

LA DESVENTAJA COMPETITIVA DESDE LA MESOECONOMÍA

Entre lo necesario y lo suficiente

● MATÍAS REMES LENICOV

● EMILIANA GISANDE

Resumen

Hay países que han adoptado políticas macroeconómicas similares, pero no lograron el mismo éxito, principalmente por fallar su mesoeconomía, que no es otra cosa que el canal a través del cual se homogenizan las políticas macroeconómica y microeconómica.

En el presente trabajo, se buscó analizar la mesoeconómica, donde lo que se define, en mayor o menor medida, es la inserción en las cadenas globales de valor por la competitividad.

A tal fin, se seleccionaron cinco variables claves: energía, impuestos, insumos, salarios y costos de fletes para el comercio internacional. Estos fueron analizados para la Argentina y otros países de Sudamérica; se encontraron diferentes resultados y líneas de análisis.

Palabras clave: mesoeconomía, competitividad, cadenas globales de valor, Argentina, Sudamérica.

Summary

There are countries that have adopted similar macroeconomic policies, but have not achieved the same success, mainly due to the failure of their mesoeconomics, which is nothing more than the channel through which macroeconomic and microeconomic policies are homogenized.

● Licenciado en Economía. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Católica de La Plata (UCALP). Maestría en Políticas de Desarrollo Económico (POLDES), Universidad Nacional de La Plata. Profesor Adjunto de Economía Internacional y de Moneda, Crédito y Bancos de la UCALP.

● Licenciada en Economía. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata (UNLP). Maestría en Políticas de Desarrollo Económico (POLDES), Universidad Nacional de La Plata (UNLP – Tesis Pendiente).



In the present work, we sought to analyze the mesoeconomics, where what is defined to a greater or lesser extent is the insertion in global value chains due to competitiveness.

To this end, five key variables were selected: energy, taxes, inputs, wages, and freight costs for international trade. These were analyzed for Argentina and other South American countries, finding different results and lines of analysis.

Keywords: mesoeconomics, competitiveness, global value chains, Argentina, South America.

Introducción

Los modelos económicos actuales de países en vías de desarrollo se sustentan en fuertes acuerdos comerciales con países centrales. Las teorías neoshumpeterianas o evolucionistas intentan explicar la importancia que tienen la innovación y el desarrollo tecnológico endógeno en la complejización de segmentos estratégicos. La idea que subyace es que los países centrales dominan los eslabones más complejos y de mayor valor agregado en las cadenas globales de valor (CGV); por tanto, los países en desarrollo (PED) deben especializarse en ciertos segmentos específicos, en los que puedan fortalecer sus capacidades productivas y adquirir grados de complejidad, innovación y competitividad.

Sobre la complejidad e innovación, se deriva, del estudio realizado por Narodowski y Remes Lenicov (2012 y 2014), que son pocos los PED que han logrado traspasar este dominio y colocar productos complejos a nivel mundial. Aquellos que lo lograron pudieron hacerlo gracias a una política industrial definida: buscaron la estabilidad de los fundamentals macroeconómicos y eligieron sectores estratégicos para potenciar su microeconomía según país, segmento y características propias del modelo de desarrollo que habían de seguir. Sin embargo, países que han adoptado decisiones similares no lograron el mismo éxito, principalmente por fallar su «mesoeconomía», que no es otra cosa que el canal a través del cual se homogenizan las políticas macroeconómica y microeconómica. Dicho de otro modo, es la forma específica en la que se implementan las políticas públicas para lograr un objetivo. Y en ese sentido, fueron pocos los países con resultados positivos.

En el presente trabajo, se buscó desasnar la tercera cuestión, la mesoeconómica, donde lo que define en mayor o menor medida la inserción en las CGV es la *competitividad*. A tal fin, se seleccionaron cinco variables consideradas claves: energía, impuestos, costos de insumo, salarios y costos de

fletes para el comercio internacional. Los costos de producción y transporte, si bien son determinantes de la producción argentina, rara vez se los aborda en la literatura o notas de interés como tal. La dimensión energética, por ejemplo, resulta crucial en la disputa entre Estados Unidos y China, dada la disminución de costos de producción y su consecuente mejora en la competitividad. En otros países, los tratados de libre comercio generan reducciones impositivas; un tipo de cambio estable ayuda a mantener no solo el costo de insumos y materias primas, sino también el costo de transporte, a su vez influido por la distancia y velocidad de entrega de los bienes exportados.

Por lo anterior, al comparar la Argentina con diferentes países de Sudamérica, encontramos que, para desarrollarnos, debemos controlar el tipo de cambio, los precios internos y afrontar con eficiencia el impacto que tienen las cargas tributarias y una costosa logística en el precio final de un bien. La Argentina puede entregar y producir más bienes con los mismos recursos o hacer lo mismo con menos. Las mejoras de eficiencia también ayudarían a obtener el apoyo social para realizar ciertas reformas estructurales que el país necesita. Si el Estado usa los recursos de manera eficiente y los ciudadanos son beneficiados por los servicios o actividades que brinda, la acción será legitimada y la disposición a pagar los impuestos, mayor. Gobernar con eficacia requiere que los hacedores de políticas planifiquen, definan instrumentos, formulen e implementen políticas de manera coordinada. No es sino el Estado quien debe enviar las señales al mercado y conducir al tejido empresarial por el camino de la competitividad para, paulatinamente, insertar a la economía argentina en las cadenas globales de valor.

1. El mundo apunta al desarrollo por la vía del comercio

Los grados de complejidad de la producción determinan las trayectorias de desarrollo que un país puede transitar, entendiendo por *complejidad* a las capacidades económicas, financieras y productivas en relación directa con el contexto internacional y la contribución social. La complejidad permite dinamizar el vínculo entre políticas y actores en el marco de los grandes cambios sociotecnoproductivos de la era moderna. A diferencia de la ciencia tradicional, se incluyen en la actualidad como determinantes de las trayectorias de desarrollo la historia, la geopolítica, la idiosincrasia y la relación entre capacidades y niveles de vida. Bajo este enfoque, una economía para ser considerada desarrollada debe exportar una gran variedad de productos

distintos en cantidades muy diferentes (Moguillansky y Devlin, 2011; Hausmann e Hidalgo, 2010; CEPAL, 2010 y 2018; Hartman *et al.*, 2017).

Existen varios trabajos sobre la sectorialización y caracterización de la evolución de las capacidades productivas. En estos trabajos, el conocimiento es considerado el elemento esencial para el desarrollo de la competitividad sectorial. Así, por ejemplo, Malerba y Montobbio (2000) observan que el conocimiento es un factor fundamental para afectar la especialización productiva de las economías. El conocimiento es el factor que permite a las economías desarrollar nuevas actividades productivas y lograr una diferenciación sobre el resto de los competidores. Para dichos autores, existe una relación positiva entre la especialización tecnológica internacional y la especialización comercial de los países, por lo que la especialización tecnológica contribuye a la mejora competitiva en las áreas en las que se desarrolla. El desarrollo tecnológico que un país pueda alcanzar condiciona sus capacidades productivas y, por ende, su especialización comercial (con base en sus ventajas comparativas).

La innovación a nivel empresarial se vincula con el desempeño económico de las compañías en una relación positiva (Chudnovsky y López, 2004). Para autores como Amsden (1992) y Khan (2000), es clave el apoyo del Estado en este proceso de estímulo industrial orientado a las exportaciones con valor agregado y un alto componente innovador al mismo tiempo, al definir una política inicial de protección para luego pasar a la máxima apertura con el objetivo de reducir los costos de producción de la industria.

Sin embargo, el desarrollo innovador de las capacidades tecnoproductivas para generar, adquirir, adaptar y usar nuevos conocimientos determina los costos de producción y los niveles de complejidad económica. Sobre el desarrollo de estas capacidades y la reducción de costos, se apoyan las empresas y los países para lograr ventajas competitivas «genuinas»: sostenibles y acumulativas (Fajnzylber, 1988).

En Narodowski y Remes Lenicov (2012, 2014) y Remes Lenicov (2019), se demuestra que los grados de complejidad, innovación y competitividad generan desarrollo, pero que, sin embargo, los PED encuentran serias dificultades para insertarse e integrarse a escala global. En este sentido, vale decir que la presencia de capacidades en un país es condición necesaria, pero no suficiente, para insertarse en el comercio internacional. De hecho, con excepción de ciertos casos puntuales (Corea del Sur, Singapur, o República Checa) las dificultades estructurales de los PED condicionan y truncan las

posibilidades de consolidar un proceso de desarrollo. Los acuerdos comerciales que motorizan al crecimiento de los PED son necesarios, pero un uso indebido de ellos no solo no remueve las restricciones estructurales, sino que las profundiza. Es por ello por lo que la mesoeconomía se vuelve clave para, una vez comprendida la estructura económica, resolver los cuellos de botella y poder superar la etapa de crecimiento para dar paso a la de desarrollo sostenible.

Por lo anterior, luego de analizar y determinar los grados de complejidad, es importante evaluar la competitividad a través de los costos básicos de producción y comercio exterior, tales como la mano de obra, el transporte, los impuestos, los valores de los insumos intermedios y la energía. Estas cinco variables poseen una gran participación en las estructuras de costos, que pueden ser cuantificadas y comparadas entre países y regiones.

Las ganancias de competitividad que se basan en aspectos de costos y organizacionales representan tan solo un factor explicativo de la radicación de empresas transnacionales. Este tipo de empresas producen, en general, bienes de mayor contenido tecnológico y aportan importantes beneficios en términos de conocimiento e innovación al país que las recibe. Se genera un contexto de aprendizaje que redundará en una mejor capacidad de innovación empresarial y del sistema en su conjunto; en otras palabras, se crea un «entorno innovador». Pese a la presencia de un denso tejido empresarial, son los Estados quienes deben generar ámbitos propicios para que las innovaciones ocurran.

Como explican Lall *et al.* (2004), la intervención gubernamental es central pero diferente a la que se ha requerido para el impulso industrial luego de la Segunda Guerra Mundial. El sistema de incentivos importa, pero también lo hace el contexto que incluye las interacciones entre las siguientes variables: recursos humanos, costos de logística, de energía, tipos de cambio que afectan los insumos intermedios y factores institucionales e idiosincráticos, como la presión tributaria y limitantes al comercio.

Cabe destacar que el rol del Estado como dinamizador del comercio es más relevante en las economías en desarrollo, en comparación a las ya desarrolladas. El estímulo que pueda darse desde el Estado, a través de diferentes políticas públicas, sienta las bases para tender hacia un desarrollo orientado a la exportación, donde se vuelve necesario, aunque no suficiente, poder lograr una macroeconomía sólida capaz de mantener estables sus precios y resultar atractiva para nuevas inversiones, que pueda proyectar los costos

y beneficios de elaborar bienes en el país y, en ese camino, generar mayor complejidad.

Como se ha mencionado anteriormente, hay tres características básicas por analizar en lo que se refiere al comercio internacional y el modo en que los países se integran a las CGV: la innovación, la complejidad y la competitividad. El presente artículo se centra en esta última. A fin de poder aproximarnos a cuán competitiva es la economía argentina, seleccionamos cinco variables claves para la producción y comercio de la «mesoeconomía», que es donde, entendemos, pueden encontrarse ciertas dificultades:

i. Logística y transporte

El sistema multimodal de transporte (traslado de la producción hasta el puerto y del puerto al destino del mundo al que se exporta) se complejiza por ser una cadena integral de transportes donde las falencias y virtudes de cada uno se van agregando y acumulando. Ures (2005) explica que, en el diseño de la logística y transporte del sistema multimodal, debe considerarse la generación de ciertos beneficios, tales como:

- Utilización de la combinación de transportes más adecuada en cada caso para la reducción de los plazos de envío.
- Analizar la combinación de transportes más económicos en función de las características de cada operación para la reducción de los costos.
- Reducción de los tiempos de carga y descarga, a partir del agrupamiento de cargas en unidades de transporte intermodal.
- Precios previamente acordados para las operaciones puerta a puerta.
- Nuevas oportunidades comerciales para exportaciones no tradicionales. Como consecuencia de las mejoras en los servicios de transporte, los exportadores pueden posicionar sus productos en mercados de difícil accesibilidad a precios competitivos.
- Simplificación documental en el transporte.
- Seguimiento de la mercadería, a partir de implementaciones tecnológicas, como el intercambio electrónico de datos.

Una de las nuevas características de este sistema fue la reducción de costos de transporte a escala global. Es por ello por lo que este mecanismo de transporte es y seguirá siendo el principal motor del comercio internacional, dadas sus ventajas en relación con otros medios de transporte. El proceso

denominado *Just in Time*, que adapta los procesos de entrega de forma tal que sean más frecuentes y eficientes, llevó a que los plazos de aduana y de transporte sean cada vez más cortos.

La disponibilidad, el bajo costo y la elevada eficiencia del transporte marítimo han hecho posible, por ejemplo, el desarrollo de la producción industrial en Asia.

En la actualidad, América del Sur no cuenta con un ensamblaje global de logística portuaria eficiente. La infraestructura no ha mejorado considerablemente en las últimas décadas, salvo en el caso de Brasil, que promovió una política portuaria y de comercio en pos de mejorar su competitividad.

ii. Energía

Por costo de la energía, entendemos la cantidad que ha de venderse por unidad de energía (1kWh) al usuario final para que se obtenga una rentabilidad aceptable (prevista) de la inversión (equipos, redes de distribución, explotación, etc.) y por precio, la cantidad que el mercado paga por 1kWh de energía. El costo de la energía varía en función de la fuente energética utilizada: gas, petróleo, carbón, agua, solar, eólica, etc.

En la disputa comercial entre China y Estados Unidos, donde el primero tiene aún salarios muy bajos respecto al segundo para los procesos productivos, y que, a su vez, puede devaluar su moneda para ganar competitividad, le deja a Estados Unidos tan solo una vía para mejorar la competitividad: reducir los costos de la energía. Se observa que más del 60 % de la matriz energética de China es aún sustentada con base en el carbón, mientras que, en Estados Unidos, casi el 90 % es vía hidrocarburos. Por lo tanto, al bajar los precios del barril de petróleo y gas, Norteamérica gana competitividad respecto al país asiático. Este breve ejemplo resume la importancia de la energía en las estructuras productivas y en la reducción de costos.

En el marco del desarrollo sostenible y de la diversificación de las fuentes de energía, las energías renovables, y sobre todo la hidroelectricidad, tienen un papel importante en reducir la dependencia y los costos de los combustibles fósiles que caracterizan a la matriz sudamericana. Los países de la región tienen un gran potencial de recursos energéticos e hídricos para ser explotados de forma sostenible. Se visualiza también una fuerte complementariedad entre la oferta de recursos energéticos y la demanda de energía

eléctrica, lo que favorece la integración energética, la reducción de costos y el aumento de la competitividad.

iii. Costos laborales

Valderrama *et al.* (2016) explican que la mano de obra representa el factor humano de la producción, sin cuya intervención no podría realizarse la actividad manufacturera, independientemente del grado de desarrollo de los procesos transformativos. Polimeni *et al.* (1994) señalan que este elemento del costo de producción es el esfuerzo físico o mental que se emplea en la elaboración de un producto y representa la compensación que se paga a los empleados que trabajan en actividades relacionadas con la producción o fabricación.

Ahora bien, volviendo a las teorías planteadas, el posfordismo representó un cambio en el paradigma internacional por cuanto los países centrales trasladaron sus centros de producción a la periferia. Los países que denotaron un crecimiento sostenido en el tiempo fueron los que han sido capaces de transformar el conocimiento en técnicas de producción de bienes de alto valor agregado y aquellos que lograron flexibilizar sus respectivas legislaciones laborales para, básicamente, reducir sus costos (Girado, 2006). Sin embargo, estas flexibilizaciones y caída de los salarios reales se dieron en la periferia y no en los países centrales, que se quedaron con los eslabones más complejos, de mayor tecnología y agregación de valor y, por ende, de salarios más elevados.

Por lo anterior, los países periféricos se encuentran posicionados dentro de una tendencia global de salarios bajos. Lugones (2007) sostiene que el aumento de las exportaciones genera un incremento de los ingresos medios de los trabajadores al emplear recursos humanos relativamente más calificados y, por tanto, ser retribuidos en relación a sus capacidades; sin embargo, no hay evidencia empírica que indique que esto suceda, salvo en el caso de China.

iv. Presión tributaria

Los países, en general, han sufrido cambios en presión tributaria. Estas responden a las dificultades en materia de sostenibilidad vinculadas al problema de la deuda; a fuertes presiones originadas por gastos no satisfechos,

especialmente en relación con los programas de reducción de la pobreza; a la precariedad del financiamiento del sistema previsional, y a los niveles de inversión pública. Es decir, la presión tributaria estará atada a todas estas dimensiones, podrá aumentar o disminuir, pero siempre deberá dar respuesta a los ítems mencionados.

A nivel regional, según la CEPAL (2018), ampliar la base impositiva, mejorar el diseño del sistema tributario, fortalecer la administración de los impuestos y eliminar las vías para la elusión y la evasión fiscales resultan tareas claves para mejorar el financiamiento del desarrollo sostenible y el crecimiento inclusivo en Latinoamérica. Tal como veremos en adelante, la presión tributaria va del 16 % al 32 % del PBI según el país del cual se trate. Estas diferencias generan, obviamente, que algunos países sean más competitivos que otros, pero, como contrapartida, que el Estado no impulse políticas sociales o programas para erradicar la pobreza por falta de recursos, lo cual ocasiona una profundización de la estratificación social.

v. Insumos

Poder establecer los costos de producción es el puntapié inicial para generar información contable y financiera que contribuya a mejorar la planificación empresarial en pos de maximizar la rentabilidad. El costo se refiere a la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios (Horngren *et al.*, 2007).

2. De la lluvia de inversiones y fomento de las exportaciones a la falta de un plan conducente en la Argentina

La lluvia de inversiones para el sector productivo fue uno de los temas más discutidos en los últimos años de la Argentina. Primero, por la ilusión de su llegada, que generaría desarrollo y un efecto derrame que traería más y mejores puestos de trabajo. Luego, por la decepción que produjo su no llegada. La inversión que arribó, y se fue, tuvo carácter financiero y especulativo, lo cual desestabilizó la economía y la impregnó de volatilidad y vulnerabilidad. Un país como la Argentina, en vías de desarrollo, necesita que las inversiones productivas generen empleo, promuevan el crecimiento económico y respeten la soberanía nacional.

Atraer inversiones productivas y aumentar las exportaciones manufactureras o de servicios no es tarea sencilla y no es algo que se produzca naturalmente, al menos no ha sucedido así hasta el momento. Determinados factores son los que tornan a un país más o menos atractivo para invertir y exportar; la política pública puede intervenir y generar las condiciones necesarias para atraer al capital productivo. Para que las inversiones lleguen, debe generarse un entorno propicio, con condiciones beneficiosas tanto para quien decide invertir como para el país que recibe dicha inversión. Entendemos que no alcanza con estudiar la coyuntura internacional ni tampoco con solo ordenar la macroeconomía (que no es poco). Es condición necesaria contar con una economía creíble, confiable, previsible y sólida; no obstante, no es suficiente, por cuanto hay algo más allá de la macroeconomía que condiciona al capital.

En la economía argentina, las exportaciones cumplen un papel destacado, no solo por su contribución al valor agregado y al empleo, sino también por su íntima vinculación con la solvencia externa del país, por cuanto generan divisas genuinas. El crecimiento de las exportaciones, la diversificación de productos y servicios, la agregación de valor y la apertura de nuevos destinos se presentan como los caminos más adecuados para evitar las situaciones de restricción externa que, reiteradamente, desembocaron en una crisis de balanza de pagos.

Tras la devaluación del 2018, la Argentina exporta el 15 % de su PBI, un porcentaje muy bajo si consideramos que, por ejemplo, Paraguay y Uruguay lo hacen en alrededor del 35 % y 25 %, y la región de América Latina y el Caribe exporta el 22 % de lo que genera. Esto se debe, principalmente, a que tan solo el 1,5 % de las empresas argentinas logra vender al exterior (5.500) y que, además de ser exiguas, las exportaciones se encuentran concentradas en pocas manos: tan solo 30 empresas generan el 50 % del volumen exportado.

Con la internacionalización de los procesos productivos en los años setenta, a nivel mundial se fragmentó y deslocalizó la producción, reorganizándose en lo que hoy se conoce como cadenas globales de valor (CGV). Así, bajo nuevos patrones de dispersión geográfica, la creación de valor en el origen de la mercancía se torna difusa, por cuanto interviene en su producción más de un país. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), las CGV administradas por empresas transnacionales representan el 80 % del comercio mundial; en la Argentina apenas llega al 25 %. De lo anterior, es posible inferir que nuestro escaso perfil exportador puede explicarse, por un lado, por el bajo grado de internacionalización de

las empresas argentinas, puesto que son, en su mayoría, pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno y menos insertas en las CGV, pero también por los escasos incentivos que brinda el mercado argentino para la atracción de inversiones de empresas trasnacionales.

¿Por qué atraer empresas trasnacionales? Básicamente, porque vehiculizan la inversión extranjera directa (IED), cuyos potenciales beneficios incluyen, entre otros, el aumento de la actividad económica y del empleo, permiten acceder al capital para financiar proyectos de gran envergadura, y promueven el acceso al conocimiento y la tecnología que mejoran las capacidades locales. No obstante, debe tenerse siempre presente que la IED será próspera para el país en tanto y en cuanto los objetivos del modelo de desarrollo adoptado lo sean. Es decir, existe la posibilidad de que la empresa extranjera se transforme en una «isla» al interior del país, y que ninguno de los beneficios sean transferidos a la economía local (Gligo, 2007).

Por las razones esgrimidas anteriormente, la Argentina debería enfocarse en políticas públicas que atraigan a importantes empresas multinacionales que incrementen los volúmenes exportados y contribuyan a engrosar las divisas. Ahora, ¿están dadas las condiciones para que las inversiones productivas lleguen al país?

Efectivamente, hay condiciones que son estructurales y otras que pueden ser creadas/incentivadas por la política pública. Ya de por sí, por una cuestión escalar, la Argentina tiene apenas un mercado interno de 44 millones de habitantes, mientras que el mercado brasileiro se compone de 207 millones de personas y el mexicano, de 123 millones; es decir, mercados entre 5 y 3 veces más grandes que el argentino. Sin adentrarnos en la estabilidad político-económica determinada por la macroeconomía ni en la eficiencia de las empresas que hacen a la microeconomía, nos interesaremos en lo muchas veces olvidado y comúnmente considerado como mesoeconomía. Esta se sitúa en el terreno de los mercados y de las distintas actividades económicas. Media entre los grandes agregados económicos y los agentes económicos individuales. Vale aclarar, se sitúa entre «la macro» y «lo micro».

3. Las variables de ruptura consideradas para seducir inversores y mejorar las exportaciones

Como mencionamos anteriormente, hemos identificado cinco grandes ítems en los que puede pensar un inversor a la hora de decidir dónde locali-

zar una producción competitiva y exportable. Los factores de la mesoeconomía que consideramos necesarios para atraer inversiones son: i. Logística y transporte; ii. Energía; iii. Costos laborales y presión tributaria, y iv. Insumos. En primer lugar, como parte del ejercicio de selección de oportunidad que realiza el hipotético inversor, compararemos la situación de la Argentina con otros países de la región. Luego, expondremos los resultados del «índice de competitividad» construido y los factores que más inciden en la competitividad argentina.

i. Logística y transporte

Cuando analizamos la distancia de la Argentina a los principales nodos portuario del mundo (Shanghái, Róterdam, Los Ángeles y Nueva York), observamos una desventaja geográfica producto de una desfavorable ubicación en el globo terráqueo que demanda una mayor cantidad de horas en el traslado de una mercancía que sale del puerto de Buenos Aires. A modo de ejemplo, un contenedor estándar de 20 pies, trasladado hasta Nueva York, desde Cartagena (Colombia) tarda un 54 % menos de tiempo que desde Buenos Aires y un 41 % menos si sale de Guayaquil (Ecuador). En el caso de Colombia, por ejemplo, un buque puede ir y volver a Róterdam, Los Ángeles o Nueva York en la misma cantidad de tiempo que tarda desde la Argentina tan solo en llegar.

En cuanto al costo comercial de un contenedor, se observa una importante variabilidad según el puerto de salida y destino; el embarque desde la Argentina no resulta significativamente más caro que en el resto de la región.

	País	Puerto	Distancias (millas náuticas)	Costo (promedio - 20ST)	Tiempo (Horas)
1	Brasil	Santos	-8 %	2 %	-7 %
2	México	Manzanillo	-39 %	-20 %	-34 %
3	Colombia	Cartagena	-44 %	7 %	-46 %
4	Perú	Callau	-28 %	26 %	-23 %
5	Ecuador	Guayaquil	-35 %	S/D	-29 %
6	Chile	San Antonio	-11 %	17 %	-17 %

Tabla 1. Diferencia porcentual entre países de la región y la Argentina en distancias, tiempos y costos de transportar mercaderías (promedio de los principales puertos del mundo).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de <https://www.searates.com/>.

ii. Energía

La energía es uno de los insumos más importantes para la producción local. Si bien resulta un tanto complejo establecer un valor comparable entre industrias de distintos países, es interesante, por lo menos, contar con un análisis comparativo de las matrices productivas de los países seleccionados, por cuanto hay producciones que se encuentran sujetas a los vaivenes de los precios de los *commodities* y del dólar, y otras que poseen un menor grado de dependencia a fluctuaciones exógenas. Asimismo, hay países que han avanzado en la diversificación de la matriz energética y pueden contar hoy con el uso de energías alternativas, limpias y renovables.

Encontramos que, en la Argentina, casi la totalidad de la producción de energía depende de la formación de precios denominados en dólares, escenario que en Brasil, por ejemplo, representa apenas el 18 %, debido a que la energía hidráulica es superior al 68 % en la matriz energética brasilera. En el resto de los países, el componente dolarizado es muy fuerte e, incluso en ciertos casos, con mayor peso en la matriz que en la Argentina (Colombia y Ecuador).

	País	Petró- leo	Gas	Biomasa	Hidráulica	Car- bón	Nu- clear	Renova- ble	Estruc- tura en USD
1	Colombia	10 %	80 %	2 %		8 %		1 %	98 %
2	Ecuador	89 %	5 %		4 %			2 %	94 %
3	Argentina	38 %	49 %	5 %	4 %	2 %	2 %	0 %	91 %
4	Perú	15 %	66 %	9 %	8 %	1 %		1 %	82 %
5	México	36 %	43 %		17 %			4 %	79 %
6	Chile	31 %	14 %	28 %	6 %	21 %	0 %	0 %	66 %
7	Brasil	2 %	9 %	8 %	68 %	4 %	3 %	5 %	18 %

Tabla 2. Costo de la energía (dolarizada).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Organización Latinoamericana de Energía (OLADE).

iii. Costos laborales y presión tributaria

Dependiendo del eslabón productivo, las cuestiones salariales y la presión tributaria, sumados a los costos energéticos, pueden llegar a representar más del 70 % de la estructura de costos de una empresa. En este sentido, y

al utilizar el dólar como unidad de medida comparativa, observamos que la devaluación del 2018 licuó los salarios de los argentinos y los ubicó después de México y Colombia entre los salarios en dólares más bajos de la región, cuando hasta el año 2017 eran de los más altos.

No obstante, el costo laboral en la Argentina, como así también en Brasil y Perú, se encuentra alrededor del 70 %. Estos costos incluyen cargas patronales, sindicatos, ausentismo y juicios laborales, entre otras dimensiones. Esto significa que, por ejemplo, en la Argentina el salario mínimo, vital y móvil es de USD 263 y que, junto a los costos laborales, se alcanzan los USD 447. Si bien se mantienen las posiciones en la suerte de «ranking», Colombia mejora relativamente la situación respecto a nuestro país por menores costos laborales. Esto explica que, por el mismo monto que Colombia puede contratar 10 personas, en la Argentina se pueden pagar 9.

Al considerar la presión tributaria, observamos que, junto a Brasil, la Argentina tiene la presión tributaria más alta¹, casi el doble que la peruana y un 35 % más que Chile, Colombia y Ecuador.

	País	SMVM (USD)	Impuestos al Trabajo	Costo laboral	Salario + Costo laboral	Diferencia con Argentina	Presión tributaria (% del PIB)
1	Argentina	263	34,7 %	70 %	447	-	31 %
2	Brasil	295	32,2 %	70 %	502	12 %	32 %
3	Chile	456	22,0 %	40 %	638	43 %	20 %
4	Colombia	262	30,0 %	53 %	402	-10 %	20 %
5	Ecuador	394	18,5 %	35 %	530	19 %	21 %
6	México	141	19,9 %	32 %	186	-58 %	17 %
7	Perú	281	18,5 %	70 %	478	7 %	16 %

Tabla 3. Salarios, costos laborales y presión tributaria.

Fuente: Elaboración propia sobre la base del Banco Mundial, y <http://salariominimo.com.mx/>.

iv. Insumos

Ciertas importaciones permiten acceder a nuevas tecnologías e insumos intermedios que una economía no siempre puede producir. Esto no significa

¹ Debe considerarse que la comparación responde a valores del año 2016, momento previo a los fuertes aumentos impositivos llevados adelante por la gestión del gobierno de la Alianza Cambiemos.

pujar por abrirse completamente al mundo, menos en tiempos donde el resto de los países protegen su producción nacional de las importaciones. Sin embargo, las importaciones en bienes de capital y en insumos para elaboración de productos con mayor valor agregado requiere de importaciones. En países como México, el nivel de bienes importados para la producción llega al 40 % del PBI, los países del Pacífico (Chile, Perú, Ecuador y Colombia) van del 20 al 27 %, mientras que la Argentina y Brasil lo hacen en un 14 y 12 %, respectivamente.

Conclusiones y reflexiones finales

Históricamente, disrupciones tecnológicas provocaron bifurcaciones en los ingresos, la productividad y el bienestar entre países y al interior de ellos. El saldo fue siempre la aparición de ganadores y perdedores.

Con los cambios de paradigma, se producen modificaciones significativas en los mercados de trabajo y, por ende, en la formación de los recursos humanos demandados. En el presente, la cuarta revolución industrial (4RI) involucra, entre otras cosas, la inteligencia artificial, el internet de las cosas (IOT, por sus siglas en inglés), el *big data* y las impresiones 3D. El mundo tiende, así, hacia la especialización productiva, la innovación, el desarrollo de nuevas tecnologías, lo que exige una mayor calidad educativa, y esta, a su vez, mayores presupuestos públicos destinados a educación, ciencia, tecnología e innovación. No es sino desde el Estado nacional que debe ampliarse la capacidad productiva, diversificarse la canasta de bienes exportables y agregarse contenido tecnológico a aquellos. Básicamente, es el Estado nacional quien posee el margen de acción para poder modificar la matriz productiva.

Los desafíos del desarrollo deben afrontarse con eficiencia y equidad. Entregar y producir más con los mismos recursos, o hacer lo mismo con menos, dejaría recursos disponibles para atender las demandas de otros sectores también prioritarios. Las mejoras de eficiencia también ayudarían a obtener un consenso ciudadano para avanzar en ciertas reformas que se hacen necesarias para sortear los problemas estructurales de la economía argentina. Si el Estado utiliza los recursos de manera eficiente y los ciudadanos lo perciben en una oferta de servicios públicos de mayor calidad, las decisiones serán legitimadas y la disposición por pagar los impuestos, mayor. Gobernar con eficacia requiere que los hacedores de políticas planifiquen, definan

instrumentos, formulen e implementen políticas de manera coordinada. El Estado es quien debe enviar las señales al mercado y conducir al tejido empresarial por el camino de la competitividad para, paulatinamente, insertar a la economía argentina en las cadenas globales de valor.

En la comparación de los 7 países analizados, la Argentina sería la anteúltima economía a la que la *inversión extranjera directa* acudiría, es decir, una de las menos competitivas de la región.

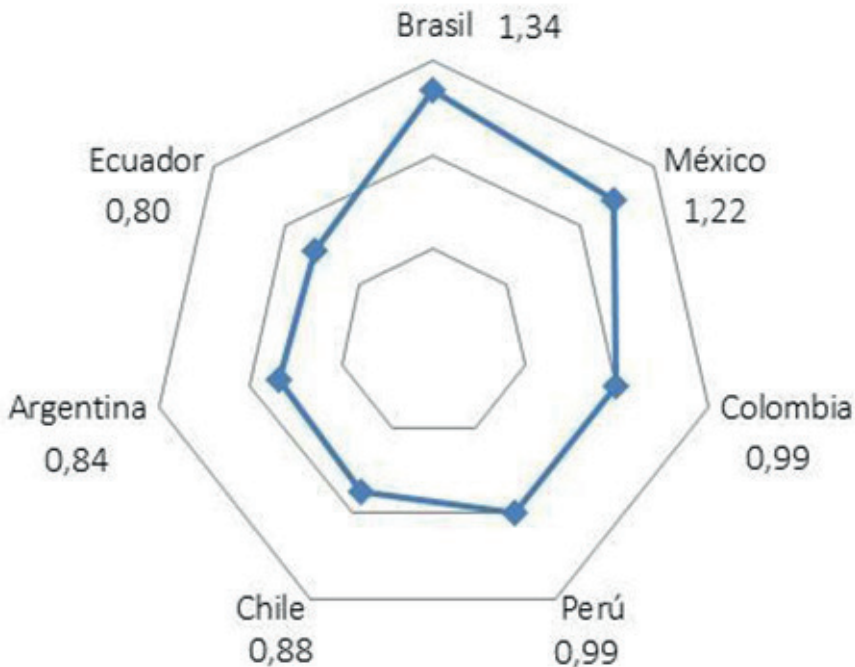


Ilustración 1. Ponderación de la inversión extranjera directa.

Fuente: Elaboración propia.

De los cinco factores analizados, parecería ser que dos son los que inciden con mayor fuerza en esta «desventaja competitiva» argentina: la presión tributaria y los costos logísticos, seguidos por los costos laborales.

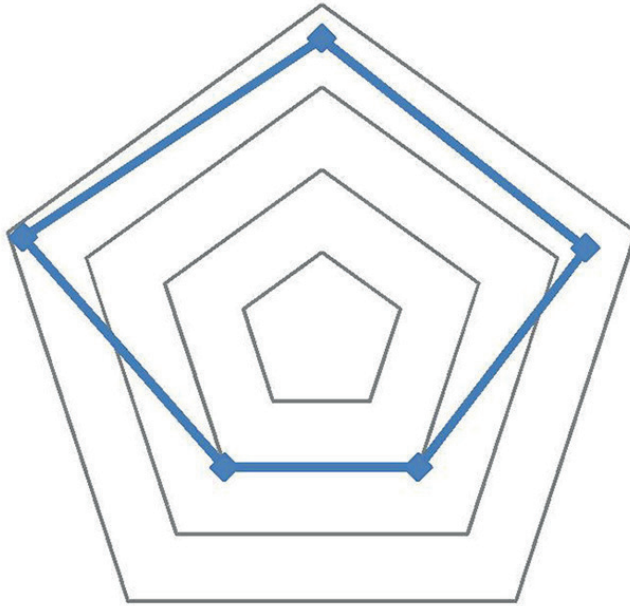


Ilustración 2. Análisis de costos (más cerca del centro, menos costos).

Fuente: Elaboración propia.

Entonces, si la Argentina quiere mejorar las inversiones reales, debe comenzar por diseñar políticas públicas que tiendan a atenuar estos problemas, que pugnen no solo por un mayor volumen exportado, sino por la complejización de la matriz productiva que permita exportar con agregación de valor. De lo contrario, se continuará operando en el corto/mediano plazo con ineficaces devaluaciones para ganar competitividad, a costa de licuar costos en relación con otros países, pero también de licuar ganancias empresarias y, más aún, deteriorar el salario de los trabajadores argentinos, habida cuenta de la traslación de la devaluación atinente a los precios. **Seamos verdaderamente competitivos, resolvamos los problemas mesoeconómicos.**

Referencias bibliográficas

- Amsden, A. (1992). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*, Oxford University Press, USA.
- CEPAL (2010). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*,

documento informativo.

- CEPAL (2018). *El Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe*. División de Desarrollo Económico de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Chudnovsky, D. y López, A. (2004). Transnational corporations' strategies and foreign trade patterns in MERCOSUR countries in the 1990s. *Cambridge Journal of Economics*, Oxford University Press, 28(5), 635-652, September.
- Chudnovsky, D. y López, A. (1997). Las estrategias de las empresas transnacionales en Argentina, Brasil y Uruguay en los años noventa. Proyecto *Internacionalización productiva en el Mercosur*, CENIT, Buenos Aires.
- Fagerberg, J. y Verspagen, B. (2002). Technology-gaps, innovation-diffusion and transformation: an evolutionary interpretation. *Research Policy*, 31.
- Fajnzylber, Fernando (1988): "Competitividad internacional: evolución y lecciones". Revista CEPAL p. 7-24. Revista de la CEPAL No.36. diciembre de 1988.
- Fajnzylber, Fernando, (2006). *Una visión renovada del desarrollo de América Latina*. CEPAL.
- Girado, G. (octubre de 2006). Nuevos protagonistas en la economía mundial, nuevas oportunidades en el comercio exterior. En el marco de conferencias de EXPOCOMEX Business Beyond Borders, Auditorio Río de la Plata, La Rural, Buenos Aires.
- Gligo, N. (2007). Políticas activas para atraer inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, en *Desarrollo Productivo series* 175, 113.
- Hartmann, D.; Guevara, M. R.; Jara-Figueroa, C.; Aristarán, M., e Hidalgo, C. A. (2017). Linking Economic Complexity, Institutions, and Income Inequality. *World Development* 93.
- Hausmann, R. y Hidalgo, C.A. (2010). Country Diversity, Product Ubiquity and Economic Divergence. *CID Working Paper* 201.
- Horngren, T.; Datar, M.; Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos*. 12.a Edición. México: Pearson Educación.
- Khan, M. (2000). Rent-Seeking as a Process: Inputs, Rent-Outcomes and Net Effects. En Mushtaq Khan y Kwame Sundaram Jomo (eds.), *Rents, Rent-Seeking and Economic Development*, 70-144. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kohli, A. (2004). *State-directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lall, S.; Albaladejo, M., & Moreira, M. M. (2004). *Latin American industrial competitiveness and the challenge of globalization*. Buenos Aires: IDB-INTAL.

- Lugones, G. E. (2007). *Módulo de capacitación para la recolección y el análisis de indicadores de innovación*. IADB. WP 8.
- Lugones, G. E.; Gutti P; Le Clech, N. (2007). *Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina*. CEPAL. Unidad de Comercio Internacional e Industria. Serie Estudios y Perspectivas. Documento 89.
- Malerba, F. y Montobbio, F. (2000). Knowledge Flows, Structure of Innovative Activity and International Specialization. *KITeS Working Papers* 119, KITeS, Centre for Knowledge, Internationalization and Technology Studies, Università Bocconi, Milano, Italy, revised Nov. 2000.
- Moguillansky, G. y Devlin, R. (2011). *Breeding Latin American Countries: Operating Principles for Rehabilitating Industrial Policies*. CEPAL, Banco Mundial.
- Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (Coords.) (2012): *Geografía Económica Mundial. Un enfoque centro-periferia*. Universidad Nacional de Moreno. UM Editora.
- Narodowski, P. y Remes Lenicov, M. (Coords.) (2014). *Geografía Económica Mundial. Las cadenas globales de valor*. Universidad Nacional de Moreno. UM Editora.
- Polimeni, R.; Fabozzi, F., y Adelberg, A. (1994). *Contabilidad de Costos Conceptos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales*. (3.a ed.) Bogotá: McGraw-Hill.
- Remes Lenicov, M. (noviembre 2019): *La dificultad de complejizar la producción en países en desarrollo. ¿El modelo de maquila y exportaciones de México, es un caso a imitar?* UNLP.
- UNCTAD (2013): "Informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD". UNCTAD/PRESS/PR/2013/001
- Ures, U. (2005): Tendencias en el mercado operativo de cargas. *Énfasis Logístico* 11(4), 14-24.
- Valderrama, B.; Yosman J.; Colmenares, L.; Colmenares, K. D.; Jaimes, R. (2016): Costo de la gestión laboral en el proceso productivo de una empresa manufacturera trujillana. Caso: Industrias Kel, C.A. *Actualidad Contable Faces* 19(33), julio-diciembre, 96-111.
- Woo-Cumings, M. (1997). *Capital Ungoverned: Liberalizing Finance in Interventionist States*. Cornell University Press. ISBN13: 9780801431760

