

***ACTUALIZACION DEL ESTUDIO SOBRE EL DESARROLLO***

***ECONOMICO DE LA REPUBLICA ARGENTINA***

***-Segundo Estudio –***

***(OKITA II)***

***Sumario Ejecutivo***

***Marzo de 2003***

***Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA)***

***FUNDACION OKITA***

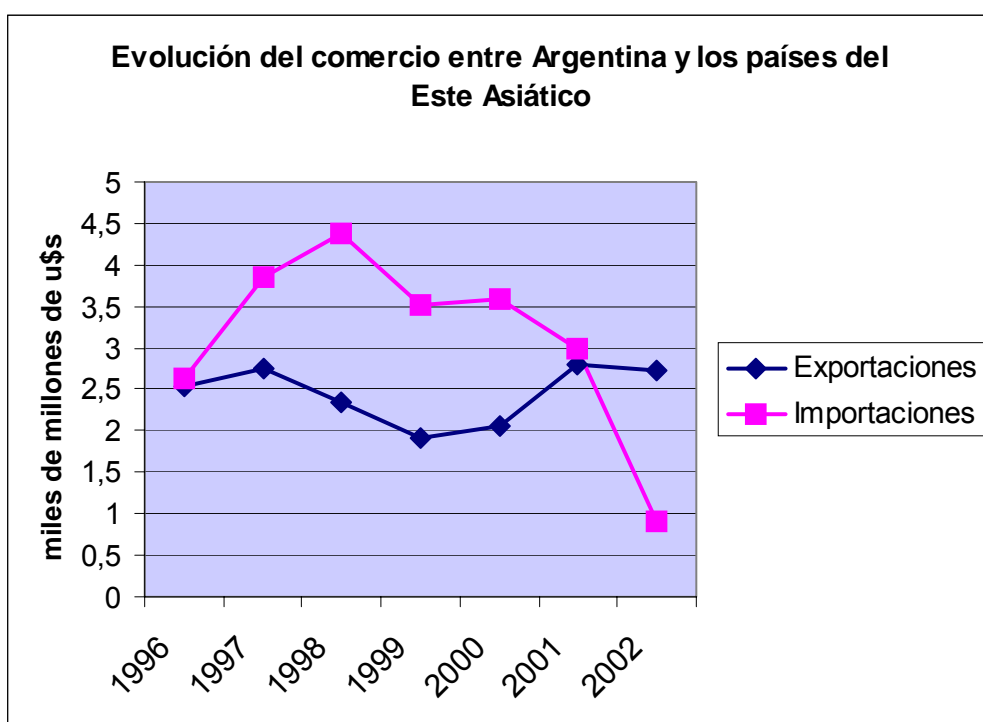
## 1. RESUMEN EJECUTIVO

### 1.1.Introducción

A fines del año 1996, el Gobierno de Japón, a través de la Agencia de Cooperación Internacional del Japón (JICA), entregó al Gobierno Argentino el informe "Hacia Una Mayor Interdependencia Entre La Argentina y el Este Asiático: Una nueva Oportunidad para la Economía Argentina" (Informe Okita II).

El informe señalaba la conveniencia de incrementar la relación entre Argentina y los países del Este de Asia, como forma de diversificar las exportaciones y contribuir al crecimiento y desarrollo de las PyMES argentinas. También aconsejaba al Gobierno Argentino la implementación de una serie de medidas, incluyendo el fortalecimiento del apoyo institucional, una mayor participación del Estado en temas de promoción de exportaciones, desarrollo de las PyMES manufactureras y la elaboración de un plan de infraestructura de transporte. En la carta de presentación del informe, el líder del equipo de investigadores, Saburo Kawai, señalaba: "Estas investigaciones revelaron que el Este Asiático constituye un mercado competitivo pero atractivo para la Argentina, cuyos productos basados en recursos naturales tienen buenas posibilidades para penetrar a ese mercado. Para lograrlo, según el producto que se desee exportar, la Argentina necesita estrategias para la exportación tanto en el sector público como en el privado, mejorar la calidad de abastecimiento estable, infraestructura adecuada y actividades de promoción de ventas".

Más de siete años han pasado y, a pesar de algunas mejoras en el comercio global con los países de la región, las relaciones económicas entre Argentina y los países del Asia Pacífico no han logrado desarrollarse como planteaba el informe Okita. Si bien China es el cuarto país destino de las exportaciones



argentinas y Japón, Corea, Tailandia y Malasia son más importantes como compradores que el Reino Unido, Bélgica, Bolivia o Francia, las relaciones económicas con estos países no han alcanzado a cumplir las expectativas que las oportunidades y el dinamismo habían generado. En el año 2001, las exportaciones argentinas a estos países alcanzaron la suma de US\$ 2,5 mil millones contra US\$ 4,4 mil millones de Chile ó US\$ 6 mil millones del Brasil. Chile exporta al Japón por US\$ 2.2 mil millones, casi siete veces más de lo que exporta Argentina al mismo destino. Brasil exporta a Corea del Sur el doble que lo que exporta Argentina.

La escasa relación comercial y política con los países del Asia es un reflejo de la lejanía geográfica, de la percepción de lejanía cultural y de la inercia histórica. El resultado de esta combinación: tan sólo el 4% de los argentinos considera que es necesario estrechar los vínculos con los países del Asia, haciendo que las relaciones con unos pocos socios tradicionales continúen con el mismo vigor, a pesar de que el mapa geoestratégico mundial esté experimentando cambios importantes. Se infiere entonces que mas de 1/3 de la población mundial es prácticamente ignorada. El principal obstáculo que separa a Argentina de esta zona tan rica en oportunidades no es la distancia sino la ignorancia, la cual persiste a pesar de los esfuerzos y de la existencia de importantes colectividades de inmigrantes asiáticos en el país.

### **Exportaciones e importaciones argentinas al Este Asiático**

En millones de dólares

País	Exportación		Importación	
	1996	2002	1996	2002
CHINA	607	1.088	698	329
COREA	204	325	428	65
FILIPINAS	65	157	19	8
INDONESIA	222	76	79	34
JAPON	512	379	725	314
MALASIA	303	221	118	43
SINGAPUR	44	15	103	28
TAILANDIA	145	309	72	29
TAIWAN	225	62	300	60
HONG KONG	216	85	89	12
<b>Total</b>	<b>2.544</b>	<b>2.717</b>	<b>2.630</b>	<b>921</b>
ASIA	3.878	4.439	2.947	1.070

### **1.2. La década de los 90**

Aunque es innegable que la economía argentina tuvo un desempeño negativo en la última parte de los años noventa, la década fue un período de significativos avances, con sectores que experimentaron un importante desarrollo. No es necesario detenerse en esta síntesis en un relato pormenorizado sobre el período, ya que sus características y evolución fueron ampliamente difundidas en trabajos anteriores. Basta recordar que, entre otras medidas, se abandonaron los controles en el movimiento de divisas, se

liberaron totalmente las inversiones externas, se estableció una relación confiable y fija con la divisa estadounidense, se logró estabilidad de precios internos, se desregularon mercados y se privatizaron servicios y empresas. Se permitió de esta forma un muy fluido aprovechamiento de recursos que hasta entonces habían quedado fuera del alcance de la iniciativa privada.

Estas medidas, tomadas en un marco de estabilidad política e institucional, allanaron el camino para un sostenido ingreso de capitales directos y tecnología, orientado principalmente a asumir actividades que hasta entonces se había reservado el Estado (telefonía, energía eléctrica, petróleo y gas, caminos, correo, puertos, siderurgia básica, ferrocarriles, aerolíneas, etc.), a la gran minería (oro y cobre especialmente) que fue beneficiada con mejores reglas impositivas y de propiedad, al sector financiero y a la comercialización y otros servicios.

La industria manufacturera, antaño la mayor receptora de las inversiones extranjeras, tuvo en este período avances y retrocesos. El sector automotriz, algunas industrias alimenticias y especialmente los sectores relacionados con el procesamiento de recursos naturales, tales como la petroquímica, madera y alimentos, tuvieron un comportamiento dinámico. En las restantes industrias hubo esfuerzos bastante generalizados para mantener o alcanzar la competitividad, mediante equipamiento, asociaciones o venta de capital accionario a empresas más modernas, en muchos casos de grupos extranjeros.

Por otra parte, la reducción de la carga impositiva y arancelaria a la adquisición de equipos que estableció el gobierno, el mayor acceso a financiación internacional y el tipo de cambio anclado favorecieron la incorporación de tecnologías y máquinas contemporáneas, casi en su totalidad de origen importado.

Pero el tipo de cambio fijo respecto de una divisa que tendía a revaluarse (el dólar americano), la presión de los costos locales y el aumento del costo financiero, producto de la desmejora en la percepción del riesgo país, fueron comprimiendo la rentabilidad de las empresas productoras de bienes "transables". Primeramente fueron afectados los sectores y firmas menos competitivos y luego, en las postrimerías de los 90, especialmente a partir de la caída del real brasileño, el deterioro se extendió a numerosas ramas. Muchas actividades manufactureras tradicionales fueron sustituidas por importaciones, a veces totalmente, otras en ciertos tramos de la cadena productiva.

En cambio, en la explotación de recursos naturales y la producción basada en ellos, sólo los sectores más marginales y más intensivos en mano de obra tuvieron problemas de esta magnitud. El resto, si bien resultó afectado por la suba del costo del dinero en la última parte de la década, estuvo generalmente a cubierto por su gran competitividad. Por otra parte, en los 90, tanto las retenciones como los precios regulados fueron eliminados. El productor y comercializador agropecuario, petrolero, energético o minero fue dueño del 100% de sus productos.

El cuadro general de prosperidad de los 90, que se verifica fácilmente en los indicadores más significativos, tales como la evolución de las cifras de producto bruto y de ingreso per capita, disimuló síntomas claramente preocupantes.

El más perverso de ellos fue la combinación de una expansión notable en el gasto público y la política del cambio fijo. El endeudamiento resultante y el aumento del desempleo fueron las caras visibles de esta contradicción. La consecuencia de la desocupación fue una creciente marginación de amplios sectores de la sociedad y una mayor inequidad en la distribución de la riqueza.

La deuda adquirió proporciones peligrosas, que motivaron un alto spread (riesgo país) en las tasas de interés que debió pagar el gobierno y las empresas argentinas, haciendo el servicio aún mucho más abultado y, en definitiva, imposible de atender.

### **1.3. El Fin del Ciclo**

Por su proximidad y por la intensidad de los efectos que ha tenido en toda la sociedad argentina, es aún difícil evaluar este período en forma objetiva y definitiva. Pero, sin desconocer los importantes logros, es evidente que el modelo de desarrollo impuso una estructura de precios relativos e ingresos que dejó al margen a amplios sectores de la sociedad y que, por otra parte, no contó con mecanismos eficaces de ajuste a los cambios en la coyuntura internacional.

La saga de este proceso es el default del Estado, la ruptura de las reglas en materia de deudas y contratos, la más profunda depresión económica de la que se tenga registro y, especialmente, una situación social dramática, con porcentajes de subocupación del orden del 40%. La desocupación abierta, luego de superar el 21% en mayo del 2002, bajó al 17,8% en octubre de ese año, fundamentalmente por los programas de subsidios y ayudas estatales, que, en realidad, no son auténticos trabajos. Más del 57% de la población se encuentra en situación de pobreza (octubre del 2002, encuesta permanente de hogares).

La libertad cambiaria ha desaparecido y los movimientos de divisas están sometidos a un estricto control. Las reglas para liquidar las deudas internas y externas están sujetas a diversas interpretaciones. El sistema financiero no ha vuelto a operar normalmente. Naturalmente, el acceso al crédito internacional, luego del "default" del Estado y de varias empresas, ha quedado vedado.

A pesar de la coyuntura económica relativamente más tranquila a la que se llegó a partir de septiembre del 2002, el futuro no se presenta aún claro. Aunque se tienden a encauzar los conflictos existentes entre deudores y acreedores, aunque el tipo de cambio parece estabilizado y las cuentas fiscales han comenzado a mostrar superávit primario significativo, aún se está lejos de la normalización y está por delante un cambio de gobierno.

Para los inversores privados, estas condiciones se sintetizan de algún modo en los indicadores habituales de clima de negocios: la Argentina ha pasado, luego de estar ubicada como una de las mejores plazas del mundo en esta materia, a los últimos puestos del ranking, una evolución extrema en un breve plazo, que seguramente representa un récord de oscilación.

#### **1.4. Nuevas Oportunidades**

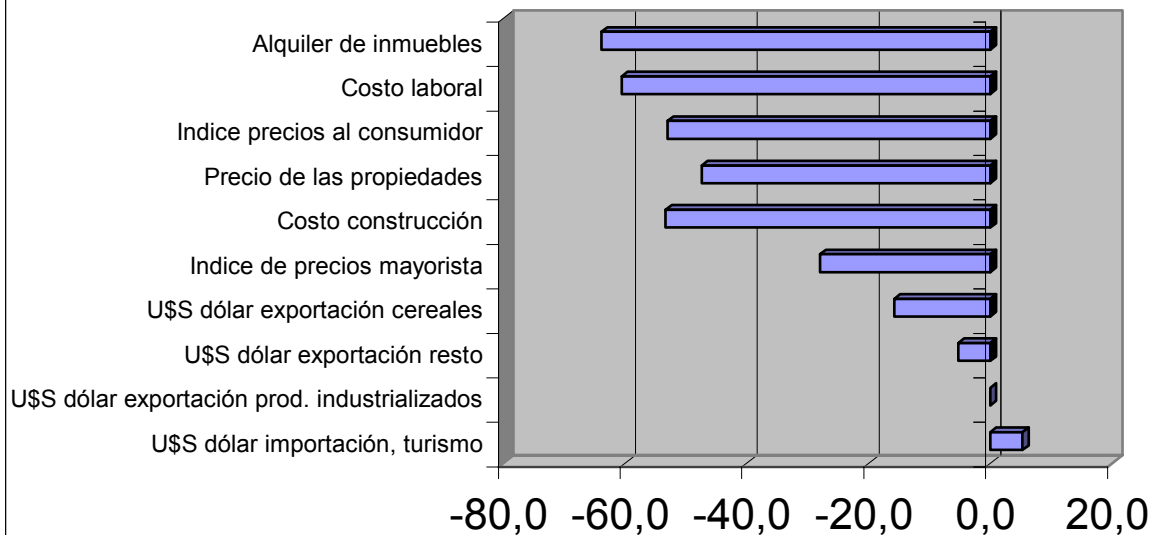
La devaluación, la declaración del default del Estado con la deuda y el cambio del marco jurídico han afectado el ambiente para realizar inversiones en Argentina. Será necesario rehacer aquello que atrajo en los 90 al inversor, la confianza, el crédito, el clima y la certidumbre, pero, por el momento y por un cierto tiempo, será difícil reconstituirlos. Pero la crisis ha cambiado sustancialmente los precios y costos relativos de la Argentina, abriendo nuevas posibilidades. Aunque el ambiente de negocios es malo, los costos para producir se han reducido sustancialmente. Los salarios, las materias primas, insumos y equipos de origen nacional, los inmuebles y los alquileres han sufrido correcciones entre 0 y 120%, en tanto que el tipo de cambio se ha triplicado.

Los costos de producción en relación a los de los mercados externos han caído profundamente. Argentina se encuentra ahora entre los países occidentales más competitivos en la materia, no solo por el bajo costo de la mano de obra, sino también de toda clase de servicios profesionales y gerenciales. Argentina conserva una mano de obra relativamente educada y un nivel de profesionales y técnicos más que aceptable.

La visión de la mayoría de los economistas y observadores es que esta constelación de precios relativos tal vez se amortigüe parcialmente en el futuro, pero que perdurará en sus características esenciales. En efecto, la Argentina tendrá que lograr permanentes superávits de comercio exterior y mantener equilibrada o positiva su cuenta corriente externa. Sin crédito internacional, con compromisos de pagos que surgirán de la renegociación de la deuda, Argentina deberá mantener los costos bajos, es decir, un valor de su moneda que estimule las exportaciones de bienes y servicios, no favorezca las importaciones que no estén relacionadas a la mejora del aparato productivo y promueva el turismo receptivo.

#### **Los menores costos**

**% de cambio en costos en relación al dólar de exportación feb 03/dic01**



Durante la última década muchas empresas se renovaron y las mejoras en materia de informática y comunicaciones han seguido el ritmo del resto del mundo. La Argentina mantiene su dotación de recursos naturales que la transforman en uno de los países con mayores posibilidades de crecimiento; con los costos relativos actuales, es sumamente rentable agregar valor en el país y encarar procesos de exportación.

Como consecuencia de los cambios en los costos, se han vuelto a poner en marcha actividades que sustituyen importaciones en todo el espectro del nomenclador arancelario, total o parcialmente (partes, terminaciones, procesos, ensambles, envases, etc.). Estudios oficiales (Ministerio de la Producción) y privados (Fundación Mediterránea) hablan de una sustitución de importaciones próxima al 50% en el año 2002. También, aunque por ahora en menor medida, se han comenzado a exportar productos industrializados. Al mismo tiempo, en pequeña escala está habiendo un auge de ventas al Exterior de servicios profesionales (software, diseño, publicidad, producción de TV y cine, educación a distancia, call centers, etc.) y el turismo receptivo está en un manifiesto boom (40% de crecimiento en un año).

El cuadro siguiente menciona algunas de las actividades con perspectivas más o menos inmediatas. El primer rubro es estrictamente especulativo y debería desaparecer a medida que la economía se normalice

#### Oportunidades en la crisis

Sector	Plazo	Rentabilidad	Riesgo
Arbitraje en títulos y cambios	Muy corto	Muy alta	Alto
Oportunidades inmobiliarias	Mediano y largo	Buena- muy buena	Bajo
Empresas de productos exportables y manufacturas de los mismos (OKITA II, carnes, pescado, cueros, aceites, vinos, frutas, agro, etc., minerales)	Todos	Buena-muy buena	Medio
Empresas arrasadas por la importación de fines de los 90 (textiles, confecciones, metalmecánica, automotriz, varios)	Corto y mediano	Buena-muy buena	Medio
Turismo receptivo	Todos	Buena-muy buena	Medio
Exportación de servicios ( software, capacitación, procesamiento de datos, publicidad, producción TV y cine, etc.)	Corto y mediano	Buena-Muy buena	Medio

#### Plazos

Muy corto: menos de 12 meses

Corto: entre 1 y 2 años

Mediano: entre 2 y 4 años

Largo: más de 4 años

Prácticamente, todos los ejemplos actuales de estas operaciones aprovechan la capacidad existente, las plantas, equipos, oficinas y el personal y la mano de obra ociosos, implicando solo inversiones en capital de trabajo. Salvo en el agro y en la minería, donde las inversiones en activo fijo se han comenzado a reactivar, el resto generalmente emplea las instalaciones y recursos disponibles. El marco económico y político determinará si este incipiente impulso se sostiene y genera confianza como para determinar una ampliación de la capacidad productiva.

### **1.5. El Marco Internacional**

El análisis del comercio y de las posibilidades de crecer a través de la exportación está evidentemente condicionado por el contexto internacional y la evolución de la conflagración internacional, que afectará al comercio y el turismo, acentuará la recesión y que podría empujar a un nuevo ciclo de crisis económico-financieras, especialmente en países dependientes del petróleo y muy volcados hacia las exportaciones a los grandes mercados, entre los que se cuentan varios asiáticos.

De todas formas, la disponibilidad de petróleo y otros recursos de Argentina y la lejanía respecto de las zonas de conflicto probables, ventaja esta última que se extiende prácticamente a todo el hemisferio sur, parecen colocarla en una posición ventajosa aún si esta lamentable situación perdurara.

Por otro lado, este condicionamiento externo refuerza además para la Argentina la conveniencia de acentuar los lazos de cooperación dentro de la propia región sudamericana y el hemisferio sur. En particular, el estudio efectuado vuelve a poner en evidencia la utilidad de emprender actividades conjuntas en el ámbito de Mercosur, Bolivia y Chile, en diversos campos con proyección a los mercados del Este Asiático: promoción de exportaciones, infraestructura para el comercio y lucha sanitaria. Los esfuerzos en esta área en forma conjunta podrían alcanzar la escala y eficiencia adecuada, a un costo para cada país sensiblemente inferior.

## 1.6. El Este Asiático

Tal como lo señalaron los sucesivos informes OKITA, el Este Asiático representa a la vez un potencial aliado y un importante objetivo de mercado. Dos razones evidentes lo muestran como un aliado estratégico:

- Primeramente, porque las empresas de Japón, Taiwan, Hong Kong, Corea y otros países asiáticos disponen de tecnología de punta y son especialistas en la producción y comercialización competitiva para los mercados mundiales.
- En segundo lugar, porque la región asiática requiere alimentos, insumos y materias primas industriales para su consumo y para sus producciones a escala mundial, recursos que abundan en Argentina.

Al mismo tiempo, la región representa un objetivo porque no sólo es uno de los grandes mercados mundiales a los que Argentina apenas ha accedido con sus productos, sino que además se revela como el área más dinámica y con mayor potencial de crecimiento.

ATRACTIVO DE LA ZONA
Estos países:
1. Cuentan con el 33 % de la población mundial,
2. poseen el 22 % del producto bruto mundial y superarán holgadamente el de los NAFTA o Unión Europea dentro de los próximos 20 años.
3. participan del 25 % de las exportaciones mundiales y del 22 % de las importaciones globales, conteniendo una tendencia alcista importante,
4. tienen impresionantes tasas de crecimiento económico que promediaron el 7,6 real desde 1990 hasta 2001, exceptuando Japón. El comercio creció a una tasa todavía mayor .
5. cuentan con las tasas de ahorro mas altas del mundo (un 33 % de su PBI, en promedio),
6. gozan de complementariedad con la estructura económica de Argentina con lo que los beneficios del comercio son mayores para ambos, (siendo además el de crecimiento más dinámico en las corrientes de comercio mundiales.)
7. diversificarán los riesgos comerciales de Argentina, tanto para la colocación de sus productos, cuando otras regiones no puedan

absorberlos, como para proveerle de importaciones que se necesitan en forma estable.
8. cuentan con una diversidad en los poderes adquisitivos de la población (siendo además que, en líneas generales, este se está incrementando) posibilitando que diferentes productos argentinos encuentren mercado,
9. producto del fuerte crecimiento de sus economías, evidencian un sostenido aumento de las importaciones,
10. representan el mayor destino mundial de las inversiones externas directas, dirigiéndose principalmente a la producción,
11. no poseen un acuerdo comercial regional que incluya productos alimenticios.
12. China, con una población cercana a los 1.300 millones de habitantes, viene experimentando un alto grado de urbanización y de ascenso de la clase media, con un nuevo patrón de consumo "occidentalizado" que favorecería la importación de productos argentinos destinados a este grupo de creciente poder adquisitivo.

### 1.7. Los productos recomendados en el OKITA II

Una rápida revisión de las exportaciones argentinas al Este del Asia en el período posterior a la entrega del Informe Okita II señala:

- El crecimiento de la República Popular China como principal socio comercial, pero con una concentración de importaciones argentinas en un solo producto.
- Una concentración en pocos productos de poco valor agregado.
- La incorporación de la minería como un nuevo producto de exportación.
- La gran volatilidad de las exportaciones de un año al otro.
- La concentración en grandes empresas.
- La concentración en pocos países del Este del Asia.

El OKITA II recomendó determinadas actividades de exportación, basadas en recursos naturales, pero agregando valor. El grado de instrumentación ha sido bajo por un sinnúmero de razones, pero debido a un factor común y preponderante: el costo de producción creció ininterrumpidamente y el tipo de cambio se revaluó junto al dólar, volviendo poco rentables las actividades de elaboración.

En la actualidad, esta distorsión ha sido completamente removida, pero el país ha dejado de ser atractivo para el inversor por los factores comentados (el riesgo elevado, inestabilidad, falta de crédito, etc.). A pesar de la profundidad de la crisis, del deterioro de las instituciones y del grado de incertidumbre política que encierra el momento actual, es evidente que estas dificultades representan un obstáculo más fácilmente superable que el escollo casi invencible de la falta de competitividad. Si se mantiene un rumbo de sensatez en la conducción económica, el riesgo argentino se irá acotando y, mientras tanto, se habrán encontrado fórmulas imaginativas para recuperar el crédito para los buenos proyectos, especialmente si tienen mercados externos.

Por esto, con algunas variantes, esta revisión estima que las nuevas condiciones son favorables a la implementación de iniciativas como las propuestas en el OKITA II y otras de similares características.

El informe OKITA II seleccionó una serie de productos con posibilidades de exportación al Este de Asia. Entre los productos seleccionados figuraban:

- Carne Bovina y Productos Derivados.
- Frutas Frescas.
- Jugos de Fruta.
- Tomate Procesado.
- Productos basados en Calamar.

A fin de analizar los resultados de las recomendaciones, el equipo de trabajo entrevistó a empresas y cámaras productoras a fin de indagar sobre los resultados obtenidos.

Un análisis de lo sucedido señala:

**Tomate Procesado:** Los costos de producción siguen siendo altos por lo que se carece de competitividad. Es difícil que se logre exportar este producto al Japón y a otros países del Este Asia. Algunas empresas entrevistadas señalaron que han comenzado la exportación de otros productos como mermeladas, jaleas y frutas enlatadas.

**Carne Bovina y Productos Derivados:** La reaparición de la aftosa en el año 2001 impidió la exportación de carnes frescas o congeladas a los mercados del Este del Asia. La apertura del mercado japonés, uno de los más rentables dentro de los países del Asia, deberá esperar la reasunción de las negociaciones con las autoridades del MAFF, proceso que puede tardar más de tres años. Se han exportado algunos productos procesados de la carne, en poco volumen, especialmente a Hong Kong .

### **Exportaciones totales y de carnes a países del Este Asiático**

En miles de dólares

País Receptor	1996	1998	2000	2001
<b>CHINA Total</b>	607.446	681.788	796.224	1122612
Carnes	577	5.660	4.979	4.584
<b>COREA Total</b>	204.002	132.388	165.500	396.381
Carnes	0	3	2	0
<b>INDONESIA Total</b>	222.440	37.959	70.204	43.219
Carnes	0	0	104	348
<b>JAPON Total</b>	512.455	656.814	398.813	364.148
Carnes	7.013	5.151	3.030	3.158
<b>MALASIA Total</b>	303.150	259.084	242.816	293.528
Carnes	160	400	1.769	617
<b>TAILANDIA Total</b>	144.806	126.473	187.905	304.227
Carnes	0	0	0	0
<b>TAIWAN Total</b>	225.440	299.053	64.148	31.156

Carnes	0	1	5.882	0
<b>HONG KONG</b>				
<b>Total</b>	215.927	80.710	87.776	99.881
Carnes	12.774	6.031	8.137	8.675

Fuente: Indec

**Productos basados en el Calamar:** Ha avanzado bastante en calidad y eficiencia la producción en Argentina de calamar entero y vaina, posibilitando su acceso a los mercados orientales y mejorando sensiblemente el rendimiento económico para las empresas.

En el Informe OKITA II se señalaba la baja cantidad de importaciones japonesas de calamar argentino. El motivo era que el calamar que se pescaba en aguas argentinas por buques poteros japoneses (bajo sistema de charter), ingresaba al Japón como calamar japonés. En el año 2002 no existió el sistema de charteo en Argentina, por lo que las compras de calamar por parte del Japón aumentaron significativamente, alcanzando a 20 mil toneladas por US\$ 15 millones.

Últimamente, con la incorporación de los modernos buques poteros japoneses, se ha mejorado la calidad y la eficiencia en la producción. En la gran mayoría de los buques de la flota argentina, se mantiene un pequeño núcleo de tripulación oriental, ya sea japonesa, coreana o china, que ayuda a controlar el proceso.

La mejora de la calidad y productividad en la pesca del calamar en Argentina se debe exclusivamente al esfuerzo del sector privado argentino y a la adquisición de los buques poteros japoneses, nuevos equipos de detección y captura, etc.

**Jugos de Fruta:** Dentro de los jugos de fruta, el único producto se que ha logrado desarrollar es el del jugo concentrado de limón. A diferencia de otros productos frescos como la fruta, el jugo de limón concentrado no tiene problemas sanitarios lo que facilita su exportación. La importación total de Japón de jugos de limón concentrado es aproximadamente de 11 mil toneladas (año 2002) dentro de las cuales, Argentina exporta 2 mil toneladas (20% del total) un aumento de cuatro veces en comparación con las cifras mencionadas en el informe Okita II. Las importaciones se realizan a través de compañías comercializadoras grandes y medianas (tradings) como Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo, Itochu, etc.

El aumento de las exportaciones de jugo concentrado de limón es uno de los pocos productos que, siguiendo las recomendaciones del informe OKITA II, logró alcanzar los resultados esperados.

**Frutas Frescas:** El único caso exitoso ha sido la producción de cítricos frescos, en especial el limón. La Argentina ocupa hoy el primer lugar en la producción mundial de limones, dando esto lugar a un potencial aumento en las exportaciones al Este del Asia.

Los datos de comercio exterior argentino muestran que la exportación de jugos de limón concentrados es una realidad, mientras que las ventas de limones frescos al exterior se ha visto seriamente perjudicada por problemas fitosanitarios relacionados con la Mosca del Mediterráneo. Luego de cuatro años, este problema ha sido solucionado, no estando los cultivos afectados por esta enfermedad. En consecuencia, una audiencia pública realizada en Japón en el mes de Marzo del 2003, dio el visto bueno para el intercambio de expertos e inspectores entre la Argentina y Japón, encargados de estudiar los procedimientos a lo largo de la cadena de frío, con el objeto de poder exportar estos productos al Japón. Se estima que además del Japón, las exportaciones de limón fresco tendrán una alta posibilidad en otros países del Este del Asia.

En relación a las exportaciones de frutas frescas a otros países del Este del Asia, se está avanzando en las gestiones tendientes a la solución de los temas fitosanitarios. En muchos casos continúan los problemas señalados en el informe Okita II en relación al tratamiento de frío para eliminar la Mosca del Mediterráneo. Tampoco se han cumplido las recomendaciones en relación a llevar a cabo un estudio detallado sobre las características del mercado japonés para ajustar la producción a esa demanda.

### **1.8. Las condiciones del marco**

Tanto o más importantes que las recomendaciones específicas son las condiciones generales, que, aunque obvias, es necesario recordar. Para facilitar estos proyectos e iniciativas, debe reconstruirse el marco institucional, camino por el cual, a la luz de la evolución reciente de la economía y la política, se ha comenzado a transitar. Los atributos necesarios de un clima menos agresivo con la inversión privada son conocidos:

- respeto a la propiedad privada,
- estabilidad jurídica y reglamentaria,
- claridad y simplicidad de las normas,
- procedimientos judiciales y administrativos expeditivos e imparciales
- eliminación de trámites y procedimientos administrativos innecesarios

En materia económica, además de la previsibilidad y estabilidad de las normas, resultaría indispensable garantizar ciertos lineamientos básicos, entre los que debería encontrarse la conveniencia de mantener una política de tipo de cambio realista y consecuente con el propósito de disminuir los compromisos externos. También será necesario volver operativo al sector financiero.

### **1.9. El problema de la financiación**

A diferencia de la década del noventa, durante la cual el sistema bancario argentino se desarrolló en un contexto normativo relativamente estable, a partir de los últimos meses del año 2001, acompañando la crisis económica, se sucedieron diversos cambios en el marco regulatorio que continúan a la fecha

de escribir este informe. Este conjunto de “nuevas reglas” impactó de manera directa e indirecta en el desenvolvimiento del sistema bancario.

La magnitud de la salida de depósitos observada durante el año 2001, en especial su aceleración en los últimos meses, motivó el primer gran cambio regulatorio: el establecimiento de un sistema restringido de retiro de depósitos, denominado posteriormente de manera informal “corralito”. La sanción de este decreto no sólo potenció la aversión al sistema financiero doméstico sino que generó una serie de conflictos que culminaron con la renuncia del Presidente de la Nación y la suspensión del pago de la deuda pública, junto con el abandono del régimen monetario y cambiario en el cual había operado el país durante una década.

La ley de “Emergencia pública y reforma del régimen cambiario”, sancionada el 6 de enero de 2002, determinó legalmente el abandono de la Convertibilidad, creando inicialmente la convivencia de los mercados oficial y libre de cambios, reemplazados posteriormente por el mercado único y libre de cambios.

A partir de comienzos de este año, el gobierno comenzó a liberar gradualmente las regulaciones relacionadas con el retiro de los depósitos, sin que se produjera nuevas corridas bancarias. Actualmente el gobierno ha dispuesto un programa para la liberación total de los depósitos. A pesar de que el sistema ha mejorado su posición de liquidez, la existencia de amparos y la reciente decisión de la Corte Suprema de Justicia de obligar al Banco de la Nación Argentina a reintegrar un depósito de la Provincia de San Luis en dólares y no en pesos, obliga a los bancos a continuar con una postura de prudencia en el manejo de su liquidez lo que se traduce en un escaso financiamiento empresarial.

Las entidades que permanecen en el sistema operan en la actualidad fundamentalmente como banca transaccional, dependiendo fuertemente del ingreso por servicios, dado que el negocio de intermediación se ha restringido a las financiaciones vinculadas al comercio exterior (e inclusive estas en forma limitada), de adelantos en cuenta corriente y tarjetas de crédito. Este nuevo marco operacional de la banca desemboca en un alto índice de capacidad ociosa, lo que se ha traducido tanto en el cierre de puntos de venta como la racionalización de los gastos de la estructura remanente.

La carencia de financiamiento impide aprovechar en forma plena las mejoras de competitividad que Argentina ha ganado a raíz de la devaluación. Las exportaciones argentinas durante el año 2002 fueron un 5% menores a las del año anterior.

La caída en los niveles de financiamiento no solo es consecuencia de la aversión al riesgo de los bancos o de sus políticas de liquidez. La falta de demanda crediticia frente a la recesión económica y la consecuente suspensión de los planes de inversión o el cambio en los hábitos de pago producto de la crisis son, desde el punto de vista de la demanda, algunos de los factores que contribuyen a explicar su fuerte caída.

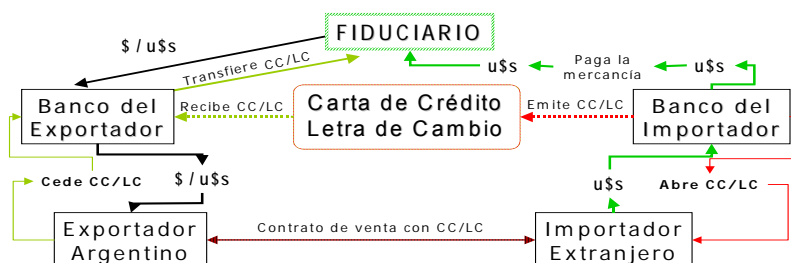
Cualquier recuperación del financiamiento tiene que tener en cuenta los siguientes elementos:

- La mejora en los aspectos institucionales y de regulaciones tanto jurídicas como financieras.
- La reformulación y fortalecimiento del sistema financiero.
- La creación y promoción de nuevos instrumentos de financiación.
- La creación de instrumentos que fomenten la canalización del ahorro privado.
- La utilización de mecanismos de “enhancement” para mejorar la percepción del riesgo país.

En el análisis de alternativas y sugerencias sobre financiamiento, el informe se centró en el financiamiento a las operaciones de comercio exterior al considerar que, en el corto plazo, estas son las de más rápida recuperación. Se tuvo en cuenta no sólo el financiamiento de las exportaciones sino también el de las importaciones, al ser estas necesarias para mejorar la productividad de la economía. Las recomendaciones tomaron en cuenta:

- a) Apoyar la creación de nuevos fideicomisos, especialmente orientados a empresas medianas y pequeñas, que faciliten la financiación de operaciones de exportación. Los fideicomisos financieros, han probado ser una buena alternativa al financiamiento bancario y también un instrumento flexible para captar ahorros privados.

Los fideicomisos presentan una serie de ventajas que les permiten otorgar financiamiento a empresas que de otra manera estarían imposibilitadas de lograrlo. Los fideicomisos no se basan en el balance de las empresas para otorgar financiamiento, tal como se hace en la operatoria bancaria tradicional, sino en la importancia o posibilidad del negocio presentado. Es por esto, que muchas empresas, inclusive en medio de un concurso de acreedores, pueden recibir financiamiento para un negocio o operación en particular.



Fuente: BICE

Una de sus principales características es que los bienes afectados al fideicomiso no corren el riesgo comercial del fiduciante (el que transmite la propiedad de los bienes) ni del fiduciario (nuevo propietario de los bienes fideicomitados) por lo que no pueden ser incluidos en la masa de una quiebra o de un concurso de acreedores.

- b) Fomentar la creación de Bonos Corporativos Colateralizados con garantías de instrumentos relacionados con el comercio exterior como cartas de crédito, contratos de compra, etc. Además de las AFJP y otros inversores institucionales, existen inversores particulares dispuestos a invertir en bonos con rendimientos en dólares. Estos bonos estarían garantizados por contratos de compra y el procedente de las divisas, se liquidaría en un escrow account para minimizar el riesgo del inversor.
- c) Utilizar la experiencia y el conocimiento de las tradings companies japonesas tanto en operaciones de exportación como de importación. Hoy en día, las operaciones de comercio exterior se ven imposibilitadas por la inexistencia de seguros de crédito que cubran el riesgo país. La caída en las importaciones, consecuencia de la recesión económica y del encareciendo relativo de los productos importados, es también un reflejo de la percepción de riesgo, dado que son pocas las empresas extranjeras que están dispuestas a financiar operaciones de importación, o prefinanciar exportaciones a empresas PYMES. Una forma de promover estas operaciones sería permitir a las trading conservar una parte de las divisas que generan habitualmente en la operatoria de comercio exterior en escrow account fuera del país. Las divisas se utilizarían para poder pagar por sus importaciones, sin correr el riesgo de limitaciones de transferencia de divisas. Estos fondos, también podrán ser utilizados en la pre financiación de exportaciones en moneda dura con el compromiso que el repago de la exportación podrá realizarse en esas cuentas.
- d) Fortalecer las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) y crear mecanismos para generar las cadenas de valor en las exportaciones. Las Sociedades de Garantía Recíproca tienen por objeto facilitar el acceso al crédito de las PyMEs a través del otorgamiento de garantías para el cumplimiento de sus obligaciones. Se trata de una estrategia asociativa entre PyMEs y el Estado o grandes empresas, para facilitar el acceso al financiamiento de aquellas a través del otorgamiento de garantías, con el apoyo de incentivos fiscales explícitos que hacen viable e interesante el sistema para las partes involucradas.  
Las SGR están constituidas por dos clases de socios, los partícipes, que son las pequeñas y medianas empresas, y los protectores, por lo general, las grandes empresas u organizaciones. Estos últimos integran, estimuladas por algunas ventajas impositivas, el fondo de riesgo de las SGR. Los socios protectores pueden ser grandes exportadores y utilizar las garantías otorgadas a través de las SGR para otorgar financiamiento de exportación a su cadena de proveedores.
- g) Fomentar la implementación de una red de garantías para las operaciones de las PyMES exportadoras o importadoras, a cargo de las

agencias o compañías de garantías recíprocas y co garantizadas por entidades financieras multilaterales al estilo del JBIC y el Banco Interamericano de Desarrollo. Las SGR cubrirán el riesgo empresarial y las agencias cubrirían el riesgo país. La existencia de una garantía de repago de importaciones, que incluya la cobertura del riesgo país, ayudará también a bajar el costo del financiamiento de las importaciones.

- e) Modificar la operativa del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y permitirle otorgar garantías parciales para la financiación de operaciones de comercio exterior. El BICE, como banco de segundo piso, está inhibido de otorgar financiamiento directamente a las empresas pero, para reducir la aversión al riesgo que tiene la banca privada, podría modificar su accionar y otorgar garantías parciales a la banca privada por los préstamos a las empresas exportadoras. El otorgamiento de las garantías parciales permitirá compartir el riesgo con la banca privada y evitar los problemas del “moral hazard” habituales en las financiaciones de la banca pública.
- f) Solicitar apoyo a los organismos multilaterales para que otorguen “enhancements” a las agencias de seguro de crédito en el mundo para reabrir las líneas de financiamiento con Argentina. Como fue mencionado, las líneas de crédito para importaciones, tanto de organismos privados como públicos, están prácticamente cortadas para Argentina dada la percepción de un riesgo país muy alto. La mejora de la productividad requiere la importación de bienes intermedios y bienes de capital que muchas veces no se producen localmente. El otorgamiento de garantías por parte de organismos de crédito internacional permitiría la reapertura de los seguros de crédito y con ello, de las importaciones necesarias para mejorar la competitividad de la economía. Este esquema podría basarse en las garantías que el Gobierno del Japón otorgó a la banca privada, durante la crisis asiática, para promover las exportaciones a estos países.
- h) Reabrir las líneas de financiamiento del Japan Bank for International Cooperation (JBIC). Una vez terminada la refinanciación de la deuda pública, sería deseable contar con nuevas propuestas de financiamiento como los otorgados habitualmente por el JBIC. Las financiaciones pueden ser bajo la forma de crédito comprador, atado y no atado, o para proyectos de inversión de empresas japonesas en Argentina.
- i) Reabrir el seguro de crédito, a corto y mediano plazo, de Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) para importaciones de productos japoneses.
- j) En el caso específico del Japón y de la refinanciación de los Bonos Samurai, proponer mecanismos bajo los cuales se fomente las inversiones japonesas en Argentina o se promueva el financiamiento de operaciones de comercio exterior y de inversiones, mediante la recompra del Bono Samurai en condiciones que mejoren las establecidas bajo el marco general de la refinanciación. Una vez determinado cuál será la quita del capital para toda la deuda, la implementación de estos

programas permitirá mejorar la cotización de los bonos. El procedimiento, que debe contemplar el impacto fiscal del programa, puede incluir rebajas impositivas para la importación de bienes de capital, exenciones impositivas a lo largo de un período por nuevas inversiones, financiamiento a tasas preferenciales, etc.

## **1.10. Comercio e Inversiones**

### **1.10.1. Disminuir el costo del control cambiario**

Las empresas exportadoras de todo tamaño, los bancos y las entidades de apoyo consultadas en el transcurso del estudio coincidieron en señalar que la complejidad y variabilidad de las regulaciones de comercio exterior y cambiarias atentaban contra las posibilidades de exportar y de importar en la forma eficiente. Son factores que desalientan y crean riesgos en muchos casos insuperables, especialmente para las PYMES, que carecen de un sector administrativo especializado que pueda seguir los cambios y, en consecuencia, generalmente ignoran completamente las disposiciones aplicables.

Por otra parte, el cambio permanente de las condiciones y el excesivo reglamentarismo agregan costos importantes e impiden alcanzar convenientes posibilidades de financiación internacional. Una de las empresas más eficientes internacionalmente en su rama estimó que el sobrecosto derivado del manejo de las divisas oscilaba entre el 2 y el 5% del valor FOB de las exportaciones.

En este sentido, uno de los aspectos de impacto más negativo de la actual operatoria es la obligación de ingresar las divisas de la exportación y cambiarlas en el mercado local o Banco Central. Es importante encontrar un balance entre la necesidad de contar con suficientes divisas en el Banco Central para enfrentar cualquier turbulencia que pueda ocurrir y bajar los costos de las operaciones de comercio exterior. Mientras no haya riesgos inminentes y sin abandonar la función de control y registro, el Gobierno podría permitir a los exportadores disponer más libremente sus divisas y créditos, ya sea para importar, para lograr financiación u otros gastos en el exterior relacionados.

Más allá de esta medida específica, debe propenderse a hacer más automático, único, previsible y transparente el mercado cambiario. El Banco Central y el Ministerio de Economía han avanzado en este sentido y debe recomendarse que estos pasos continúen, con la prudencia y decisión del caso. Naturalmente, una solución integral de estos problemas requerirá la elaboración, negociación y aceptación de un plan para salir del default del Estado argentino, tarea que le corresponderá al gobierno que asumirá en mayo 2003.

### **1.10.2. El apoyo a las Pymes y las asociaciones estratégicas para acceder a los mercados asiáticos**

Como cabía esperar, dadas las distancias y falta de tradición, las Pymes argentinas tienen poca participación en el comercio con los países asiáticos. Sin embargo, los análisis efectuados permitieron destacar que, en el contexto de una caída de las exportaciones argentinas, en gran medida debida a la crisis

de la región, algunas empresas exportadoras PYMES lograron preservar su porción del mercado en estos países. Estas firmas, que se caracterizan por poseer un récord exitoso de exportaciones, parecen tener corrientes tanto o más sólidas de exportación a los países asiáticos que las empresas grandes. El perfil productivo también se orienta mayormente a productos basados en recursos naturales, pero revela en promedio un grado de elaboración y complejidad industrial mayor. En función de estos hallazgos, el estudio recomienda que se identifiquen más precisamente los sectores y productos de las PYMES exportadoras exitosas a los países del Este del Asia y de los mecanismos que han adoptado para poder replicarlos en otros sectores y empresas y que la acción de promoción tradicional se concentre en esta clase de firmas.

Mientras estas empresas pueden recibir y aprovechar la asistencia normal, para empresas Pymes que hacen sus primeros intentos o que no han logrado asentarse en otros mercados, la parada puede ser demasiado ambiciosa. Para estas últimas es sin duda recomendable una estrategia especial de promoción, que refuerce la necesidad de buscar asociaciones con otras firmas del ramo o grupos al estilo de los que promueve la Fundación del Banco de Boston, con el apoyo de Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), Fundación Exportar, o la Fundación Credicoop (perteneciente al Banco Credicoop Cooperativo Limitado, que es el resultado de la fusión de 44 Cajas de Crédito).

Una alternativa a estas agrupaciones serían formas de tutela a cargo de empresas más grandes y organizadas, que ya cuentan con redes de información y/o comercialización en el Este Asiático. En esta materia, cabe señalar que la filial del Banco HSBC en Argentina puso de manifiesto su interés, a través de la banca comercial, en apoyar con información y contactos los proyectos de exportación de PYMES, aprovechando su gran presencia en la región asiática. Esta disposición, aunque no persigue una rentabilidad directa sino fomentar negocios que en alguna instancia ulterior podrían requerir los servicios comerciales del banco.

Otras empresas ya instaladas en la región, como TENARIS o IMPSA, también podrían ser estimuladas para actuar en un sentido similar, en campos relacionados con sus sectores de especialización.

En realidad, el tema de las asociaciones tiene otras dimensiones de enorme interés, porque constituye la manera más eficaz de reducir las distancias comerciales, geográficas y culturales. A título de ejemplo, el embajador de Nueva Zelandia en Argentina propuso que las empresas lácteas de este país llegaran al mercado asiático de la mano de las firmas neozelandesas, primer exportador mundial y a la región de estos productos. Es posible que la forma más simple de ingresar y permanecer en estos lejanos pero extremadamente interesantes mercados no sea desplazando a otros proveedores ya instalados, que cuentan con la ventaja de la habitualidad, las menores distancias o las redes comerciales, sino asociándose a ellos, lo que resultará especialmente sencillo en aquellos rubros en los que la disponibilidad de materia prima es esencial. Así, por ejemplo, para exportar mármoles argentinos al Este Asiático es probable que sea conveniente asociar a empresas italianas, que dominan

este mercado. La asociación con firmas chilenas y brasileñas puede contribuir también a la formulación de una política MERCOSUR para el Asia Pacífico.

Refuerza esta idea el hecho de que las empresas de origen argentino ya instaladas exitosamente en la región, a pesar de ser firmas grandes, han buscado la asociación ( IMPSA, empresa argentina de grúas y equipos, y Tenaris, fabricante de tubos sin costura se han vinculado a empresas japonesas). Si estas empresas, que ya son, especialmente Tenaris, corporaciones transnacionales, han conseguido el éxito asociándose, es muy probable que las firmas más pequeñas deban también buscar apoyo local o de países habitualmente proveedores para lograr una inserción estable.

### **1.10.3. Promoción de Exportaciones e Inversiones**

El Informe Okita II puntualizaba la necesidad de que el gobierno adopte un rol activo en la definición de los objetivos de la promoción de exportaciones e inversiones a fin de crear un consenso nacional y puntualizaba que ese rol debía diferenciarse en función del tamaño de las empresas. Señalaba que si se trataba de grandes empresas, el rol debía ser limitado por la capacidad de estas empresas de hacer las tareas de promoción solas. No era así en el caso de las PYMES dadas sus limitaciones en términos financieros, de recursos humanos, etc.

El estudio también recomienda una estrategia de corto mediano y largo plazo que fomente la generación de una imagen país confiable y con productos de buena calidad y que tenga en cuenta:

1. Identificar aquellos sectores que ya tienen competitividad internacional y diseñar políticas de apoyo que contemplen participación en ferias, identificación de canales de venta, identificación de demandas, etc. Ejemplos de tales productos pueden ser vinos, miel, cítricos frescos, aceite de oliva, ciertos productos orgánicos, productos de la minería no metálica, algunos productos lácteos, etc.
2. Identificar aquellos sectores que tienen demanda en los países del Este del Asia y oferta en Argentina pero que requieren procesos para mejorar la calidad, adecuarlos a las exigencias de la demanda, cumplir con normas sanitarias, etc. Estos productos estarán en condiciones de ser exportados en el mediano plazo y para ello es necesario formular políticas que promuevan sus exportaciones. Ejemplos de estos productos pueden ser carnes, muebles, mermeladas, maquinarias para la elaboración de alimentos, etc.
3. Productos con gran demanda potencial que requieren el cumplimiento de requisitos sanitarios, y de inversiones para poder acceder a los mercados del Este del Asia. Un ejemplo podría ser frutas frescas, productos elaborados de la pesca, etc.

Para adoptar estrategias focalizadas de inteligencia de mercado –TAMIS (Targeted Marketing Intelligence Strategy)- se requiere consolidar los esfuerzos en la selección de los sectores a promover, y concentrar los recursos oficiales, privados y los que deriven de eventuales programas de cooperación en un

organismo unificados, preferentemente el Comité Empresario Argentino Japonés y otros Comités binacionales con la coordinación de la Fundación Okita. El cuadro siguiente, es una actualización del realizado para el informe OKITA II.

El Informe OKITA II proponía la formulación de Estrategias de Inteligencia Dirigidas a Mercados Específicos (TAMIS) para crear el consenso nacional y consolidar los esfuerzos para la exportación a mercados específicos o de productos específicos.

**ESTRATEGIAS FOCALIZADAS DE INTELIGENCIA DE MERCADO (TAMIS)**

(1) Productos Alimenticios

	JAP ON	COR EA	RP CHINA	Hong Kong	INDONE SIA	TAILAN DIA	SINGAP UR	MALA SIA	TAIW AN
<b>Carne y Animales Bovinos</b>	▲	▲	▲	○	▲	▲	▲	▲	▲
Otras Carnes (carne de caballo, cordero y aves, etc.)	○	▲	○						
Pescados y Mariscos	■	■	■						
<b>Productos Lácteos (leche, manteca, queso, etc.)</b>	○	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
Frutas frescas	▲	▲	▲	○			▲		▲
Limón Fresco	▲	▲	▲	▲					▲
Jugos de Fruta	○	▲					▲		▲
Vino y Mosto	■		▲	▲			▲		▲
Vegetales, aceites y grasas vegetales	▲	■	■	■				■	○
Otros (miel,azúcar, tabaco, alcohol, malta,cerveza, bebidas, panificados, pastas, etc.)	○	▲	▲	▲			○		
Productos Orgánicos	▲	▲		▲			▲		
Trigo	▲	▲	▲	▲		▲		▲	▲
Maíz	■	■	○					■	
Sorgo	■								▲
Cereales No Transgénicos (maíz y soja, etc.)	○	▲	▲	▲					▲
Soja	■	▲	■	▲	▲	■	▲	■	■
Residuos y Desperdicios de la Industria Alimenticia	○	■	○		○	■	○	■	○

(2) Materias Primas

Cuero (cuero crudo, curtido, calzados y otros productos del cuero)

O	O	■	■		■		■	O
JAP	COR	RP	Hong	INDONE	TAILAN	SINGAP	MALA	TAIW
ON	EA	CHINA	Kong	SIA	DIA	UR	SIA	AN

Lana

Algodón

Pulpa y Rollos de Madera

		■	■					O
▲	▲		O		O		▲	■
▲	▲	O				▲		▲

(3) Minerales

Cobre

Otros (oro, etc.)

■	■	■						
---	---	---	--	--	--	--	--	--

Minerales no metálicos

O	▲	▲	▲	O	O	▲	▲	▲
---	---	---	---	---	---	---	---	---

(4) Productos Manufacturados

Caños sin costura

Láminas de acero y otros productos de acero

Aluminio en lingote y aleaciones

Químicos y plásticos

Muebles

	O	■			O	O	O
				▲	O		O
■	O						
O		O	O		O		O
▲							

Maquinarias para procesamiento de alimentos

▲	▲	▲	▲
---	---	---	---

Maquinarias de oficina



- Exportación argentina en el año 2000 (monto exportado superior a U\$S 10 millones )
- Exportación argentina en el año 2000 (monto exportado inferior a U\$S 10 millones)
- ▲ Productos argentinos exportables en el futuro (que no han penetrado aún en el mercado por razones sanitarias, baja competitividad en precios, calidad , productividad, etc.)

Recomendados como prioridad para las TAMIS de Argentina

En relación a la promoción comercial, cabe consignar también que las encuestas mostraron poca utilización de los servicios de información y apoyo recibido de los organismos estatales. Estas consultas reflejan además que las Pymes enfrentan muy serios obstáculos para la prefinanciación de exportaciones y, en referencia al Este Asiático, altos costos transaccionales, fletes poco frecuentes, etc. áreas en las que un apoyo gubernamental traería inmediatos beneficios.

En materia de promoción de comercio e inversiones, algunas de las recomendaciones elaboradas son:

- Mantener la estabilidad jurídica y el marco reglamentario en que se encuadran los regímenes de Promoción de Inversiones, incluyendo los existentes para el Sector Forestal y Minero ó el del sector automotriz.
- Fortalecer las actividades de la Fundación Invertir u otras organizaciones similares para que a través de una mayor coordinación pública y privada y a través de una ventanilla única, brinden información oportuna y precisa de las normas vinculadas al comercio externo, a las inversiones y al financiamiento , para facilitar la toma de decisiones en los procesos de inversión.
- Desarrollar un Sistema de Promoción de Inversiones Sectoriales del país, activo y efectivo por regiones y sectores para ser presentado ante los principales mercados de capitales del mundo , contemplando las particularidades y especificaciones que cada mercado externo exige.
- Facilitar la asociatividad entre los empresarios PYMES, como forma de posibilitar el acceso a mercados poco conocidos, distantes y de bastas exigencias en materia de calidad, cantidad y forma de presentación.
- Sistematizar la oferta exportable argentina. Esta propuesta, que puede parecer elemental, es enfatizada por cuanto la Argentina es uno de los pocos países de América que no cuenta con una sistematización de oferta exportable confiable y actualizada de bienes manufacturados.
- En el campo de los estudios a desarrollar, fomentar la coordinación de las actividades de diversos sectores públicos y privados e incorporar los resultados a las actividades que realiza el Comité Mixto Empresarial Argentino Japonés de la Cámara de Comercio Argentina. Esta cámara ha creado tres comités (agroalimentario y pesca; minería; información tecnológica) para discutir posibilidades de negocios con su contraparte en Japón. Un ejemplo de coordinación de actividades del sector privado es la publicación del folleto sobre oferta exportable argentina de productos orgánicos, realizado por la Fundación Okita con la colaboración de otras entidades.

- Fortalecer en aquellos “mercados objetivos priorizados” la dotación de recursos humanos especializados en temas económicos , a los efectos que las Embajadas, Consulados y Representaciones en el exterior puedan actuar eficientemente en la tarea de promoción y difusión de oportunidades económicas y comerciales del país. La existencia de una “web” con información actualizada sobre reglamentaciones, procesos y clima de inversiones en el país, sectores definidos como prioritarios por el gobierno, perfiles sectoriales de los mismos y estímulos específicos, preferentemente en el idioma local del usuario.

En resumen, para lograr incursionar exitosamente en el mercado del Este Asiático, se deberá seleccionar productos y mercados y concentrar esfuerzos en coordinar las acciones de los sectores oficial y privado tanto en el campo de la producción, financiamiento, mejora en la calidad o en la comercialización en los mercados asiáticos.

### **1.11. La infraestructura de transporte para el comercio**

En temas de infraestructura, el Informe OKITA II proponía trabajar en dos subtemas:

- a. Desarrollo de sistemas de transporte en contenedores y;
- b. Desarrollo de rutas troncales entre Argentina y Brasil/Chile.

El desarrollo de los sistemas de transporte en contenedores en Argentina ha estado influido por el peso de las commodities en las exportaciones. El desarrollo portuario argentino ha respondido a esta caracterización. Por su ubicación geográfica, la Argentina debe enfrentar una marcada desventaja comparativa en lo que respecta al transporte de su comercio exterior. Al encontrarse lejos de los grandes tráficos típicos del hemisferio norte, debe necesariamente ajustar sus costos logísticos y prestar especial atención a la composición del precio de sus fletes nacionales e internacionales, así como lo de sus estaciones de transferencia de carga.

La Argentina ha modificado significativamente sus estructuras portuarias, agregando tecnología de punta y una normativa ágil y dinámica desde la década del 90, a partir de la cual la inversión privada sustituyó casi totalmente a la inversión pública.

En relación al desarrollo de un puerto de contenedores secundario, otra de las observaciones del Informe Okita II, la región metropolitana presenta cuatro opciones perfectamente definidas, el Puerto de La Plata, el de Dock Sud, Puerto Sud, Puerto Nuevo y finalmente la zona de Zárate/ Campana. Desde el punto de vista estratégico estas opciones cuentan con accesos acuáticos diferentes, presentando por lo tanto opciones independientes que garantizarían el servicio.

El Desarrollo de Rutas Troncales entre Argentina y Brasil/ Chile debe contemplar la necesidad de que el sistema de “*Rutas Troncales*” esté vinculado

a redes de transporte regionales o “corredores para el desarrollo regional”, es decir, las vías de comunicación que vinculan los centros de producción con los corredores troncales.

Los corredores principales constituyen la llave del sistema de vinculación intra-Mercosur y su crecimiento está asociado al crecimiento de los volúmenes transportados. Aunque de la red secundaria de transporte no se tiene tal expectativa de crecimiento, sin embargo es la que permitirá sostener el crecimiento de la primera. Por otra parte, esta red secundaria, se constituirá en la base del desarrollo económico regional.

Para que el sistema de transporte multilateral sea eficiente, es necesario que se alcance:

- a. Un sistema de transporte regional estandarizado
- b. Procedimientos aduaneros comunes
- c. El desarrollo de infraestructura de transporte alternativas, que reduzcan los tiempos de transporte y por consiguiente los costos asociados.

Los estudios sugieren que el principal obstáculo para eficientizar el comercio intra-MERCOSUR no es la limitación de la infraestructura, sino los procedimientos aduaneros arcaicos.

Un breve análisis de los corredores destacados en el Informe Okita II señala:

**Corredor Norte:** el mismo sigue siendo una alternativa para el embarque de productos agrícolas y mineros del noroeste Argentino hacia los mercados de la Región Asia – Pacífico.

Si se hacen las mejoras necesarias, el Paso de Jama puede ser la llave para el desarrollo interior y una arteria de conexión regional. Este potencial se incrementa si se aprovecha la sinergia de la complementación vial-ferroviaria con el puerto de Mejillones.

**Corredor Central:** esta es actualmente la principal ruta de conexión que vincula los puertos de la 4<sup>ta</sup> y 5<sup>ta</sup> Región de Chile con Brasil, Uruguay y la Argentina.

Por este Paso se moviliza el 70% de las cargas intra MERCOSUR.

El transporte terrestre por carretera se interrumpe en la temporada invernal debido a la nieve que se acumula en la calzada. La vinculación por este paso a los puertos de la 4<sup>ta</sup> y 5<sup>ta</sup> región es exclusiva para el transporte automotor. Existen avances en la formulación de un proyecto de rehabilitación del Trasandino, tal cual se conoce al ramal A-12 del Ferrocarril Belgrano, que podría significar una alternativa económica al transporte de cargas.

Es importante definir un estudio que permita analizar la conveniencia económica de este ramal.

**Corredor Sur:** es el menos desarrollado y el que requiere las mayores inversiones en redes de integración y en puertos. Por otra parte, para fomentar el desarrollo regional la Argentina subsidia las exportaciones que

siendo originarias de la región, salgan por sus puertos (“Reintegros a la Exportación por Puertos Patagónicos”). Aunque está prevista la gradual eliminación de estos estímulos, ésta puede ser más lenta de lo programado. En tanto exista este subsidio, la producción se volcará mayormente por los puertos del Atlántico. A esta limitación cuya eliminación requeriría una definición política, se suma el inconveniente de que los puertos chilenos cercanos a Concepción requerirían inversiones para mejoras imprescindibles.

Los servicios marítimos de Argentina, Brasil y Uruguay tienen ventajas sobre los que salen de puertos del oeste de Sudamérica. En esta latitud al menos, los países del Este Sudamericano cuentan con dos veces más puertos, con 56 % más servicios regulares que salen con mayor frecuencia en barcos más grandes y cada servicio regular mueve el 35 % más contenedores. En los puertos del lado Atlántico se movilizan 5 veces más cargas que en los del Pacífico y los fletes marítimos son más bajos. Estas diferencias implican que un exportador que tiene igual acceso a puertos en ambas costas elegirá generalmente un puerto del Este.

El hinterland de los puertos del Pacífico está restringido por la Cordillera de los Andes. El impacto negativo de los Andes sobre el comercio bilateral equivale a una distancia de varios miles de kilómetros de terreno llano. Transportar un contenedor desde Mendoza a Buenos Aires cuesta menos que transportarlo en camión al Puerto de San Antonio (Chile), a pesar de que Buenos Aires está tres veces más lejos. La línea de isocostos para la salida por puertos del Pacífico está indicada por una línea imaginaria ubicada a 300 km al este de la frontera entre Argentina y Chile.

Pero si se profundizara a 10 pies la hidrovía de Santa Fe al Norte hasta Corumbá en Brasil como está previsto, se estima que permitiría pasar de 10 millones de toneladas anuales a 30 millones de toneladas merced a la baja de los fletes. Esto hará que la línea de isocostos se corra hacia el oeste quedando a 100 km de la línea de frontera.

Las obras recomendadas para su ejecución a corto y mediano plazos serían, en consecuencia:

### **Infraestructura ferroviaria**

- a) recomponer la red ferroviaria existente, por lo menos en sus relación con los corredores propuestos , inicialmente el ramal Socompa y la interconexión en Paso de los Libres por ser el corredor ferroviario más accesibles en el corto plazo ;
- b) planificar y construir un puente ferroviario entre Barranqueras y Corrientes, con una estación de trasbordo de trocha angosta a media para las cargas de Paraguay al o del Pacífico ;
- c) colocar un tercer riel (trocha doble) que una los nodos Corrientes/Barranquera y Paso de los Libres/Uruguayana. De este modo quedaría definido sin interrupciones el eje bioceánico que unirá los puertos del área Antofagasta/Mejillones en el Pacífico con los de Brasil (Río Grande do Sul/Curitiba) en el Atlántico, mediante un mismo ancho de trocha (angosta/ métrica en este caso);

- d) construir una estación de trasbordo en el nodo Paso de los Libres para el tráfico de Paraguay a o desde el Atlántico, canalizado desde Posadas vía Santo Tomé;
- e) completar la construcción de la conexión Zapala – Lonquimay y extender el tendido (o colocar un tercer riel) para llegar con trocha ancha a la zona portuaria Talcahuano - Lirquen – Concepción, y
- f) reconstruir la línea Uspallata – Los Andes, construyendo una traza nueva en Potrerillos y una estación de trasbordo de trocha ancha a angosta en Mendoza;

#### **Infraestructura caminera**

- g) si las líneas de FC no pudieran ser recuperadas en un plazo razonable, se deberán adecuar las rutas troncales para la circulación de camiones del sistema “rodotren” o B-doble portacontenedores; no obstante, debe tenerse en cuenta que el cruce de la cordillera por este sistema sería muy dificultoso, al menos en el tramo Los Caracoles – Los Andes, caracterizado por un intenso tráfico local;
- h) planificar rutas secundarias radiales o de alimentación que deberán convergir para concentrar el tráfico hacia diversos nodos estratégicamente ubicados por su accesibilidad, apuntalando así a cada corredor como un puente bioceánico; un ejemplo de nodo en el corredor norte sería Resistencia – Barranquera – Corrientes, centro concentrador intermodal (FC – carretera – fluvial) de una región muy amplia como es el NEA ; otros podrían ser Gral. Güemes (Salta) y Paso de los Libres – Uruguayana, y así sucesivamente ;
- i) planificar la construcción a mediano plazo de dos rutas troncales N – S que unan todo el país, como podrían ser la RN 40 en el oeste y las RRNN 14 y 3 en el este;
- j) el viejo puente de Paso de los Libres a Uruguayana necesitará una remodelación que lo habilite para el tránsito de camiones de gran porte y para la densidad del movimiento previsto una vez desarrolladas las interconexiones bioceánicas, teniendo en cuenta que en la actualidad el 60 % del tráfico Argentina – Brasil tiene lugar por este puente ;
- k) ampliar la conexión física entre Posadas y Encarnación (Paraguay), en particular debido a que el puente carretero – ferroviario es la única conexión por FC con el exterior del vecino país.

#### **Infraestructura portuaria**

- l) mantener los calados actuales, mejorando el ancho de los canales de acceso y la disponibilidad de muelles, para evitar demoras innecesarias en las maniobras de atraque - descarga – carga;
- m) ampliar las facilidades para operar con contenedores, concentrando las tareas en tres zonas :
  - el complejo San Martín - San Lorenzo – Rosario ;
  - el complejo Puerto Nuevo – Dock Sur – La Plata y
  - el complejo Bahía Blanca – Quequén
- n) en cuanto a los puertos brasileños, convendrá dirigir el tráfico con preferencia hacia Río Grande do Sul, Porto Alegre y Curitiba, evitando en lo posible Santos debido a su alto grado de saturación, ya que atiende la zona de máxima concentración económica de Brasil, y

- o) profundizar la Hidrovía de Santa Fe al Norte a 10 pies desde Santa Fe a Corumba en Brasil y Puerto Quijarro en Bolivia, manteniendo una profundidad de navegación estable en más de 2000 kilómetros.

### **1.12. Causas y Motivos del Atraso en la Implementación de las Recomendaciones**

El informe OKITA II tenía el propósito de formular "... recomendaciones prácticas orientadas a los negocios sobre cómo la Argentina podría fortalecer su economía, y de esta forma, expandir sus exportaciones hacia el Este Asiático y promover las inversiones directas desde esa región".

¿Logró Argentina insertarse tal como lo proponía el informe, con las economías del Este Asiático? ¿Fueron implementadas las recomendaciones para lograr mejorar la competitividad de las empresas? A lo largo de este informe se ha visto que algunas de las recomendaciones fueron aplicadas, otras perdieron vigencia por los cambios en la situación económica, pero la mayoría no fueron puestas en práctica. Algunas de las razones que explican esta situación son los cambios en el entorno económico y la pérdida de la competitividad de la economía argentina por el aumento de las tasas de interés, el gasto público y, sobre todo, la sobrevaluación de la moneda.

Al entregar el informe en Junio de 1996, la Argentina se estaba recuperando de las turbulencias ocasionadas por la devaluación del peso mexicano (el efecto Tequila) y en general, los analistas eran optimistas en relación a la recuperación de la economía. En el año 1997 estalla la crisis asiática y la economía argentina entra en un proceso recesivo del que recién ahora tíbamente se está saliendo.

El aumento del gasto público, muchas veces para paliar los efectos del desempleo y la crisis social, limitó la disponibilidad de recursos para programas de fomento de exportaciones. La Fundación Exportar, el organismo encargado de desarrollar las políticas de fomento del comercio exterior argentino, no dispuso de recursos suficientes para aplicar a la promoción de los negocios con el Asia. Muchas ferias importantes fueron abandonadas y la organización de viajes de promoción disminuyeron a medida que cayeron los recursos. El Este del Asia no fue una prioridad a desarrollar.

En temas de financiamiento, el déficit público, tanto nacional como provincia actuó como una aspiradora de los recursos financieros y, a medida que el ahorro externo fue disminuyendo, el financiamiento se encareció impidiendo la implementación de políticas de fomento.

Pero sobre todo, la escasa presencia de Argentina en los mercados del Este Asiático se dio por la pérdida de competitividad como consecuencia de la sobrevaluación de la moneda.

A lo largo del trabajo se ha visto que una elevada parte de las exportaciones corresponde a grandes empresas que concentran sus negocios en la venta de

algunas commodities. Sólo el 8% de las empresas PYMES exportan al Este del Asia y, si bien exportan productos con un grado de elaboración mayor que el de las grandes empresas, su participación en el comercio todavía es muy limitada.

También como fuera expresado más arriba, las condiciones económicas han cambiado. Argentina requiere, para poder crecer, pagar su deuda y lograr el desarrollo económico, el mantenimiento de un tipo de cambio relativamente elevado. Es ahora, a nuestro entender, donde las recomendaciones formuladas por el Informe OKITA II se pueden hacer efectivas. Será necesario reiterar, ante el futuro gobierno, las bondades que este estudio tiene.

### **1.13. Resumen**

Desde la elaboración del OKITA II la Argentina ha cambiado sustancialmente. Entonces estaba entre los países con mejor “clima de negocios”; ahora ha pasado a los últimos puestos del ranking. El crédito internacional y local, que antes fluía abundantemente, ahora es inexistente. Otro tanto se puede decir de la libertad cambiaria, la seguridad jurídica, el respeto a la propiedad privada y en cuanto a la habitabilidad y seguridad. Por otra parte, el mercado interno ha pasado de la ebullición a una profunda recesión, la mayor en la historia del país y la situación social es desesperante.

Aquel marco pro-business ya no existe. Los atractivos para el inversor ahora son elementales y los peligros más evidentes. Por el elevado costo local en aquel espíritu de los 90 prosperaron en Argentina principalmente las actividades orientadas al mercado interno de bienes y servicios no transables, es decir, sin competencia externa, y a la exportación de productos basados en recursos naturales, con muy bajo agregado de valor,

La crisis argentina, junto a sus desbastadores efectos, también ha generado cambios en los precios relativos que agregan a las ventajas de los recursos naturales advertidas en los primeros estudios OKITA otros factores de competitividad: los salarios, medidos en dólares, son la tercera parte de lo que fueron y la energía en sus diversas formas se encuentra entre las más baratas del mundo. Contrariamente a lo que acontecía en los 90, cuando los costos locales estaban fuera del mercado, en la actualidad casi la totalidad de lo que se produce en Argentina es competitivo en términos internacionales, al menos en lo que hace al precio.

Las ventajas ahora ya no son sutiles. Son nítidas diferencias de costos, en un país con recursos naturales excepcionales, mano de obra entrenada y profesionales y técnicos aceptables. Esta constelación de precios relativos podrá amortiguarse, pero no debería desaparecer, porque la Argentina carecerá de crédito y deberá afrontar pagos internacionales.

Esta fórmula, además, permitirá aumentar el empleo en forma genuina, por la actividad que se desarrollará para exportar, sustituir importaciones, recibir turistas, etc. y mejorar entonces la situación social de un modo sostenible en el tiempo. Por lo tanto, si bien el “clima de negocios” no es el apropiado ni mucho

menos, ni tampoco lo será rápidamente, la Argentina ha pasado a ser un lugar interesante para la producción y, especialmente, para establecer factorías destinadas esencialmente a los mercados internacionales.

Estas circunstancias han puesto operativa la sinergia que los estudios OKITA anteriores advirtieron pero que la coyuntura y las políticas económicas impidieron concretar. Existe una gran complementariedad entre la Argentina y el Este Asiático que debe ser desarrollada en todo su potencial. Los recursos naturales y humanos se potencializarán con la tecnología y el acceso a los mercados de las empresas asiáticas. La producción mundial y regional que organizan las empresas globales de este origen tiene en la Argentina una base excepcionalmente competitiva.

Los productos primarios argentinos elaborados encontrarán, por otra parte, un mercado ilimitado en el Este Asiático en la medida en que se adecuen a los requisitos de estos países, tanto en materia de costumbres y gustos, como sanitarios, y logren los canales de comercialización adecuados.

### Síntesis de recomendaciones

<b>Recomendación</b>	<b>Dirigida a</b>
<b>a) De carácter general</b>	
1. Consolidar, estabilizar y simplificar régimen jurídico y reglamentario	Gobierno argentino
2. Mantener una política consistente y realista de tipo de cambio	Gobierno argentino
3. Acelerar la normalización del sistema financiero	Gobierno argentino (Ministerio de economía, BCRA)
4. Propiciar los fideicomisos financieros de exportación	Gobierno argentino (Ministerio de Economía, BCRA, Ministerio de la producción)
5. Permitir que el BICE concorra o garantice en los préstamos a empresas, conjuntamente con los bancos comerciales	Gobierno argentino
6. Disminuir el control cambiario y su impacto en los costos del comercio internacional	Gobierno Argentino (Ministerio de Economía, BCRA)
<b>b) En relación al Este Asiático</b>	
7. Combinar esfuerzos de promoción	Gobierno Argentino (Ministerio de RE,

de exportaciones, erradicación de plagas y enfermedades de la producción agropecuaria y de desarrollo de la infraestructura (corredores interoceánicos) con los países vecinos	Ministerio de la producción, SENASA), Organos del Mercosur, BID, BM, CAF
8. Concentrar la promoción comercial en líneas de productos seleccionadas	Organismos y entidades de promoción de exportaciones
9. Buscar asociaciones con países y empresas que ya tengan acceso a los mercados	Empresas, organismos y entidades de promoción de exportaciones
10. Volcar la promoción a empresas con experiencia positiva en comercio exterior	Organismos y entidades de promoción de exportaciones
11. Diseñar mecanismos asociativos y de tutela para las empresas nuevas o con escasa experiencia	Organismos y entidades de promoción de exportaciones
12. Preparar y mantener actualizada la oferta exportable argentina	Organismos y entidades de promoción de exportaciones
13. Gestionar el restablecimiento de créditos y seguros para importar	Gobierno argentino ante organismos de crédito y agencias internacionales y de otros países, inclusive Japón