106.90
	1.406	120.08	135.84	105.96
	1.418	121.14	137.04	106.90
	1.445	123.45	139.66	108.94
	1.413	120.71	136.55	106.52
	1.406	120.13	135.90	106.01
	1.428	122.01	138.03	107.67
	1.483	126.72	143.35	111.82
1.453	124.16	140.46	109.57	

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de exportacion

1985/1994

Industria papelera

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1988	1.440	122.98	139.12	108.52
	1.416	120.98	136.86	106.76
	1.385	118.36	133.90	104.45
	1.390	118.79	134.38	104.83
	1.340	114.47	129.49	101.01
	1.300	111.05	125.63	97.99
	1.241	106.02	119.94	93.56
	1.268	108.35	122.58	95.62
	1.220	104.22	117.90	91.97
	1.204	102.86	116.36	90.77
	1.200	102.51	115.96	90.46
1.177	100.53	113.73	88.71	
1989	1.175	100.41	113.60	88.61
	1.278	109.21	123.55	96.38
	1.340	114.48	129.50	101.02
	2.335	199.45	225.63	176.00
	1.807	154.35	174.61	136.21
	1.205	102.92	116.43	90.82
	0.929	79.33	89.74	70.00
	1.157	98.84	111.81	87.22
	1.188	101.48	114.80	89.55
	1.188	101.47	114.79	89.54
	1.193	101.88	115.25	89.90
1.499	128.06	144.88	113.01	
1990	1.368	116.90	132.25	103.16
	1.546	132.08	149.42	116.55
	1.263	107.88	122.04	95.19
	1.224	104.56	118.28	92.27
	1.161	99.21	112.24	87.55
	1.126	96.23	108.86	84.92
	1.123	95.97	108.57	84.69
	1.101	94.07	106.42	83.01
	0.992	84.78	95.91	74.81
	0.946	80.84	91.46	71.34
	0.883	75.44	85.34	66.57
0.855	73.04	82.63	64.45	

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de exportacion

1985/1994

Industria papelera

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 II Trim. 1990	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1991	0.971	82.96	93.85	73.20
	1.006	85.95	97.23	75.84
	1.003	85.72	96.97	75.64
	1.035	88.40	100.00	78.00
	1.046	89.33	101.05	78.82
	1.042	89.03	100.72	78.56
	1.035	88.45	100.06	78.05
	1.040	88.87	100.53	78.42
	1.032	88.16	99.73	77.79
	1.026	87.69	99.20	77.38
	1.065	90.96	102.90	80.27
	1.073	91.63	103.66	80.86
1992	1.063	90.84	102.76	80.16
	1.065	90.94	102.88	80.25
	1.049	89.58	101.34	79.05
	1.048	89.55	101.31	79.03
	1.056	90.24	102.08	79.63
	1.055	90.15	101.99	79.55
	1.044	89.17	100.88	78.69
	1.038	88.70	100.35	78.28
	1.030	88.01	99.57	77.67
	1.032	88.13	99.70	77.77
	1.097	93.69	105.99	82.68
	1.099	93.87	106.20	82.84
1993	1.102	94.12	106.48	83.06
	1.095	93.59	105.87	82.59
	1.107	94.57	106.99	83.45
	1.102	94.18	106.54	83.11
	1.103	94.20	106.57	83.13
	1.103	94.22	106.58	83.14
	1.101	94.07	106.42	83.02
	1.093	93.35	105.61	82.38
	1.091	93.25	105.49	82.28
	1.091	93.17	105.41	82.22
	1.107	94.57	106.98	83.45
	1.120	95.64	108.20	84.40
1994	1.120	95.68	108.24	84.43
	1.123	95.93	108.52	84.65

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios,
Bolsa de Comercio, INDEC, Boletin Oficial y Departamento de
Comercio de EE.UU.

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de exportacion

1985/1994

Industria siderurgica

Año	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1985	1.340	129.92	98.10
1986	1.342	130.16	98.28
1987	1.415	137.23	103.62
1988	1.291	125.21	94.54
1989	1.353	131.26	99.11
1990	1.128	109.38	82.59

Cuadro Nro. 3

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de exportacion

1985/1994

Industria siderurgica

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1991	0.968	93.91	70.91
	1.003	97.30	73.47
	1.001	97.05	73.28
	1.031	100.00	75.51
	1.041	101.01	76.27
	1.038	100.68	76.02
	1.031	100.02	75.53
	1.036	100.49	75.88
	1.028	99.69	75.27
	1.022	99.16	74.87
	1.061	102.87	77.68
	1.068	103.63	78.25
1992	1.059	102.73	77.57
	1.060	102.85	77.66
	1.045	101.31	76.50
	1.044	101.28	76.47
	1.052	102.05	77.06
	1.051	101.96	76.99
	1.040	100.85	76.15
	1.034	100.32	75.75
	1.026	99.54	75.16
	1.028	99.67	75.26
	1.092	105.91	79.97
	1.094	106.11	80.12
1993	1.097	106.39	80.34
	1.091	105.79	79.88
	1.102	106.90	80.72
	1.098	106.46	80.39
	1.098	106.48	80.40
	1.098	106.50	80.42
	1.096	106.34	80.29
	1.088	105.52	79.68
	1.087	105.40	79.59
	1.086	105.32	79.53
	1.102	106.90	80.72
	1.115	108.11	81.63

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios,
Bolsa de Comercio, INDEC, Boletin Oficial y Departamento de
Comercio de EE.UU.

Cuadro Nro. 4

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de importacion

1985/1994

Industria petroquimica

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1985	1.610	151.02	100.65
1986	1.555	145.85	97.20
1987	1.634	153.27	102.15
1988	1.414	132.61	88.38
1989	1.690	158.49	105.63
1990	1.282	120.27	80.16

Cuadro Nro. 4

Evolucion del tipo de cambio efectivo

real de importacion

1985/1994

Industria petroquimica

Ano	En pesos de Febrero 1994	Indice base 100 Abril 1991	Indice base 100 1985/1987
1991	1.159	108.67	72.43
	1.216	114.07	76.03
	1.214	113.89	75.90
	1.066	100.00	66.65
	1.068	100.17	66.76
	1.064	99.84	66.54
	1.058	99.19	66.11
	1.063	99.65	66.42
	1.054	98.86	65.89
	1.048	98.33	65.53
	1.092	102.42	68.26
	1.100	103.17	68.76
1992	1.091	102.28	68.17
	1.092	102.39	68.24
	1.075	100.81	67.18
	1.074	100.78	67.16
	1.083	101.55	67.68
	1.082	101.45	67.61
	1.070	100.35	66.88
	1.064	99.82	66.53
	1.056	99.04	66.01
	1.057	99.18	66.10
	1.148	107.69	71.77
1.151	107.92	71.92	
1993	1.154	108.24	72.14
	1.148	107.63	71.73
	1.160	108.76	72.48
	1.155	108.31	72.19
	1.155	108.34	72.20
	1.155	108.35	72.21
	1.154	108.19	72.10
	1.145	107.36	71.55
	1.119	104.97	69.96
	1.082	101.50	67.64
	1.098	103.02	68.66
	1.111	104.19	69.44

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios, Bolsa de Comercio, INDEC, Boletin Oficial y Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro Nro. 5

Tipo de cambio efectivo de exportacion e importacion

Productos seleccionados

(En pesos de febrero de 1994)

Posicion arancelaria	Descripcion	Septiembre de 1994		Octubre de 1991		Noviembre de 1986	
		TCEX	TCEM	TCEX	TCEM	TCEX	TCEM

Bienes de Capital							
8471.92.900	Computadoras (partes)	1.149	0.999	1.200	1.155		
8481.80.900	Art. de griferia	1.149	1.249	1.181	1.402		
8504.23.100	Transformadores electr.	1.149	0.999	1.200	1.402		
8506.11.100	Pilas tubulares	1.149	1.249	1.181	1.155		
8517.90.900	Telefonos (partes)	1.149	1.249	1.200	1.402		
8409.91.900	Motores (partes)	1.149	1.249	1.200	1.402		
8414.51.000	Ventiladores	1.199	1.299	1.200	1.402		
8422.40.900	Maquinas empaquetadoras	1.149	0.999	1.200	1.155		
8428.90.900	Aparatos de elev. y carga	1.149	0.999	1.200	1.155		
8414.80.400	Compresores de gas natural	1.149	0.999	1.200	1.402		

Petroquimica							
3904.21.000	PVC	1.099	1.199	1.181	1.278	1.972	2.471
2917.35.000	Anhidrido ftalico	1.074	1.174	1.181	1.278	1.972	2.419

Siderurgia							
7304.10.000	Tubos de acero sin costura	1.149	1.249	1.181	1.402	1.972	2.471
7208.14.000	Chapas finas	1.099	1.199	1.163	1.278	1.928	2.138

Fuente: Elaboracion propia en base a datos de mercado de cambios, Bolsa de Comercio, INDEC, Boletin Oficial y Departamento de Comercio de EE.UU.

Cuadro Nro. 5
 Tipo de cambio efectivo de exportacion e importacion
 Productos seleccionados
 Desvio de la neutralidad de incentivos
 (TCEM/TCEX)

Posicion arancelaria	Descripcion	Septiembre 1994	Octubre 1991	Noviembre 1986
----------------------	-------------	-----------------	--------------	----------------

Bienes de Capital				
8471.92.900	Computadoras (partes)	0.870	0.963	
8481.80.900	Art. de griferia	1.087	1.187	
8504.23.100	Transformadores electr.	0.870	1.168	
8506.11.100	Pilas tubulares	1.087	0.978	
8517.90.900	Telefonos (partes)	1.087	1.168	
8409.91.900	Motores (partes)	1.087	1.168	
8414.51.000	Ventiladores	1.083	1.168	
8422.40.900	Maquinas empaquetadoras	0.870	0.963	
8428.90.900	Aparatos de elev. y carga	0.870	0.963	
8414.80.400	Compresores de gas natural	0.870	1.168	

Petroquimica				
3904.21.000	PVC	1.091	1.083	1.253
2917.35.000	Anhidrido ftalico	1.093	1.083	1.227

Siderurgia				
7304.10.000	Tubos de acero sin costura	1.087	1.187	1.253
7208.14.000	Chapas finas	1.091	1.099	1.109

Fuente: Elaboracion propia

Cuadro Nro. 6

Tipo de cambio de cesta de monedas (1)

1986/1990

Indice base 100= 1986

Ano	Tipo de cambio de exportacion (2)	Tipo de cambio de importacion (3)
1986	100.72	101.61
	101.71	102.68
	99.81	100.04
	99.68	99.77
	100.54	100.52
	98.90	99.00
	98.53	98.40
	97.57	97.18
	99.95	99.50
	99.74	99.12
	99.96	99.59
	102.89	102.59
1987	107.45	107.01
	108.29	107.65
	111.83	111.14
	111.96	111.65
	110.88	110.34
	110.57	110.03
	111.18	110.38
	108.72	107.90
	109.81	108.79
	124.38	123.25
	137.88	136.21
	152.01	150.06
1988	164.13	162.69
	154.03	153.65
	145.31	144.05
	137.57	136.56
	131.88	131.05
	131.99	131.86
	124.19	124.58
	107.38	107.80
	103.50	103.95
	104.76	105.03
	105.71	105.62
	103.02	102.97

Cuadro Nro. 6

Tipo de cambio de cesta de monedas (1)

1986/1990

Indice base 100= 1986

Ano	Tipo de cambio de exportacion (2)	Tipo de cambio de importacion (3)
1989	101.92	102.32
	139.96	140.66
	191.48	193.08
	194.92	196.98
	183.44	186.66
	130.06	133.06
	116.11	117.72
	124.27	126.79
	122.09	125.11
	122.55	125.35
	121.86	124.77
	155.25	158.13
1990	133.64	140.63
	162.65	167.24
	126.69	132.25
	119.78	123.11
	112.78	115.62
	109.10	111.86
	109.03	109.06
	106.90	108.95
	91.55	98.57
	86.77	92.75
	79.87	84.50
	79.53	79.26

Fuente: Elaboracion propia en base a datos mercado de cambios, INDEC y Oficinas de estadisticas de diversos paises.

Notas:

(1) Incorpora las monedas nacionales de los paises

que componen las diversas canastas. Ajustado por precios mayoristas nacionales e indices de precios de cada pais.

(2) Ponderado por la participacion de EE.UU, Brasil, Chile, Alemania, Francia, Italia, Espana, Holanda y Japon en una de exportacion (58,55%) del total.

(3) Ponderado por las participaciones en las importaciones argentinas de 1991 de EE.UU, Brasil, Chile, Alemania, Francia, Italia, Holanda y Japon que cubren el 66,5% de las importaciones argentinas de ese ano. El resto de las importaciones se cubrio con las siguientes monedas: el franco frances para los demas paises europeos y el dolar para el resto del mundo.

Notas técnicas

Cuadro Nro.2: El tipo de cambio nominal utilizado corresponde al vigente en cada período para las operaciones de comercio exterior. Está ajustado por el índice de precios combinados (un promedio del IPC y el IPM) y deflactado por el índice de precios mayoristas de EE.UU.

Cuadro Nro.3: El tipo de cambio nominal utilizado corresponde al vigente para la liquidación de las operaciones de venta al exterior en cada una de las industrias y períodos considerados. Está ajustado por el índice de precios mayoristas nivel general y deflactado por el índice de precios mayoristas de EE.UU. Considera no sólo los derechos, tasas y reintegros de exportación según corresponda sino que incorpora, además, el efecto financiero generado por la suspensión del pago en efectivo de esos últimos. Para ello, y en el período en que fue pertinente, se calculó la paridad en el mercado secundario de los títulos emitidos (BOCREX) por el Estado como contrapartida de la deuda generada con los exportadores. La canastas utilizadas para el cálculo, en cada una de las industrias, considera los productos de exportación que dan cuenta de más del 80% de las exportaciones del lapso 1988/1990.

Cuadro Nro.4: El tipo de cambio nominal utilizado corresponde al vigente para las operaciones de compra al exterior en la industria petroquímica en cada uno de los períodos considerados. Está ajustado por el índice de precios mayoristas nivel general y deflactado por el índice de precios mayoristas de EE.UU. Considera el efecto de los aranceles y tasas de importación. La canasta utilizada para el cálculo considera los 32 productos de mayor importación en el lapso 1988/1990.

Cuadro Nro.5: La metodología utilizada para la construcción de los tipos de cambio efectivo real de importación y exportación, para cada uno de los productos considerados, es la misma que se indica en los cuadros anteriores.

CUADRO NRO. 7

EVOLUCION DEL VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ENTRE 1990 Y 1993
clasificada a cuatro digitos de la nomenclatura CIIU rev. 2

Ordenado por la participacion de cada sector en el crecimiento global

Sector	Valor Agregado 1990	Valor Agregado 1993	Tasa de crecimiento VA sectorial	Participacion en el crec global	Particip. Acumulada
3	2366385	3039756	28.46%	100.00%	100.00%
3843	114437	299167	161.42%	27.43%	27.43%
3420	53925	104894	94.52%	7.57%	35.00%
3530	284023	326987	15.13%	6.38%	41.38%
3560	44424	79073	78.00%	5.15%	46.53%
3819	76994	109622	42.38%	4.85%	51.37%
3832	26226	57872	120.67%	4.70%	56.07%
3134	24420	49817	104.00%	3.77%	59.85%
3320	16154	36111	123.54%	2.96%	62.81%
3114	19884	38280	92.52%	2.73%	65.54%
3412	15755	33851	114.86%	2.69%	68.23%
3522	57520	75001	30.39%	2.60%	70.82%
3112	43413	59151	36.25%	2.34%	73.16%
3213	28113	41547	47.79%	2.00%	75.16%
3710	85069	98228	15.47%	1.95%	77.11%
3140	80054	93169	16.38%	1.95%	79.06%
3521	7920	19267	143.26%	1.69%	80.74%
3111	77546	88540	14.18%	1.63%	82.38%
3231	24998	35819	43.29%	1.61%	83.98%
3692	16632	26004	56.35%	1.39%	85.38%
3813	48153	57264	18.92%	1.35%	86.73%
3311	30460	39531	29.78%	1.35%	88.08%
3121	19957	29005	45.34%	1.34%	89.42%
3620	21055	29239	38.87%	1.22%	90.63%
3699	23489	31435	33.83%	1.18%	91.81%
3119	14557	22496	54.53%	1.18%	92.99%
3512	9104	16985	86.57%	1.17%	94.16%
3117	99358	106652	7.34%	1.08%	95.25%
3220	105431	112561	6.76%	1.06%	96.31%
3610	9855	16702	69.47%	1.02%	97.32%
3839	37502	43629	16.34%	0.91%	98.23%
3900	21415	27509	28.46%	0.90%	99.14%
3811	10235	15895	55.30%	0.84%	99.98%
3133	8521	14145	66.00%	0.84%	100.81%
3115	80879	86080	6.43%	0.77%	101.59%
3240	27719	32804	18.34%	0.76%	102.34%
3513	39878	44469	11.51%	0.68%	103.02%
3523	32033	36156	12.87%	0.61%	103.63%
3691	15500	19593	26.40%	0.61%	104.24%
3844	2222	5995	169.81%	0.56%	104.80%

Sector	Valor Agregado 1990	Valor Agregado 1993	Tasa de crecimiento VA sectorial	Participacion en el crec global	Particip. Acumulada
3233	6623	9489	43.27%	0.43%	105.23%
3551	27566	30295	9.90%	0.41%	105.63%
3113	19234	21864	13.67%	0.39%	106.02%
3812	4086	6567	60.72%	0.37%	106.39%
3116	21846	23994	9.83%	0.32%	106.71%
3833	2915	5025	72.41%	0.31%	107.03%
3419	4980	6648	33.49%	0.25%	107.27%
3829	21916	23446	6.98%	0.23%	107.50%
3540	6514	7837	20.31%	0.20%	107.70%
3529	20430	21703	6.23%	0.19%	107.89%
3720	25149	26385	4.91%	0.18%	108.07%
3122	3739	4916	31.47%	0.17%	108.24%
3319	4781	5657	18.33%	0.13%	108.37%
3559	15660	16399	4.72%	0.11%	108.48%
3212	7900	8431	6.72%	0.08%	108.56%
3312	3368	3768	11.88%	0.06%	108.62%
3852	1599	1947	21.78%	0.05%	108.67%
3131	7253	7572	4.40%	0.05%	108.72%
3823	8995	9303	3.43%	0.05%	108.77%
3831	8683	8917	2.69%	0.03%	108.80%
3219	7476	7701	3.01%	0.03%	108.83%
3214	3003	3205	6.73%	0.03%	108.86%
3232	409	586	43.28%	0.03%	108.89%
3849	329	463	40.61%	0.02%	108.91%
3215	1000	1067	6.70%	0.01%	108.92%
3853	411	284	-30.74%	-0.02%	108.90%
3411	37355	36808	-1.46%	-0.08%	108.82%
3845	1849	989	-46.54%	-0.13%	108.69%
3821	5295	4407	-16.77%	-0.13%	108.56%
3825	8689	5456	-37.21%	-0.48%	108.08%
3851	10672	7392	-30.74%	-0.49%	107.59%
3132	27477	23222	-15.49%	-0.63%	106.96%
3822	15051	10702	-28.89%	-0.65%	106.32%
3211	125616	120322	-4.21%	-0.79%	105.53%
3841	7600	2177	-71.36%	-0.81%	104.72%
3842	8108	2276	-71.93%	-0.87%	103.86%
3511	59959	54040	-9.87%	-0.88%	102.98%
3824	29270	20117	-31.27%	-1.36%	101.62%
3118	38749	27837	-28.16%	-1.62%	100.00%

Tasa media de crecimiento: 28.41%
Desvio estandard: 46.80%
Desvio estandard/media: 1.65

Nota: Las cifras correspondientes a las series de Valor Agregado se encuentran expresados en miles de pesos de 1986.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO. 8

EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES DE BIENES MANUFACTURADOS ENTRE 1990 Y 1993
clasificada a cuatro digitos de la nomenclatura CIU rev. 2

Ordenado segun la participacion de cada sector en el crecimiento global de las importaciones.

Sector	Importaciones 1990	Importaciones 1993	Tasa de crecimiento de M.	Particip. en el crec. de M.	Crecimiento acumulado
3	3444	16047	365.98%	100 %	100 %
3843	227	2368	944.35%	16.99%	16.99%
3832	160	1116	595.97%	7.58%	24.57%
3829	239	1036	333.74%	6.33%	30.90%
3824	164	901	449.78%	5.85%	36.75%
3831	59	570	873.75%	4.06%	40.81%
3825	113	622	453.08%	4.05%	44.86%
3900	43	446	945.52%	3.20%	48.06%
3839	133	529	298.53%	3.14%	51.21%
3511	707	1067	50.86%	2.85%	54.06%
3560	24	374	1467.50%	2.78%	56.84%
3411	38	385	912.05%	2.75%	59.59%
3220	4	288	6834.34%	2.25%	61.84%
3844	10	275	2613.74%	2.10%	63.94%
3851	90	346	286.48%	2.04%	65.98%
3522	104	359	246.30%	2.02%	68.00%
3211	42	296	606.72%	2.01%	70.02%
3710	145	397	173.05%	1.99%	72.01%
3530	18	243	1287.44%	1.79%	73.80%
3513	227	442	94.75%	1.70%	75.51%
3845	8	213	2652.75%	1.63%	77.13%
3822	29	207	605.01%	1.41%	78.54%
3111	7	151	1928.02%	1.14%	79.68%
3819	45	169	278.62%	0.98%	80.67%
3113	10	130	1189.45%	0.95%	81.62%
3720	59	180	202.44%	0.95%	82.58%
3823	65	181	177.82%	0.92%	83.49%
3811	18	129	614.79%	0.88%	84.38%
3833	8	119	1349.26%	0.88%	85.26%
3529	135	243	80.55%	0.86%	86.12%
3240	5	111	2318.74%	0.85%	86.96%
3852	20	124	529.51%	0.83%	87.79%
3813	2	94	3882.93%	0.73%	88.52%
3512	94	185	96.27%	0.72%	89.24%
3420	12	102	733.21%	0.71%	89.95%
3551	17	95	461.16%	0.62%	90.57%
3119	20	97	379.31%	0.61%	91.18%
3311	22	94	331.63%	0.58%	91.75%
3523	25	97	286.62%	0.57%	92.32%
3212	2	70	3539.67%	0.54%	92.86%

Sector	Importaciones 1990	Importaciones 1993	Tasa de crec. de M.	Particip. en el crec. de M.	Crecimiento acumulado
3112	4	71	1771.01%	0.53%	93.40%
3620	12	75	533.15%	0.50%	93.90%
3320	4	63	1352.02%	0.47%	94.37%
3121	18	73	315.55%	0.44%	94.81%
3559	19	73	281.15%	0.43%	95.24%
3419	24	75	214.31%	0.41%	95.64%
3841	69	117	70.10%	0.38%	96.03%
3853	12	51	335.13%	0.31%	96.34%
3821	23	61	169.72%	0.31%	96.64%
3691	17	51	201.66%	0.27%	96.91%
3213	4	35	707.66%	0.24%	97.16%
3233	1	31	2746.45%	0.24%	97.40%
3114	6	35	475.46%	0.23%	97.63%
3219	4	32	779.77%	0.23%	97.85%
3133	4	29	626.53%	0.20%	98.05%
3117	0	25	5619.88%	0.19%	98.25%
3610	5	29	529.81%	0.19%	98.44%
3521	10	33	244.84%	0.19%	98.63%
3134	0	20	15803.25%	0.16%	98.79%
3214	0	20	4143.25%	0.15%	98.94%
3412	6	23	289.10%	0.13%	99.08%
3116	2	17	861.78%	0.12%	99.20%
3132	1	16	2487.05%	0.12%	99.32%
3131	3	18	429.40%	0.11%	99.43%
3699	16	29	87.61%	0.11%	99.54%
3115	3	17	426.65%	0.11%	99.65%
3122	3	12	252.86%	0.07%	99.72%
3849	1	9	1125.92%	0.07%	99.78%
3319	4	12	187.74%	0.06%	99.84%
3812	0	7	7109.85%	0.05%	99.90%
3215	2	6	256.69%	0.03%	99.93%
3312	0	3	654.86%	0.02%	99.95%
3692	1	4	362.77%	0.02%	99.98%
3231	1	3	186.21%	0.02%	99.99%
3842	1	3	171.81%	0.02%	100.01%
3118	0	2	1832388.00%	0.01%	100.02%
3140	1	1	24.04%	0.00%	100.03%
3232	0	0	-1.36%	-0.00%	100.03%
3540	15	12	-21.64%	-0.03%	100.00%

Promedio aritmetico 24683.41%
desvio estandard 2060.19
desvio/media aritmetica 8.34644376

Promedio ponderado 365.98%
desvio 2074.48858
desvio/media ponderada 566.833536

Nota: Las cifras correspondientes a importaciones estan expresadas en millones de dolares.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO. 9

EVOLUCION EN EL COEFICIENTE DE APERTURA IMPORTADORA POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL ENTRE 1990 Y 1993

Ordenado segun la nomenclatura CIU rev. 2 a cuatro digitos

Sector	Coef. de Apertura importadora a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura importadora a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variacion	1990	1993	Variacion
3	4.16%	13.53%	225.24%	5.24%	21.94%	318.25%
3111	0.14%	2.32%	1504.01%	0.18%	3.75%	1962.74%
3112	0.19%	2.30%	1140.07%	0.23%	3.72%	1494.72%
3113	1.18%	12.09%	924.39%	1.49%	19.59%	1217.35%
3114	0.89%	2.41%	169.94%	1.13%	3.91%	247.13%
3115	0.09%	0.41%	346.86%	0.12%	0.67%	474.66%
3116	0.14%	1.14%	690.81%	0.18%	1.85%	916.97%
3117	0.01%	0.62%	4712.13%	0.02%	1.01%	6088.33%
3118	0.00%	0.23%	2303464.90%	0.00%	0.38%	2962251.93%
3119	3.32%	9.30%	180.10%	4.18%	15.07%	260.21%
3121	2.32%	6.00%	158.20%	2.93%	9.73%	232.05%
3122	1.23%	2.97%	142.38%	1.55%	4.82%	211.69%
3131	1.60%	7.31%	357.94%	2.01%	11.84%	488.91%
3132	0.04%	1.20%	2664.38%	0.05%	1.94%	3454.95%
3133	1.45%	5.74%	295.24%	1.83%	9.31%	408.27%
3134	0.02%	1.19%	6940.06%	0.02%	1.93%	8953.42%
3140	0.08%	0.07%	-3.76%	0.10%	0.12%	23.77%
3211	0.94%	6.25%	566.29%	1.18%	10.14%	756.84%
3212	0.55%	16.86%	2979.84%	0.69%	27.32%	3860.63%
3213	0.44%	2.17%	393.53%	0.55%	3.51%	534.68%
3214	0.39%	14.09%	3490.41%	0.49%	22.84%	4517.22%
3215	5.17%	15.62%	201.89%	6.52%	25.32%	288.22%
3219	1.26%	9.71%	671.28%	1.59%	15.73%	891.85%
3220	0.10%	5.57%	5765.52%	0.12%	9.03%	7442.98%
3231	0.13%	0.23%	80.38%	0.16%	0.37%	131.97%
3232	2.51%	1.56%	-37.83%	3.16%	2.53%	-20.05%
3233	0.48%	8.67%	1694.14%	0.61%	14.05%	2207.24%
3240	0.49%	9.01%	1745.72%	0.62%	14.60%	2273.57%
3311	2.22%	6.67%	200.34%	2.80%	10.81%	286.23%
3312	0.46%	2.82%	509.31%	0.58%	4.58%	683.57%
3319	2.86%	6.28%	119.59%	3.60%	10.18%	182.39%
3320	0.78%	4.59%	486.59%	0.99%	7.45%	654.34%
3411	2.54%	23.56%	827.52%	3.20%	38.18%	1092.78%
3412	0.87%	1.43%	63.54%	1.10%	2.31%	110.31%
3419	11.54%	24.53%	112.62%	14.54%	39.76%	173.43%
3420	0.74%	2.88%	286.82%	0.94%	4.67%	397.45%
3511	41.61%	62.90%	51.16%	52.45%	101.95%	94.39%
3512	26.37%	25.05%	-5.00%	33.24%	40.61%	22.17%
3513	14.68%	23.16%	57.72%	18.51%	37.54%	102.82%
3521	3.06%	3.92%	28.02%	3.85%	6.35%	64.63%

Sector	Coef. de Apertura importadora a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura importadora a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variacion	1990	1993	Variacion
3522	5.96%	14.29%	139.84%	7.51%	23.16%	208.43%
3523	2.26%	6.98%	209.34%	2.84%	11.31%	297.80%
3529	17.93%	27.53%	53.49%	22.60%	44.62%	97.38%
3530	0.25%	2.75%	988.32%	0.32%	4.46%	1299.56%
3540	3.41%	2.01%	-41.18%	4.30%	3.25%	-24.36%
3551	2.29%	10.55%	361.12%	2.88%	17.09%	493.00%
3559	4.31%	14.18%	228.68%	5.44%	22.98%	322.68%
3560	1.35%	10.73%	695.27%	1.70%	17.39%	922.70%
3610	1.89%	6.35%	235.60%	2.39%	10.30%	331.58%
3620	1.88%	7.74%	311.72%	2.37%	12.55%	429.47%
3691	4.24%	9.13%	115.52%	5.34%	14.80%	177.16%
3692	0.16%	0.44%	167.29%	0.21%	0.71%	243.73%
3699	2.11%	2.67%	26.59%	2.66%	4.34%	62.80%
3710	4.42%	9.44%	113.55%	5.57%	15.30%	174.62%
3720	4.84%	12.61%	160.33%	6.10%	20.43%	234.78%
3811	6.47%	26.90%	315.66%	8.16%	43.60%	434.53%
3812	0.07%	2.72%	3951.21%	0.08%	4.41%	5109.80%
3813	0.15%	4.54%	2924.61%	0.19%	7.36%	3789.60%
3819	1.74%	4.17%	140.15%	2.19%	6.76%	208.83%
3821	11.97%	35.02%	192.66%	15.08%	56.77%	276.36%
3822	5.87%	52.57%	795.37%	7.40%	85.21%	1051.43%
3823	25.15%	61.00%	142.57%	31.69%	98.87%	211.95%
3824	19.90%	143.79%	622.38%	25.09%	233.06%	828.97%
3825	34.92%	277.78%	695.44%	44.02%	450.25%	922.92%
3829	33.79%	123.71%	266.14%	42.59%	200.52%	370.85%
3831	24.47%	209.55%	756.30%	30.84%	339.65%	1001.19%
3832	18.59%	52.96%	184.82%	23.44%	85.84%	266.27%
3833	9.29%	70.50%	659.12%	11.71%	114.28%	876.22%
3839	10.38%	32.12%	209.35%	13.09%	52.06%	297.82%
3841	43.85%	235.19%	436.33%	55.27%	381.21%	589.71%
3842	0.48%	4.18%	774.39%	0.60%	6.77%	1024.45%
3843	5.12%	18.49%	260.76%	6.46%	29.96%	363.93%
3844	9.43%	85.69%	808.31%	11.89%	138.89%	1068.08%
3845	13.10%	609.19%	4549.76%	16.51%	987.41%	5879.53%
3849	11.88%	93.54%	687.35%	14.97%	151.62%	912.53%
3851	35.80%	180.41%	403.90%	45.13%	292.42%	548.00%
3852	49.19%	229.64%	366.81%	62.00%	372.22%	500.31%
3853	80.48%	456.57%	467.33%	101.44%	740.05%	629.57%
3900	5.76%	42.31%	635.02%	7.25%	68.57%	845.22%

Nota: El coeficiente de apertura importadora esta definido como la razon Importaciones/Valor bruto de produccion.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO. 10

EVOLUCION DE LA OFERTA FINAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR RAMA DE ACTIVIDAD ENTRE 1990 Y 1993

Ordenado segun la nomenclatura CIU rev. 2 a cuatro digitos

i. A tipo de cambio implicito

Sector	Oferta sin depurar		Oferta depurada		Participacion de las importaciones	
	1990	1993	1990	1993	1990	1993
	3	2595979.36	4005909.4	2488607.26	3751643.18	8.84%
3111	78041.4	97621.4	78041.4	97621.4	0.64%	9.30%
3112	43666.4	63437.5	43666.4	63437.5	0.58%	6.76%
3113	19908.5	29719.2	19908.5	29719.2	3.39%	26.43%
3114	20289.0	40385.7	20289.0	40385.7	2.00%	5.21%
3115	81089.4	87080.0	81089.4	87080.0	0.26%	1.15%
3116	21965.2	25027.5	21965.2	25027.5	0.54%	4.13%
3117	99386.7	108155.9	99386.7	108155.9	0.03%	1.39%
3118	38749.4	27947.4	38749.4	27947.4	0.00%	0.39%
3119	15900.8	28310.9	15900.8	28310.9	8.45%	20.54%
3121	21127.9	33399.3	21127.9	33399.3	5.54%	13.16%
3122	3968.2	5645.5	3739.2	4916.1	5.77%	12.92%
3131	7473.9	8627.4	7473.9	8627.4	2.95%	12.23%
3132	27516.9	24159.0	27516.9	24159.0	0.15%	3.88%
3133	8790.3	15912.5	8790.3	15912.5	3.07%	11.11%
3134	24428.8	51024.8	24428.8	51024.8	0.03%	2.37%
3140	80130.0	93253.7	80130.0	93253.7	0.09%	0.09%
3211	128404.8	138122.9	125615.6	120321.8	2.17%	12.89%
3212	8028.1	12641.7	8028.1	12641.7	1.60%	33.31%
3213	28403.8	43666.2	28403.8	43666.2	1.02%	4.85%
3214	3034.4	4408.8	3034.4	4408.8	1.04%	27.30%
3215	1111.4	1425.9	1111.4	1425.9	10.02%	25.17%
3219	7718.7	9629.5	7718.7	9629.5	3.14%	20.03%
3220	105708.0	129882.2	105708.0	129882.2	0.26%	13.34%
3231	25079.3	36029.2	24998.0	35819.0	0.32%	0.58%
3232	429.6	604.4	409.0	586.0	4.80%	3.04%
3233	6696.6	11380.9	6696.6	11380.9	1.10%	16.62%
3240	28025.5	39493.5	28025.5	39493.5	1.09%	16.94%
3311	31918.9	45218.6	30459.7	39531.0	4.57%	12.58%
3312	3396.7	3963.7	3368.0	3768.0	0.85%	4.94%
3319	5051.7	6361.6	5051.7	6361.6	5.37%	11.08%
3320	16445.4	39931.7	16445.4	39931.7	1.77%	9.57%
3411	39888.2	59964.0	37354.5	36807.8	6.35%	38.62%
3412	16144.3	35220.1	15754.6	33850.9	2.41%	3.89%
3419	6568.8	11157.6	6568.8	11157.6	24.19%	40.42%
3420	54743.7	111054.8	54743.7	111054.8	1.50%	5.55%
3511	107112.2	118280.2	59959.0	54040.4	44.02%	54.31%
3512	15372.2	28094.9	9103.7	16984.7	40.78%	39.55%
3513	54994.6	71054.1	39878.1	44468.6	27.49%	37.42%
3521	8562.7	21267.5	7920.4	19267.4	7.50%	9.40%

Sector	Oferta sin depurar		Oferta depurada		Participacion de las importaciones	
	1990	1993	1990	1993	1990	1993
	3522	64427.7	96603.5	64427.7	96603.5	10.72%
3523	33709.3	42007.9	33709.3	42007.9	4.97%	13.93%
3529	29404.6	36335.3	20430.3	21702.9	30.52%	40.27%
3530	285191.2	341624.6	284022.9	326986.8	0.41%	4.28%
3540	7505.8	8538.7	6513.7	7836.7	13.22%	8.22%
3551	28694.4	36011.2	28694.4	36011.2	3.93%	15.87%
3559	16935.5	20790.5	15659.7	16399.1	7.53%	21.12%
3560	46015.1	101595.1	44424.1	79073.4	3.46%	22.17%
3610	10161.9	18446.1	10161.9	18446.1	3.02%	9.45%
3620	21846.5	33767.2	21054.6	29239.1	3.63%	13.41%
3691	16627.0	22661.7	15500.5	19592.8	6.78%	13.54%
3692	16683.0	26217.7	16631.8	26003.9	0.31%	0.82%
3699	24533.0	33205.0	23488.5	31435.3	4.26%	5.33%
3710	94751.7	122103.3	85069.0	98227.8	10.22%	19.55%
3720	29111.1	37205.1	25149.4	26384.9	13.61%	29.08%
3811	11442.8	23691.4	11442.8	23691.4	10.56%	32.91%
3812	4092.6	6981.3	4092.6	6981.3	0.16%	5.93%
3813	48310.9	62933.0	48310.9	62933.0	0.33%	9.01%
3819	79961.2	119768.8	79961.2	119768.8	3.71%	8.47%
3821	6813.6	8105.9	6813.6	8105.9	22.29%	45.63%
3822	17011.3	23182.6	17011.3	23182.6	11.52%	53.83%
3823	13328.5	20176.1	13328.5	20176.1	32.52%	53.89%
3824	40200.9	74388.8	40200.9	74388.8	27.19%	72.96%
3825	16191.6	42927.7	16191.6	42927.7	46.33%	87.29%
3829	37847.4	85848.3	37847.4	85848.3	42.09%	72.69%
3831	12588.6	43258.1	12588.6	43258.1	31.02%	79.39%
3832	36917.8	125072.6	36917.8	125072.6	28.96%	53.73%
3833	3463.6	12209.3	3463.6	12209.3	15.85%	58.84%
3839	46352.0	75480.2	46352.0	75480.2	19.09%	42.20%
3841	12200.5	9243.4	12200.5	9243.4	37.71%	76.45%
3842	8182.5	2458.6	8182.5	2458.6	0.91%	7.42%
3843	129555.6	441749.8	129555.6	441749.8	11.67%	32.28%
3844	2898.4	22567.3	2898.4	22567.3	23.33%	73.43%
3845	2364.8	13810.6	2364.8	13810.6	21.81%	92.84%
3849	379.6	1018.8	379.6	1018.8	13.22%	54.53%
3851	16641.5	28226.5	16641.5	28226.5	35.87%	73.81%
3852	2909.6	9399.5	2909.6	9399.5	45.05%	79.29%
3853	1192.1	3355.3	1192.1	3355.3	65.56%	91.52%
3900	24261.3	54379.8	24261.3	54379.8	11.73%	49.41%

Nota: Las cifras correspondientes a las series de Oferta se encuentran expresadas en pesos de 1986.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

ii. A tipo de cambio Paridad 1986

Sector	Oferta sin depurar		Oferta depurada		Participación de las importaciones	
	1990	1993	1990	1993	1990	1993
3	2655768.0	4605763.5	2520435.3	4193632.0	10.90%	34.00%
3111	78170.6	103259.7	78170.6	103259.7	0.80%	14.26%
3112	43732.4	66098.7	43732.4	66098.7	0.73%	10.51%
3113	20084.2	34596.3	20084.2	34596.3	4.23%	36.80%
3114	20394.6	41693.3	20394.6	41693.3	2.50%	8.19%
3115	81144.1	87700.9	81144.1	87700.9	0.33%	1.85%
3116	21996.2	25669.4	21996.2	25669.4	0.68%	6.53%
3117	99394.3	109089.6	99394.3	109089.6	0.04%	2.23%
3118	38749.4	28015.9	38749.4	28015.9	0.00%	0.64%
3119	16250.6	31921.4	16250.6	31921.4	10.42%	29.53%
3121	21432.8	36127.7	21432.8	36127.7	6.89%	19.72%
3122	4027.8	6098.4	3739.2	4916.1	7.16%	19.39%
3123	7531.4	9282.5	7531.4	9282.5	3.69%	18.42%
3132	27527.3	24741.1	27527.3	24741.1	0.18%	6.14%
3133	8860.5	17010.0	8860.5	17010.0	3.83%	16.84%
3134	24431.0	51774.4	24431.0	51774.4	0.04%	3.78%
3140	80149.7	93306.6	80149.7	93306.6	0.12%	0.15%
3211	129131.2	149175.0	125615.6	120321.8	2.72%	19.34%
3212	8061.5	15256.0	8061.5	15256.0	2.00%	44.74%
3213	28479.5	44981.7	28479.5	44981.7	1.29%	7.63%
3214	3042.6	5156.2	3042.6	5156.2	1.30%	37.84%
3215	1140.4	1648.7	1140.4	1648.7	12.31%	35.28%
3219	7781.9	10826.9	7781.9	10826.9	3.93%	28.87%
3220	105780.0	140636.8	105780.0	140636.8	0.33%	19.96%
3231	25100.5	36159.8	24998.0	35819.0	0.41%	0.94%
3232	435.0	615.8	409.0	586.0	5.98%	4.84%
3233	6715.8	12555.4	6715.8	12555.4	1.38%	24.42%
3240	28105.3	43647.0	28105.3	43647.0	1.37%	24.84%
3311	32298.9	48749.9	30459.7	39531.0	5.69%	18.91%
3312	3404.1	4085.2	3368.0	3768.0	1.06%	7.76%
3319	5122.3	6799.1	5122.3	6799.1	6.67%	16.80%
3320	16521.2	42303.8	16521.2	42303.8	2.22%	14.64%
3411	40548.0	74341.0	37354.5	36807.8	7.88%	50.49%
3412	16245.8	36070.2	15754.6	33850.9	3.02%	6.15%
3419	6982.5	13957.4	6982.5	13957.4	28.68%	52.37%
3420	54956.9	114879.9	54956.9	114879.9	1.88%	8.69%
3511	119391.4	158164.7	59959.0	54040.4	49.78%	65.83%
3512	17004.5	34992.8	9103.7	16984.7	46.46%	51.46%
3513	58931.0	87560.2	39878.1	44468.6	32.33%	49.21%
3521	8729.9	22509.3	7920.4	19267.4	9.27%	14.40%

Sector	Oferta sin depurar		Oferta depurada		Participación de las importaciones	
	1990	1993	1990	1993	1990	1993
3522	66226.5	110015.7	66226.5	110015.7	13.15%	31.83%
3523	34145.8	45641.4	34145.8	45641.4	6.19%	20.78%
3529	31741.5	45420.0	20430.3	21702.9	35.64%	52.22%
3530	285495.4	350712.8	284022.9	326986.8	0.52%	6.77%
3540	7764.1	8974.6	6513.7	7836.7	16.10%	12.68%
3551	28988.1	39560.5	28988.1	39560.5	4.90%	23.42%
3559	17267.8	23517.0	15659.7	16399.1	9.31%	30.27%
3560	46429.4	115578.0	44424.1	79073.4	4.32%	31.58%
3610	10241.8	19528.9	10241.8	19528.9	3.77%	14.48%
3620	22052.8	36578.6	21054.6	29239.1	4.53%	20.07%
3691	16920.4	24567.2	15500.5	19592.8	8.39%	20.25%
3692	16696.3	26350.5	16631.8	26003.9	0.39%	1.32%
3699	24805.0	34303.7	23488.5	31435.3	5.31%	8.36%
3710	97273.1	136926.8	85069.0	98227.8	12.55%	28.26%
3720	30142.8	43923.1	25149.4	26384.9	16.57%	39.93%
3811	11757.3	28532.2	11757.3	28532.2	12.95%	44.29%
3812	4094.2	7238.4	4094.2	7238.4	0.20%	9.27%
3813	48351.9	66453.0	48351.9	66453.0	0.41%	13.83%
3819	80734.0	126068.4	80734.0	126068.4	4.63%	13.05%
3821	7209.0	10402.5	7209.0	10402.5	26.55%	57.64%
3822	17521.8	30931.3	17521.8	30931.3	14.10%	65.40%
3823	14457.1	26927.0	14457.1	26927.0	37.78%	65.45%
3824	43047.6	108084.7	43047.6	108084.7	32.01%	81.39%
3825	18145.2	66192.6	18145.2	66192.6	52.11%	91.76%
3829	41996.1	124592.1	41996.1	124592.1	47.81%	81.18%
3831	13605.6	64579.3	13605.6	64579.3	36.18%	86.19%
3832	39702.2	166795.4	39702.2	166795.4	33.94%	65.30%
3833	3606.5	16669.9	3606.5	16669.9	19.18%	69.86%
3839	48656.6	95255.5	48656.6	95255.5	22.93%	54.20%
3841	13398.5	13630.8	13398.5	13630.8	43.28%	84.03%
3842	8201.9	2572.0	8201.9	2572.0	1.14%	11.50%
3843	133492.6	530274.8	133492.6	530274.8	14.27%	43.58%
3844	3074.5	32856.3	3074.5	32856.3	27.72%	81.75%
3845	2499.1	21771.5	2499.1	21771.5	26.01%	95.46%
3849	392.7	1363.7	392.7	1363.7	16.11%	66.03%
3851	18196.0	41162.2	18196.0	41162.2	41.35%	82.04%
3852	3251.0	14026.5	3251.0	14026.5	50.82%	86.12%
3853	1395.6	5262.0	1395.6	5262.0	70.58%	94.60%
3900	25002.4	71062.8	25002.4	71062.8	14.35%	61.29%

Nota: Las cifras correspondientes a las series de Oferta se encuentran expresadas en pesos de 1986.

Fuente: Elaboración propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO.11

EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE APERTURA EXPORTADORA POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL ENTRE 1990 Y 1993

Ordenado segun la nomenclatura CIU rev. 2 a cuatro digitos

Sector	Coef. de Apertura exportadora a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura exportadora a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variación	1990	1993	Variación
3	11.17%	8.22%	-25.91%	14.16%	13.32%	-5.28%
3111	17.61%	11.95%	-32.16%	22.32%	19.36%	-13.27%
3112	6.18%	2.58%	-58.24%	7.83%	4.18%	-46.61%
3113	27.74%	17.46%	-37.08%	35.17%	28.29%	-19.56%
3114	37.81%	48.90%	29.36%	47.93%	79.26%	65.37%
3115	66.76%	61.75%	-7.50%	84.63%	100.07%	18.25%
3116	9.85%	9.20%	-6.58%	12.48%	14.91%	19.43%
3117	0.44%	0.96%	116.24%	0.56%	1.56%	176.44%
3118	13.55%	3.63%	-73.20%	17.18%	5.89%	-65.74%
3119	3.33%	2.43%	-27.05%	4.22%	3.93%	-6.74%
3121	9.37%	6.63%	-29.22%	11.88%	10.75%	-9.51%
3122	1.09%	0.64%	-41.86%	1.39%	1.03%	-25.68%
3131	20.01%	9.29%	-53.60%	25.37%	15.05%	-40.68%
3132	1.71%	2.96%	72.94%	2.17%	4.80%	121.10%
3133	0.07%	3.65%	5000.39%	0.09%	5.92%	6420.54%
3134	0.02%	0.15%	713.32%	0.02%	0.25%	939.78%
3140	0.24%	0.03%	-87.04%	0.31%	0.05%	-83.43%
3211	8.52%	4.26%	-50.06%	10.80%	6.90%	-36.15%
3212	2.28%	4.50%	97.30%	2.89%	7.29%	152.24%
3213	2.90%	0.54%	-81.40%	3.68%	0.88%	-76.22%
3214	1.59%	0.53%	-66.57%	2.02%	0.86%	-57.26%
3215	0.38%	0.63%	67.23%	0.48%	1.02%	113.79%
3219	0.34%	1.35%	295.43%	0.43%	2.19%	405.54%
3220	1.91%	1.52%	-20.59%	2.43%	2.46%	1.52%
3231	49.31%	39.05%	-20.81%	62.51%	63.29%	1.23%
3232	85.32%	76.02%	-10.90%	108.16%	123.20%	13.90%
3233	8.65%	31.58%	265.10%	10.97%	51.18%	366.76%
3240	5.14%	2.25%	-56.12%	6.51%	3.65%	-43.90%
3311	1.94%	1.17%	-39.58%	2.46%	1.90%	-22.75%
3312	7.10%	0.15%	-97.93%	9.00%	0.24%	-97.35%
3319	1.65%	2.65%	61.10%	2.09%	4.30%	105.95%
3320	1.54%	0.78%	-49.63%	1.95%	1.26%	-35.61%
3411	9.48%	3.46%	-63.48%	12.02%	5.61%	-53.31%
3412	2.96%	0.84%	-71.54%	3.75%	1.36%	-63.61%
3419	15.22%	4.21%	-72.36%	19.30%	6.82%	-64.66%
3420	1.75%	1.88%	7.08%	2.22%	3.04%	36.90%
3511	24.46%	18.86%	-22.90%	31.00%	30.56%	-1.43%
3512	11.13%	3.40%	-69.40%	14.11%	5.52%	-60.88%
3513	13.93%	4.86%	-65.12%	17.66%	7.88%	-55.41%
3521	0.83%	0.84%	0.94%	1.06%	1.36%	29.05%

Sector	Coef. de Apertura exportadora a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura exportadora a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variación	1990	1993	Variación
3522	2.07%	3.71%	79.36%	2.62%	6.01%	129.30%
3523	0.88%	4.18%	373.48%	1.12%	6.77%	505.32%
3529	9.12%	13.22%	44.97%	11.56%	21.43%	85.34%
3530	11.61%	7.25%	-37.50%	14.71%	11.76%	-20.10%
3540	6.74%	1.58%	-76.49%	8.55%	2.57%	-69.95%
3551	5.62%	3.45%	-38.64%	7.13%	5.59%	-21.55%
3559	2.78%	2.89%	3.96%	3.53%	4.69%	32.90%
3560	0.71%	1.90%	168.94%	0.89%	3.08%	243.82%
3610	3.33%	1.08%	-67.70%	4.22%	1.74%	-58.71%
3620	7.84%	4.24%	-45.92%	9.94%	6.87%	-30.86%
3691	6.05%	3.67%	-39.30%	7.67%	5.95%	-22.40%
3692	0.74%	0.81%	10.24%	0.93%	1.31%	40.93%
3699	1.56%	0.99%	-36.39%	1.98%	1.61%	-18.68%
3710	23.65%	10.50%	-55.58%	29.98%	17.02%	-43.21%
3720	22.42%	9.89%	-55.87%	28.42%	16.03%	-43.58%
3811	5.19%	17.28%	233.21%	6.57%	28.00%	325.99%
3812	0.83%	0.58%	-29.96%	1.05%	0.94%	-10.45%
3813	0.92%	0.57%	-37.70%	1.16%	0.93%	-20.36%
3819	2.12%	0.74%	-65.20%	2.68%	1.19%	-55.50%
3821	3.46%	2.16%	-37.51%	4.38%	3.50%	-20.11%
3822	1.59%	2.41%	51.10%	2.02%	3.90%	93.17%
3823	19.47%	8.00%	-58.91%	24.68%	12.97%	-47.47%
3824	12.94%	19.70%	52.22%	16.41%	31.93%	94.60%
3825	35.20%	37.67%	7.02%	44.62%	61.05%	36.81%
3829	15.34%	22.26%	45.13%	19.45%	36.08%	85.54%
3831	9.35%	35.65%	281.40%	11.85%	57.77%	387.59%
3832	0.75%	0.47%	-37.04%	0.95%	0.76%	-19.50%
3833	1.92%	1.29%	-32.85%	2.44%	2.09%	-14.15%
3839	2.93%	2.04%	-30.16%	3.71%	3.31%	-10.72%
3841	12.77%	60.49%	373.84%	16.18%	98.04%	505.78%
3842	1.26%	3.76%	197.87%	1.60%	6.09%	280.81%
3843	5.15%	6.32%	22.73%	6.53%	10.24%	56.90%
3844	1.89%	1.68%	-11.24%	2.39%	2.72%	13.48%
3845	27.54%	65.64%	138.39%	34.91%	106.38%	204.77%
3849	4.87%	0.99%	-79.69%	6.18%	1.60%	-74.03%
3851	8.07%	22.58%	179.87%	10.23%	36.59%	257.79%
3852	5.34%	6.20%	16.20%	6.77%	10.06%	48.55%
3853	15.45%	12.64%	-18.19%	19.58%	20.48%	4.59%
3900	1.84%	9.48%	415.24%	2.33%	15.36%	558.70%

Nota: El coeficiente de apertura exportadora ha sido definido como la razon Exportaciones/Valor Bruto de Produccion.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO.12

EVOLUCION DEL COEFICIENTE DE APERTURA TOTAL POR RAMA DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL ENTRE 1990 Y 1993

Ordenado segun la nomenclatura CIU rev. 2 a cuatro digitos

Sector	Coef. de Apertura Total a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura total a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variación	1990	1993	Variación
3	15.33%	21.75%	41.87%	19.40%	35.25%	81.67%
3111	17.75%	14.26%	-19.66%	22.51%	23.12%	2.71%
3112	6.37%	4.88%	-23.37%	8.07%	7.91%	-2.01%
3113	28.92%	29.54%	2.15%	36.66%	47.88%	30.63%
3114	38.70%	51.32%	32.61%	49.05%	83.17%	69.55%
3115	66.85%	62.16%	-7.01%	84.74%	100.74%	18.88%
3116	9.99%	10.34%	3.50%	12.66%	16.76%	32.33%
3117	0.46%	1.58%	246.31%	0.58%	2.56%	342.83%
3118	13.55%	3.87%	-71.47%	17.18%	6.27%	-63.53%
3119	6.64%	11.72%	76.43%	8.40%	19.00%	126.22%
3121	11.69%	12.63%	8.03%	14.81%	20.47%	38.28%
3122	2.32%	3.61%	55.51%	2.93%	5.85%	99.44%
3131	21.61%	16.59%	-23.21%	27.38%	26.89%	-1.79%
3132	1.76%	4.16%	136.97%	2.23%	6.75%	203.01%
3133	1.52%	9.39%	516.11%	1.92%	15.22%	692.05%
3134	0.04%	1.34%	3674.89%	0.05%	2.18%	4739.72%
3140	0.32%	0.11%	-67.27%	0.41%	0.17%	-58.10%
3211	9.46%	10.51%	11.10%	11.99%	17.03%	42.13%
3212	2.83%	21.36%	655.06%	3.58%	34.62%	866.46%
3213	3.34%	2.71%	-19.05%	4.23%	4.39%	3.58%
3214	1.99%	14.62%	635.81%	2.52%	23.70%	841.86%
3215	5.55%	16.25%	192.79%	7.00%	26.34%	276.37%
3219	1.60%	11.05%	591.14%	2.02%	17.92%	787.69%
3220	2.01%	7.09%	253.15%	2.55%	11.50%	351.64%
3231	49.44%	39.28%	-20.56%	62.67%	63.66%	1.57%
3232	87.83%	77.58%	-11.67%	111.32%	125.73%	12.94%
3233	9.13%	40.25%	340.71%	11.57%	65.23%	463.60%
3240	5.63%	11.26%	100.19%	7.13%	18.25%	156.09%
3311	4.16%	7.84%	88.51%	5.25%	12.70%	141.77%
3312	7.56%	2.97%	-60.73%	9.58%	4.81%	-49.77%
3319	4.51%	8.93%	98.23%	5.69%	14.47%	154.37%
3320	2.32%	5.37%	131.16%	2.94%	8.70%	196.12%
3411	12.02%	27.02%	124.81%	15.22%	43.79%	187.79%
3412	3.83%	2.27%	-40.77%	4.85%	3.68%	-24.17%
3419	26.76%	28.74%	7.38%	33.84%	46.58%	37.64%
3420	2.50%	4.76%	90.47%	3.16%	7.71%	143.94%
3511	66.07%	81.76%	23.74%	83.45%	132.51%	58.79%
3512	37.50%	28.46%	-24.11%	47.34%	46.13%	-2.57%
3513	28.62%	28.02%	-2.09%	36.17%	45.41%	25.56%
3521	3.89%	4.76%	22.22%	4.91%	7.71%	56.97%

Sector	Coef. de Apertura Total a tipo de cambio implícito			Coef. de Apertura Total a tipo de cambio Paridad 1986		
	1990	1993	Variación	1990	1993	Variación
3522	8.03%	18.00%	124.25%	10.13%	29.18%	187.95%
3523	3.14%	11.15%	255.48%	3.96%	18.07%	356.38%
3529	27.05%	40.75%	50.62%	34.17%	66.05%	93.31%
3530	11.86%	10.01%	-15.62%	15.03%	16.22%	7.90%
3540	10.15%	3.59%	-64.63%	12.84%	5.82%	-54.69%
3551	7.91%	13.99%	76.97%	10.01%	22.68%	126.64%
3559	7.10%	17.07%	140.53%	8.97%	27.67%	208.61%
3560	2.05%	12.63%	514.48%	2.60%	20.46%	688.63%
3610	5.22%	7.43%	42.17%	6.61%	12.04%	82.15%
3620	9.72%	11.98%	23.27%	12.31%	19.42%	57.78%
3691	10.29%	12.80%	24.46%	13.01%	20.75%	59.51%
3692	0.90%	1.25%	38.75%	1.14%	2.02%	77.58%
3699	3.68%	3.67%	-0.20%	4.65%	5.95%	28.02%
3710	28.07%	19.94%	-28.94%	35.55%	32.33%	-9.07%
3720	27.26%	22.50%	-17.47%	34.52%	36.47%	5.63%
3811	11.66%	44.18%	278.98%	14.73%	71.60%	386.09%
3812	0.90%	3.31%	267.91%	1.14%	5.36%	370.60%
3813	1.07%	5.11%	378.77%	1.35%	8.28%	512.63%
3819	3.85%	4.91%	27.38%	4.87%	7.96%	63.29%
3821	15.42%	37.18%	141.08%	19.47%	60.27%	209.62%
3822	7.46%	54.98%	636.54%	9.42%	89.11%	846.01%
3823	44.62%	69.00%	54.65%	56.38%	111.84%	98.37%
3824	32.85%	163.49%	397.71%	41.50%	264.99%	538.59%
3825	70.12%	315.45%	349.86%	88.64%	511.29%	476.84%
3829	49.13%	145.97%	197.13%	62.03%	236.60%	281.41%
3831	33.82%	245.20%	625.05%	42.69%	397.42%	830.91%
3832	19.34%	53.43%	176.23%	24.38%	86.60%	255.15%
3833	11.21%	71.80%	540.35%	14.15%	116.37%	722.67%
3839	13.31%	34.16%	156.70%	16.79%	55.37%	229.70%
3841	56.62%	295.68%	422.24%	71.45%	479.24%	570.70%
3842	1.74%	7.94%	356.34%	2.20%	12.86%	484.37%
3843	10.27%	24.81%	141.46%	12.99%	40.21%	209.60%
3844	11.32%	87.36%	671.66%	14.28%	141.60%	891.39%
3845	40.64%	674.83%	1560.65%	51.42%	1093.80%	2027.21%
3849	16.75%	94.53%	464.20%	21.15%	153.22%	624.33%
3851	43.87%	202.99%	362.70%	55.35%	329.01%	494.39%
3852	54.53%	235.85%	332.48%	68.77%	382.27%	455.85%
3853	95.93%	469.21%	389.14%	121.02%	760.53%	528.44%
3900	7.60%	51.79%	581.78%	9.59%	83.94%	775.52%

Nota: El coeficiente de apertura total ha sido definido como la razon Exportaciones+Importaciones/Valor Bruto de Produccion.

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles.

CUADRO NRO. 13

EVOLUCION DEL EMPLEO, EL PRODUCTO Y LA PRODUCTIVIDAD
ENTRE 1990 Y 1993

clasificada a tres digitos de la nomenclatura CIIU rev. 2

Sector	Producto 1993 (base 1990=100)	Empleo 1993 (base 1990=100)	Productividad 1993 (base 1990=100)
311/312	115.86	106.94	108.34
313	140.02	85.53	163.71
314	116.38	93.46	124.53
321	105.29	83.74	125.74
322	106.76	79.14	134.90
323	143.29	77.75	184.30
324	118.34	89.33	132.47
331	126.80	94.92	133.58
332	223.54	124.40	179.69
341	133.08	93.96	141.63
342	194.52	108.45	179.37
351	106.02	78.44	135.16
352	129.03	98.31	131.24
353	115.13	49.18	234.10
354	120.31	90.11	133.51
355	108.02	91.90	117.54
356	178.00	108.12	164.64
361	169.47	84.31	201.01
362	138.87	81.13	171.18
369	138.49	93.64	147.90
371	115.47	64.42	179.24
372	104.91	88.14	119.03
381	135.76	103.79	130.81
382	82.31	74.80	110.04
383	153.26	89.17	171.87
384	231.20	90.70	254.91
385	75.89	78.58	96.57
390	128.46	95.43	134.61

Fuente: Elaboracion propia en base a datos disponibles

Conjunto de regresiones Nro. 1
(en base a 78 observaciones)

$$\text{VarVA9093} = 0.13 + 0.2 \text{ VarSpI} - 0.00002 \text{ VaCoAMI} \quad R^2 = 0.21$$

(2.2) (4.3) (-0.8)

$$\text{VarVA9093} = 0.18 + 0.1 \text{ VarSP} - 0.00001 \text{ VaCoAMP} \quad R^2 = 0.12$$

(2.9) (2.9) (-1.0)

$$\text{VarVA9093} = 0.12 + 0.2 \text{ VarSpI} - 0.005 \text{ VaCoAXI} \quad R^2 = 0.21$$

(2.0) (4.4) (0.6)

$$\text{VarVA9093} = 0.17 + 0.1 \text{ VarSP} - 0.004 \text{ VaCoAXP} \quad R^2 = 0.11$$

(2.6) (3.0) (0.6)

$$\text{VarVA9093} = 0.13 + 0.22 \text{ VarSpI} - 0.01 \text{ VaCoATI} \quad R^2 = 0.22$$

(2.3) (4.5) (-1.0)

$$\text{VarVA9093} = 0.18 + 0.11 \text{ VarSP} - 0.005 \text{ VaCoATP} \quad R^2 = 0.11$$

(2.8) (3.0) (-0.6)

en donde:

VarVA9093 es la tasa de evolución del producto de los diversos sectores de la industria manufacturera, clasificados a cuatro dígitos de la nomenclatura CIU rev. 2, entre 1990 y 1993.

VaCoAMI: es la tasa de variación del coeficiente de apertura importadora entre 1990 y 1993, calculada a precios implícitos del comercio exterior.

VaCoAMP: idem anterior, calculada a precios de Paridad 1986.

VaCoAXI: es la tasa de variación del coeficiente de apertura exportadora entre 1990 y 1993, calculada a precios implícitos del comercio exterior.

VaCoAXP: idem anterior, calculada a precios de Paridad 1986.

VaCoATI: es la tasa de variación del coeficiente de apertura total entre 1990 y 1993, calculada a precios implícitos del comercio exterior.

VaCoATP: idem anterior, calculada a precios de Paridad 1986.

VarSpI: es la tasa de variación de la oferta total, calculada a precios implícitos.

VarSP: idem anterior, calculada a precios de Paridad 1986.

Nota: Las cifras entre paréntesis indican el valor del t-estadístico correspondiente..

Conjunto de regresiones Nro. 2
(en base a 78 observaciones)

$$\text{VarSpI} = 0.51 + 1.00 \text{ VarVA9093} - 0.00003 \text{ VarMI9093} \quad R^2 = 0.21$$

(4.0) (4.3) (-0.5)

$$\text{VarSP} = 0.80 + 1.05 \text{ VarVA9093} - 0.00003 \text{ VarMP9093} \quad R^2 = 0.11$$

(4.1) (2.9) (-0.5)

$$\text{VarSDpI} = 0.47 + 1.01 \text{ VarVA9093} - 0.00003 \text{ VarMI9093} \quad R^2 = 0.21$$

(3.6) (4.3) (-0.5)

$$\text{VarSDP} = 0.73 + 1.06 \text{ VarVA9093} - 0.00003 \text{ VarMP9093} \quad R^2 = 0.11$$

(3.6) (2.9) (-0.5)

en donde

VarSpI: es la tasa de variación de la oferta discriminada o sin discriminar (confirmar) entre 1990 y 1993, calculada a precios implícitos del comercio exterior.

VarSP: idem anterior, calculada a precios de paridad 1986.

VarMI9093: es la tasa de variación de las importaciones entre 1990 y 1993, calculada a precios implícitos del comercio exterior.

VarMP9093: idem anterior, calculada a precios de paridad 1986.

Nota: las cifras entre paréntesis indican el valor del t-estadístico correspondiente.

Conjunto de regresiones Nro. 3

(en base a 28 observaciones)

$$\text{Prty3d} = 0.25 + 0.72 \text{ VarPro3d} + 0.002 \text{ VarAMI3d} \quad R^2 = 0.50$$

(3.2) (4.3) (0.3)

$$\text{Prty3d} = 0.26 + 0.72 \text{ VarPro3d} + 0.001 \text{ VarAMP3d} \quad R^2 = 0.50$$

(3.2) (5.0) (0.3)

$$\text{Prty3d} = 0.28 + 0.71 \text{ VarPro3d} - 0.04 \text{ VarAXP3d} \quad R^2 = 0.52$$

(4.0) (5.1) (-0.9)

$$\text{Prty3d} = 0.27 + 0.71 \text{ VarPro3d} - 0.05 \text{ VarAXI3d} \quad R^2 = 0.52$$

(3.9) (5.1) (-0.9)

$$\text{Prty3d} = 0.32 + 0.72 \text{ VarPro3d} - 0.04 \text{ VarATI3d} \quad R^2 = 0.54$$

(4.2) (5.2) (-1.4)

$$\text{Prty3d} = 0.32 + 0.72 \text{ VarPro3d} - 0.03 \text{ VarATP3d} \quad R^2 = 0.54$$

(4.1) (5.2) (-1.4)

en donde

Prty3d: es la evolución de la productividad de los distintos sectores industriales, clasificados a tres dígitos de la nomenclatura CIIU rev.2, entre 1990 y 1993.

VarPro3d: es la tasa de variación del producto de los distintos sectores industriales entre 1990 y 1993.

VarAMI3d: es la tasa de variación en el grado de apertura importadora de los distintos sectores industriales entre 1990 y 1993, calculada mediante los precios implícitos del comercio exterior.

VarAMP3d: idem anterior, calculada mediante los precios de paridad 1986.

VarAXI3d: es la tasa de variación en el grado de apertura exportadora de los distintos sectores industriales entre 1990 y 1993, calculada mediante los precios implícitos del comercio exterior.

VarAXP3d: idem anterior, calculada mediante los precios de paridad 1986.

VarATI3d: es la tasa de variación en el grado de apertura total de los distintos sectores industriales entre 1990 y 1993, calculada mediante los precios implícitos del comercio exterior.

VarATP3d: idem anterior, calculada mediante los precios de paridad 1986.

Nota: las cifras entre paréntesis indican el valor del t-estadístico correspondiente.

Conjunto de regresiones Nro.4
(en base a 28 observaciones)

$\text{EvolL9093} = -0.18 + 0.21 \text{ VarPro3d}$ <p style="text-align: center;">(-5.5) (3.2)</p>	$R^2=0.28$
$\text{EvolL9093} = -0.09 - 0.002 \text{ VarAMI3d}$ <p style="text-align: center;">(-2.9) (-0.8)</p>	$R^2=0.02$
$\text{EvolL9093} = -0.09 - 0.002 \text{ VarAMP3d}$ <p style="text-align: center;">(-2.9) (-0.9)</p>	$R^2=0.03$
$\text{EvolL9093} = -0.11 + 0.02 \text{ VarAXI3d}$ <p style="text-align: center;">(-3.9) (0.8)</p>	$R^2=0.02$
$\text{EvolL9093} = -0.11 + 0.02 \text{ VarAXP3d}$ <p style="text-align: center;">(-4.0) (0.8)</p>	$R^2=0.02$
$\text{EvolL9093} = -0.13 + 1.03 \text{ VarATI3d}$ <p style="text-align: center;">(-3.8) (1.0)</p>	$R^2=0.04$
$\text{EvolL9093} = -0.13 + 1.03 \text{ VarATP3d}$ <p style="text-align: center;">(-3.7) (1.0)</p>	$R^2=0.04$

en donde

EvolL9093: es la tasa de evolución del nivel de empleo entre 1990 y 1993, de los diversos sectores industriales, clasificados a 3 dígitos de la nomenclatura CIIU rev.2.

Nota: las cifras entre paréntesis indican el valor del t-estadístico correspondiente.