



## ÁREA 1:

# ECONOMÍA INTERNACIONAL Y DESARROLLO



**Universidad de Valladolid**  
Departamento de Economía Aplicada

# ACUERDO VENEZUELA-MERCOSUR: OPORTUNIDADES Y AMENAZAS EN EL AMBITO COMERCIAL

Mendoza Álvarez, Carolina

e-mail: [mendozaca695@hotmail.com](mailto:mendozaca695@hotmail.com)

Vásquez Cueto, María José

e-mail: [pepi@us.es](mailto:pepi@us.es)

Departamento de Economía

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO, VENEZUELA

Departamento de Economía Aplicada III

UNIVERSIDAD DE SEVILLA, ESPAÑA

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## Resumen

En Julio del 2006, Venezuela acuerda con los países del Mercado Común del Sur incorporarse como miembro pleno en un plazo de cuatro años. Como todo acuerdo de integración, supone la existencia de oportunidades y riesgos. En este caso, si tomamos en consideración la poca diversificación de la economía venezolana (aproximadamente el 80% de sus exportaciones son petroleras), el tamaño y la diversificación de la economía de Argentina y Brasil y la reducción de la participación del país en los mercados de MERCOSUR, a los cuales se llega fundamentalmente con productos petroleros y sus derivados, es de esperar que el acuerdo apunte aún más las exportaciones del MERCOSUR a Venezuela en detrimento de la producción de los sectores nacionales no petroleros que no estén preparados para enfrentar la competencia.

No obstante, si entendemos que la integración latinoamericana es una vía que puede conducir a un mayor nivel de desarrollo a los países de la región, logrando un elevado poder de negociación ante terceros y, que deben aprovecharse al máximo los beneficios y minimizar las amenazas, es necesario conocer la posición comercial de Venezuela para implantar medidas que permitan un aprovechamiento del mismo.

Así, este trabajo analiza, mediante un examen crítico de los flujos comerciales en los últimos años y con la estimación del Índice de Ventaja Comparativa Revelada, las potenciales oportunidades y amenazas que se presentan a Venezuela en el marco del acuerdo.

Este análisis, además, permite identificar elementos de apoyo al sector público en la formulación de políticas para obtener el mayor beneficio posible del acuerdo y orientar al sector privado en las oportunidades y riesgos que se les ofrece, contribuyendo a ubicar la discusión en el plano económico determinando, de manera objetiva, los sectores nacionales que pueden aprovechar el acuerdo y los que deben prepararse para enfrentarlo.

*Palabras claves:* Patrón de comercio, Integración comercial, Índice de Ventaja Comparativa Revelada, MERCOSUR.

## Abstract

In Julio of the 2006, Venezuela agrees with The Common Market Countries of the South (MERCOSUR) incorporate like full member in a term of four years. This paper studies, by mean of the last years commercial flows and with the estimation of the Index of Revealed Comparative Advantage, the potential opportunities and the risks than its offers. In addition, allows to identify elements of support to the public sector in the formulation of policies to obtain the greater possible benefit in the agreement and orient to the sector deprived in the opportunities and risks that are offered to them, contributing to locate the discussion in the economic plane determining, of objective way, the national sectors that can take advantage of the agreement and those that must be prepared to face it.

*Key words:* Commercial integration, Index of Revealed Comparative Advantage, MERCOSUR

## **1. Introducción**

En el mes de Julio del año 2006, Venezuela y los países del Mercado Común del Sur (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay) firman un acuerdo de integración que permite a esta nación incorporarse como miembro pleno de este bloque regional en un plazo de cuatro años. Esta decisión requiere de un conjunto de elementos que sirvan de apoyo al sector público en la formulación de políticas en lo referente a la obtención del mayor beneficio posible del acuerdo y de orientación al sector privado en cuanto a las oportunidades y riesgos que el mismo les ofrece.

Por ello es necesario contribuir a ubicar la discusión en el plano económico y determinar de manera objetiva los sectores nacionales que pueden aprovechar el acuerdo y maximizar sus oportunidades y los que deben prepararse para enfrentarlo, minimizando las amenazas.

En este contexto, este trabajo de investigación tiene como objetivo general identificar, en el ámbito comercial, las oportunidades y los desafíos de Venezuela en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Para ello comenzamos, tras una breve reseña histórica de gestación del proceso de acuerdo de integración, analizando en la sección 2 el patrón de comercio de Venezuela con los países del MERCOSUR, tomando como periodo de estudio la década comprendida por los últimos años 90 y los primeros 2000, años 1995 a 2004. En la sección 3 utilizamos el Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR), cuya metodología presentamos brevemente en el primer apartado de la sección, para conocer el desempeño y la competitividad productivo – comercial de Venezuela. En función de los valores que toman los índices clasificamos los sectores venezolanos en cinco grupos: Sectores fuertemente amenazados, amenazados, con posibilidades de competir, con oportunidades y con grandes oportunidades. Terminamos el trabajo extrayendo, a modo de resumen, las principales conclusiones.

## **2. Venezuela frente a MERCOSUR: Patrón de comercio.**

Como resultado de la Declaración de Iguazú de los Presidentes de Argentina y Brasil, donde se decide crear una comisión que formulara propuestas concretas para la integración bilateral, en 1986 se firma el Acta para la Integración Argentino – Brasileña, la cual se

ratifica en 1990 con el Acta de Buenos Aires, donde se deja abierta la posibilidad de adhesión inmediata a este acuerdo, de cualquier país miembro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),

Es así como el 26 de marzo de 1991 se crea el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en la ciudad de Asunción, capital de Paraguay, a través de la firma del Tratado de Asunción, suscrito por Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, con el objetivo de establecer un mercado común en un plazo de cuatro años, que incluiría la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos, la adopción de una política comercial exterior común, la coordinación de las políticas macroeconómicas y la armonización de la legislación pertinente.

La Cumbre Presidencial de Ouro Preto de finales de 1994, decide el establecimiento de un Arancel Externo Común (AEC), en el seno del MERCOSUR, a partir del 01 de enero de 1995. Con esta decisión se materializa la creación de la unión aduanera y se intenta avanzar en el proceso de integración del Sur de América, a través de la aprobación de un Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre la estructura institucional del MERCOSUR.

Por su parte, el Tratado de Asunción contempla la posibilidad de que otros países miembros de la ALADI ingresen al MERCOSUR. En ese marco, en 1996 a través de la firma de un acuerdo de libre comercio (ALC) entre Chile y el MERCOSUR, este país pasa a ser Estado Asociado al bloque, lo que le permite participar en las distintas instancias del mismo con voz pero sin voto.

En ese mismo año, Bolivia también firma un ALC con MERCOSUR, previa aprobación de la Comunidad Andina de Naciones, y pasa a ser un Estado Asociado. En el año 2002, se incorpora México en calidad de asociado, a través de la firma de un acuerdo de complementación económica; Perú en 2003 y Colombia, Ecuador y Venezuela en el 2004.

La firma del Acuerdo de Complementación Económica 59 (ACE59) fue uno de los pasos previos dados por Venezuela para lograr su incorporación como miembro pleno del MERCOSUR, lo cual se venía solicitando desde los años 90, y se concreta con la firma del acuerdo marco para la adhesión de Venezuela al MERCOSUR en diciembre del 2005 y el

Protocolo de Adhesión en mayo del 2006, el cual fue ratificado en julio de este mismo año por los Presidentes de los Estados Partes del bloque.

A nivel comercial, entre 1995 y el 2004, (Cuadro 1), mientras las exportaciones venezolanas al mundo han tenido un crecimiento medio interanual de un 8%, las ventas al MERCOSUR han descendido en casi un 24%, al pasar de 1.737 millones de \$ a 150 millones en el lapso mencionado. Esta ultima cifra representa menos del 1 % de las exportaciones totales del país, en contraste con el 9% de 1995, de allí se desprende que los principales mercados externos de Venezuela no se ubican, hasta ahora, en los países del bloque.

**Cuadro 1. Venezuela. Exportaciones al mundo y MERCOSUR. 1995 - 2004**

|                          | 1995  | 1996  | 1997  | 1998  | 1999  | 2000  | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | Variación<br>(95-04)<br>(%) |
|--------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-----------------------------|
| Exportaciones al mundo   | 19093 | 23072 | 22889 | 17054 | 20076 | 30948 | 25304 | 23987 | 24974 | 38001 | 7,95                        |
| Exportaciones a MERCOSUR | 1737  | 844   | 1105  | 737   | 962   | 1305  | 861   | 672   | 277   | 150   | -23,81                      |
| MERCOSUR/total (%)       | 9,10  | 3,66  | 4,83  | 4,32  | 4,79  | 4,22  | 3,40  | 2,80  | 1,11  | 0,39  |                             |

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

Entre 1995 y 2004, en promedio, un 88 % de las ventas de Venezuela a MERCOSUR se colocó en Brasil, un 7 % en Uruguay, un 5 % en Argentina y menos del 1% en Paraguay, donde el máximo nivel exportado estuvo alrededor de 8 millones de dólares.

Esto demuestra que el principal mercado de Venezuela es Brasil, país con el que se tienen fronteras, lo que facilita los intercambios, principalmente con la parte norte, donde pueden adelantarse proyectos de integración importantes en distintas áreas.

En promedio, en el período analizado, de acuerdo a la clasificación del comercio internacional, revisión 3, el 76% de las exportaciones de Venezuela al MERCOSUR, se concentró en el sector de combustibles y lubricantes, mientras que el 9% son productos químicos y un 8% artículos manufacturados, el resto de los productos muestran porcentajes pequeños con respecto al total. (Cuadro 2).

**Cuadro 2. Venezuela: Exportaciones a MERCOSUR por tipo. (%)**

|   | 1995  | 2000  | 2002  | 2004  | Promedio<br>95-2004 |
|---|-------|-------|-------|-------|---------------------|
| Productos alimenticios                      | 0,41  | 0,72  | 2,56  | 8,38  | 2,34                |
| Bebidas y tabacos                           | 0,14  | 0,00  | 0,04  | 0,07  | 0,32                |
| Materiales crudos no comestibles            | 1,63  | 0,57  | 1,69  | 8,37  | 2,11                |
| Combustibles y lubricantes                  | 92,78 | 90,65 | 79,77 | 19,99 | 76,04               |
| Aceites, grasas y ceras                     | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,12                |
| Productos químicos                          | 2,70  | 4,78  | 7,91  | 26,94 | 8,92                |
| Art manufacturados                          | 1,76  | 2,26  | 5,73  | 27,08 | 7,76                |
| Maquinaria y equipo de transporte           | 0,44  | 0,86  | 1,96  | 7,28  | 1,93                |
| Artículos diversos                          | 0,14  | 0,16  | 0,33  | 1,89  | 0,46                |
| Mercancías y operaciones no<br>clasificadas | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00  | 0,00                |

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

Las ventas de combustibles a MERCOSUR se refieren fundamentalmente a petróleo y sus derivados, siendo Brasil y Argentina los mayores compradores, ya que Paraguay deja de comprar este producto a Venezuela desde el 2003 y las adquisiciones de Uruguay son marginales. Así mismo, es en el 2003 cuando se comienza a exportar corriente eléctrica a

Brasil, producto de un plan de electrificación para la zona norte de este país y en 2004 se inicia la venta de gas natural.

No obstante, estas exportaciones de nuevos productos no logran compensar la significativa caída de las ventas de petróleo y derivados, cuya participación desciende de casi un 93% en 1995 a solo un 20% en el 2004. Según Gutiérrez (2006), es Brasil quien genera esta situación, al declararse autosuficiente en el abastecimiento de petróleo y disminuir sus compras de este producto.

Por su parte, en lo que respecta a productos químicos y artículos manufacturados, aunque en términos absolutos sus exportaciones a MERCOSUR aún no alcanzan los niveles de años anteriores, en términos relativos muestran una participación importante a partir del 2003, lo que podría brindar a Venezuela la posibilidad de incrementar sus exportaciones no petroleras a ese mercado.

En el 2005, Paraguay es el país del bloque regional al que Venezuela vende menor número de bienes, ya que el 99.97% de las exportaciones se aglutina en 10 productos, mientras que en Argentina representa el 70%, en Brasil el 64% y en Uruguay el 82 %, lo que indica mayor diversificación en las ventas a estos tres países.

Es importante destacar, que entre estos diez principales productos de exportación, prevalecen los bienes del sector no petrolero, especialmente los químicos y las manufacturas diversas y, en un menor porcentaje, la maquinaria. Esta situación corrobora las cifras del 2004, donde se observa la disminución importante, en términos relativos, de las exportaciones de combustibles y el incremento de estos sectores.

A nivel de bienes podemos resaltar en el sector de alimentos la exportación de productos del mar, como la sardina, que tiene un mercado importante en Brasil y Uruguay; y en manufacturas de metal, las máquinas de afeitar, que aparecen entre los diez primeros productos que se venden a Argentina, Paraguay y Uruguay, de igual forma destacan las manufacturas de aluminio.

En el caso de Brasil es importante mencionar el lugar que ha comenzado a ocupar en las exportaciones a ese país la venta de energía eléctrica, servicio que recientemente comenzó a ofrecerse a esta economía.

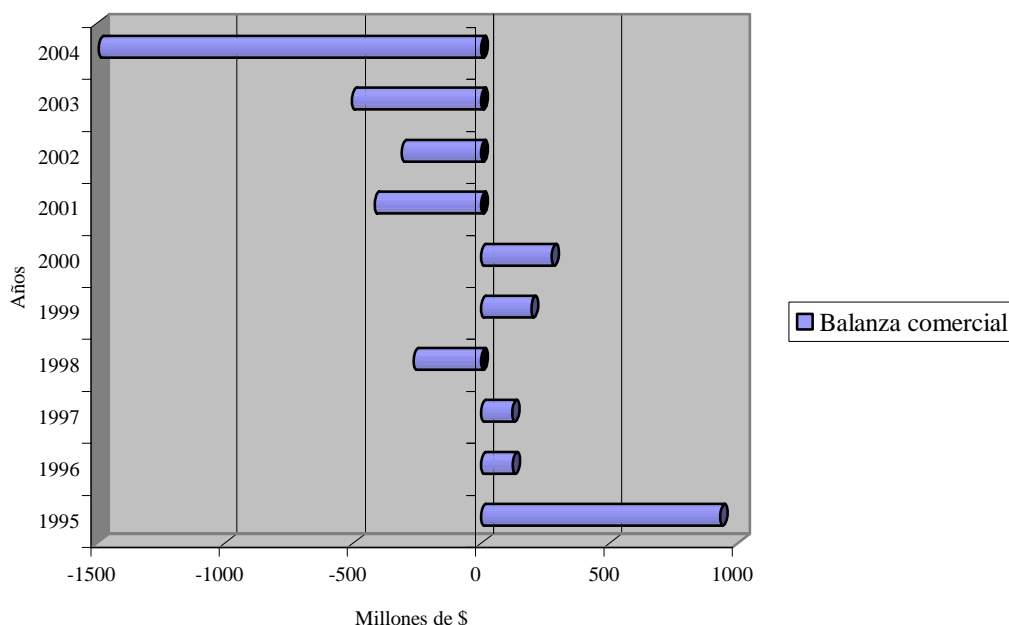
De acuerdo a este patrón exportador venezolano a MERCOSUR, podemos deducir que existen sectores no petroleros en la economía venezolana que pueden beneficiarse con la entrada en vigencia del cronograma de desgravación arancelaria, que comenzará a operar en el marco de la incorporación de Venezuela como miembro pleno de este acuerdo de integración regional.

De otra parte, entre 1995 y el 2004, en promedio, el 8% de las importaciones venezolanas provino de los países del MERCOSUR y crecieron a una tasa interanual del 8,27 %, por encima del incremento de las exportaciones totales, pasando de 803 millones de \$ en 1995 a 1641 millones de \$ en el 2004.

El incremento en las importaciones unido a un crecimiento de las exportaciones provocó un cambio en la balanza comercial de Venezuela con MERCOSUR, Gráfico 1, que se hace negativa a partir del 2000, luego de ser positiva en casi todos los años anteriores.



**Gráfico 1. Balanza comercial Venezuela - Mercosur. 1995 - 2004**

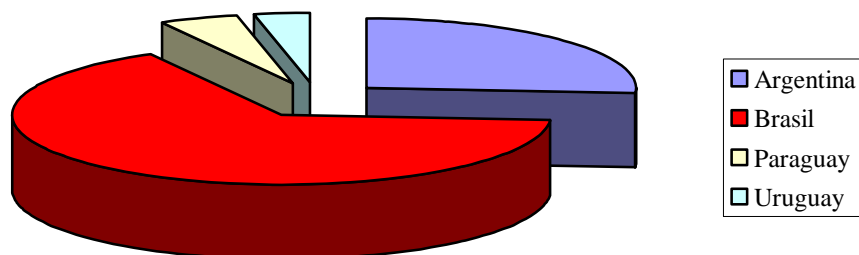


Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia.

Brasil y Argentina son los principales proveedores de mercancía de Venezuela: en promedio, entre 1995 y 2004, desde estos países se importó el 66% y el 26 %, respectivamente, mientras que con Paraguay y Uruguay los flujos de importación son bajos, durante todo el lapso analizado. (Gráfico 2)

La estructura de las importaciones provenientes de MERCOSUR, cuadro 3, está bien diversificada. De ese mercado proceden bienes de diversos tipos, destacando las maquinarias y equipos, las manufacturas, los alimentos, los productos químicos y los aceites y grasas. En comparación con las exportaciones venezolanas a este mercado, se observa que ambas economías compran y venden bienes de los mismos sectores, excepto en combustibles y lubricantes (exporta Venezuela) y aceites y grasas (exporta MERCOSUR).

**Gráfico 2. Venezuela. Importaciones desde Mercosur.  
Promedio 1995 - 2004 (%)**



Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia

**Cuadro 3. Venezuela: Importaciones desde MERCOSUR por sector.(%).**

**Promedio 1995 – 2004.**

|                                   |       |
|-----------------------------------|-------|
| Productos alimenticios            | 14,49 |
| Bebidas y tabacos                 | 1,43  |
| Materiales crudos no comestibles  | 5,32  |
| Combustibles y lubricantes        | 0,45  |
| Aceites, grasas y ceras           | 10,39 |
| Productos químicos                | 11,89 |
| Art. manufacturados               | 18,64 |
| Maquinaria y equipo de transporte | 33,32 |

|  |      |
|--|------|
| Artículos diversos                       | 4,08 |
| Mercancías y operaciones no clasificadas | 0,00 |

Fuente: Organización de Naciones Unidas. Elaboración Propia.

Por su parte, Paraguay es el país que ofrece menos productos a Venezuela, al concentrarse el 100 % de las importaciones en 27 bienes, mientras que al resto de los socios de MERCOSUR se le compra una mayor cantidad. Fundamentalmente se importan vehículos y aparatos emisores de radiotelefonía desde Brasil y vehículos y leche de Argentina; el 92% de las compras a Paraguay se refieren a aceite y torta de soja y desde Uruguay provienen medicamentos y leche.

Por esta razón, y en vista de la superioridad que tienen Argentina y Brasil en la producción de estos bienes, los productores privados de estos sectores han solicitado al gobierno nacional tomar en consideración estas asimetrías a fin de evitar que las empresas nacionales se vean perjudicadas por la incorporación de Venezuela a MERCOSUR. Sin embargo, la opinión de este sector no ha sido relevante y hasta ahora solo representantes del gobierno han adelantado las negociaciones.

### **3. Análisis del Índice de Ventaja Comparativa Revelada.**

#### **3.1 Metodología**

Cuando un país decide firmar un acuerdo de integración, uno de los aspectos que debe tomar en consideración al momento de la negociación es la competitividad de los bienes que produce y su capacidad para enfrentar la competencia y penetrar en mercados, en el marco del acuerdo.

Para medir la competitividad a niveles macroeconómicos se pueden utilizar los indicadores directos, como la medición de la ventaja comparativa, o los indirectos como el Índice de Ventaja Comparativa Revelada. En el primer caso, según Tsakok (1990), citado por Arias y Segura (2004, p.2) se debe utilizar el concepto de costo de oportunidad. Para ello, en la moneda extranjera, se calcula el valor agregado a precios internacionales y de frontera, se

determina el valor a precios sombra de los factores productivos internos utilizados en la producción y se compara el costo de esos recursos con los beneficios netos.

Obviamente este método presenta serios problemas al momento de calcular la ventaja comparativa, debido a la laboriosidad, la dificultad para comparar los costos de producción entre países y el supuesto en que se basa, que generalmente no se cumple, que los mercados funcionan perfectamente y sin distorsiones.

Esta situación llevó a Balassa (1965) a plantearse la posibilidad de inferir las ventajas comparativas del patrón de comercio del mundo real y es así como surge la idea de que la ventaja comparativa puede ser revelada por el flujo actual del comercio de mercancías. En consecuencia, una forma de determinar la ventaja o desventaja comparativa de un país es a partir de las estadísticas de comercio mundial.

Desde entonces, distintos autores han utilizado datos de comercio exterior para determinar la ventaja comparativa revelada, Matemáticamente existen distintas formas de medir la ventaja comparativa revelada del país A al país B, para efectos de esta investigación, se seleccionó el siguiente Índice:

$$IVCR = \frac{X_i - M_i}{X_i + M_i} \times 100$$

donde :

$X_i$  : Representa las exportaciones de A a B

$M_i$  : Representa las importaciones de A a B

$i$  :Sector objeto de estudio capítulo según la Nomenclatura ALADI (NALADISA, 2002).

Este índice toma valores entre 100 y -100. Si es igual a 100 significa que A tiene máxima ventaja comparativa revelada (exporta a B y las importaciones son iguales a cero) en el sector analizado. Si es igual a -100 indica máxima desventaja comparativa (importa desde B y las exportaciones son iguales a cero) en el sector analizado.

En la medida en que el IVCR sea positivo y más elevado, la ventaja comparativa revelada del país A con respecto a B es mayor, e indica la existencia de superávit comercial en el

sector objeto de estudio. Cuando es negativo existe desventaja y será mayor en la medida que el indicador se acerque más a -100, indicando la existencia de un comercio deficitario para A con relación a B. Este indicador también se conoce como Índice de Ventaja Comparativa Absoluta.

### **3.2 Aplicación a las relaciones entre Venezuela y MERCOSUR**

Aplicamos la metodología expuesta para analizar la ventaja de Venezuela frente a MERCOSUR. Las cifras utilizadas provienen de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y se refieren principalmente a exportaciones e importaciones de Venezuela con los países de MERCOSUR, y se encuentran clasificadas de acuerdo a la Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (NALADISA) 2002, basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías

El nivel de desagregación de la información es a dos dígitos de la clasificación, lo que permite contar con datos relativos a 73 grupos de productos de los 97 que contempla la Nomenclatura ALADI; los que no se incluyen son debido a la inexistencia o un nivel muy bajo de comercio entre los países.

Al tomar en consideración el IVCR para determinar las oportunidades y desafíos de Venezuela frente al acuerdo firmado con MERCOSUR se observa que de los 73 grupos de productos (Capítulos en la nomenclatura ALADI) a los que se calculó este indicador, solamente 7 muestran un IVCR positivo en el periodo analizado o en el año 2004.

Las sardinas frescas y congeladas son el único grupo de productos que exhibe una máxima ventaja comparativa revelada para Venezuela, con relación a MERCOSUR, lo que significa que hacia ese mercado se exportan estos productos mientras las importaciones son igual a cero. Esto unido al incremento observado en las exportaciones de este grupo durante el periodo analizado señala la presencia de oportunidades importantes para Venezuela en este tipo de productos, las cuales deben aprovecharse de la mejor manera posible.

Los combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación muestran una ventaja comparativa muy próxima a la máxima al tener valores muy cercanos a 100 en casi

todos los años analizados. Esto se corresponde con la situación de país petrolero que tiene Venezuela, lo cual le permite exportar este tipo de bien y no tener necesidad de importarlos.

Sin embargo, llama la atención la caída en las exportaciones de este sector durante el lapso estudiado, así como la leve disminución que muestra el IVCR en el año 2004, lo que significa menor ventaja comparativa revelada, con respecto a años anteriores.

En el caso de los abonos existe una ventaja comparativa revelada alta, la cual se reduce en los años 2000 y 2002, pero aumenta significativamente en el 2004. Entre los productos de este capítulo destacan la urea y los abonos químicos que contienen nitrógeno, potasio y fósforo y que tienen un mercado importante en los países del MERCOSUR, principalmente en Brasil, debido a la preponderancia de su sector agrícola, el cual es el demandante fundamental de estos productos.

En el sector de sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos, se observa una disminución significativa de la ventaja comparativa revelada, en el transcurso de los años analizados, pasando el IVCR de 33,24 en 1996 a apenas 1,63 en 2004, producto del incremento en las importaciones provenientes de MERCOSUR y la reducción de las exportaciones venezolanas a ese mercado, lo que pone en riesgo las ventajas que ha tenido este sector.

Al igual que en el sector mencionado anteriormente, los productos de vidrio y manufacturas de este material han venido perdiendo ventaja comparativa revelada con relación a MERCOSUR. Sin embargo, la misma sigue siendo positiva, aunque a niveles muy bajos en comparación con el año 1996, lo que parece indicar que es necesario realizar esfuerzos importantes en materia de políticas que permitan al sector recuperar su capacidad exportadora y la ventaja comparativa revelada mostrada anteriormente.

Los grupos de productos que incluyen herramientas, artículos de cuchillería y de metal, cubiertos de mesa y partes de metal y productos químicos inorgánicos, son los únicos donde se pasa de una desventaja a presentar una ventaja comparativa revelada, durante el lapso estudiado.

En el primer grupo destaca el comportamiento de las exportaciones de máquinas de afeitar, las cuales muestran aumento significativo en los años estudiados y en el segundo el azufre y el dióxido de silicio, lo que se debe tomar en consideración al momento de implantar políticas tendentes a incrementar la competitividad de las ventas de Venezuela a los países del MERCOSUR, a fin de aprovechar al máximo las oportunidades que se presentan en estos productos con la entrada de Venezuela al bloque regional.

Mientras que solamente en dos grupos de productos se ha pasado de desventaja a ventaja comparativa revelada, en diez grupos se ha perdido la ventaja comparativa que se tenía en 1996, lo que demuestra una pérdida de competitividad y mercados con respecto a MERCOSUR en los últimos ocho años; es decir que MERCOSUR muestra avances significativos en esos sectores y Venezuela retrocesos, en cuanto a capacidad de exportación.

De estos grupos de productos destaca la pérdida de competitividad y ventajas de hortalizas, plantas, raíces y tubérculos; preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche y productos de pastelería; demás productos de origen animal; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre y fibras sintéticas y artificiales discontinuas, al pasar de una elevada ventaja comparativa revelada en 1996 a máxima desventaja comparativa en los últimos años.

Desde el 2000, el grupo de frutas, cítricos, melones y sandía comienza a presentar desventaja comparativa y un incremento sostenido de la misma hasta el 2004, lo mismo sucede con el plástico y sus manufacturas a partir del 2002.

En el caso de la preparación de carne, de pescado, crustáceos, moluscos y similares la situación es más dramática ya que se pasa de ser exportadores netos (máxima ventaja comparativa) a tener una desventaja comparativa considerable; es decir, mientras MERCOSUR aumentó su capacidad de exportación de este tipo de bienes, Venezuela disminuyó de manera importante la venta de estos productos a ese mercado.

En el área textil (filamentos sintéticos o artificiales y tejidos de punto), luego de tener una ventaja comparativa revelada alta, se pasa a una desventaja comparativa elevada en el 2002,

en el primer caso y en el 2000, en el segundo caso. No obstante, en el 2004 la desventaja es menor, lo que puede ser un indicador de repunte de estos sectores, principalmente en tejidos de punto donde la desventaja comparativa es baja.

Por su parte, existe un grupo significativo de productos que se encuentran seriamente amenazados con la incorporación de Venezuela al MERCOSUR, al presentar un IVCR entre -90 y -100 durante casi todos los años analizados. Eso significa que en estos sectores somos importadores netos (las exportaciones son igual a cero o muy bajas con respecto a las importaciones) y es de suponer que al entrar en vigencia el acuerdo e iniciar el periodo de desgravación arancelaria, estos productos podrán ingresar a Venezuela con menores aranceles y por lo tanto menor precio, lo que indudablemente afectara la producción nacional si no se toman las medidas necesarias para incrementar la capacidad de producción y exportación de estos sectores.

Entre estos productos destacan los de la rama de alimentos, en el sector primario, como la leche, la carne bovina y los cereales, donde países como Argentina, Brasil y Uruguay son productores importantes de estos bienes y los productores nacionales han manifestado su preocupación al no tener condiciones para competir con ellos, debido a la existencia de asimetrías significativas

Los otros productos que muestran máxima desventaja comparativa se ubican en la industria textil, automotriz, maquinarias y algunas manufacturas, donde MERCOSUR tiene un sector productivo bastante desarrollado y una capacidad de exportación hacia Venezuela bien significativa.

En el resto de los grupos analizados, Venezuela presenta también un IVCR negativo, es decir, una desventaja comparativa revelada, que varia dependiendo del sector, aumentando en la mayoría de los casos. Entre los productos que han incrementado su desventaja comparativa con respecto a MERCOSUR en el periodo estudiado destacan tabaco y sucedáneos, productos diversos de la industria química, productos textiles, papel y cartón, productos editoriales, perlas finas y piedras preciosas, manufacturas de metal común y manufacturas diversas.



El único sector donde Venezuela reduce su desventaja comparativa revelada es el de juguetes, juegos y artículos para recreo o deporte; sus partes y accesorios al pasar de -70,96 en 1996 a -18,04 en el 2004. Por su parte, solo se ha logrado pasar de una desventaja a una ventaja comparativa revelada, en el grupo de herramientas y artículos de metal común y productos químicos inorgánicos, lo que refleja la poca capacidad del sector productivo nacional para colocar sus bienes en los países de MERCOSUR.

A partir del análisis realizado al IVCR se puede determinar que frente al acuerdo con MERCOSUR, Venezuela presenta mayores amenazas que oportunidades en el ámbito comercial, lo cual coloca a los productores nacionales ante un inmenso desafío a la hora de enfrentar la competencia de los productos provenientes de MERCOSUR, los cuales aún sin la entrada en vigencia del tratado son mas competitivos.

### **3.3 Resultados**

Tomando en consideración los valores que toman los IVCR en los distintos sectores analizados, podemos distinguir cinco grupos en la economía venezolana, que podrían agruparse en tres: Sectores amenazados, entre los que se pueden señalar los “fuertemente” amenazados, sectores con posibilidades de competir y sectores con oportunidades, de entre los que se pueden destacar aquellos que tienen “grandes” oportunidades. Estos, y los parámetros que permiten determinarlos se presentan en el cuadro 4. Tal como en él se evidencia, las mayores amenazas las presenta la economía no petrolera, ya que las pocas oportunidades que tiene Venezuela en MERCOSUR se concentran en el sector petrolero y sus derivados, Superar las amenazas va a requerir de tiempo suficiente para emprender políticas dirigidas a incrementar la producción y la competitividad de las empresas nacionales, así como de un conjunto de reglas de juego claras que le den seguridad a los inversionistas privados.

Tal y como lo plantea Genatios (2004, p.2), “para integrarse, especialmente con Brasil y Argentina, hay que ser competitivo, estamos hablando de economía, aunque insistamos en lo social, y en la voluntad política. (...) Es necesario participar con empresas gubernamentales y privadas y con políticas publicas que estimulen la competitividad tanto interna como regional.”

**Cuadro 4. Venezuela: Clasificación de los sectores.**

| Categoría              | Componentes  |   | Características  |
|------------------------|--|---|--|
| Fuertemente amenazados | <p>Animales vivos.</p> <p>Leche y productos lácteos.</p> <p>Huevos.</p> <p>Café, té, yerbabuena y especias.</p> <p>Cereales.</p> <p>Cacao y preparaciones.</p> <p>Carne Bovina</p> <p>Semillas y frutos oleaginosos y diversos.</p> <p>Residuos y desperdicios de la industria alimenticia; alimento para animales.</p> <p>Grasas y aceites animales o vegetales.</p> <p>Materias albuminoideas; productos de almidón y fécula.</p> <p>Minerales metalíferos, escorias y cenizas.</p> <p>Pólvora y explosivos; fósforos e inflamables.</p> | <p>Calzado y similares. Manufacturas de piedra, yeso, cemento y similares.</p> <p>Instrumentos y aparatos de opt. fotografía o cinematografía; de medida, control y precisión; instrumentos y aparatos medico quirúrgicos y sus partes.</p> <p>Reactores nucleares, calderas, maquinas, aparatos y artefactos mecánicos y sus partes'.</p> <p>Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes.</p> <p>Máquina, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido; de sonido e imagen de TV y sus partes.</p> <p>Armas, municiones y sus partes y accesorios.</p> <p>Vehículos y material para vías férreas; aparatos mecánicos y electromecánicos de señalización de vías de comunicación.</p> <p>Muebles; mobiliario medico quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de</p> | <p>Existen importaciones y las exportaciones son cero o muy bajas, es decir, Venezuela tiene un déficit comercial significativo con MERCOSUR. En este caso, el IVCR es negativo y se ubica entre -90 y -100.</p> |

|            |   |   |   |
|------------|---|---|---|
|            | <p>Productos fotográficos o cinematográficos.</p> <p>Madera, carbón vegetal y sus manufacturas.</p> <p>Pasta de madera; papel o cartón para reciclar.</p> <p>Algodón.</p> <p>Aceites resinoides y artículos de perfumería y cosméticos.</p> <p>Manufacturas de cuero; artículos de cuero y viaje; bolsos, carteras y similares.</p> <p>Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto.</p> <p>Demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; pedrería y trapos.</p> | <p>alumbrado; anuncios, letreros, placas luminosas y similares; construcciones prefabricadas.</p> <p>Vehículos, automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.</p>  |   |
| Amenazados | <p>Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos.</p> <p>Frutas comestibles, cítricos, melones y sandías.</p> <p>Preparación de carne, de pescado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos.</p> <p>Preparación a base de cereales, harina,</p>  | <p>Telas impregnadas, recubiertas, revestidas o estratificadas; artículos técnicos de materias textiles.</p> <p>Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o de cartón.</p> <p>Productos editoriales de la prensa y de las demás industrias gráficas; textos manuscritos</p> | <p>Existe déficit comercial y una tendencia a incrementarse, en lugar de tener mayor posibilidad de colocar productos en el mercado regional, esta se reduce o se incrementan las importaciones. El IVCR es negativo, y la desventaja</p> |

|                               |  |  |   |
|-------------------------------|--|--|---|
|                               | <p>almidón, fécula o leche; productos de pastelería. Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.</p> <p>Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas</p> <p>Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo</p> <p>Productos diversos de las industrias químicas.</p> <p>Fibras sintéticas o artificiales discontinuas. Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles y similares.</p> | <p>o mecanografiados y planos. Prendas y complementos de vestir de punto.</p> <p>Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.</p> <p>Productos cerámicos.</p> <p>Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas semi- preciosas o similares, metal preciosos, chapados de metal preciosos y manufacturas de estas materias; bisutería; monedas.</p> <p>Manufacturas diversas de metal común.</p> <p>Manufacturas diversas.</p> | <p>creciente (incluye sectores que perdieron la ventaja comparativa)</p>  |
| Con posibilidades de competir | <p>Filamentos sintéticos artificiales.</p> <p>Tejidos de punto.</p> <p>Juguetes, juegos y artículos para recreo y deporte’.</p> <p>Pieles (excepto la peletería) y cueros.</p> <p>Caucho y sus manufacturas.</p> <p>Fundición, hierro y acero.</p>   |  | <p>Existe déficit comercial pero con tendencia a disminuir, hay mayor posibilidad de colocar productos en el mercado regional, o se reducen las importaciones. El IVCR es negativo pero con desventaja decreciente (Incluye sectores que perdieron la ventaja comparativa).</p> |

|                           |  |   |
|---------------------------|--|---|
| Con oportunidades         | <p>Sal; azufre; piedras; yesos, cales y cementos.</p> <p>Vidrio y manufacturas de vidrio.</p> <p>Herramientas y artículos de metal común.</p> <p>Productos químicos inorgánicos.</p> | Superávit comercial en el lapso estudiado. El IVCR es positivo (incluye los sectores que pasaron de desventaja a ventaja comparativa) |
| Con grandes oportunidades | <p>Sardinas frescas y congeladas.</p> <p>Combustibles.</p> <p>Abonos.</p>  | Existen exportaciones y las importaciones son cero o muy bajas. El IVCR es positivo y se encuentra entre 90 y 100.                    |

Fuente: Asociación Latinoamericana de Integración. Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (2005). Elaboración propia.

#### **4. Conclusiones**

La firma de un acuerdo de integración implica, en primer lugar negociaciones a nivel comercial que benefician o perjudican a los sectores productivos de los países que se integran y tienen consecuencias positivas o negativas, que es necesario enfrentar.

En el caso de Venezuela, su balanza comercial con MERCOSUR, se hace deficitaria desde al año 2000, la mayor parte de las importaciones proviene de Argentina y Brasil y son principalmente maquinarias y equipos, manufacturas, alimentos y productos químicos.

Por su parte, las exportaciones han disminuido en los últimos años y prevalece la venta de combustibles y derivados, por lo que la participación de las exportaciones no tradicionales a este mercado, es muy pequeña.

Desde el punto de vista comercial, tomando en consideración el IVCR, a nivel de grupo de productos, las desventajas superan ampliamente las oportunidades que se presentan, por lo que los desafíos a la hora de enfrentar el acuerdo son enormes.

En términos generales, las oportunidades en el ámbito económico, que se presentan a Venezuela con este acuerdo son:

- a. Diversificación de la economía, a partir del aprovechamiento de las ventajas comparativas que frente a MERCOSUR tiene Venezuela, según el IVCR calculado, en productos no petroleros como sardinas, sal, cemento, vidrio, herramientas y artículos de metal, productos químicos, caucho, pieles y cuero, juguetes, tejidos de punto, hierro y acero.
- b. Intensificar la venta de bienes energéticos a la región, a través del petróleo, gas y energía eléctrica y posibilidad de desarrollar proyectos conjuntos en esta área
- c. Acceso a mercados distintos a los que tradicionalmente se han dirigido las exportaciones venezolanas

Por su parte, las amenazas desde el punto de vista económico se concentran en:

- a. Poca posibilidad de competir con los bienes importados y consecuente pérdida de producción y empleo, especialmente en los sectores fuertemente amenazados,

donde destacan productos agrícolas de importancia nacional como la carne, la leche y los huevos

- b. Un tratamiento inadecuado de las asimetrías existentes entre la economía no petrolera venezolana y las economías de Argentina y Brasil.
- c. La adopción del arancel externo común existente en MERCOSUR puede encarecer las mercancías provenientes del resto del mundo, en el caso de que este sea más elevado del que actualmente tiene Venezuela.

Sin lugar a dudas, aunque en la intención del gobierno venezolano al incorporarse a MERCOSUR prevalezca lo político, el sector económico nacional tendrá que enfrentar las oportunidades y amenazas que según los resultados de esta investigación, se generarán con la firma del acuerdo.

Para ello será necesario que el sector público y privado venezolano adelante políticas conjuntas que permitan aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas. Estas políticas parten, en primer lugar de la imperiosa necesidad de concertación y dialogo entre ambos sectores, situación prácticamente inexistente actualmente en Venezuela.

Una vez lograda esta interacción es necesario implementar un conjunto de políticas y programas tendentes a incrementar las exportaciones no petroleras, la productividad y la competitividad de esos sectores, con la finalidad de poder ingresar nuestros bienes al MERCOSUR y enfrentar las importaciones provenientes de esos países.

Para ello será necesario que el sector privado realice inversiones reales significativas que permitan la ampliación de sus empresas y que el gobierno garantice un marco institucional de respeto a los derechos de propiedad. En cuanto al entorno macroeconómico, la política venezolana esta signada por la existencia de controles de precios, control de cambio y una tendencia a la sobrevaluación del bolívar, apoyada en los elevados precios del petróleo, que abarata los bienes importados y resta competitividad externa a los nacionales; de continuar esta medidas, difícilmente las exportaciones no petroleras se verán estimuladas.

Por su parte, el sector privado tendrá que adelantar programas de reestructuración productiva y capacitación de la mano de obra de sus trabajadores, a fin de aumentar sus niveles de competitividad y producir bienes de mayor calidad a menor precio.

Una vez definidas estas estrategias, la negociación del acuerdo debería considerar los sectores amenazados y los que presentan oportunidades, a fin de discutir el programa de desgravación arancelaria.

En esta discusión es necesaria la participación del sector público y privado nacional; deben considerarse las asimetrías entre la economía venezolana y la argentina y brasileña y los plazos de desgravación deben definirse en función de brindar la posibilidad a los sectores amenazados de prepararse para enfrentar la competencia que genera el acuerdo.

Si esto no sucede será muy difícil para Venezuela aprovechar las oportunidades y enfrentar las amenazas y desafíos del acuerdo, y por lo tanto no se podrán lograr los objetivos económicos que todo proceso de integración persigue.

### **Bibliografía**

Arias, J. y Segura, O. (2004). Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo – comercial de un país. *Revista Intercambio. Área de Comercio y Agronegocios IICA*, IV. Consultada el 25 de mayo de 2006, <http://infoagro.net/comercio/intercambio/VCR.pdf>

Avendaño, B. y Schwentesius, R. (2004). Factores de competitividad en la producción y exportación de hortalizas: el caso del Valle de Mexicali, B. C., México [versión electrónica]. *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, 36 (140), 165-192

Balassa, B. (1964). *Teoría de la Integración Económica*. (1era ed. en español) México: UTEHA, S.A.

Betancourt, J. (2006), “Empresarios venezolanos insisten en que la entrada en el Mercosur podría afectar “seriamente” el empleo”. *El Nacional*, 03 de julio. En línea, <http://www.el-nacional.com> (consulta: 07/07/06).



Ganaderos y agricultores advierten peligros por ingreso de Venezuela al Mercosur. Consultado el 17 de julio de 2006, en <http://www.analitica.com>

Genatios, C. (2004). Integración Regional y Perspectivas. *Revista Quantum*, 1(10), 2

Hurtado de Barrera, J. (2002). *El proyecto de investigación. Metodología de la Investigación Holística*. (3era ed.) Caracas: Fundación Servicios y Proyecciones para América Latina.

Klinkhammer, R. (2005). ¿Debería Venezuela ingresar a Mercosur? Un análisis desde la perspectiva local. En Giacalone, R (Ed.), *Venezuela en el ALCA entre realidades y fantasías* (pp. 187 – 209). Mérida: Universidad de los Andes.

Maldonado V. (2006). Venezuela: Un gran pez chico. Ultimas Noticias, 09 de julio. En línea, <http://www.ultimasnoticias.com> (consulta: 20/07/06).

Márquez, G. (2006). “Mercosur ayudara a diversificar la economía”. Ultimas Noticias, 05 de julio. En línea, <http://www.ultimasnoticias.com> (consulta: 17/07/06).

Méndez, C. (2001). *Metodología, diseño y desarrollo del proceso de investigación*. Colombia: Mc Graw Hill.

Santos, M. (2006, 17 de julio). “Venezuela en Mercosur: ¿A defender que?” El Universal, 17 de julio. En línea, <http://www.eluniversal.com> (consulta: 19/07/06).

Sistema de Informaciones de Comercio Exterior (2005). Consultado el 03 de julio de 2006, Asociación Latinoamericana de Integración, página web: <http://nt5000.aladi.org/ssi/menupagsinternas/marcossii.htm>

Vacchino, J. (1981). *Integración Económica Regional*. Caracas. Universidad Central de Venezuela.

Vela, S. (2006, 26 de marzo). Una metodología para el análisis del dinamismo sectorial. Producción, exportación e importación. *Boletín Económico de Información Comercial Española*, 3-14

# LA CONEXIÓN ENTRE EL CAPITAL HUMANO Y LA COMPETITIVIDAD EN AMERICA LATINA

**José Lorenzo Martín Arnaiz**

e-mail: jlmartin@ubu.es

Departamento de Economía Aplicada

UNIVERSIDAD DE BURGOS

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo.

## **Resumen**

El propósito de esta comunicación es determinar en qué medida el capital humano contribuye a explicar la competitividad de una economía. Para ello, en primer lugar, analizamos la evolución de dichas variables en los países de América Latina, para lo cual empleamos una variable “stock” de capital humano (el porcentaje de población mayor de 25 años que ha alcanzado al menos estudios secundarios) y una variable ex-post de competitividad (la cuota de mercado). Posteriormente, realizamos un análisis de correlaciones para determinar el vínculo existente entre el capital humano y la competitividad.

*Palabras clave:* competitividad, capital humano, cuota de mercado, nivel educativo, América Latina.

## **Abstract**

The purpose of this work is to determine in what extent the human capital contributes to explain the competitiveness of an economy. For this, firstly, we analyse the evolution of this variables in the Latin-American countries. For this, we use a stock variable of human capital (the percentage of population aged 25 to 64 which finished secondary education at least) and an ex-post variable of competitiveness (the market share). Subsequently, we carry out a correlation analysis to determine the link between human capital and competitiveness.

*Key words:* competitiveness, human capital, market share, educational level, Latin-America.

## **1. INTRODUCCION.**

Para un elevado número de economistas, los distintos mecanismos a través de los cuales se puede acumular el capital humano (educación formal, formación continua y formación ocupacional) juegan un papel decisivo en la estrategia de fomento de la competitividad, tanto en el ámbito macroeconómico (países) como en el microeconómico (empresas), tanto en los análisis realizados desde una perspectiva nacional como regional. La presente investigación analiza la justificación empírica de una política que conceda prioridad a la inversión en capital humano como modo de fomentar la competitividad.

Diversos autores presentan modelizaciones econométricas que relacionan de una manera estrecha la competitividad y el capital humano. En estos modelos, el capital humano aparece como uno de los regresores que se utilizan para explicar el comportamiento de la competitividad. En la mayoría de los estudios presentados (Cancelo y Guisán, 1998; Guisán y Cancelo, 2000; Guisán et al., 2001; Martín y Velázquez, 1999 y Martín et al., 2000) se observa una incidencia notable del capital humano en la capacidad exportadora (el coeficiente asociado a la variable educativa es positivo y significativo).

La comunicación se estructura en dos partes. En un primer apartado, examinamos la evolución de la dotación de capital humano y de la posición competitiva de los países de América Latina. Posteriormente, en el segundo apartado, llevamos a cabo un análisis de correlaciones para determinar la conexión existente entre las variables de competitividad y capital humano. Finalizamos la comunicación señalando las conclusiones que podemos extraer del análisis de correlaciones efectuado.

## **2. LA DOTACION DE CAPITAL HUMANO Y LA POSICION COMPETITIVA DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA.**

Como paso previo al análisis de correlaciones entre las variables de competitividad y capital humano, en este apartado vamos a analizar la evolución de la dotación de capital humano (medida por el nivel educativo de la población) y de la posición competitiva (medida por la cuota de mercado) de los países de América Latina<sup>1</sup> en el período 1985-2000. Así, en el siguiente cuadro, presentamos los datos del porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios (educación secundaria o superior) y las cuotas de mercado de los países de América Latina, correspondientes a los años 1985 y 2000.

#### CUADRO 1

##### Nivel educativo de la población y cuota de mercado

| País                 | SECSUP85 | SECSUP00 | CM85 | CM00 |
|----------------------|----------|----------|------|------|
| Argentina            | 29,8     | 44,6     | 0,38 | 0,44 |
| Barbados             | 42,3     | 58,8     | 0,02 | 0,00 |
| Bolivia              | 24,2     | 29,3     | 0,04 | 0,02 |
| Brasil               | 12,5     | 21,9     | 1,38 | 0,95 |
| Chile                | 35,6     | 51,8     | 0,23 | 0,32 |
| Colombia             | 23,5     | 31,3     | 0,25 | 0,24 |
| Costa Rica           | 23,0     | 29,9     | 0,07 | 0,12 |
| Cuba                 | 33,6     | 53,9     | 0,04 | 0,02 |
| República Dominicana | 16,7     | 27,6     | 0,08 | 0,09 |
| Ecuador              | 26,3     | 37,0     | 0,17 | 0,10 |
| El Salvador          | 13,3     | 19,4     | 0,05 | 0,05 |

<sup>1</sup>El bloque de América Latina está constituido por los siguientes países: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela. De ellos disponemos de datos, tanto del nivel educativo como de la cuota de mercado.

|                   |       |       |      |      |
|-------------------|-------|-------|------|------|
| Guatemala         | 10,0  | 15,3  | 0,07 | 0,08 |
| Guyana            | 24,7  | 40,0  | 0,02 | 0,01 |
| Haití             | 10,0  | 13,3  | 0,03 | 0,01 |
| Honduras          | 15,2  | 17,1  | 0,05 | 0,07 |
| Jamaica           | 24,7  | 42,1  | 0,04 | 0,03 |
| México            | 20,6  | 40,3  | 1,58 | 2,71 |
| Nicaragua         | 13,7  | 25,4  | 0,02 | 0,02 |
| Panamá            | 35,5  | 48,3  | 0,11 | 0,05 |
| Paraguay          | 18,6  | 26,4  | 0,03 | 0,02 |
| Perú              | 33,6  | 50,5  | 0,17 | 0,10 |
| Trinidad y Tobago | 30,7  | 48,6  | 0,10 | 0,06 |
| Uruguay           | 37,3  | 44,6  | 0,08 | 0,05 |
| Venezuela         | 31,2  | 27,7  | 0,68 | 0,45 |
| Media             | 24,44 | 35,21 | 0,24 | 0,25 |
| D.T.              | 9,16  | 12,97 | 0,40 | 0,55 |
| C.V.              | 0,37  | 0,37  | 1,70 | 2,21 |

Fuente: Barro y Lee (2001), CEPAL (2004) y elaboración propia. SECSUP: Porcentaje de población mayor de 25 años que ha alcanzado al menos estudios secundarios. CM: cuota de mercado. D.T.: Desviación típica. C.V.: Coeficiente de variación.

## 2.1. Nivel educativo de la población.

Los datos de la fracción de la población que ha alcanzado al menos estudios secundarios proceden de la base de datos de Barro y Lee. Es un indicador "stock" obtenido a partir de los censos de población. Es el más aceptado para medir el capital humano, ya

que diversos trabajos empíricos han estimado un impacto significativo de esta variable sobre el crecimiento económico y la competitividad de los países. Una interpretación de este efecto es que una fuerza de trabajo educada con niveles de secundaria y superior facilita la absorción de tecnologías superiores de los países foráneos más avanzados (líderes).

En el cuadro 1 se observa que el valor promedio de esta variable para el conjunto de América Latina ha experimentado un notable ascenso, situándose en el año 2000 en el 35,21%, tras partir de un nivel inicial del 24,44%. La tasa media anual de crecimiento en el período 1985-2000 alcanza una cifra (2,48%) superior a la media de la OCDE (1,50%). Este mayor ritmo de crecimiento le ha permitido converger con la media de los países de la OCDE<sup>2</sup>, acercándose a los "stocks" de capital humano deseables para lograr un crecimiento económico sostenido.

De cualquier forma, a pesar de la expansión educativa del período reciente, la proporción de población con estudios secundarios o superiores (35,21%) todavía se encuentra bastante distante del valor promedio (61,65%) para el conjunto de la OCDE. Debemos tener en cuenta que el nivel inicial de partida (24,44%) era muy bajo en comparación con el de la OCDE (49,75%). Por su parte, el coeficiente de variación no presenta alteraciones entre 1985 y 2000, alcanzando un valor en ambos años de 0,37. Es decir, las distancias que separan a los países de América Latina se mantienen. No cabe hablar, por tanto, de un proceso de convergencia en varianza a lo largo del período 1985-2000<sup>3</sup>.

Al analizar los países de América Latina de una forma individual, podemos destacar el hecho de que en casi la totalidad de países ha aumentado la proporción de

---

<sup>2</sup>La mayor tasa anual de crecimiento en América Latina confirma la existencia de  $\beta$ -convergencia absoluta con el bloque de la OCDE.

<sup>3</sup>En este caso, la media es bastante representativa de los valores considerados. Las variaciones respecto a la media son poco pronunciadas

población que ha alcanzado al menos estudios secundarios, separándose sólo Venezuela del comportamiento general<sup>4</sup>. En la mayoría de países, por tanto, las tasas de variación son positivas, destacando las elevadas tasas de crecimiento de países como México (4,58%), Nicaragua (4,20%), Brasil (3,81%), Jamaica (3,62%), República Dominicana (3,41%), Guyana (3,27%), Cuba (3,20%) y Trinidad y Tobago (3,11%).

Entre los países con un mayor porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios en el año 2000 podemos señalar a Barbados (58,8%), Cuba (53,9%), Chile (51,8%), Perú (50,5%), Trinidad y Tobago (48,6%), Panamá (48,3%), Argentina (44,6%) y Uruguay (44,6%). En el otro extremo, se sitúan una serie de países caracterizados por un bajo porcentaje de población con estudios secundarios o superiores en relación con la media del bloque de América Latina. Es el caso de Guatemala (15,3%), Honduras (17,1%), El Salvador (19,4%), Brasil (21,9%), Nicaragua (25,4%), Paraguay (26,4%), República Dominicana (27,6%) y Venezuela (27,7%), a pesar de los avances realizados en alguno de estos países<sup>5</sup>.

Al analizar separadamente los niveles secundarios y superior se observa que el crecimiento registrado por la educación secundaria y superior ha tenido lugar a ritmos diferentes. El hecho de que la educación superior partiese de unos niveles muy reducidos al inicio del período 1985-2000 ha propiciado que la tasa anual de crecimiento de la educación superior en dicho período haya sido significativamente más elevada que la tasa correspondiente a la educación secundaria.

---

<sup>4</sup>En Venezuela, el porcentaje de población con sólo estudios secundarios ha disminuido entre 1985 (21,2%) y 2000 (9,7%) de un modo notable (-5,08%). Por el contrario, el porcentaje de población con estudios superiores ha pasado de un 10% en 1985 a un 18% en 2000, registrando una tasa de crecimiento (4%) superior a la media del conjunto de países de América Latina (3,84%).

<sup>5</sup>En Nicaragua Brasil y República Dominicana el ritmo de crecimiento ha superado la media del conjunto de países de América Latina.

Entre los países con un mayor porcentaje de población que ha alcanzado sólo estudios secundarios en el año 2000 podemos señalar a Barbados (46,9%), Trinidad y Tobago (44,1%), Cuba (42,6%), Jamaica (38%), Chile (36%), Guyana (36%), Uruguay (32,1%) y México (29%). En cuanto al crecimiento registrado en el período 1985-2000, hay cuatro países (Bolivia, El Salvador, Honduras y Venezuela) que han experimentado un retroceso a lo largo de dicho período. Por otra parte, Costa Rica y Guatemala mantienen el bajo porcentaje que ya mostraban en 1985. En el resto de países, cabe destacar por la intensidad en el ritmo de crecimiento a Nicaragua, Brasil, México, Jamaica, Trinidad y Tobago, Guyana y Cuba.

La expansión de este nivel educativo se debe al aumento de las tasas de matriculación. A dicho aumento han contribuido diversos factores, que han tenido una incidencia dispar según el país considerado. Entre ellos, cabe reseñar la disponibilidad de mayores dotaciones de capital físico, el crecimiento del PIB per cápita, la ampliación del acceso a la educación primaria hasta niveles próximos a la universalización, las mayores exigencias del mercado laboral de trabajadores con las habilidades que se precisan para satisfacer las nuevas demandas derivadas de la globalización de la economía y el nuevo entorno laboral, y la mayor proporción del PNB que se dedica a gasto público en educación.

Por su parte, entre los países con un mayor porcentaje de población que ha alcanzado estudios superiores en el año 2000 podemos señalar a Perú (22,4%), Panamá (19,8%), Argentina (19,7%), Ecuador (18,7%), Costa Rica (18,6%), Venezuela (18%) y Chile (15,8%). Algunos de ellos no muestran niveles elevados en la enseñanza secundaria, por lo que cabe deducir que la mayoría de los estudiantes que completan la educación secundaria siguen sus estudios en la universidad (Neira, Aguayo y Expósito, 2001). Asimismo, se puede destacar por la intensidad en el ritmo de crecimiento experimentado en el período 1985-2000 a El Salvador, Argentina, República Dominicana, Barbados, Guyana, Honduras, Bolivia y Chile. Detrás de la expansión de la educación terciaria en estos países se encuentra la favorable evolución de las tasas de matriculación, que trata de dar respuesta a la presión social y a la creciente necesidad de los países de tener una fuerza



laboral con un nivel de capacitación y formación que les permita competir en el mercado mundial.

Por otro lado, tras la positiva evolución de la educación secundaria y superior en un buen número de países latinoamericanos se aprecia una notable desigualdad entre la población, que propicia el acceso de la población más acomodada a los niveles educativos superiores. La desigualdad constituye un handicap en todos los niveles de enseñanza, siendo las poblaciones rurales las que más la padecen. Dichas poblaciones obtienen resultados desfavorables en comparación con las poblaciones urbanas. La pobreza rural y sus características conexas, tales como el aislamiento geográfico y la necesidad de emplear a los más jóvenes en labores domésticas, limitan de una forma muy severa el tiempo del que disponen para prepararse para la escuela (Banco Mundial, 2001).

Otro hecho que se debe tener en cuenta también es el de las elevadas tasas de abandono y repetición que se registran en la mayor parte de los países latinoamericanos. En algunos países como El Salvador, Haití y Guatemala, las tasas de abandono alcanzan el 40% de los alumnos. Las tasas de repetición alcanzan cotas en la mayoría de los países del 10% de los alumnos de educación primaria. La gravedad de estas situaciones provoca que la mitad de los alumnos no complete sus estudios en algunos países. Todo ello conduce a que existan enormes diferencias en relación a las tasas de graduación de los alumnos en los diferentes países (Neira y Portela, 2004).

Asimismo, el hecho de que los resultados de la enseñanza sean tan deficientes en un buen número de países latinoamericanos induce a pensar que el entorno escolar con frecuencia no constituye un estímulo para el aprendizaje. A veces, la infraestructura física está mal construida y mantenida. Hay escasez de materiales didácticos y libros de texto en las escuelas públicas en general y en las escuelas rurales en particular en la mayor parte de los países. Además, el tiempo que se asigna a las actividades de aprendizaje en los centros educativos es inferior al promedio de horas de aprendizaje en los países de la OCDE y de otras regiones que compiten con América Latina (Banco Mundial, 2001).

Debemos añadir que la calidad de la enseñanza es deficiente en comparación con otras regiones, lo que limita la eficacia de las enseñanzas. Así, la educación secundaria y superior es poco pertinente al mercado de trabajo, lo que frena el crecimiento económico. Los centros educativos en muchos casos no parecen brindar a los alumnos las habilidades para el mercado laboral que les permitan el acceso a los sectores productivos de su propio país o de otro. Los programas de estudios de ciencias y matemáticas en uso actualmente se están volviendo obsoletos, muchos profesores no cuentan con la capacitación suficiente y los centros educativos tienen poco acceso a información nacional e internacional o a redes de intercambio de conocimiento en muchos países (Banco Mundial, 2001).

Cabe reseñar también que la menor proporción del PNB que se dedica a gasto público en educación como promedio en América Latina en relación con los países de la OCDE en su conjunto es otro de los factores que explica los menores niveles alcanzados en educación secundaria y superior. Los bajos niveles de renta en un elevado número de países limitan las posibles inversiones a realizar, por lo que resulta difícil superar la situación de atraso de la que parten. Finalmente, podemos señalar otros factores que tienen una incidencia negativa en el aumento de los niveles de capital humano, como es el caso de la inestabilidad política y las guerras a las que con frecuencia se ve sometida la población de algunos países latinoamericanos.

## **2.2. La cuota de mercado.**

Los datos relativos a la cuota de mercado proceden de la base de datos TradeCAN, elaborada por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), en colaboración con el Banco Mundial. La cuota de mercado se define como el valor de las exportaciones del rubro *i* desde el país A al mercado importador B, como un porcentaje del valor total de las importaciones del rubro *i* del mercado B.

Nos hemos decantado por las cuotas de mercado como indicador de competitividad debido a que es uno de los indicadores "ex-post" de competitividad más empleado como variable dependiente en los estudios empíricos de competitividad. Se intenta medir con él la trascendencia del comercio de un país en el comercio mundial. Una de las ventajas que se atribuye a las cuotas de mercado se desprende de su condición de indicador "ex-post", que valora la competitividad mediante sus efectos: resultan competitivas aquellas economías que aumentan su participación en la oferta internacional. Las cuotas de mercado también sirven de referencia para calcular la matriz de competitividad, a través de la cual es posible determinar si los productos que son objeto de transacción se corresponden o no con los patrones más dinámicos o estáticos del mercado internacional.

Se distinguen cuatro tipos de posiciones en la matriz de competitividad: **1)** estrellas nacientes, que son sectores dinámicos en los que crece la cuota de mercado; **2)** estrellas menguantes, que son sectores estacionarios en los que se incrementa la cuota de mercado; **3)** oportunidades perdidas, que son sectores dinámicos en los cuales se reduce la cuota de mercado y **4)** retrocesos, que son sectores estacionarios en los cuales se reduce la cuota de mercado.

Por lo que respecta a la cuota de mercado, en el cuadro 1 se observa que el valor promedio para los países de América Latina experimenta un ligerísimo aumento, situándose en el año 2000 en el 0,25% tras partir de un nivel inicial del 0,24% en 1985<sup>6</sup>. Esta tendencia ligeramente ascendente no se mantiene a lo largo de todo el período, como atestiguan los valores alcanzados en 1990 (0,19%) y 1995 (0,21%).

La cuota de mercado total de los países de América Latina sigue la misma senda. Tras registrar un valor del 5,69% en 1985, disminuye en el siguiente subperíodo (4,56% en

---

<sup>6</sup>Esta evolución sería muy diferente si no tuviéramos en cuenta la cuota de mercado de México. Sin contabilizar dicha cuota, el valor promedio para los países de América Latina habría experimentado un moderado descenso (-1,78%), ya que se situaría en el año 2000 en el 0,14%, tras partir de un nivel inicial del 0,18% en 1985.

1990) y aumenta en la década de los noventa (5,04% en 1995 y 6,01% en 2000). Esta tendencia ligeramente ascendente en América Latina contrasta con el moderado descenso que experimenta la cuota de mercado total de los países de la OCDE, que se sitúa en el año 2000 en el 69,32%, tras partir de un nivel inicial del 72,4% en 1985<sup>7</sup>.

De cualquier forma, a pesar de la mejora, la cuota de mercado del bloque de América Latina se encuentra muy distante del valor alcanzado para el conjunto de la OCDE. Debemos tener en cuenta que el nivel inicial de partida era muy bajo en comparación con el de la OCDE<sup>8</sup>. Por su parte, el coeficiente de variación aumenta entre 1985 y 2000, pasando de 1,70 a 2.21. Es decir, las distancias que separan a los países crecen. No cabe hablar, por tanto, de un proceso de convergencia en varianza a lo largo del período 1985-2000<sup>9</sup>.

Al analizar los países de América Latina de una forma individual, cabe subrayar las elevadas tasas de crecimiento de la cuota de mercado de países como México (3,7%), Costa Rica (3,66%), Honduras (2,27%), Chile (2,23%) y Argentina (0,98%). Se observa, por consiguiente, que los países que más han incrementado su participación en los mercados exteriores son países de gran dimensión económica (México, Chile y Argentina). A ellos se unen dos países de Centroamérica (Costa Rica y Honduras), que partían de unos niveles muy reducidos de su cuota de mercado.

La mejora de la cuota de mercado está motivada por diversos factores. Así, la apertura de las economías y la ola de privatizaciones desde mediados de los ochenta

---

<sup>7</sup>Un análisis más detallado de los países miembros de la OCDE, con especial atención a España, se encuentra en Martín Arnaiz (2006).

<sup>8</sup>Asimismo, el valor promedio de la cuota de mercado en América Latina también alcanza cifras de menor magnitud que en el bloque de la OCDE, tanto al inicio (0,24% frente a 2,68%) como el final (0,25% frente a 2,39%) del período 1985-2000.

<sup>9</sup>En este caso, la media no es representativa de los valores considerados. Las variaciones respecto a la media son bastante acusadas en algunos países.

propulsan la globalización de los mercados, trayendo consigo flujos de capital y de productos que no se habían experimentado antes en América Latina (Andere, 2004). Igualmente, los acuerdos finales de La Ronda Uruguay (1994) suponen un esfuerzo notable de apertura de los mercados de todos los países. Los compromisos firmados suponen, del lado de los países industrializados, un recorte de los derechos arancelarios y la eliminación de barreras no arancelarias. Todo ello permite que algunos países de América Latina tengan un mayor acceso a los mercados de manufacturas de los países industrializados.

México merece una atención especial por ser el país latinoamericano que más incrementa su cuota de mercado. México se ha visto beneficiado por la apertura comercial de los noventa y, en especial, por la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que entra en vigor en 1994. Este Tratado otorga a México un acceso más privilegiado al mercado norteamericano. Asimismo, el incremento significativo de su participación global de mercado en las importaciones de los países más desarrollados se explica también por el crecimiento experimentado en la participación de las exportaciones de manufacturas y, en especial, en el de las manufacturas no basadas en recursos naturales. De esta manera, la estructura de exportaciones de México muestra un notable desplazamiento hacia las manufacturas (Mortimore, Buitelaar y Bonifaz, 2000).

Sin embargo, en un número alto de países las tasas de variación son negativas, siendo la reducción de la cuota de mercado especialmente significativa en países como Haití (-7,06%), Panamá (-5,12%), Bolivia (-4,52%), Cuba (-4,52%), Guyana (-4,52%), Ecuador (-3,48%), Perú (-3,48%) y Trinidad y Tobago (-3,35%). Sólo en diez países se ha producido una tendencia consistente (hacia abajo en el caso de Bolivia, Brasil, Cuba, Guyana, Jamaica, Panamá, Perú y Uruguay; y al alza en Chile y Costa Rica).

Entre los países con una mayor cuota de mercado en el año 2000 podemos destacar a México (2,71%), Brasil (0,95%), Venezuela (0,45%), Argentina (0,44%) y Chile (0,32%). En el otro extremo, se sitúan una serie de países con una escasa participación en el mercado mundial, caracterizados por unas cuotas de mercado muy bajas en relación con

la media de América Latina. Es el caso de Barbados (0,01%), Guyana (0,01%), Haití (0,01%), Bolivia (0,02%). Cuba (0,02%), Nicaragua (0,02%), Paraguay (0,02%) y Jamaica (0,03%).

### **3. LA CONEXION ENTRE EL CAPITAL HUMANO Y LA COMPETITIVIDAD. UN ANALISIS DE CORRELACIONES.**

A continuación prestamos atención a la conexión existente entre la posición competitiva (medida por la cuota de mercado) y la dotación de capital humano (medida por el nivel educativo de la población) de los países de América Latina. Así, en el siguiente cuadro se exhibe el resultado de hallar la correlación entre las dos variables (nivel educativo y cuota de mercado) en el período 1985-2000.

CUADRO 2

Correlación entre el nivel educativo de la población y la cuota de mercado.

| País                 | Corr. |
|----------------------|-------|
| Argentina            | 0,79  |
| Barbados             | -0,74 |
| Bolivia              | -0,91 |
| Brasil               | -0,96 |
| Chile                | 0,99  |
| Colombia             | -0,06 |
| Costa Rica           | 0,79  |
| Cuba                 | -0,91 |
| República Dominicana | 0,68  |
| Ecuador              | -0,80 |

|                   |       |
|-------------------|-------|
| El Salvador       | 0,05  |
| Guatemala         | 0,61  |
| Guyana            | -0,89 |
| Haití             | -0,53 |
| Honduras          | 0,79  |
| Jamaica           | -0,69 |
| México            | 0,60  |
| Nicaragua         | -0,05 |
| Panamá            | -0,95 |
| Paraguay          | 0,08  |
| Perú              | -0,87 |
| Trinidad y Tobago | -0,77 |
| Uruguay           | -0,83 |
| Venezuela         | 0,77  |

Fuente: Barro y Lee (2001), CEPAL (2004) y elaboración propia. Corr.: Coeficiente de correlación entre el "stock" de capital humano (SECSUP) y la cuota de mercado (CM). El cálculo de dicho coeficiente se ha realizado a partir de la base de datos disponible, que abarca el período 1985-2000, aunque en el cuadro 1 sólo aparecen los datos del año inicial y final (1985 y 2000, respectivamente).

Al examinar el vínculo existente entre el nivel educativo de la población y la cuota de mercado, medido a través del coeficiente de correlación lineal, en el cuadro 2 se observa un cierto grado de interrelación entre ambas variables en un número significativo de países de América Latina. Así, el valor que registra el coeficiente de correlación lineal es mayor que 0,74, en términos absolutos, para 15 países.

La correlación positiva entre el porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios y la cuota de mercado de las exportaciones es especialmente intensa en el caso de Chile, país en el que el citado coeficiente está muy próximo a 1. En este país, dicho porcentaje y la cuota de mercado crecen simultáneamente manteniendo una estrecha relación. Así, tanto el nivel educativo de la población como la cuota de mercado de las exportaciones experimentan tasas de crecimiento altas por encima de la media de América Latina<sup>10</sup>.

Argentina, Costa Rica, Honduras y Venezuela son otros países en los que la correlación positiva es alta, aunque de menor magnitud que en Chile. Salvo en el caso de Venezuela<sup>11</sup> en el que tanto el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores como la cuota de mercado disminuyen durante el período 1985-2000, en el resto de países tanto el nivel educativo de la población como la cuota de mercado aumentan en dicho período<sup>12</sup>.

La favorable evolución del capital humano en Costa Rica y Honduras se ve acompañada por una situación bastante óptima, en términos competitivos, de la estructura de las exportaciones. Estos dos países forman parte del bloque selecto en el que el porcentaje de exportaciones en estrellas nacientes es mayoritario, ya que supera al menos el 50% del total de las exportaciones en el año 2000. Por otra parte, la mejora en el nivel educativo en Argentina y Chile sólo se ve reflejada parcialmente en la estructura de las

---

<sup>10</sup>En Chile, el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano es más elevado que el de mejora de la posición competitiva (0,3 puntos porcentuales).

<sup>11</sup>En Venezuela la capacidad competitiva se deteriora a un ritmo más elevado que el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores (cerca de dos puntos porcentuales).

<sup>12</sup>Mientras que en Argentina el nivel educativo crece a un ritmo más elevado que la cuota de mercado (cerca de 1,8 puntos porcentuales), en Costa Rica y Honduras el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano es más lento que el de mejora de la posición competitiva (1,9 y 1,5 puntos porcentuales respectivamente). En estos dos últimos países la tasa de crecimiento de la cuota de mercado se halla por encima de la media de América Latina, tendencia que no se observa en el nivel educativo. En Argentina las dos variables crecen por encima de la media de la región.



exportaciones, aceptable en términos competitivos. En estos dos países, en el año 2000, el porcentaje de exportaciones en estrellas menguantes es el que alcanza las cotas más elevadas. De cualquier forma, la suma de estrellas nacientes y menguantes supone un porcentaje mayoritario de las exportaciones totales en el año 2000. Por otro lado, en Venezuela, el deterioro en el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores se ve reflejado en la estructura de las exportaciones, nada deseable en términos competitivos. Es un país en el que el porcentaje de exportaciones en oportunidades perdidas y retrocesos es mayoritario.

Por su parte, se aprecia una correlación negativa bastante elevada (valores cercanos a -1) en países como Bolivia, Brasil, Cuba, Guyana, Panamá y Perú. En estos seis países, mientras que la proporción de población con estudios secundarios o superiores registra tasas de crecimiento positivas durante el período 1985-2000, la cuota de mercado experimenta una tasa de variación negativa<sup>13</sup>.

Asimismo, la mejora en el nivel educativo en Brasil, Cuba, Guyana y Perú sólo se ve reflejada parcialmente en la estructura de las exportaciones, aceptable en términos competitivos. En estos cuatro países, en el año 2000, el porcentaje de exportaciones en estrellas menguantes es el que alcanza las cotas más elevadas. De cualquier forma, la suma de estrellas nacientes y menguantes supone un porcentaje mayoritario de las exportaciones totales en el año 2000. Por otra parte, en Bolivia y Panamá el aumento en el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores no se ve reflejado en la estructura de las exportaciones, nada deseable en términos competitivos. Son dos países en los que el porcentaje de exportaciones en oportunidades perdidas y retrocesos es mayoritario, ya que

---

<sup>13</sup>En dichos países se observa una cierta heterogeneidad en el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano, que es inferior a la media de América Latina en Bolivia y Panamá, y supera la citada media en Brasil, Cuba, Guyana y Perú. Por su parte, en los seis países las tasas de variación negativa de la cuota de mercado de las exportaciones son más elevadas, en valor absoluto, que el promedio de variación de América Latina. Por otro lado, el ritmo de crecimiento del nivel educativo es más alto que el de deterioro de la posición competitiva en Brasil, mientras que lo contrario sucede en el resto de países.

la suma de ambas categorías supera al menos el 50% de las exportaciones totales en el año 2000.

Otros países en los que la correlación negativa es alta, aunque de menor magnitud que en los examinados anteriormente son Barbados, Ecuador, Trinidad y Tobago y Uruguay. En estos cuatro países, mientras que la proporción de población con estudios secundarios o superiores registra tasas de crecimiento positivas durante el período 1985-2000, la cuota de mercado experimenta una tasa de variación negativa<sup>14</sup>.

Sólo en Trinidad y Tobago la favorable evolución del capital humano se ve acompañada por una situación bastante óptima, en términos competitivos, de la estructura de las exportaciones. Este país forma parte del bloque selecto en el que el porcentaje de exportaciones en estrellas nacientes es mayoritario, ya que supera al menos el 50% del total de las exportaciones en el año 2000. En el resto de países, el aumento en el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores no se ve reflejado en la estructura de las exportaciones, nada deseable en términos competitivos. Barbados, Ecuador y Uruguay son tres países en los que el porcentaje de exportaciones en oportunidades perdidas y retrocesos es mayoritario, ya que la suma de ambas categorías supera al menos el 50% de las exportaciones totales en el año 2000.

Igualmente, encontramos países en los que el coeficiente de correlación lineal alcanza valores comprendidos entre 0,5 y 0,7, que reflejan una interrelación menos intensa que en el anterior grupo. Dicha correlación es positiva en el caso de La República

---

<sup>14</sup>En dichos países el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano (salvo en el caso de Trinidad y Tobago) es inferior a la media de América Latina. Por su parte, en los cuatro países las tasas de variación negativa de la cuota de mercado de las exportaciones son más elevadas, en valor absoluto, que el promedio de variación de América Latina. Por otro lado, en todos los países el ritmo de crecimiento del nivel educativo es menor que el de deterioro de la posición competitiva.

Dominicana, Guatemala y México<sup>15</sup>. En estos países tanto el nivel educativo de la población como la cuota de mercado aumentan en el período 1985-2000<sup>16</sup>.

Además, en los tres países la mejora en el nivel de capital humano tiene su reflejo en la estructura de las exportaciones, bastante satisfactoria en términos competitivos. Así, este grupo de países forma parte del bloque selecto en el que el porcentaje de exportaciones en estrellas nacientes es mayoritario, ya que supera al menos el 50% del total de las exportaciones en el año 2000.

Por su parte, se observa una correlación negativa en el caso de Haití y Jamaica. En ambos países se aprecia que, a lo largo del período 1985-2000, mientras el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores experimenta tasas de crecimiento positivas, la cuota de mercado registra una tasa de variación negativa<sup>17</sup>.

En Haití la favorable evolución del capital humano se ve acompañada por una situación bastante óptima, en términos competitivos, de la estructura de las exportaciones. Este país forma parte del bloque selecto en el que el porcentaje de exportaciones en estrellas nacientes es mayoritario, ya que supera el 80% del total de las exportaciones en el

---

<sup>15</sup>En dichos países el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano es más elevado que el de mejora de la posición competitiva. De cualquier modo, ambos ritmos de crecimiento son más altos en los tres países que en el conjunto de América Latina.

<sup>16</sup>El hecho de que México haya sido el país latinoamericano en el que más se ha incrementado el porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios también ha debido ejercer una notable influencia en el cambio estructural que se aprecia en las exportaciones, hacia sectores de mayor valor añadido y de contenido tecnológicamente más alto (v.g., la industria de maquinaria eléctrica y equipo electrónico, la industria automotriz, etc.).

<sup>17</sup>En Haití el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano es inferior a la media de América Latina, mientras que lo contrario sucede en Jamaica. Por su parte, en los dos países las tasas de variación negativa de la cuota de mercado de las exportaciones son más elevadas, en valor absoluto, que el promedio de variación de América Latina. Por otro lado, el ritmo de crecimiento del nivel educativo es más alto que el de deterioro de la posición competitiva en Jamaica, mientras que lo contrario sucede en Haití.

año 2000<sup>18</sup>. Sin embargo, en Jamaica el aumento en el porcentaje de población con estudios secundarios o superiores no se ve reflejado en la estructura de las exportaciones, nada óptima en términos competitivos. En este país el porcentaje de exportaciones en oportunidades perdidas y retrocesos es mayoritario, ya que la suma de ambas categorías supera el 92% de las exportaciones totales en el año 2000.

Finalmente, cabe destacar que en cuatro países (Colombia, El Salvador, Nicaragua y Paraguay) el grado de asociación entre la proporción de población con estudios secundarios o superiores y la cuota de mercado es muy bajo, alcanzando el coeficiente de correlación valores que no superan el 0,1<sup>19</sup>. En El Salvador y Paraguay la correlación es positiva. Sin embargo, el comportamiento de las variables de capital humano y competitividad en estos dos países es diferente durante el período 1985-2000, no encontrándose correspondencia con el signo del coeficiente de correlación<sup>20</sup>, que debería ser negativo si se ajustase a la trayectoria seguida por las variables (al menos, en Paraguay)<sup>21</sup>. Asimismo, la mejora en el nivel educativo en ambos países no tiene idéntica traducción en la estructura de las exportaciones, bastante satisfactoria en el caso de El Salvador y nada deseable en Paraguay, en términos competitivos. Mientras El Salvador forma parte del selecto bloque de países en el que el porcentaje de exportaciones en

---

<sup>18</sup>Debe tenerse en cuenta que en Haití se produce un incremento en la cuota de mercado en el subperíodo 1995-2000, lo que supone una ruptura con la tendencia seguida por Haití en los dos subperíodos anteriores, en los que la estructura de exportaciones no era nada deseable en términos competitivos (el porcentaje de exportaciones en oportunidades perdidas y retrocesos era mayoritario en 1990 y 1995).

<sup>19</sup>Debemos tener en cuenta que el coeficiente de correlación que hemos calculado mide la relación lineal entre dos variables. El hecho de que un coeficiente de correlación lineal sea muy bajo no significa que no exista algún tipo de interrelación entre las variables analizadas. La relación que las une puede no ser lineal.

<sup>20</sup>Mientras que en ambos países el nivel educativo de la población aumenta (a un ritmo superior a la media de América Latina en el caso de El Salvador), la cuota de mercado registra una tasa de variación nula en el El Salvador y disminuye en Paraguay. Por otro lado, el ritmo de crecimiento del nivel educativo es más alto que el correspondiente a la posición competitiva en El Salvador, mientras que lo contrario sucede en Paraguay.

<sup>21</sup>Tanto en El Salvador como en Paraguay esto se explica quizás por el valor extremadamente reducido del coeficiente de correlación (0,05 y 0,08 respectivamente).

estrellas nacies es mayoritario, Paraguay es un país en el que las exportaciones se concentran en oportunidades perdidas y retrocesos en el año 2000.

Por último, en Colombia y Nicaragua la correlación es negativa. Mientras el porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios registra tasas de crecimiento positivas, la cuota de mercado experimenta una tasa de variación nula (en Nicaragua) o negativa (en Colombia)<sup>22</sup>. Además, esta favorable evolución del capital humano se ve acompañada por una situación nada desdeñable, en términos competitivos, de la estructura de las exportaciones. Así, Colombia forma parte del bloque selecto de países en el que el porcentaje de exportaciones en estrellas nacies es mayoritario<sup>23</sup>, mientras que en Nicaragua la suma de estrellas nacies y menguantes supone un porcentaje mayoritario de las exportaciones totales en el año 2000.

#### **4. CONCLUSIONES.**

Diversos autores presentan modelizaciones econométricas que relacionan de una manera estrecha la competitividad y el capital humano. En estos modelos, el capital humano aparece como uno de los regresores que se utilizan para explicar el comportamiento de la competitividad. En la mayoría de los estudios presentados se observa una incidencia notable del capital humano en la capacidad exportadora (el coeficiente asociado a la variable educativa es positivo y significativo).

Asimismo, el examen de la evolución de la dotación de capital humano y de la posición competitiva de los países de América Latina en el período 1985-2000 revela, por

---

<sup>22</sup>En Nicaragua, el ritmo de crecimiento de la dotación de capital humano es superior a la media de América Latina, mientras que lo contrario sucede en Colombia. Por otro lado, en ambos países el ritmo de crecimiento del nivel educativo es más alto que el correspondiente a la posición competitiva.

<sup>23</sup>Hay que tener en cuenta que en Colombia se produce un incremento en la cuota de mercado en los dos últimos subperíodos, lo que supone una ruptura con la tendencia seguida por Colombia en el subperíodo 1985-1990 (el porcentaje de exportaciones en retrocesos es el que alcanza las cotas más elevadas en 1990).

un lado, que el porcentaje de población que ha alcanzado al menos estudios secundarios ha experimentado un notable ascenso en el conjunto de América Latina, aunque no se han reducido las distancias que separan a los países. Sin embargo, por otro lado, la cuota de mercado de las exportaciones no ha tenido un comportamiento tan satisfactorio. Dicha cuota ha registrado un ligerísimo aumento, habiendo crecido también las distancias que separaban a los países.

Por último, cabe destacar también que los resultados obtenidos en nuestro análisis de la conexión existente entre el nivel educativo de la población y la cuota de mercado, medida a través del coeficiente de correlación lineal, son coherentes con los resultados alcanzados en las modelizaciones econométricas de la relación entre capital humano y competitividad. Así, en un elevado número de países de América Latina la interrelación entre la competitividad y el capital humano es bastante intensa, siendo pocos los países en los que el grado de asociación entre dichas variables es bajo.

## **5. BIBLIOGRAFIA.**

**ANDERE, E. (2004):** "América Latina: educación, conocimiento y competitividad". *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, vol. 12, nº 51.

**BANCO MUNDIAL (2001):** *La educación en América Latina y el Caribe*. Documento Estratégico del Banco Mundial. Disponible en <http://www.worldbank.org>.

**BARRO, R.J. y LEE, J.W. (2001):** "International data on educational attainment: updates and implications". *Oxford Economic Papers*, 3, pp. 541-563. Base de datos en <http://www.cid.harvard.edu/ciddata/>.

**CANCELO, M.T. y GUISAN, M.C. (1998):** "Educación, inversión y competitividad en países de la OCDE 1964-1994". *Documentos de Econometría*, nº 12. Universidad de Santiago de Compostela.

**COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE (CEPAL) (2004):** *Guía del usuario. TradeCAN versión 2004*. Santiago de Chile.

**GUISAN SEIJAS, M.C.; CANCELO MARQUEZ, M.T.; NEIRA GOMEZ, I.; AGUAYO LORENZO, E. y EXPOSITO DIAZ, P. (2001):** *Crecimiento económico en los países de la OCDE. Modelos de crecimiento y empleo en Irlanda, Francia, España, Alemania, USA y Japón*. Estudios Económicos de la Asociación Hispalink Galicia, nº 4. 118 pp. Mundi Prensa.

**GUISAN SEIJAS, M.C. y CANCELO MARQUEZ, M.T. (2000):** "Econometric models of foreign trade in OECD countries". *Applied Econometric and International Development*, vol. 2-2, pp. 65-81.

**MARTIN ARNAIZ, J.L. (2006):** *La conexión entre el capital humano y la competitividad: instrumentos de medición y análisis estructural*. Tesis doctoral. Universidad de Valladolid.

**MARTIN GONZALEZ, C. y VELAZQUEZ ANGONA. F.J. (1999):** "Determinants of net trade flows in the OECD: new evidence with special emphasis on the case of the former communist members". *Documento de Trabajo de FUNCAS*, nº 154.

**MARTIN GONZALEZ, C. (Dir.) (2000):** *Capital humano y bienestar económico. La necesaria apuesta de España por la educación de calidad*. Círculo de Empresarios. 212 pp.

**MORTIMORE, M.; BUITELAAR, R. y BONIFAZ, J.L. (2000):** "México: un CANálisis de su competitividad internacional". *Serie Desarrollo Productivo de la CEPAL*, nº 62. Santiago de Chile.

**NEIRA GOMEZ, I.; AGUAYO LORENZO, E. y EXPOSITO DIAZ, P. (2001):** "El capital humano en América Latina en el período 1965-1990 y su contribución al desarrollo económico". *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional. AEEADE*, vol. 1, núm. 1, pp. 37-53.

**NEIRA GOMEZ, I. y PORTELA MASEDA, M. (2004):** "Educación, cooperación y desarrollo. La situación latinoamericana a comienzos del siglo XXI". *Archivos Analíticos de Políticas Educativas*, vol. 12, nº 15.

# La industria atunera: producción y comercio

**Fernando González Laxe**

e-mail: laxe@udc.es

**Ramón Núñez Gamallo**

e-mail: ranuga@udc.es

Instituto Universitario Estudios Marítimos

Universidad de A Coruña

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## **Resumen.**

En el presente trabajo se analiza la actual situación del mercado mundial del atún, principal materia prima utilizada por la industria conservera de pescado. La industria atunera europea presenta una serie de puntos débiles como pueden ser su atomizada estructura empresarial o la enorme competencia en los mercados al consumo. Sin embargo, debe aprovechar las ventajas que constituyen tanto su elevado nivel técnico y el Know How de la fuerza de trabajo del sector y de la industria, como las oportunidades que ofrece el proceso globalizador en el abastecimiento de las materias primas.

**Palabras clave:** Comercio internacional (JEL F14, Q27); Conservas de atún (JEL L66); Pesca del atún (JEL Q22); Localización espacial de la actividad conservera de atún (JEL R12)

## **Abstract.**

In this work we analyse the current situation of the world-wide market of tuna; main raw material used by the canning fish industry. The European tuna industry displays a series of weak points as they can be his atomized enterprise structure or the enormous competition in the consumption markets. Nevertheless, it must take advantage of the advantages that constitute their high technical level as much and the Know How of the workers of the sector and the industry, like the opportunities that the globalization process in the supplying of the raw materials offers.

**Key words:** International trade (JEL F14, Q27); Tuna canned (JEL L66); Tuna fisheries (JEL Q22); Spatial location of canning tuna activity (JEL R12)



## **1. Introducción.**

El objeto del presente trabajo es analizar la actual situación del mercado mundial del atún, principal materia prima utilizada por la industria conservera de pescado. El atún es el tercer producto del mar que se consume en el mundo, tras los camarones y las denominadas especies de fondo. Además es la única especie que se explota, produce y procesa a gran escala.

En el marco de la actual globalización económica, el crecimiento y la interdependencia de los mercados estimula el comercio, la inversión directa y las nuevas fórmulas de organización y gestión de las empresas. A los relevantes cambios en los hábitos de los consumidores y de la demanda; se unen los avances técnicos y las diferentes disponibilidades pesqueras, elementos que arrastran importantes consecuencias sobre los flujos comerciales y sobre los accesos a los recursos. Trabajos como los de Miyake (2003,2004), Catarci (2004), Leiva Moreno y Majowski (2004), y Josupeit (2004a, 2004b,2006) analizan distintas dinámicas de expansión y localización; y subrayan las más sobresalientes dificultades que se presentan. Otros trabajos, como Oceanic Development, Poseidon Aquatic Resource Management Ltd. y Megapesca Lda. (2005), analizan el impacto de las últimas liberalizaciones comerciales sobre el sector atunero europeo estableciendo una serie de escenarios posibles en los que muestran cómo la influencia de la desprotección del sector tendrá consecuencias negativas tanto sobre la cifra de negocio de las empresas como sobre el nivel de empleo de las zonas o regiones donde se asientan cuanto mayor sea el grado de liberalización que se alcance.

La industria europea tiene margen de actuación ya que están presentes una serie de factores favorables como el aumento de demanda de productos atuneros en Europa o situaciones coyunturales más favorables que la actual -un menor precio de la energía, por ejemplo-. Sin embargo, el principal problema está en la limitación de los recursos, sobre los que aumentará la presión productiva a medida que nuevos países productores entren a competir en el mercado.

El estudio consta de los siguientes apartados: en el primero se estimará el grado de dependencia de los inputs que presenta la industria atunera. En el punto segundo, se realizará un análisis de los mercados internacionales de materia prima y de los productos transformados, así como la influencia de las barreras comerciales. En el tercer apartado, se estudiarán la dimensión de las empresas, el desarrollo de las marcas, los nuevos productos y la fragilidad de las redes de transporte y logística. El análisis de los procesos de relocalización a través de los flujos de inversión directa de las empresas del sector y de la existencia de contratos de aprovisionamiento con proveedores externos se presenta en el cuarto punto. Finalmente se presentan los resultados y conclusiones de este trabajo.

## **2.- Estimación del grado de dependencia de los inputs.**

El input esencial de la industria conservera atunera es el atún. Esta materia prima puede llegar a suponer entre un 30 y un 40% de los consumos intermedios de la industria, muy superior al de los productos metálicos (20%); los aceites y grasas (6%); y los envases y embalajes que poseen una importancia más reducida, tal y como se deduce de los estudios sectoriales llevados a cabo a través de las tablas I-O, (García Negro (2003)). Aunque las normales oscilaciones de precios pueden llegar a afectar a todos los inputs necesarios en un proceso productivo no podemos hablar de dependencia al menos en los casos de los países industrializados, ya que no es previsible que puedan producirse estrangulamientos en sus ofertas, dada la amplia cantidad de proveedores que ofrecen a la industria conservera una serie de alternativas para su abastecimiento.

Sin embargo, el input que proporciona el nombre a la industria, el atún, sí que está sujeto a una serie de hechos que subrayan una marcada dependencia de la industria, tales como la abundancia de recursos, su accesibilidad, entre otros. A continuación nos referiremos con detalle a la problemática del atún como materia prima para la industria conservera.

## **2.1. Especies.**

Dentro de las especies capturadas, destaca el atún listado, aproximadamente con la mitad de las capturas, y el rabil, con un 25%, que son los que se utilizan principalmente por parte de la industria conservera. Las principales especies de atún atendiendo a su valor económico son el atún blanco (*Thunnus Alalunga*, *Albacore*, ALB); Patudo (*Thunnus Obesus*, *Bigeye*, BET); Rabil (*Thunnus Albacares*, *Yellowfin*, YFT); Listado (*Katsuwonus*, *Skipjack*, SJK); Atún rojo del atlántico (*Thunnus thynnus*, *atlantic bluefin*; BFT); Atún rojo del pacifico (*Thunnus Orientalis*, *Pacific Bluefin*, PBF) y Atún rojo del sur (*Thunnus macoyii*, *Southern Bluefin*, SBF).

## **2.2. Capturas.**

Las capturas de atún han experimentado un rápido crecimiento desde los años 50 pasando del medio millón de toneladas a superar los cuatro millones en la actualidad. El Océano Pacífico es el que área que concentra el mayor número de capturas (65%), con un crecimiento importante en los últimos años. Las capturas en el Océano Índico con el 21%, han aumentado fuertemente desde la década de los ochenta, colocándose en la actualidad en el segundo lugar. Y en el Océano Atlántico las capturas son menores (14%) y se han estabilizado desde los años 90.

Este comportamiento de las capturas muestra la posibilidad de que en el Océano Atlántico el stock de listados roce la sobreexplotación. El stock de rabiles está en plena explotación en una situación de sostenibilidad, tanto en lo que se refiere a las capturas como al esfuerzo pesquero y el patudo se está acercando a una situación de sobreexplotación. Por ello, la ICCAT (Comisión Internacional para la

Conservación del Atún Atlántico) recomienda mantener la moratoria sobre la pesca de superficie con Dispositivos de Concentración de Peces (DCP).

En el Índico no se aprecian problemas con el stock de listados, pero debemos tener en cuenta que el ritmo de crecimiento de las capturas es muy elevado, lo que puede ocasionar problemas en el futuro. Los stocks de rabiles y patudos están cercanos ya al nivel máximo de plena explotación. Por su parte, en el Océano Pacífico no se aprecian problemas con los stocks de listados, pero el patudo y el rabil están ya a plena explotación.

Esta situación tiene un impacto importante sobre la flota de pesca atunera, especialmente la de los buques cerqueros, que aunque dirigida al listado, integra capturas secundarias de estas otras especies. La situación es diferente para el atún blanco, cuyos stocks no muestran señales de preocupación, aunque se recomienda no incrementar el esfuerzo pesquero para no incurrir en sobreexplotación. En cambio, la situación parece bastante complicada para las especies de atún rojo, cuya situación de sobreexplotación es patente, con lo que es necesaria una reducción de las capturas y una potenciación del engorde en jaulas.

**Cuadro N° 1. Capturas de las distintas especies comerciales de atún, en toneladas métricas**

| Océano                                    | Especies                | 2000      | 2001      | 2002      | 2003      | 2004      |
|---|-------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Océano Atlántico                          | Atún blanco             | 66 720    | 69 357    | 61 037    | 60 940    | 52 211    |
|   | Atún rojo del Atlántico | 36 251    | 36 399    | 35 588    | 32 209    | 31 577    |
|   | Patudo                  | 106 985   | 100 899   | 79 302    | 85 631    | 72 112    |
|   | Listado                 | 139 545   | 152 998   | 117 924   | 149 033   | 159 806   |
|   | Atún rojo del sur       | 2 336     | 2 517     | 1 358     | 2 291     | 1 171     |
|   | Rabil                   | 129 682   | 156 907   | 137 469   | 121 593   | 114 356   |
| Total Océano Atlántico y áreas adyacentes |                         | 634 940   | 672 434   | 578 482   | 596 879   | 567 817   |
| Océano Índico                             | Atún blanco             | 25 309    | 18 470    | 19 613    | 22 910    | 20 102    |
|   | Patudo                  | 140 473   | 125 904   | 133 728   | 120 797   | 115 609   |
|   | Listado                 | 407 557   | 413 201   | 466 529   | 447 464   | 428 454   |
|   | Atún rojo del sur       | 11 362    | 12 644    | 11 710    | 8 902     | 12 540    |
|   | Rabil                   | 316 214   | 302 332   | 323 566   | 432 954   | 481 494   |
| Total Océano Índico y áreas adyacentes    |                         | 1 399 268 | 1 320 060 | 1 429 690 | 1 517 344 | 1 508 770 |
| Océano Pacífico                           | Atún blanco             | 123 230   | 143 073   | 157 287   | 138 300   | 143 448   |
|   | Patudo                  | 189 387   | 187 656   | 232 830   | 204 901   | 217 616   |
|   | Atún rojo del Pacífico  | 16 185    | 9 143     | 9 095     | 9 736     | 12 189    |
|   | Listado                 | 1 409 588 | 1 257 339 | 1 426 434 | 1 580 459 | 1 504 096 |
|   | Atún rojo del sur       | 1 530     | 2 136     | 2 172     | 2 334     | 1 777     |
|   | Rabil                   | 738 917   | 875 388   | 884 960   | 903 961   | 788 508   |
| Total Océano Pacífico y áreas adyacentes  |                         | 3 750 128 | 3 744 929 | 4 100 642 | 4 133 793 | 3 948 033 |
| Total general                             |                         | 5 784 336 | 5 737 423 | 6 108 814 | 6 248 016 | 6 024 620 |

Fuente: Elaboración a partir de datos FAO

Las capturas de todas las especies presentan una marcada estacionalidad, dependiendo de la especie y la latitud; ya que, en general, en los meses de julio a septiembre los ejemplares se aproximan a la costa para desovar, regresando a aguas más profundas a partir del mes de noviembre. Por su parte, las

capturas del atún tropical son muy irregulares. En general, se trata de especies que presentan una gran movilidad, abarcando grandes distancias en sus desplazamientos, lo que dificulta y encarece la explotación del recurso pesquero. Este comportamiento provoca fuertes fluctuaciones en los precios a lo largo del año.

### **2.3. Artes de pesca y flotas.**

Más de la mitad de las capturas se realizan por buques de cerco. Según el estudio realizado por Oceanic Development, Poseidon Aquatic Resource Management Ltd. y Megapesca Lda. (2005), el tipo de flota que predomina en todos los océanos es la del cerco que captura alrededor del 60% del atún. Los cerqueros controlados por sociedades europeas (Francia y España) representan el 20% de la flota mundial. Los datos para palangreros y barcos de caña y línea no son completos y se aprecia una fuerte actividad de buques INN (los denominados Pesca Ilegal, No declarada, No regulada), lo que supone una amenaza para la gestión de los stocks y ocasiona fuertes distorsiones en el mercado.

### **2.4. Países protagonistas.**

Hoy día los principales protagonistas en las capturas de las distintas especies de atún son Estados Unidos, Japón, Taiwan, España, Indonesia, Filipinas, Corea, Francia, México y Venezuela. Japón es primer país en capturas del mundo, con un 18%, seguido por la Unión Europea (Francia, España, Italia y Portugal) con un 13%. El 90% de las capturas de la flota comunitaria las realizan buques franceses y españoles, y se corresponden con capturas de listado y de rabil.

### **2.5. Acuicultura.**

La acuicultura se practica casi exclusivamente para el atún rojo, que es el que mayores niveles de sobre-explotación presenta. La técnica de reproducción aún no está completamente desarrollada, centrándose en el engorde en cautividad de atunes capturados. Los atunes pasan de las redes de cerco a jaulas de transporte, y de ahí hasta recintos de cría donde son alimentados hasta su venta posterior. Esta producción se destina a *sashimi* en Japón donde puede alcanzar un precio más elevado.

### **2.6. Fluctuaciones de precios.**

El precio del atún experimenta variaciones muy fuertes a lo largo del año debido a las variaciones estacionales de las capturas, a las acciones especulativas de los conserveros y a los efectos derivados del tipo de cambio. Atendiendo a datos de Mercamadrid, para el año 2006 (de enero a septiembre) la diferencia entre los precios más bajos y los más altos corresponde a una variación de casi el 75% (de 7,67 a 4,39 €/kg para el bonito-albacora fresco (y una diferencia del 59% para 2005) y en el caso del atún fresco nos encontramos con el mismo patrón de comportamiento, aunque con una variabilidad

aún mayor (diferencias del 110% para 2006 y del 99,7 en 2005). Los meses de precios más bajos son de julio a octubre y los más altos entre abril y mayo para el caso del bonito fresco.

En estas condiciones, las estrategias para mejorar la rentabilidad de las explotaciones de los productores se inclinan hacia incrementos de las capturas, suponiendo una mayor presión sobre el recurso, lo que contribuye a aumentar los problemas de sobreexplotación. Por otra parte, ocurre lo mismo con la industria transformadora, que intenta superar esta dificultad aumentando la producción todo lo posible, lo que provoca una fortísima competencia y un descenso generalizado en los precios de los productos.

## **2.7. Producción de atún materia prima y atún en conserva.**

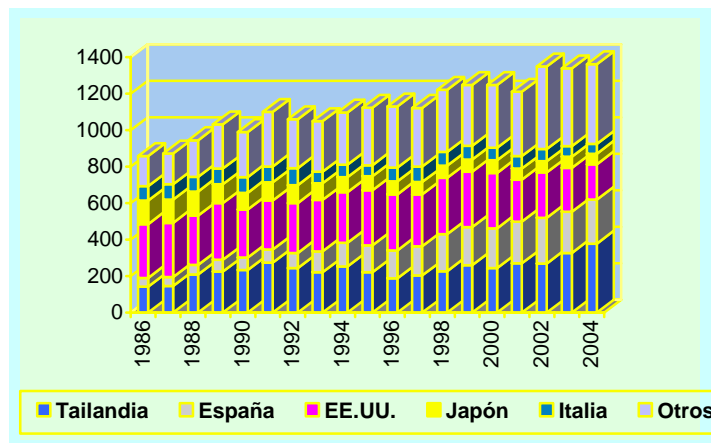
A pesar de tratarse de un mercado de carácter mundial, la industria atunera presenta una serie de peculiaridades debidas en unos casos a la posición dominante de las empresas mayores, y en otros, debidas a los distintos modos de consumo en los tres grandes mercados finales: Japón, los Estados Unidos de América y la Unión Europea.

Tres factores principales explican la diversificación productiva llevada a cabo desde los años 70: a) la adopción de la Zona Económica Exclusiva (ZEE) a 200 millas por la mayoría de los estados costeros; b) el desarme aduanero acordado en el seno del GATT, que favoreció la circulación del atún materia prima y, en menor medida, para las conservas; y c) la firma de los acuerdos Lomé entre la CEE y los países ACP.

Debido a la conjunción de estos factores se produjo una descentralización de la producción mundial de atún ya que aumentó el número de países dotados de flota atunera. De todas formas, Japón continúa siendo el primer productor, seguido de Taiwán, Indonesia y España.

Por otra parte, el sector de la transformación responde a esta dinámica relocalizando fábricas de conservas de atún, desde sus lugares de implantación original en los países consumidores hacia territorios de ultramar o países en desarrollo, donde se benefician de una doble ventaja: el bajo coste de la mano de obra y la proximidad a las zonas pesqueras más productivas.

### **Gráfico N° 1. Producción de atún en conserva, miles de toneladas**



Fuente: Josupeit (2006)

Como consecuencia del aumento de países implicados en las operaciones de pesca y la entrada de nuevos productores la oferta mundial de atún experimentó un fuerte aumento lo que provocó una sensible disminución de los precios. De este modo, se redujeron los márgenes de beneficios; aumentó la competencia lo que causó la desaparición de algunas empresas y forzó a las demás a acometer procesos de ampliación o fusión para sobrevivir y recuperar márgenes.

Sin embargo, con las conservas y transformados en general, no se ha dado el mismo proceso de fuerte descentralización como en el caso de las capturas. Los 10 primeros países productores totalizan más del 80% de la producción mundial y la potencia de dichos países productores se debe a la cada vez mayor capacidad de un reducido número de empresas multinacionales. Los grandes polos de producción de conservas de atún son, por una parte, grandes polos de consumo, como Europa, Japón y Estados Unidos; y, por otra, grandes polos de exportación con destino a estos polos de consumo (sudeste asiático, países ACP o países del acuerdo SPG-Droga).

Dentro de la UE, los principales productores son España y Francia, que han experimentado un fuerte crecimiento desde los años 70, especialmente en el atún/materia prima, y, en menor medida en las conservas, donde el protagonismo dentro de la Unión Europea está algo más repartido.

### **3.- Análisis de los mercados internacionales de materia prima y de productos transformados.**

Una vez realizado el análisis de la disponibilidad del recurso, estudiamos los flujos internacionales de materias primas y productos terminados. Los dos grandes destinos de las capturas de atún son el consumo directo y la conserva.

#### **3.1. Consumo directo.**

El atún para el consumo directo se considera generalmente como un plato de lujo que puede alcanzar precios muy elevados. Este tipo de atún lo importan los países desarrollados, sobre todo Japón, donde

se consume fresco, en forma de *sashimi*, aunque hay otras especialidades como el *fushi*, (atún listado ahumado) y el *tataki*, (atún listado asado y crudo en el interior). En otros países desarrollados se consume principalmente fresco o congelado en forma de filetes.

Para el consumo directo se utilizan principalmente cinco especies: el patudo, el rabil, el atún rojo del Atlántico, el atún rojo del Sur y el atún rojo del Pacífico. Las capturas de atún para el consumo directo aumentaron un 70% desde los años 80. La mayor parte de la producción europea de atún rojo del Atlántico Norte y del Mediterráneo se destina a Japón para la producción de *sashimi*. Por su parte, se estima un fuerte aumento del consumo directo de atún blanco en Europa.

En la Unión Europea se importa el atún fresco de Yemen, Marruecos, Senegal y Turquía principalmente. El principal país de destino es España (50% de las importaciones) seguido por Italia (33%). Este mercado ha experimentado un crecimiento continuado, empleando el rabil, el atún rojo y el atún blanco. El mercado comunitario se concentra en los grandes centros urbanos.

### **3.2. Productos transformados.**

Más del 70% del atún pescado se destina a conserva; y la producción se realiza principalmente a partir de material bruto. Las especies más utilizadas para conservas son: el listado, el rabil y el bonito del norte (el atún blanco). El listado es la especie más empleada y más barata; el rabil de mayor calidad y más caro; y el bonito del norte, más caro aún, con una importante demanda en Estados Unidos, Francia y España.

Los principales países productores son Tailandia, España y Estados Unidos. La industria está dominada por cinco grandes grupos multinacionales: Bolton, Bumble Bee, John West/Heinz, Starkist y Thai Union. En un segundo nivel nos podemos encontrar con las españolas Calvo, Jealsa, FRINSA, Isabel y Albacora; las francesas Paul Paulet, Saupiquet y Connetable; las italianas, RioMare, Nostrodomo, Palmera, Mareblu, Star,y Maruzella; y las inglesas, John West y Princes.

En la Unión Europea, los principales países productores de conserva de atún son España, Italia y Francia. La industria productora cada vez emplea mayores cantidades de lomos procedentes de Ecuador, Venezuela o Costa Rica, lo que permite reducir los costes de explotación de las fábricas. Los conserveros españoles están presentes en Galicia y en América del Sur y Central (concretamente en Chile, Brasil, Venezuela, Ecuador, Honduras y El Salvador). La producción de atún en Francia se concentra en las ensaladas de atún a partir de lomos procedentes de Tailandia, Italia o Ecuador, mientras que los productos tradicionales se fabrican en África y en las islas del océano Índico. El atún es capturado por la flota europea y transformado por las conserveras en las islas Seychelles, Costa de

Marfil, Isla Mauricio y en Madagascar. Los conserveros españoles todavía trabajan con atún congelado, que se transporta por buque frigorífico.

En España, por el momento, la transformación doméstica es predominante frente a la deslocalización de las conserveras. Por tanto, las exportaciones de atún de la flota española son limitadas respecto a las importaciones. Sin embargo, la industria española se ha internacionalizado con implantaciones en América latina y central, producto de procesos de inversión directa o de adquisiciones de fábricas ya existentes.

En América los principales productores son Estados Unidos y México. Las conserveras de las islas Samoa Americanas producen casi la totalidad de las conservas de Estados Unidos. Además, los conserveros americanos están implantados en países terceros como Ecuador y Tailandia.

En Asia, la producción de atún en conserva se concentra en Tailandia, Japón, Filipinas, Irán e Indonesia. La industria tailandesa está orientada hacia la exportación. Las conserveras son pequeñas y medianas empresas, excepto las del grupo Thai.

### **3.3. Precios y flujos internacionales.**

En lo referente a la producción y el comercio internacional los principales productores de atún en conserva son Tailandia (19,3%); los Estados Unidos (16,5%) y España (16,4%). Además, los principales importadores mundiales son los propios Estados Unidos, seguidos del Reino Unido y Francia. Tailandia es el primer exportador mundial, y a continuación España y Ecuador.

Las importaciones de atún han incrementado mucho más en términos de valor que en cantidad. Los precios han aumentado notablemente, aunque desde los años 90 se ha estabilizado debido al comportamiento de las importaciones de Japón y de la crisis de la industria conservera de Tailandia. Los precios, por lo tanto, han experimentado subidas y bajadas desde los 80; y son más elevados en Europa que en Norteamérica.

España se ha convertido en la década de los 90 en el tercer productor de atún enlatado del mundo. La concentración de la industria en pocas compañías ha conducido a una mejora en la eficiencia. Además, es el segundo país exportador.

En los últimos años se produce una reducción de la producción de atún enlatado en los países industrializados debido a los costes del factor trabajo (Josupeit, 2004b). Las recientes inversiones de países europeos en varios países de América Central y Suramérica han incentivado aumentos de la producción en esos países provocando cambios en la ubicación de las plantas productoras de conservas. Este comportamiento es resaltado por Catarci (2004) que observa cómo durante el período



1989–2001 se ha producido una internacionalización de la industria conservera Europea, y se ha producido una progresiva integración con la industria de los países de África, Caribe y Pacífico (ACP).

Los principales países protagonistas de las exportaciones de atún como materia prima para la industria conservera son Taiwán, España y Francia. En el caso de las exportaciones europeas están destinadas mayoritariamente a los procesos de transformación asentados en África y América del Sur.

En el caso de la exportación de productos españoles de conservas de atún, la principal ventaja radica en su excelente relación calidad/precio. El destino fundamental es la Unión Europea, que representa aproximadamente el 77% del valor de los productos comercializados fuera de nuestro país.

Las importaciones europeas de lomos están aumentando su importancia y están destinadas a los países productores de conservas, Italia, España, Francia y Portugal. Su cuantía se ha duplicado en diez años y es cada vez más utilizado como materia prima en la industria conservera. Los lomos proceden de países SPG de América del Sur, Tailandia y Kenia.

Los principales países exportadores de conservas y de preparación a base de atún a nivel mundial son, después de Tailandia, Ecuador, España, Filipinas, Indonesia, Costa de Marfil, las islas Seychelles, Ghana e Isla Mauricio. Las importaciones se realizan por Estados Unidos, Francia, Italia, Alemania y España.

El mercado europeo se confirma como el más importante para el atún en conserva (40% de los aprovisionamientos). Todos los mercados de destino de las importaciones europeas muestran tendencias al alza, excepto Francia. Las conservas de atún proceden en un 56% de países ACP, en un 29% del sudeste asiático y en un 12% de los países SPG. Los intercambios intracomunitarios se han multiplicado por cuatro en diez años. España se ha convertido en el principal proveedor de Italia, Francia, Reino Unido y Portugal.

El grado de apertura de la industria europea del atún congelado es elevado: el índice de exportación se sitúa entre 0,54 y 0,71 y el índice de penetración entre 0,52 y 0,69 durante estos tres últimos años, lo que supone un grado de internacionalización importante. Desde el punto de vista de la competitividad, los proveedores de conserva de atún del mercado europeo, las islas Seychelles, Ecuador y España tienen una buena posición.

Al realizar el análisis de los valores unitarios de importación de los flujos agregados, tanto intra como extra-comunitarios, procedemos a distinguir entre las distintas categorías de importación de productos de atún: el atún para el consumo directo, los filetes de atún, el atún en bruto para la industria transformadora, los lomos de atún y, finalmente las conservas de atún. Utilizamos los valores unitarios

de importación como variable de aproximación de los precios de importación de los productos. El análisis se realiza a partir de los datos de importaciones facilitados por Comext y siguiendo la identificación de las posiciones arancelarias de la Nomenclatura Combinada a 8 dígitos, además, consideramos la UE-25.

Los cuadros 2 y 3 nos ilustran sobre el valor unitario de las importaciones intracomunitarias para el consumo directo y los de las importaciones que proceden de los espacios no comunitarios. En general, los precios comunitarios son más elevados que los que proceden del resto del mundo. Al tratarse de productos para el consumo humano directo, se trata de producción pesquera de calidad, destinada al consumo doméstico y a la hostelería principalmente; sin embargo, incluso en este segmento, la competencia de la producción extracomunitaria, con unos precios sensiblemente inferiores, hace que, aunque por un margen reducido, la fracción mayoritaria de las importaciones sean extracomunitarias.

**Cuadro Nº 2** **Importaciones intracomunitarias de atún para consumo directo.**  
**Valores unitarios €/kg.**

| Posición arancelaria | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|
| 03023190             | 2,43 | 2,98 | 3,08 | 4,01 | 3,31 | 3,87 |
| 03023290             | 0,68 | 2,59 | 4,00 | 4,57 | 4,92 | 5,25 |
| 03023390             | 3,01 | 4,43 | 2,54 | 2,79 | 3,82 | 4,09 |
| 03023490             | --   | --   | --   | 6,28 | 4,64 | 4,16 |
| 03023590             | --   | --   | --   | 4,70 | 6,13 | 4,84 |
| 03023690             | --   | --   | --   | 5,61 | 7,65 | 5,28 |
| 03023990             | --   | --   | --   | 3,97 | 4,17 | 4,32 |
| 03034190             | 2,25 | 3,36 | 4,58 | 3,97 | 2,59 | 2,91 |
| 03034290             | 1,42 | 1,53 | 2,60 | 2,69 | 2,16 | 2,18 |
| 03034390             | 0,71 | 0,98 | 0,83 | 0,58 | 0,71 | 0,79 |
| 03034490             | --   | --   | --   | 1,67 | 1,26 | 1,17 |
| 03034590             | --   | --   | --   | 6,85 | 4,69 | 3,39 |
| 03034690             | --   | --   | --   | 3,43 | 3,50 | 3,16 |
| 03034980             | --   | --   | --   | 2,13 | 1,61 | 1,56 |

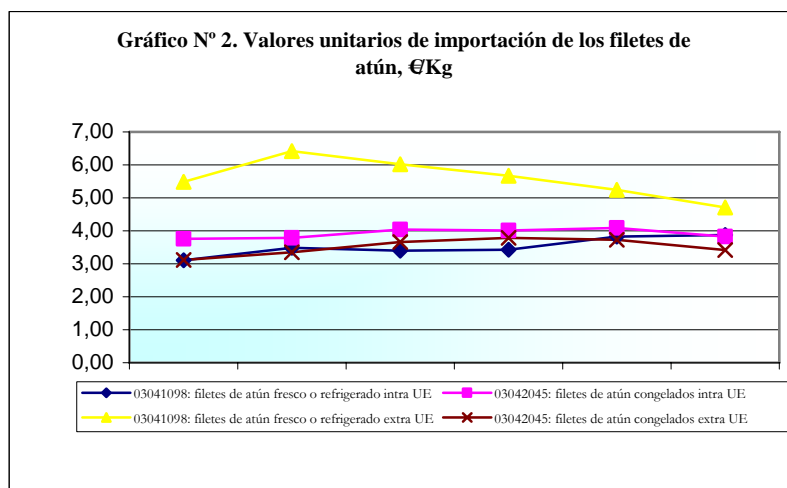
Fuente: Elaboración propia a partir de Comext

**Cuadro Nº 3** **Importaciones extracomunitarias de atún para consumo directo.**  
**Valores unitarios €/kg.**

| Posición arancelaria | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------------|------|------|------|------|------|------|
| 03023190             | 3,37 | 3,26 | 4,22 | 4,07 | 2,98 | 3,45 |
| 03023290             | 4,19 | 4,46 | 4,59 | 4,40 | 4,13 | 3,60 |
| 03023390             | 1,23 | 1,38 | 1,53 | 1,42 | 1,58 | 1,77 |
| 03023490             | --   | --   | --   | 4,74 | 4,41 | 5,22 |
| 03023590             | --   | --   | --   | 4,34 | 4,45 | 4,50 |
| 03023690             | --   | --   | --   | 4,21 | 4,37 | --   |
| 03023990             | --   | --   | --   | 4,35 | 4,91 | 4,06 |
| 03034190             | 1,30 | 1,44 | 1,87 | 1,59 | 1,66 | 1,91 |
| 03034290             | 1,09 | 0,78 | 1,11 | 1,21 | 1,05 | 1,04 |
| 03034390             | 0,71 | 0,52 | 0,84 | 0,90 | 0,64 | 0,79 |
| 03034490             | --   | --   | --   | 1,19 | 1,01 | 0,99 |
| 03034590             | --   | --   | --   | 1,37 | 2,23 | 1,86 |
| 03034690             | --   | --   | --   | 2,23 | --   | --   |
| 03034980             | --   | --   | --   | 1,08 | 0,83 | 0,90 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext

En lo que se refiere a los filetes de atún, el gráfico 2 muestra, desde 1999, una cierta estabilidad de los precios, entre 3 y 4 €/Kg. excepto para las importaciones de filetes de atún fresco o refrigerado extra-UE, estas importaciones, sin embargo, presentan una tendencia convergente hacia el precio medio intracomunitario. Por otra parte, debemos señalar que se trata de un segmento de mercado cuyas importaciones europeas totales apenas alcanzaron los 55 millones de € en 2004, estando prácticamente repartida al 50% la distribución entre el espacio intra y el extra-UE.



Fuente: Elaboración propia a partir de Comext

**Cuadro N° 4. Importaciones intracomunitarias de productos transformados de atún para la industria**

| Posiciones arancelarias | Valores unitarios €/Kg. |      |      |      |      |      |
|-------------------------|-------------------------|------|------|------|------|------|
|                         | 1999                    | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| 03023110                | 2,57                    | 3,22 | 3,52 | 3,00 | 1,60 | 1,94 |
| 03023210                | 1,83                    | 1,45 | 1,36 | 1,52 | 1,30 | 1,26 |
| 03023310                | 4,87                    | 1,22 | 1,02 | 3,99 | 2,99 | 2,29 |
| 03023410                | --                      | --   | --   | 4,27 | 4,84 | 6,52 |
| 03023510                | --                      | --   | --   | 6,37 | 4,01 | 4,56 |
| 03023610                | --                      | --   | --   | 5,85 | 1,60 | 5,00 |
| 03023910                | --                      | --   | --   | 6,02 | 3,94 | 3,17 |
| 03034111                | 1,00                    | 2,01 | 1,92 | 1,82 | 0,91 | 1,96 |
| 03034113                | 2,77                    | 1,98 | 2,95 | 3,18 | 2,93 | 3,31 |
| 03034119                | 4,56                    | 1,20 | 3,93 | 3,71 | 3,92 | 4,80 |
| 03034212                | 1,19                    | 1,11 | 1,26 | 1,46 | 1,19 | 1,11 |
| 03034232                | 3,08                    | 2,66 | 2,57 | 3,01 | 3,63 | 2,65 |
| 03034258                | 3,10                    | 4,22 | 2,98 | 3,31 | 5,62 | 4,48 |
| 03034311                | 0,68                    | 0,70 | 0,86 | 1,01 | 0,82 | 0,81 |
| 03034313                | 1,36                    | 3,29 | 0,32 | 0,28 | --   | 3,67 |
| 03034319                | 2,55                    | 2,31 | 2,55 | 2,63 | 3,06 | 2,69 |
| 03034411                | --                      | --   | --   | 1,03 | 0,92 | 1,01 |
| 03034413                | --                      | --   | --   | --   | 2,06 | 3,13 |
| 03034511                | --                      | --   | --   | 3,74 | 3,18 | 1,61 |
| 03034513                | --                      | --   | --   | 2,26 | 2,38 | 4,06 |
| 03034519                | --                      | --   | --   | 2,94 | 2,20 | 5,07 |
| 03034611                | --                      | --   | --   | 3,52 | 3,48 | --   |
| 03034619                | --                      | --   | --   | 3,20 | --   | --   |
| 03034931                | --                      | --   | --   | 0,96 | 2,11 | 0,89 |
| 03034933                | --                      | --   | --   | 1,81 | 2,10 | 1,56 |
| 03034939                | --                      | --   | --   | 1,87 | 0,45 | 0,64 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext.

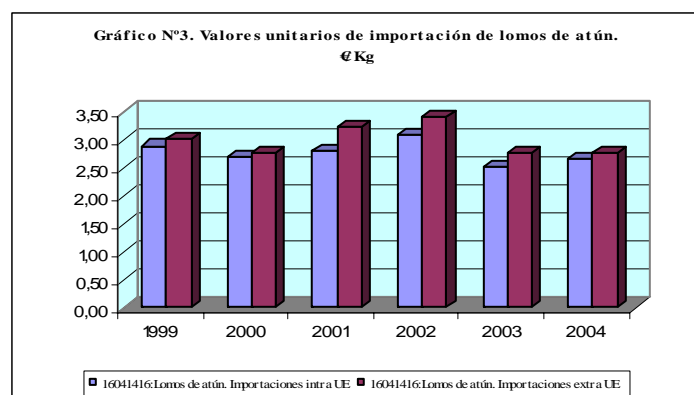
**Cuadro N° 5. Importaciones extracomunitarias de productos transformados de atún para la industria**

| Posiciones arancelarias | Valores unitarios €/Kg. |      |      |      |      |      |
|-------------------------|-------------------------|------|------|------|------|------|
|                         | 1999                    | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
| 03023110                | 4,85                    | --   | --   | --   | 1,81 | 7,86 |
| 03023210                | 0,94                    | 3,39 | --   | --   | 1,11 | --   |
| 03023410                | --                      | --   | --   | --   | --   | 5,92 |
| 03023510                | --                      | --   | --   | 6,98 | --   | --   |
| 03023610                | --                      | --   | --   | --   | --   | 6,43 |
| 03034111                | 1,60                    | 2,29 | 2,27 | 2,01 | 1,65 | 1,69 |
| 03034113                | --                      | 2,42 | --   | 1,38 | --   | 1,44 |
| 03034119                | 0,95                    | --   | 2,35 | --   | 1,10 | 1,75 |
| 03034212                | 1,13                    | 1,08 | 1,22 | 1,27 | 1,15 | 1,06 |
| 03034232                | 1,47                    | 1,06 | 1,35 | --   | 1,13 | 1,03 |
| 03034258                | 1,33                    | 3,00 | 2,44 | 3,98 | 1,14 | 1,54 |
| 03034311                | 0,64                    | 0,56 | 0,92 | 0,88 | 0,65 | 0,78 |
| 03034313                | 0,84                    | --   | --   | 0,95 | --   | --   |
| 03034319                | 1,05                    | --   | --   | --   | --   | --   |
| 03034411                | --                      | --   | --   | 1,11 | 0,93 | 0,84 |
| 03034419                | --                      | --   | --   | --   | --   | 1,81 |
| 03034511                | --                      | --   | --   | 1,35 | 1,31 | 2,13 |
| 03034513                | --                      | --   | --   | --   | 1,50 | 1,80 |
| 03034519                | --                      | --   | --   | --   | --   | 0,76 |
| 03034611                | --                      | --   | --   | --   | 0,86 | --   |
| 03034931                | --                      | --   | --   | 1,10 | 0,97 | 0,78 |
| 03034933                | --                      | --   | --   | 1,99 | 1,64 | 2,75 |

Fuente: Elaboración propia a partir de Comext.

Una situación diferente muestra el segmento de los productos transformados en bruto del atún. Aquí el número de posiciones arancelarias es considerable, y, además, se trata de unas importaciones que, en

2004, alcanzaron los 117 millones de € con predominio de las importaciones intracomunitarias, presentando, en general, unos precios medios superiores, como se puede observar en los cuadros anteriores.



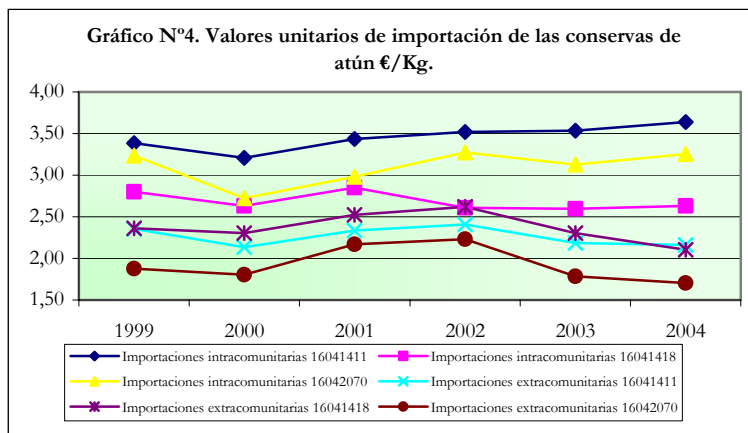
Fuente: Elaboración propia a partir de Comext

Nos encontramos con otra situación cuando analizamos las importaciones de los lomos de atún, que cada vez están teniendo mayor importancia como input para la industria atunera y estrechamente vinculados con los procesos de expansión internacional de las empresas y de relocalización de las plantas productivas. Los precios de las importaciones extra-comunitarias son normalmente mayores que los precios intra-comunitarios, pero es que, además, la mayor parte de las importaciones procede del ámbito extra-comunitario más del 90% de las importaciones en 2004, alcanzando un valor total de unos 180 millones de € frente a apenas 18 millones de las importaciones intra-comunitarias.

Finalmente llegamos al análisis de las importaciones comunitarias de conservas de atún y sus precios. Lo primero que debemos destacar es que, con diferencia, es el más importante de los segmentos del comercio exterior de la rama atunera considerados: en 2004 las importaciones comunitarias de conservas de atún alcanzaron la cifra de 1.252 millones de €, dentro de las cuales más del 60% procede del ámbito extra comunitario, es decir, son abastecimientos exteriores de la UE. Esta situación es coherente con la ya descrita en el caso de los lomos de atún, aunque, ahora debemos considerar, además de la propia estrategia de internacionalización de la industria conservera europea, la fuerte competencia de los productores de otros espacios económicos, especialmente del sudeste asiático.

Así, para las tres categorías de conservas consideradas, principalmente las referidas a la albacora (bonito del norte), al rabil y al listado, los precios medios de importación extra-comunitaria son sensiblemente inferiores, llegando a suponer algo más de la mitad del precio que alcanzan las importaciones intra-comunitarias. Si asumimos que una la mayor parte de las importaciones intra-comunitarias están constituidas por producción comunitaria, mientras que las importaciones extra-comunitaria son de

producción foránea, nos encontramos entonces con uno de los puntos débiles de la industria conservera europea, o sea, la dificultad para competir, en precios, con las producciones del resto del mundo.



Fuente: Elaboración propia a partir de Comext

## Aranceles

La regulación del comercio internacional de productos atuneros pone de manifiesto el hecho de que los grandes países productores de conservas de atún protegen su propia industria en dos ámbitos, por una parte, facilitando el aprovisionamiento promoviendo la libertad de circulación del atún tropical congelado y, por otra, dificultando la entrada en sus mercados domésticos a las importaciones de atún en conserva de terceros países a través de barreras arancelarias. Veamos cual es la situación en cada uno de los tres principales mercados de destino.

En la Unión Europea las importaciones de atún están sujetas a aranceles cuyas cuantías dependen del grado de transformación: son nulos para el material bruto destinado a la transformación y, en cambio, son más elevados para los lomos y, sobre todo, para las conservas de atún. Como resultado, se aplica un arancel del 22% a las importaciones UE de atún destinado al consumo directo, un 15% para los filetes frescos, un 18% para los filetes congelados y un 24% para los lomos y las conservas de atún.

Existe cierto número de exenciones en el marco de regímenes preferentes: regímenes unilaterales como SPG o el acuerdo Cotonou para los países ACP (con aranceles nulos); y el acuerdo “Todo Menos Armas” (TMA). Las exenciones están sometidas a estrictas cláusulas de origen.

En Estados Unidos, el atún fresco, refrigerado y congelado se beneficia del arancel cero. Con respecto a los lomos de atún, el arancel general es de un 35% para lomos de más de 6,8 kg y de 6% para los de menor tamaño. Además, se aplica un arancel cero si procede de un país SPG. El atún en conserva (incluso el atún en bolsa) en aceite está sometido a un arancel del 35%, con la exención del atún de los países menos avanzados que se benefician de arancel cero. Otras conservas de atún (por ejemplo al natural)

pueden importarse con un arancel del 6% para un contingente equivalente al 4,8% del consumo de atún en conserva en Estados Unidos el año anterior. El arancel aplicable a partir del contingente es del 12,5%. Los países menos avanzados se benefician de un arancel cero en este caso. Con respecto al atún en bolsa hay que añadir que para pesos inferiores a 6,8 kg. El atún importado de los países beneficiarios del acuerdo para los países andinos sobre la promoción comercial y erradicación de la droga, ATPDEA, se beneficia de arancel cero a condición de que el atún bruto haya sido capturado por la flota de Estados Unidos o de los países beneficiarios y que el atún en bolsa haya sido transformado en un país beneficiario.

En el caso japonés a todo el atún fresco, refrigerado o congelado se le aplica un arancel OMC del 3,5%, siendo el arancel general del 5%. Todo el atún en conserva y en *fushi* se importa a un arancel general del 9,6%, sin embargo, los países en desarrollo que se benefician del SPG exportan el listado en conserva a un arancel del 7,2%, y los otros atunes en conserva a un arancel del 6,4%. Los países menos avanzados pueden exportar a un arancel cero.

### **3.4. Normas técnicas, sanitarias y medioambientales.**

Constituyen el cuerpo normativo principal que afecta a los flujos comerciales y que podemos denominar las “otras barreras no arancelarias al comercio”.

El atún y las conservas de atún como productos alimenticios están sometidos al cumplimiento de diversas normas técnicas y sanitarias. Así, el etiquetado de cada producto debe hacer menciones obligatorias y se le exige denominaciones concretas a fin de facilitar la trazabilidad de los productos y no inducir a error al consumidor. Además, el etiquetado denominado ecológico garantiza que el producto cumple con distintas normas medioambientales.

En el caso de la Unión Europea, las empresas que venden productos de las pesca deben estar autorizadas por una aceptación sanitaria expresamente concedida y basada en el reconocimiento de las autoridades de control y la existencia de un sistema *Hazard Analysis and Critical Point* (HACCP) que identifica los riesgos durante las etapas de producción. Estos riesgos, en el caso del atún en conserva, se refieren principalmente a la presencia de histaminas, metales pesados y toxinas botulínicas.

Entre las principales normas técnicas nos encontramos con que el etiquetado debe informar al consumidor sobre el producto. Esta información viene marcada por las distintas legislaciones, siendo en la UE obligatoria para los productos frescos destinados al consumidor. Las conservas y sus embalajes, vienen reguladas de diversas formas en la UE. En los Estados Unidos también definen un estándar según una serie de criterios organolépticos (color, olor, textura, etc.) que debe cumplir la conserva. Asimismo, el embalaje también está regulado en este mercado.

Con respecto a las normas sanitarias, las principales se refieren a controles veterinarios y sanitarios; la aplicación del sistema HACCP; el control de la histamina; la vigilancia sobre la presencia de metales pesados; la vigilancia y control de los aditivos y colorantes empleados.

La UE emplea además el principio de reconocimiento de países terceros, por el cual se establece que los productos importados sean producidos en unas condiciones de control e higiene “al menos equivalentes” a las de la propia UE.

La trazabilidad, que consiste en “la posibilidad de encontrar y seguir el rastro, a través de todas las etapas de producción, transformación y distribución, de un alimento, un pienso, un animal destinado a la producción de alimento o una sustancia destinados a ser incorporados en alimentos o piensos o con probabilidad de serlo”. La que nos ocupa en el caso europeo es el “*Tuna Tracking System*”.

En los Estados Unidos existen además exigencias referidas al control de alimentos cocidos de baja acidez, especialmente relacionado con los tratamientos térmicos y de esterilización. A esta cuestión debemos añadir la preocupación por el metilmercurio: se recomienda a niños pequeños y mujeres embarazadas o en edad de estarlo, no consumir más de 6 onzas de atún blanco en conserva a la semana. Por último, la “bioterrorism act” norteamericana de 2002, se trata de un registro de proveedores en la FDA.

Finalmente, en referencia al etiquetado medioambiental, se trata de una fórmula que permite al producto llevar un logotipo distintivo o una declaración, que garantiza a los consumidores que el producto en cuestión ha sido producido según un conjunto de normas medioambientales, como, por ejemplo, la sostenibilidad del recurso utilizado como materia prima, el impacto medioambiental del método de producción, o la reciclabilidad del embalaje del producto.

Como un caso particular del etiquetado medioambiental podemos citar el etiquetado “*dolphin safe*” en Estados Unidos, que afecta al atún capturado en el Pacífico centro-este, donde los delfines se mezclan con cardúmenes de rabiles sin que exista una razón clara y concreta para ello.

En general, todas estas normas, las referidas al etiquetado ecológico, pueden ser utilizadas como barrera al comercio dada la gran complejidad de algunas de las medidas que se deben aplicar, y, en otros casos suponen un incremento considerable en los costes de producción, lo que afecta a la competitividad del producto.

#### **4.- Análisis de la dimensión de las empresas.**

Vamos a referirnos a la industria de la transformación, en la que se incluyen, además de las conservas de atún propiamente dichas, la fabricación de lomos de atún y otras preparaciones de mayor valor. En primer lugar, debemos destacar que la industria de transformación crea menos empleos inducidos que la pesca,

ya que se relaciona directamente sólo con la fabricación de envases y embalajes, y con los transportes. Las ratios son de 1 empleo indirecto por cada uno directo en la transformación, mientras que en la pesca dicha ratio es de 1,5 a 1.

España representa el 65% de la actividad atunera de la Unión Europea, particularmente en la industria de la transformación, esto implica que por sí sola representa más de 15.000 empleos directos e indirectos totalmente relacionados con la actividad atunera, empleos que, además, se concentran de forma importante en Galicia (Sineiro, González-Laxe y Santiso, 2005). Además, se trata de una rama productiva muy expuesta a los impactos producidos por la liberalización comercial. Por otra parte, la progresiva incorporación de innovaciones técnicas ha convertido a esta industria en un sector dinámico y cada vez más orientado hacia los mercados exteriores.

La industria conservera está afrontando una importante modernización de plantas y procesos productivos, junto con un proceso de concentración para alcanzar una dimensión y tamaño adecuado para la afrontar la competencia internacional. Gracias a este proceso, las cuotas de mercado tanto por volumen y valor de las empresas, tanto por su especialización de sus productos han ido variando en los últimos años.

La falta de dimensión adecuada de las empresas, donde predomina la atomización, provoca importantes limitaciones en el desarrollo del sector, viéndose afectados el aprovisionamiento de materias primas, los controles de calidad de las mismas, la utilización óptima de la capacidad instalada, el acceso a la información y a la formación, el desarrollo adecuado de las redes logísticas, un mayor desarrollo de políticas comerciales y de marca, la investigación de nuevos productos y procesos, así como la incorporación de la innovación a los procesos productivos.

Normalmente, la industria necesita estar próxima a los centros de aprovisionamientos de materia prima, lo que condiciona las estrategias de inversiones de las empresas que, por otra parte, precisan de importantes redes de distribución para acercar sus productos a la demanda, normalmente concentrada en los grandes núcleos de población.

#### **4.1. Desarrollo de las marcas y de nuevos productos.**

Nos encontramos ante un sector globalizado y competitivo en el que los productos deben competir, además de en el tradicional terreno económico (precio y calidad), también en los aspectos sanitarios, medioambientales, e incluso políticos cuando nos referimos a grandes mercados y procesos de integración comercial. En estas condiciones, según Munchlk (2006), “es esencial el fortalecimiento de las relaciones entre productores y consumidores, tanto para establecer canales de comercialización específicos como para mejorar las competencias que intervendrán en las decisiones de compra de los consumidores”.



Ante esta situación, se hace necesario desarrollar productos y marcas y una planificación de marketing que incorpore signos de identidad fácilmente identificables por los consumidores como medio para la diferenciación. Como señala, de nuevo, Munchlk (2006), estos rasgos pueden descansar sobre distintas aspectos diferenciadores: el lugar, el paisaje, la historia del producto, el idioma, el oficio de los productores.

Por otra parte, gracias a la calidad, los productos obtienen una ventaja de diferenciación, lo que permite incrementar los márgenes de beneficios; sin embargo, una estrategia de diferenciación de productos de este tipo induce costes adicionales para la empresa en los campos de la investigación, la publicidad, canales de distribución, etc.

La calidad de los productos afianza el mecanismo de aumento de reputación de la empresa. En otras palabras, el diseño de una imagen de marca, basada en la asociación de la calidad de producto, genera una imagen de garantía auto-regulada hacia el consumidor. Sin embargo, este control y mantenimiento de la calidad de los productos obliga a la empresa a reforzar de manera permanente por dispositivos de certificación, controles ex-ante, (acreditación) y controles ex post (verificación).

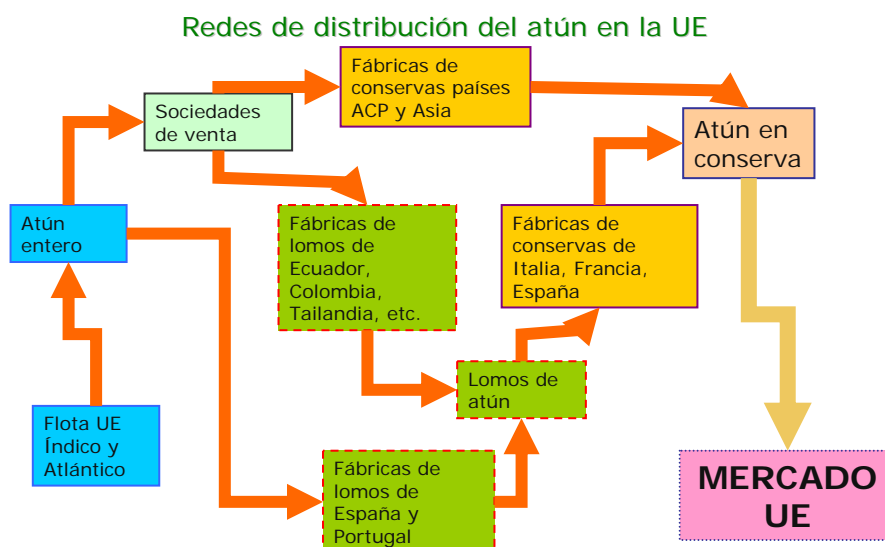
Así, la valorización de los productos vendrá definida por las siguientes características: a) el método y la técnica utilizada subrayan la identificación como vector distintivo que marca la especificidad del producto; b) la calidad de origen del producto, la zona o lugar de pesca, con denominación expresa; c) el proceso de producción, que confiere calidades distintivas de otras producciones; y d) la selección del producto ex post, su seguimiento y verificación.

Desde el punto de vista del productor es más realista, en la mayoría de los casos, construir una estrategia basada en la complementariedad que en el antagonismo, con el objetivo de construir nichos de mercado específicos. El problema del productor no radica tanto en enfrentarse a los productos industriales de las grandes empresas, sino el utilizar dichos productos como referencia para identificar su propia producción.

#### **4.2. Fragilidad de las redes de transporte y logística.**

Otras cuestiones destacadas relativas a la industria conservera del atún es la referida tanto a las redes de aprovisionamiento como a los canales de distribución de los productos terminados. Las redes de distribución del atún en Europa presentan la siguiente forma:

#### **Gráfico N° 5**



Fuente: Oceanic Développement, Poseidon Aquatic Resource Management Ltd. y Megapesca Lda. (2005)

Las flotas comunitarias realizan sus capturas principalmente en los océanos Índico y Atlántico. Estas capturas se distribuyen, por una parte, a través de diversas sociedades de ventas hacia plantas de producción de lomos de atún de países en desarrollo y fábricas de conservas de países ACP y Asia; y, por otra parte una porción se destina directamente a las fábricas de lomos de España y Portugal.

El atún en conserva del que se abastece el mercado europeo procede, de un lado, de la producción de los países ACP y de Asia (generalmente por plantas de titularidad europea); y por otro lado, de las fábricas de conservas radicadas en territorio europeo, que cada vez se abastecen en mayor medida, a su vez, de lomos de atún.

En conjunto la industria de la conserva del atún, aunque ya tiene un importante recorrido realizado, no debe perder de vista las siguientes recomendaciones: a) Mejorar la presentación y tratamiento del producto; b) Propiciar la identificación correcta del producto y de sus características; c) Asegurar unos controles sanitarios e higiénicos del más alto nivel; d) Disponer de instalaciones adecuadas; e) Desarrollar un nivel adecuado de concentración de los centros de ventas para obtener mejores precios y facilitar la logística; f) Profundizar en la transformación del producto, ya que cada vez con mayor importancia, los consumidores prefieren productos no solamente nuevos, sino más elaborados y sofisticados. Ello requiere más intensidad de trabajo, pero genera valor añadido; g) Crear servicios de comercialización propio o en partenariat; h) Potenciación del desarrollo del sistema de ventas por Internet; i) Aumentar la cultura y formación de los conceptos de gestión económica (González-Laxe, 2006).

Debemos destacar dos hechos de enorme interés y relevancia: en primer término, la enorme concentración de la industria en un área geográfica concreta que demanda unos equipamientos de infraestructuras

adecuadas y unas redes de transporte que garanticen la conexión a los mercados internacionales; y en segundo lugar, es cada vez más mayor la influencia que tienen las grandes cadenas de distribución a la hora de hacer llegar el producto a los consumidores, lo que les otorga un poder negociador predominante sobre los productores.

La dimensión de las empresas de distribución ha ido creciendo paulatinamente para entrar en un proceso de concentración y diversificación en los últimos diez años. Esta concentración confiere a la distribución comercial la capacidad de orientar la demanda y, por lo tanto, de condicionar las estrategias productivas de la producción primaria y de las industrias transformadoras.

Debemos tener en cuenta que se está produciendo en el mercado norteamericano un cambio en los canales de distribución (Burney, 2006). Así, cada vez cobran mayor importancia los grandes almacenes frente a las tiendas de barrio tradicionales cuya importancia disminuye. Además, la compra de productos conservas de atún se realiza en el momento de realizar compras grandes (quincenales o mensuales preferentemente). Estos datos pueden ser fácilmente trasladables al caso europeo, donde el atún enlatado se vende y distribuye a través de hipermercados y supermercados en un 80% (Wieland, 2006). Además estos grandes distribuidores han desarrollado las llamadas “marcas blancas” que a unos precios menores colocan gran parte de la producción, especialmente en los países del norte de Europa, lo que ha propiciado una demanda muy concentrada.

Burney (2006) explica estos cambios en el mercado norteamericano a través de los siguientes factores clave: a) los cambios demográficos; b) el acceso a la información de los consumidores; c) la mayor preocupación por la salud y los aspectos nutricionales; d) el valor que se da al tiempo (de compra y cocina); y e) una vuelta a los valores tradicionales de la familia, etc.

Esta fuerte concentración de la demanda contrasta con la gran fragmentación que nos encontramos por el lado de la oferta, especialmente en el enlatado de atún. Esto hace que la situación negociadora o de mercado de los productores de productos elaborados de atún sea débil debido a dicha asimetría.

## **5.-Análisis de los procesos de relocalización: flujos de inversión directa y contratos de aprovisionamiento con proveedores externos.**

Una vez analizados los canales de aprovisionamiento y distribución de los productos elaborados del atún en Europa queda patente el elevado grado de internacionalización del sector. Entre las principales causas que pueden empujar a la deslocalización o expansión de la industria conservera hacia otras áreas geográficas nos encontramos, en primer lugar, el fuerte peso de los costes que representan las materias primas, y, en segundo lugar, los costes de personal. Otro factor importante es la facilidad del acceso a las materias primas, especialmente en el ámbito de la pesca dadas las restricciones a que está sujeta esta

actividad junto con la mayor disponibilidad del recurso en los países de destino de las inversiones, debido, en parte, a la elevada sobreexplotación de los recursos gestionados en las áreas de pesca de los países desarrollados. Además, se trata de productos que no presentan dificultades para su transporte y conservación (Núñez Gamallo, 2006).

Sin embargo, las condiciones para que se produzca el asentamiento de una nueva planta productiva o la adquisición de una preexistente no son solamente las relacionadas directamente con los costes empresariales, además debemos prestar atención a cuestiones como la estabilidad política, la presencia de unas instituciones consolidadas y fiables, la disponibilidad de infraestructuras para evitar estrangulamientos de la actividad productiva, la cantidad y calidad del capital humano y una estructura impositiva razonable.

Así, el menor coste de la fuerza de trabajo, aun siendo un factor muy importante, es habitualmente sobrevalorado, dado que las empresas no se trasladan de forma automática allá donde los salarios sean más bajos, sino que el mercado de trabajo de las ubicaciones de destino debe reunir ciertas características en cuanto a flexibilidad, a la cualificación de los trabajadores así como de su experiencia y habilidad. Además, los salarios normalmente vienen determinados por la productividad, así, no es suficiente el argumento de salarios más bajos, pues se necesita complementar con la productividad del trabajo. En suma, es preciso tener en cuenta el binomio salarios–productividad.

En el caso de la industria conservera de atún la propia dinámica de crecimiento y expansión hacia nuevos mercados y la necesidad de contar con un mayor aprovisionamiento de inputs primarios induce y guía los actuales procesos de deslocalización de las empresas hacia la proximidad a los recursos y a los nuevos clientes.

En el sector de la conserva apuntamos la modernización de las fábricas y un intenso proceso de concentración para alcanzar una dimensión y tamaño adecuado para afrontar la competencia internacional. El desarrollo de marcas de calidad y también de “marcas blancas” puede condicionar el traslado de la fabricación de aquellas de menor valor hacia otros espacios económicos. La capacidad de competir del sector también dependerá de su capacidad para generar nuevos productos, nuevas fórmulas de comercialización, de distribución y de su habilidad para tener una visión global de los mercados, en los cuales la competencia internacional es extremadamente fuerte.

En este sentido, el caso de Conservas Calvo con su planta productiva de El Salvador es un claro ejemplo de deslocalización productiva como estrategia empresarial en el que se combinan como motivaciones los menores costes de la fuerza de trabajo del país centroamericano en relación a los que existen en España;

el acceso al mayor mercado mundial para este tipo de productos: el norteamericano; el aprovechamiento de condiciones naturales y de infraestructuras preexistentes; y , finalmente, el acceso a la materia prima.

## **6.- Conclusiones y recomendaciones.**

La industria atunera comunitaria se encuentra en una situación donde la competencia en los mercados internacionales es muy fuerte y en donde los costes laborales son clave. A modo de ejemplo, en Europa multiplicamos por 20 el coste laboral de Asia sin contar China, y la relación es parecida con Latinoamérica. Asimismo, unos precios del petróleo también muy elevados en los últimos años, ha puesto en dificultades a la flota pesquera, ya que se convierte, en algunos casos en el primer coste operacional, llegando a representar más de un 30% del coste final de un producto.

Esta situación pone de manifiesto cómo las condiciones fiscales, logísticas o de acceso a las materias primas, entre otros aspectos que inciden sobre el coste de producción de las empresas, adquieren con el tiempo un papel cada vez más relevante.

La configuración empresarial del sector conservero no permite un aprovechamiento óptimo de las posibilidades dadas sus características particulares, especialmente en lo referente a su reducido tamaño empresarial; a la falta una estrategia consolidada de diferenciación de producto; a la utilización de la tradicional estrategia de competencia en precios, incluyendo el papel protagonista de las “marcas blancas”; a la hasta hace pocos años reducida capacidad inversora; a la fuerte heterogeneidad que presenta esta industria; ya las limitaciones que padece en cuanto al acceso a las materias primas.

Se trata de un sector muy vulnerable a todo lo que comporta la globalización de los mercados: principalmente el incremento de la competencia, tanto por parte de productos similares como por el incremento en la variedad de productos disponibles para los consumidores. En este sentido, es un sector particularmente propenso a los procesos de deslocalización dado que se trata de un sector muy atomizado, que, en general, presenta una productividad baja, un reducido valor añadido en su producción, y una escasa capacidad de innovación, que presenta unos elevados costes de personal y una baja cualificación de las plantillas, además de tener limitado, en gran medida, el acceso a las fuentes de materias primas.

Este comportamiento se debe enmarcar en un mercado mundial del atún caracterizado por un fuerte aumento de las capturas en las últimas décadas, especialmente en el Pacífico. Las especies que registran unas mayores capturas son el listado y el rabil, que son las especies más utilizadas por la industria conservera. Sin embargo, el aumento de las capturas pone en riesgo claro de sobreexplotación a los recursos, por lo que desde diversas instancias se está recomendando la adopción de medidas para evitar o paliar dicha situación.

El principal mercado para estos productos se halla en los países industrializados, que son los que

|   |  |
|---|--|
| <b>Fortalezas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuerza de trabajo bien formada y competitiva</li> <li>• El elevado nivel y la competitividad del servicio de transportes en Europa</li> <li>• Buen nivel técnico, know-how y cultura organizativa de las empresas relacionadas con el atún con líderes europeos.</li> </ul> | <b>Debilidades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La irregularidad en los aprovisionamientos de materias primas, lo que ocasiona fuertes fluctuaciones en los precios</li> <li>• Escasa competitividad de los proveedores locales de materias primas secundarias</li> <li>• Utilización de instalaciones tradicionales, lo que da como resultado productos tradicionales</li> </ul> |
|---|--|

disponen de niveles más elevados de renta. Además se está produciendo un cambio en la demanda de estos productos, ya que los consumidores prefieren productos de mayor valor añadido más elaborados o adaptados al estilo de vida occidental.

El comportamiento de los precios de las principales especies relacionadas con la industria conservera muestra síntomas de exceso de oferta, lo que se relaciona directamente con un exceso de capacidad productiva y con una situación cercana a la sobreexplotación de los recursos.

En cuanto a las redes de distribución es muy relevante la influencia que tienen las grandes cadenas a la hora de fijar los precios finales a los consumidores, lo que les otorga un poder negociador predominante sobre los productores, lo que implica que los productores presentan una posición de debilidad en cuanto al desarrollo de nuevos productos más elaborados que se adapten con mayor facilidad a los nuevos gustos de los consumidores, en el que será preciso un mayor desarrollo de las especialidades culinarias en las que el atún sea el ingrediente principal.

Por último, en cuanto a las redes de transporte y logística, es importante destacar dos hechos: por un lado la enorme concentración de la industria en un área geográfica concreta hace que las redes de transporte dependan en exceso del desarrollo de las infraestructuras del mencionado territorio. De otra parte, es muy relevante la influencia que tienen las grandes cadenas de distribución a la hora de hacer llegar el producto a los consumidores, lo que les otorga un poder negociador predominante sobre los productores.

Siguiendo a Valsecchi (2006) y adaptándolo a los comportamientos de los flujos comerciales señalados anteriormente se plantea un análisis DAFO de la siguiente forma:

**Gráfico Nº 6. Análisis DAFO del sector de producción del atún y la industria conservera**

|   |  |
|---|--|
| <b>Oportunidades:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Detener reducciones adicionales de derechos a la producción de los países asiáticos en el mercado comunitario</li> <li>• Lograr un abastecimiento estable de atún a unos costes competitivos</li> <li>• Desplazarse del proceso básico de los lomos de atún hacia productos cada vez más sofisticados</li> </ul> | <b>Amenazas:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Amplias liberalizaciones comerciales en Europa</li> <li>• Fuertes incrementos de los costes laborales europeos</li> <li>• Endurecimiento de la normativa medioambiental</li> </ul> |
|---|--|

Como se ha señalado en la III Conferencia Internacional del Atún, celebrada en Vigo (noviembre,2006), “la industria atunera comunitaria se encuentra sometida a grandes presiones fiscales, costes laborales, medidas higiénico–sanitarias, acceso a la materia prima inestable, etc. que dificultan enormemente que el

precio de sus productos sea competitivo con el de aquéllos fabricados en países con unos costes productivos muy bajos y con fácil acceso a la materia prima, como el caso del sudeste asiático”.

La respuesta de la industria atunera comunitaria ha sido especializarse en nichos de mercado con alto valor añadido. Sin embargo, la debilidad de esta estrategia reside en que el mercado objetivo es el del consumidor de renta media – alta, con volúmenes de compra sensiblemente menores, lo que podría implicar la reducción de la capacidad productiva europea.

El mayor desarrollo del comercio internacional y su mayor diversificación tanto en lo referente a variedades de productos como a países que intervendrán en los intercambios, unido a la tendencia al desmantelamiento de las barreras de protección comerciales tendrá importantes repercusiones para toda la industria independientemente de su ubicación. El esperado aumento de los flujos comerciales incrementará la presión competitiva sobre la industria y favorecerá el excedente del consumidor, sin embargo, cuestiones como la preocupación por la salud, las cuestiones medioambientales, las condiciones de los mercados de trabajo de los países productores pueden adquirir más importancia que unos precios de venta relativamente bajos. Sin embargo, esta última combinación de factores también puede ser contemplada como una amenaza para la industria europea, que habrá de realizar un esfuerzo notable para adaptarse a toda esta clase de normativa encaminada al desarrollo sostenible y el mantenimiento y conservación de los recursos.

Con respecto a la tecnología, el know-how, la información, la gestión, etc. la industria europea tiene una clara ventaja comparativa: la UE exporta tecnología de producción, organización, desarrollo de nuevos productos, etc. A este nivel, la industria conservera del atún europea tiene grandes posibilidades de continuar siendo competitiva no solamente en el mercado único sino también en el mercado mundial.

## **Bibliografía**

Burney, D. (2006): The U.S. Market for Canned Tuna..ANFACO, III Conferencia Mundial del Atún. Vigo.

Catarci, C. (2004): *The World Tuna Industry. An analysis of imports and prices, and their combined impact on catches and tuna fishing capacity*. FAO, Fisheries Department.

García Negro, M<sup>a</sup>.C. (2003): *Táboas input – output pesca – conserva galegas 1999*.

González Laxe, F. (2006): “Rasgos y estrategias del sector pesquero gallego”. En Alvaro Garrido (coord.). *As pescas en Portugal*. Universidade de Coimbra.

Josupeit H. (2004,a): *Analysis of markets and consumers trends*, FAO, abril.

Josupeit H. (2004,b): Global World Tuna Markets. FAO. INFOFISH, Tuna Conference, 3-5, june Bangkok.

Josupeit H. (2005,c): *La producción y el mercado de las conservas y semiconservas de pescados y mariscos*. FAO.

Josupeit H. (2006): Situación actual y perspectivas futuras de la transformación y comercialización del atún desde la perspectiva transnacional. ANFACO, III Conferencia Mundial del Atún, Vigo.

Leiva Moreno & Majkowski (2004): Status of tuna stocks. 17 Meeting of the Standing Committee on Tuna and Billfish. Majura, Mashall Islands.

Miyake (2004): Brief view of the world tuna fisheries. Status of tuna stocks. 17 Meeting of the Standing Committee on Tuna and Billfish. Majura, Mashall Islands.

Núñez Gamallo, R. (2006): “Las empresas conserveras y el mercado mundial del atún”. *Revista Galega de Economía*, junio, año/vol. 15, número 1. Universidad de Santiago de Compostela, Santiago de Compostela, España.

Oceanic Développement, Poseidon Aquatic Resource Management ltd. Y MEGAPESCA LDA. (2005): *Estudio de la rama atunera europea*. Comisión Europea.

Schmidt (2004): *Globalisation, industry structure, markets power and impacts on the fish trade opportunities and challenges for development*. OCDE.

Sineiro, Gonzalez-Laxe & Santiso (2005): *La industria alimentaria en Galicia*. Instituto de Estudios Económicos de Galicia. Fundación Pedro Barrié de la Maza. A Coruña.

Valsecchi (2006): Ponencia en la III Conferencia Mundial del Atún, ANFACO, Vigo.

Wieland (2006): The european single market: A new scene for tuna. Consumption possibilities and challenges. III Conferencia Mundial del Atún, ANFACO, Vigo.



# **LAS ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE LAS EMPRESAS DE CALZADO ANTE LA CRECIENTE COMPETENCIA INTERNACIONAL: UN ESTUDIO DE CASOS DE EMPRESAS DE LA PROVINCIA DE ALICANTE**

**BEGOÑA FUSTER GARCÍA**

e-mail: [bfuster@ua.es](mailto:bfuster@ua.es)

**CARMEN MARTÍNEZ MORA**

e-mail: [cmmora@ua.es](mailto:cmmora@ua.es)

**GLORIA PARDO ALÉS**

e-mail: [gpardo@ua.es](mailto:gpardo@ua.es)

Departamento de Análisis Económico Aplicado  
Instituto de Economía Internacional  
UNIVERSIDAD DE ALICANTE

*Área temática:* Economía internacional y Desarrollo

## **Resumen**

En los últimos años la industria tradicional española y, en concreto, la del calzado se ha visto fuertemente amenazada por la creciente competencia de países en desarrollo, fundamentalmente del sudeste asiático, capaces de ofrecer productos muy baratos en los segmentos de menor calidad.

El objetivo de este trabajo es analizar las estrategias de competitividad que están adoptando las empresas del sector del calzado de la provincia de Alicante ante la creciente amenaza que supone la competencia de países con bajos costes, especialmente China. El núcleo del trabajo es un estudio de casos de empresas de calzado de la provincia de Alicante, que pretende responder a tres cuestiones: ¿qué estrategias están adoptando estas empresas ante el nuevo entorno competitivo?, ¿qué factores son determinantes para que tomen la decisión de internacionalizarse?, ¿cómo se ha visto afectado el patrón tradicional de la producción local? Este análisis se hace a la luz de las principales teorías sobre internacionalización de empresas desde el enfoque de mercados imperfectos.

*Palabras clave:* competitividad, internacionalización, deslocalización, sector calzado.

## **Abstract**

In recent times, Spanish traditional industry, and particularly shoe' sector, have been strongly threatened by the increasing competition from developing countries. Thus, they can offer much cheaper products in poorer quality ranges. This kind of competition is taking place mainly from those countries located in South-Eastern Asia.

This paper has been elaborated in order to evaluate the competitive strategies generated by the shoe making companies to face up to the growing competition from low cost countries, especially China. This research is focused on a case study of shoe making corporations located in the Spanish province of Alicante in order to answer the questions that follow: What strategies are adopting these companies to face up to the new competitive environment? Which are the main facts that make them finally decide to go for the internationalization? How has been affected the traditional pattern of local production? This study has been written according to the main theories on industry internationalization from imperfect markets approach.

*Key words:* competitiveness, internationalization, shoe sector

## **1. Introducción**

En el marco de la globalización económica, la industria tradicional española, al igual que la de otros países desarrollados, se ha visto fuertemente amenazada por la creciente competencia de países en desarrollo capaces de ofrecer productos muy baratos en los segmentos de menor calidad. La fuerte ventaja competitiva que presentan estos países, y en especial China, se explica por una estructura sociolaboral propia de naciones subdesarrolladas, caracterizada por unos costes laborales muy bajos, con los que difícilmente pueden competir las empresas españolas que mantienen toda la cadena productiva en el país. La posición competitiva de la que disfrutaban les ha permitido acaparar buena parte del mercado internacional de sectores tradicionales, repercutiendo negativamente en la industria tradicional española y, en concreto, en la industria del calzado, compuesta mayoritariamente por empresas de reducida dimensión.

En este nuevo escenario internacional, en el que están surgiendo nuevas economías con importantes perspectivas de crecimiento y con claras ventajas de localización, una economía como la española difícilmente puede competir vía precios. España ha dejado de ser un país con ventaja en costes, por lo que debe sustentar su competitividad en otro tipo de ventajas basadas en capital humano y tecnológico. Las empresas españolas de calzado han tenido que reaccionar para poder sobrevivir en el mercado, llevando a cabo una importante reestructuración.

Este trabajo tiene como principal objetivo analizar, desde la perspectiva de las principales teorías de la internacionalización, las estrategias que actualmente están adoptando las empresas de calzado para hacer frente a la creciente competencia internacional. Para ello, se han realizado entrevistas personales a un grupo de compañías alicantinas de calzado representativas del sector, con el fin de responder a las siguientes cuestiones: ¿qué estrategias están adoptando las empresas para tratar de ser competitivas en el nuevo escenario internacional?, ¿qué factores son determinantes para que éstas tomen la decisión de internacionalizarse?, ¿por qué estrategias de internacionalización optan? y ¿cómo se ha visto afectado el patrón tradicional de la producción local?.

El trabajo se estructura de la siguiente manera. Tras esta introducción, en el segundo apartado se presenta un breve resumen de la literatura que se ocupa del estudio del proceso de internacionalización y sus factores determinantes. A continuación, en los

dos epígrafes siguientes se aborda el estudio empírico. En el tercer apartado, se analiza la evolución del sector del calzado en España en los últimos años, con el fin de mostrar la grave situación en la que se encuentra. En el epígrafe cuarto se analizan las principales estrategias competitivas que éstas están adoptando las empresas para hacer frente al nuevo panorama internacional. Por último, se presentan las conclusiones más relevantes.

## **2. Marco teórico.**

En esta sección se presenta una breve revisión de las principales teorías que ayudan a explicar los procesos de internacionalización de las empresas analizadas en este trabajo (ver tabla 1). Dos de estas teorías, el Modelo de Uppsala y el Modelo del Ciclo de Vida del Producto, se aplican habitualmente para explicar el proceso de internacionalización de empresas pequeñas.

El Modelo de Uppsala se desarrolló a partir del estudio de casos de multinaciones suecas de tamaño pequeño y se ha contrastado en numerosos estudios empíricos, poniendo de manifiesto que las *pymes* suelen seguir un proceso de expansión internacional gradual, debido a que cumplen las hipótesis en las que se basa el modelo, estas son la escasez de recursos y la falta de experiencia en la realización de operaciones con el exterior al comienzo de su proceso de expansión. Por estos motivos, la internacionalización gradual permite incrementar el grado de compromiso con los mercados extranjeros en las fases finales del proceso.

El Modelo del Ciclo de Vida del Producto se elaboró inicialmente para explicar la expansión internacional de empresas multinacionales estadounidenses durante la década de los sesenta, para las que se cumplían sus previsiones hasta los años setenta. Pero a partir de entonces surgieron muchas empresas multinacionales con estrategias globales de internacionalización que no satisfacían el modelo. El mismo Vernon (1979) cuestionó la eficiencia de la secuencia del ciclo del producto para explicar el comportamiento de empresas grandes, pero siguió defendiendo su relevancia para explicar las actividades innovadoras de empresas pequeñas que todavía no tienen la capacidad de realizar una expansión global. La evidencia empírica también ha

confirmado en muchos casos que la expansión internacional de empresas pequeñas se corresponde con las etapas descritas en el Modelo de Vernon.

Tabla 1: *Teorías que explican las estrategias de internacionalización de las empresas analizadas*

| <i>Autores</i>  | <i>Aportación</i>  |
|---|--|
| Hymer,S. (1960)   | La posesión de ventajas de propiedad (economías de escala, diferenciación del producto y ventajas absolutas de costes) induce a las empresas a la expansión internacional.<br>El control de dichas ventajas es la razón por la que la Inversión Directa en el Exterior (IDE) se convierte en la estrategia óptima ya que permite captar todos los beneficios potenciales derivados de la explotación de las ventajas por la empresa que la realiza.  |
| Caves,R. (1971)   | La estructura de mercados de oligopolio en la que operan las empresas sirve para explicar la IDE como un medio para centralizar el control de varias empresas y aumentar así el beneficio conjunto (similitud con el caso de monopolio de varias plantas).<br>La inversión de capital en la creación de empresas propias de distribución aumenta las posibilidades de captar mayor cuota de mercado.   |
| Vernon,R. (1966, 1971, 1979)<br><i>(Modelo del ciclo de vida del producto)</i>                              | Relaciona la IDE con cada una de las etapas que definen el ciclo de vida de un producto:<br><ol style="list-style-type: none"> <li>1. Etapa de Introducción: Ventaja competitiva derivada de la diferenciación. Producción local.</li> <li>2. Etapa de Crecimiento: Producción estandarizada. Desarrollo de economías de escala. Crecimiento internacional a través de todas las estrategias.</li> <li>3. Etapa de Madurez: Ventaja competitiva derivada del precio. IDE en países de bajos costes.</li> </ol> |
| Knickerbocker,F.T. (1978) y Flowers,B. (1976)<br><i>(Teoría del comportamiento oligopólico)</i>             | La interdependencia de las empresas en mercados de oligopolio provoca que su estrategia óptima para no perder su posicionamiento relativo sea seguir a los rivales.<br>El efecto de la reacción oligopolística es una concentración de entrada de inversiones extranjeras en los mismos países por los miembros de una industria.  |
| Johanson,J. y Wiedersheim,P. (1975)<br>Johanson,J. y Vahlne,J.E. (1977, 1990)<br><i>(Modelo de Uppsala)</i> | Eliminación de la incertidumbre y falta de recursos a través de la experiencia que se alcanza mediante un <i>proceso gradual de internacionalización</i> :<br><ol style="list-style-type: none"> <li>1. actividades de exportación no regulares</li> <li>2. actividades de exportación vía representantes</li> <li>3. filiales de ventas</li> <li>4. producción en el extranjero</li> </ol>  |
| Dunning,J. (1973, 1981)<br><i>(Paradigma Ecléctico de Dunning)</i>  | La IDE y su distribución geográfica se explica por la existencia de:<br><ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ventajas de propiedad</li> <li>2. Ventajas de internalización</li> <li>3. Ventajas de localización</li> </ol>  |

Fuente: Elaboración propia

El resto de teorías que se presentan en la tabla 1 fueron desarrolladas y se aplican habitualmente para explicar el comportamiento de empresas grandes. Suelen ser las empresas con mayores dotaciones de recursos las que disfrutan en mayor medida de las ventajas de propiedad a las que hace referencia Hymer. Por su parte, Caves y knickerbocker-Flowers desarrollaron sus teorías en el contexto de mercados de oligopolio formados por un número reducido de empresas y, bajo esta hipótesis, obtuvieron sus conclusiones, por lo que sus previsiones suelen ser usadas para empresas de gran tamaño. Y, finalmente, el Paradigma Ecléctico de Dunning, propuesto como una integración de las teorías precedentes sobre la expansión internacional para explicar las razones y la distribución de la inversión directa internacional, tradicionalmente ha sido

aplicado para analizar los flujos de IDE de grandes empresas, que son las que se enfrentan a menores limitaciones de recursos para llevarla a cabo.

### 3. La industria del calzado en España

El sector del calzado en España está compuesto por cerca de 2.600 empresas que dan empleo a más de 40.700 trabajadores, cuya producción nacional se sitúa alrededor de 147 millones de pares con un valor aproximado de 2.435 millones de euros. Uno de los rasgos que ha caracterizado tradicionalmente al sector del calzado es, sin duda, su importante vocación exportadora, como pone de manifiesto tanto su propensión a exportar (67,9%) como su tasa de cobertura (153%).

Cuadro 1: *Datos generales del sector Calzado, 2004*

|                       | Comunidad Valenciana | España  | %CV/España |
|-----------------------|----------------------|---------|------------|
| <i>Producción</i>     |                      |         |            |
| Valor (mill. €)       | 1.598,9              | 2.435,4 | 65,65      |
| Pares (mill.)         | 94,1                 | 147,4   | 63,83      |
| Empresas              | 1.711                | 2.584   | 66,22      |
| Empleo                | 26.365               | 40.771  | 64,67      |
| Exportación (mill. €) | 1.149,6              | 1.754,2 | 65,53      |
| Importación (mill. €) | 393,2                | 1.145,6 | 34,32      |

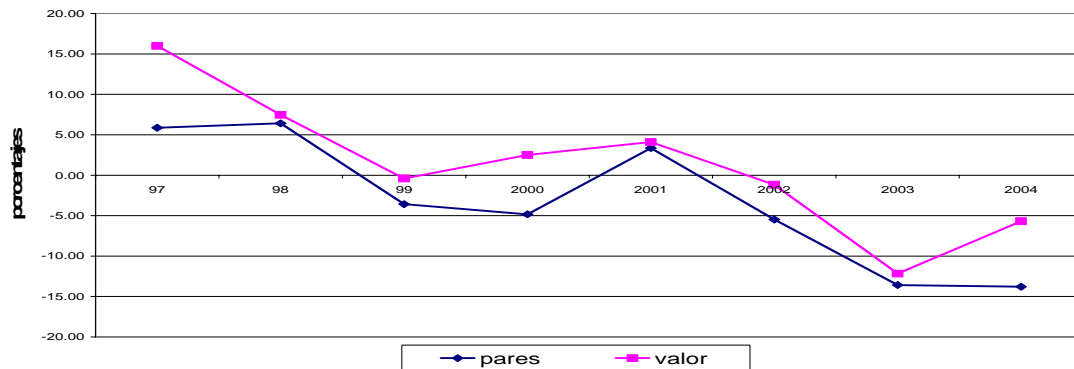
Fuente: FICE, *Anuario de Calzado, 2005* e IVEX.

La producción se encuentra localizada en unas pocas regiones (Comunidad Valenciana, Castilla-La Mancha, La Rioja, Baleares, Aragón y Murcia, principalmente), entre las que destaca la Comunidad Valenciana con más del 65% de la producción nacional del sector y, especialmente, la provincia de Alicante, donde esta actividad presenta una elevada concentración industrial en torno a los núcleos de Elche, Elda-Petrel y Villena, que fabrican cerca del 60% de la producción nacional. Ello justifica que las empresas seleccionadas para este estudio estén todas ellas radicadas en esta demarcación territorial.

La producción de calzado en España ha presentado una tendencia decreciente en los últimos años, tanto en lo que se refiere a la cantidad producida como al valor de la misma en términos corrientes (gráfico 1). De una producción máxima alcanzada en 1998 de 220,8 millones de pares, valorados en 2.971,5 millones de euros, se ha pasado en 2004 a una producción de 147,4 millones de pares valorados en 2.435,4 millones de euros.

**Gráfico 1**

**CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN DE CALZADO EN ESPAÑA  
(tasas anuales de variación)**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE

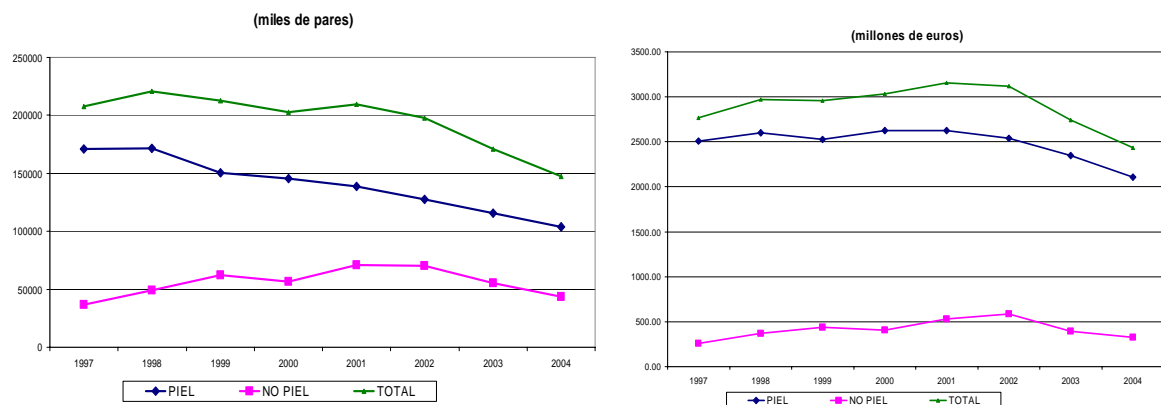
**Cuadro 2: Distribución porcentual y crecimiento de la producción de calzado en España, 1997-2004**

|                 | Distribución porcentual |        |        |        | Crecimiento de la producción* |           |
|-----------------|-------------------------|--------|--------|--------|-------------------------------|-----------|
|                 | Pares                   |        | Valor  |        | Pares                         | Valor     |
|                 | 1997                    | 2004   | 1997   | 2004   | 1997-2004                     | 1997-2004 |
| <b>PIEL</b>     | 82,35                   | 70,59  | 90,64  | 85,58  | -6,85                         | -2,46     |
| Piel Señora     | 43,07                   | 38,18  | 51,31  | 46,80  | -6,40                         | -3,07     |
| Piel Caballero  | 25,15                   | 19,54  | 26,03  | 26,90  | -8,15                         | -1,37     |
| Piel Niño       | 14,13                   | 12,88  | 13,31  | 11,87  | -6,03                         | -2,37     |
| <b>NO PIEL</b>  | 17,65                   | 29,41  | 9,36   | 14,42  | 2,43                          | 3,52      |
| Caucho/Plástico | 2,48                    | 2,19   | 1,61   | 1,10   | -6,44                         | -6,16     |
| Textil          | 13,29                   | 24,00  | 4,79   | 10,37  | 3,62                          | 7,47      |
| Otros           | 1,88                    | 3,22   | 2,96   | 2,95   | 2,84                          | 0,01      |
| <b>TOTAL</b>    | 100,00                  | 100,00 | 100,00 | 100,00 | -4,77                         | -1,80     |

(\*): Tasa de variación media anual acumulativa

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE.

**Gráfico 2: Evolución de la producción de calzado por tipos en España, 1997-2004**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE.

Los distintos tipos de calzado han registrado un comportamiento desigual (gráfico 2). Mientras que el de piel ha sufrido una continua caída de su producción desde 1998, el calzado que no es de piel presenta, en conjunto, una tendencia ligeramente creciente, con la única excepción del de caucho/plástico que ha registrado un comportamiento recesivo durante el periodo analizado. El resultado ha sido una significativa pérdida de peso del calzado de piel en la estructura productiva del sector.

La caída de la producción ha tenido su reflejo en una significativa pérdida de empleo en el sector. Entre 2001 y 2004 se han destruido 7.351 puestos de trabajo (el 15,3% del empleo existente en 2001). El tejido empresarial también se ha visto afectado ante esta coyuntura. Aunque el número total de firmas del calzado se ha reducido desde 1997, los últimos datos disponibles muestran una clara fragmentación de las empresas de mayor tamaño en busca de una mayor agilidad productiva, que sólo poseen las medianas y pequeñas. Cada gran compañía tiende a convertirse en un grupo de empresas de menor dimensión, por la necesidad de hacer frente a la demanda discontinua producida por la aceleración del factor moda y la consecuente rotación de modelos de la cartera de pedidos<sup>1</sup>. Esta reestructuración de la industria ha dado lugar a un aumento en el número total de empresas desde 2003, que se concentra en las de reducida e intermedia dimensión (gráfico 3 y cuadro 3).

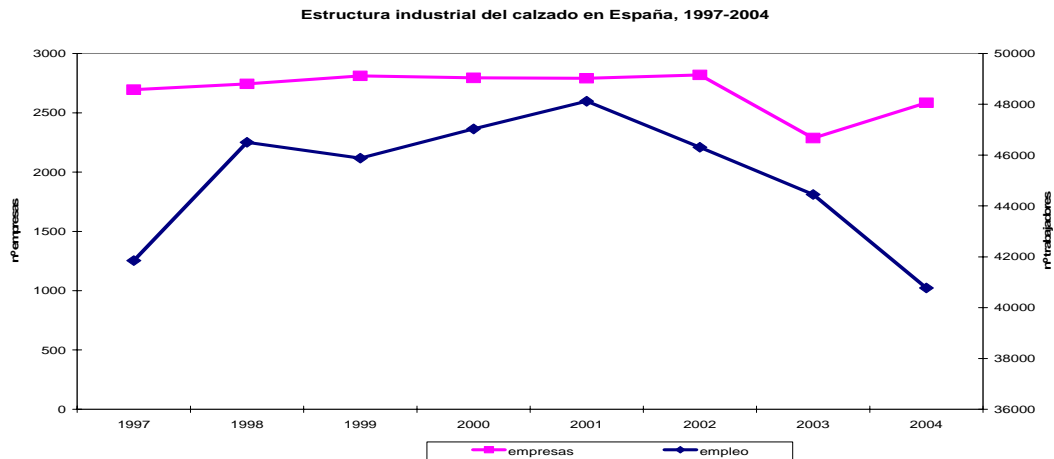
Cuadro 3: Estructura porcentual de empresas y trabajadores en España por tamaño de empresa

| Número de trabajadores | Empresas (%) |       |       |       |       | Empleo por tamaño de empresa (%) |       |       |       |       |
|------------------------|--------------|-------|-------|-------|-------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|
|                        | 1997         | 1999  | 2001  | 2003  | 2004  | 1997                             | 1999  | 2001  | 2003  | 2004  |
| De 3 a 5               | 30.54        | 28.06 | 28.77 | 20.55 | 29.06 | 7.62                             | 6.82  | 6.67  | 4.07  | 7.14  |
| De 6 a 9               | 21.52        | 20.66 | 19.35 | 21.78 | 21.71 | 9.48                             | 9.11  | 8.42  | 8.28  | 9.80  |
| De 10 a 19             | 24.68        | 25.28 | 25.69 | 29.6  | 27.48 | 24.11                            | 20.33 | 21.39 | 26.48 | 26.66 |
| De 20 a 49             | 19.44        | 21.87 | 21.39 | 24.14 | 18.96 | 40.83                            | 44.28 | 43.21 | 44.79 | 40.77 |
| De 50 a 99             | 3.30         | 3.34  | 2.90  | 3.37  | 2.25  | 12.73                            | 13.72 | 12.83 | 10.85 | 10.14 |
| De 100 a 200           | 0.45         | 0.71  | 0.75  | 0.44  | 0.46  | 4.12                             | 4.76  | 6.45  | 3.76  | 4.35  |
| Más de 200             | 0.07         | 0.07  | 0.07  | 0.13  | 0.08  | 1.12                             | 0.99  | 1.03  | 1.77  | 1.14  |
| TOTAL                  | 100          | 100   | 100   | 100   | 100   | 100                              | 100   | 100   | 100   | 100   |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE

<sup>1</sup> Véase FICE, *Anuario de Calzado 2002*.

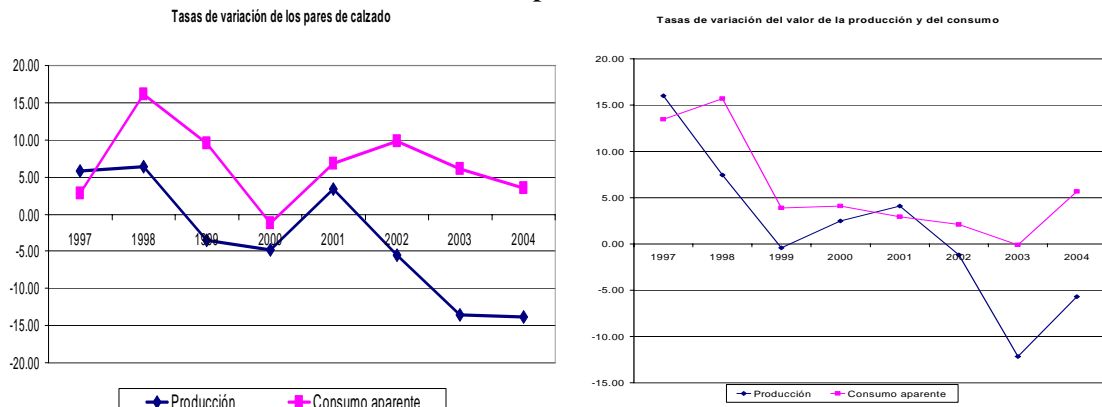
Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE.

La desfavorable evolución que presenta la producción de calzado en España en los años más recientes no responde a un comportamiento recesivo de la demanda nacional, puesto que el consumo aparente de calzado en España ha crecido a lo largo del periodo analizado, tanto si lo consideramos en términos de pares consumidos como en términos monetarios, aunque en este último caso el crecimiento ha sido más moderado, poniendo de manifiesto una caída en el precio medio de calzado consumido (gráfico 4). La explicación de lo ocurrido reside en el incesante aumento que han registrado las importaciones, que han venido sustituyendo la demanda interna de calzado nacional por productos de menor calidad y precio, procedentes de otros mercados.

**Gráfico 4: Crecimiento del consumo aparente y de la producción de calzado en España**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE



El crecimiento registrado en el consumo interior no es extensible a todos los tipos de calzado (cuadro 4). Mientras que la demanda nacional de calzado que no es de piel ha presentado una tendencia creciente, la de piel se ha venido reduciendo de manera continuada desde 2000. Esta desigual evolución ha dado lugar a una continua pérdida de importancia del calzado de piel en la estructura de demanda.

Cuadro 4: *Distribución porcentual y crecimiento medio anual del consumo aparente de calzado en España, 1999-2003*

|                 | Distribución porcentual |        |        |        | Crecimiento del consumo aparente* |           |
|-----------------|-------------------------|--------|--------|--------|-----------------------------------|-----------|
|                 | Pares                   |        | Valor  |        | Pares                             | Valor     |
|                 | 1999                    | 2003   | 1999   | 2003   | 1999-2003                         | 1999-2003 |
| <i>PIEL</i>     | 59,85                   | 45,84  | 85,32  | 76,33  | -1,50                             | -0,56     |
| Piel Señora     | 24,68                   | 14,52  | 35,88  | 23,58  | -7,79                             | -7,94     |
| Piel Caballero  | 20,03                   | 17,18  | 32,75  | 35,45  | 1,33                              | 4,29      |
| Piel Niño       | 15,14                   | 14,14  | 16,69  | 17,31  | 3,51                              | 3,17      |
| <i>NO PIEL</i>  | 40,15                   | 54,16  | 14,68  | 23,67  | 13,48                             | 15,21     |
| Caucho/Plástico | 17,57                   | 29,63  | 5,17   | 8,57   | 19,99                             | 15,99     |
| Textil          | 15,23                   | 16,70  | 8,80   | 12,14  | 7,75                              | 10,82     |
| Otros           | 7,34                    | 7,83   | 0,71   | 2,96   | 6,99                              | 46,20     |
| TOTAL           | 100,00                  | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 5,30                              | 2,25      |

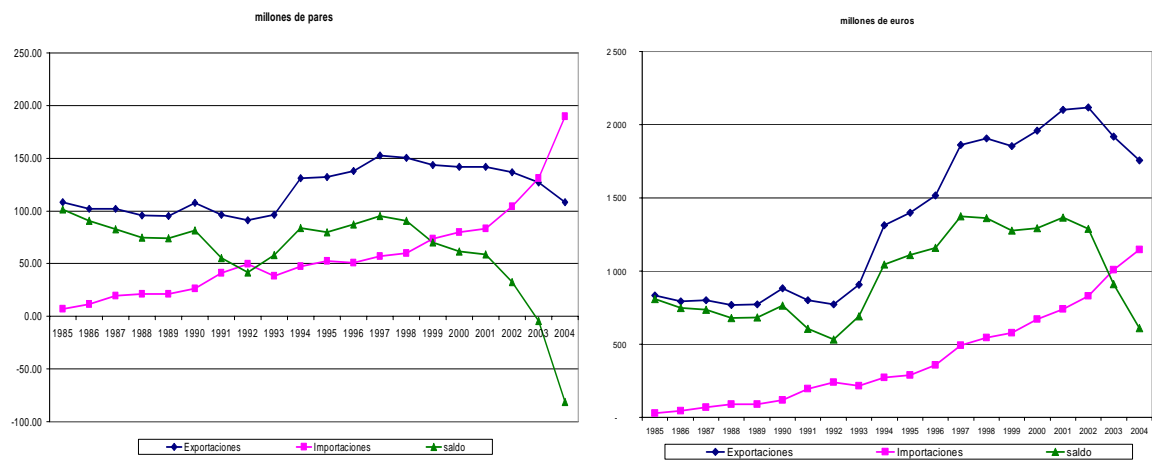
(\*): Tasa de variación anual media acumulativa

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE

La evolución reciente del comercio exterior de calzado es muy ilustrativa de la crisis que viene atravesando el sector en España (gráfico 5). En este sentido, cabe destacar el fuerte crecimiento de las importaciones de calzado. Aunque esta tendencia se manifiesta desde mediados de la década de los ochenta, se ha acentuado notablemente en los últimos años. La evolución de las importaciones de calzado en España explica claramente la divergencia existente entre el continuo crecimiento del consumo español de calzado y el comportamiento recesivo de la producción nacional. Las importaciones están captando una parte cada vez mayor de la demanda nacional, como pone de manifiesto la propensión a importar, que pasa del 29,19 por cien en 1996 al 59,26 por cien en 2004 (gráfico 6).

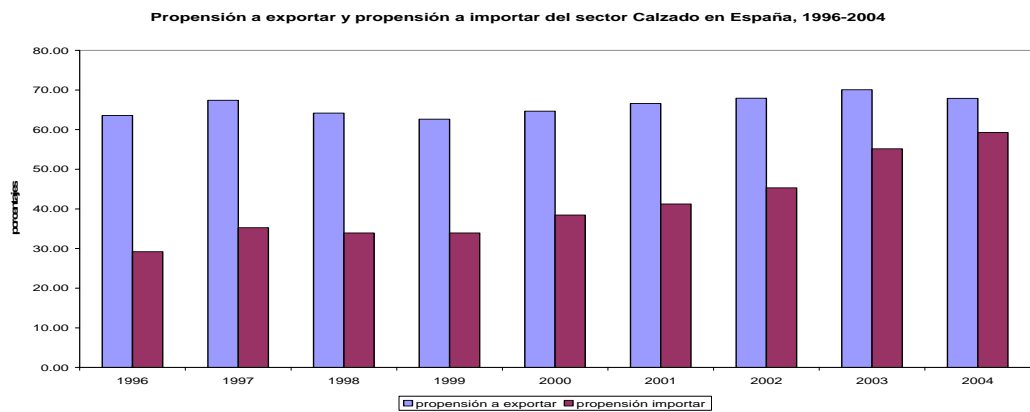
El segmento de menor precio, el calzado que no es de piel, representa el 78,10% de los pares importados, porcentaje que se reduce significativamente si atendemos al valor de las mismas (48,17%), dado el bajo precio medio del par (cuadro 5). Si bien todos los tipos de calzado han registrado una tendencia creciente de sus importaciones, destaca como más dinámico el segmento de calzado de piel, a pesar de ser el menos representativo de la estructura importadora española.

**Gráfico 5: Evolución del comercio exterior de calzado en España, 1985-2004**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE

**Gráfico 6**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE

**Cuadro 5: Distribución porcentual y tasas de crecimiento media anual acumulativa (tvma) del comercio exterior de calzado en España**

|                 | Pares         |       |       |               |      |       | Valor         |       |       |               |       |       |
|-----------------|---------------|-------|-------|---------------|------|-------|---------------|-------|-------|---------------|-------|-------|
|                 | Exportaciones |       |       | Importaciones |      |       | Exportaciones |       |       | Importaciones |       |       |
|                 | 1998          | 2004  | tvma  | 1998          | 2004 | tvma  | 1998          | 2004  | tvma  | 1998          | 2004  | tvma  |
| <b>PIEL</b>     | 60,06         | 57,25 | -6,07 | 20,01         | 21,9 | 22,99 | 77,59         | 78,47 | -1,19 | 38,80         | 51,83 | 18,73 |
| Señora          | 37,64         | 37,19 | -5,51 | 2,96          | 5,96 | 36,12 | 49,16         | 52,81 | -0,20 | 7,29          | 13,58 | 25,49 |
| Caballero       | 13,29         | 11,44 | -7,65 | 7,03          | 7,82 | 23,33 | 18,79         | 16,84 | -3,16 | 16,79         | 24,75 | 20,70 |
| Niño            | 9,14          | 8,62  | -6,23 | 10,02         | 8,12 | 16,19 | 9,64          | 8,82  | -2,83 | 14,72         | 13,50 | 11,52 |
| <b>NO PIEL</b>  | 39,94         | 42,75 | -4,24 | 79,99         | 78,1 | 20,67 | 22,41         | 21,53 | -2,04 | 61,20         | 48,17 | 8,72  |
| Caucho/Plástico | 9,77          | 12,69 | -1,10 | 41,02         | 49,3 | 24,93 | 7,12          | 7,29  | -0,98 | 27,83         | 26,04 | 11,89 |
| Textil          | 25,30         | 25,33 | -5,30 | 30,25         | 21,0 | 14,04 | 10,97         | 10,24 | -2,50 | 30,37         | 17,32 | 3,03  |
| Otros           | 4,88          | 4,73  | -5,79 | 8,72          | 7,73 | 18,75 | 4,33          | 3,99  | -2,68 | 30,69         | 4,81  | 22,44 |
| <b>TOTAL</b>    | 100           | 100   | -5,35 | 100           | 100  | 21,15 | 100           | 100   | -1,38 | 100           | 100   | 13,14 |

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de FICE.

En cuanto a la procedencia, China es el país de origen de más del 50 por ciento de los pares importados, con un precio medio de 2,83 euros/par mientras que Vietnam es el segundo proveedor (8,66%), aunque a una notable distancia del primero (cuadro 6).

Cuadro 6: Principales proveedores de calzado en 2004

|           | Pares (%) |       |       |       |       |            | Valor (%) |       |       |       |       |            |
|-----------|-----------|-------|-------|-------|-------|------------|-----------|-------|-------|-------|-------|------------|
|           | 1997      | 1999  | 2001  | 2003  | 2004  | Tvma 97-04 | 1997      | 1999  | 2001  | 2003  | 2004  | Tvma 97-04 |
| China     | 37.68     | 40.41 | 39.89 | 47.17 | 51.36 | 24.05      | 28.89     | 24.08 | 23.27 | 22.73 | 24.06 | 42.06      |
| Vietnam   | 11.44     | 12.48 | 10.46 | 9.81  | 8.66  | 14.05      | 12.66     | 18.69 | 16.64 | 14.79 | 15.60 | 50.25      |
| Malasia   | 0.03      | 0.35  | 1.57  | 1.62  | 6.25  | 155.05     | 0.02      | 0.16  | 0.56  | 0.74  | 1.78  | 178.45     |
| Italia    | 6.44      | 5.71  | 6.23  | 4.78  | 3.80  | 10.08      | 9.78      | 10.17 | 10.89 | 10.61 | 10.75 | 47.81      |
| Indonesia | 12.53     | 7.67  | 5.93  | 4.14  | 3.17  | -2.46      | 14.55     | 10.55 | 9.58  | 6.79  | 5.89  | 28.16      |
| Portugal  | 1.49      | 2.24  | 3.44  | 3.66  | 3.05  | 31.54      | 2.17      | 3.28  | 4.49  | 5.72  | 6.02  | 68.68      |
| Brasil    | 0.32      | 0.48  | 0.96  | 1.69  | 2.91  | 62.88      | 0.23      | 0.38  | 0.82  | 1.63  | 2.74  | 108.07     |
| Taiwán    | 5.58      | 10.94 | 6.58  | 3.24  | 2.17  | 3.72       | 3.49      | 4.42  | 3.51  | 1.92  | 1.40  | 27.97      |
| Francia   | 2.78      | 2.45  | 2.76  | 2.35  | 1.95  | 12.77      | 3.45      | 3.44  | 4.80  | 4.96  | 4.77  | 52.72      |
| Tailandia | 9.10      | 7.01  | 5.22  | 4.05  | 1.90  | -5.16      | 6.71      | 6.27  | 4.73  | 5.20  | 3.53  | 33.03      |
| Marruecos | 0.16      | 0.30  | 2.56  | 3.07  | 1.81  | 68.18      | 0.10      | 0.65  | 1.33  | 2.33  | 1.64  | 118.62     |
| Filipinas | 1.44      | 0.78  | 1.34  | 1.39  | 1.71  | 21.57      | 1.81      | 1.02  | 0.83  | 0.62  | 1.25  | 38.26      |
| India     | 0.00      | 0.38  | 0.77  | 1.46  | 1.69  | 50.30      | 0.00      | 1.83  | 3.05  | 1.28  | 1.89  | 52.35      |
| Corea Sur | 1.03      | 1.12  | 2.77  | 2.19  | 1.54  | 25.61      | 1.71      | 1.74  | 2.06  | 1.74  | 0.89  | 32.86      |
| Alemania  | 0.96      | 1.23  | 1.65  | 2.03  | 1.53  | 26.73      | 1.19      | 1.56  | 2.04  | 2.22  | 1.79  | 54.57      |
| P. Bajos  | 0.77      | 1.71  | 1.99  | 1.70  | 1.52  | 30.62      | 1.54      | 3.48  | 6.17  | 7.81  | 8.03  | 84.66      |
| Subtotal  | 90.72     | 94.15 | 91.36 | 92.15 | 95.02 |            | 86.59     | 89.98 | 92.71 | 89.35 | 92.03 | 42.06      |

Fuente: Elaboración propia a partir de FICE.

La pérdida de mercado que ha venido registrando la industria española de calzado en los últimos años no afecta únicamente al mercado nacional sino también al mercado externo. Las ventas al exterior presentan un claro comportamiento recesivo desde 1997, con una caída continuada en el volumen de pares exportados, acompañada desde 2002 por una disminución de su valor corriente en euros (gráfico 5). A pesar de esta negativa evolución, el sector mantiene una notable propensión a exportar que en 2004 se sitúa en un 67,88 por cien, porcentaje superior al alcanzado en 1996 (63,55). Además, este comportamiento recesivo de las exportaciones es generalizado en todos los segmentos de calzado, aunque más acentuado en el calzado de piel, el de más peso en la estructura exportadora española (cuadro 5).

Esta evolución del comercio exterior de calzado tiene un claro reflejo en el saldo comercial del sector (gráfico 5). Si nos fijamos en el volumen de pares comercializados con el exterior, se observa desde 2003 la existencia de déficit comercial, mientras que en términos monetarios el valor de las exportaciones todavía supera al de las importaciones de calzado, aunque con una tendencia claramente descendente.

#### **4. Estudio de casos de empresas de calzado de la provincia de Alicante**

El análisis empírico consiste en un estudio de doce empresas de calzado con el objetivo de analizar cómo han actuado frente al nuevo escenario internacional para conseguir mantener su posición en el mercado. Para realizar la selección de empresas se solicitó al IMPIVA una relación de las más representativas del sector en la provincia de Alicante, logrando concertar entrevistas con doce de ellas. La información obtenida a partir de la entrevista personal se complementó con un extenso cuestionario sobre aspectos relacionados con su actividad.

##### **4.1. Principales características de las empresas**

Las empresas analizadas son pequeñas y medianas empresas. Todas fueron creadas en los años 80, excepto una de ellas, de más reciente creación. Salvo esta última, cuyo tamaño es más reducido, el volumen de producción de las demás oscila entre 6.000.000 y 90.000.000 euros al año. Respecto al número de trabajadores, las empresas analizadas tienen una plantilla que fluctúa entre 20 y 180 empleos directos (cuadro 7). Un hecho que llama la atención en algunas de ellas, cuyo volumen de producción no es nada desdeñable, es lo reducido de su plantilla en un sector intensivo en trabajo. Ello se debe a que, en mayor o menor medida, todas las compañías subcontratan parte de su producción, incluso seis empresas llegan a subcontratar el 100% de misma. En estos casos, la empresa se convierte en una comercial, cuyos trabajadores no se dedican a la fabricación sino principalmente a la distribución y el diseño.

La razón que explica el gran volumen de producción subcontratada es la búsqueda de menores costes productivos, puesto que en el calzado el coste laboral representa casi un tercio del total. Por ello, aunque la mayor parte de las empresas analizadas subcontratan la producción tanto en España como en otros países, cada vez más tienden a deslocalizar la producción y llevar las partes de la cadena de valor más intensivas en trabajo a países con bajos costes laborales.

El grado de desarrollo en la tecnología utilizada es similar en todas las empresas analizadas, algo inferior a los líderes mundiales localizados en Italia y superior a la utilizada hasta ahora en los países productores con bajos costes.

Respecto al tipo de calzado que ofrecen las empresas entrevistadas, hay un amplio abanico de productos que incluye calzado de señora cuya característica

fundamental es la elegancia, calzado sport, calzado deportivo, calzado para el tiempo libre, calzado para casa, calzado de señora, caballero y niño de gama media y alta y calzado ortopédico. La mayor parte, comenzaron fabricando un producto sin marca y poco diferenciado. Más tarde, todas ellas crearon un tipo de calzado muy diferenciado, con características muy definidas. Asimismo, en los últimos años algunas firmas han creado otra línea de calzado paralela a la principal, en función, como se analizará más adelante, de sus estrategias de internacionalización.

Cuadro 7: *Datos básicos de la estructura empresarial*

|   | Nº empresas | Porcentaje |
|---|-------------|------------|
| Nº trabajadores                         |             |            |
| • Menos de 50                           | 6           | 50.0       |
| • Entre 50 y 100                        | 2           | 16.7       |
| • Entre 100 y 150                       | 3           | 25.0       |
| • Más de 150                            | 1           | 8.3        |
| Volumen de ventas (€)                   |             |            |
| • Menos de 5 millones                   | 1           | 8.3        |
| • Entre 5 y 30 millones                 | 10          | 83.3       |
| • Más de 30 millones                    | 1           | 8.3        |
| Propensión a exportar (X/ventas)        |             |            |
| • Menos del 25%                         | 2           | 16.7       |
| • Entre el 25% y el 70%                 | 6           | 50.0       |
| • Más del 70%                           | 4           | 33.3       |
| Propensión a importar (IM/ventas)       |             |            |
| • Menos del 5%                          | 2           | 16.7       |
| • Entre el 5% y el 25%                  | 6           | 50.0       |
| • Entre el 25 y el 50%                  | 2           | 16.7       |
| • Más del 50%                           | 2           | 16.7       |
| Producción subcontratada (%)            |             |            |
| • Menos del 10%                         | 0           | 0.0        |
| • Entre el 10% y el 30%                 | 5           | 41.7       |
| • Entre el 30% y el 90%                 | 1           | 8.3        |
| • 100%                                  | 6           | 5.0        |
| Producción subcontratada (%)            |             |            |
| • Sólo en España                        | 2           | 16.7       |
| • Sólo en el extranjero                 | 2           | 16.7       |
| • Tanto en España como en el extranjero | 8           | 66.7       |

Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de las empresas estudiadas ocupan actualmente una posición dominante en el mercado nacional para el producto que fabrican con marca y algunas de ellas también están bien posicionadas en algunos mercados extranjeros. Las ventas de este tipo de producto no han caído, incluso han aumentado en algunos casos en los últimos años. Sin embargo, algunas de ellas venían fabricando simultáneamente al producto con marca, otro denominado *línea blanca* (sin marca) a menor precio, cuya producción han decidido abandonar como consecuencia de la evolución del sector.

El incesante aumento de las importaciones de calzado de bajo precio, de momento, no representa una competencia directa para las empresas entrevistadas porque

el producto importado todavía no incorpora diseño, marca ni calidad que pueda competir con el de estas firmas. Sin embargo, indirectamente pueden afectar al patrón de consumo, puesto que las tiendas minoristas, que tradicionalmente sólo se abastecían de producción nacional, han empezado a servir también calzado importado de menor precio. Las empresas consideran que esto puede desviar una parte de su demanda hacia productos de gama más baja.

Además, aunque en China se fabrica básicamente calzado sin diferenciación, dada la disponibilidad de mano de obra barata pero poco cualificada, la situación está empezando a cambiar, lo que puede traducirse en un futuro próximo en una seria amenaza para las empresas examinadas, las cuales se están viendo obligadas a adoptar las estrategias competitivas oportunas para mantener su posición en el mercado.

## 4.2. Principales estrategias de competitividad

En este epígrafe se analizan las principales estrategias de competitividad que están adoptando las empresas de calzado alicantinas para hacer frente a la creciente competencia de productos importados.

*Tabla 2: Estrategias de competitividad seguidas por las empresas entrevistadas*

|   |  |
|---|--|
| Estrategias de Internacionalización hasta hace 5 años:                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento gradual de Exportaciones.</li> <li>• La exportación genera beneficios derivados de la diferenciación y del aprovechamiento de economías de escala.</li> <li>• Dominio del mercado nacional y crecimiento internacional.</li> </ul>  |
| Hechos estilizados de los últimos cinco años:                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Crecimiento de la competencia en el segmento de baja calidad con precios muy bajos.</li> <li>• Copia de los productos con marca en el mercado nacional con bajos precios.</li> <li>• Fabricación de productos con calidad y marca de empresas europeas en los países con bajos costes salariales.</li> <li>• Amenaza a su posición en el mercado nacional e internacional.</li> </ul> |
| Estrategias de Internacionalización a partir de los últimos cinco años: | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Potenciar la diferenciación (marca, diseño, calidad, publicidad).</li> <li>• Potenciar la distribución nacional e internacional (redes de distribución propias)</li> <li>• Fabricar líneas de producto con marca, calidad y diseño en países de bajos costes salariales.</li> </ul>   |

Fuente: Elaboración propia

### 4.2.1. Diferenciación del producto

La asignación de recursos para potenciar los factores en los que basan su diferenciación constituye uno de los objetivos prioritarios de las empresas, tanto a corto como a largo plazo.

En primer lugar, tienen su *marca* registrada y realizan inversiones continuadas para su defensa, ya que con frecuencia se ven amenazadas por las copias de competidores nacionales que fabrican sin marca y que aprovechan las presentaciones de

los productos en las ferias para copiar los modelos y competir con los productos originales a unos precios que suelen ser hasta un 40% más bajos, al ahorrarse la inversión en diseño y la marca.

En segundo lugar, el *diseño* está totalmente integrado. Aunque al comienzo de su actividad algunas contrataban el diseño a servicios externos, actualmente todas poseen un departamento de diseño propio con una importante asignación de recursos. La mayor parte de ellas considera, además, que este departamento debe potenciarse todavía más en la medida en que se produzca la expansión de la firma.

En tercer lugar, la *calidad* es otro factor por el que apuestan todas las empresas para mantener su posición en el mercado. En este contexto, la selección de materiales es considerado como un factor muy importante. Todas las pieles utilizadas son de calidad. En unos casos, se importan de Italia, que es el país con mejores proveedores de piel procesada, y en otros casos, se emplean pieles propias, para tratarlas y conseguir sus propios acabados, que en muchos casos se distribuyen también a otras empresas del sector. Otras firmas optan por el uso de materiales de goma para incorporarlos a la suela y conseguir la comodidad buscada en su producto. También se utilizan detalles especiales bordados a mano o adornos importados de India para alcanzar un producto elegante y de calidad.

Finalmente, para *la promoción* sus productos, contratan agencias de publicidad, asisten a ferias nacionales e internacionales, realizan presentaciones por regiones y por países, contactan con los mejores clientes para invitarlos a las ferias, colaboran con medios gráficos, audiovisuales y relaciones públicas, realizan presentaciones ocasionales en tiendas de clientes importantes, colaborando con ellos para hacer las presentaciones de cada temporada, patrocinan algunos eventos, distribuyen catálogos, se promocionan a través de Internet, etc. Algunas de estas acciones han sido incorporadas recientemente y no siempre en la misma medida. Mientras que algunas compañías ya tienen contratadas agencias de comunicación en los principales destinos de sus exportaciones, otras sólo lo han hecho a nivel nacional. Sin embargo, el objetivo de todas es aumentar progresivamente la asignación de recursos para la promoción.

En resumen, se puede afirmar que uno de los pilares que integran la estrategia global seguida por las empresas para mantener su posicionamiento en el mercado, ha

sido la potenciación de la marca, lo que les ha permitido aumentar la diferenciación del producto y conseguir que su competitividad no dependa sólo del precio (tabla 2). Poseen, por tanto, un activo de propiedad basado en la diferenciación, del cual se deriva su incentivo al crecimiento y la expansión nacional e internacional como fuente de beneficios (Hymer, 1960).

#### **4.2.2. Distribución**

Todas las compañías analizadas consideran que la distribución es un factor esencial para conseguir una mejor posición en el mercado nacional e internacional.

En general, el tipo de distribución que realizan las empresas no es uniforme, como tampoco lo es el volumen de recursos asignado a esta función. Sin embargo, todas coinciden en la conveniencia de incrementar dicha asignación para alcanzar finalmente *la distribución directa* de una parte de sus ventas en todos los mercados, mediante la creación de tiendas propias en los países de destino. La justificación se encuentra en que este tipo de distribución es la que permite captar mayores cuotas de mercado, ya que de esta forma, al estar más cerca del consumidor, se puede prestar un mejor servicio y atraer mejor su demanda (Caves, 1971).

En la actualidad, sólo dos de las empresas entrevistadas distribuye directamente tanto en España como en el extranjero. En el resto, la distribución se realiza, en unos casos, mediante agentes nacionales, con el envío directo a tiendas en el mercado español y a través de agentes extranjeros para las ventas internacionales. En otros, se hace simultáneamente a través de vendedores de empresa y de representantes nacionales y extranjeros contratados en exclusiva para cada país de exportación, signo de una mayor apuesta de la empresa por el uso de la distribución como medio de control y potenciación de su marca. Además, en estos casos, las empresas ya han abierto puntos de venta directa a través de tiendas propias en el mercado nacional con la intención de aumentar su número en el futuro si los resultados son favorables.

La cercanía y la rapidez en el servicio es la principal ventaja que las firmas españolas poseen en la distribución en Europa con respecto a las importaciones procedentes de países más distantes, como el sudeste asiático, que aunque presentan menores precios ofrecen un servicio más lento. Otra ventaja es la posibilidad de servir



pedidos más reducidos, ya que transportan la mercancía con el sistema de grupales, imposible en el caso de las importaciones procedentes del sudeste asiático.

La distribución, por tanto, es considerada por todas las empresas como otro de los ejes centrales en los que basan su expansión. Casi todas las firmas analizadas están convirtiéndose básicamente en distribuidoras, optando por reducir costes, fundamentalmente de producción, pero aumentando al mismo tiempo su inversión en la mejora de los canales de distribución.

#### **4.2.3. Internacionalización**

*Exportaciones:* La exportación constituye un objetivo prioritario de crecimiento de todas las empresas analizadas. Ello se debe, por un lado, a que todas ofrecen un producto diferenciado y, por ello, se generan más beneficios cuanto mayor es el volumen de ventas. Y, por otro, para aprovechar las economías de escala que, en general, no se obtienen de la producción, al ser la mayor parte subcontratada, pero sí de las reducciones de precios que se consiguen al aumentar la compra de materias primas<sup>2</sup>.

Las compañías se dirigieron inicialmente al mercado local, pero en un breve periodo de tiempo comenzaron su expansión internacional, primero hacia los países más cercanos de Europa, y posteriormente a mercados más distantes, con el objetivo de vender en el mayor número de destinos posibles. Casi todas las empresas exportan actualmente más del 30% de su producción, e incluso cuatro firmas presentan una propensión a exportar superior al 70% (cuadro 7). Aunque no existe una elevada concentración espacial de las exportaciones, ya que algunas empresas venden en más de 40 países, la mayor parte exportan principalmente a los mismos mercados (cuadro 8).

Todas señalan que la exportación es un objetivo prioritario para la empresa, por lo que están asignando un volumen creciente de recursos para su fomento. En algunos casos el proceso seguido cumple las previsiones del modelo de Uppsala de Johanson y Vahlne (1975), aunque en otros, como se describirá más adelante, no se han cumplido todas las fases previstas en el modelo, ya que han pasado de las exportaciones indirectas a la fabricación en el extranjero, sin tener ninguna previsión de crear redes propias de distribución a corto y medio plazo

---

<sup>2</sup> Todo ello conforme a las previsiones de la teoría de Hymer (1960).

Cuadro 8: *Principales mercados de exportación*

|                  | Número de empresas que venden en este mercado | Número de empresas que consideran este mercado como principal destino de exportación |
|------------------|---|--|
| Francia          | 11  | 5  |
| Alemania         | 8   | 1  |
| Reino Unido      | 6   | 3  |
| Italia           | 8   | 1  |
| Benelux          | 6   | -  |
| Grecia           | 3   | -  |
| Sudeste Asiático | 2   | -  |
| Suecia           | 1   | 1  |
| Dinamarca        | 1   | 1  |
| USA              | 1   | -  |
| Méjico           | 1   | -  |
| Portugal         | 1   | -  |
| Polonia          | 1   | -  |

NOTA: Se tienen en cuenta los cinco primeros mercados de exportación de cada empresa.

Fuente: Elaboración propia

*Acuerdos de Contratación Internacional:* Entre las estrategias para aumentar la internacionalización del producto algunas empresas están adoptando el acuerdo de licencia de la distribución de su producto en determinados países de difícil acceso (EEUU) y en otros no tan difíciles (Portugal), con el objetivo a corto plazo de licenciar posteriormente la marca. Esto les permite introducir su marca indirectamente de una forma más rápida y se constituye en una estrategia complementaria al resto de las que se están describiendo (Caves, 1971).

*Producción en el extranjero:* Ante la creciente competencia de productos procedentes sobre todo del sudeste asiático, diez de las doce empresas analizadas han adoptado la decisión más comprometida para toda empresa en su proceso de internacionalización: la producción en el extranjero. Las dos empresas restantes están planeando hacerlo a corto plazo.

China es un país en el que hasta hace unos años sólo se fabricaba calzado sin diferenciación, por la disponibilidad de mano de obra abundante pero poco cualificada. Sin embargo, en los últimos años la situación está cambiando como consecuencia de que las empresas, sobre todo italianas, líderes en el sector y con un claro dominio sobre los factores que generan la diferenciación del producto han comenzado a deslocalizar su producción llevándola a aquellos países de donde proceden las importaciones de bajo precio, fundamentalmente China. Este proceso ha promovido la llegada de personal técnico europeo y la mejora de la cualificación de la mano de obra en dicho país, lo que representa una amenaza creciente para las empresas. Por tanto, si no son capaces de reducir precios al tiempo que adoptan las otras estrategias descritas, difícilmente podrán mantener su cuota de mercado. Todas ellas son conscientes de esta situación y de las

estrategias de deslocalización que están adoptando sus competidores. En este contexto, o bien ya han reaccionado con las mismas estrategias, o tienen la intención de hacerlo a muy corto plazo, conducta que confirma las previsiones de la teoría del comportamiento oligopólico de Knickerbocker (1973) y Flowers (1976).

Por un lado, algunas compañías están subcontratando gran parte de su producción en China u otros países con bajos costes salariales. En estos casos, las empresas han reducido la fabricación en España para aumentarla simultáneamente en el extranjero. Dado que el posicionamiento alcanzado por estas empresas se deriva sobre todo de la diferenciación de su producto, basada en la calidad, diseño, etc., no quieren dejar de controlar estos factores y, por ello, supervisan toda la producción del país extranjero en las fábricas radicadas en España. Una vez realizado el control de calidad y efectuadas las posibles mejoras distribuyen la producción a todos los mercados.

Por otro lado, algunas firmas han empezado a fabricar en el extranjero no la línea principal de su producto, sino una segunda línea con marca distinta. Las razones que explican esta estrategia a corto y medio plazo son dos. Primero, para no arriesgar el prestigio alcanzado por la primera marca y, segunda, para valorar y observar cómo se introduce en el mercado el producto no fabricado en España. En cualquier caso, esta segunda línea no se lanza al mercado como un producto nuevo, ya que contiene algunas características similares a la primera (calidad, diseño, materiales, si bien en este caso se utiliza una gama más amplia) y el respaldo de la empresa como garantía en la distribución a los proveedores. A pesar de que las empresas con esta estrategia persiguen reducir el precio de venta de su segunda línea, el objetivo no es competir vía precio, sino que pretenden seguir captando la demanda principalmente por la diferenciación, como en la línea principal. Con la implementación de esta estrategia las empresas adquieren experiencia e información sobre el funcionamiento de la subcontratación en estos países y, siempre que los resultados sean favorables, el objetivo a medio plazo es hacer lo mismo con la primera marca, que hasta ahora sólo se fabrica en España.

Las empresas que han adoptado estrategias de deslocalización siguen distribuyendo toda la producción, tanto la fabricada en España como la que se fabrica en otros países, desde España, excepto una de ellas que distribuye directamente en cada

país en el que vende su producto. Por tanto, salvo esta excepción, la decisión de fabricar en el extranjero ha sido adoptada antes de la inversión en la creación de redes propias de distribución. Ello no se corresponde con las previsiones del modelo de Uppsala que determina un proceso gradual de internacionalización en el que la fabricación en el exterior es la fase final del proceso. No obstante, a corto plazo las empresas tienen previsto la apertura de oficinas en países asiáticos para controlar y distribuir el producto desde allí, con el objeto de reducir los costes de transporte y logística.

Tampoco se satisfacen las etapas descritas en el modelo del Ciclo de Vida del Producto de Vernon. En el mismo se concluye que las empresas realizan la IDE en la fase final, denominada etapa de madurez, cuando las empresas han perdido la fuente de ventajas competitivas derivadas de la diferenciación y compiten únicamente vía precio. Por esta razón la IDE se realiza en países de bajos costes de producción. Sin embargo, en todos los casos analizados las empresas ofrecen un producto diferenciado y están aumentando la asignación de recursos para aumentar todavía más esta ventaja al tiempo que deslocalizan su producción a países de bajos costes, fundamentalmente salariales, por las razones descritas.

En todos los casos, la fabricación en el extranjero se lleva a cabo mediante la subcontratación de la producción a empresas ya creadas. De esta forma aprovechan los recursos de las empresas extranjeras, factor muy limitativo en las firmas que configuran el sector caracterizadas por su pequeño tamaño, al tiempo que aportan y controlan su principal ventaja, el “know how” y el prestigio alcanzado de su marca.

Los principales países en los que subcontratan la producción son China y La India, economías con bajos costes laborales (cuadro 9).

Cuadro 9: Países seleccionados por las empresas analizadas para subcontratar la producción

|                     | China | India | Vietnam | Tailandia | Taiwán | Marruecos | Brasil | Portugal | Indonesia | México |
|---------------------|-------|-------|---------|-----------|--------|-----------|--------|----------|-----------|--------|
| País prioritario*   | 4     | 2     | 1       | 0         | 0      | 1         | 0      | 1        | 0         | 1      |
| Segundo país*       | 1     | 1     | 1       | 0         | 0      | 0         | 1      | 1        | 0         | 0      |
| Tercer país*        | 1     | 0     | 2       | 0         | 0      | 0         | 1      | 0        | 1         | 0      |
| Cuarto país*        | 1     | 1     | 0       | 1         | 0      | 0         | 0      | 0        | 0         | 0      |
| Quinto país*        | 0     | 0     | 0       | 0         | 1      | 0         | 0      | 0        | 0         | 0      |
| Nº empresas en país | 7     | 4     | 4       | 1         | 1      | 1         | 2      | 2        | 1         | 1      |

(\*): Número de empresas que eligen el país.

Fuente: Elaboración propia

Aunque todas las firmas consideran de gran importancia la fabricación en países de bajos costes salariales, reconocen que estas estrategias indudablemente afectarán en el

futuro al empleo local. Pero argumentan que la no adopción de las mismas no solucionaría el problema, sino que al contrario lo agravaría, al no estar garantizada la continuidad de la producción en España.

Las diferentes estrategias de producción en el extranjero adoptadas pueden explicarse desde el enfoque de la teoría ecléctica de Dunning, puesto que en todos los casos son practicadas por empresas con un producto muy diferenciado (activos de propiedad), se realizan estratégicamente sólo en determinados países, precisamente los que ofrecen mayores ventajas de coste de la mano de obra (ventajas de localización) y aunque la producción está en todos los casos subcontratada, las empresas mantienen todo el control del proceso de fabricación, calidad y acabado del producto, diseño, distribución y promoción, que son los factores en los que basan su diferenciación y “know how” que las diferencia (ventajas de internalización). Para el análisis de los principales factores determinantes de la decisión de producir en el extranjero se solicitó que valoraran de 0 a 5 la importancia que asignaban a cada uno (cuadro 10).

Cuadro 10: *Factores determinantes de la IDE*

|   | 0     | 1     | 2     | 3     | 4     | 5     |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>FACTORES DE ACTIVOS</b>                                  |       |       |       |       |       |       |
| Capacidad tecnológica e innovadora                          | 50.0% |       |       | 8.3%  |       | 41.6% |
| Prestigio e imagen  |       | 8.3%  | 41.6% |       | 8.3%  | 41.6% |
| Vocación internacional del propietario                      | 8.3%  |       |       |       | 50.0% | 41.6% |
| Producto diferenciado                                       | 8.3%  |       |       |       | 41.6% | 50.0% |
| Ayudas institucionales                                      | 75.0% |       |       | 25.0% |       |       |
| Experiencia en el mercado internacional                     | 83.3% |       |       |       | 8.3%  | 8.3%  |
| Estructura financiera saneada                               | 41.6% |       | 41.6% |       | 8.3%  | 8.3%  |
| <b>FACTORES DE INTERNALIZACIÓN</b>                          |       |       |       |       |       |       |
| Explotar y controlar directamente los recursos estratégicos | 50.0% |       |       |       |       | 50.0% |
| Seguir a los competidores                                   |       |       | 41.6% | 8.3%  | 50.0% |       |
| Apoyos institucionales                                      | 50.0% | 25.0% | 25.0% |       |       |       |
| Salvar barreras arancelarias                                | 58.3% | 16.6% |       | 25.0% |       |       |
| <b>FACTORES DE LOCALIZACIÓN</b>                             |       |       |       |       |       |       |
| Coste de la mano de obra                                    |       |       | 8.3%  | 8.3%  | 8.3%  | 75.0% |
| Costes de transporte  | 66.6% |       | 8.3%  |       | 25%   |       |
| Cercanía geográfica   | 58.3% |       | 16.6% |       | 25%   |       |
| Costes de materias primas                                   | 50.0% | 16.6% |       |       | 33.3% |       |
| Potencial del mercado receptor                              | 25.0% | 25.0% |       |       | 41.6% | 8.3%  |
| Infraestructuras  | 25.0% | 16.6% |       | 8.3%  | 25.0% | 25%   |
| Disponibilidad y calidad del capital humano                 | 25.0% | 16.6% |       | 25.0% | 25.0% | 8.3%  |
| Incentivos fiscales del país receptor                       | 58.3% | 16.6% | 8.3%  | 16.6% |       |       |
| Subvenciones del país de destino                            | 58.3% | 16.6% | 8.3%  | 16.6% |       |       |
| Subvenciones del país de origen                             | 58.3% | 16.6% |       | 25.0% |       |       |

NOTA: porcentaje de empresas que asignan valores de 0 a 5 a cada factor para indicar su importancia en la determinación de su decisión de producir en el extranjero.

El factor de activo más valorado es la diferenciación del producto, seguido por el prestigio e imagen y la vocación internacional del propietario. Los principales factores

de internalización señalados son la explotación y control directo de sus recursos estratégicos y el seguimiento de las estrategias de los competidores, por este orden. Y finalmente, el factor de localización más relevante para las empresas que producen en el extranjero es el menor coste de la mano de obra.

#### **4. Conclusiones**

En los últimos años, la producción de calzado en España ha experimentado una notable desaceleración, debido a la fuerte competencia por parte de productos, procedentes del sudeste asiático, que presentan precios mucho más bajos, fruto de unas estructuras sociolaborales caracterizadas por una mano de obra muy barata. Dicha competencia se ha reflejado en la evolución de los flujos comerciales con el exterior, dando lugar a un crecimiento espectacular de las importaciones de calzado junto a una importante caída de las exportaciones, con el consiguiente deterioro de la balanza comercial del sector.

Más allá de la visión superficial que nos permite el análisis de los datos agregados ofrecidos en el tercer epígrafe, hemos pretendido en siguiente apartado profundizar en el conocimiento de cuáles son las estrategias adoptadas por las empresas de calzado frente al nuevo escenario competitivo. Para ello, abordamos el análisis de las entrevistas realizadas a un grupo pequeño pero representativo de empresas que han sido capaces de mantener e incluso aumentar su cuota de mercado, lo que nos permite matizar, ampliar y mejorar la información que se ha ofrecido previamente.

En primer lugar, el importante crecimiento de la importación no es debido únicamente a la entrada en el país de calzado de empresas extranjeras, sino que una parte notable corresponde a la producción que las propias firmas alicantinas han deslocalizado a otros países y que importan a España para realizar desde aquí el control de calidad del producto acabado y después distribuirlo a todos los mercados.

En segundo lugar, la caída de las exportaciones no afecta en la misma medida a todo el tipo de calzado. Existen dos clases, la denominada línea blanca (sin marca y sin diferenciación) y la línea de gama media-alta y alta (con marca y elevada diferenciación derivada del diseño, calidad, materiales, marketing, distribución, etc.). De la información que las propias compañías han facilitado se desprende que, si bien las exportaciones se han reducido significativamente para el calzado de línea blanca, en la

mayoría de los casos han aumentado para el producto con marca. El abandono por parte de algunas empresas de la línea blanca para centrar su actividad en el calzado de marca, sumado a la desaparición de fábricas que sólo ofertaban línea blanca, explica el descenso en el volumen total de exportaciones.

En la estrategia global seguida por las empresas analizadas para mantener e incluso aumentar su presencia en el mercado se debe diferenciar entre las medidas adoptadas para el calzado sin marca y aquellas que afectan al calzado de marca.

Por un lado, las empresas que, junto con el calzado de marca, también fabricaban línea blanca han optado por abandonar progresivamente la fabricación de esta última en España, dada la inviabilidad de competir con el producto importado en esta gama de calzado.

Por otro lado, para el calzado diferenciado de gama media-alta y alta las empresas han actuado en una triple dirección. En primer lugar, han aumentando notablemente la asignación de recursos destinados a potenciar la imagen de marca, el diseño del producto, la calidad y la promoción, lo que les ha permitido acentuar las ventajas derivadas de la diferenciación (Hymer, 1960). En segundo lugar, dada la importancia que tiene la distribución de productos diferenciados (Caves, 1971), las empresas han incrementado la inversión en la mejora de sus canales de distribución, llegando, en algunos casos, a la creación de redes propias de ventas en países extranjeros. Finalmente, la mayor parte de las empresas han deslocalizado la totalidad o parte de la cadena de producción a países de bajos costes, siguiendo a sus principales rivales internacionales (Knickerbocker, 1973) con el fin de mantener su posicionamiento en el mercado, comportamiento que se corresponde con las previsiones de la teoría ecléctica de Dunning.

Las previsiones de todas las teorías citadas son habitualmente utilizadas para explicar la expansión internacional de empresas de gran tamaño. Sin embargo, en este estudio integrado por casos de empresas pequeñas y medianas éstas se cumplen y por el contrario no se satisfacen los Modelos de Uppsala y de Vernon, que son los que tradicionalmente han explicado mejor los casos de empresas pequeñas.

La deslocalización de la producción tiene una repercusión directa en el empleo local y, concretamente, en el de baja cualificación, que es el que se contrata en países

con ventajas en costes salariales. Simultáneamente a la reducción del empleo poco cualificado, las empresas han aumentado la contratación de mano de obra muy cualificada en calidad, diseño, marketing y comercialización. Justifican esta decisión argumentando que el empleo no cualificado habría desaparecido en cualquier caso, ya que de no adoptarse las medidas de deslocalización de la producción, su supervivencia, fabricando sólo en España, estaría seriamente amenazada.

### **Bibliografía:**

Campa, J. y Guillén, M. (1996): “Evolución y determinantes de la inversión directa en el extranjero por empresas españolas”, *Papeles de Economía Española*, 66, pp. 235-47.

Caves, R.E. (1971): “International Corporations: The industrial economics of foreign investment”, *Economica*, nº 38 (149), pp. 1-27.

Caves, R.E. (1974): “Causes of Direct Investment: Foreign firms’ shares in Canadian and United Kingdom manufacturing industries”, *Review of Economics and Statistics*, nº 56, pp. 279-293.

Cazorla, L. (1997): “La inversión directa de la PYME industrial española en países en vías de desarrollo: Un análisis de los factores determinantes”, *Información Comercial Española*, nº 761, pp. 49-66.

Consejo Superior De Investigaciones Científicas (2003): *La innovación en el sector del calzado de la Comunidad Valenciana*, informe, Valencia.

Dunning, J.H. (1973): “Explaining changing patterns of international production: In defence of the eclectic theory”, *Oxford Economic Papers*, vol. 25, nº 3, pp. 289-336.

Dunning, J.H. (1981): *International production and the multinational enterprise*, London, George Allen Unwind.

Durán, J.J. (1987): “Decisiones de inversión directa en el exterior de la empresa española en el sudeste asiático”, *Información Comercial Española*, nº 643, 73-86.

Durán J.J. (2002): “Estrategias de localización y ventajas competitivas de la empresa multinacional española”, *Información Comercial Española*, nº 799, pp. 41-53.

Durán, J.J. y Úbeda, F. (1997): “Experiencia internacional e intención de inversión directa de la empresa española en el sudeste asiático”, *Información Comercial Española*, nº 761, 109-124.

Fernández Otheo, C.M. (2005): “La internacionalización productiva de los sectores industriales tradicionales. Un enfoque desde la inversión directa extranjera”, *Economía Industrial*, nº 355-356, pp. 73-84.

Flowers, B.E. (1976): “Oligopolistic reaction in European and Canadian direct investment in Unites States”, *Journal International Business Studies*, 7 (2), pp. 43-55.

Galán, J. y González, J. (2001): “Factores explicativos de la inversión directa española en el exterior”, *Información Comercial Española*, nº 794, pp. 103-122.



- Gandoy, R. y González, B. (2005): “El comportamiento de la industria tradicional: Crecimiento y competitividad”, *Economía Industrial*, nº 355-356, pp. 25-36.
- Gómez, F. (2005): “El papel de la empresa en la internacionalización de la economía española”, *Información Comercial Española*, nº 826, pp. 425-436.
- Hymer, S.H. (1976): *The international Operations of National Firms: a study of direct foreign investment*, M.I.T Press, Cambridge.
- IVEX (2005): *Sector Calzado y Componentes de la Comunidad Valenciana*, monografía, Generalitat Valenciana, Valencia.
- IVEX (2006): *Sector Calzado en la Comunidad Valenciana*, monografía, Generalitat Valenciana, Valencia.
- Johansson, J. y Vahlne, J. (1977): “The Internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments”, *Journal of International Business Studies*, vol. 8, (1), pp. 23-32.
- Johansson, J. y Vahlne, P. (1975): “The Mechanist of internationalization” *International Marketing Review*, nº 7 (4), pp. 11-24.
- Johansson, J. y Wiedersheim, J. (1990): “The internationalization of the firm: four Swedish cases”, *Journal of Management Studies*, octubre, pp. 305-322. “
- Knickerbocker, F.T. (1973): *Oligopolistic Reaction and Multinational Enterprise*, Harvard University Graduate School of Business Administration, Boston.
- López Duarte, C. y García Canal, E. (1997): “Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior: principales rasgos distintivos”, *Información Comercial Española*, nº 761, pp. 17-31.
- Martí, M.L. y R. Puertas (2005): ¿Constituye China una amenaza para la industria tradicional española?, *Economía Industrial*, nº 355-356, pp. 85-96.
- Martínez Mora, C. (1997): *Causas de internacionalización de las empresas. Un estudio aplicado a pequeñas y medianas empresas de la provincia de Alicante*, Instituto de cultura Juan Gil Albert, Alicante.
- Muñoz, M. (2002): “Deslocalización sectorial de la inversión directa extranjera en España”, *Boletín Económico de Información Comercial Española*, n 2744, pp. 19-30.
- Myro, R. y Fernández-Otheo, C.M. (2004): “La deslocalización de empresas en España. La atracción de la Europa Central y Oriental”, *Información Comercial Española*, nº 818, pp. 185-201.
- OIT (2000): *Prácticas laborales en las industrias del calzado, el cuero, los textiles y el vestido*, Informe de la reunión sectorial, septiembre, Ginebra.
- Porter, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, Nueva York.
- Requeijo, J. (2003): “La internacionalización de la economía española”, *Información Comercial Española*, nº 811, pp. 97-111.
- Tomás, J.A. y otros (1999): *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana*, IMPIVA, Valencia.

- Tortejada, E., Fernández, I. e Ybarra, J. (2005): “Evolución de la industria española de calzado. Factores relevantes en últimas décadas” *Economía Industrial*, 355, pp. 211-27.
- Vernon, R. (1966): “International Investment and International Trade in the Product Cycle”, *Quarterly Journal of Economics*, nº 80, pp. 190-207.
- Vernon, R. (1971): *Soverignty at Bay*. New York: Basic Books.
- Vernon, R (1979): “The product cycle hypothesis in a new international environment”. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, nov. nº 41, pp. 255-67.
- Ybarra, J.A., Giner, J.M. y Santa María, M.J. (2002): *El calzado en España: del sector al territorio*, Universidad de Alicante, Alicante.

# **PATRONES DE LA DEMANDA TURÍSTICA DE UN PAÍS CENTRALIZADO EL CASO PERUANO**

**Ballena Domínguez, Víctor Giovanni**  
[vballenad@hotmail.com](mailto:vballenad@hotmail.com)

**Martínez Roget, Fidel**  
[cafimaro@usc.es](mailto:cafimaro@usc.es)

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad Santiago de Compostela

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## **Resumen**

Una de las características de la mayor parte de los países en vías de desarrollo es la de centralizar las actividades económicas y comerciales en sus respectivas capitales, muchos de estos tienden a ser, por lo tanto, centralistas y acaparar todos los beneficios que se obtienen del proceso de desarrollo que van obteniendo en el tiempo.

En el presente trabajo se expondrá el caso peruano como el de una economía en proceso de alcanzar un desarrollo sostenido y en el cual, su estructura económica presenta desde varias décadas atrás, un claro fenómeno de centralización en torno a su capital, la ciudad de Lima, que concentra todo el movimiento económico y comercial del país. Luego de haber realizado una reforma estructural en sus aparatos estatales, Perú, busca en el turismo una herramienta viable para buscar la descentralización de forma que se distribuyan los beneficios obtenidos de la bonanza económica, existente en estos momentos en el país andino, de una forma más equitativa entre la población.

La ciudad de Lima fue, desde la década de 1970, receptora de una corriente de inmigración procedente del rural. En la actualidad, se produce un intenso movimiento turístico en sentido contrario que contribuye a redistribuir los resultados económicos del progreso alcanzado por la economía peruana en los últimos años. El objetivo del trabajo será analizar, a partir de los resultados de una encuesta, en origen, las características de la demanda turística que emana de la ciudad de Lima.

*Palabras clave:* Desarrollo Sostenido, Turismo, Demanda, Descentralización, Inmigración.

## **Abstract**

One of the characteristics of most of the developing countries is it centralizing the economic and commercial activities in your respective capitals, many of these tend to be, therefore, centralist and to monopolize all the benefits that are obtained of the process of development that they are obtaining in the time.

In the present work the Peruvian case will be exposed as that of an economy in process of reaching a supported development and in which, your economic structure they present from several decades behind, a clear phenomenon of centralization around your capital, the city of Lima, which concentrates the whole economic and commercial movement of the country. After search has realized a structural reform in your state devices, Peru, in the tourism a her

The city of Lima was, from the decade of 1970, receptora of a current of immigration proceeding from the rural one. At present, an intense tourist movement produces to itself in the opposite direction that helps to redistribute the economic results of the progress reached by the Peruvian economy in the last years. The aim of the work will be to analyze, from the results of a survey, in origin, the characteristics of the tourist demand that comes from the city of Lima.

*Key words:* Supported development, Tourism, demand, Decentralization, immigration.



## **1. Introducción**

La mayor parte de los países que concentran todas sus actividades económicas en su ciudad capital presentan signos evidentes de centralización. Muchos de estos países tienen una clara tendencia a marcar las diferencias de desarrollo entre sus habitantes de la capital con el resto de la población. Estos distintos niveles de desarrollo elevan la brecha de los distintos estratos sociales existentes entre la población urbana y rural.

El presente trabajo expone el caso peruano como una clara muestra de centralización de todo tipo de actividad económica. Donde el Producto Interior Bruto del departamento de Lima representa el 47,37% del total país y su población representa el 30% del total de la población peruana. Así mismo mostraremos la recuperación y el aumento en el poder adquisitivo de la población limeña en el período investigado para enfocar el estudio que aquí presentamos. Con toda esta investigación queremos determinar una alternativa de desarrollo y así mismo fundamentar que la actividad turística interna del Perú es una herramienta aplicable para redistribuir los ingresos obtenidos del modelo económico peruano aplicado a finales del año 1990.

El Perú esta experimentando una recuperación en la mayor parte de sus actividades económicas. Las estadísticas de su Producto Interior Bruto por sectores así lo demuestran. Esto ha beneficiado para mejorar el ambiente favorable en muchos sub - sectores económicos como los relacionados con la actividad turística del Perú. El crecimiento de muchas de las variables macroeconómicas del Perú ha hecho despertar interés en sus principales sectores productivos. La minería, la pesca y el sector de las telecomunicaciones han experimentado aumentos en sus niveles de producción e ingresos. Hay una actividad económica que viene experimentando un crecimiento desde el año 1991 de 552% a la fecha, se trata del sub - sector de restaurantes y hoteles que ha evolucionado constantemente desde el año 1991 hasta la actualidad. Este sector ligado directamente con el Turismo, es un claro indicador de lo que proponemos en el presente trabajo. El Turismo en el Perú ha sido una actividad paralizada y disminuida a lo largo de los años por una desafortunada acción de los muchos gobiernos que han liderado al país andino. Tanto por una inseguridad interna producto de la actividad de movimientos terroristas en las zonas internas del Perú, como también en los alrededores de las principales ciudades turísticas de la nación peruana, que fue el caso de toda la zona sur

del Perú. Así mismo, la falta total de infraestructura necesaria para facilitar el libre movimiento del íntegro de su población y sus mercancías permitieron un retroceso en el mayor crecimiento de esta actividad.

La capital peruana, Lima, desde la década de los cuarenta ha recibido a muchos pobladores de las afueras de la capital, pero esta inmigración interna tuvo su mayor movimiento en la década de los ochenta donde la mayor actividad de los movimientos terroristas acentuó la llegada de miles de provincianos. Principalmente del sur peruano llegaron muchos pobladores que querían escapar de la pobreza y el olvido de sus líderes políticos que sólo gobernaban para la población de la capital peruana.

Luego de 17 años de aplicación de una reforma estructural en la economía del Perú se pueden evidenciar los progresos principalmente en la recuperación del poder adquisitivo de la mayor parte de la población que cuenta con un empleo y un ingreso. También han aparecido alternativas para tratar de solucionar los múltiples problemas sociales que ha presentado en su historia el país andino. Una de las herramientas para solucionar estos problemas pasa por reforzar una actividad económica llamada en el mundo “La Industria sin chimeneas”. El Turismo puede ser una herramienta para el Estado Peruano que lo ayude a redistribuir los beneficios que han alcanzado con el modelo económico aplicado. Hasta el momento los beneficios sólo se habían notado en la ciudad de Lima y en menor medida en otras ciudades peruanas. El fomento del Turismo interno del país, así como también el regreso de la mayoría de la población inmigrante a sus lugares de nacimiento, ayudará al crecimiento íntegro de los beneficios para el total de la población peruana.

El presente trabajo está basado en una encuesta realizada en la ciudad de Lima para medir la demanda turística interna del Perú, así como, para conocer los principales destinos que han sido visitados por la población de la capital peruana. También apreciaremos en base a esta encuesta los diversos efectos que tiene actualmente, la política turística aplicada en el Perú. Para ello el trabajo se estructura de la siguiente forma: se parte de esta introducción, para luego en el segundo epígrafe resumir y detallar el escenario macroeconómico peruano. En el tercer epígrafe detallaremos el contexto turístico del Perú. En el cuarto epígrafe resumiremos los resultados de la

encuesta realizada en origen, y por último, en el quinto epígrafe, ofreceremos unas conclusiones y recomendaciones obtenidas a partir del trabajo realizado.

## **2. El escenario macroeconómico peruano**

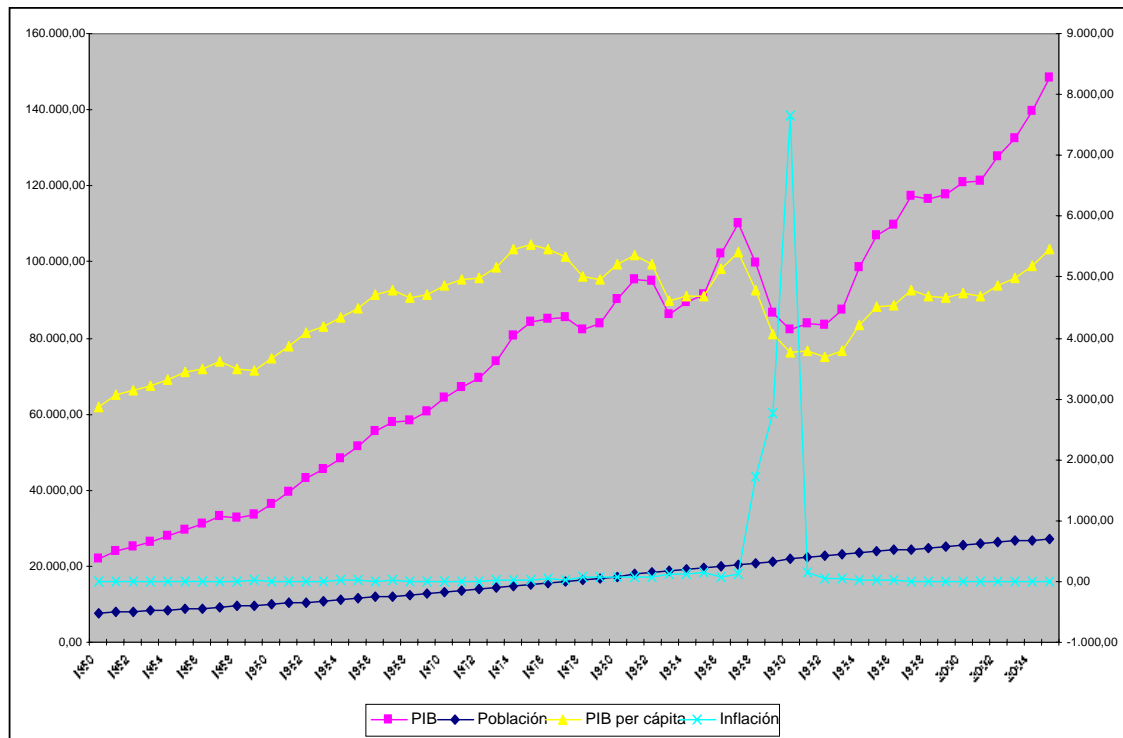
Perú cuenta con un modelo económico ortodoxo donde el bastión de la estabilidad económica es la Política Fiscal aplicada desde 1990, luego de haber experimentado elevadas tasas de inflación producto de un exceso en el gasto público, financiado con emisión primaria. Las medidas adoptadas permitieron expandir de una manera eficaz los mercados, la producción interna y la solvencia económica del Perú.

La base de la producción industrial en El Perú depende de la explotación de sus recursos naturales, muchos de los cuales no tienen la importancia que tuvieron en su momento. Los ejemplos claros fueron el caucho y el güano que a los principios del siglo XX reportaron grandes beneficios económicos para el Perú. Después, en la década de los cincuenta se explotó con mucha intensidad y capacidad la producción de harina de pescado, siendo la pesca de la anchoveta el recurso primario para la elaboración de este producto. Esta actividad reportó muchos beneficios para el sector pesquero y para el Perú. También hay que mencionar que el Perú es productor a gran escala de Cobre y Plata desde el inicio del Siglo XX y muy recientemente, desde la década de los noventa es un importante productor de Oro. Después de todos estos reportes económicos realizados siempre por el sector privado del Perú, se aplicó un proceso de nacionalización de las empresas peruanas. Se instaló una dictadura militar en el año 1968 que nacionalizó todas las actividades industriales del Perú, con la consecuente paralización del proceso productivo de toda la economía.

La crisis económica y la quiebra de las empresas públicas dió comienzo a la búsqueda de alternativas al modelo que se instauró con la dictadura militar de 1968. El aumento constante de la inflación y el caos social producto de las acciones terroristas en el Perú produjo un cambio en el pensamiento de la población. Las medidas aplicadas desde 1990 tenían como objetivo reducir el tamaño del aparato estatal, recuperar la economía del Perú y el poder adquisitivo de la población peruana. La aplicación de las Reformas Estructurales recuperó la economía del Perú y su aparato productivo. Las empresas públicas experimentaron un proceso de privatización y concesión, así como también

algunos de los servicios públicos, asimismo las exploraciones de la mayor parte de los recursos naturales, entre ellos, de las principales reservas mineras que no se sabía de su existencia en muchas partes del territorio peruano.

**Gráfico 1 Principales variables macroeconómicas del Perú**



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Bcrp, Instituto de Estadística e Informática del Perú, Inei, elaboración propia

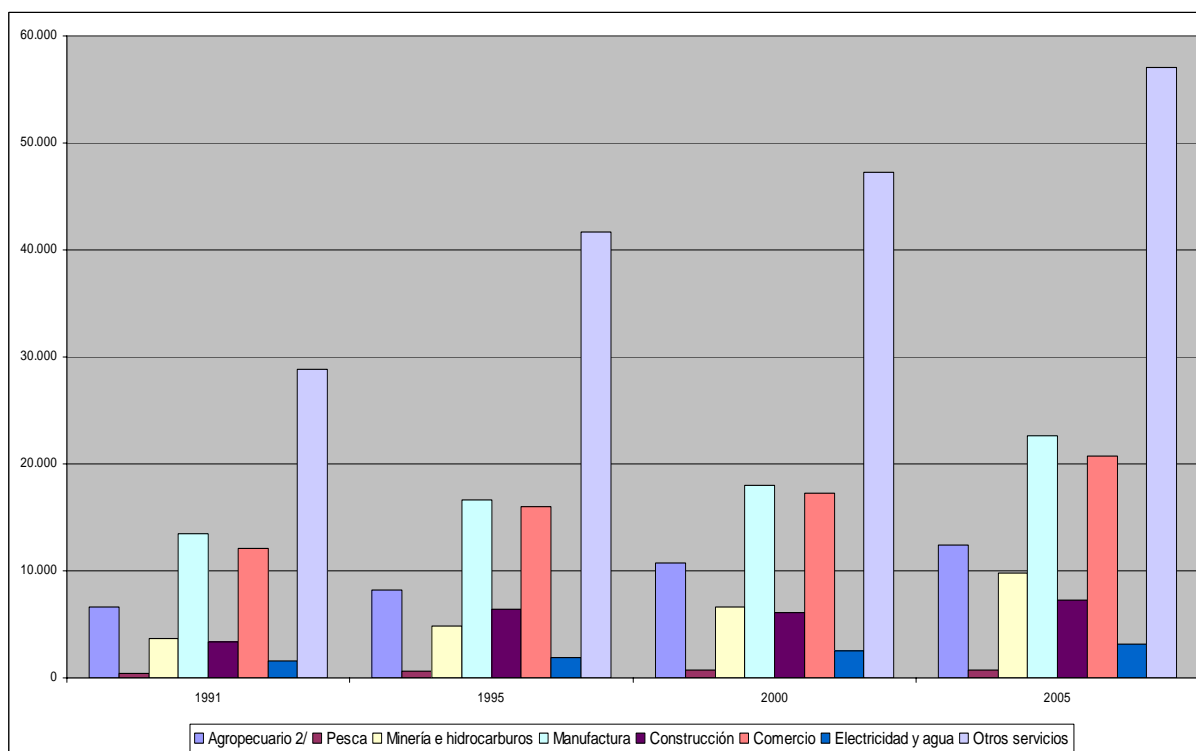
Este inicio de reformas permitió el ingreso de capitales extranjeros en la economía peruana, siendo respaldadas por una nueva y moderna legislación que protegía al inversionista nacional y extranjero. Asimismo, esta estabilidad económica se reflejó también en la sociedad, producto de las medidas promulgadas para detener la ola de violencia guerrillera existente en la mayor parte de la sierra peruana.

Los movimientos terroristas representados por Sendero Luminoso, sembraron una ola de violencia en las regiones peruanas ubicadas en el largo de su Cordillera de los Andes, con el consiguiente deterioro de las economías locales, y principalmente, provocando



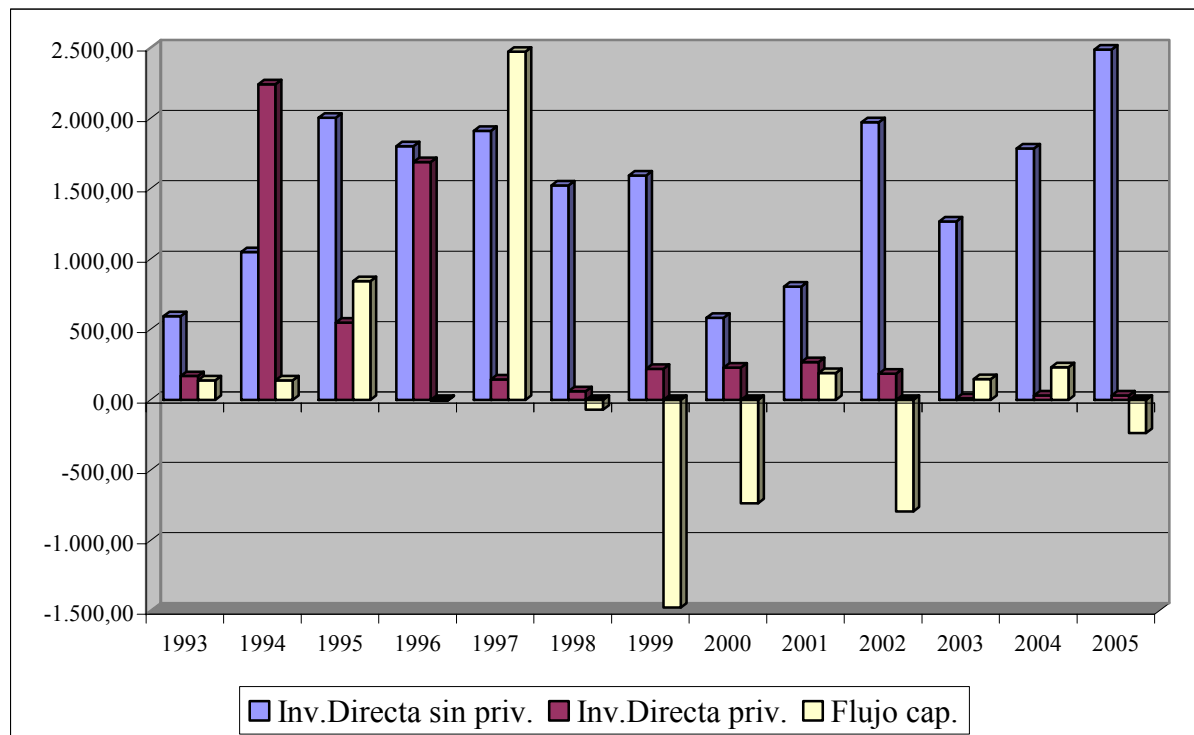
una masiva emigración rural hacia la capital peruana, Lima, acentuando la centralización de todos los servicios públicos y del aparato estatal del Perú. También el sector Turismo se vió perjudicado por las acciones terroristas en estas mencionadas zonas peruanas. Además, el sector Hostelero estaba administrado por una empresa pública que no permitía su crecimiento ni el aumento de la calidad de los servicios prestados.

**Gráfico 2 PIB por sectores – Millones de euros**



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Bcrp, Instituto de Estadística e Informática del Perú, Inei, elaboración propia

**Gráfico 3 Inversión Directa en Perú – Millones de dólares**



Fuente: Oficina de Promoción de la Inversión, Proinversión

El gráfico 3 nos muestra los niveles de inversión nacional y extranjera, que se produjo luego de la aplicación de las Reformas Estructurales mencionadas a comienzo del epígrafe. Muchas de estas inversiones llegaron por la aplicación de los programas de privatización de las empresas públicas, pero han ido disminuyendo porque se detuvo este programa de privatizaciones. Pero las inversiones que vinieron por motivos diferentes a la privatización han ido en constante aumento producto de las mejores perspectivas de la Economía del Perú. Muchas de estas inversiones se han dirigido a sectores que han tenido un mayor crecimiento de su producción, siendo el sector de las telecomunicaciones el que mayor presencia de capitales extranjeros tiene. Esto queda reflejado en el gráfico 2, que representa el producto interno por grandes sectores económicos.

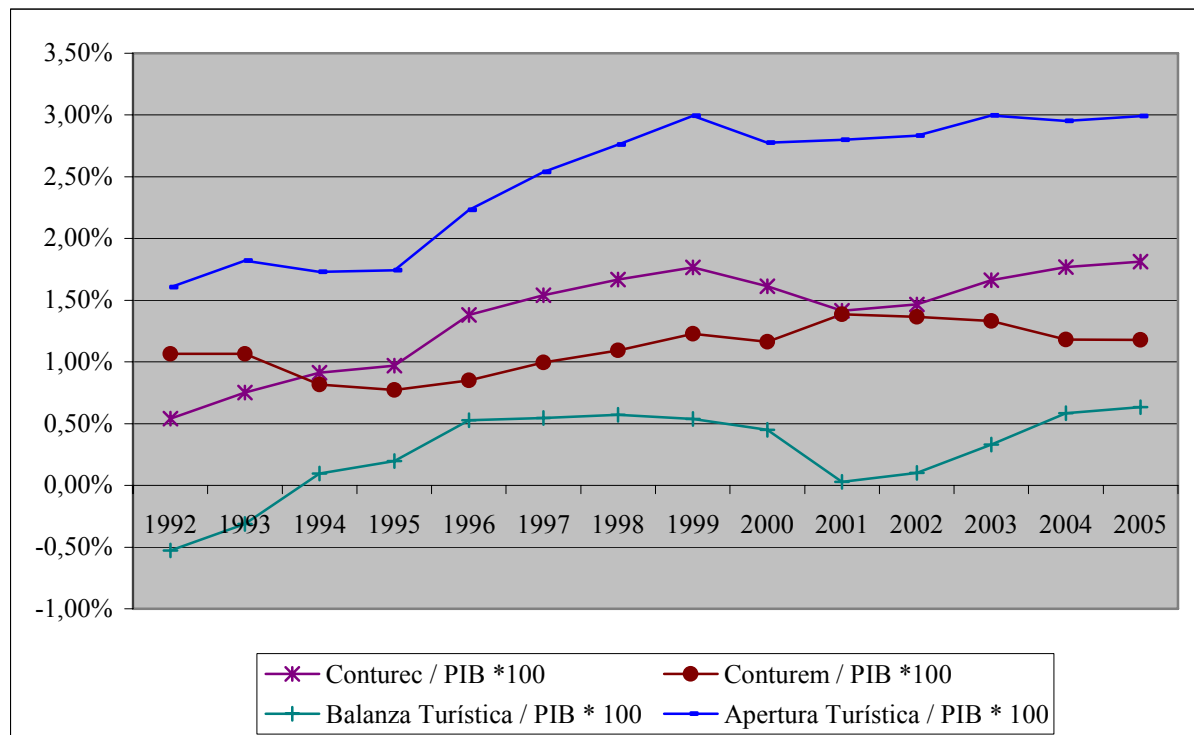
### 3. El contexto turístico

El entorno macroeconómico después de la aplicación de las reformas estructurales del año 1990 ha permitido que el sector Turismo obtenga resultados favorables y positivos.

Muchos de estos resultados tienen distintas causas, una de ellas ha sido la mayor llegada de turistas de otros países al Perú, representados principalmente por la llegada de turistas norteamericanos. Pero sobre todas ellas destaca el aumento de la actividad turística interna del Perú. En los últimos años de la década de los noventa y los primeros del presente siglo se ha registrado un incremento considerable de los turistas nacionales. La encuesta mensual de establecimientos de hospedaje realizada por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú (Mincetur) señala que desde 1996 al año 2004 hay un incremento de más de cuatro millones de turistas nacionales en las llegadas a los establecimientos turísticos del Perú. Muchos de estos turistas nacionales provienen de la ciudad de Lima, que según las cifras del año 2004 representaron el 21,4% del total de turistas nacionales.

Los indicadores turísticos señalados en el Plan Operativo del III trimestre 2006 elaborado por el Mincetur presentan 15 indicadores económicos básicos relacionados al turismo. Estos indicadores fueron elaborados a petición de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la Organización Mundial del Turismo (OMT). Este primer grupo de índices pertenecen a la primera familia de indicadores básicos, donde se señala que el Consumo Turístico Receptor (Conturec) en el PIB del Perú ha tenido una evolución positiva desde el año 1992 al 2005. El porcentaje de participación del Conturec en el PIB para el año 1992 fue de 0,5% incrementado en el año 2005 a un 1,8% de participación. Otro de los indicadores básicos elaborados es la Balanza Turística en proporción del PIB, que es el indicador que mide el saldo entre el consumo turístico emisor y receptor del Perú en proporción al Producto Interior Bruto. Este indicador fue negativo a comienzos de la década de los noventa y luego ha tenido su recuperación gracias a la mayor llegada de turistas extranjeros, también el informe detalla para este indicador que la evolución tuvo un descenso en el año 2000 producto de un mayor crecimiento del consumo de turismo emisor, pero ha recuperado el nivel obtenido en el año 1998 y obtuvo en el año 2005 un porcentaje de 0,6% con respecto al PIB.

**Gráfico 4 Indicadores Básicos para el Análisis del Turismo de Perú**



Fuente: Plan Operativo III trimestre 2006. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú

El Grado de Apertura Turística peruano ha permitido dar a conocer a las autoridades peruanas la importancia del Turismo para el Perú. Los porcentajes obtenidos en el año 2005 con respecto al año 1992 permiten señalar la importancia de la apertura económica con respecto al turismo ha obtenido el Perú. En el año 1992 tuvo un 1,6% con respecto al PIB peruano y en el año 2005 tuvo un 3% de apertura turística con respecto al PIB. El resto de indicadores básicos relacionados con el consumo turístico receptor presentan tendencias similares con respecto a las exportaciones, cuenta corriente, las remesas de dinero, pero con respecto a las inversiones extranjeras directas el consumo turístico receptor presenta una tendencia incierta producto del continuo aumento y disminución de la inversión extranjera directa.

El mencionado Plan Operativo señala también otros indicadores relacionados con la segunda familia de indicadores – producción. El primero de los indicadores básicos hace referencia a la importancia relativa del valor agregado bruto de hoteles, bares y restaurantes en el PIB peruano. Esta participación fue en el año 1992 de 4,4% mientras que en el año 2005 fue de 3,8%, esta menor participación es producto del mayor

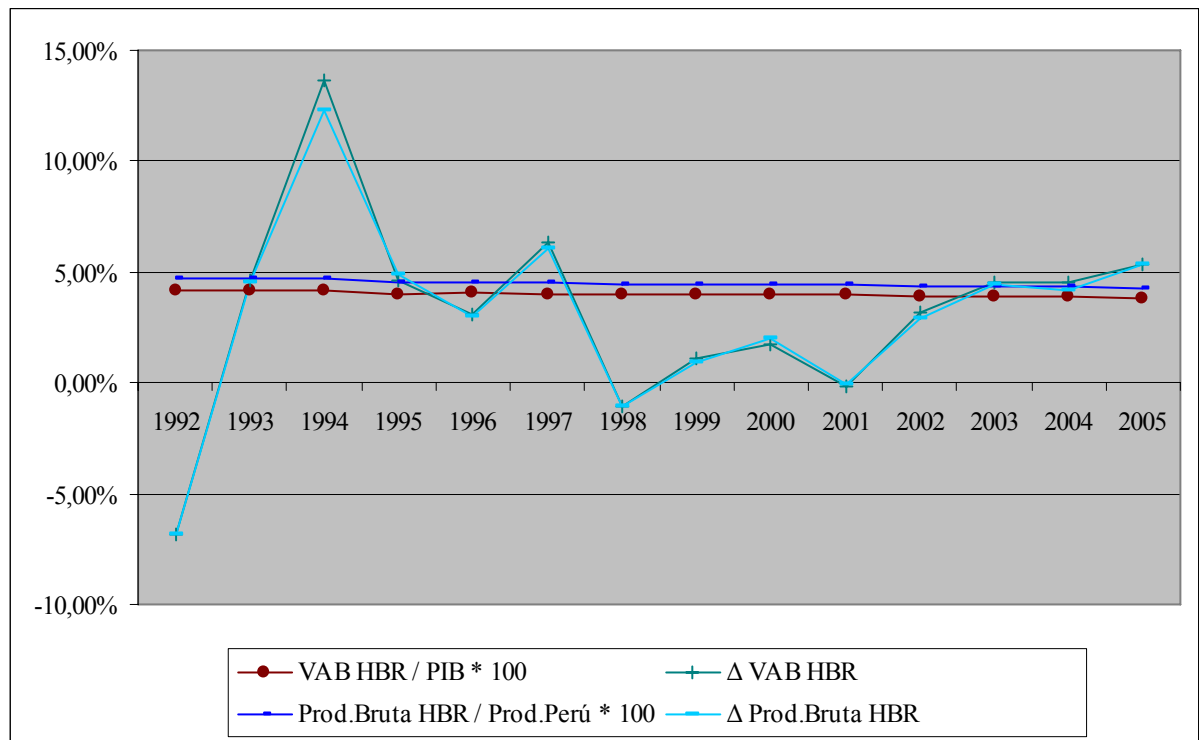
crecimiento del PIB frente al VAB de los hoteles, bares y restaurantes peruano. La tasa de variación del VAB mencionado tuvo una tasa negativa para el año 1992 (-6,8%) para luego aumentar hasta un 13,6% en el año 1994 y estar en el año 2005 con una tasa de 5,3% de variación anual. Por último mencionaremos el quinto indicador que es referente a la estancia media de los turistas no residentes en el Perú, donde se señala que ha disminuido de un 2,3 días a un 1,86 en el período de 1994 al 2005.

Exceptuando el VAB de hoteles, bares y restaurantes con respecto al PIB y la estancia media, estos indicadores señalan que la actividad turística en el Perú no ha dejado de aumentar desde el año 1994 y ha tenido un crecimiento de 604% hasta el año 2004 en el saldo de divisas por este rubro, con un total de 458 millones de dólares.

Tal y como se ha resaltado en las cifras del Producto Interior Bruto, el sub - sector hoteles y restaurantes, ha evolucionado favorablemente en los últimos 10 años. Este sector ha ampliado su número y la calidad de los servicios brindados en todas las regiones del Perú donde hay presencia de un establecimiento turístico. Según las cifras de llegadas y pernoctaciones desde el año 1999 al 2004, estas han presentado continuos crecimientos principalmente de turistas extranjeros. Según las estadísticas proporcionadas por el Mincetur, las llegadas de turistas nacionales han evolucionado en un 40,87% en este período de tiempo señalado en comparación con el 69,95% de los turistas extranjeros. Por lo que respecta a las pernoctaciones, el total de turistas que llegaron a estos establecimientos tienen un mayor registro de turistas nacionales, en el período de 1999 al 2004. Los turistas nacionales representaron el 80,98% del total para el año 1999 y un 77,65% para el año 2004.

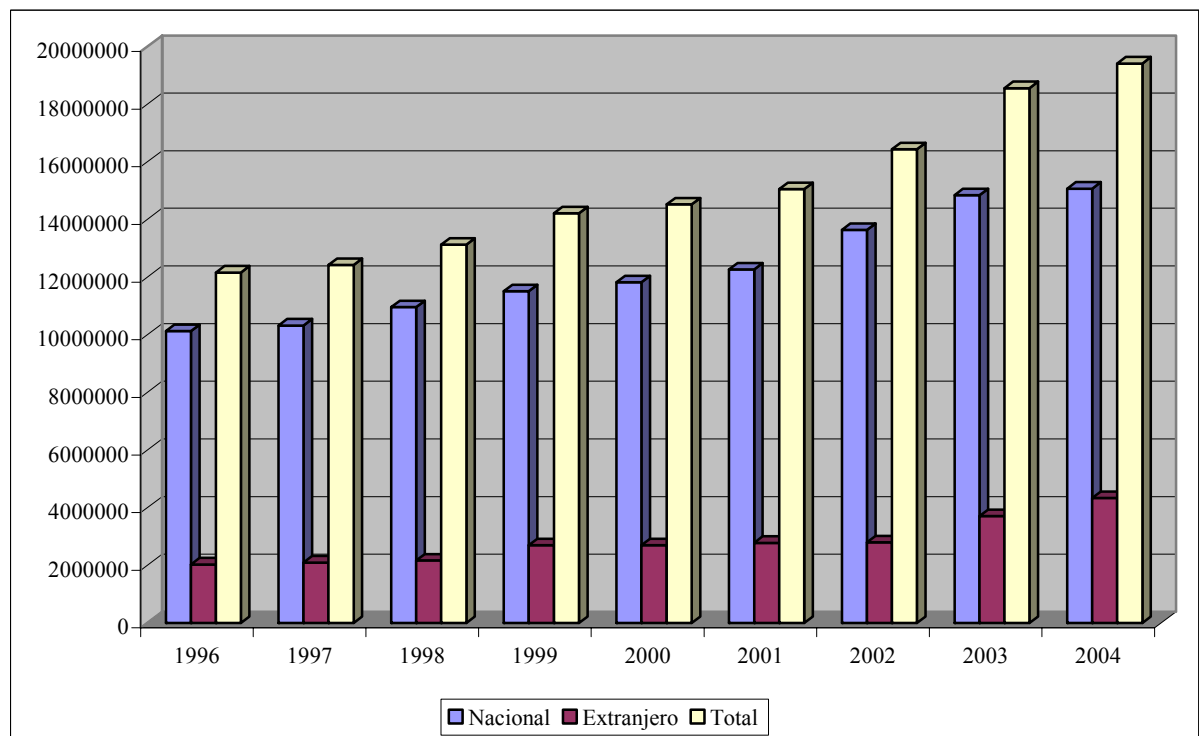
El peso del crecimiento del sector hotelero y de restaurantes se basa en el continuo crecimiento de la demanda turística realizada por los propios peruanos, actividad poca difundida anteriormente por los diversos problemas mencionados en el epígrafe 2.

**Gráfico 5 Indicadores Básicos del sub sector Hoteles bares y restaurantes**



Fuente: Plan Operativo III trimestre 2006. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú

**Gráfico 6 Pernoctaciones de Turistas en Perú**



Fuente: Encuesta Mensual de Establecimientos de Hospedaje. Mincetur

También ha contribuido el adecuado mejoramiento de las principales vías de comunicación y el clima de seguridad interna que se vive en el Perú. El efecto de este crecimiento está en el incremento de las frecuencias de vuelo de rutas nacionales, en el aumento de kilómetros de la red vial y de un mayor número de operaciones de las empresas de trenes del Perú. Según las cifras de pasajeros obtenidas del órgano oficial peruano<sup>1</sup> desde el año 1996 al 2004, el aumento de pasajeros por turismo fue de 72 mil turistas, lo que representa un crecimiento de 205,71% en el número de usuarios. También la red vial total del Perú se incrementó desde el año 1991 hasta el 2004 en 8.451 Km. También el parque automotor peruano se duplicó en este mismo período.

También hay que mencionar que estas estadísticas turísticas tienen como protagonista especial a la ciudad de Lima. Debido a la centralización que tiene sobre todas las demás actividades económicas del Perú, y especialmente con el Turismo interno.

Las estadísticas reflejan que la población de Lima tiene presencia en todos los departamentos del Perú, siendo los departamentos colindantes los que mayor presencia de turistas de la ciudad de Lima registran. Los departamentos de Junín e Ica con el 13,5% y 12% respectivamente, son los más visitados por la población de Lima.

El departamento del Cuzco y Puno, emblemas del turismo peruano para los extranjeros, tienen un 3,6% y 0,3% respectivamente, de turistas provenientes de la ciudad de Lima. La distancia existente entre estos destinos, es uno de los motivos principales para que la población de la capital peruana no tenga como un destino principal a estos departamentos en sus viajes. Otras estadísticas relacionadas al turismo interno del Perú, reflejan que el promedio de gasto per capita más alto lo tiene la ciudad de Lima, este se ubica en 88,75€ y el gasto per capita diario es 18,25€ teniendo 6,3 noches de permanencia frente a las 6,0 de Arequipa, 6,1 de la ciudad de Trujillo, 7,1 de la ciudad de Chiclayo y 7,6 de la ciudad de Huancayo. Todos estos datos son del año 2004. Así mismo los turistas nacionales han pernoctado más en los establecimientos hoteleros de una, dos y tres estrellas, pero ha ido aumentando desde el año 1999 las pernoctaciones en los establecimientos sin categoría del Perú. De esto se puede deducir que hay más

---

<sup>1</sup> Ministerio de Transportes y Comunicaciones – Dirección General de Aeronáutica Civil

personas que apuestan de alguna manera por el negocio relacionado con el turismo, y ofrecen algunas habitaciones en casas particulares.

**Tabla 1 Departamentos del Perú visitados por ciudad de Residencia peruana (%)**

**Año 2004**

| <b>Departamento</b> | <b>Total</b> | <b>Lima</b>  | <b>Arequipa</b> | <b>Trujillo</b> | <b>Chiclayo</b> | <b>Huancayo</b> |
|---------------------|--------------|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>Lima</b>         | <b>21,20</b> | <b>21,30</b> | <b>9,60</b>     | <b>19,60</b>    | <b>27,20</b>    | <b>44,60</b>    |
| <b>La Libertad</b>  | <b>10,30</b> | <b>8,40</b>  | <b>0,60</b>     | <b>30,40</b>    | <b>14,70</b>    | <b>2,50</b>     |
| <b>Arequipa</b>     | <b>9,80</b>  | <b>2,60</b>  | <b>59,20</b>    | <b>1,40</b>     | <b>1,60</b>     | <b>0,80</b>     |
| <b>Ica</b>          | <b>8,80</b>  | <b>13,50</b> | <b>1,00</b>     | <b>1,10</b>     | <b>1,00</b>     | <b>2,50</b>     |
| <b>Junín</b>        | <b>8,80</b>  | <b>12,00</b> | <b>0,30</b>     | <b>0,40</b>     | <b>1,00</b>     | <b>24,00</b>    |
| <b>Piura</b>        | <b>6,90</b>  | <b>7,40</b>  |                 | <b>8,40</b>     | <b>15,70</b>    | <b>0,80</b>     |
| <b>Ancash</b>       | <b>5,70</b>  | <b>7,40</b>  | <b>1,00</b>     | <b>7,00</b>     | <b>1,60</b>     | <b>0,80</b>     |
| <b>Cajamarca</b>    | <b>5,70</b>  | <b>4,00</b>  | <b>1,00</b>     | <b>12,60</b>    | <b>19,40</b>    | <b>0,80</b>     |
| <b>Lambayeque</b>   | <b>4,60</b>  | <b>4,80</b>  | <b>0,30</b>     | <b>9,10</b>     | <b>6,30</b>     | <b>0,80</b>     |
| <b>Cuzco</b>        | <b>3,40</b>  | <b>3,60</b>  | <b>6,70</b>     | <b>2,10</b>     | <b>0,50</b>     | <b>0,80</b>     |
| <b>Ayacucho</b>     | <b>2,00</b>  | <b>2,70</b>  |                 |                 |                 | <b>6,60</b>     |
| <b>Huanuco</b>      | <b>1,60</b>  | <b>2,40</b>  |                 |                 |                 | <b>1,70</b>     |
| <b>San Martín</b>   | <b>1,50</b>  | <b>1,20</b>  |                 | <b>3,50</b>     | <b>3,70</b>     |                 |
| <b>Tacna</b>        | <b>1,50</b>  | <b>1,00</b>  | <b>6,10</b>     |                 |                 | <b>0,80</b>     |
| <b>Pasco</b>        | <b>1,30</b>  | <b>2,00</b>  |                 |                 |                 |                 |
| <b>Puno</b>         | <b>1,20</b>  | <b>0,30</b>  | <b>7,60</b>     |                 |                 |                 |
| <b>Amazonas</b>     | <b>1,00</b>  | <b>0,80</b>  |                 | <b>1,40</b>     | <b>4,20</b>     |                 |
| <b>Apurímac</b>     | <b>1,00</b>  | <b>1,50</b>  |                 |                 |                 | <b>0,80</b>     |
| <b>Moquegua</b>     | <b>1,00</b>  | <b>0,50</b>  | <b>5,40</b>     |                 |                 |                 |
| <b>Tumbes</b>       | <b>1,00</b>  | <b>0,50</b>  | <b>0,60</b>     | <b>2,10</b>     | <b>3,10</b>     | <b>0,80</b>     |
| <b>Huancavelica</b> | <b>0,70</b>  | <b>0,50</b>  |                 |                 |                 | <b>7,40</b>     |
| <b>Loreto</b>       | <b>0,70</b>  | <b>0,90</b>  | <b>0,60</b>     | <b>0,70</b>     |                 |                 |



|                      |             |             |  |  |  |             |
|----------------------|-------------|-------------|--|--|--|-------------|
| <b>Ucayali</b>       | <b>0,40</b> | <b>0,60</b> |  |  |  | <b>0,80</b> |
| <b>Madre de Dios</b> | <b>0,10</b> | <b>0,10</b> |  |  |  |             |

Fuente: Comisión de Promoción del Perú. PromPerú. Perfil del vacacionista nacional 2004

De estas estadísticas, el departamento de Lima es el que más turistas nacionales recibió según los datos del año 2004 teniendo el 53,65% de llegadas del total. La Libertad con 4,75% del total de llegadas es el segundo destino por parte de turistas nacionales que visitaron los establecimientos hoteleros del Perú en el 2004.

#### **4. Resultados de la encuesta en origen**

Los resultados aquí expuestos pertenecen a una investigación más grande que servirá para elaborar la tesis doctoral “Análisis comparativo del turismo en Galicia y en Perú. Desarrollo sostenido del ámbito rural”. Uno de los objetivos de la encuesta era conocer las características del viajero con origen en la ciudad de Lima. La encuesta en origen consta de dos partes. En la primera se analizan las características de los viajeros potenciales de la ciudad de Lima, y en la segunda se caracterizan los rasgos de los ciudadanos de Lima que han realizado efectivamente algún viaje. Los detalles y resultados se relatan a continuación.

La encuesta en origen fue realizada durante el transcurso del mes de febrero del año 2007 en la ciudad de Lima, obteniéndose un total de 478 respuestas. El rango de edad de las encuestas fue entre los 16 y 85 años, siendo un requisito el residir en la ciudad de Lima.

La encuesta nos permitió encontrar un perfil sociodemográfico de la demanda turística de la ciudad de Lima. Con respecto a los niveles de educación dentro del perfil sociodemográfico del turista de la ciudad de Lima, este se concentra en el nivel universitario y técnico. Tanto entre los hombres y mujeres de la capital. Los que más viajan son los hombres con nivel educativo universitario que las mujeres con el mismo nivel de enseñanza. Mientras que por el nivel educativo técnico, son las mujeres que tiene un mayor movimiento de viajes que los hombres del mismo nivel de enseñanza. Así mismo, el perfil del turista de la ciudad de Lima se encuentra entre la población que cuenta con un empleo o que es estudiante, pero el grupo que más dispuesto está para

realizar turismo se encuentra entre los que tienen un empleo. Con respecto a los sin empleo, las mujeres son las que más presentan viajes realizados con respecto a los hombres. Así también las mujeres de la ciudad de Lima tienen una mayor preferencia a viajar al exterior que los varones. Los hombres tienen como principal atractivo viajar a la región de la Selva peruana, mientras que las mujeres prefieren hacerlo en las regiones naturales de la Costa y Sierra del Perú. También hay que señalar que la región de la Selva es la que menos prefieren los residentes de la ciudad de Lima para elegir una ciudad de esta región como destino de viaje.

Por lo que respecta al motivo del viaje, los turistas de la ciudad de Lima tienen como decisión primordial al elegir su destino de viaje el relacionado con las actividades al turismo, la siguiente decisión la tienen el realizarla por motivo de visita a un familiar para elegir su destino de viaje, este último en referencia a las familias emigradas a la ciudad de Lima. Las fiestas patronales no son un atractivo para tener como decisión para elegir el destino de viaje, esto puede deberse a la insuficiente información con respecto a estas fiestas. En cuanto a las consideraciones a tener en cuenta a la hora de elegir un destino, el turista de la ciudad de Lima prefiere elegir un destino que tenga como prioridad la seguridad, y luego la tranquilidad. Pero con respecto al grupo género, las mujeres de la ciudad de Lima prefieren un destino que tenga atractivos naturales y seguridad para decidir su elección de viajar.

Al momento de pensar cuantas noches desearían quedarse en el lugar elegido, el turista de la ciudad de Lima prefiere más de 3 noches. En ambos sexos la decisión es similar. Pero para elegir el mes preferido para viajar, en los hombres el mes preferido para viajar es el mes de julio, mientras para las mujeres es el mes de febrero, esto se puede explicar porque febrero es un mes de la estación de verano, mientras que julio es el mes que la mayoría de empresas prefiere otorgar vacaciones a sus empleados por motivos de las fiestas de la independencia peruana.

**Tabla 2 Perfil Sociodemográfico de la Demanda Turística con origen en la ciudad de Lima (%)**

|       |          | Género |       |       |
|-------|----------|--------|-------|-------|
|       |          | Hombre | Mujer | Total |
| Nivel | primaria | 0,67   | 0,00  | 0,34  |

|   |                        |               |               |               |
|---|------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Educativo</b>                            | <b>secundaria</b>      | <b>12,00</b>  | <b>14,38</b>  | <b>13,18</b>  |
|   | <b>Técnica</b>         | <b>18,67</b>  | <b>20,55</b>  | <b>19,59</b>  |
|   | <b>universitaria</b>   | <b>68,67</b>  | <b>65,07</b>  | <b>66,89</b>  |
|   | <b>Total</b>           | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>Situación Laboral</b>                    | <b>empleado</b>        | <b>55,41</b>  | <b>45,19</b>  | <b>50,53</b>  |
|   | <b>estudiante</b>      | <b>27,03</b>  | <b>29,63</b>  | <b>28,27</b>  |
|   | <b>empresario</b>      | <b>14,86</b>  | <b>3,70</b>   | <b>9,54</b>   |
|   | <b>desempleado</b>     | <b>2,03</b>   | <b>17,78</b>  | <b>9,54</b>   |
|   | <b>pensionista</b>     | <b>0,68</b>   | <b>3,70</b>   | <b>2,12</b>   |
|   | <b>Total</b>           | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>Preferencia de viajar</b>                | <b>dentro del Perú</b> | <b>91,80</b>  | <b>84,68</b>  | <b>88,21</b>  |
|   | <b>fuera del Perú</b>  | <b>8,20</b>   | <b>15,32</b>  | <b>11,79</b>  |
|   | <b>Total</b>           | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>Preferencia de viajar dentro de Perú</b> | <b>Costa</b>           | <b>32,76</b>  | <b>37,90</b>  | <b>35,42</b>  |
|   | <b>Sierra</b>          | <b>46,55</b>  | <b>52,42</b>  | <b>49,58</b>  |
|   | <b>Selva</b>           | <b>20,69</b>  | <b>9,68</b>   | <b>15,00</b>  |
|   | <b>Total</b>           | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

Fuente: Encuesta en origen realizada en el mes de febrero del año 2007.

Tabla 3 Perfil del viajero con origen en la ciudad de Lima (%)

|                                     |                           | Género        |               |               |
|-------------------------------------|---------------------------|---------------|---------------|---------------|
|                                     |                           | Hombre        | Mujer         | Total         |
| <b>Decisión para elegir destino</b> | <b>turismo</b>            | <b>62,50</b>  | <b>61,95</b>  | <b>62,22</b>  |
|                                     | <b>historia</b>           | <b>3,57</b>   | <b>4,42</b>   | <b>4,00</b>   |
|                                     | <b>visita familiar</b>    | <b>26,79</b>  | <b>28,32</b>  | <b>27,56</b>  |
|                                     | <b>fiestas patronales</b> | <b>7,14</b>   | <b>5,31</b>   | <b>6,22</b>   |
|                                     | <b>Total</b>              | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>Qué busca</b>                    | <b>seguridad</b>          | <b>32,47</b>  | <b>35,56</b>  | <b>34,13</b>  |

|                               |                             |               |               |               |
|-------------------------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>en sus viajes</b>          | <b>tranquilidad</b>         | <b>28,57</b>  | <b>20,00</b>  | <b>23,95</b>  |
|                               | <b>diversión</b>            | <b>20,78</b>  | <b>15,56</b>  | <b>17,96</b>  |
|                               | <b>atractivos naturales</b> | <b>18,18</b>  | <b>28,89</b>  | <b>23,95</b>  |
|                               | <b>Total</b>                | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |
| <b>Noches que se quedaría</b> | <b>una noche</b>            | <b>1,37</b>   | <b>0,00</b>   | <b>0,70</b>   |
|                               | <b>dos noches</b>           | <b>14,38</b>  | <b>7,19</b>   | <b>10,88</b>  |
|                               | <b>tres noches</b>          | <b>17,81</b>  | <b>26,62</b>  | <b>22,11</b>  |
|                               | <b>mas de 3 noches</b>      | <b>66,44</b>  | <b>66,19</b>  | <b>66,32</b>  |
|                               | <b>Total</b>                | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> |

**Fuente:** Encuesta en origen realizada en el mes de febrero del año 2007.

Con respecto a la demanda efectiva con origen en la ciudad de Lima, las visitas más realizadas por parte del turista de la capital peruana se concentran en los departamentos de Ica, Cuzco, Ancash, La Libertad y Junín. Teniendo como principal medio de transporte el terrestre con empresas de autobuses privadas, siendo la vía aérea una línea poco frecuente para el viaje de los turistas de la capital del Perú. Los establecimientos colectivos más utilizados se concentran en primer lugar en los hoteles, y luego la casa de un familiar como medio utilizado para pernoctar en sus viajes realizados. El hospedaje también tiene una preferencia entre los viajeros de la ciudad de Lima, pero con mayor disposición entre los varones con respecto a las mujeres turistas de la capital del Perú. En el caso de la casa de un familiar, las mujeres utilizan este mecanismo con mayor frecuencia que los hombres en sus viajes realizados. Las ciudades más visitadas por parte de los turistas de Lima son el Cuzco, Trujillo, Arequipa, Ica y Huaraz.

También debemos mencionar que el turista con origen en la ciudad de Lima utilizó en sus viajes para comer y cenar el servicio de restaurantes de las ciudades que visitó. La calificación que le otorga al servicio de restaurantes que utilizó en las ciudades que estuvo, fue de bueno y regular, pero hay un porcentaje considerable que lo califica como malo. Muy a pesar de lo que se puede pensar, el turista de la ciudad de Lima si apoyaría en una campaña boca a boca para promocionar el destino que visitó, mostrando una disposición a recomendar como destino de viaje la ciudad que visitó.

Dentro de los atractivos turísticos visitados, destacan la ciudadela inca del Machupicchu y la ciudad del Cuzco como los dos principales atractivos visitados dentro del Perú. También hay que mencionar que estos dos atractivos turísticos son para los turistas de la ciudad de Lima como los mejores dentro de la nación peruana. Para visitar la ciudadela inca, hay que pernoctar o primero arribar a la ciudad del Cuzco, por ello las agencias de viaje ofrecen estos destinos dentro de un solo paquete promocional, por lo que puede tener efecto directo en este contraste realizado<sup>2</sup>.

**Tabla 4 Contraste de los atractivos turísticos del Perú (%)**

| El Mejor Atractivo para los Residentes de Lima |       | El Atractivo más visitado por los Residentes de Lima |       |
|--|-------|--|-------|
| Machupicchu                                    | 33,99 | Machupicchu  | 26,35 |
| Cuzco  | 10,13 | Cuzco  | 9,39  |
| Arequipa                                       | 2,61  | Huascaran  | 4,69  |
| Chan chan                                      | 2,61  | Huaraz   | 4,33  |
| Sacccsayhuaman                                 | 2,61  | Chan chan  | 3,61  |
| Chancay  | 2,29  | Trujillo   | 3,25  |
| Huascaran                                      | 2,29  | Paracas  | 3,25  |
| Nazca  | 1,96  | Lago Titicaca  | 2,53  |

**Fuente:** Encuesta en origen realizada en el mes de febrero del año 2007.

## 5. Conclusiones y recomendaciones

El presente trabajo tiene como finalidad analizar las distintas políticas que hemos contemplado con respecto al turismo interno en el Perú. Principalmente haciendo mención al potencial que tiene la ciudad de Lima como principal responsable de los viajes turísticos peruanos, así como a su mayor gasto turístico y su mayor estancia media. A continuación detallamos punto por punto las siguientes conclusiones:

<sup>2</sup> Las vías de comunicación existente entre el Cuzco y Machupicchu son por medios terrestres, existe el ferrocarril que llega al pueblo de aguas calientes para luego ascender a la ciudadela inca. No existe una vía directa para llegar a la ciudadela, por eso hay que llegar primero a la ciudad del Cuzco para luego visitar Machupicchu.

1.- Mostrar el potencial de la ciudad de Lima como motor para la redistribución de la renta dentro del Perú, a través del Turismo.

2.- Los residentes en la ciudad de Lima son los responsables de la mayor parte del motor turístico interno peruano (21,2%), tienen el mayor gasto turístico por día y la mayor estancia media en el destino.

3.- Se analizó el perfil del viajero potencial con origen en la ciudad de Lima resultando ser el un varón, con estudios universitarios, empleado, que prefiere viajar dentro del Perú y prefiere los viajes a la región natural de la Sierra por motivos turísticos.

4.- Se analizaron las características del viajero real con origen en la ciudad de Lima correspondiéndose estas con un varón que tiene preferencia para desplazarse hacia los departamentos de Ica o Cuzco, utilizando para ello el servicio de autobuses y utiliza preferentemente el servicio de hoteles.

5.- Las potencialidades del actual modelo turístico del Perú cuenta con los resultados a la vista que se reflejan en las ciudades periféricas a la ciudad de Lima debido al mayor crecimiento que está obteniendo en los últimos años, así también la mejora y ampliación de la infraestructura básica ha sido primordial para el aumento de las actividades relacionadas con el turismo y además el gran arrastre que puede existir si se aprovecha el flujo inmigratorio que tuvo la ciudad de Lima en décadas pasadas.

6.- También se extrajeron algunas conclusiones en cuanto a las debilidades del actual modelo turístico peruano como la falta de información adecuada para promocionar otros destinos turísticos del Perú además del Cuzco, principalmente las zonas con un mayor índice de pobreza. La expansión de la infraestructura básica ha sido adecuada pero no suficiente, es por eso que debe priorizarse hacia los otros destinos a promocionar.

Por lo que se pueden hacer algunas consideraciones como que el Gobierno Central debe facilitar a los Gobiernos Locales una mayor promoción de sus atractivos turísticos entre los potenciales turistas de la ciudad de Lima. Mejorar las vías de acceso a los destinos con mayor urgencia de elevar su calidad de vida, así como también brindar asistencia y formación a las autoridades locales para que puedan aprovechar sus ventajas y recursos disponibles en sus localidades. Como última consideración final podemos deducir que

el turista de la ciudad de Lima tiene un perfil de una persona con estudios universitarios o realizando estos estudios, por eso el Gobierno Central debería mantener este perfil, promoviendo a la libre movilización de los estudiantes de las distintas universidades existentes a lo largo del territorio peruano, se puede tener referencia a los distintos programas existentes en el mundo con respecto a este tema.

Si podemos mencionar uno de los significados de pobreza que se han utilizado (Berzosa, 2002) se debería decir, que la pobreza esta asociada a la desigualdad existente en el mundo, cuanto mayor sea la desigualdad mayor es la pobreza, el Perú no puede mantener esos niveles de desarrollo tan desiguales entre sus pobladores. En el tiempo, todo lo alcanzado positivamente, gracias al modelo económico y las reformas estructurales aplicadas en el año 1990, puede tener un fin. La mejor manera de mantener estos beneficios es auspiciar políticas relacionas al desarrollo sostenido del Perú, y en esto, la mejor política es el Turismo.

## **6. Bibliografía**

Banco Central de Reserva del Perú (2006): Estadísticas del Perú. [www.bcrp.gob.pe](http://www.bcrp.gob.pe) .

Berzosa, C. (2002): Los desafíos de la Economía Mundial. Ediciones Novola, Madrid.

Butler, R.W. (1991): “Tourism, environment and sustainable development”, Environmental Conservation, vol. 18, núm. 3, pp. 201-209

Castillo Yui, C. (1990): Turismo, Fundamentos y Desarrollo. Lima.

Comisión de Promoción del Perú (2006): Perfil del vacacionista nacional 2004. [www.promperu.gob.pe](http://www.promperu.gob.pe) Promperu.

Hauyón Dall’Orto, J. L. (1998): “Perú: Proyecto Nacional de Turismo. Universidad de San Martín de Porres”. Lima.

Instituto Nacional de Estadística e Informática, (2006): Censos y estadísticas del Perú. [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe) . INEI.

Martínez Roget, F. (2003): Turismo rural: características de la actividad e impacto económico en Galicia. Universidad de Santiago de Compostela.

Martínez Roget, F. (2004): Turismo rural en Galicia. Contribuciones al desarrollo sostenible. Colección Estudios Turísticos. Xunta de Galicia.

Martínez, F.; Rodríguez, X. A. (2006): "Rural tourism demand in Galicia, Spain". Tourism Economics. 12(1). Pp.: 21-31.

Minaya, V.; Mosqueira, R. (2006): "Infraestructura Económica para el Desarrollo". Cajamarca.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: Encuesta Mensual de Establecimiento de Hospedaje. [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe) . Mincetur.

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo: Plan Operativo III trimestre 2006. [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe) . Mincetur.

Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. [www.mef.gob.pe](http://www.mef.gob.pe)

Pérez, E.; Rodríguez, M.E. y Rubio, F. (2003): "Turismo en la sociedad de la información: modelos emergentes. El entorno general", FUOC, Universitat Oberta de Catalunya.

Schwalb, M<sup>a</sup>.; Malca. O. (2004): Responsabilidad social: fundamentos para la competitividad empresarial y el desarrollo sostenible. Centro de investigación de Universidad del Pacífico y Asociación los Andes.

Universidad San Martín de Porres. [www.usmp.edu.pe](http://www.usmp.edu.pe)



# Causality between Energy Consumption and Economic Growth in the Iberian Countries

Jose R. P. Manso  
[pmanso@ubi.pt](mailto:pmanso@ubi.pt)  
Ermelinda Oliveira  
[ermelindaol@ipg.pt](mailto:ermelindaol@ipg.pt)  
University of Beira Interior  
Department of Management and Economics

*Área Temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## Resumen

El presente artículo estudia la Causalidad en el sentido de Granger entre el consumo de Energía y el crecimiento económico en los 2 países de la península Ibérica de manera a detectar la influencia de la primera variable en la segunda y *vice-versa*. En términos metodológicos el artículo usa el modelo VAR/ECM para deducir las funciones Impulse Response (IRF) y para aplicar la Teoría de causalidad de Granger con vista a interpretar los resultados. El análisis de las IRF y la teoría de causalidad de Granger muestran: (i) que el consumo de energía tiene un papel muy importante para explicar el comportamiento del crecimiento económico de España y Portugal, dos países que presentan grandes dependencias de las importaciones energéticas, especialmente de Portugal pero también España; (ii) que la relación energía-crecimiento es de tipo bilateral, i. es, que la energía favorece el crecimiento económico y que el crecimiento estimula el consumo de energía tanto en uno como en el otro de los países; (iii) que la energía tiene que ser ahorrada, y una de las mejores formas de hacerlo es invertir en nuevas tecnologías menos utilizadoras de energía de forma a producir el mismo con menos energía y a mejorar la eficiencia energética; (iv) que posiblemente una forma de ahorrar energía es elevar sus precios, lo que no es una propuesta simpática; (v) que los 2 países deberían invertir en innovación y tecnología como forma de crear nuevos equipamientos más energy-saving y menos perjudiciales en términos ambientales.

**Palabras clave:** causalidad, consumo de energía, crecimiento económico, modelos VAR/ECM

## Abstract

The present article studies the Causality relationships between Energy Consumption and Economic Growth in the Iberian Countries in order to detect the influence of energy consumption on economic growth in Spain and Portugal. In methodological terms the article uses a special autoregressive vector model, the VAR/ECM model, to derive the Impulse Response functions (IRF) and to apply the Granger Causality Theory to interpret the results. The IRF analysis and the Granger Causality theory show: (i) that per capita energy consumption plays important roles in explaining the growth performance of Spain and Portugal, countries that have great dependences from the energy imports as is the case specially of Portugal but also of Spain; (ii) that the energy-growth relationship is of the bilateral type, what means that energy consumption favours growth increase and economical growth favours energy consumption in both Iberian countries; (iii) that energy has to be saved, and one of the best ways of doing is in investing in new technologies less energy-using in order to produce more with less quantity of energy and improving energy efficiency; (iv) that perhaps one way of saving energy is to increase the energy prices; (v) that the two countries should invest in technology in order to develop new energy-saving equipments to prevent energy waste and greater environmental damages.

**Keywords:** causality, energy consumption, economical growth, VAR/ECM

## **1. Introduction and Main Objectives**

The present article relates energy consumption to growth performance. The main objectives of it are the following: 1<sup>st</sup> of all, to appreciate the influence of energy consumption on the economic growth; 2<sup>nd</sup>, to see the different roles that energy has on growth performance in Spain and Portugal, in order to detect if there are some visible differences among the two countries of the EU; 3<sup>rd</sup>, to test if the VECM methodology is appropriate to study this kind of problems; 4<sup>th</sup>, to see how to use the information extracted from this paper in political terms either creating programs to stimulate the rational use of energy or to stimulate the increment of energy efficiency; 5<sup>th</sup>, given the fact that energy consumption is very strongly tied with to worldwide climate changes as a consequence of the gas emissions stove effects, all the decisions taken in the energetic area have great importance in climate terms reason why it is also important to study the relationship among energy, growth and climate change; and 6<sup>th</sup>, the clearing up of the causality question can help the decision makers to take the best decisions in climate terms; in fact, if the causality relationship has the sense GDP - > Energy consumption, we can say that there is a compatibility between the energy conservation politics and economic growth; but if the relationship between the two variables has the contrary sense, i.e., economic growth -> energy consumption, this puts the problem of knowing if the less developed countries (LDC) should use more energy and pollute more than the developed ones (DC) in order to favour or to stimulate the economic growth of the LDC (Guttormsen, 2004).

To reach these objectives we use two indexes obtained from two time series for each one of the 2 countries of the EU: the energy consumption and the Gross Domestic Product in constant 1995 euro. The analysis covers the period 1983 to 2004.

## **2. Energy Consumption, Economic Growth and Causality: The State of the Art**

During the last years the energy economics literature published important theoretical contributions about the causal effects of the energetic prices on the economical growth, but not many about the relationship between energy consumption and economic growth (Cianeta and Zanaga, 2007). These articles used above in general use energy at the aggregate level and some of them at the disaggregated level (for instance, trying to explain the relationship between electric consumption and GDP growth). Almost all the studies agree in recognising that there is an important relationship between energy

consumption and economical growth. But usually they don't confirm the causality ties between the two variables. For instance, Ferguson et al. (2000) found empirical evidence between electricity consumption and wealth creation in 100 developing countries but they didn't confirm the causal connection between these variables. The causality issue is still insufficiently explained as is referred by Sari and al. (2001), Konya (2004) and Masih and Masih (1996).

Sica (2007), trying to investigate if it's the energy demand that induces the economical growth or if it's this one that induces the first one, in Italy, used the electricity consumption expressed in physical units and the real GDP, to conclude with a VECM approach, that there is no causality relationship between the 2 variables.

The studies published till this moment can be divided in four groups (Ciarreta and Zarraga, 2007): (i) 1<sup>st</sup>, those that found empirical evidence in favour of the one-sided causality in the sense Energy  $\rightarrow$  GDP (Altinay and Karagol (2005), Lee and Chang (2005), Moromoto and Hope (2004), Shin and Lam (2004), Soytas and Sari (2003) and Wolde-Rufael (2004)); (ii) 2<sup>nd</sup>, those that found empirical evidence that favours one-sided causality in the sense Economical Growth /GDP  $\rightarrow$  Energy consumption (Fatai et al. (2004), Gosh (2002), Hatemi and Irandoust (2003)); (iii) 3<sup>rd</sup>, those that found empirical evidence in favour of the bilateral relationship,  $E \leftrightarrow GDP$  (Soytas and Sari, also, (2003), Oh et al. (2004), Yoo (2005); Ghali and El-Saka (2004) and Jumber (in Sica, 2007); and (iv) 4<sup>th</sup>, those that didn't find any kind of causal relationship (Cheng (1995), Stern (1993), Wolde (2006) and Sica (2007)).

There is another special group of articles like the ones of Soytas and Sari (2003) and Oh and Lee (2004): the first one found empirical evidence of bilateral causality for Argentina, of one-side causality in the sense GDP  $\rightarrow$  E for Italy and Korea, and of one-side causality in the sense E  $\rightarrow$  GDP for France, West Germany, Japan and Turkey; the second, Oh and Lee (), found empirical evidence of long-term bilateral causality for Korea and one-side short-term causality in the sense E  $\rightarrow$  GDP.

As we can see the results are very contradictory depending from country to country, from time period to time period, from development level of the country to development level of the country, from the methodological approach to methodological approach used in the study, from the fact that energy is considered aggregate or disaggregated. For a complete overview of the empirical studies related to causality between energy

consumption and economical growth see the papers of Guttormsen (2004) and Mozumder and Marathe (<sup>1</sup>). As a curiosity it is worth to refer that the pioneer work was Kraft and Kraft (1978).

It is also worth referring that although some of these studies cover developed countries like the US, France, German, Australia, and even others, the true is that most of them cover the LDC (Ciarreta and Zarraga, 2007).

The question of energetic efficiency – in the sense of better use of energy for using more productive equipments with less polluting outputs is strongly associated to energy consumption, reason why we cited some texts that don't use explicitly the expression energy efficiency.

### **3. Methodological Aspects**

In methodological terms the paper studies first the quality of the statistical data series beginning to appreciate the integration or the no integration of the series using four tests: the Augmented Dickey Fuller (ADF), the Dickey-Fuller – GLS, the Phillips-Perron (PP) and the KPSS tests; the data series having unit roots the next step is to study the co-integration of the series using the Robust Johansen test and also the Engle-Granger one; after this we use the vector autoregressive with error correction model (VECM) and from this VAR model we use the Impulse response functions and the Granger causality theory to interpret the results.

### **4. Empirical Application to the Causality Energy-Growth: The case of Portugal and Spain**

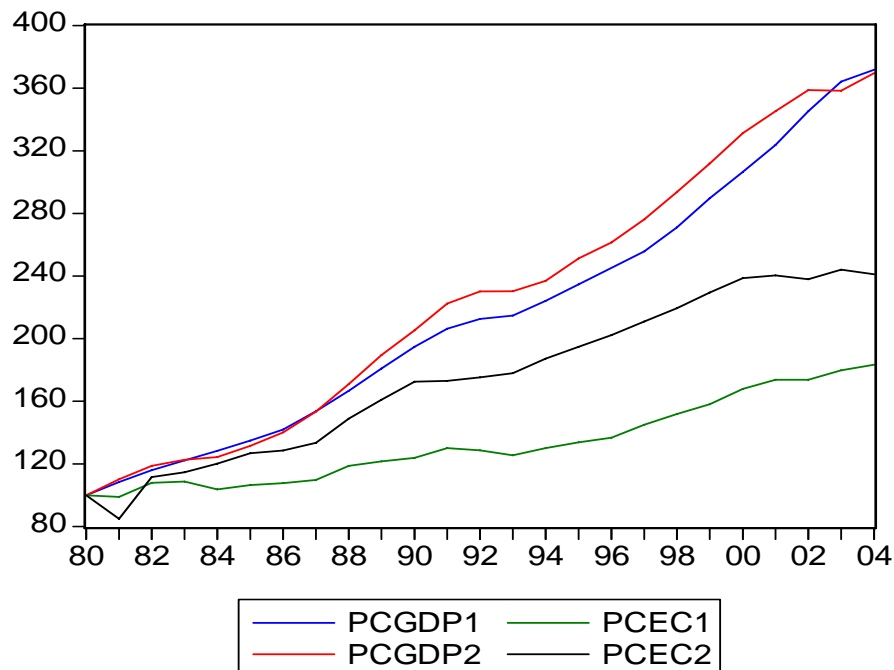
The variables we are going to use in our analysis are the following: the Per capita Energy Consumption in physical unities and the per capita Gross Demand Product (GDP) in 1995 constant values.

The time period is 1980-2004 and the 'countries' we are going to compare are the two countries of the Iberia Peninsula: Spain and Portugal. The data come from the European statistical databanks, the Eurostat, converted them first in constant values (the GDP) and later in index numbers (base year: 1980). The comparative trajectory of the per capita Energy consumption and per capita GDP can be seen in the graph 1.

---

<sup>1</sup> In Sica (2007).

**Graph 1 – Comparative Trajectories of the 4 variables for Spain (pcgdp1,pcec1) and Portugal (pcgdp2, pcec2)**



#### ***4.2 Series Integration of Spain and Portugal***

As we told before to study the series integration we used the 4 following tests: ADF, DF-GLS, PP and KPSS. The results show that all the four variables – the per capita energy consumption of Spain and Portugal and the per capita GDP of the same Iberian countries - have unit roots and besides this they are I(1).

#### ***4.3 Series Co-Integration of Spain and Portugal***

The results of the Johansen co-integration test for the per capita energy consumption and per capita GDP for Spain and for Portugal show that the two pairs of variables (one for Spain and another for Portugal) are co-integrated reason why we can say that between energy consumption and the Gross Domestic Product – either for Spain and for Portugal - there are long-term equilibrium relationships. The Schwarz lag length criteria identifies a co-integrating equation assuming a linear trend in the data and a model with intercept and trend, information that we are going to use either in the VECM or in the Granger causality test.

#### ***4.4 The VAR Models and the Impulse Response Functions***

What we came to say related to the integration of the PCEC and PCGDP series means that we have to estimate not a common VAR model but a VAR model with Error Correction Mechanism (VAR/ECM or VECM). The following table 1 in the Appendix shows the two models for Spain and Portugal.

The graphs of the IRF – impulse Response Functions – show that if we increase per capita GDP in Portugal then the per capita Energy Consumption will also increase. On the other side if we increase per capita Spanish PCGDP then energy consumption increases in the beginning but decreases some years later; in the case of Spain this means that Spain has conditions to increase its PCGDP without increasing energy consumption, what doesn't happen with the Portuguese economy.

If we increase the Spanish and the Portuguese PCEC then the Spanish and the Portuguese PCGDP will increase in the same way; this means that if the two economies of the Iberian Peninsula react positively to positive increments in the energy consumption

#### ***4.5 The Granger Causality Results in the 3 Cases***

Following what we said before when we spoke of the methodologies we were going to use we see that in Spain and in Portugal the PCEC and the GDP are Granger cause one another, what means that the between energy consumption and GDP series of Spain and of Portugal there bilateral relationships.

#### ***4.6 Implications of the Results to the Economic and Energetic Politics***

These results (of the Granger causality), almost similar in Spain and Portugal, show that in these two countries it's important to continue to use political measures that favour energy efficiency and energy rationalisation as ways of promoting economic growth, of protecting the environment and of protecting the future generations that are coming. This is true in both countries as, as I know, both countries signed the Kyoto Protocol/Agreements. In the same way the two Iberian countries should adopt energy saving measures and increment their technological research in order to product equipments more energy saving with less environmental damaging.

## 5. Conclusions

This paper tries to investigate if there are causality relationships between the Spanish and Portuguese energy consumptions and economic growths (GDP) and vice-versa, what is equivalent to say, between economic growth and energy consumption of both countries using data from 1983 to 2004 collected from the EUROSTAT databanks. The fundamental variables for this study are the per capita Energy consumption in physical unities and the per capita Gross Domestic Product in constant 1995 euros. The main objective is to discuss the influence of energy consumption on the economic growth performance and vice-versa. In methodological terms we begin by studying the characteristics of the data, the integration and co-integration of the series, the VAR/ECM or VEC model and the Granger Causality Theory to appreciate the similarities and the non-similarities among the two Iberian countries.

The IRF analysis done show that if we increase energy consumption in Spain and Portugal then both GDP react positively (increases). The Granger causality theory shows that in Spain and Portugal the relations between energy consumption and economical growth are bilateral what means that if energy consumption increases then economical growth increases, too, and if economical growth increases then the Iberian energy consumptions will also increase.

The results show that energy intensity and energy efficiency play important roles in explaining the growth performance of Portugal and Spain, especially in Portugal has a great dependence from the energy imports. That energy, being more and more expensive as world scarcity of energy increases, has to be saved, and one of the best ways of doing it is in investing in new technologies less energy-using in order to produce more with less quantity of energy, so improving the energy efficiency. That the two countries should help to develop more efficient equipments in order to save energy and to favour energy efficiency. In summary we can say that the big solution for increasing economic growth in countries with strong energy dependence like Portugal, but also Spain, is to improve energy efficiency what is equivalent to say in doing more technological research, in developing new energy-saving equipments that save energy products for the future generations and prevent greater environmental damages.

## References

- Altinay, G. and E. Karagol (2005) "Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence from Turkey", *Energy Economics*, 27:849-856
- Cheng (1995) "An Investigation of Cointegration and Causality between Energy Consumption and Economic Growth", *Journal of Energy and Development*, 21
- Ciarreta, A.A. and A. Zarraga A. (2007) "Electricity Consumption and Economic Growth: Evidence from Spain", D.T.2007.01, Universidad del País Vasco
- Dickey, D.A and W A Fuller (1979) "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root", *Econometrica*, v. 49, pp.1057-72
- Engle, R. F. and CWJ Granger (1987) "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing", *Econometrica*, 55:257-276
- Fatai et al. (2004) "Modelling the Causal Relationship between Energy Consumption and GDP in new Zealand...", *Mathematics and computers in simulation*, 64:431-445
- Ferguson et al. (2000) "Electricity Use and Economic Development", *Energy Policy*, 28:923-934
- Ghali, K.H. and M.I.T. El-SakKa (2004) "Energy Use and Output Growth in Canada: a Multivariate Cointegration Analysis", *Energy Economics*. Forthcoming
- Ghosh, S (2002) "Electricity Consumption and Economic Growth in Taiwan", *Energy Policy*, 30:125-129
- Glasure, Y.U. and A.R. Lee (1997) "Cointegration, Error Correction and the Relation between GDP and Energy: the case of South Korea and Singapore", *Resource and Energy Economics*, 20, 17-25
- Granger, C.W.J. (1988) "Some Recent Developments in a Concept of Causality", *Journal of Econometrics*, 39,199-211
- Guttormsen, A.G. (2004) "Causality between Energy Consumption and Economic Growth", Agricultural University of Norway, DERM, DP n° D-24
- Hatemi, A. and M. Irandoust (2005) "Energy Consumption and Economic Growth in Sweden: a Leveraged Bootstrap Approach - 1965-2000", *International Journal of Applied Econometric and Quantitative Studies*, 4



- Johansen, S. (1988) "Statistical Analysis of Co-integration Vectors", *Journal of Economics Dynamic and Control*, 12:231:254
- Johansen, S. and K. Joselius (1990) "Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration with Applications to the Demand for Money", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52:169:210
- Jumber in Sica, Edgardo di (2007). "Causality between Energy and Economic Growth: the Italian Case", DSEMS, University degli Studi di Foggia, Quaderno n° 3/2007
- Klaus Conrad (1999). "An Econometric Model of Production with Endogenous Improvement in Energy Efficiency, 1970-1995", *Beitrage zur Wirtschaftsforschung*, 563-99
- Konya, L. (2004) "Unit Root, Cointegration and Granger Causality Test Results for Export and Growth in OECD Countries", *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, Euro-American Association of Economic Development, vol. 1(2)
- Koop, Gary (2005) *Analysis of Economic Data*, 2<sup>nd</sup> ed., wiley
- Kraft and Kraft (1978): "On the Relationship between Energy and GNP", *Journal of Energy Development*, 3,401-403
- Lee and Chang (2005) "Structural Breaks, Energy Consumption and Economic Growth Revisited: Evidence from Taiwan", *Energy Economics*, 17:857:872
- M. Shahid Alam (2006). "Economic Growth with Energy", MPRA p. n° 1260, Northeastern University, Boston
- Manso, J.R.Pires (1998). *Curso de Econometria*, UBI
- Masih and Masih (1996) "Energy Consumption, Real Income and Temporal Causality: Results from a Multicountry Study based on Cointegration and Error Correction Modelling Techniques", *Energy Economics*, vol. 18, issue 3, pp.165-183
- Moromoto and Hope (2004),
- Mozumder, P. and A. Marathe "Causality Relationship between Energy Consumption and GDP in Bangladesh", *energy policy*, <http://www.unm.edu/~pallab/research.html>
- Oh, W. and K. Lee (2004) "Causal Relationship between Energy Consumption and GDP Revisited: the Case of Korea 1970-1999", *Energy Economics*, 26, 51-59

Oya S. Erdogdu (2007). “Energy Consumption, Dependency and Growth”, MPRA, <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2521/>, MPRA paper n° 2521

Pesaran and Shin (1998)

Phillips, P.C.B. and P. Perron (1988) “Testing for Unit Roots in Time Series Regression”, *Biometrika*, 5:335-346

Sari and al. (2001) “Energy Consumption and GDP Relations in Turkey: a Cointegration and Vector Error Correction Analysis”, *Economies and Business in Transition, Proceedings*, s.838-844: Global Business and Technology Association

Shiu,A. and L.P. Lam (2004) “Electricity Consumption And Economic Growth in China”, *Energy Policy*: 30, 47-54

Sica, Edgardo di (2007). “Causality between Energy and Economic Growth: the Italian Case”, DSEMS, University degli Studi di Foggia, Quaderno n° 3/2007

Soytas, U. and R. Sari (2003) “Energy Consumption and GDP: Causality Relationship in G7 Countries and Emerging Markets”, *Energy Economics*,25,33-37

Stern (2000) “A Multivariate Cointegration Analysis of the Role of Energy in US Macroeconomy”, *Energy Economics*, vol.22(2).pp267-283

Wolde-Rufael, Y. (2004)) “Disaggregated Industrial Energy Consumption and GDP: the Case of Shanghai”, 1952-1999”, *Energy Economics*,26,69-75

Wolde-Rufael, Y. (2006) “Electricity Consumption And Economic Growth: A Time Series Experience For 17 African Countries”, *Energy Policy*: 34, 1106-1114

Yang, H.-Y. (2000) “A Note on the Causal Relationship between Energy and GDP in Taiwan”, *Energy Economics*, 22:309-317

Yoo, S.H. (2005) “Electricity Consumption And Economic Growth: Evidence from Korea”, *Energy Policy* 33, 1627-1632

## **Append**

### **Table 1. The VECM of Spain and Portugal**

Vector Error Correction Estimates

Vector Error Correction Estimates

Sample (adjusted): 1983 2004

Included observations: 22 after adjustments

Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

| Cointegrating Eq: | CointEq1                             |
|-------------------|--------------------------------------|
| LOG(PCEC1(-1))    | 1.000000                             |
| LOG(PCGDP1(-1))   | 0.382669<br>(0.20694)<br>[ 1.84922]  |
| @TREND(80)        | -0.051763<br>(0.01131)<br>[-4.57851] |
| C                 | -6.224671                            |

| Error Correction:  | D(LOG(PCEC1))                        | D(LOG(PCGDP1))                      |
|--------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|
| CointEq1           | -0.556269<br>(0.11407)<br>[-4.87664] | 0.036065<br>(0.10149)<br>[ 0.35536] |
| D(LOG(PCEC1(-1)))  | -0.087142<br>(0.13086)<br>[-0.66592] | 0.018291<br>(0.11643)<br>[ 0.15710] |
| D(LOG(PCEC1(-2)))  | -0.294541<br>(0.12228)<br>[-2.40881] | 0.074662<br>(0.10879)<br>[ 0.68629] |
| D(LOG(PCGDP1(-1))) | 1.107716                             | 0.959942                            |

Sample (adjusted): 1983 2004

Included observations: 22 after adjustments

Standard errors in ( ) & t-statistics in [ ]

| Cointegrating Eq: | CointEq1                             |
|-------------------|--------------------------------------|
| LOG(PCEC2(-1))    | 1.000000                             |
| LOG(PCGDP2(-1))   | -0.869764<br>(0.09171)<br>[-9.48432] |
| @TREND(80)        | 0.008361<br>(0.00528)<br>[ 1.58208]  |
| C                 | -0.595989                            |

| Error Correction:  | D(LOG(PCEC2))                        | D(LOG(PCGDP2))                       |
|--------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| CointEq1           | -0.144158<br>(0.32501)<br>[-0.44356] | 0.740283<br>(0.20482)<br>[ 3.61437]  |
| D(LOG(PCEC2(-1)))  | 0.133961<br>(0.18284)<br>[ 0.73265]  | -0.192342<br>(0.11523)<br>[-1.66923] |
| D(LOG(PCEC2(-2)))  | 0.116040<br>(0.12736)<br>[ 0.91113]  | -0.119932<br>(0.08026)<br>[-1.49428] |
| D(LOG(PCGDP2(-1))) | 0.535295                             | 0.623001                             |

|   |            |            |   |            |            |
|---|------------|------------|---|------------|------------|
|   | (0.29835)  | (0.26544)  |   | (0.29788)  | (0.18772)  |
|   | [ 3.71286] | [ 3.61638] |   | [ 1.79702] | [ 3.31874] |
| D(LOG(PCGDP1(-2)))                      | 0.464798   | -0.607906  | D(LOG(PCGDP2(-2)))                      | -0.422383  | 0.088690   |
|   | (0.40700)  | (0.36211)  |   | (0.37865)  | (0.23863)  |
|   | [ 1.14201] | [-1.67877] |   | [-1.11548] | [ 0.37167] |
| C                                       | -0.053253  | 0.032020   | C                                       | 0.019846   | 0.027047   |
|   | (0.02041)  | (0.01815)  |   | (0.01514)  | (0.00954)  |
|   | [-2.60974] | [ 1.76372] |   | [ 1.31095] | [ 2.83507] |
| R-squared                               | 0.745300   | 0.504191   | R-squared                               | 0.227017   | 0.712140   |
| Adj. R-squared                          | 0.665706   | 0.349250   | Adj. R-squared                          | -0.014540  | 0.622184   |
| Sum sq. resids                          | 0.004337   | 0.003433   | Sum sq. resids                          | 0.013258   | 0.005266   |
| S.E. equation                           | 0.016463   | 0.014648   | S.E. equation                           | 0.028786   | 0.018141   |
| F-statistic                             | 9.363798   | 3.254095   | F-statistic                             | 0.939809   | 7.916515   |
| Log likelihood                          | 62.63187   | 65.20269   | Log likelihood                          | 50.33918   | 60.49716   |
| Akaike AIC                              | -5.148352  | -5.382063  | Akaike AIC                              | -4.030834  | -4.954287  |
| Schwarz SC                              | -4.850795  | -5.084506  | Schwarz SC                              | -3.733277  | -4.656730  |
| Mean dependent                          | 0.024098   | 0.052947   | Mean dependent                          | 0.034997   | 0.051633   |
| S.D. dependent                          | 0.028474   | 0.018158   | S.D. dependent                          | 0.028579   | 0.029513   |
| Determinant resid covariance (dof adj.) | 4.83E-08   |            | Determinant resid covariance (dof adj.) | 1.70E-07   |            |
| Determinant resid covariance            | 2.55E-08   |            | Determinant resid covariance            | 9.00E-08   |            |
| Log likelihood                          | 129.8764   |            | Log likelihood                          | 116.0281   |            |
| Akaike information criterion            | -10.44330  |            | Akaike information criterion            | -9.184374  |            |
| Schwarz criterion                       | -9.699412  |            | Schwarz criterion                       | -8.440482  |            |

# CONCEPTO DE DESARROLLO: SIGNIFICADO HISTÓRICO Y APROXIMACIONES RECIENTES

IGOR ETXABE IRURETAGOiena

e-mail: [igor.etxabe@ehu.es](mailto:igor.etxabe@ehu.es)

Departamento de ECONOMÍA APLICADA I  
UNIVERSIDAD DEL PAÍS VASCO

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo.

## Resumen

El significado de la palabra *desarrollo* ha evolucionado notablemente desde el pensamiento clásico hasta nuestros días. Después de la innovación tecnológica experimentada en la Revolución Industrial, autores como Adam Smith o Karl Marx relacionaban el desarrollo de un país exclusivamente con su crecimiento económico. Para ellos, más riqueza directamente significaba mayor bienestar para el conjunto de la sociedad. Sin embargo, con el paso del tiempo se fue comprobando que ese progreso económico no incrementaba por igual la calidad de vida de las personas de diferentes estratos sociales, y se empezó a pensar que desarrollarse debía ser algo más que crecer económicamente. Así, en los últimos años han ido apareciendo otras acepciones más completas, como el desarrollo humano o el desarrollo sostenible, que además de considerar la importancia del aspecto económico, hacen hincapié en otros valores, como son las capacidades y libertades de las personas o la conservación del Medio Ambiente, respectivamente.

Y en medio de este debate, nos encontramos con otras corrientes antidesarrollistas o postdesarrollistas, que hacen una crítica radical a la definición de desarrollo utilizado hasta ahora y ofrecen otra visión alternativa para explicar la problemática de desigualdad que vivimos a escala mundial.

Por lo tanto, este artículo pretende repasar la historia del concepto de desarrollo, con el fin de reflejar cómo ha ido cambiando la forma de pensar de la humanidad, y entender mejor cómo debemos afrontar los retos actuales y venideros sin caer en los mismos fallos cometidos en el pasado.

*Palabras clave:* crecimiento económico, desarrollo humano, desarrollo sostenible, postdesarrollo.

## Abstract

The meaning of the word *development* has evolved notably from the classic thought until our days. After the technological innovation that took place on the Industrial Revolution, authors as Adam Smith or Karl Marx joined the development of a country exclusively to its economic growth. For them, more wealth directly meant major well-being for the whole society. Nevertheless, in the course of time it was proved that this economic progress was not increasing equally the quality of life of people in different social levels, and it was started to think that developing had to be something more than growing economically. This way, lately other more complete terms have appeared, as the human development or the sustainable development, which still considering the importance of the economic aspect, emphasize other values, like the capacities and freedoms of human beings or the conservation of the environment, respectively.

And in the middle of this debate, we meet other currents as anti-development or post-development, that do a radical criticism of the definition of development used till now and offer another alternative vision to explain the problems of inequality that we live to world scale.

Therefore, this article tries to revise the history of the concept of development, in order to reflect the change in the way of thinking about the humanity, and understand better how we must confront the current and future challenges without falling down in the same mistakes committed in the past.

*Key words:* economic growth, human development, sustainable development, post-development.

## **1. Introducción**

Cuando los matemáticos hablan de desarrollar una fórmula, el sentido que dan a la palabra desarrollo es conciso y todos comparten esa definición. Sin embargo, no ocurre lo mismo cuando hablamos del desarrollo de un país o estado, ya que esa palabra se puede relacionar con múltiples ideas: bienestar, progreso, justicia social, crecimiento económico, realización personal, equilibrio ecológico...

Históricamente, se ha venido hablando más de desarrollo a nivel individual que a nivel colectivo. Pero esto cambió con los avances tecnológicos que llegaron principalmente a partir del siglo XVIII, tal y como recoge el pensamiento clásico.

## **2. El pensamiento clásico**

El pensamiento clásico tiene sus raíces en la revolución industrial, en la que, como bien es sabido, se produjo un extraordinario avance en el plano de la tecnología que supuso el mayor salto cualitativo y cuantitativo en la historia de la humanidad. Entre los diferentes impactos de este progreso tecnológico, hubo dos que tuvieron una especial incidencia:

- En primer lugar, se experimentó un gran aumento en la producción, un cambio muy importante porque hasta entonces la comida escaseaba en épocas de crisis, e incrementar la producción significaba directamente asegurar la subsistencia de la especie sin depender de las inclemencias meteorológicas u otros desastres de diverso origen.
- Y en segundo lugar, se vivió un avance en las comunicaciones sin precedentes, que hizo que, por primera vez en la historia, cualquier rincón del mundo estuviera accesible y que consiguientemente la humanidad adoptase una visión a escala global.

En este contexto, desarrollo era sinónimo de crear bienestar, entendido como riqueza, con un sentido marcadamente cuantitativo. Y para lograr este objetivo había dos diferentes puntos de vista que polarizaban la opinión de los teóricos de aquellos

tiempos: la visión liberal, que promulgaba que el desarrollo vendría a través del mercado; y la marxista, que decía que el desarrollo vendría de la mano del cambio social y el Estado.

### ***2.1. El enfoque liberal***

Los liberales entendían la riqueza como un aumento de la producción a nivel nacional, que dependía fundamentalmente de la tierra y la división del trabajo. No obstante, aumentar la producción no era de por sí una condición suficiente para garantizar el desarrollo, porque se necesitaba a su vez realizar una distribución equitativa de la riqueza para que los efectos del desarrollo económico se extendieran a todas las capas de la sociedad. Y en este sentido, los liberales defendían la teoría de que el mercado se encargaría de ese reparto por su cuenta, en dos frentes diferentes:

- por una parte, en condiciones de libre mercado, unos incrementos en la escala productiva conllevarían una bajada de los precios; con más oferta, menores precios.
- y por otra parte, ese aumento en la productividad implicaría un incremento del empleo y una subida en los ingresos de la gente.

Por lo tanto, resumiendo, el enfoque liberal pensaba que, en el supuesto de un crecimiento económico a escala nacional, el mercado tendría una función de autorregulación social, mediante la ya famosa *mano invisible*. Obviamente, el empresario que arriesgara su capital ganaría más dinero que los demás, pero su acción tendría un *efecto derrame* que se dejaría notar en todas las esferas de la sociedad.

### ***2.2. El enfoque marxista***

La otra gran corriente del pensamiento clásico, el marxismo, era en principio bastante reticente al Capitalismo Industrial, proceso calificado por ellos como inviable. Creían firmemente que el libre mercado provocaría una crisis en la sociedad debido, principalmente, a la caída de la tasa de ganancia (promovido por la competencia) y a la aparición de conflictos sectoriales. Para ellos, el capitalismo era simplemente un sistema

de explotación, y ante esto, se declaraban fervientes defensores del socialismo, defendiendo la propiedad colectiva como fin a alcanzar, y subrayando el papel del Estado en todo este proceso.

No obstante, y aunque parezca una contradicción, los marxistas entendían que el capitalismo era una fase necesaria para lograr el cambio social. A pesar de todos los efectos negativos que implicaba en un principio, tenían la firme creencia de que las leyes orgánicas del capitalismo industrial serían una fuente de progreso a largo plazo, ya que la industrialización proporcionaría ingresos para la gente, lo cual poco a poco se traduciría en progreso<sup>1</sup>. Y este proceso de prosperidad, según Marx, se extendería en todo el mundo, no por voluntad de los poseedores del capital, sino por el mero hecho de ser una base productiva originaria de progreso.

En resumidas cuentas, el marxismo (no como fin pero sí como medio) impulsaba la acumulación de recursos, con el objetivo de incentivar la inversión y a posteriori ayudar en el crecimiento económico del país.

### **3. El desarrollismo**

El período que va desde 1914 a 1945 fue una época marcada por las guerras, y por lo tanto poco fértil en la producción de nuevas ideas sobre el desarrollo. Sin embargo, con la conclusión de la II Guerra Mundial, se presentó un nuevo marco en el que se observaba claramente que sólo unos cuantos países se habían aprovechado de los avances de la Revolución Industrial. Por este motivo, la cuestión principal que se planteó en ese momento fue analizar por qué había sucedido eso. Sin embargo, a diferencia de otros tiempos, ya no se trataba solamente de especular y lanzar ideas al aire, como hicieron Adam Smith o Marx años atrás; se contaba ya con la experiencia de muchos años en los que se habían podido recoger muchos datos, y por consiguiente, la

---

<sup>1</sup> Marx citaba el ejemplo de Inglaterra y la India. Como a Inglaterra le interesaba exportar el algodón de la India, construyó toda una red de ferrocarriles que supuso la creación de una industria férrea, formándose de esta forma una amplia clase obrera relacionada con este sector.



nueva tarea consistía en analizar detenidamente lo que había pasado y formular otra teoría que permitiera rectificar y reconducir el curso del desarrollo mundial.

Así, en respuesta al modelo liberal, el keynesianismo salió al paso advirtiendo que el equilibrio era algo excepcional y defendiendo la intervención del Estado para regular el mercado. Esto suponía romper con el concepto de la monoeconomía; es decir, había que estudiar la situación de cada país independientemente de lo que sucediera en otros lugares, y actuar en consecuencia.

Por su parte, los neomarxistas, en el marco de la descolonización de la India en 1947, reformularon la primera visión clásica y criticaron que la invasión del capital extranjero no era un modelo adecuado para modernizar un país. Se dieron cuenta de que los inversores ingleses repatriaban continuamente todos los beneficios y no había en realidad signos de desarrollo alguno en la sociedad; más bien todo lo contrario, un imperialismo perpetuo que hacía que el país invadido estuviera siempre dominado. Y en este sentido, esta nueva versión del marxismo afirmaba que había que romper con esa situación de inferioridad mediante la revolución campesina, tal y como sucedió en China o en Nicaragua.

Éstas y otras críticas dejaron claro el agotamiento del modelo clásico y la necesidad de cambiar el curso del desarrollo. Así surgió el desarrollismo<sup>2</sup>, la corriente que más se extendió en aquellos momentos. Este enfoque entendía que el subdesarrollo de algunos países se debía principalmente a la existencia de una serie de obstáculos internos (el clima, la religión, la cultura...) que dificultaban el desarrollo de esas sociedades. Así, autores como Nurske o Tinbergen identificaron unos círculos viciosos del subdesarrollo, y la intervención externa se presentaba como la única vía posible para romper esas dinámicas repetitivas.

---

<sup>2</sup> También denominado *Economía del desarrollo*.

Rostow, por su parte, concebía el desarrollo como una superación de etapas, partiendo de una situación de subdesarrollo hasta llegar a lo que él llamaba la etapa de alto consumo de masas. En esta transición, la clave era el despegue de la economía, para lo cual era imprescindible el apoyo exterior, traducido en nuevas técnicas o inversiones de capital.

En todas estas teorías, el desarrollo se seguía identificando básicamente en términos económicos y productivos. Se hablaba de modernizar la industria porque el objetivo de los países subdesarrollados debía ser imitar a los países industrializados, impulsando la base productiva de su sector moderno y absorbiendo la mano de obra de otros sectores tradicionales. Tal era la obsesión por crecer económicamente, que cuestiones como la distribución no llegaban a preocupar durante las primeras fases del desarrollo. Incluso Lewis, otro conocido teórico de este pensamiento, se atrevió a decir que la desigualdad en el reparto no sólo no era mala para el crecimiento, sino hasta buena, porque favorecía la acumulación del capital, que era al fin y al cabo lo que posibilitaba la inversión.

#### **4. Críticas al desarrollismo**

Al referirse al desarrollo, Adam Smith hablaba de riqueza, Marx de acumulación de bienes y producción, y los desarrollistas de crecimiento e industrialización. De esta forma, se constató que el desarrollismo no se desmarcaba claramente del discurso clásico, y aparecieron unas corrientes críticas que reclamaban la necesidad de unos enfoques alternativos.

##### ***4.1. Estructuralismo***

Uno de los resultados de la cumbre afro-asiática celebrada en la conferencia de Bandung (1955) fue la creación del NOAL<sup>3</sup> y la aparición por vez primera del concepto del tercer mundo para agrupar a los países del sur, que contaban con la mayoría social del planeta, y del que estaban emergiendo nuevas corrientes culturales. En este contexto surgió el estructuralismo, pensamiento crítico basado en la experiencia latinoamericana

---

<sup>3</sup> Países No Alineados.

y muy referenciado por la CEPAL<sup>4</sup> y especialmente por su presidente en aquel entonces, Raul Prebisch.

Lo que venía a subrayar este pensamiento era una caracterización de Centro-Periferia a escala mundial. Los estructuralistas denunciaban la existencia de dos estructuras profundamente desiguales, pero interrelacionadas entre sí mediante la división internacional del trabajo. Así, había unos países centrales, en los que la dinámica económica estaba diversificada y dependía de factores internos, y otros países denominados periféricos, en donde vivían mirando al exterior con una especialización y desarticulación pronunciada de la economía.

Quedó pues probado que con aquel modelo de comercio internacional no ganaban todos, y se rompió definitivamente con la idea de beneficio mutuo. Como alternativa para los países subdesarrollados, los estructuralistas presentaron la propuesta ISI<sup>5</sup>, que apoyaba la producción local en detrimento de los productos que venían de fuera. Para ello fue necesario impulsar el mercado interno, con la integración de muchos mercados pequeños, para que la escala productiva fuera más competitiva y como consecuencia el coste unitario se redujera.

#### ***4.2. Dependientismo***

No obstante, paralelamente surgieron algunas corrientes críticas descontentas con el análisis de la CEPAL, que defendían que algunas multinacionales aprovechaban la ISI para instalarse y luego llevarse los beneficios a sus países de origen. Entre estas corrientes podemos situar al enfoque de la dependencia, que sostenía que los países subdesarrollados no eran atrasados, sino simplemente dependientes de las políticas de la metrópoli. En su opinión, el capital extranjero no generaba progreso, sino dependencia y dualismo a escala internacional.

---

<sup>4</sup> Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

<sup>5</sup> Industrialización Sustituyendo Importaciones.

En este momento, surgieron los debates y las propuestas de la NOEI<sup>6</sup>, que planteaban la necesidad de un acuerdo de las Naciones Unidas para establecer un nuevo orden que permitiera alterar esas relaciones de dependencia. A su vez, se cumplieron 25 años de la era del desarrollo, y se echó la vista atrás para hacer un balance, que puso en evidencia la perpetuación o aumento de la brecha Norte/Sur y las limitaciones del crecimiento económico para esparcir sus beneficios (no se había producido el *efecto derrame*). Este análisis presentaba claramente la urgencia de repensar el modelo de distribución, pero sin embargo, la lucha se centró más en adoptar políticas orientadas a erradicar la pobreza de los países no desarrollados, cosa que resultaba más suave que pensar en redistribución. Además, surgió por primera vez la idea de que la pobreza podía ser un obstáculo para el crecimiento, y por lo tanto ayudar a los más pobres se convirtió en la nueva obsesión internacional.

De este modo, empezó a tomar fuerza el enfoque de las necesidades básicas, que buscaba el aumento de la producción de bienes y servicios básicos para que sus precios cayeran. Paralelamente, se solicitaban políticas orientadas a aumentar la capacidad de adquisición de las personas, mejorando los ingresos, creando más empleo, etc. Como se puede observar, el objetivo perseguido seguía siendo el crecimiento, pero ya se empezaba a aceptar que ese crecimiento debía adoptar unas formas concretas; el crecimiento en sí era necesario pero no suficiente.

## **5. Ajuste y crecimiento**

A principios de los 70, la humanidad se estaba preparando para dar un paso sin precedentes en la definición del desarrollo. Por primera vez se había roto la ecuación entre el desarrollo y el crecimiento económico, y se estaban planteando variables alternativas que pudieran completar esa relación. Además, las instituciones habían adoptado un papel muy intervencionista, apoyando el proteccionismo y creando rigideces en el mercado mundial.

---

<sup>6</sup> Nueva Orden Económica Internacional.

Pero de repente cambiaron las condiciones del sistema económico mundial, que se sumergió en una profunda crisis con la llegada del fordismo a su máximo nivel de productividad. Era el fin de un modelo de producción que había proporcionado un constante crecimiento económico durante muchos años, y ante este hecho, aparecieron unas enormes tasas de inflación, que junto con un aumento del desempleo, produjeron grandes crisis fiscales en la mayoría de los estados. En esta extrema situación, había que buscar un nuevo equilibrio en la balanza de pagos y surgió la opción del endeudamiento, coincidiendo con la bonanza económica de los países árabes. No obstante, esto resultó ser un arma de doble filo; con el auge de las posiciones conservadoras en algunos gobiernos principales, en los 80 se implantaron unas políticas monetarias restrictivas que aumentaron los tipos de intereses, obligando a los países en desarrollo a renegociar la deuda y en muchos casos aceptar una prórroga del plazo a cambio de reformas implantadas por el FMI.

En resumen, se criticaron duramente las posiciones de proteccionismo de los gobiernos y se volvió a subrayar la importancia de la apertura de los mercados. La mayoría de los países ajustaron sus tipos de cambio, devaluando sus monedas y haciéndolas más atractivas a nivel internacional, y se dio vía libre a la liberalización externa. Internamente, se produjeron más ajustes recesivos para garantizar la estabilidad y el equilibrio macroeconómico. Se hicieron recortes en el gasto social, se encareció el tipo de interés y se optó por la desregulación de la economía para aumentar la oferta productiva, lo cual originó el comienzo de un proceso de privatización de actividades que anteriormente estaban bajo el dominio del Estado.

La cosa pareció funcionar al principio. Las economías parecían salir de la recesión y se empezaron a notar algunos síntomas de recuperación. Pero en realidad, con el paso del tiempo se pudo comprobar que aquellas medidas no eran aguantables a largo plazo. Años más tarde, el caso de México fue la gota que colmó el vaso: el país que fue durante años el modelo a seguir se derrumbó como una torre de naipes debido a una crisis social descomunal que motivó la repentina huida del capital extranjero.

En este escenario, la comunidad económica echo la vista atrás, y el Banco Mundial formuló la propuesta del MID<sup>7</sup>, basado en diversas ideas extraídas de vivencias anteriores. Se constató una vez más que el crecimiento económico no tenía siempre efectos de derrame, y que había que orientarlo, mediante una intervención pública flexible y diversa que garantizara la estabilidad macroeconómica y la participación social. Vuelta a empezar.

## **6. Desarrollo humano**

Especialmente importante fue este último concepto de la participación social, ya que a partir de mediados de los 80 empezó a surgir un nuevo movimiento que reclamaba el desarrollo desde un punto de vista humano. Los seres humanos no se observaban ya como un simple medio para el logro de un fin, sino eran el propio fin buscado. Según esta concepción, el desarrollo era el incremento de las capacidades humanas (o libertades humanas), lo que produjo la ruptura definitiva de la relación de igualdad entre desarrollo y crecimiento.

Pero en ese momento la cuestión que se planteaba era cómo evaluar el desarrollo. ¿Cuáles eran los elementos que determinaban la ampliación de capacidades y libertades de las personas? Hasta entonces el desarrollo se había medido solamente en función del Producto Interior Bruto de un país, pero para incluir la noción de desarrollo humano era necesario encontrar otra medición. Ante esta problemática, el PNUD<sup>8</sup> presentó en 1990 el Índice de Desarrollo Humano (IDH), en el que el desarrollo es entendido como el proceso de ampliación de oportunidades de la gente para vivir la vida que deseen. Esta definición incluye unos requerimientos de equidad (dimensión social), empoderamiento (dimensión política), productividad (dimensión económica) y sostenibilidad (dimensión de Medio Ambiente), que no se habían reflejado en ningún indicador hasta ese momento, y por lo tanto significó todo un hito en la lucha por reconocer los derechos de las personas.

---

<sup>7</sup> Marco Integral de Desarrollo.

<sup>8</sup> Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

## 7. Desarrollo sostenible

Precisamente, esta última dimensión de sostenibilidad ha dado pie a otra corriente preocupada con la problemática medioambiental, que históricamente había generado numerosos posicionamientos que cuestionaban el modelo económico.

Ya a principios de los años 70 surgió el movimiento ecologista, ante la escasez de recursos y la aparición de graves síntomas de contaminación en algunos países industrializados. Paralelamente, el Club de Roma encargó a un grupo de investigadores la realización de un estudio sobre las tendencias y los problemas económicos que amenazaban a la sociedad global. Éste estudio, conocido como el Informe Meadows<sup>9</sup> y publicado en la primera Conferencia Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo celebrada en Estocolmo en 1972, planteaba por primera vez el problema del agotamiento de los recursos y la necesidad de establecer unos límites al crecimiento. Concretamente, proponía un crecimiento cero para los países desarrollados a la vez que apoyaba la continuación del crecimiento de los países menos desarrollados hasta que alcanzasen a los desarrollados. Esta propuesta, claro está, fue muy criticada por los países industrializados.

Más tarde, en 1973, apareció el concepto de ecodesarrollo, ideado por Maurice Strong<sup>10</sup>, para dar a entender una idea de desarrollo económico y social que tomase en cuenta la variable ambiental. Concretamente, el ecodesarrollo planteaba un desarrollo socialmente justo, económicamente viable y ecológicamente compatible en un contexto territorial, con tecnologías alternativas y con una amplia participación de los pueblos. Pero esta noción no tomaba en cuenta las dimensiones globales del problema, y simplificaba algunos procesos de deterioro natural y social en diferentes puntos del planeta, por lo que poco a poco fue desplazado.

---

<sup>9</sup> El estudio fue encargado a un grupo de investigadores del Massachusetts Institute of Technology, bajo la dirección del profesor Dennis L. Meadows.

<sup>10</sup> Primer director ejecutivo del PNUMA.

No obstante, la propuesta del ecodesarrollo se concibe como uno de los antecedentes inmediatos de lo que hoy conocemos como desarrollo sostenible, que saltó a la popularidad gracias al Informe Brundtland<sup>11</sup> encargado por las Naciones Unidas. Este estudio fue contundente en su diagnóstico: “Ha llegado la hora de romper con las pautas del pasado. Las tentativas de mantener la estabilidad social y ecológica mediante los viejos enfoques de desarrollo aumentarán la inestabilidad. (...) La seguridad, el bienestar y la misma supervivencia del planeta dependen de unos cambios ya”.

El punto de referencia habitual a la hora de hablar de desarrollo sostenible es precisamente la interpretación definida por el Informe Brundtland: “El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades”.

## **8. Visiones alternativas**

Últimamente han ido aflorando otras ideas sobre el desarrollo, que se posicionan fuera de cualquier modelo universal de desarrollo implantado históricamente, porque desde su punto de vista es justamente eso lo que ha originado la aparición de los problemas actuales.

### **8.1. Antidesarrollo**

Según este movimiento, los modelos de desarrollo que tradicionalmente se han impuesto en el mundo han traído consigo un antidesarrollo o un mal desarrollo, con grandes costos ecológicos, humanos, sociales y culturales.

Ante estos nefastos resultados, algunos teóricos del antidesarrollismo, entre los que encontramos a Wolfgang Sachs, Ivan Illich y Carl Mitcham, se preocupan por el impacto que tiene para las comunidades de culturas vivas la aplicación del modelo de desarrollo

---

<sup>11</sup> El nombre del estudio se debe a la señora Gro Harlem Brundtland, que había sido algún tiempo Ministra de Medio Ambiente de Noruega y presidió la Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo encargada del estudio.



basado en la tecnología occidental, y defienden la teoría de la *cultura alternativa* como complemento de las culturas de poder tecnológico, que permite a las sociedades de los países subdesarrollados ser capaces de hacer convenir la satisfacción necesaria, el desarrollo tecnológico tradicional y la preservación del medio a nivel comunitario.

## **8.2. Postdesarrollo**

El Postdesarrollo defiende que el desarrollo es el resultado de una historia y una cultura particulares: la occidental. Dice que las teorías del desarrollo son modelos que pretenden justificar una serie de intervenciones que han sido incapaces de resolver los problemas que agobian a la mayor parte de la humanidad. Dicho de otra forma, este movimiento expresa que las causas de la insostenibilidad de las sociedades actuales van más lejos de la adopción de un sistema económico inapropiado; opina que es un producto de nuestra civilización, de aspectos centrales de una cultura dominante.

Esta nueva concepción supone una crítica contra alguno de los presupuestos básicos en los que se sustenta el desarrollo. Por ejemplo, opina que la idea de que el crecimiento o el progreso pueden continuar indefinidamente es una afirmación que distingue de manera radical a la cultura occidental de todas las demás. Argumenta que no ha existido en el pensamiento antiguo (es decir, en las grandes religiones y filosofías) la idea de que la felicidad se alcanza mediante el acceso a un número creciente de bienes y servicios, pero eso ha cambiado y la visión occidental del *homo economicus* es por primera vez la de un ser que tiene deseos infinitos, lo cual determina una economía que tiene que crecer ilimitadamente para satisfacerlos. Por lo tanto, siempre según el postdesarrollo, el paradigma dominante necesita la premisa de que el planeta tiene recursos infinitos, y la hace creíble argumentando que el desarrollo científico-técnico permitirá eliminar la escasez coyuntural de algún recurso encontrando otros nuevos para sustituirlo.

Otra de las cuestiones que plantea es que la hegemonía del desarrollo sólo ha podido establecerse gracias al establecimiento y la difusión de la idea de subdesarrollo, haciendo creer la posible universalización del modo de producción occidental. La posterior transformación del apelativo “país subdesarrollado” en “país en vías de

desarrollo” no hace, en palabras de Rist, sino reforzar la ilusión de una prosperidad material generalizada.

## 9. Conclusiones

Desde la Revolución Industrial, la idea de desarrollo ha ido ampliándose con la incorporación de nuevos matices. Lo que en un principio se identificaba exclusivamente en términos económicos y productivos, hoy en día se relaciona también con otras variables como pueden ser las personas o el medio ambiente. Indudablemente, esta transformación del significado ha enriquecido el concepto de desarrollo, pero a la vez lo ha convertido en algo más complejo y abstracto que ha originado una gran confusión en la comunidad científica.

Unos hablan de *desarrollo sostenible o sustentable*, otros de *desarrollo sostenido o duradero*, y hay quien añade a las combinaciones anteriores el adjetivo *humano*. Los defensores a ultranza de la economía de mercado siguen entendiendo que el desarrollo implica implícitamente crecer, mientras en el otro extremo, algunas voces importantes afirman que es imposible crecer ilimitadamente en un mundo finito, y reclaman una sustitución del paradigma histórico que ha guiado la economía.

En resumidas cuentas, existen muchas interpretaciones de lo que se entiende por desarrollo, y en mi opinión, uno de los primeros quehaceres a nivel mundial es precisamente establecer unas bases comunes para acotar su significado. Se han hecho numerosos intentos en esta dirección, como la Cumbre de la Tierra que se celebró en Río de Janeiro en 1992<sup>12</sup>, pero todavía existe mucha incertidumbre y eso da pie muchas veces a una manipulación interesada del término, especialmente en lo que se refiere a indicadores.

---

<sup>12</sup> También conocida como la Conferencia de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente y el Desarrollo (CNUMAD).

Y en segundo lugar, yo creo que se debe crear un modelo adecuado que nos guíe a la meta del desarrollo. En este sentido, la historia nos ha enseñado que el mercado finalmente provoca un efecto contrario al que se le supone: en lugar de resolver los problemas económicos, sociales y ecológicos, contribuye decisivamente a la destrucción de la naturaleza, a la polarización en el reparto de las rentas y a la desintegración social. Por eso, desde mi punto de vista, el instrumento económico del mercado debe estar al servicio del logro de los objetivos acordados dentro del término desarrollo, y para alcanzarlos la cooperación debe predominar a la competencia.

## **Bibliografía**

- Amin, Samir (1974): *La acumulación a escala mundial*. Siglo XXI. Madrid.
- Banco Mundial (1973): *Informe sobre el desarrollo mundial 1972*. Banco Mundial. N. York.
- Baran, Paul (1975): *La economía política del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Bustelo, Pablo (1998): *Teorías contemporáneas del Desarrollo Económico*. Ed. Síntesis. Madrid.
- Comisión Mundial De Medio Ambiente y Desarrollo (1987): *Nuestro futuro común (Informe Brundtland)*. Alianza. Madrid.
- Lewis, W.A. (1974): *Teoría del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Marx, C. y Engels, F. (1976): *La dominación británica en la India*, en Obras Escogidas, Ed. Progreso. Moscú, Tomo I (pp. 499-505).
- Marx, C. y F. Engels (1976): *Futuros resultados de la dominación británica en la India*, en Obras Escogidas, Ed. Progreso. Moscú, Tomo I (pp.506-512).
- Meadows, D. y otros (1972): *Los límites del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Nurske, R. (1955): *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*. FCE. México.
- Prebisch, Raul (1963): *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Rist, Gilbert (2002): *El desarrollo: historia de una creencia occidental*. La Catarata. Madrid.
- Rostow, W.W. (1961): *Las etapas del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Sen, Amartya (1979): *Sobre la desigualdad económica*. Ed. Crítica. Barcelona.

Smith, Adam (1988): *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Oikos-Tau. Barcelona.

Streeten, Paul (1986): *Lo primero es lo primero*. Tecnos. Madrid.

Sutcliffe, Bob (1995): *Desarrollo frente a ecología*, en *Ecología Política* nº 9. CIP-ICARIA. Barcelona, Junio (pp. 27-49).

Unceta, Koldo (2002): *Teoría y práctica del Comercio Internacional. Mitos y realidades*. ICE. Madrid.

# ***MERCADOS FINANCIEROS Y MERCADOS DE CAPITAL EN IBEROAMÉRICA; ¿Moneda de un solo Perfil?***

**Autor:** Juan Carlos Gotera Vilchez

[jcgotera@hotmail.com](mailto:jcgotera@hotmail.com) [jcgotera@gmail.com](mailto:jcgotera@gmail.com)

**Departamento:** Escuela de Contaduría

**Universidad:** Dr. José Gregorio Hernández

## **Área temática: Economía Internacional y Desarrollo**

### ***Resumen***

Para abordar los Mercados Financieros y los Mercados de Capitales se inicia con la deducción que los mercados financieros pueden ser: mercados monetarios y mercados de capitales. Los mercados monetarios están formados por instituciones financieras, que suministran el mecanismo para transferir o distribuir capitales de la masa de ahorradores hacia los demandantes (prestatarios). Para esta investigación documental su objetivo es la comparación de los funcionamientos de las principales bolsas de Latinoamérica ( Argentina, mexicana y venezolana ) y con una bolsa europea como la de España; estudiado los mercados financieros y mercados de capitales indagando algunas variables que describieran determinados lineamientos de comparación entre ambos mercados bursátil tomando en cuenta los organismos reguladores y manejo de los mercados de capitales, productos ofrecidos, cantidad de mercados de capitales y su régimen legal y buscando establecer un acoplamiento que pueda competir con mercados globalizados de mayor moviendo financieros ; fortaleciendo a mercados menores como los latinoamericanos con apoyo de mercados europeos para buscar una moneda de una sólo perfil .

**Palabras Claves:** Mercados, Iberoamérica. Comparación

### **Abstrac**

In order to approach the Financial Markets and the Markets of Capitals one begins with deducci?que the financial markets can be: monetary markets and markets of capitals. The monetary markets est?formados by financial institutions, that provide the mechanism to transfer or to distribute capitals of the mass of economizers towards the plaintiffs (borrowing). For this investigaci?documental its objective is comparaci?de the operations of the main bags of Latinoam?ca (Argentine, Mexican and Venezuelan) and with an European stock market like the one of Espa? studied the financial markets and markets of capitals investigating some variables that described to certain lineamientos of comparaci?entre both markets burs?l taking into account the regulating organisms and offered handling of the markets from capitals, products, amount of markets of capitals and his r?men legal and looking for to establish a connection that can compete with markets globalizados of greater moving financiers; fortifying to smaller markets like the Latin Americans with support of European markets to look for a currency of a s? Profile.

**Key words:** Markets, Iberoamérica. Comparaci

## **Introducción**

La industria de valores y los mercados financieros coexisten con intensas transformaciones en los últimos años hasta el punto de que actualmente, vive uno de los períodos más agitados de su historia. Con la aparición de Mercados Globales y Mercados Regionalizados, se ha diversificado las inversiones en activos financieros, Al hablar de activos financieros, se esta hablando de derechos que posee el ente que provee los fondos (en este caso el superavitario) sobre los flujos futuros de fondos del ente deficitario. Con una amplia plataforma de clientes y participantes en los mercados. A partir de ahora a desenvolverse en un escenario de feroz competencia y sofisticación.

Los mercados financieros o de capitales también conocidos como Macro Sistema Financiero (compuesto por los Mercados de Capitales y por los Mercados Financieros): donde se comercializan activos o instrumentos financieros asignando o distribuyendo fondos a lo largo del tiempo.

En iberoamérica los mercados estas regidos por los comportamientos y políticas de los estados donde ellos actúan, se partir de parámetros legales, pero se encuentra dependiendo de las fluctuaciones de mercados con mayor velocidad y manejo de gran volúmenes de transacciones; esto también se analizas a partir de loas pocas empresas

## **1. Conceptualización, Funciones y Clasificación de los Mercados Financieros.**

El encuentro entre la oferta y la demanda esta establecida como la mercancía que se produce en donde se corresponde el mercado. Si en este encuentro surge el acuerdo, se producen las compraventas, caracterizadas por su precio, por la cantidad de mercancía intercambiada y por la fecha pactada para su entrega y pago. Como situación especial están los mercados de trueque, reales o financieros (swaps), en los que se intercambia una mercancía por otra, en todos los mercados se intercambia dinero como contraprestación de las mercancías negociadas.

**Los Mercados Financieros:** Actúan como intermediarios entre los que disponen de recursos monetarios y los que carecen de los mismos entre entidades superavitarias y deficitarias. Como son desarrollados por particulares, se cuenta con la participación del Estado quien regula ambas fuerzas. La empresa o individuos generan los flujos de caja (fondos) los cuales son aplicados a través de los pagos y dividendos hacia los mercados financieros los cuales actúan como originadores de fondos al proveerles los mismos (activos financieros).

### **Características de los Mercados Financieros**

Se pueden caracterizar por la Amplitud donde un número de títulos financieros que se negocian en un mercado financiero y entre mas títulos se negocien más amplios será el mercado financiero y la Profundidad: donde la existencia de curvas de oferta y demanda por encima y por debajo del precio de equilibrio que existe en un momento determinado. Además si la demanda comprar a un precio superior al precio y si existe alguien que está dispuesta a vender a un precio inferior.

Todas estas características apuntan a que a los mercados financieros le interesa que los inversores accedan a el como unidades superavitarias para poder proveerles fondos a las unidades deficitarias, por ello es que le garantizan la transparencia del mercado, el control de la emisión, y le reducen todos los costos de transacción (información y búsqueda)

### **Clasificación de los Mercados Financieros**



La tipología aplicable a los mercados financieros es prácticamente inagotable, por ello solo comentaremos las clasificaciones más comunes. Por tanto y en primer grupo de ellas atiende al instrumento financiero intercambiado. Dada su variedad, casi infinita, los diferentes grupos se establecen en función de las características que se juzgan más representativas para cada estudio. Así, en función de su naturaleza jurídica, se distingue de acuerdo como se rigen cada uno de los países que se establecen

Una segunda clasificación, posiblemente la más significativa desde el punto de vista financiero, es la que, basándose en si el emisor del instrumento financiero recibe o no nueva financiación, distingue entre mercados primarios, en los que nacen y mueren los instrumentos financieros y la deuda que reconocen, y mercados secundarios, en los que el intercambio de instrumentos financieros preexistentes origina el cambio de acreedor.

La tercera clasificación que va a citarse es la que distingue entre mercados directos e indirectos. En los primeros, los instrumentos financieros emitidos por los demandantes últimos de financiación (instrumentos directos) son adquiridos directamente por los oferentes últimos de financiación. En cambio, en los mercados indirectos los instrumentos directos son adquiridos por intermediarios financieros con la financiación que captan emitiendo instrumentos financieros diferentes (denominados indirectos)

Finalmente, un cuarto criterio para clasificar mercados es en función de las operaciones simples que en ellos se negocian. Se distingue así entre mercados al contado, en los que, lógicamente, se negocian operaciones al contado, y mercados derivados, en los que se contratan operaciones a plazo. Estas operaciones a plazo pueden ser bien «a medida», con las características que libremente pacten las partes contratantes, o bien tener normalizados la clase y número de instrumentos financieros objeto de cada compraventa aplazada (contrato) y su fecha de liquidación, en cuyo caso se denominan futuros.

También se toma en cuenta la Clasificación de Mercados Financieros según Fabozzi y Modigliani 1996, partiendo de su propia naturaleza

- Clasificación por la Naturaleza de la Obligación: Mercado de deuda y Mercado de acción
- Clasificación por Vencimiento de la Obligación: Mercado de dinero y Mercado de capitales
- Clasificación por Madurez de la Obligación: Mercado primario y Mercado secundario.
- Clasificación por Entrega inmediata o futura: Mercado spot en efectivo y Mercado derivado.
- Clasificación por Estructura Organizacional : Mercado de subasta , Mercado de mostrador y Mercado intermedio

### **Operaciones de los Mercados Financieros**

Para clasificar los principales tipos de transacciones u operaciones que pueden realizarse en los mercados financieros, un criterio básico es en función del número de compraventas a que se refieren los compromisos adquiridos en la fase de contratación. Si dichos compromisos se refieren a una sola compraventa, se trata de operaciones simples, que se subdividen en operaciones al contado, cuando se acuerda que entre la fecha de contratación y la de liquidación medie un número determinado de días naturales o hábiles, específico para cada mercado, y operaciones a plazo, cuando media un número superior de días.

## **2. Conceptualización, Objetivos Funciones y Clasificación de los mercados de Capitales**

Los mercados de valores, y en especial, sus Sociedades Rectoras, están sometidos a un mercado deber de velar por el correcto funcionamiento de las operaciones y la protección de los emisores e inversores, evitando cualquier clase de práctica indeseable, junto con los órganos reguladores y supervisores correspondientes, de forma que se garantice la transparencia, la liquidez y la correcta eficiencia de dichos mercados.

A los mercados de capitales concurren los inversionistas (personas naturales o jurídicas con exceso de capital) y los financistas (personas jurídicas con necesidad de capital).

Estos participantes del mercado de capitales se relacionan a través de los títulos valores, estos títulos valores pueden ser de renta fija o de renta variable.

La función básica del sistema financiero y de los mercados de capitales es la de conectar a los ahorristas con excedentes de capital, con aquellos que necesitan capital para realizar sus inversiones. Esta asignación de recursos implica un correcto funcionamiento del sistema de precios (tasas de interés). En un mercado eficiente los precios incorporan toda la información económica financiera relevante y los riesgos asociados que implican expectativas inciertas sobre el futuro (Stiglitz, 2002).-

El mercado de capitales por excelencia es la Bolsa que es un lugar donde se realizan operaciones de compra y venta de valores mobiliarios, que son documentos jurídicos acreditativos de la propiedad de partes alícuotas del capital de una sociedad anónima (Acciones) o de un préstamo a la misma (Obligaciones), o a entidades públicas (Deuda Pública) y que devengan una renta variable o fija según los casos. Conjunto de instituciones financieras que canalizan la oferta y la demanda de préstamos financieros a largo plazo. Muchas de las instituciones son intermediarias entre los mercados de corto plazo. Los mercados de capitales están constituidos por la oferta y demanda de recursos para la inversión, donde existe un Mercado Primario- emisión inicial de valores y Mercados Secundario-intercambio de valor ya en circulación y esta regulado por la ley de mercados de capitales según Carrillo 2004

## **Objetivos**

- Permite la transferencia de recursos de los ahorradores, a inversiones en el sector productivo de la economía.
- Establece eficientemente recursos a la financiación de empresas del sector productivo.
- Reduce los costos de selección y asignación de recursos a actividades productivas.
- Posibilita la variedad del riesgo para los agentes participantes.
- Ofrece una amplia gama de productos, de acuerdo con las necesidades de inversión o financiación de los participantes en el mercado.

### **Elementos que lo conforman**

La emisión, suscripción, intermediación y negociación de los documentos emitidos en serie o en masa respecto de los cuales se realiza oferta pública que otorgan a sus titulares derechos de crédito, de participación y de tradición o representativos de mercancías.

Según Carrillo 2005 existen otros componentes de los mercados de capitales como son : las Bolsa de Valores , Intermediarios ( sociedades , fondos mutuales , corredores de bolsa , banca comercial) , emisores , vendedores e inversionistas , compradores o demandantes .

Los Títulos de Renta Fija son los que confieren un derecho a cobrar unos intereses fijos en forma periódica, es decir, su rendimiento se conoce con anticipación. Por el contrario, los Títulos de Renta Variable son los que generan rendimiento o pérdida dependiendo de los resultados o circunstancias de la sociedad emisora y por tanto no puede determinarse anticipadamente al cierre del ejercicio social. Se denominan así en general a las acciones

### **3. Mercados financieros y Mercados de Capitales en Iberoamérica casos: México, Argentina, España y Venezuela ¿comparación posible?**

En **Venezuela** el mercado monetario está regulado por la Superintendencia de Bancos y Otras Instituciones Financieras, mediante la Ley General de Bancos. Los mercados de capitales están integrados por una serie de participantes que, compra y vende acciones e instrumentos de crédito con la finalidad de que los financistas cubran sus necesidades de capital y los inversionistas coloquen su exceso de capital en negocios que generen rendimiento. Y la Comisión Nacional de Valores, a través de la Ley de Mercado de Capitales. Esta Ley regula la oferta pública de valores, cualquiera que éstos sean, estableciendo a tal fin los principios de organización y funcionamiento, las normas rectoras de la actividad de cuantos sujetos y entidades intervienen en ellos y su régimen de control.

### **Están conformado el Mercado de Capitales por**

El Mercado de Capitales en Venezuela, como cualquier otro mercado internacional, está conformado por una serie de participantes que cumplen con una función muy importante en el desarrollo evolutivo del mismo.

Entre los aspectos más importantes que ofrece este mercado, tenemos:

- Debe estar en capacidad de ofrecer una gama de productos financieros que promuevan el traslado de capitales hacia este último, a fin de incentivar el ahorro interno.
- Fuente de capital para aquellas empresas que deseen incrementar el mismo.
- Debe brindar facilidad y los medios necesarios a objeto de permitir la entrada y la salida del capital, cuando el inversionista así lo desee.
- Debe contar con mecanismos óptimos a fin de brindar la seguridad, el control y la fiscalización necesaria por el resguardo del patrimonio de los inversionistas.
- Debe contar con los mecanismos y operatividad necesaria, ajustada a estándares internacionales, tales como aquellos ofrecidos por mercados del primer mundo a objeto de competir en los mejores términos con otros mercados internacionales.

### **Leyes fundamentales que se basan**

El mercado de capitales venezolano se rige por la Ley de Mercado de Capitales, Ley de Cajas de Valores y Ley de Entidades de Inversión Colectiva y las normas emitidas por el Ministerio de Hacienda y la Comisión Nacional de Valores (CNV).

### **Valores negociables**

- Acciones: Son títulos valores que representan una parte del capital de la empresa que las emite, convirtiendo a su poseedor en co-propietario de la misma en la medida de su inversión. Para el inversionista las acciones representan un activo en su patrimonio y puede negociarlas con un tercero a través de las bolsas de valores.
- ADR'S: American Depositary Receipts. Certificados negociables que se cotizan en uno o más mercados accionarios y constituyen la propiedad de un número

determinado de acciones. Fueron creados por Morgan Bank en 1927 con el fin de incentivar la colocación de títulos extranjeros en Estados Unidos.

- GDS's (Global Depositary Shares): Cada unidad de este título representa un número determinado de acciones de la empresa. Se transan en dólares a nivel internacional. Son emitidos por un banco extranjero, sin embargo las acciones que representan están depositadas en un banco localizado en el país de origen de la compañía.
- Warrants: Es una opción para comprar los títulos o acciones en una fecha futura a un determinado precio.
- Bonos: También llamados obligaciones, son títulos valores que representan una deuda contraída por la empresa que los emita y poseen características como valor, duración o vida del título, fecha de emisión, fecha de vencimiento, cupones para el cobro de los intereses y destino que se dará al dinero que se capte con ellos.

### **Clases de operaciones**

De acuerdo con la oportunidad cuando deben ser liquidadas las operaciones bursátiles que se llevan a cabo mediante el sistema de transacciones, se clasifican en:

- De Entrega Regular: siendo estas las operaciones que deben ser liquidadas al tercer (3er) día hábil bursátil siguiente a su celebración. Cualquier modificación de este plazo, será notificada en su debida oportunidad a través de Circulares.
- A Plazo: siendo estas las operaciones cuyo período de liquidación es diferente al convenido en las operaciones regulares. El período puede estar comprendido entre uno y sesenta días hábiles bursátiles, contados a partir del día de la celebración de la operación, el cual debe ser especificado al momento de ingresar la orden en el sistema. Queda entendido que el período concebido para liquidar una operación regular, no está contemplado en el sistema de transacciones dentro de la categoría de "Operaciones A Plazo".

En el caso de **México** según De Oña (2003) la vitalidad de sus mercados financieros queda bien de manifiesto en este acto por que han sabido avanzar también hacia una

configuración integrada que viene ampliando constantemente la gama de servicios y productos que ofrece. Por ello, la Bolsa Mexicana de Valores acierta plenamente con la puesta en marcha de un nuevo mercado de opciones a través de MEXDER, un mercado que ha experimentado un destacadísimo crecimiento a lo largo de los últimos años en la negociación de futuros, con un despegue espectacular a partir del año 2002.

La creación de un mercado de opciones financieras en México ha desarrollado nuevos productos sofisticados de ahorro e inversión, como pueden ser los fondos con rendimiento garantizado, que resulta de especial atractivo para las entidades bancarias.

El Mercado AIAF permite la conversión en títulos valores de todos aquellos flujos futuros de ingresos procedentes de muy distintas actividades empresariales, y una magnífica fórmula para que las entidades bancarias puedan obtener fondos aligerando al mismo tiempo sus balances, De Oña (2003).

La titulización es la vía muy para financiar infraestructuras y proyectos de interés para los ciudadanos y la incorporación de un Mercado de Opciones no supone solamente un nuevo vehículo de inversión que amplíe la gama de posibilidades que se ofrecen a los inversores. La introducción de las opciones aumenta cualitativamente la dimensión del mercado y potencia exponencialmente las posibilidades y capacidades de todos los que operan en este mercado. Las Opciones del nuevo Mercado que crea MEXDER serán negociadas por el denominado “sistema europeo”, en el caso de las Opciones sobre Índices (IPC), es decir que solamente se pueden ejercer en la fecha de vencimiento, y mediante liquidación por diferencias. Por su parte las opciones sobre acciones adoptan el denominado “sistema americano”, que permite que sean ejercidas en cualquier momento previo a la fecha de vencimiento, y en este caso mediante entrega del subyacente. Ambos tendrán vencimientos trimestrales y, por supuesto, negociación electrónica y cámara de contrapartida central (ASIGNA).

Según De Oña (2003) Considera que la implantación de este nuevo mercado de opciones en MEXDER supone un hito destacado en la consolidación de un mercado financiero mexicano de plenos servicios, que debe ser complementado con las medidas legislativas y normativas necesarias para que todos los que operen en dicho mercado puedan aprovechar las potencialidades que brinda de cara a la cobertura de riesgos y al desarrollo de nuevos productos que benefician a los inversores.

La información y Memoria como órgano de supervisión y vigilancia, en el caso de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, así como la elaboración de un informe anual sobre el propio cumplimiento de las normas de control. Donde es imprescindible extremar los mecanismos de control y la generación de información para que los órganos responsables de la entidad puedan conocer con detalle el riesgo que comportan estas operaciones y poder cumplir con los requisitos que exigen los supervisores.

Según García 1998 en **México** Los agentes participantes en los mercados de capitales son los oferentes de fondos a largos plazos, aunque son requeridos más por los demandantes de fondos que si necesitan efectivamente financiamiento a largo plazo.

En el mercado de capitales, a diferencia del mercado de dinero, no se presenta el dominio de los instrumentos emitidos por el gobierno sobre los de origen privado en el momento de la oferta. A diferencia del mercado de dinero en donde predominan los instrumentos emitidos por el gobierno en su afán de reducir el déficit público en el corto plazo, en el mercado de capitales aparecen con más fuerza las empresa, muchas de las cuales están involucradas en sendos procesos de expansión, representando con ello el mayor porcentaje de documentos y montos negociados en este mercado.

Las obligaciones presentan diversas formas o características que permiten clasificarlas de la siguiente forma:

- Obligaciones Clásicas. , Obligaciones Indexadas, Obligaciones Con cláusula de participación en beneficios, Obligaciones Convertibles, Obligaciones con warrant y Obligaciones Subordinadas
- Obligaciones Clásicas: Son aquellos títulos de renta fija con interés de carácter constante, pagadero periódicamente. Son los verdaderos títulos de renta fija.
- Obligaciones Indexadas: Son la respuesta a tiempos y mercados financieros más turbulentos y volátiles donde los tipos de interés, sobre todo a largo plazo, resultan difícilmente previsibles. Estos documentos ofrecen pagos de intereses



totalmente diferentes a lo largo de su vida, determinados de acuerdo al comportamiento de las tasas de interés y la inflación.

### **Acciones (Documentos de Renta Variable)**

Además de los documentos de renta fija en el mercado de capitales encontramos instrumentos con renta variable, los cuales son por excelencia las acciones o activos que representan partes alícuotas del capital de la sociedad que las emiten y confieren a sus titulares la condición de socio, con sus respectivos derechos y obligaciones políticas y económicas. Las acciones están representadas por títulos nominativos que servirán para acreditar y transmitir la calidad y los derechos de socio. (García 1998)

Los derechos económicos que confieren se refieren a los de suscripción preferente, que consiste en que tienen prelación en participar en las ampliaciones de capital. En cuanto los políticos, el más relevante es el de participar en la Junta General de Accionistas que controla directamente al Consejo de Administración de la empresa. Aunque para este último punto, deben de contar con un número importante de acciones. Aunque en el contrato social puede estipularse que las acciones pueden ser de distintas clases, otorgando con esto más derechos que otras.

### **Colocación y manejo de instrumentos**

La colocación de los instrumentos del mercado de capitales, tanto los de renta fija como los de renta variable, ocurre en el mercado primario o de emisión. En él los emisores contactan directamente a los compradores de las acciones u obligaciones. Aquí, el pago del documento va directamente a las arcas de la institución emisora. En el mercado primario participan solamente casas de bolsa o instituciones financieras debido a los volúmenes manejados. La colocación puede ser de manera directa o indirecta. De manera directa es cuando no existe intermediación entre el emisor y el tenedor; la indirecta es cuando si se produce la intermediación de un tercero.

El mercado secundario, por otro lado, es donde se intercambian las acciones y las obligaciones entre distintos tenedores. De la compra y venta de estas acciones no percibe beneficio económico alguno la empresa. En el mercado secundario se organiza

la compra y venta de obligaciones acciones entre los inversionistas y su medio habitual son los mercados bursátiles.

### **Ley de Sociedades de Inversión**

Otro de los instrumentos jurídicos que se encarga de regular el funcionamiento de los mercados de capital es la Ley de Sociedades de Inversión. Esta ley se encarga de regular la organización y funcionamiento de las sociedades de inversión, la intermediación de sus acciones en el mercado de valores así como las autoridades y servicios correspondientes.

Las sociedades de inversión tienen como objetivo la adquisición de valores y documentos, seleccionados de acuerdo al criterio de diversificación de riesgos y con recursos provenientes de la colocación de acciones representativas de su capital social entre el público inversionista. Existen tres tipos de sociedades de inversión:

Sociedades de inversión comunes, Sociedades de inversión en instrumentos de deuda o renta fija y Sociedades de inversión de capitales.

Las sociedades de inversión comunes operan con valores y documentos de renta variable y fija aunque limitadas por ley a la posesión de un determinado porcentaje de acciones u obligaciones. Las sociedades de inversión en instrumentos de deuda sólo podrán negociar con instrumentos de deuda emitidos por el gobierno.

En lo que se refiere a las sociedades de inversión de capitales, estas operarán con valores y documentos emitidos por empresas que requieren recursos a largo plazo y cuyas actividades estén relacionadas preferentemente con los objetivos del a planeación nacional del desarrollo. Esto es, se encargan de invertir en instrumentos propios del mercado de capitales.

En **España**, la organización de los mercados de capitales según Bachiller 2005 se Estructura de la siguiente manera

a) C.N.M.V.: Comisión Nacional del Mercado de Valores. Es el organismo básico para el conjunto del sistema financiero. Es un ente público con personalidad jurídica o propia, y plena capacidad pública o privada. Tiene como funciones:

- Supervisar e inspeccionar los mercados de valores.
- Velar por la transparencia de los mercados financieros. Libre flujo de información.
- Supervisar la correcta formación de los precios.
- Proteger a los inversores.
- El objetivo que debería tener la CNMV es tratar de que el mercado tienda al ideal de mercado perfecto.

b) Sociedad Rectora de las Bolsas de Valores: son S.A. cuyos accionistas son exclusiva y obligatoriamente las sociedades y agencias de valores y bolsa.

Tiene las siguientes funciones:

- Regir y administrar la correspondiente bolsa. Las 4 bolsas: que existen Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia.
- Cada ciudad tiene su sociedad rectora.
- Las agencias de valores están formadas por Brokers.
- Las sociedades de valores están formadas por Dealers.

Si una de las agencias o sociedades pasa a ser accionista de la sociedad rectora de la bolsa, se le añade la coletilla de bolsa.

- Agencia de Valores y Bolsa (AVB).
- Sociedades de Valores y Bolsa (SVB).

Las cuatro bolsas son lo que se llama el Sistema Tradicional ó Mercado de Corros. Este Mercado de Corros o Sistema Tradicional consiste en que se negocian en sesiones de unos 10 minutos los distintos títulos que allí cotizan.

Frente al mercado discontinuo se crea el Mercado Continuo de acciones. Sociedad de Bolsas. Funciona a través del SIBE (Sistema de Interconexión Bursátil Español), pretende interconectar las cuatro bolsas para crear un mercado único.

El SIBE está organizado por la Sociedad de Bolsas que es anónima, y está constituida por las sociedades rectoras de bolsa, donde el 25% del capital de la Sociedad de Bolsa lo tiene cada sociedad rectora: Los títulos que se negocian en el mercado continuo (SIBE) dejan de negociarse en el discontinuo (Mercado de Corros).

S.C.L.V.: Sistema de Compensación y Liquidación de Valores. Es una S.A. compuesta por las entidades implicadas en los procesos de liquidación y compensación de valores.

Estas entidades son:

- Sociedades de Valores y Bolsa (SVB).
- Agencias de Valores y Bolsa (AVB).
- Bancos.
- Cajas de Ahorros
- Funciones del SCLV:

Compensar y liquidar los valores que se negocian, así como, llevar el registro contable de los valores admitidos a cotización que vengan representados mediante anotaciones en cuenta, cuyos accionistas son los propios miembros del mercado. Este sistema de compensación y liquidación es único para todo el mercado de valores.

#### **Características de los miembros del mercado:**

SVB: las Sociedades de Valores y Bolsa actúan por cuenta propia, teniendo un capital mínimo exigible de 50 millones de pesetas.

AVB: las Agencias de Valores y Bolsa actúan por cuenta ajena, teniendo un capital mínimo exigible de 150 millones de pesetas.

En el caso de **ARGENTINA** los participantes del Mercado de Capitales Argentino son:

- Comisión Nacional de Valores.

- Empresas cotizantes.
- Estado nacional, provincial y municipales.
- Sistema Bursátil Argentino.
- Mercado Abierto Electrónico.
- Fondos comunes de inversión.
- Administradoras de fondos de jubilaciones y pensiones.
- Público inversor.
- Calificadora de riesgo crediticio.

Se conforman de los siguientes entes

El Mercado de Capitales formado básicamente por: la Comisión Nacional de Valores, las Bolsas de Comercio, los Mercados de Valores y la Caja de Valores.

### **Comisión Nacional de Valores**

Es un organismo autárquico creado en la órbita del Ministerio de Economía de la Nación, integrado por cinco directores designados por el Poder Ejecutivo, que posee las siguientes funciones:

- Autorizar la oferta pública de títulos valores y fijar los requisitos que los emisores deben cumplir para esa autorización sea mantenida.
- Asesorar al gobierno nacional sobre los pedidos de autorización para funcionar que efectúen las bolsas de comercio cuyos estatutos prevén la cotización de valores y los mercados de valores
- Llevar el índice general de los Agentes y Sociedades de Bolsa inscriptos en los mercados de valores.
- Llevar el registro de las personas autorizadas para efectuar oferta pública de valores y establecer las normas a que deben ajustarse aquéllas y quienes actúan por cuenta de ellas.
- Aprobar los reglamentos de las bolsas de comercio relacionados con la oferta pública de valores, y los de los mercados de valores.

- Fiscalizar el cumplimiento de las normas legales, estatutarias y reglamentarias en lo referente al ámbito de aplicación de la ley de oferta pública de valores.
- Fiscalizar a las sociedades por acciones que realizan oferta pública de sus valores, desde el punto de vista del derecho societario.
- Autorizar la constitución de fondos comunes de inversión.
- Fiscalizar a las sociedades gerentes y depositarias de fondos comunes de inversión.
- Intervenir en la autorización gubernamental para el funcionamiento de cajas de valores, es decir, entidades que tengan a cargo administrar un depósito colectivo de títulos valores.
- Controlar a las cajas de valores y aprobar sus reglamentos.
- Autorizar la constitución de mercados de futuros y opciones en títulos valores y otros activos, y fiscalizarlos.
- Autorizar el funcionamiento de las entidades calificadoras de riesgo crediticio, y fiscalizarlas.

A fin de cumplir con su cometido la CNV puede requerir informes, realizar investigaciones e inspecciones en las personas que fiscaliza, recabar auxilio de la fuerza pública, iniciar acciones judiciales, etc. La información recogida en el ejercicio de sus funciones tiene carácter secreto.

La CNV puede sancionar con apercibimiento, multa, suspensión o prohibición de efectuar oferta pública a las personas físicas o jurídicas que no cumplan las disposiciones legales y reglamentarias vigentes.

### **Bolsas de Comercio**

Las bolsas de comercio cuyos estatutos prevean la cotización de títulos valores tienen por función:

- Autorizar, suspender y cancelar la cotización de valores en la forma que dispongan sus reglamentos.

- Establecer los requisitos que deben cumplirse para cotizar valores, y mientras subsista la autorización.
- Controlar el cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias por parte de las sociedades cuyos valores se coticen.
- Dictar las normas y medidas necesarias para asegurar la veracidad de los balances y demás documentos que deban presentar o publicar las entidades autorizadas a cotizar sus valores.
- Dictar normas reglamentarias que aseguren la veracidad en el registro de las cotizaciones y publicar las mismas y los precios corrientes.

Existen dos Bolsas de Comercio: la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Bolsa de Comercio de Rosario.

### **Mercados de Valores**

Es una sociedad anónima, que cuenta con autorización de cotización. Su capital social está representado por acciones, que dan derecho a su titular a operar como Agente o Sociedad de Bolsa en nombre propio o por cuenta de terceros. Sus funciones son:

- Establecer los requisitos para la negociación de títulos valores, bajo el régimen de oferta pública.
- Liquidar y garantizar las operaciones de títulos valores; pudiendo además establecer qué operatorias gozan de la garantía de cumplimiento y cuáles no.
- Determinar y reglamentar las operaciones que realizan los Agentes y Sociedades de Bolsa; así como también dictar las normas a que éstos están sujetos y fiscalizar su cumplimiento.

Estos deben constituirse como sociedades anónimas con acciones nominativas no endosables y estar adheridos a una bolsa de comercio.

Deben, asimismo, dictar las normas necesarias para asegurar la realidad de las operaciones efectuadas por los agentes y sociedades de bolsa, cuyo registro llevan. Los agentes y sociedades de bolsa deben ser accionistas del correspondiente Mercado y

socios de la respectiva Bolsa de Comercio, constituir una garantía patrimonial a la orden del mercado que actúen y justificar su idoneidad para el cargo mediante un examen de capacitación.

En el ejercicio de sus funciones, deben ajustarse a lo dispuesto por el Mercado de Valores y guardar secreto de las operaciones que realicen por cuenta de terceros.

Los mercados de valores tienen facultades disciplinarias sobre los agentes y sociedades de bolsa, pudiendo aplicar apercibimientos, suspensiones o revocación de la inscripción para actuar a los mismos. Resumiendo lo anteriormente descrito, los mercados de valores son entidades autoreguladas que sustancialmente reglamentan, garantizan y liquidan las operaciones.

### **Mercado Abierto Electrónico**

El MAE es un mercado electrónico donde se negocian Títulos Públicos y Obligaciones Negociables, tanto en operaciones de contado como a término, en el cual la liquidación se hará directamente por cada una de las partes. Tanto Bancos o Compañías Financieras de capital argentino o extranjero pueden ser Agentes de MAE.

La organización de este mercado electrónico, además de cumplir con las regulaciones requeridas, se basó de ciertos principios:

- Disminuir los riesgos en cada transacción.
- Mejorar la transacción sobre precios.
- Confirmar y registrar todas las transacciones efectuadas durante el día.
- Ofrecer al público en general y a los operadores en particular la mejor información sobre precios y volúmenes de mercado.

### **Caja de Valores**

Esta entidad, creada por la Ley N° 20643 y reglamentada por Decreto 659/74 es un importantísimo engranaje del sistema bursátil argentino. Su función es recibir depósitos colectivos de valores mobiliarios autorizados a la oferta pública, para lo cual procede a abrir una cuenta a nombre de cada depositante autorizado.



Debido a las características del depósito colectivo, que establece una copropiedad indivisa para los valores de una misma especie entre los comitentes, la Caja se compromete a entregar una misma cantidad de títulos pero no la misma numeración que originalmente recibiera. Asimismo, esta entidad presta diversos servicios, tales como actuar como agente pagador de dividendos, efectuar suscripciones, etc.

### **Productos de Mercados de Capitales**

Los productos operados en los distintos mercados argentinos son los siguientes:

| Mercado                              | Prod. Ppal  | Productos                        |
|--------------------------------------|-------------|----------------------------------|
| Bolsa de Comercio de Buenos Aires    | Acciones    | Acciones (locales y extranjeras) |
|                                      |             | Bonos                            |
|                                      |             | Opciones Acciones                |
|                                      |             | Cauciones                        |
|                                      |             | FX Futuros (Indol) – dólar       |
| Mercado Abierto Electrónico          | Bonos       | Bonos                            |
|                                      |             | Letras                           |
|                                      |             | FX Spot                          |
|                                      |             | FX Futuros (MAE OCT) – dólar     |
|                                      |             | Call                             |
| Bolsa de Comercio de Rosario (ROFEX) | Commodities | Futuros Commodities              |
|                                      |             | Opciones Commodities             |
|                                      |             | FX Futuros – dólar, euro, real   |
|                                      |             | FX Opciones – dólar              |

Dentro del grupo de Bonos, se destacan las Letras y Notas emitidas por el Banco Central (Lebac y Nobac). Se licitan semanalmente, y se emiten en Pesos y en Pesos indexados por la inflación. También es importante la operatoria de Bonos soberanos emitida después del default (Boden).

Dentro del grupo de productos bursátiles se destacan los Cedears (son acciones de empresas no argentinas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires), que son utilizadas para ingresar/enviar divisas del/al exterior.

Otros productos relevantes son los fideicomisos financieros y los plazos fijos indexados por la inflación.

#### 4. Cuadro comparativos de los Mercados en Iberoamérica

|   | Argentina  | México   |
|---|--|--|
| Organismo regulador y manejo de los mercados de capitales | La Comisión Nacional de Valores, las Bolsas de Comercio, los Mercados de Valores y la Caja de Valores.   | Infobolsa, la sociedad de BME dedicada a la difusión de información, en la que también participa la Deutsche Börse<br>Casas de bolsa o instituciones financieras.<br>Sociedades de inversión comunes.<br>Sociedades de inversión en instrumentos de deuda o renta fija.<br>Sociedades de inversión de capitales. |
| Productos ofrecidos                                       | Letras y Notas emitidas por el <u>Banco</u> Central (Lebac y Nobac)..<br><br>Bonos soberanos emitidos (Boden)Cedears (son acciones de empresas no argentinas que cotizan en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires)<br><br>Fideicomisos financieros y los plazos fijos indexados por la inflación. | bondes y los ajustabonos.<br><br>valores de renta fija y valores de renta variable<br><br>Obligaciones Clásicas.<br><br>Obligaciones Indexadas.<br><br>Obligaciones Con cláusula de participación en beneficios,<br>Obligaciones Convertibles,Obligaciones con warrant y Obligaciones Subordinadas               |

|  |   |  |
|--|---|--|
| <b>Cantidad de Mercados de Capitales</b> | La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Bolsa de Comercio de Rosario.   | La Bolsa de México D:F   |
| <b>Régimen Legal</b>                     | <b><u>Caja de Valores</u></b><br><br>Esta entidad, creada por la Ley N° 20643 y reglamentada por Decreto 659/74 | Ley de Sociedades de Inversión.<br><br>La Bolsa Mexicana de Valores, S.A. Opera por concesión de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, con apego a la Ley del Mercado de Valores. |

|  | <b>Venezuela</b>  | <b>España</b>  |
|--|---|--|
| <b>Organismo regulador y manejo de los mercados de capitales</b> | Superintendencia de Bancos<br>Comisión Nacional de Valores.   | C.N.M.V.: Comisión Nacional del Mercado de Valores<br><br>Sociedad Rectora de las Bolsas de Valores:<br><br>S.C.L.V.: Sistema de Compensación y Liquidación de Valores<br><br>Sociedades de Valores y Bolsa (SVB).<br><br>Agencias de Valores y Bolsa (AVB).<br><br>Bancos.<br><br>Cajas de Ahorros<br><br>Funciones del SCLV: |
| <b>Productos ofrecidos</b>                                       | Acciones.<br><br>ADR'S: American Depositary Receipts. Certificados negociables.<br><br>GDS's (Global Depositary Shares):<br><br>Warrants.<br><br>Bonos: | (Sistema de Interconexión Bursátil Español),   |
| <b>Cantidad de Mercados</b>                                      | Bolsa de Caracas  | Las 4 bolsas: que existen  |

|                      |   |                                       |
|----------------------|---|---------------------------------------|
| <b>de Capitales</b>  |   | Madrid, Barcelona, Bilbao y Valencia. |
| <b>Regimen legal</b> | Ley General de Bancos El mercado de capitales venezolano se rige por la Ley de Mercado de Capitales, Ley de Cajas de Valores y Ley de Entidades de Inversión Colectiva y las normas emitidas por el Ministerio de Hacienda y la Comisión Nacional de Valores (CNV). |                                       |

Fuente Propia

## 5. Consideraciones finales

No existe un sistema financiero que agrupe los mercados financieros y de capitales en ningún país, al plantear esta interrogante de la misma cara de la moneda, nos damos cuentas que las semejanzas o diferencias son muy palpables, en este caso la llamada globalización de los mercados regionales en este momento representa una alternativa viables , pero con restricciones , aunque los mercados de capitales no requieren un espacio físico para su funcionamiento si representa una ventaja como los mercados de España y Argentina con respecto a México y Venezuela , los primero poseen de tres a cuatro bolsas donde se pueden negociar mas acciones , con proporción a una sola bolsa como de Caracas y México D.F

Los productos que se ofrecen y sus variedades que cada uno, se hacen más atractivo para los inversionistas y esto conlleva aumentar el número de transacción, esto representa que cada país, tiene una gama de instrumentos financieros que cada inversionista puede escoger de acuerdo a su exigencia y necesidad de inversión

El régimen legal con se maneja los mercados de capitales esta estructurado de acuerdo las leyes de cada país, esto en base a su constitución o marco jurídico de las relaciones mercantiles, esto se relaciona con las barreras que limitan las globalizaciones de los mercados y hace realizable o no un mercado único bursátil, se puede hablar de una moneda de una sola cara.

Los organismos que regulan y manejan estos mercados representan la naturaleza individual de cada uno de ellos, su funcionabilidad, su estructura y organización, por ello afirmamos que no existe en este momento histórico una posible globalización de los mercados bursátiles.

Al comparar estos países latinoamericanos con un europeo se evidencia de forma mas marcada su funcionabilidad y discrepancia, solo buscado una plataforma que regule su funcionabilidad legal jurídica y con un sistema de tecnología podemos predecir en un futuro un mercado de una sola cara

## **Referencia Bibliografía**

Bachiller, Alfredo (2003) **Mercados Financieros Tipos de Mercados Financieros**  
<http://www.megabolsa.com/biblioteca/financiero.htm> Profesor de la Universidad de Zaragoza (España)

De Oña Navarro Francisco (2003) **Ampliación e integración de Mercados: especial referencia al Mercado de Opciones en México.** Vicepresidente Ejecutivo de Grupo mF (MEFF-AIAF-SENAF).

Fabozzi, Frank y Modigliani (1996) **Mercados e Instituciones Financieras**  
Editorial Prentice Hall México

4 García Alain 1998. **El Mercado de Capitales en México**  
<http://www.geocities.com/CapitolHill/Senate/7345/ensayos/mercado.htm>  
15/03/2006

5. Gómez López, Roberto (2001): "**Producción del sector de la construcción**" en **Contribuciones a la economía de La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes** <http://www.eumed.net/cursecon/colaboraciones/index.htm>  
consultado el (14/03/2006).

6. Lavanda Reátegui, Diana Gloria 2005 Comportamiento del **Mercado de Capitales en América del Sur** Universidad Inca Garcilaso de la Vega Perú,  
[www.monografia .com](http://www.monografia.com). Fecha de consulta 10/3/2006.

7 Torres Guillermo y López Remy 2004 **Análisis Jurídico-Económico Del Swap Su Utilización En Mercados Financieros**  
<http://www.monografias.com/trabajos28/analisis-juridico/analisis-juridico4.shtml>  
[fecha de Consulta 2/3/2006](#)

Paginas Consultadas <http://www.ciberconta.unizar.es/leccion/fin002/INICIO.HTML>

Bolsa de los países

<http://www.bmv.com.mx/>

<http://www.bcba.sba.com.ar/>

<http://www.euroresidentes.com/resifinance.html>

<http://www.caracasstock.com/>

# **COOPERACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN EN LA PYME GALLEGA**

María Isabel Cal Bouzada

[ical@uvigo.es](mailto:ical@uvigo.es)

María Victoria Verdugo Matés

[vverdugo@uvigo.es](mailto:vverdugo@uvigo.es)

Carlos María Fernández-Jardón

[cjardon@uvigo.es](mailto:cjardon@uvigo.es)

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad de Vigo

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo.

## **Resumen**

En el momento actual toda empresa tendrá que enfrentarse al gran reto que supone la globalización o mundialización de la economía y, en consecuencia, tanto la multinacional como la gran empresa y la PYME, ya no tendrán como mercado de referencia el de su país sino el mercado mundial.

Para hacer frente a la competencia, la empresa tendrá que abordar el proceso de internacionalización, y podrá hacerlo de una manera individual o en cooperación, siendo ésta última la más ventajosa para la PYME, por lo que su estudio y repercusión será el objetivo básico de este trabajo.

En primer lugar se analizan los distintos acuerdos de cooperación que realizan las empresas gallegas. A continuación se estudia la intensidad internacionalizadora de la PYME, medida por la capacidad que tiene de llegar a los mercados más alejados psicológicamente. Por último, mediante una caracterización de cada uno de los niveles en los que se mide la intensidad internacionalizadora se estudia cuáles son los principales acuerdos de cooperación que se realizan en cada caso.

*Palabras clave:* Internacionalización, Cooperación, Distancia Psicológica, PYME.

## **Abstract**

Actually any company will have to deal with the great challenge that supposes the globalization of the economy. So that, both the multinational and the SME should be considered as a market of reference the world market.

To be competitive the company will have to approach the process of internationalization. This process can be possible in an individual or in cooperation way the latter is the most profitable for the SME, so that, this paper analyzes the way of internationalization and your repercussion.

First there are analyzed the different agreements of cooperation that realize the Galician companies. Later the internationalization intensity is studied of the SME measured by the capacity that has of coming to the markets most psychologically moved away from it. Finally, by means of a characterization of each one of the levels in which the internationalization intensity measures up there are studied which are the principal cooperation agreements that are realized in every case.

*Key words:* Internationalization, Cooperation, Psychological Distance, SME.



## ***1. GLOBALIZACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN COMO CAUSAS DE LA COMPETITIVIDAD Y LA COOPERACIÓN***

En los inicios del siglo XXI, y desde hace ya varias décadas, estamos inmersos en una serie imparable de cambios en el terreno social, político y económico. Desde el punto de vista empresarial, es probable que, entre otros rasgos característicos, el siglo XX pase a la historia, como el de la consolidación del modelo de empresa y el del despertar de la Era de la Información. Fruto de esta última y posiblemente también causante de su posterior desarrollo es el fenómeno de la globalización.

La mayoría de las definiciones presentan la globalización como la tendencia mundial hacia una mayor apertura e integración de las actividades económicas. Una de las consecuencias más perceptibles de la globalización es que las fronteras se eliminan y, sin embargo, lo local, lejos de perder su importancia, se hace imprescindible para satisfacer necesidades de todo tipo. Por ello, es fácil entender que la globalización ha facilitado la internacionalización de las empresas.

Como idea aproximativa al fenómeno de la internacionalización, se puede decir que se trata del conjunto de actividades que la empresa desarrolla fuera de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural. Aunque no es la única causa, y posiblemente, en muchos casos tampoco sea la principal es, sin embargo, habitual que la internacionalización surja como consecuencia del crecimiento de la empresa.

El concepto de internacionalización tiene distintas acepciones, todas ellas interrelacionadas. Puede entenderse como la estrategia que sigue la empresa para alcanzar los objetivos que se propone en el largo plazo, también puede considerarse como el resultado de dicha estrategia, o incluso si ésta no existió, como el conjunto de actividades realizadas en países diferentes del de origen.

La internacionalización aparece vinculada casi siempre a la problemática de la competitividad. Es necesario proyectar la empresa al exterior con objeto de generar ventajas competitivas que le permitan afrontar el futuro con garantías de éxito. Bajo esta presión internacionalizadora, cada vez es más difícil evitar que los competidores, suministradores o clientes accedan a nuestros mercados desde el exterior. Este hecho, que en parte preocupa a las empresas, presenta también su otra cara, pues en la medida en que los límites entre el mercado nacional y el exterior se van difuminando, las empresas de una

determinada área o país se encuentran con la posibilidad de operar en otras áreas o países, lo que conlleva a que la intensidad de la competencia crezca y con ella la exigencia de mejora competitiva y la búsqueda de nuevos mercados.

**Figura 1: La globalización**



**Fuente: Elaboración propia**

Los fenómenos de globalización e internacionalización plantean un reto de competitividad a las empresas de otros países. Asimismo, la conexión existente entre competitividad nacional e internacionalización de las empresas implica que la segunda no se produce sin la primera. Por lo tanto, no es posible promover la internacionalización desde la propia empresa si ésta no es competitiva a nivel nacional (Canals, 1996).

El fenómeno de la competitividad internacional muestra que las empresas que se mantienen a medio plazo, son aquellas que mejoran sus productos y procesos de forma continuada. Una de las maneras de conseguir lo anterior es "aprender" de lo que hacen otras empresas, incorporarlo y mejorarlo. Con la internacionalización se abre la posibilidad

de aprender en muchos mercados distintos y poder transferir ese conocimiento a otros mercados, beneficiándose de una organización global.

## ***2. LA PYME ANTE LA INTERNACIONALIZACIÓN***

El reducido tamaño de la PYME no es un impedimento absoluto para salir al exterior, pero sí es un obstáculo destacable, en la medida en que se acompaña de recursos humanos, financieros y tecnológicos escasos, que lastran las posibilidades de proyección de la empresa. En esta línea, Dass (2000) analiza como el tamaño de la empresa condiciona su estrategia, y de un modo muy especial su estrategia de internacionalización.

Además, no toda empresa que quiere internacionalizarse puede hacerlo. Existen una serie de dificultades que se deben tener en cuenta a la hora de iniciar una estrategia de esta índole: culturales (idioma, costumbres, gustos, tradiciones...), financieras (tipos de cambio inestables, escasez de ayudas a la exportación...), logísticas (elevados costes de transporte, control y coordinación, que aumentan cuanto mayor sea la distancia al país de destino), legales (se puede distinguir entre barreras arancelarias como derechos aduaneros y barreras no arancelarias como especificaciones técnicas, normas de seguridad...), comerciales (acceso problemático a compradores potenciales extranjeros, falta de información y de contactos en la forma de proceder en el mercado foráneo, ignorancia de oportunidades comerciales...), inversoras (obligación de fabricar productos con contenido local, control a la propiedad de las empresas, restricciones para la repatriación de beneficios, obligación de contratar mano de obra del país y limitar el número de empleados extranjeros...). Este conjunto de factores, que impiden o alteran los flujos de información entre empresa y mercado, configuran el concepto de distancia psicológica, concepto que será utilizado para la realización de este trabajo.

La capacidad de superar los obstáculos hacia la internacionalización constituye un elemento esencial para la supervivencia y el crecimiento de la PYME, que deberá conseguir adaptarse a los nuevos mercados abiertos e intentar reducir los efectos negativos que el aumento de la competencia pueda tener sobre ella, cambiando sus esquemas tradicionales por una nueva cultura basada en el incremento de la competitividad. Además, el salto desde una organización familiar hasta una estructura más compleja, que implica la pérdida de parte del poder de toma de decisión, constituye un salto cualitativo que muchas PYME no están dispuestas a dar.

De forma resumida se puede afirmar que el proceso de internacionalización de cualquier empresa implica una integración gradual en los negocios tradicionales, proceso que, normalmente, comienza a través de la exportación y termina con la realización de inversiones directas en el extranjero (Vázquez Ordás, 1995). Por ello, parece lógico elegir el enfoque gradualista como el más idóneo para la internacionalización de la PYME. Dicho enfoque concibe la internacionalización como un proceso gradual de aprendizaje basado en la acumulación de conocimientos a través de la experiencia (Johanson y Vahlne, 1977).

La internacionalización, que se inicia en el momento en que el mercado exterior se constituye en referente para las decisiones estratégicas, contempla múltiples opciones, que van desde la exportación activa hasta la inversión en el exterior, pasando por todas las formas intermedias. Sin embargo, se detecta un cierto consenso a la hora de considerar que la internacionalización de la PYME se orienta preferentemente al ejercicio de la exportación, ya que dicho mecanismo exportador constituye el modo más frecuente de operar en los mercados exteriores, sobre todo durante las primeras etapas del proceso de internacionalización (Miesenböck, 1988; Albaum, et al., 1994; Bradley, 1995).

Por ello, la manera en que las empresas desarrollan sus actividades en otros países es amplia y variada, teniendo la internacionalización un sentido más extenso que la simple exportación: importar y exportar productos, servicios y/o tecnologías; subcontratar; colaborar con empresas externas y, por supuesto, invertir en el exterior, bien sea en actividades productivas, comerciales o de I+D.

En la versión empírica original del U-Model, Johanson y Wiedersheim-Paul (1975) fueron los primeros autores en reconocer la ausencia de recursos y la escasez de conocimientos sobre los mercados exteriores, junto con el nivel de incertidumbre que ello origina en la empresa, como los principales obstáculos para su internacionalización. En esta línea, Buckley (1989) señala la existencia de dos barreras críticas que dificultan la internacionalización productiva de la PYME: la disponibilidad de recursos financieros a largo plazo y la inexperiencia del equipo directivo. En tales circunstancias contar con apoyo externo, ya sea mediante la contratación de personal especializado, la búsqueda de nuevos inversores o la firma de **acuerdos de cooperación** interempresarial, se convierte en una estrategia internacionalizadora óptima al alcance de la PYME.

### ***3. ACUERDOS DE COOPERACIÓN EN LA PYME GALLEGA***

Conocer la situación de una empresa en su proceso de internacionalización es fundamental para elaborar las estrategias más acordes a dicha situación. Por este motivo, el objetivo básico de este trabajo es el estudio de la influencia de los acuerdos de cooperación sobre el nivel de internacionalización en el que se encuentra la PYME gallega.

A través de los acuerdos de cooperación, las empresas pueden compartir conocimientos, tecnologías, recursos y mercados. Por tanto, según sea la finalidad del acuerdo y las circunstancias en las que se desarrolla, podrían ser diferentes sus características y en consecuencia el tipo de acuerdo.

Aunque existen numerosas clasificaciones de los acuerdos de cooperación (Wilkinson, 2002) se seguirán las pautas del trabajo de Sáez y Cabanelas (1997), pues se adapta en gran medida al comportamiento de la PYME en Galicia. Estos autores clasifican los acuerdos en función de dos variables:

- Según la actividad dominante en el acuerdo sea de carácter comercial, técnico o mixto.
- Según las características de los socios, en cuanto a si desarrollan productos y/o actividades complementarias (vertical) o si desarrollan los mismos productos y/o actividades (horizontal). La diferencia entre los acuerdos verticales y horizontales radica en que los primeros se realizan entre empresas que resultan complementarias y los segundos entre empresas competidoras.

Partiendo de la clasificación de estos autores y dado el carácter específico en relación al capital intelectual, se desglosa la actividad técnica en actividades asociadas a la producción y actividades de Investigación y Desarrollo. Con esta división y siguiendo el sentido de la cadena de valor, se exponen a continuación las múltiples formas de cooperación que pueden darse entre empresas:

- Acuerdos de cooperación comercial
- Acuerdos de cooperación logística y de producción
- Acuerdos de cooperación en I+D
- Consorcio total

### 3.1. ACUERDOS DE COOPERACIÓN COMERCIAL

Los **acuerdos de cooperación comercial** son aquellos que abarcan la parte de la cadena de valor de la empresa que se dedica a la comercialización de los productos. Dentro de este tipo de acuerdos, destacan la subcontratación comercial y el consorcio comercializador.

- **Subcontratación comercial.** Comprende aquellos acuerdos de colaboración entre empresas que tienen actividades o productos entre sí complementarios, es decir, con productos poco o nada competidores y abarcando, además, las actividades de la cadena de valor que tienen unas características eminentemente comerciales. La subcontratación comercial puede ser el primer paso para conocer a otra empresa sin arriesgar demasiados medios y a partir de ese conocimiento previo, si es el caso, aumentar la cooperación en otros campos que impliquen un riesgo mayor. A su vez, dentro de la subcontratación comercial destacan: **agente, distribuidor, concesionario, franquicia de distribución, servicios de mercadotecnia, piggy-back o portage y licencias de marca y otros signos distintivos.**
- **Consortio comercializador:** Las empresas que son competidoras por pertenecer a un mismo sector de la economía, pueden compartir recursos destinados a la comunicación (publicidad y promoción), a la red de ventas o a la investigación de mercados, a través de la cooperación entre ellas. El objetivo del consorcio comercializador es la reducción de los costes comerciales, es decir, de los costes que conlleva el mantener una posición competitiva en el mercado. Dentro del consorcio comercializador se pueden destacar: **agente cruzado o recíproco; distribuidor cruzado o recíproco; concesionario cruzado o recíproco; oferta conjunta; central, club, feria o consorcio comercial; cooperativa comercial y consorcio de promoción.**

### 3.2. ACUERDOS DE COOPERACIÓN LOGÍSTICA Y DE PRODUCCIÓN

Comprende los acuerdos que incluyen alguna actividad de la cadena de valor referidos al sistema de logística y producción de la empresa, tales como aprovisionamiento, fabricación, almacenamiento y transporte. Dentro de este tipo de acuerdos, destacan la subcontratación técnica y el consorcio de producción.

- **Subcontratación técnica.** La cooperación técnica o productiva consigue dar mayor flexibilidad a la estructura productiva de la empresa, a través de la desintegración de la misma. Aparecen muchos acuerdos de tipo técnico en diferentes actividades de valor

de la empresa. Estos acuerdos permiten a las empresas adaptarse dinámicamente a los cambios sin necesidad de grandes inversiones, pues aprovechan la estructura y la capacidad de producción de otras empresas complementarias. A su vez, dentro de la subcontratación técnica destacan: **contratos de logística o producción, contratos de asistencia técnica y spin-off o estrategia de enjambre.**

- **Consorcio de producción.** Acuerdos emprendidos por empresas competidoras (acuerdos horizontales) y dentro de las actividades de la cadena de valor que son de carácter técnico, como la logística interna en sus dos ámbitos (definición y ejecución de aprovisionamientos) y las operaciones de producción. Dentro del consorcio productivo se pueden destacar: **central de compras, fabricación común, servicios postventa y/o asistencia cruzados y franquicia técnica o industrial.**

### **3.3. ACUERDOS DE COOPERACIÓN EN INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO**

Comprende los acuerdos que incluyen alguna actividad de la cadena de valor referida a la investigación y/o desarrollo de productos, sistemas o procesos y a la innovación y transferencia de tecnología. Dentro de este tipo de acuerdos, destacan la subcontratación de I+D y el consorcio de I+D.

- **Subcontratación de I+D.** La cooperación tecnológica y en actividades de I+D enriquece el capital intelectual de la empresa y consecuentemente facilita su adaptación dinámica a las innovaciones del entorno. A su vez, dentro de la subcontratación de I+D destacan: **contratos de transferencia de tecnología, licencia de know-how y licencia de patentes y modelos de utilidad.**
- **Consorcio de I+D.** Acuerdos emprendidos por empresas competidoras (acuerdos horizontales) y dentro de las actividades de la cadena de valor que se refieren a la Investigación y Desarrollo, a la innovación y a la mejora tecnológica. Dentro del consorcio I+D destaca el **desarrollo común de programas de I+D.**

### **3.4. ACUERDOS DE COOPERACIÓN MIXTOS**

La cooperación abarca aspectos técnico-productivos y comerciales, superando el carácter concreto de un acuerdo sobre una actividad o subactividad de la cadena de valor,

generando economías de escala en el aspecto organizativo de dicho acuerdo. Dentro de este tipo de acuerdos destaca el consorcio total.

- **Consortio total.** Acuerdos que pueden realizar las empresas tanto para actividades comerciales como técnicas y que se pueden establecer tanto entre empresas complementarias como competidoras. De las posibilidades que pueden surgir entremezclando estos criterios, como pueden ser las **redes organizadas de empresas, asociaciones temporales de empresas, calidad concertada y outsourcing.**

#### ***4. FORMAS DE INTERNACIONALIZARSE DE LA PYME GALLEGA***

En el conjunto de empresas de Galicia domina la PYME, mientras que la presencia de grandes empresas es exigua. En este trabajo se aborda el estudio del reto de la internacionalización para la PYME a partir de los datos de una encuesta realizada a doscientas treinta empresas de nuestra comunidad autónoma<sup>1</sup>.

Interesa medir aquellos aspectos que pongan de manifiesto el grado de apertura al exterior de una empresa. Para ello, el punto de partida de este estudio se sitúa en los tres grandes ejes o líneas de actuación, que responden a otras tantas preguntas esenciales a la hora de realizar el proceso de internacionalización<sup>2</sup> ¿con qué actividades se internacionaliza la empresa?, ¿cómo se internacionaliza la empresa? y ¿en qué nivel de internacionalización está la empresa?

Como los ejes considerados no son cuantificables, es necesario traducirlos en magnitudes medibles que los representen, a saber, el proceso o actividad que realiza la empresa internacionalmente, los acuerdos de cooperación en los que participa la empresa y la intensidad de la internacionalización de la empresa, esta última directamente relacionada con los niveles alcanzados por las dos magnitudes anteriores.

---

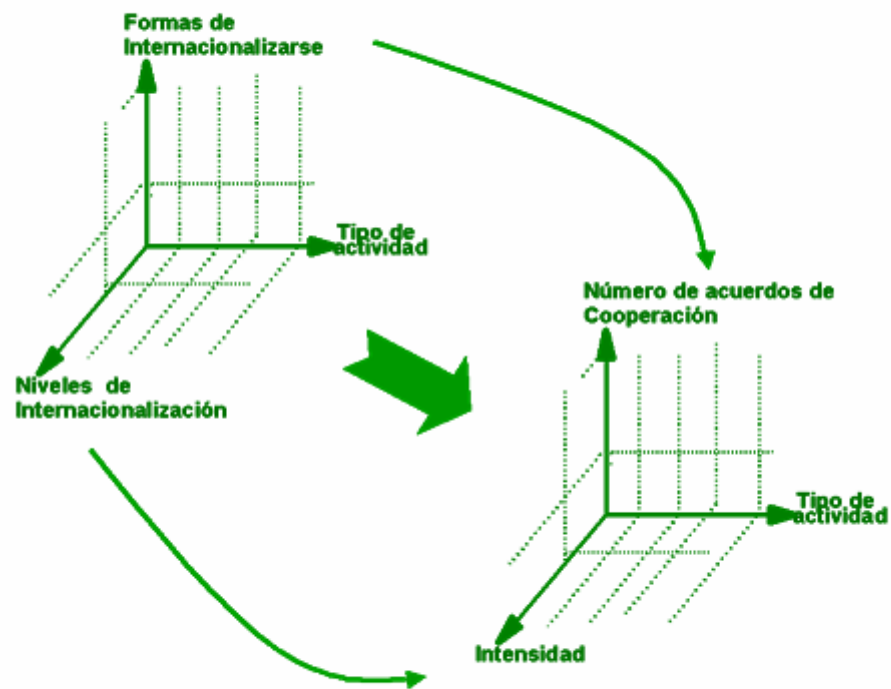
<sup>1</sup> Proyecto PGIDT00PXI34801PR financiado por la Xunta de Galicia en el período 2000-2002 con código “Modelo de Sistema de Información Estratégico para las PYME gallegas: el reto de la Internacionalización”.

<sup>2</sup> Ver **Grado de Internacionalización de las Pyme Gallegas**. XVIII Congreso Anual y XIV Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Orense, Junio 2004.



La globalización de la economía está obligando a las empresas a competir en los mercados mundiales y de ahí el interés por la competitividad internacional. Conforme la economía se va globalizando, las empresas tienen la necesidad de operar en los mercados exteriores puesto que por una parte están soportando la acción de competidores de terceros países y por otra parte se ven abocadas a ampliar mercados, bien exportando, estableciendo acuerdos o manufacturando productos en el exterior. En las relaciones de intercambio de bienes, ideas, recursos, etc. con las economías de otros países se encuentra el concepto de internacionalización.

**Figura 2: Ejes cuantificables de la internacionalización**



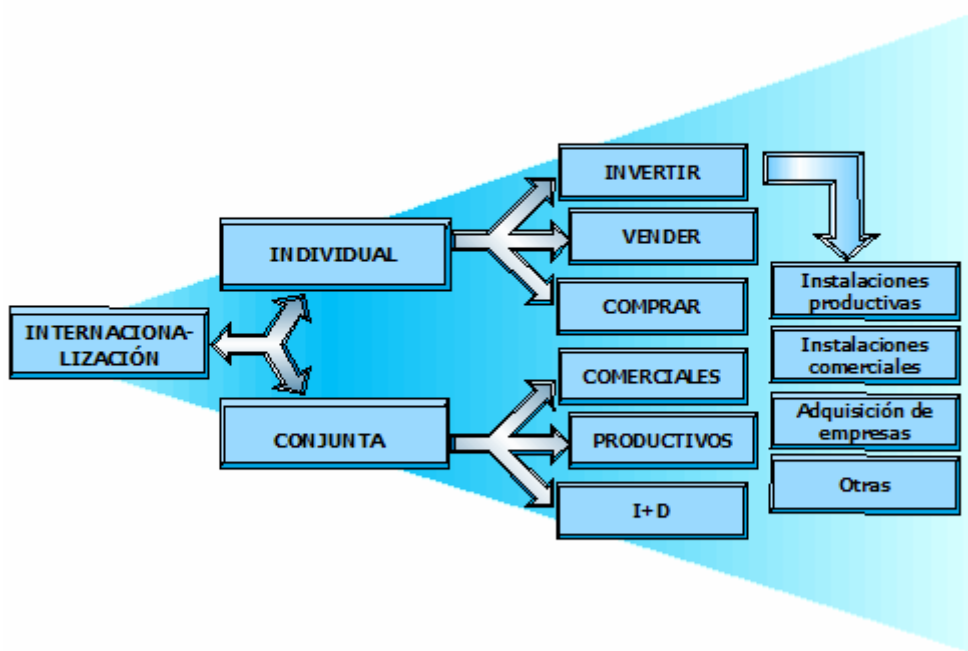
**Fuente: Elaboración propia**

Una faceta fundamental de la internacionalización, quizás realzada especialmente en la PYME es la cooperación. Esta es una forma de crecer en mercados exteriores manteniendo una gran flexibilidad (Sarchwald, 1996). Los acuerdos son instrumentos ampliamente utilizados por la empresa interesada en iniciar o ampliar su proceso de

internacionalización, dado que favorecen el aprendizaje del mercado a través del socio o socios en los países de origen y aportan un nivel de riesgo-beneficio aceptable<sup>3</sup>.

Los mercados mundiales son cada vez más abiertos. Los competidores son cada vez más numerosos y dinámicos y la innovación tecnológica pasa a jugar un papel fundamental, siendo en muchas ocasiones, el desencadenante tanto de la aparición de nuevos sectores como de la desaparición de otros ya existentes. Los acuerdos de cooperación permiten una mejor adaptación de la empresa a un entorno cada vez más global, donde se aprovechan las ventajas competitivas de cada uno de los miembros que participan en dicho acuerdo.

**Figura 3: Formas de Internacionalizarse**



**Fuente: Elaboración propia**

La segunda dimensión en la que se mide la internacionalización hace referencia a una decisión previa al proceso que se refiere a la forma de internacionalizarse. En este sentido

<sup>3</sup> Borth et al. (1996) analizan algunos de los aspectos que este aprendizaje lleva asociado.

se pueden considerar dos formas básicas de relación con el extranjero: individual o conjunta. La primera es la que adopta una empresa cuando ella sola toma la decisión de actuar con empresas de otro país. La segunda, menos costosa desde el punto de vista económico, pero con posibles problemas culturales, es la de hacerlo mediante acuerdos con otras empresas.

La actuación en solitario se expresa mediante las relaciones básicas comprar (importar), vender (exportar) e invertir (adquiriendo instalaciones comerciales, adquiriendo instalaciones productivas, adquiriendo empresas extranjeras o bien por otro tipo de acciones).

La cooperación es una forma de hacer grandes cosas siendo pequeños, pues permite aprovechar las ventajas derivadas de las distintas dimensiones que pueden adoptar las empresas. Asimismo, permite concentrarse en el corazón del negocio y, por tanto, obtener mayores ventajas competitivas de la especialización. Pero la cooperación puede traer consigo una serie de problemas, tales como la apropiación indebida del resultado por parte del otro socio, que para evitarlos, habrá que reforzar un clima de cooperación correcto.

## **5. INTENSIDAD INTERNACIONALIZADORA EN LA PYME GALLEGA**

Figura 4: Distancia psicológica

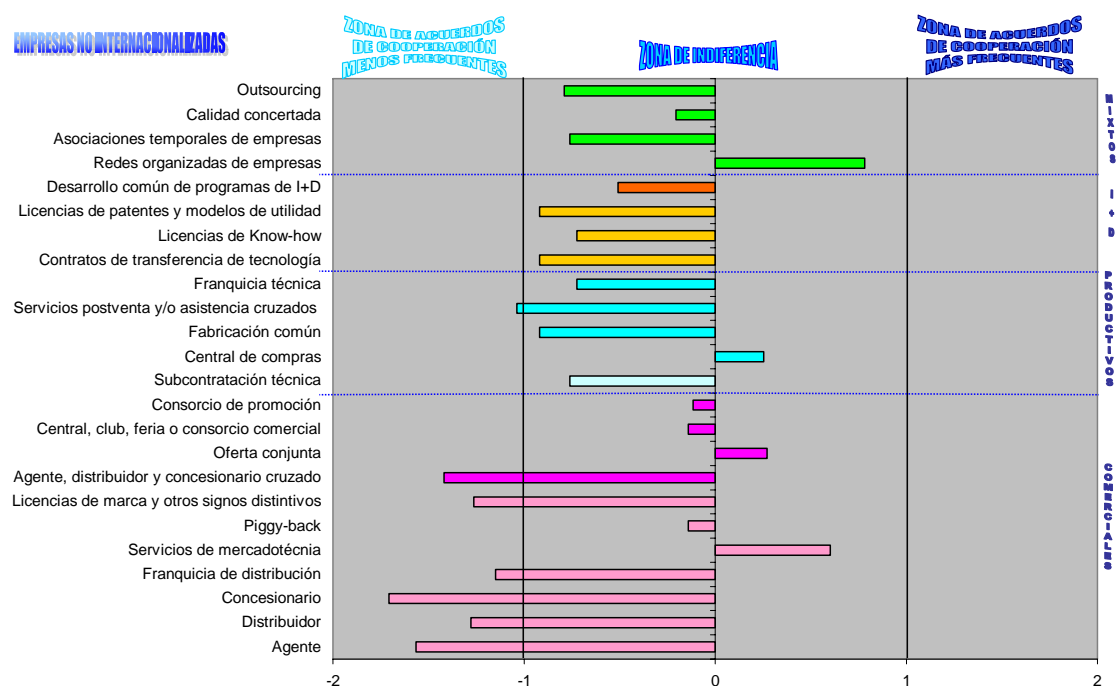


Fuente: Elaboración propia

En el presente trabajo, para medir la intensidad internacionalizadora de la PYME gallega se utilizará el grado de introducción de la empresa en un mercado psicológicamente alejado de ella. Esta idea de distancia psicológica es el resultado de las distintas dificultades (culturales, sociales, económicas, logísticas, ...) con las que debe enfrentarse la empresa a la hora de abordar el reto de introducirse en mercados exteriores.

Para la formalización de esta idea en la práctica, se han considerado cinco niveles de internacionalización, según se vaya incrementado la distancia psicológica de la PYME con el país de destino, tal como recoge la figura 4.

De modo conjunto los acuerdos de cooperación que más realizan las empresas gallegas están referidos a aspectos relacionados con la venta, tales como agentes comerciales (41%) y distribuidores (34%). También, aunque con menos frecuencia, se dan otros acuerdos como pueden ser oferta conjunta (14%), los consorcios comercializadores con agentes, distribuidores y concesionarios cruzados o recíprocos y servicios de mercadotecnia (10%). Entre los acuerdos de I+D el que más destaca es el desarrollo común de programas de I+D, que lo realizan el 11% de las empresas y dentro de los acuerdos mixtos los de calidad concertada (10%). El resto de acuerdos apenas llega a ser realizado por el 10% de las empresas gallegas.



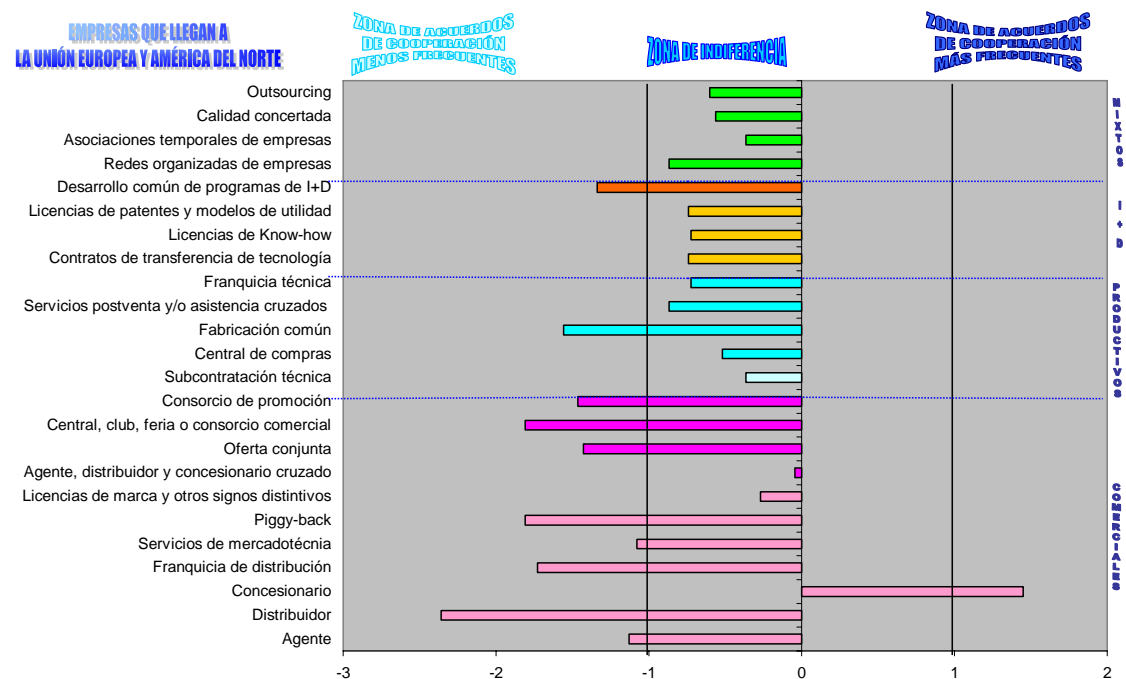
En general, las empresas no internacionalizadas realizan menos acuerdos de cooperación que el promedio de las PYME. De hecho, los únicos acuerdos en los que estas empresas están por encima del promedio son servicios de mercadotecnia, acuerdos de oferta conjunta, central de compras y redes organizadas de empresas, aunque ninguno de ellos resulta significativo.

Fundamentalmente sólo aparecen de modo significativo por debajo de la media los acuerdos comerciales, puesto que son los que se realizan de manera más frecuente por todas las empresas, sugiriendo que cuando se internacionaliza una empresa es mayor el número de acuerdos que realiza. De modo especial esto ocurre con los concesionarios, los agentes y los consorcios para obtener agentes, distribuidores y concesionarios cruzados. Otros acuerdos comerciales que son significativamente menores que el promedio son aquellos que se realizan con distribuidores, franquicias de distribución y licencias de marca y otros signos distintivos. También es significativamente menor el número de acuerdos que se realizan para los servicios de postventa y/o asistencia cruzados. Todo esto sugiere que la comercialización que se realiza en empresas dentro del ámbito nacional no suele hacerse a través de acuerdos, sino directamente por la propia empresa, cosa que no ocurre cuando se afrontan los mercados internacionales. Los demás tipos de acuerdos no presentan diferencias significativas respecto al promedio.

Las empresas que se encuentran en el siguiente grupo se caracterizan fundamentalmente por trabajar con concesionarios, puesto que estas empresas realizan significativamente más acuerdos de este tipo que el promedio. Dentro de los acuerdos de subcontratación comerciales son significativamente menos frecuentes aquellos que se refieren a distribuidores, franquicias de distribución, servicios de mercadotecnia, piggy-back y agentes. Entre los consorcios de comercialización resultan significativos y por debajo de la media los consorcios de promoción, oferta conjunta y otros consorcios comerciales como ferias, club, etc.

Entre los acuerdos de cooperación en los aspectos que tienen que ver con la producción, son significativamente menos frecuentes los que se refieren a la fabricación común. De modo puntual también aparece significativamente menor la frecuencia con que se realizan programas de I+D, manteniéndose el resto de acuerdos dentro de la zona de indiferencia. Posiblemente, en esto influya el hecho de que el nivel de conocimientos de las empresas de

toda esta área es bastante similar y el único tipo de penetración que se intenta es puramente comercial.

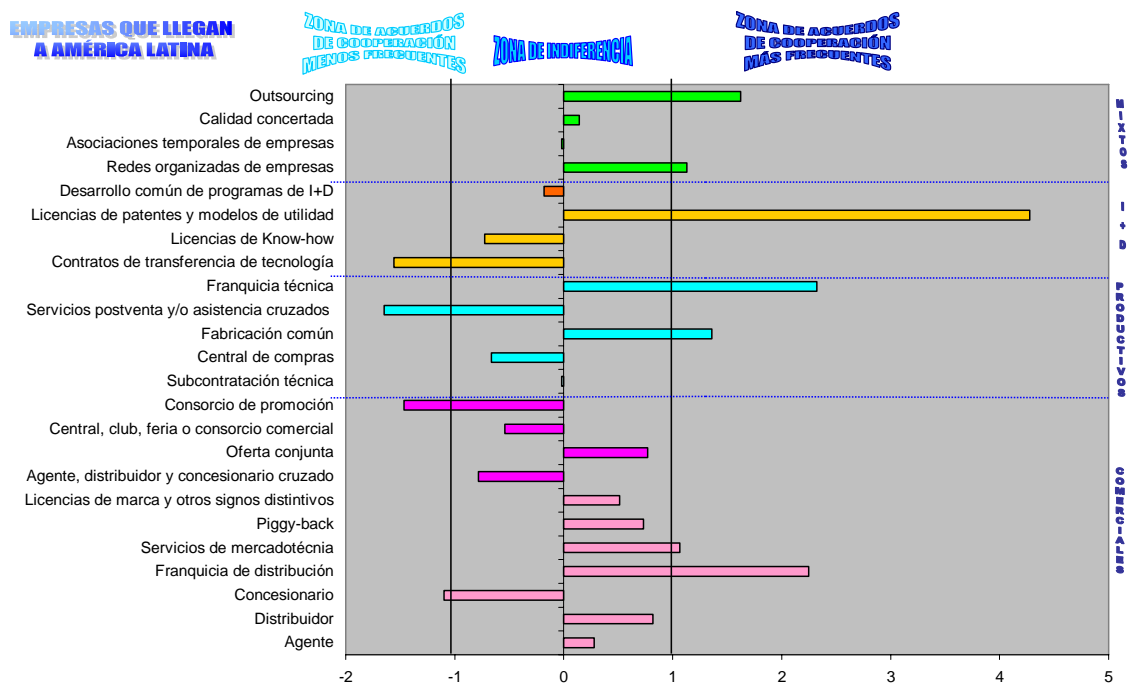


La siguiente zona engloba a empresas que llegan a los países de América Latina fundamentalmente, se caracteriza por dirigir los acuerdos comerciales hacia las franquicias de distribución y servicios de mercadotecnia puesto que son significativamente más frecuentes que el promedio, posiblemente intentando adaptar la venta de los productos al mercado específico. La subcontratación comercial de concesionarios es significativamente menos frecuente, al contrario de lo que ocurría en el área anterior. De manera análoga los consorcios de promoción también resultan significativamente menos frecuentes. Entre los acuerdos de cooperación productiva, destacan de manera positiva y significativa los de fabricación común y las franquicias técnicas, puesto que muchas empresas ubican plantas en la zona o cooperan con empresas específicas del lugar. Significativamente menores son sin embargo los acuerdos para realizar servicios postventa y/o asistencia cruzados.

En el ámbito de I+D, destacan las licencias de patentes y modelos de utilidad, que es la forma de cooperación más específica de la zona, siendo un 14% las empresas que los realizan mientras que el promedio se sitúa en el 4%. Significativamente menos frecuentes

son los contratos de transferencia de tecnología, posiblemente mostrando que existe poca difusión de capital intelectual a las empresas de la zona.

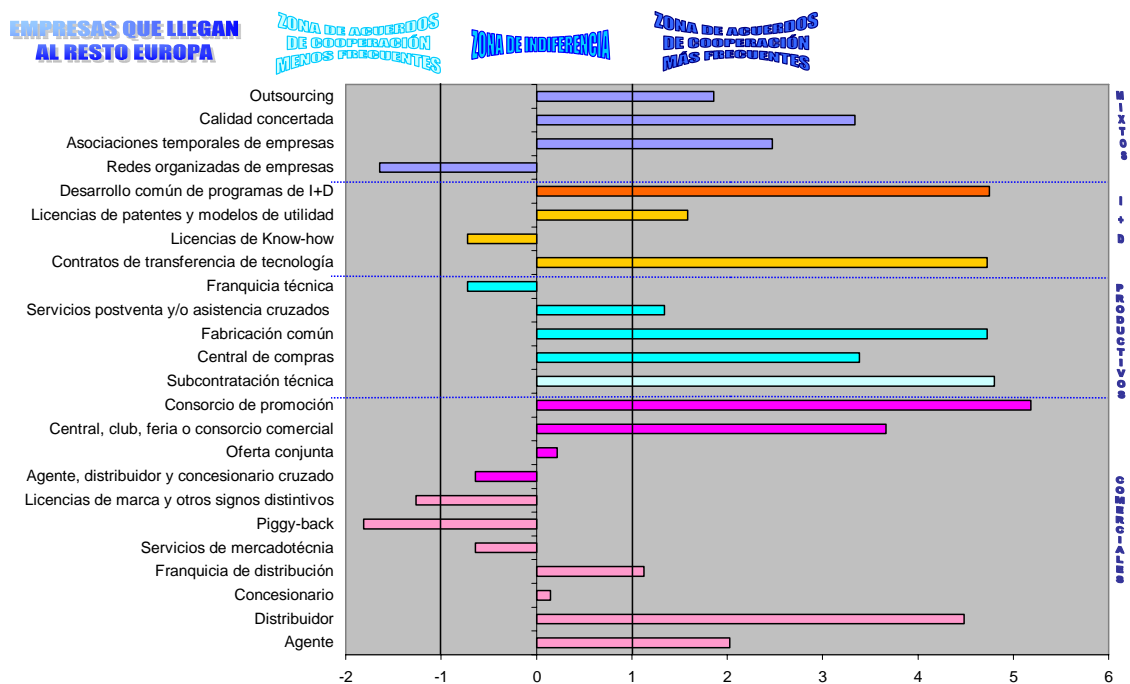
Finalmente, entre los acuerdos de consorcio total, se encuentran las redes organizadas de empresas y los outsourcing, puesto que muchas empresas al llegar a la zona buscan acuerdos con empresas locales en lo referente a aspectos que no consideran estratégicos.



En el siguiente nivel de distancia psicológica se consideran incluidas aquellas empresas cuyos mercados llegan hasta el resto de Europa.

Entre los acuerdos comerciales destaca fundamentalmente el uso de distribuidores y agentes, que son significativamente mayores que el promedio, llegando a concretarse en más del 50% de las empresas y en menor medida las franquicias de distribución. También se caracteriza por tener numerosos consorcios de venta y de promoción, viéndose que este tipo de acuerdos son muy comunes en las empresas gallegas para abordar esos mercados, posiblemente por las dificultades idiomáticas existentes. Son sin embargo significativamente menos comunes los piggy-back y las licencias de marca y otros signos distintivos.

Dentro de los acuerdos de producción todos se sitúan por encima de la media y son significativos a excepción de las franquicias técnicas. Es llamativo el porcentaje de empresas que llegan a estos mercados que realizan subcontratación técnica, suponiendo un 23%, lo que representa más del triple del promedio (7%). Algo similar ocurre con la fabricación en común, que supone un 15% en este grupo respecto del 4% en el conjunto.

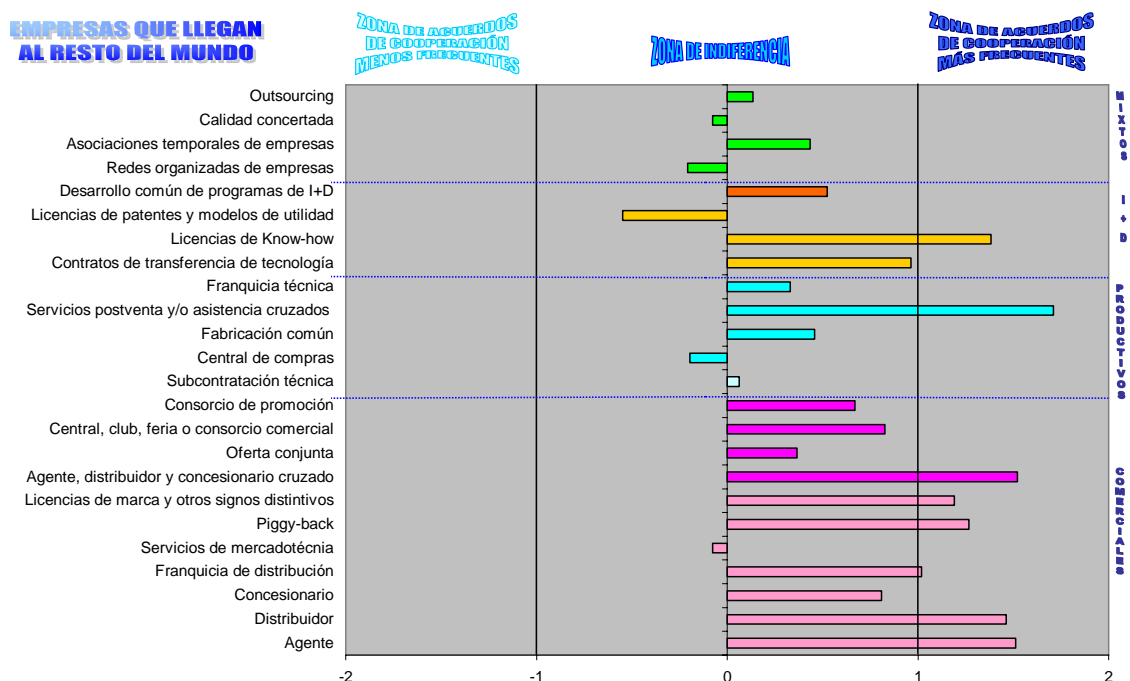


La mayor parte de los tipos de acuerdos de I+D son más frecuentes en las empresas que llegan a este mercado que en el promedio, salvo en licencias de Know-how. Es muy significativo el hecho de que el desarrollo de programas de I+D se realice en un 31% de las empresas, resultando mucho mayor que el promedio, situado en el 11%, lo que es un indicador de que este tipo de acuerdos se realiza especialmente en estas empresas. También resultan significativamente mayores que el promedio los contratos de transferencia de tecnología y en menor medida las licencias de patentes y los modelos de utilidad, puesto que estos también son acuerdos muy realizados por estas empresas.

Finalmente, entre los acuerdos de consorcio total, son significativamente menos frecuentes las redes organizadas de empresas, pero en general el resto de acuerdos de cooperación se realizan significativamente con mayor frecuencia que en el promedio, indicando que la



cooperación mediante consorcios totales tiende a ser utilizada para internacionalizarse en estos mercados.



Las empresas más internacionalizadas, aquellas que llegan prácticamente a la mayoría de los continentes, en general llevan a cabo más acuerdos que el promedio en casi todos los aspectos. Únicamente tienen menos acuerdos que la media en servicios de mercadotecnia, central de compras, licencias de patentes y modelos de utilidad, redes organizadas de empresas y acuerdos de calidad concertada, pero en ninguno de estos casos las diferencias son significativas.

En los aspectos referidos a la subcontratación comercial son significativamente mayores agentes, distribuidores, franquicias de distribución, piggy-back, licencias de marca y otros signos distintivos. Dentro de los consorcios comerciales los que se realizan con agentes, distribuidores y concesionarios cruzados son significativamente mayores que el promedio.

Dentro de los acuerdos de producción, los de servicio postventa y/o asistencia cruzada son significativamente mayores que el promedio. Entre los acuerdos de I+D, destaca la licencia de Know-how, encontrándose el resto en el nivel de indiferencia. Todo ello es indicativo de un comportamiento más específico de empresas multinacionales, de hecho, no se

presenta de forma significativa ningún tipo de acuerdo referido conjuntamente a todos los aspectos de la empresa.

## **6. CONCLUSIONES**

El reducido tamaño de la PYME no es un impedimento para salir al exterior, pero sí un obstáculo destacable, en la medida en que se acompaña de recursos humanos, financieros y tecnológicos escasos. En tales circunstancias contar con apoyo externo, ya sea mediante la contratación de personal especializado, la búsqueda de nuevos inversores o la firma de acuerdos de cooperación interempresarial, se convierte en una estrategia internacionalizadora óptima para este tipo de empresas.

Para medir la intensidad internacionalizadora de la PYME gallega se utiliza el grado de introducción de la empresa en un mercado psicológicamente alejado de ella. Esta idea de distancia psicológica es el resultado de las distintas dificultades (culturales, sociales, económicas, logísticas, ...) con las que debe enfrentarse la empresa a la hora de abordar el reto de introducirse en mercados exteriores.

En general, las empresas no internacionalizadas realizan menos acuerdos que el promedio, destacando de modo significativo los acuerdos comerciales.

Las empresas que sólo llegan al Mercado de la Unión Europea y América del Norte tienden a subcontratar concesionarios de modo significativamente mayor que el resto de las empresas, mientras que se quedan por debajo prácticamente en el resto de los aspectos comerciales, en acuerdos de fabricación en común y en desarrollo común de programas de I+D. Posiblemente ello es debido a que el nivel de conocimiento de las empresas del área es bastante similar y la penetración que se intenta es fundamentalmente comercial.

Las empresas que llegan a países de América Latina se caracterizan por dirigir los acuerdos comerciales hacia las franquicias de distribución, siendo significativamente menores los consorcios de promoción y los concesionarios. También presentan franquicias técnicas y acuerdos de fabricación en común, licencias de patentes y modelos de utilidad, siendo significativamente menores los contratos de transferencias de tecnología y los servicios postventa y/o asistencia cruzados. Dentro de los acuerdos mixtos destacan el outsourcing y las redes organizadas de empresas. Todo ello es indicativo de que existe

poca difusión de capital intelectual en las empresas de la zona, por lo que fundamentalmente asumen acuerdos para la realización de servicios complementarios.

Entre las empresas cuyos mercados llegan al resto de Europa destacan aspectos fundamentalmente de fabricación, acuerdos de I+D y acuerdos mixtos, aunque también aparecen significativamente aspectos comerciales como los consorcios de promoción, las centrales, club, ferias o consorcios comerciales y los distribuidores. En estos países, con un conocimiento técnico similar al gallego, las dificultades son fundamentalmente idiomáticas, lo que provoca que las empresas busquen acuerdos de tipo técnico o consorcios de promoción para penetrar en dichos mercados.

Las empresas más internacionalizadas, es decir, aquellas que llegan a la mayoría de los continentes, llevan a cabo más acuerdos de cooperación que el promedio en casi todos los aspectos. Destacan significativamente la mayoría de los aspectos comerciales, los servicios postventa y/o asistencia cruzados y las licencias de know-how. Todo ello indica que tienen un comportamiento más específico de empresas multinacionales.

En conclusión, se observa que cuanto más avanzado es el nivel de internacionalización de la PYME gallega, mayor es el número de acuerdos de cooperación que realiza y estos están más orientados a la cooperación tecnológica, lo que parece indicar la existencia de cierta sinergia entre cooperación e internacionalización en las empresas estudiadas.

## ***BIBLIOGRAFÍA***

Alonso, J. (1994): "El proceso de internacionalización de la empresa", Información Comercial Española, nº 725, pp.127-143.

Alonso, J.; Donoso, V. (1998): *Competir en el exterior. La empresa española y los mercados internacionales*. ICEX, Madrid.

Audretsch David B., Elston Julie Ann, (2002): "Does firm size matter? Evidence on the impact of liquidity constraints on firm investment behavior in Germany", International Journal Of Industrial Organization, vol. 20, núm. 1, pp. 1-17.

Axelrod, R. (1986): *La evolución de la cooperación*. Alianza Editorial, S.A., Madrid.

Bradley, F. (1991): *International marketing strategy*. Prentice Hall, Cambridge.

Buckley, Peter .J. y Ghauri, P. (1993): *The internationalization of the firm*. Academic Press.

Cal, M.I.; Verdugo, M.V. y Fernández-Jardón, C.M. (2006): "Internacionalización de las PYME de Vigo y su Área Metropolitana: un Análisis del Grado de Satisfacción y de la Orientación hacia el Futuro". XX Reunión de ASEPELT-España. Tenerife.

- Cal, M.I.; Verdugo, M.V. y Fernández-Jardón, C.M. (2007): “Internacionalización-Cooperación nas pemes de Vigo e da súa área metropolitana”. Revista Galega de Economía, vol. 16, nº1, pp. 173-186.
- Canals, J. (1996): *La internacionalización de la empresa*. Mc-Graw Hill, Madrid.
- Chen, R. y Martin, M.J. (2001): “Foreign expansion of small firms: The impact of domestic alternatives and prior foreign business involvement”. Journal of Business Venturing, 16, pp. 557-574.
- Chryssochoidis, G. (1997): *Internationalisation Strategies*, Macmillan Press Ltd., Londres.
- Dass Parshotam (2000): “Relationship of Firm Size, Initial Diversification, and Internationalization with Strategic Change”, Journal Of Business Research (48)2 pp. 135-146.
- Donoso, V. (1997): “El comercio exterior en la economía global”. Economistas, V.74, pp. 104-112.
- Fernández, J.M. (1998): “La internacionalización de la empresa española”. Economistas, nº 77, pp. 326-329.
- Fernández, J.M. (1999): “Internacionalización de la pequeña y mediana empresa”. Dirección y Progreso, nº 164, pp. 103-105.
- Fernández, J.M. (2000): “Retos de la internacionalización”. Economistas, vol. 18, nº 77, pp. 290-295.
- Fernández-Jardón, C.M.; Cal, M.I.; Verdugo, M.V. (2004): "Análisis del Grado de Internacionalización Individual de las Empresas Gallegas". XVIII Reunión de ASEPELT-España. León.
- Gankema, H.G.; Snuij, H.R. y Zwart, P.S. (2000): “The internationalization process of small and medium-sized enterprises: an evaluation of stage theory”. Journal of Small Business Management, 38(4).
- González, J.; Cabanelas, J.; Figueroa, P.; Fernández-Jardón, C. M. y Estévez, G. (2000), “La Internacionalización de la Pequeña y Mediana Empresa Gallega. Análisis, Diagnóstico y Posibles Estrategias”, Consorcio de la Zona Franca de Vigo.
- Johanson, J. y Vahlne, J. E. (1990): “The Mechanism of Internationalization”, International Marketing Review, vol. 7, núme. 4, pp. 11-24
- Lopez, M.P., Curras, C. Y Campos, B. (1995): “La cooperación y las alianzas entre empresas como estrategias de internacionalización. Un estudio empírico” en Internacionalización de la Empresa: un desafío para el 2000. VIII Congreso AECA, Sevilla.
- Melin, L. (1992): “Internationalization as a strategy process”. Strategic Management Journal, V.13, pp. 99-118.
- Moreno, L. (1999): “Las Pymes ante la internacionalización de la economía”, Boletín ICE Económico: Información Comercial Española, nº 2619, pp. 27-38.
- OCDE (1993): *Les Petites et Moyennes Entreprises: technologie et compétitivité*. OCDE, París.
- Palich Leslie E., Carini Gary R., Seaman Samuel L., (2000): “The Impact of Internationalization on the Diversification-Performance Relationship”, Journal of Business Research (48)1 pp. 43-54.

- Paradas, A. (1998): “Évaluer la formation dans des PME françaises: résultats d’une étude empirique”, *Revue internationale P.M.E.*, vol. 11, número 2-3, Quebec.
- Ruiz, A. (1994): “La internacionalización de la empresa española”, *Economistas*, nº 62, pp 6-10.
- Sáez, D., Cabanelas, J. (1997): *Cooperar para competir con éxito*. Ediciones Pirámide, S.A., Madrid.
- Salas, V. (1989): “Acuerdos de cooperación entre empresas: bases teóricas”. *Economía industrial*, Nº 266, pp. 47-60.
- Vázquez Ordás, C. (1995): “Estrategias de internacionalización de un negocio”, *Economía Industrial*, nº 304, pp.101-117.
- Verdugo, M.V. y Cal, M.I. (2004): "Grado de Internacionalización de las Pyme Gallegas". XVIII Congreso Anual y XIV Hispano-Francés de la Asociación Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Orense.
- Verdugo, M.V.; Cal, M.I. y Fernández-Jardón, C.M. (2005): "Las PYME Gallegas: el Reto de la Internacionalización". VII Congreso Nacional de Economía. La Coruña.
- Yoshino, M.;Srinivasa, U. (1996): *Las alianzas estratégicas. Un enfoque empresarial a la globalización*. Ariel Sociedad Económica, Barcelona.

# América Latina: El desarrollo económico limitado por la volatilidad e inestabilidad financiera

ARMANDO GUTIÉRREZ SOTO

e-mail: gsarmando@gmail.com

Posgrado en Economía

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

*Área temática:* Economía internacional y desarrollo.

## Resumen

El financiamiento para el desarrollo es uno de los temas más relevantes para las economías del mundo. La insuficiencia de recursos se ha convertido en el principal limitante del crecimiento y más aun, del desarrollo económico. Particularmente grave es la situación de América Latina, en donde el neoliberalismo profundizó la disociación de las esferas productiva y financiera, lo que se tradujo en una severa carencia de recursos para la inversión real, imposibilitado el establecimiento de procesos viables de desarrollo económico. La hegemonía financiera que caracteriza a este modelo económico, configuró las condiciones necesarias para la expansión del capital financiero, pero limitó al máximo el crecimiento y el desarrollo económico. Así, inmersos en la globalización, los sistemas financieros latinoamericanos, subdesarrollados y preponderantemente bancarios, funcionan ineficazmente en la canalización de financiamiento para la inversión productiva, pero transmiten a la economía real los choques negativos de la inestabilidad y la volatilidad que los caracteriza.

A partir de estas premisas, en este trabajo se analizan las consecuencias de la insuficiencia de recursos para financiar el desarrollo económico, en las tres economías más representativas de América Latina: Argentina, Brasil y México. Se analiza el impacto de la dicotomía entre el sistema financiero y el sector real, así como los efectos que la volatilidad y la inestabilidad financiera han transmitido sobre sus economías. El trabajo se divide en tres partes. En la primera se examina la situación de los indicadores financieros, económicos y de desarrollo de los tres países. En la segunda, se desarrolla un análisis econométrico, utilizando los modelos GARCH y de datos panel. Finalmente, a manera de conclusión se presentan las propuestas generadas con base en los análisis, cualitativo y cuantitativo, realizados a lo largo del trabajo.

*Palabras clave:* Financiamiento, desarrollo económico, sistema financiero, crédito, volatilidad.

## Abstract

The financing for the development is one of the most outstanding subjects for the economies of the world. Insufficiency of resources have become the main restriction of the growth and more even, of the economic development. Particularly grave is the situation of Latin America, in where the neoliberalism deepened the dissociation of the spheres productive and financial, what it was translated in a severe deficiency of resources for the real investment, disabled the establishment of viable processes of economic development. The financial hegemony that it characterizes to this economic model, it formed the necessary conditions for the expansion of the financial capital, but it limited to the maximum the growth and the economic development. Thus, immersed in the globalization, the Latin American financial systems, underdeveloped and preponderantly banking, they work ineffectively in the canalization of financing for the productive investment, but they transmit to the real economy the negative shocks of the instability and the volatility that characterizes them.

From these premises, in this work analyzes the consequences of the insufficiency of resources to finance the economic development, in the three more representative economies of Latin America: Argentina, Brazil and Mexico. The impact of the dichotomy between the financial system and the real sector is analyzed, as well as the effects that volatility and the financial instability has transmitted on their economies. The work is divided in three parts. In first is examined the situation of the financial, economic and development indicators of the three countries. In second, is Developer an econometric analysis, using GARCH models and of panel data. Finally, to conclusion way the proposals generated with base appear in the analyses, qualitative and quantitative, made throughout the work.

*Key words:* Financing, economic development, financial system, credit, volatility.

## **1. Introducción**

La presente investigación versa sobre el financiamiento del desarrollo y el impacto negativo que la inestabilidad financiera ha tenido sobre éste. El análisis se realiza a partir de la situación de las tres economías más grandes de América Latina: Argentina, Brasil y México. La hipótesis a probar es que la volatilidad financiera representa una importante restricción para la inversión, el crecimiento y el desarrollo económico, por lo que debe incorporarse como variable explicativa en los análisis económicos y en los modelos econométricos. Se busca aportar evidencia para comprobar que la insuficiencia de recursos para el desarrollo, esta relacionada con el ineficiente desempeño del sistema financiero y la inestabilidad que éste genera al entorno económico.

El primer tema que se aborda es la crisis del modelo neoliberal, las vicisitudes generadas por su implantación y su responsabilidad en la inestabilidad financiera y el abandono del financiamiento productivo. Se analiza el impacto de la dicotomía entre el sistema financiero y el sector real, así como los efectos que la volatilidad ha transmitido sobre las economías de los tres países. Se analizan los principales indicadores macroeconómicos y de desarrollo, para dimensionar la situación actual en las economías abordadas. Para sustentar la afirmación de la deficiente y escasa contribución de los sistemas financieros al impulso del desarrollo, se presentan los datos de su desempeño.

En la segunda etapa se lleva a cabo una estimación econométrica, en donde los objetivos principales son: 1) utilizar las variables financieras para explicar los cambios de los principales indicadores de actividad económica (crecimiento e inversión) y de desarrollo; y 2) incorporar en un modelo la volatilidad financiera como una variable explicativa, tratando de demostrar su influencia en la paralización del crecimiento y del desarrollo. Para este fin se utilizan especificaciones de datos panel y GARCH. Finalmente, se analizan los resultados econométricos y a manera de conclusión, se plantean propuestas generadas con base en los análisis, cualitativo y cuantitativo, realizados a lo largo del trabajo.

## **2. El ocaso de un modelo**

El financiamiento para el desarrollo es uno de los temas más relevantes para las economías del mundo. Particularmente grave es la situación de América Latina, en donde el bienestar de la población ha sido afectado durante los últimos 25 años, por la implantación de un modelo económico que actuó a favor de la actividad financiera, mostrando una profunda indiferencia por el desarrollo económico<sup>1</sup>. El neoliberalismo no puede definirse como un modelo de crecimiento y mucho menos de desarrollo, es más bien una variante del capitalismo que dio origen a una hegemonía financiera, orientada a la redistribución absolutamente desigual del ingreso en favor de las clases dominantes. Gilly (2007) es contundente al definir el neoliberalismo como “...una forma de dominación, despojo y apropiación privada del producto social excedente y del patrimonio social, sustentada en una subordinación de la ciencia al capital que va más allá de todos los límites antes imaginados”.

Las economías más grandes de Latinoamérica: Argentina, Brasil y México (AByM) experimentaron plenamente los embates del neoliberalismo, impuesto para garantizar las condiciones necesarias para la expansión del capital. En los tres se implementaron políticas de estabilización contrarias a los requerimientos del crecimiento y el desarrollo, pero adecuadas para satisfacer las expectativas de los grandes inversionistas. La estrategia estabilizadora tuvo un impacto negativo en la expansión de las fuerzas productivas, en la rentabilidad de la inversión real, en el empleo y en el bienestar de la población. La política económica se fijó como principal objetivo la reducción de la inflación, utilizando como ancla al tipo de cambio, para lo cual era indispensable la entrada de capitales. Entonces se creó una dependencia respecto al capital externo, que fue atraído mediante el malbaratamiento de las empresas públicas nacionales.

El neoliberalismo personifica el principal obstáculo del desarrollo económico. Sin embargo, hablar del mismo resulta incomodo para quienes incluso han llegado a negar su existencia. Lo cierto es que las políticas que le dieron origen, emanadas del Consenso

---

<sup>1</sup> Entendido como la mejoría cuantitativa de las variables fundamentales (PIB, ingreso per cápita, inversión, etc.) compaginada con el avance cualitativo de los indicadores de bienestar de la población (Salud, educación, agua potable, derechos humanos, seguridad).



de Washington, aun son defendidas por sectores económicos de Latinoamérica, especialmente en México. Estos grupos parecen desconocer que los países que más crecen en la actualidad y aquellos con mayores perspectivas de crecimiento a largo plazo, son precisamente los que han marcado distancia de las políticas neoliberales. Hoy en día, las economías con mejores tasas de crecimiento del PIB (datos de 2006) son China (10.4%), India (8.7%) y Venezuela (10%); desde luego, ninguna de estas naciones es conducida con políticas neoliberales. Los casos de China e India destacan desde hace ya varios años. En tanto, la economía venezolana es la que más ha crecido en latinoamericana desde el 2004.

Mirando hacia el futuro, las economías con mejores perspectivas pertenecen al bloque denominado BRIC, de acuerdo con un estudio de Wilson *et al.* (2003), compuesto por Brasil, Rusia, India y China. El primero, comenzó hace poco tiempo a modificar el rumbo económico, dejando atrás el neoliberalismo y marcando distancia de los organismos financieros internacionales. Mientras que las economías de Rusia, India y China evidentemente representan un extremo opuesto al neoliberalismo. Goldman Sachs proyecta que en los próximos 50 años el BRIC representará la fuerza económica más grande del mundo, superará por el tamaño del PIB conjunto al G6 (Francia, Alemania, Italia, Japón, Estados Unidos y Reino Unido). Para el 2025 el producto del BRIC constituirá más de la mitad del PIB del G6 y a partir del 2040 será superior. Sólo las economías de Japón y Estados Unidos estarán al nivel del BRIC.

Durante todo el periodo de predicción, las tasas de crecimiento de los países del BRIC superaran notablemente a las de los países del G6, cuyas economías tendrán ritmos de expansión sensiblemente discretos. En los próximos 43 años, el país que más crecerá será la India con una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 9.10%, seguido por China 7.46%, Brasil con 5.94% y Rusia 5.36%. De manera conjunta el PIB del BRIC se expandirá a una TMCA de 7.47%, muy por encima de la TMCA del G6 con 2.01%; dentro de este último bloque la mayor TMCA corresponderá a Estados Unidos con 2.52%. Si la proyección es acertada, la cuantía y la consistencia del crecimiento económico del BRIC, significa que se generaran recursos suficientes para financiar el

desarrollo económico, de manera que estos países, todos clasificados en el nivel de desarrollo humano medio<sup>2</sup>, podrán avanzar hacia un estadio de desarrollo superior.

Las críticas respecto a la forma como son dirigidas las economías del BRIC y Venezuela son incesantes; empero, aceptando que ningún modelo es perfecto y que en los países mencionados existen focos rojos y desaciertos que atender, vale la pena señalar que es mejor corregir la política económica desde una situación de sólido crecimiento, que desde el estancamiento económico y la obsesiva búsqueda de la estabilidad aletargante. La estrategia de quienes obtienen beneficios del modelo dominante, consiste en descalificar, tachando de populista, cualquier medida que enfocándose hacia el bienestar de la población, contradiga a las políticas neoliberales o afecte los intereses del capital. Lo cierto que los pueblos latinoamericanos padecen profundos atrasos en el nivel de vida, que sólo pueden revertirse con la reactivación del financiamiento para el desarrollo económico.

No debe pasarse por alto, la existencia de un punto importante de coincidencia entre las economías tomadas como referencia. Brasil, Rusia, China y Venezuela cuentan con empresas petroleras de propiedad estatal (Petrobras, Gazprom, China Nacional Petroleum y Pdvsa respectivamente), que forman parte del grupo denominado por el Financial Times como “*Las nuevas 7 Hermanas*” (N7H)<sup>3</sup>. El rotativo inglés apunta que las N7H “...controlan más de un tercio de la producción mundial de gas y petróleo y más de un tercio de las reservas de ambos hidrocarburos... Las viejas 7 hermanas (hoy reducidas a cuatro), producen alrededor de 10 por ciento del petróleo y el gas del mundo y concentran alrededor de 3 por ciento de las reservas”. La Agencia Internacional de Energía (AEI) estima que en los próximos 40 años 90% de los nuevos suministros energéticos provendrán de países en desarrollo. Dada la importancia de la política energética, en esto radica mucho del potencial de crecimiento de Brasil, Rusia, China y Venezuela, así como la fortaleza económica y geopolítica de sus Estados para impulsar el desarrollo económico. A pesar de todo, en algunos países se desestima este ejemplo. Tal es caso de México, en donde se desperdician las ventajas de poseer riqueza

---

<sup>2</sup> De acuerdo con la clasificación del Informe de Desarrollo Humano del Banco Mundial (2006).

petrolera, mientras se trata de privatizar a PEMEX<sup>4</sup>, desdeñando los privilegios de tener una empresa con tantas posibilidades.

La turbulencia de la globalización financiera y la voracidad del neoliberalismo han redituado en una alarmante concentración de la riqueza a nivel mundial. El estudio titulado *The World Distribution of Household Wealth* (UNU-WIDER, 2006) revela que el 40% de la riqueza mundial esta en manos del 1% de la población más rica, mientras que el 10% más acaudalado concentra el 85.1% de los activos del planeta; en el otro extremo, el 70% de la población más pobre únicamente posee el 3.3% de la riqueza global. A nivel regional Estados Unidos, Europa y Japón reúnen el 80% de la riqueza mundial. No obstante que en Estados Unidos apenas vive el 5.5% de la población total, ésta posee el 32.6% de la riqueza, en Japón 2.7% de los habitantes del planeta tienen el 18.3% y en Europa con 14.9% de la población tienen el 29.5% de la riqueza.

En los países en desarrollo China con 22.8% de la población mundial alcanza apenas el 2.6% de la riqueza, India con 15.4% de población tiene el 0.9% y Rusia con 2.9% posee el 0.4% de los bienes globales. Argentina, Brasil y México, con una población de 4.9% del total cuentan con riqueza equivalente al 3% mundial, distribuido de la siguiente forma: Argentina con 0.6% de la población y 0.7% de la riqueza, Brasil con 2.8% de población y 1.3% de riqueza, y México 1.5% y 1% respectivamente. El problema en AByM se agrava por la mala situación distributiva, evidenciada en el mismo documento por el Índice de Gini (IG): Argentina con IG de 0.74, Brasil 0.78 y México 0.75; los tres, indicativos de un grado muy elevado de concentración. Algunos datos interesantes confirman la desigualdad padecida en AByM, pues de acuerdo con la lista de Forbes (2007), por el número de multimillonarios, Brasil con 20 y México con 10, superan a los países que ocupan los cinco primeros lugares en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) (Noruega (4), Australia (12), Irlanda (4) y Suecia (8)) (PNUD, 2006). Llama la atención que Brasil y México, puedan destacar al mismo tiempo por el alto grado de pobreza y por el número de millonarios.

---

<sup>3</sup> Hoyos, Carla (2007): "The new Seven Sisters: oil and gas giants dwarf western rivals", *Financial Times*, March 11 2007.

<sup>4</sup> Petróleos Mexicanos, empresa de propiedad estatal.

Aun cuando los países más poderosos incrementan su participación en la riqueza mundial, han disminuido su contribución al desarrollo. En el último reporte de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) publicado por la OCDE (2007), se menciona que en 2006 el volumen de recursos donados para el desarrollo por los 22 donantes más importantes del mundo, se redujo 5.1% respecto al año anterior. El monto total aportado ascendió a 103 mil millones de dólares, lo que apenas representó el 0.30% del Ingreso Nacional Bruto (INB) de los 22 países en conjunto. Aunque se puntualiza que es la primera vez desde 1997 que esta cifra se contrae, lo cierto es que el monto aportado para la AOD es mínimo e insuficiente para resarcir la deuda del modelo dominante con el desarrollo. Esta situación es grave considerando que la polarización de los ingresos genera tensiones a nivel regional y mundial, y el desarrollo pareciera estar en franco retroceso en muchos rincones del mundo.

Concentración de la riqueza, paupérrimas perspectivas de crecimiento y paralización del desarrollo económico, son los resultados de la globalización y el modelo neoliberal alrededor del mundo. En particular, desde principios de los noventa las economías de Argentina, Brasil y México se volvieron más vulnerables y resintieron fuertemente los efectos de crisis originadas en la esfera financiera. Las reformas implementadas en los tres países, estuvieron encaminadas a cumplir los requerimientos del capital y así estar en condiciones de participar en la globalización. La fuerza liberalizadora del neoliberalismo profundizó la disociación de las esferas productiva y financiera, lo que se tradujo en una severa carencia de recursos para la inversión real, imposibilitado el establecimiento de procesos viables de desarrollo económico. El resultado ha sido un nivel superlativo de volatilidad e inestabilidad financiera, que afectó el desempeño de las economías de ABYM y el bienestar de su población.

### **2.1 Indicadores de desempeño económico (1990-2004)**

El distanciamiento del sistema financiero y el sector real, limitó al máximo el crecimiento porque dejaron de realizarse inversiones productivas, cuando la movilidad del capital y la especulación representaron una fuente alternativa de ganancias en el

corto plazo. Entonces, los flujos de capital se dirigieron hacia el sistema financiero en la búsqueda de mayores beneficios, ante la tendencia decreciente de las tasas de ganancia en el sector productivo. Los capitales se invirtieron en actividades improductivas y se dejaron de generar recursos para financiar el desarrollo. Los efectos de este hecho se resintieron en las variables indicativas del ritmo de actividad económica, que tuvieron dos características fundamentales en Argentina, Brasil y México: 1) la insuficiencia respecto a las necesidades de la economía; y 2) la elevada volatilidad.

El crecimiento económico de América Latina muestra constantes altibajos entre 1990 y 2004, cuando el PIB conjunto de la región registra una tasa media de crecimiento anual (tmca) de 2.6%, muy inferior respecto a las economías de Asia del Este y el Pacífico<sup>5</sup> que alcanzan una tmca de 7.9% en el mismo lapso. De manera individual, Argentina, Brasil y México crecieron a tasas promedio de 3.3%, 2.5% y 2.9% respectivamente, mientras que China e India se expandían a tmca de 9.7% y 5.6%. Las tasas de crecimiento de AByM están muy alejadas de naciones con modelos diferentes y son insuficientes para superar los rezagos acumulados a nivel económico y social, respecto a las naciones con mayor desarrollo.

Inherente al crecimiento económico fue la volatilidad<sup>6</sup> del mismo. Los mayores niveles de volatilidad se producen en Argentina con 6.8% y México con 3.3%, muy por arriba de países desarrollados como Estados Unidos (1.4%) o Noruega (1.4%); con menor inestabilidad se movió el PIB de Brasil con volatilidad de 2.1%, al mismo nivel de China (2.1%), con la diferencia de que éste último logro compensar los vaivenes del producto con tasas de crecimiento muy elevadas. La volatilidad de la tasa de crecimiento implica la reducción del capital disponible para la inversión productiva, por las dificultades para evaluar adecuadamente los riesgos y el deterioro de las expectativas. Esto provoca que se incrementen las restricciones al financiamiento en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, que son las principales generadoras

---

<sup>5</sup> Región utilizada como referencia por estar fuertemente impulsada por la economía China que es la más dinámica durante el periodo de estudio y la que claramente siguió un modelo distinto al empleado en Argentina, Brasil y México.

<sup>6</sup> Volatilidad medida como la desviación estándar del PIB entre 1990 y 2004.

de empleo y las que cuentan con el potencial para impulsar el crecimiento. Al mismo tiempo, la volatilidad del producto puede aumentar las necesidades de financiamiento, porque las empresas requieren recursos adicionales para superar los períodos de recesión y el impacto de los choques negativos.

La inversión productiva no ha tenido un buen desempeño en AByM. Entre 1990 y 2004 la tmca de la inversión por país fue de 3.6%, 1% y 3.7% en Argentina, Brasil y México respectivamente. Evidentemente el lento ritmo de expansión de la formación de capital fijo determinó el exiguo crecimiento del producto. Las tasas de crecimiento de la inversión en AByM, distan mucho de las presentadas en países como China con tmca de 14.4% e India con 6.5%, e incluso Chile en donde la inversión aumento 7% en promedio anual. Al igual que el PIB, la volatilidad resultó un factor determinante en los niveles de inversión. Con valores de 22.1% en Argentina, 6% en Brasil y 13.5% en México, la volatilidad fue muy elevada, destacando periodos de fuertes contracciones. A manera de comparación, la volatilidad de la inversión fue de 5% en China y en la India.

El letargo económico de AByM ha tenido como resultado alarmantes niveles de desempleo y en consecuencia, un mercado interno deprimido por amplios sectores de la población que no cuentan con recursos para subsistir. El mercado laboral de Argentina refleja la situación más crítica con una tasa de desempleo promedio de 13.5% entre 1990 y 2004. En Brasil el tasa de desempleo promedio fue de 8% y en México la falta de trabajo afectó al 3.2% de la población económicamente activa (PEA). En este tema deben tomarse en cuenta dos aspectos importantes: 1) la PEA de AByM creció a un ritmo muy superior que el aumento de la población, lo que significa una demanda creciente de empleo que no puede ser absorbida por un estrecho mercado laboral; y 2) los criterios utilizados para medir el desempleo pueden resultar engañosos y tomando en cuenta factores como la informalidad y la temporalidad del trabajo, el desempleo pudiera ser mucho mayor de lo que indican los números oficiales.

El modelo económico tuvo como uno de sus principales objetivos la liberalización comercial, confiriendo a la dinámica del mercado externo la responsabilidad de actuar

como motor del crecimiento. Empero, la estrategia ha fracasado porque si bien se logró que las exportaciones aumentaran de manera importante, lo hicieron a un ritmo inferior que las importaciones<sup>7</sup>. La tmca de las exportaciones fue 7.1% en Argentina, 6.9% en Brasil y 10% en México, Mientras que las importaciones aumentaron a una tmca de 13.2%, 7.1% y 11.4% respectivamente. El desequilibrio comercial ha sido fomentado por la sobrevaluación cambiaria derivada de la política de estabilidad, convirtiéndose en una restricción al crecimiento económico (Thirlwall, 2003).

La pretendida estabilidad obligó a implementar políticas monetarias restrictivas, que redujeron drásticamente la inflación desde niveles superlativos, pero mantuvieron las tasas de interés relativamente altas para atraer al capital financiero. Esto deteriora la esfera productiva y al sector público porque eleva el costo de la deuda. En las tres naciones los bancos centrales se fijaron el objetivo único de controlar la inflación, dejando de promover el crecimiento económico. Se logró controlar la inflación, pero se sacrificó la expansión del producto, reduciendo el ingreso nacional y los recursos del Estado, lo que finalmente ha impactado negativamente el desarrollo.

## **2.2 Sistema financiero y financiamiento para el desarrollo**

La insuficiencia de recursos financieros se ha convertido en el principal limitante del crecimiento y el desarrollo económico. El motivo principal de esta restricción ha sido la inoperancia de los sistemas financieros de AByM, en la canalización de capital para las actividades económicas productivas. Las transformaciones modificaron diametralmente la estructura financiera de los tres países, pero esto no se ha traducido en mayor eficiencia para desencadenar el flujo de financiamiento. Los cambios más destacados se dieron en la propiedad de las instituciones financieras, que pasaron en gran parte a manos extranjeras, en la menor regulación y en la pérdida de control del sistema financiero y la reducción del poder del Estado para vincular a éste con el sector productivo. El problema es que en otros rubros no se lograron los objetivos planteados cuando se implementaron las reformas.

---

<sup>7</sup> Thirlwall (2003, p.103) señala que: “Si bien la liberalización puede mejorar el desempeño de las exportaciones, también puede conducir a un crecimiento más rápido de las importaciones que empeore la

Argentina, Brasil y México, liberalizaron sus sistemas financieros profunda y rápidamente, superando lo ocurrido en otras economías en desarrollo, pero no se lograron avances en la profundización financiera ni en la ampliación del mercado de capitales. La profundización financiera<sup>8</sup> se considera un factor determinante para la óptima asignación de recursos, pero en el año 2003 apenas alcanzó el 26.8% del PIB en Argentina, 29.2% en Brasil y 28.1% del PIB en México. En los países desarrollados la profundización financiera es de mayor alcance, tal como sucede en Estados Unidos con una profundización equivalente a 67.2% del PIB, Japón 169.3% y Reino Unido 113% durante el 2003. El bajo nivel de profundización, esta altamente correlacionado con el escaso impulso financiero para el desarrollo económico.

Los sistemas financieros de AByM están dominados por la actividad bancaria. Por lo tanto, el financiamiento para el desarrollo descansa en gran medida en el nivel de crédito que otorguen los bancos. Sin embargo, la insuficiencia de crédito bancario al sector privado, se ha convertido en un problema endémico en los tres países, además de que es un indicador de la fractura del vínculo financiamiento-producción. En las economías más grandes de latinoamericana el crédito al sector privado durante 2003 fue de 11.7% del PIB en Argentina, 27% en Brasil y 16% del PIB en México. En países como China el crédito alcanzó el 135% del PIB en 2003 y las naciones con mayor desarrollo de acuerdo con el IDH 2006 (PNUD, 2006), registran niveles de crédito al sector privado sobresalientes, tal es el caso de Noruega con 76.5% del PIB, en Australia 95.3%, Japón 104.6%, Inglaterra 141.3%, Alemania 117.4% y Estados Unidos 62.5%, todos respecto al PIB en 2003.

Aunado al bajo nivel de crédito al sector privado, hay que tomar en cuenta que sólo un parte se destina a financiar la inversión productiva, mientras que una buena parte corresponde al crédito al consumo, cuyo efecto multiplicador sobre la actividad económica es nulo. El interés de los bancos en los créditos al consumo no es infundado, ya que dicho segmento representa una buena fuente de ganancias, especialmente por las

---

balanza de pagos”.

<sup>8</sup> Profundización financiera medida por la relación de las obligaciones líquidas con respecto al PIB.



comisiones derivadas de dichos servicios y los amplios márgenes financieros que se cobran (FELABAN, 2005). La banca ha encontrado un jugoso negocio en el otorgamiento de crédito destinado al consumo, porque la diferencia entre tasas pasivas y activas llega a niveles superiores a 30%. En México actualmente los bancos captan recursos a plazo fijo a tasas brutas de 5% y cobran intereses promedio de 40% por el uso de tarjeta de crédito. En tanto, el acceso al crédito para las empresas, especialmente micro, pequeñas y medianas, es sumamente complicado, pues se cobran elevadas tasas y los plazos de financiamiento son de corto plazo, dificultando el reembolso del préstamo.

En valores absolutos el crédito bancario al sector privado creció lentamente, registrando tasas de crecimiento promedio entre 1990 y 2003 de 2.2% en Argentina y 3.5% en México; en Brasil el crédito se expandió más rápidamente con una tmca de 5.5%. Una vez más China destaca en este rubro, con una tmca del crédito bancario de 15.6%. En Estados Unidos (3.1%), Alemania (3.3%) y Reino Unido (4.2%) los préstamos al sector privado aumentan a tasas similares a AByM, pero como ya se mencionó, los niveles de crédito están muy por arriba de los existentes en las naciones latinoamericanas.

Se ha comprobado que no sólo importa el volumen, porque para lograr un proceso de desarrollo sostenido, se requiere también de constante flujo de financiamiento, pero en AByM la volatilidad del crédito ha impedido cumplir con esta condición. El crédito en Argentina tuvo una volatilidad promedio igual a 20.6%, en Brasil 12.7% y en México 18.9%, dos y hasta tres veces superior que la volatilidad de China con 6.7% y aun más amplia que en Estados Unidos (4.7%), Alemania (2.9%) y Reino Unido (3.4%). Así la principal fuente de financiamiento, los bancos, están lejos de ser un adecuado impulso para la actividad productiva y su participación en la generación de recursos para mejorar el bienestar de la población es mínima.

En los tres casos, la banca de desarrollo jugó un papel importante durante mucho tiempo, pero también se ha transformado y sin lograr cubrir los espacios dejados por la banca comercial. En México la banca de desarrollo ha perdido gran parte de su importancia, estando cerca de un desmantelamiento progresivo y hoy sólo aporta el 25% de los créditos totales del sistema financiero. En los casos de Argentina y Brasil aunque tiene

una presciencia superior, su cobertura tampoco alcanza a la mayor parte de las micro, pequeñas y medianas empresas. En Argentina la banca de desarrollo entrega aproximadamente el 30% de los créditos totales y en Brasil el 35%.<sup>9</sup>

La segunda fuente más importante de financiamiento del sector productivo son los mercados de capitales, que aun tienen un desarrollo incipiente en AByM. El mercado de valores tiene una acotada cobertura y sólo brinda el acceso privilegiado a un pequeño número de grandes empresas. En este caso, en el lapso de análisis el número de empresas listadas en las bolsas de valores de AByM se redujo notablemente. En 1990 en la bolsa de Argentina cotizaban 179 empresas, en Brasil 581 empresas y en México 199 empresas; para el 2005 había 101 empresas listadas en Argentina, 381 en Brasil y 151 en México. Esto confirma el nulo efecto de las reformas financieras sobre el mercado accionario, en términos de empresas que acceden al financiamiento bursátil. En sentido contrario se movió la capitalización del mercado de valores, que a fines de 2005 llegó a 29.5% del PIB en Argentina, 50.1% en Brasil y 26.9% México, cifras distantes de la capitalización promedio de 110% del PIB en las naciones de alto ingreso y 100% del PIB en el G7. Menos empresas en bolsa y mayor capitalización, son indicativos de la excesiva concentración de la riqueza y el amparo a la acumulación financiera.

La insuficiencia de financiamiento bancario se suma a la imposibilidad de acceder a recursos por la vía del mercado de valores. De esto se pueden derivar dos reflexiones. La primera, es que la distancia entre los niveles de capitalización de AByM con respecto a las naciones desarrolladas, indica que la obtención de recursos a través de la emisión de acciones, no es una alternativa viable para las empresas de estos países. La segunda, es que no existe una correspondencia lógica entre el desempeño económico de AByM y los rendimientos obtenidos por las inversiones en las bolsas de valores.

En Argentina, Brasil y México ni los bancos ni las bolsas de valores logran cumplir con los requerimientos financieros del sector productivo, pues la suma del crédito bancario y la capitalización del mercado accionario (ambos como % del PIB), no representa en

---

<sup>9</sup> Datos de Calderón (2005).

ninguno de los tres casos, ni la mitad del crédito bancario de los países desarrollados, mucho menos se acercan a la suma crédito-capitalización bursátil de éstos. La suma del crédito bancario y la capitalización del mercado de valores representa el 39.6% del PIB en Argentina, el 79.8% en Brasil y 41.4% en México; en los países del G7 esta suma asciende en promedio a 188% del PIB y en China 167% del PIB destacando que el 80% de esta suma corresponde al crédito bancario.

La emisión de bonos, otra parte del mercado de capitales, es una alternativa adicional de financiamiento. La capitalización total de los mercados de bonos, público y privados, en 2005 como porcentaje del PIB fue de 30% en Argentina, 56% en Brasil y 27% en México; en este rubro, otra vez existe una diferencia significativa respecto a países desarrollados, en el G7 la capitalización total del mercado de bonos fue de 110% en 2005. Además del limitado avance de los mercados de bonos en AByM, existe otra importante diferencia respecto a los países de alto ingreso. En los primeros, los mercados de bonos públicos son mucho más robustos que los de bonos privados, que muestran un considerable subdesarrollo. En los países del G7 la proporción es más equilibrada y la emisión de bonos privados supera, como porcentaje del PIB, al crédito otorgado al sector privado en AByM. La circulación de bonos públicos en asciende a 21%, 45% y 22% del PIB y la capitalización del mercado de bonos privados representa 8%, 12% y 5% del PIB; ambas cifras corresponden a Argentina, Brasil y México respectivamente durante 2005. En el G7 los bonos públicos contabilizaron 65% del PIB y los privados 45% en el mismo año. En América Latina el sector público continúa predominando en los mercados de bonos, mientras que la mayoría de las empresas encuentran lejana la posibilidad de obtener recursos por esta vía, por los requisitos de emisión y el alto costo que deberían pagar para atraer al capital y compensar el riesgo.

La deuda externa y la exportación de capitales representan dos fugas de recursos para el desarrollo. El endeudamiento ha sido un lastre muy pesado para las economías latinoamericanas, que dejaron de invertir para mejorar el bienestar de la población, para destinar el capital al pago de las obligaciones financieras con los acreedores internacionales. González (2005) menciona que: “al término de 2004, América Latina

ha pagado siete veces el monto de la deuda externa que tenía hace dos décadas...”. A finales de 2005 la deuda de Argentina ascendió a 62% del PIB, en Brasil llegó a 21.3% y en México a 16.5%. El pago de intereses de la deuda ha significado transferir la riqueza de los pueblos latinoamericanos, que han perdido significativas cantidades de capital, pudiendo destinarlas a superar los rezagos en los indicadores de bienestar social.

Por otra parte, desde hace algunos años los países en desarrollo se han vuelto exportadores netos de capital a las naciones más avanzadas. Los capitalistas que concentran la riqueza en sus países nativos, decidieron dejar de lado la posibilidad de reinvertir sus capitales en el aparato productivo nacional, a cambio de llevarlo en forma de depósitos a los bancos transnacionales, además de adquirir grandes cantidades de bonos, principalmente de los Estados Unidos. Para el año 2003 se estimaba que los depósitos de capitalistas latinoamericanos en los bancos extranjeros, eran 34% superiores que los préstamos otorgados por estos bancos a los países de la región (Toussaint, 2003). La exportación de capital se puede confirmar con el saldo de las transferencias netas de recursos, que resultó negativa en el 2005 para Argentina -1.7%, Brasil -4.5% y México -0.13% (porcentaje del PIB). Esto simplemente significa que la salida de capitales es mayor que la entrada, situación que no es nueva y se presentó durante varios años desde que se concretó la liberalización económica.

Así, inmersos en la globalización, los sistemas financieros latinoamericanos subdesarrollados y preponderantemente bancarios, funcionan ineficazmente en la canalización de financiamiento para la inversión productiva, pero transmiten a la economía real los choques negativos de la inestabilidad y la volatilidad que los caracteriza. La inestabilidad como un rasgo distintivo del entorno económico y financiero actual, redituó en enormes ganancias para quienes a través del caos en los mercados financieros, generado de manera premeditada e irresponsable, se beneficiaron de la hegemonía financiera. La inestabilidad ha limitado de manera determinante el flujo de recursos para financiar el desarrollo. Las tasas de interés, el tipo de cambio y las bolsas de valores son las variables con mayor volatilidad y por tanto, se erigieron como los mayores riesgos para las economías de AByM. En esta investigación, el análisis se

centra en los movimientos de tasas de interés e índices bursátiles. De especial importancia es la situación de las tasas de interés, porque representan un elemento vinculante entre el sistema financiero y el sector real. El mayor obstáculo para el crecimiento de las empresas, ha sido el elevado nivel de las tasas de interés activas. Éstas se mantuvieron elevadas a causa de la política monetaria implementada en ABM, ocasionando que los recursos para la inversión real no fluyeran de acuerdo con los requerimientos productivos. Aunque han venido a la baja en los últimos años, siguen siendo muy altas en comparación con economías desarrolladas; para 2006 las tasas activas nominales fueron 8.5% para Argentina, 41% en Brasil y 11% en México.

### **2.3 La situación del desarrollo económico**

La situación del desarrollo se analiza con base en cuatro indicadores básicos: 1) ingreso per cápita; 2) distribución del ingreso y pobreza; 3) educación; y 4) salud. El análisis del bienestar de la población con base en el PIB per cápita, resulta demasiado alejado de la realidad por los agudos problemas distributivos de ABM. Únicamente debe considerarse como un referente para apreciar las brechas en el nivel de vida de los países estudiados respecto de aquellos con mayor desarrollo. Al cierre de 2006 la clasificación mundial de países por el tamaño del PIB total situaba a Argentina en el lugar 22, a Brasil en el 10 y a México en el 13; pero si se toma como referencia el PIB per cápita Argentina se ubicó en el puesto 50 con un PIB per cápita de 14,838 dólares, Brasil lugar 69 con un valor de 8,917 dólares y México en el lugar 65 con 10,604 dólares (En ambos casos, utilizando la Paridad del Poder Adquisitivo (PPP) para la comparación). La brecha es muy grande en relación con la meta ideal del IDH 2006 fijada en un PIB per cápita de 40,000 (PPP US\$) y de países con mayor desarrollo, pero con economías más pequeñas, por ejemplo Noruega (44,341), Suecia (31,264) ó Corea (21,877) por mencionar sólo algunos. Dos aspectos fundamentales para mejorar el ingreso por persona, deben considerarse prioritarios y atenderse inmediatamente en ABM: 1) la necesidad de tasas de expansión del PIB superiores; y 2) la inequitativa distribución del ingreso. Aun más importante que elevar el ingreso por persona, es lograr progresos en la distribución del ingreso, ya que los niveles de desigualdad son alarmantes en ABM.

En los últimos años, en ABYM se ha producido un enriquecimiento desproporcionado por parte de sectores empresariales minoritarios, favorecidos por el modelo neoliberal. Por otro lado, se observa la pauperización de grandes masas de la población, que cada vez participan con menores proporciones de la riqueza. En Argentina, la concertación de los recursos se deterioró después de la crisis de 2001 y en consecuencia para finales de 2004 el 20% de la población más pobre disponía del 3% del total de los ingresos, mientras el 20% más rico detentaba el 56% de la riqueza nacional. En Brasil la desigualdad es más profunda, pues el 20% más pobre sólo posee el 2.4% del ingreso, en tanto que los brasileños más acaudalados concentran 63% del total. Los datos en México, muestran que el 20% más poderoso ostenta 59% de la riqueza, pero los habitantes en condiciones de pobreza tan sólo acceden al 3.1%. De acuerdo con la clasificación de la CEPAL (2005, p.90) basada en el índice de Gini (IG), Argentina con IG de 0.59 y Brasil 0.64 tienen un nivel de desigualdad muy alto y México con 0.51 se ubica en el nivel medio de desigualdad.

La ausencia de financiamiento para el desarrollo, la hegemonía financiera y la polarización de los ingresos se ha manifestado en niveles ofensivos de pobreza. En América Latina 231 millones de personas, el 44% de la población en la región, vivían en condiciones de pobreza. El 54.1% de los latinoamericanos pobres (125 millones) provenían de ABYM, repartidos de la siguiente manera: Argentina 8.6% equivalente a 11 millones de pobres; Brasil 28.3% y 35 millones; y México 17.2% y 21 millones. En la misma línea, la pobreza extrema en América Latina aquejó a 102 millones de personas (19.4% del total de población regional), de los cuales 45 millones de indigentes habitan en Argentina (8.8%, 9 millones), Brasil (22.6%, 23 millones) y México (12.5%, 13 millones). Esto significa que en los tres países habitan en total 170 millones de habitantes que cuentan con los satisfactores mínimos para sobrevivir.

En la educación, el panorama no resulta más alentador, porque se vive un franco proceso de mercantilización, especialmente en el nivel superior. Si bien el gasto público educativo (GPE) ascendió discretamente desde 1990, alcanzando el 4% del PIB en

Argentina, 5.2% en Brasil y 3.9% en México durante 2004, aún es distante del GPE promedio de los países desarrollados (6% del PIB). El incremento fue insuficiente para atender la creciente demanda educativa y mejorar la calidad. El GPE se reorientó a favor de la educación básica, menoscabando la educación superior al destinarle cada vez menos recursos. La privatización de la educación superior y el enfoque clasista que se le da en AByM, tuvo impacto en la Investigación y el Desarrollo (R&D), pues en Argentina por cada millón de habitantes sólo existen 715 investigadores y se destina el 0.4% del PIB a R&D, en Brasil hay 352 investigadores, con gasto de 1% del PIB para R&D y México con 274 investigadores e inversión para R&D de 0.4% del PIB, Japón 5,085 investigadores y gasto de 3.1%. Como resultado no se ha logrado aumentar la esperanza de vida escolar (EVE) total, que en Argentina es 16.4 años, en Brasil 14.7 años y en México 12.6 años, frente a los 21.8 años de Reino Unido.

Por otra parte, más allá de algunas oscilaciones a lo largo de 14 años, el gasto público en salud (GPS) se ha mantenido estable, en términos relativos. El problema es que la demanda de servicios de sanidad aumenta con una creciente población carente de protección social, por lo que el gasto destinado a este rubro ha sido exiguo. La salud también se privatiza progresivamente, en Argentina el gasto público en salud fue de 4.4% y el privado 4.4% ambos como porcentaje del PIB, en Brasil la proporción es 3.5% y 4.3%; y en México de 2.7% y 3.4%. En AByM el gasto privado ha ido superando al gasto público en salud, pero en los países donde el desarrollo humano es más avanzado, la relación es al revés, ahí el gasto privado en salud no va más allá de 3% del PIB y esta por debajo del GPS que difícilmente baja del 6%. Los gobiernos de AByM hacen de la salud una mercancía más, y delegan la responsabilidad al sector privado. Finalmente, es prudente señalar que el descuido en la salud pública no sólo ha sido en términos cuantitativos, porque la calidad se ha deteriorado dramáticamente.

### **3. Estimación econométrica**

Como se ha enfatizado a lo largo del trabajo, el funcionamiento del sistema financiero es primordial para el crecimiento y el desarrollo económico. En esta sección se realiza el análisis econométrico, que tiene como objetivo generar evidencia empírica que

respalde lo argumentado anteriormente. Para este fin, se tratan de explicar los movimientos en los principales indicadores de actividad económica y desarrollo, a través de variables financieras. La estimación econométrica se compone dos partes. En primer lugar, se estiman modelos GARCH(1,1) para obtener la volatilidad de las tasas de interés y de los mercados de valores. Las variables empleadas son: 1) Argentina: tasa de interés BAIBOR (30 días) e índice Merval; 2) Brasil: tasa de interés SELIC (30 días) e índice Bovespa; y 3) México: tasa de interés TIIE (28 días). Las muestras utilizadas comprenden desde 1990, datos diarios y varían en extensión por la disponibilidad de valores en cada país. El procedimiento incluye la construcción de modelos ARIMA como base de los modelos GARCH, a partir de los cuales se genera la desviación estándar GARCH, que será el indicador empleado como medida de volatilidad financiera. Los resultados aparecen en el Cuadro 2. La especificación del modelo GARCH (1,1) estimado es la siguiente:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 \varepsilon_{t-1}^2 + \beta_1 \sigma_{t-1}^2 \quad (1)$$

Una vez que se obtiene la volatilidad, se promedian anualmente los datos de las desviaciones GARCH, para concebir una muestra que abarque entre 1990 y 2003, es decir, 14 valores por país. Aplicando la técnica de los componentes principales se genera la variable *Volatilidad* para AByM, representada por el primer componente principal de la combinación lineal de las desviaciones estándar GARCH de tasas de interés y de los índices de valores por país. Se toma el primer componente principal, porque explica más del 90% de la variación de los datos originales (Ver Cuadro 3). Ahora se cuenta con una nueva variable explicativa, que mide la volatilidad financiera y servirá para probar que ésta representa una importante restricción para el crecimiento y el desarrollo.

La segunda etapa concierne al análisis de la relación entre el sistema financiero y las variables indicativas de actividad económica y recursos para el desarrollo. Con este fin, se construyen tres modelos, uno para el PIB, para la inversión y para el gasto público en desarrollo social. Para la estimación de los modelos se utiliza la técnica econométrica de datos panel. La especificación particular que se emplea en esta investigación, para todos los modelos, es la de “*Ecuaciones aparentemente no relacionadas*”, SUR (Seemingly



Unrelated Regressions) (Zellner,1962), la cual considera que hay diferencias entre las unidades de corte transversal (países), tanto en el intercepto como en los coeficientes de las variables explicativas, pero no a través del tiempo. Se realiza la prueba de *correlación contemporánea*, para determinar que el procedimiento SUR es mejor que una estimación de mínimos cuadrados por separado (Ver Cuadro 4). La especificación SUR utilizada en este trabajo es:

$$Y_i = \alpha_i + \sum \beta_{ki} X_{kit} + \delta_{ki} S_{kit} + u_{it} \quad (2)$$

Donde  $X_{kit}$  es la  $i$ -ésima observación al momento  $t$  para las  $k$  variables explicativas,  $\delta_{ki}$  es el coeficiente de la desviación estándar GARCH y  $S_{it}$  es la volatilidad GARCH por país en el momento  $t$ . Las unidades de corte transversal son Argentina, Brasil y México. Las variables dependientes para cada modelo son: 1) El PIB real (\$US 2000); 2) la inversión real (\$US 2000); y 3) el gasto público en desarrollo social (GPDS), compuesto por la suma del gasto público real (deflactado) en salud y en educación. Las variables explicativas son: 1) el crédito bancario al sector privado; 2) margen financiero, definido como la diferencia entre tasas pasivas y activas; 3) la deuda externa total; 4) la tasa de interés activa real; 5) la capitalización del mercado público de bonos; y 6) la volatilidad, primer componente principal de la desviación estándar GARCH de tasas de interés e índices accionarios (Ver Cuadro 1). Las series por cada variable comprenden un lapso de 14 años entre 1990 y 2003, para completar un total de 42 observaciones. Los resultados de las estimaciones se resumen en el Cuadro 5.

Finalmente se comprueba la cointegración de las series, es decir, que la combinación lineal entre ellas derive en una relación estacionaria de largo plazo, para obtener estimaciones consistentes. La cointegración para las regresiones SUR se verifica con pruebas diseñadas específicamente para modelos de datos panel. (Ver Cuadro 6)

### 3.1 Análisis de resultados

La existencia de correlación contemporánea que justificó el uso de modelos SUR, ratifica la conexión de los sistemas financieros de AByM, como consecuencia de la globalización financiera. Los tres padecieron importantes episodios de crisis y resintieron los choques negativos del efecto contagio de las mismas. Así, los movimientos en la esfera financiera ocurridos en cada uno de estos países, tuvieron efectos sobre los otros dos y esta influencia pudo capturarse con los modelos SUR. Los resultados de las regresiones (Ver Cuadro 5) proporcionan evidencia de la relación positiva entre el crédito bancario y los indicadores de actividad económica y recursos para el desarrollo. El crédito bancario en los tres modelos presenta signo positivo y es significativo a un nivel de confianza del 1%. Además se corrobora la importancia del crédito en las economías analizadas, al descartar variables relacionadas con la actividad del resto de los intermediarios financieros, que no resultaron significativas para explicar las variaciones del crecimiento, la inversión y el gasto público en desarrollo social. El crédito bancario es por mucho la principal fuente de financiamiento para el sector productivo y el motor de la generación de recursos para el desarrollo en AByM, en contraste con la escasa contribución del resto del sistema financiero.

Dos variables estrechamente relacionadas resultaron significativas y con signo negativo, tal y como se podría prever. Las tasas de interés activas reales y el margen financiero se mueven en sentido inverso al ritmo de actividad económica y actúan en contra del desarrollo económico. El nivel de las tasas de interés activas reales, afecta al desempeño económico de AByM, porque a mayores tasas menor inversión, menor crecimiento y menor GPDS. Las elevadas tasas reales registradas en los tres países inhibieron la demanda de financiamiento y reflejan la realidad del negocio bancario extranjerizado, que en el cobro de tasas a niveles de usura, encontró un negocio altamente redituable, dejando de lado el impulso al sector productivo. (Ver Cuadro 5)

El margen financiero es significativo y con signo negativo para Argentina y Brasil (Ver Cuadro 5). Este indicador del costo de intermediación, muestra el grado de ineficiencia bancaria y una competencia que no se da en base a precios (o la oferta de mejores tasas

activas y pasivas), sino que se compite a través de otros factores como la cantidad de sucursales, situación que también se presenta en México donde los diferenciales de tasas son muy altos. En el caso de México el signo positivo del coeficiente asociado a este indicador, se explica por reducciones de las tasas pasivas mucho más rápidas que en las tasas activas nominales. La ineficiencia manifestada en el amplio margen financiero, es otro indicador de tasas activas sumamente altas, que inhiben la demanda de financiamiento y de una estructura de tasas poco competitiva, tanto en la oferta como en la demanda, que afecta el crecimiento.

El coeficiente asociado a la deuda externa total, es negativo y estadísticamente significativo en el caso de la inversión, para los tres países (Ver Cuadro 5). Esto indica que la deuda desvió una cantidad importante de recursos, que pudieron destinarse a la inversión productiva. Asimismo, puede afirmarse que el endeudamiento externo no sirvió para expandir la formación bruta de capital fijo y movilizar el aparato productivo.

El signo negativo y significativo del mercado público de bonos para Argentina y Brasil, sugiere que cuando el Estado obtuvo una mayor cantidad de recursos por esta vía, estos fueron destinados a la pesada carga del servicio de la deuda, que no pocas veces fue asfixiante, pero con esos recursos no se elevó el gasto en educación y salud. En México este indicador ni siquiera resultó significativo, manifestando la poca relevancia del mercado de bonos públicos para el gasto en salud y en educación, pues al igual que en los otros dos países los recursos obtenidos por esta vía se destinaron a gasto corriente o al servicio de la deuda.

Los resultados de la estimación econométrica muestran que la volatilidad financiera efectivamente es una restricción para el ritmo de expansión de la esfera productiva y limita el flujo de recursos destinados al desarrollo económico. En los modelos del PIB y la inversión todos los coeficientes son negativos y significativos, indicativo de la relación inversa entre volatilidad de tasas y mercados accionarios con los indicadores de actividad económica. En el modelo de GPDS los coeficientes son negativos para Brasil y México, y su magnitud esboza lo perjudicial que resulta la inestabilidad para el

desarrollo, porque impacta negativamente la inversión pública para el bienestar social. En Argentina el signo de la volatilidad es positivo, debido a que entre los tres países es el que tiene el mayor GPDS y lo conservó relativamente estable aún en lapsos de inestabilidad y crisis. (Ver Cuadro 5) Es una realidad que la volatilidad debe ser una variable a tomar en cuenta en el diseño de políticas económicas y su reducción es una condición para revertir la carencia de financiamiento y promover el crecimiento y el desarrollo económico.

Por último, los estadísticos calculados para los test de cointegración son significativos al nivel de confianza de 5% y 1%, por lo que puede rechazarse la hipótesis nula de raíz unitaria de los residuos para las cinco primeras pruebas y se acepta la hipótesis nula del test de Hadi, confirmando la cointegración de las series incluidas en los cálculos econométricos (Ver Cuadro 6). Las tres estimaciones pasan las pruebas de cointegración para datos panel, lo que garantiza la relación de equilibrio de largo plazo entre las variables. La cointegración confirma que los modelos son consistentes y brindan resultados altamente confiables.

#### **4. Conclusiones**

La revisión de los números aunada a la evidencia empírica obtenida de las estimaciones econométricas, permiten aceptar la validez de la hipótesis de trabajo. Se probó que la volatilidad financiera si representa una restricción significativa para la inversión, el crecimiento y el desarrollo económico, por lo que debe incorporarse como variable explicativa en los análisis económicos y en los modelos econométricos. La volatilidad financiera es el gran mal del entorno económico de AByM, porque limita el flujo de financiamiento al deteriorar las expectativas de rentabilidad y la capacidad de pago de las empresas. Además, mantiene las tasas de interés altas e inestables, volviendo inaccesible el financiamiento para las empresas y haciendo muy complicado estimar adecuadamente el riesgo de los proyectos de inversión. En el mismo sentido, la volatilidad de las bolsas de valores es una constante amenaza para las economías nacionales, ante la posible reversión de los capitales invertidos en el mercado accionario, lo cual es consecuencia de la dependencia del capital extranjero y refleja la

perdida de soberanía financiera y vulnerabilidad, pues cualquier acción especulativa puede dañar al aparato productivo. Se propone calificar a la volatilidad financiera como una restricción al financiamiento, y su reducción y control debe considerarse dentro de las prioridades para lograr consolidar procesos sostenidos de expansión económica y mejoría de los niveles de vida de la población.

El control de la volatilidad sólo puede darse por la acción de los bancos centrales, que deben avanzar hacia una política monetaria, expansiva, basada en el control directo de la tasa de interés, reduciéndolas hasta el punto que se garantice el acceso mayoritario de las empresas al financiamiento crediticio. Las tasas de interés activas deben ser menores a la expansión del producto para asegurar el reembolso de los préstamos y mejorar la rentabilidad. El papel de los bancos centrales es fundamental, no para el control inflacionario, sino para impulsar el flujo de recursos para la inversión productiva.

Las principales fuentes de financiamiento para el desarrollo han tenido un comportamiento cuestionable, que explica la carencia de recursos, las discretas tasas de crecimiento de la inversión y el producto, así como la paralización del desarrollo. La preponderancia del crédito bancario, obliga a buscar alternativas para desencadenar los préstamos bancarios al sector productivo. Deben plantearse políticas para persuadir a la banca comercial, nacional y extranjera, a participar en el financiamiento productivo. El primer paso para elevar el financiamiento debe provenir de la acción gubernamental, a través de la creación o fortalecimiento de instituciones bancarias de desarrollo a nivel nacional enfocadas al financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipyme), que otorgue créditos a tasas preferenciales y de largo plazo. Los fondos de estas instituciones corresponden en primera instancia al gasto público, complementado con recursos de las reservas internacionales, de los fondos de pensiones y de transferencias impuestas a las operaciones bursátiles. En lo que respecta al gasto público es fundamental por el efecto multiplicador en favor de la actividad productiva, que en última instancia redundara en mayor captación tributaria al fortalecer el mercado interno y posibilitará elevar la inversión pública para el desarrollo. Una parte de las reservas pueden utilizarse para financiar a las Mipyme, mientras que resultaría conveniente el

cambio progresivo de las mismas, de dólares a euros hasta invertir la relación actual, para evitar la debilidad del dólar y restar poder al pretendido unilateralismo norteamericano. Los fondos de pensiones tendrían buen destino si se emplearan para financiar proyectos de inversión en la esfera productiva, ampliar la infraestructura o apoyar a sectores estratégicos, en lugar de destinarlos a la inversión bursátil o en mercados de derivados, ambos altamente riesgosos e improductivos para AByM.

Argentina, Brasil y México deben replantear los términos de su inserción en la globalización financiera y establecer políticas de protección a la industria nacional, hasta lograr su fortalecimiento y garantizar sus posibilidades de competir internacionalmente. De otra forma sería imposible que sectores estratégicos y las principales empresas generadoras de empleo, las Mipymes, tengan la solidez y el éxito necesario para vigorizar el mercado interno y reducir la vulnerabilidad externa.

Es fundamental que Argentina y Brasil avancen en el proyecto del banco del sur, con un carácter altamente social y enfocado a financiar el desarrollo de la región. Por su parte, México necesita marcar distancia respecto a los organismos financieros internacionales y acercarse a Latinoamérica, apoyando y participando activamente en la iniciativa del banco del sur, que podría ser en un futuro un banco latinoamericano. El banco servirá para financiar proyectos comunes en infraestructura y en industrialización.

La volatilidad, la insuficiencia de financiamiento bancario, el letargo de la inversión real, el bajo crecimiento económico, la rentabilidad disminuida de la esfera productiva, el desempleo y la paralización del desarrollo económico exigen la reorientación de la política económica, abandonando el modelo neoliberal. Frente a esta perspectiva, es apremiante atacar la pobreza y la desigualdad en la distribución de la riqueza que padecen AByM. Igualmente importante son el aumento del gasto público para la educación superior y la investigación, así como políticas enfocadas al incremento de los recursos públicos para la salud y la restitución integral de las redes de protección social, como únicas alternativas para superar los rezagos sociales y lograr avances en el desarrollo económico.

## Bibliografía

- Anuario Estadístico de la CEPAL 2006 [en línea]. CEPAL, División de Estadísticas y Proyecciones Económicas, disponible en: <[http://websie.eclac.cl/anuario\\_estadistico/anuario\\_2006/esp/index.asp](http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2006/esp/index.asp)> [Consulta: 2 de Abril 2007]
- CEPAL (2005). *Panorama Social de América Latina 2004*. Naciones Unidas. Santiago de Chile, Abril del 2005. 393 pp.
- Davies, James B., Susanna Sandstrom, Anthony Shorrocks, and Edward N. Wolff (2006): "The World Distribution of Household Wealth" [en línea], The World Institute for Development Economics Research of the United Nations University, 70 pp. Disponible en: <http://www.wider.unu.edu/research/2006-2007/2006-2007-1/wider-wdhw-launch-5-12-2006/wider-wdhw-report-5-12-2006.pdf>
- FELABAN (2005). Banca latinoamericana: lista para crecer. [en línea], Federación Latinoamericana de Bancos <<http://www.latinbanking.com/>> [Consulta: Lunes 20 de noviembre de 2005].
- Forbes (2007): "The World' Billionaires" [en línea]. Disponible en: <http://www.forbes.com/> [Consulta: 4 de Abril de 2007]
- Gilly, Adolfo (2007): "Planeta sin ley", *La Jornada*, 19 de marzo de 2007. P. 18.
- González, Roberto (2005). "Eric Toussaint y América Latina: La integración es inaplazable".[en línea], Red Voltaire <<http://www.redvoltaire.net/>> [Consulta: 25 de Enero de 2005]
- Hill, Carter R., William E. Griffiths, George G. Jude (2001). *Undergraduate Econometrics*. 2<sup>da</sup>. Edition, United States of America, Publisher by John Wiley & Sons, 2001. 409 pp.
- Hoyos, Carla: "The new Seven Sisters: oil and gas giants dwarf western rivals", *Financial Times*, March 11 2007.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2007): Development aid from OECD countries fell 5.1% in 2006. [en línea]. Disponible en: [http://www.oecd.org/document/17/0,2340,en\\_2649\\_201185\\_38341265\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/17/0,2340,en_2649_201185_38341265_1_1_1_1,00.html) [Consulta: 28 de marzo de 2007]
- PNUD (2006). *"Informe sobre Desarrollo Humano 2006. Más allá de escasez: Energía, pobreza y la crisis global del agua"*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Nueva York: Palgrave Macmillan. 440 pp.
- Thirlwall, Anthony P. (2003). *La naturaleza del crecimiento económico. Un método alternativo para comprender el desempeño de las naciones*. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 2003. 128 pág.
- Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt and Ross Levine, (2000), "A New Database on Financial Development and Structure". *World Bank Economic Review* 14, 597-605.
- Toussaint, Eric (2003). "Las transferencias de la Periferia hacia el Centro, del trabajo hacia el capital".[en línea] CADTM <<http://www.cadtm.org/>> [Consulta: 7 de noviembre de 2003]
- Wilson, Dominic and Roopa Purushothaman (2003). "Dreaming with BRICs: The path to 2050". *GS Financial Workbench*, Global Economic Paper, Goldman Sachs (2003).
- World Development Indicators 2006 [CD-ROM]. International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Washington DC, 2006.
- Zellner, Arnold (1962). "An Efficient Method of Estimating Seemingly Unrelated Regressions and Tests for Aggregation Bias". *Journal of the American Statistical Association*, Vol. 57, No. 298 (Jun., 1962). Pp. 348-368.

## Anexos

**Cuadro 1. Descripción de variables**

| NOMBRE DE VARIABLE                                  | DEFINICIÓN  | FUENTE  |
|---|---|---|
| <b>DEPENDIENTES</b>                                 |   |   |
| PIB   | Logaritmo natural del PIB constante en dólares de 2000  | World Development Indicators 2005                         |
| Inversión   | Logaritmo natural de la formación bruta de capital fijo constante en dólares de 2000  | World Development Indicators 2005                         |
| Gasto Público en Desarrollo Social                  | Logaritmo natural de la suma de gasto público en educación y gasto público en salud, en dólares de 2000   | BADEINSO (2005), SPE, MEPR, CEPAL, IBGE, INEGI, SHCP      |
| <b>EXPLICATIVAS</b>                                 |   |   |
| Crédito bancario al sector privado                  | Logaritmo natural del crédito total al sector privado otorgado por los bancos comerciales como porcentaje del PIB   | Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, y Ross Levine (2005). |
| Margen financiero                                   | Costo de intermediación bancaria o diferencial entre tasas de interés activas y tasas de interés pasivas  | Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, y Ross Levine (2005). |
| Tasa de interés activa real                         | Tasa de interés activa ajustada por la inflación medida por el deflator implícito del PIB.  | World Development Indicators 2005                         |
| Deuda externa total                                 | Logaritmo natural del enredamiento total con los acreedores internacionales como porcentaje del PIB   | World Development Indicators 2005                         |
| Capitalización del mercado de bonos gubernamentales | Capitalización del mercado público de bonos como porcentaje del PIB   | Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, y Ross Levine (2005). |
| Volatilidad   | Primer componente principal de la combinación lineal de la desviación estándar GARCH de la tasa de interés (Baibor, Selic y TIIE) y la desviación estándar GARCH del índice del mercado de valores (MERVAL, BOVESPA e IPC). | ECONOMATICA   |

**Cuadro 2. Estimaciones GARCH**

| Argentina              |         |            |                        |         |            | Brasil                 |         |            |                        |         |            | México                |         |            |                        |         |            |
|------------------------|---------|------------|------------------------|---------|------------|------------------------|---------|------------|------------------------|---------|------------|-----------------------|---------|------------|------------------------|---------|------------|
| Tasa de interés        |         |            | Merval                 |         |            | Tasa de interés        |         |            | Bovespa                |         |            | Tasa de interés       |         |            | IPC                    |         |            |
| ARIMA                  | Coef.   | Error est. | ARIMA                  | Coef.   | Error est. | ARIMA                  | Coef.   | Error est. | ARIMA                  | Coef.   | Error est. | ARIMA                 | Coef.   | Error est. | ARIMA                  | Coef.   | Error est. |
| C                      | -0.001  | 0.000      | C                      | 0.001   | 0.000      | C                      | -0.010  | 0.006      | C                      | 0.003   | 0.001      | C                     | -0.001  | 0.000      | C                      | 0.002   | 0.000      |
| AR(18)                 | 0.182   | 0.004      | AR(1)                  | 0.100   | 0.019      | AR(1)                  | 0.920   | 0.041      | AR(1)                  | 0.787   | 0.090      | AR(1)                 | 0.286   | 0.010      | AR(1)                  | -0.883  | 0.103      |
| AR(4)                  | -0.866  | 0.004      | AR(4)                  | -0.072  | 0.134      | AR(6)                  | -0.198  | 0.028      | AR(2)                  | -0.058  | 0.017      | AR(18)                | 0.661   | 0.015      | AR(4)                  | 0.041   | 0.077      |
| AR(11)                 | 0.042   | 0.002      | AR(8)                  | 0.012   | 0.016      | AR(2)                  | 0.183   | 0.056      | AR(8)                  | 0.282   | 0.087      | AR(11)                | -0.008  | 0.009      | MA(1)                  | 1.049   | 0.104      |
| MA(4)                  | 0.781   | 0.004      | AR(2)                  | 0.336   | 0.145      | MA(1)                  | -1.319  | 0.021      | AR(17)                 | -0.018  | 0.014      | AR(7)                 | 0.010   | 0.009      | MA(4)                  | -0.019  | 0.065      |
| MA(18)                 | -0.286  | 0.003      | MA(25)                 | 0.011   | 0.014      | MA(2)                  | 0.125   | 0.005      | MA(1)                  | -0.734  | 0.089      | MA(1)                 | -0.187  | 0.000      | MA(2)                  | 0.140   | 0.026      |
| MA(2)                  | 0.124   | 0.003      | MA(2)                  | -0.383  | 0.146      | MA(3)                  | 0.144   | 0.035      | MA(7)                  | 0.020   | 0.015      | MA(18)                | -0.700  | 0.012      |                        |         |            |
|                        |         |            | MA(4)                  | 0.108   | 0.134      | MA(6)                  | 0.088   | 0.024      | MA(8)                  | -0.268  | 0.084      |                       |         |            |                        |         |            |
|                        |         |            |                        |         |            |                        |         |            | MA(26)                 | 0.004   | 0.010      |                       |         |            |                        |         |            |
| <b>GARCH</b>           |         |            | <b>GARCH</b>           |         |            | <b>GARCH</b>           |         |            | <b>GARCH</b>           |         |            | <b>GARCH</b>          |         |            | <b>GARCH</b>           |         |            |
| $\alpha_0$             | 0.00001 | 0.0000     | $\alpha_0$             | 0.00001 | 0.0000     | $\alpha_0$             | 0.00795 | 0.0004     | $\alpha_0$             | 0.00001 | 0.0000     | $\alpha_0$            | 0.00000 | 0.0000     | $\alpha_0$             | 0.00001 | 0.0000     |
| $\alpha_1$             | 1.0608  | 0.0192     | $\alpha_1$             | 0.1350  | 0.0075     | $\alpha_1$             | 0.1362  | 0.0076     | $\alpha_1$             | 0.1193  | 0.0070     | $\alpha_1$            | 0.1316  | 0.0048     | $\alpha_1$             | 0.1437  | 0.0076     |
| $\beta$                | 0.5393  | 0.0050     | $\beta$                | 0.8532  | 0.0076     | $\beta$                | 0.8535  | 0.0036     | $\beta$                | 0.8746  | 0.0071     | $\beta$               | 0.9016  | 0.0027     | $\beta$                | 0.8230  | 0.0090     |
| Observaciones: 3196    |         |            | Observaciones: 3708    |         |            | Observaciones: 3837    |         |            | Observaciones: 3708    |         |            | Observaciones: 2577   |         |            | Observaciones: 4307    |         |            |
| Log likelihood 6767.77 |         |            | Log likelihood 8614.99 |         |            | Log likelihood 7431.89 |         |            | Log likelihood 9640.57 |         |            | Log likelihood 6738.9 |         |            | Log likelihood 12215.1 |         |            |
| <b>ARCH LM TEST</b>    |         |            | <b>ARCH LM TEST</b>    |         |            | <b>ARCH LM TEST</b>    |         |            | <b>ARCH LM TEST</b>    |         |            | <b>ARCH LM TEST</b>   |         |            | <b>ARCH LM TEST</b>    |         |            |
| $\chi^2_{est}$         | Prob.   |            | $\chi^2_{est}$         | Prob.   |            | $\chi^2_{est}$         | Prob.   |            | $\chi^2_{est}$         | Prob.   |            | $\chi^2_{est}$        | Prob.   |            | $\chi^2_{est}$         | Prob.   |            |
| 0.0442                 | 0.8335  |            | 0.3719                 | 0.5420  |            | 2.2772                 | 0.1313  |            | 0.0092                 | 0.9238  |            | 0.0000                | 0.9977  |            | 1.1065                 | 0.2928  |            |

\* Las seis variables son I(1) y se utiliza el logaritmo natural.

**Cuadro 3. Primer componente principal de las desviaciones estándar GARCH de tasas de interés e índices accionarios\***

|           | Primer componente |                |
|-----------|-------------------|----------------|
|           | Eigenvalue        | Variance Prop. |
| Argentina | 0.0025            | 0.9937         |
| Brasil    | 0.0002            | 0.8336         |
| México    | 0.0002            | 0.9635         |

\* 1) Argentina: tasa de interés BAIBOR (30 días) e índice Merval; 2) Brasil: tasa de interés SELIC (30 días) e índice Bovespa; y 3) México: tasa de interés TIIE (28 días).



**Cuadro 4. Prueba de correlación contemporánea para estimación SUR**

| Modelo                             | Estadístico de prueba | Probabilidad | Área de rechazo | Conclusión                        |
|------------------------------------|-----------------------|--------------|-----------------|-----------------------------------|
|                                    | $\lambda$             |              | $\chi^2$        |                                   |
| PIB                                | 7.951                 | 0.045        | 7.815           | La regresión SUR es más eficiente |
| Inversión                          | 8.845                 | 0.031        | 7.815           | La regresión SUR es más eficiente |
| Gasto Público en Desarrollo Social | 8.661                 | 0.034        | 7.815           | La regresión SUR es más eficiente |

**Cuadro 5. Resultados de las estimaciones SUR**

| Variables explicativas                             | MODELOS SUR |        |        |           |        |        |                                    |        |        |
|--|-------------|--------|--------|-----------|--------|--------|------------------------------------|--------|--------|
|  | PIB         |        |        | INVERSIÓN |        |        | Gasto Público en Desarrollo Social |        |        |
|  | Argentina   | Brasil | México | Argentina | Brasil | México | Argentina                          | Brasil | México |
| Constante  | 12.76       | 13.70  | 13.38  | 25.80     | 30.06  | 28.41  | 24.87                              | 31.81  | 28.00  |
|  | 0.000       | 0.000  | 0.000  | 0.000     | 0.000  | 0.000  | 0.000                              | 0.000  | 0.000  |
| In Crédito bancario al sector privado              | 0.18        | 0.29   | 0.42   | 0.57      | 3.19   | 1.19   | 3.89                               | 5.69   | 1.86   |
| Prob   | 0.000       | 0.000  | 0.000  | 0.001     | 0.000  | 0.000  | 0.000                              | 0.000  | 0.003  |
| Magen financiero                                   | -0.02       | 0.00   | 1.97   | -0.13     | -0.09  | 4.81   |                                    |        |        |
| Prob   | 0.002       | 0.424  | 0.000  | 0.000     | 0.000  | 0.000  |                                    |        |        |
| In Deuda externa total                             | 0.05        | 0.06   | -0.35  | -0.97     | -2.51  | -4.67  |                                    |        |        |
| Prob   | 0.014       | 0.199  | 0.000  | 0.000     | 0.016  | 0.000  |                                    |        |        |
| Tasa de interés activa real                        | 0.33        | -0.01  | -2.32  | -0.09     | 0.28   | -5.05  | -3.52                              | -1.12  | -8.32  |
| Prob   | 0.102       | 0.058  | 0.000  | 0.091     | 0.143  | 0.001  | 0.000                              | 0.000  | 0.003  |
| Volatilidad (1 <sup>er</sup> componente principal) | -1.63       | -2.03  | -6.13  | -5.33     | -14.69 | -12.45 | 9.48                               | -14.90 | -27.83 |
| Prob   | 0.001       | 0.036  | 0.000  | 0.002     | 0.040  | 0.000  | 0.000                              | 0.073  | 0.000  |
| In Mercado de bonos públicos                       |             |        |        |           |        |        | -2.39                              | -0.28  | 0.28   |
| Prob   |             |        |        |           |        |        | 0.000                              | 0.002  | 0.163  |
| R <sup>2</sup>                                     |             | 0.962  |        |           | 0.983  |        |                                    | 0.929  |        |
| Número de datos                                    |             | 14     |        |           | 14     |        |                                    | 14     |        |
| Unidades de corte transversal                      |             | 3      |        |           | 3      |        |                                    | 3      |        |
| Observaciones en la estimación                     |             | 42     |        |           | 42     |        |                                    | 42     |        |

**Cuadro 6. Resultados de pruebas de cointegración para datos panel**

| Modelo    | Test de Cointegración  |          |   |              |             |   |
|-----------|--|----------|---|--------------|-------------|---|
|           | Hipótesis Nula: Raíz Unitaria (asumiendo proceso de raíz unitaria común) |          | Hipótesis Nula: Raíz Unitaria (asumiendo proceso individual de raíz unitaria) |              |             | Hipótesis Nula: No Raíz Unitaria (proceso de raíz unitaria común) |
|           | Levin, Lin & Chu   | Breitung | Im, Pesaran and Shin  | ADF - Fisher | PP - Fisher | Hadri   |
| PIB       | -4.12  | -2.04    | -2.67   | 17.44        | 15.52       | 1.77  |
| Prob.     | 0.0000   | 0.0205   | 0.0038  | 0.0078       | 0.0165      | 0.0388  |
| Inversión | -5.80  | -1.61    | -4.34   | 26.80        | 29.68       | 0.38  |
| Prob.     | 0.0000   | 0.0534   | 0.0000  | 0.0002       | 0.0000      | 0.3536  |
| GPDS      | -5.43  | -1.31    | -3.54   | 22.69        | 26.45       | 2.20  |
| Prob.     | 0.0000   | 0.0945   | 0.0002  | 0.0009       | 0.0002      | 0.0140  |

# EFFECTOS FISCALES DE LA AYUDA AL DESARROLLO EN CENTROAMÉRICA

**Mariola Gozalo Delgado**

[mgozalo@ubu.es](mailto:mgozalo@ubu.es)

**Fernando Rueda Junquera**

[frueda@ubu.es](mailto:frueda@ubu.es)

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad de Burgos

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## **Resumen**

La Declaración del Milenio de las Naciones Unidas (2000) y en especial, el Consenso de Monterrey (2002), han supuesto todo un relanzamiento del marco de financiación internacional al desarrollo, en el que ocupan un lugar destacado los flujos de ayuda al desarrollo. El objetivo de este trabajo es contribuir al análisis del impacto macroeconómico de la ayuda a través de su efecto sobre el gobierno receptor. El estudio de caso elegido ha sido Centroamérica al tratarse de una región que ha recibido una gran cantidad de ayuda en las últimas décadas y también, por la incertidumbre y el debate existente en torno a su eficacia en estos países.

*Palabras clave:* Ayuda al desarrollo, gobierno receptor, Centroamérica.

## **Abstract**

The United Nations Millennium Declaration (2000) and especially, the Monterrey Consensus adopted in 2002, emphasized the need of mobilizing and increasing financial resources to meet international development goals, with a central role for aid inflows. The objective of this study is to contribute to the analysis of the macroeconomic impact of aid by researching the behaviour of receipt government. The paper looks specifically at the experience of Central American countries for two reasons: first, they have received significant aid inflows in last decades and second, there is a constant debate around aid effectiveness in this region.

*Key words:* Development Aid, recipient government, Central America.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Uno de los cambios más importantes en los principios que rigen la cooperación internacional ha sido el compromiso mundial para la reducción de la pobreza, materializado en los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM). Los donantes prevén incrementar la ayuda considerablemente e intensificar la coordinación para que los países pobres puedan alcanzar los ODM en 2015. Sin embargo, el compromiso de los países donantes para ampliar la cantidad y calidad de la ayuda, debe ir acompañado de una gestión eficiente de los recursos por parte de los países receptores. Es necesario, por tanto, un equilibrio entre las responsabilidades y las obligaciones de los donantes y receptores de ayuda<sup>1</sup>.

En el pasado, diversos factores redujeron el impacto de la ayuda en el desarrollo humano, entre los que destacan la política de la Guerra Fría, el aprovechamiento de la ayuda para favorecer objetivos comerciales de los países donantes, la falta de estrategias eficaces de reducción de la pobreza, la corrupción y la mala gestión económica por parte de los gobiernos receptores. Sería ingenuo afirmar que todos estos factores han desaparecido. Pero, pese a todo, es preciso valorar lo logrado hasta la fecha. Cuando se firmó la Declaración del Milenio en el año 2000, el presupuesto de ayuda estaba estancado en niveles muy bajos como proporción del ingreso nacional. Junto a los problemas relacionados con la cantidad, tampoco se estaban abordando las graves cuestiones vinculadas a la calidad de la ayuda que socavan su efectividad e imponen enormes costes a los gobiernos receptores. En la actualidad, se ha producido un aumento gradual de la cantidad de ayuda, así como la intención de mejorar su calidad. La Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda para el Desarrollo, celebrada en marzo del 2005, ha supuesto el reconocimiento por parte de los donantes de la necesidad de enfrentar este problema<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Un profundo análisis sobre la situación y los retos del sistema de ayuda al desarrollo en el siglo XXI puede consultarse en PNUD (2005) y Oxfam (2006).

<sup>2</sup> La Declaración incluye alrededor de 50 compromisos destinados a mejorar la calidad de la ayuda. Para más información sobre esta cuestión, véase OECD (2005).

Tradicionalmente, la investigación macroeconómica se ha centrado en el vínculo entre ayuda y crecimiento económico del país receptor. Pese a los avances logrados tanto en el ámbito teórico como empírico, los diversos estudios sobre el impacto de la ayuda no resuelven las cuestiones planteadas. Por todo ello y en línea con la reciente propuesta de Bourguignon y Sundberg (2007), este artículo contribuye a abrir la caja negra de las relaciones causales entre ayuda y desarrollo como vía para avanzar en la efectividad de la ayuda.

Los mecanismos a través de los cuales la ayuda puede afectar al país receptor son complejos y están influidos por factores muy heterogéneos, entre los que destaca el papel desempeñado por el gobierno receptor, encargado de adoptar decisiones de política fundamentales. Adicionalmente, no toda la ayuda concedida por los donantes presenta las mismas características ni tiene los mismos efectos sobre el país receptor. Desde un punto de vista funcional, la ayuda externa concedida para financiar proyectos concretos –en general, de inversión– presenta un plazo de maduración más largo que la entregada para financiar programas de apoyo presupuestario o de balanza de pagos. Por otro lado, la asistencia técnica recoge una gran variedad de actividades, tales como formación, consultoría y asesoramiento, destinadas a mejorar las cualificaciones y a incrementar la capacidad productiva del país.

En base a estas consideraciones, se aprecia que el impacto de la ayuda no es único ni homogéneo y para comprenderlo es necesario examinar los mecanismos de transmisión por separado. Asumiendo que la ayuda es recibida en su mayor parte por el sector público y en especial por el gobierno central, resulta razonable argumentar que uno de los determinantes claves para explicar sus efectos es, precisamente, analizar la forma en la que dichos gobiernos responden a los flujos de ayuda que reciben. Por ello, esta investigación elige la respuesta del gobierno receptor como el mecanismo de transmisión para explicar el impacto macroeconómico de la ayuda al desarrollo.

El resto del trabajo se organiza de la forma descrita a continuación. La aproximación teórica a la relación entre ayuda y comportamiento fiscal del gobierno receptor se explica en la segunda sección. El modelo teórico propuesto permite explorar

la respuesta del gobierno bajo tres escenarios diferentes, dependiendo de la inclusión de la ayuda en los planes presupuestarios y del cumplimiento por parte de los donantes de sus compromisos. La tercera sección describe los resultados del estudio empírico sobre la respuesta del gobierno a los flujos de ayuda en Centroamérica. En particular, se han elegido como estudios de caso a Costa Rica y Nicaragua, dos países con evoluciones muy diferentes tanto desde el punto de vista político como desde una perspectiva económica y social. Por último, la sección cuarta resume las principales conclusiones obtenidas.

## **2. PRINCIPALES APORTACIONES TEÓRICAS AL ESTUDIO SOBRE AYUDA Y GOBIERNO RECEPTOR**

La mayor parte de la literatura macroeconómica sobre ayuda al desarrollo se ha centrado en la relación existente entre ayuda y crecimiento, dejando de lado el hecho de que la ayuda se entrega principalmente a los gobiernos de los países receptores. En consecuencia, cualquier intento de analizar el impacto de la ayuda sobre la economía estará influido por el comportamiento del gobierno receptor. Pese a que se reconoce la importancia de las políticas económicas, la mayoría de trabajos consideran la efectividad de la ayuda condicionada a las políticas, en lugar de examinar y tratar de entender la manera en que la ayuda al desarrollo influye sobre estas políticas<sup>3</sup>.

La política fiscal afecta sin duda al proceso de crecimiento y desarrollo de un determinado país<sup>4</sup>. En muchos países en desarrollo, la ayuda constituye una de las principales fuentes de ingresos y en consecuencia, un elemento clave en la política fiscal. Entender la manera en la que los flujos de ayuda influyen sobre las variables fiscales se convierte en una pieza clave del debate sobre efectividad de la ayuda.

---

<sup>3</sup> Morrissey *et al.* (2002, pág. 1) resaltan esta cuestión indicando que “una de las principales deficiencias de los trabajos sobre ayuda y crecimiento ha sido el no reconocer que la ayuda se entrega, en su mayor parte, a los gobiernos receptores”.

<sup>4</sup> Pese a la aceptación general de que la política fiscal influye notablemente sobre el proceso de crecimiento de un país, la literatura reciente –teórica y empírica– presenta numerosas debilidades y requiere una mayor investigación. Además, la mayor parte de trabajos publicados se refieren a los países desarrollados y sus conclusiones no pueden trasladarse, en muchos casos, a los países en desarrollo. Para un revisión de esta cuestión, véase Gupta *et al.* (2004).

De las estadísticas correspondientes a las últimas décadas se deduce que una importante proporción de la ayuda se destina a apoyar al sector público de los países receptores<sup>5</sup>, pudiendo éstos realizar un triple uso de la misma: aumentar el gasto público; disminuir los impuestos; o completar la brecha entre ingresos y gastos (esta vía es habitual en países pequeños con grandes dificultades para acceder a los mercados financieros y endeudarse). El impacto macroeconómico de la ayuda a través de este mecanismo va a depender de la forma en la que el sector público utilice los fondos que recibe. En la práctica, los gobiernos receptores disponen, normalmente, de la posibilidad de elegir una combinación de las tres opciones anteriores dependiendo de sus restricciones y objetivos.

En lo referente a la relación entre ayuda y comportamiento fiscal, se distinguen dos corrientes principales en la literatura: primera, una serie de estudios basados en la cuestión de la fungibilidad, que tratan de comprobar si la ayuda se destina a aquellos propósitos para los que el donante la concede. La segunda corriente se compone de los denominados modelos de respuesta fiscal (MRF), en los que el principal supuesto es la maximización por parte del gobierno receptor de una función de utilidad sujeta a una serie de restricciones presupuestarias.

#### *Estudios sobre fungibilidad*

El concepto de fungibilidad no es nuevo, fue introducido por Singer (1965) para plantear la idea de que una parte de la ayuda al desarrollo puede ser utilizada con fines diferentes de aquellos para los que se entrega. Se dice que la ayuda es fungible “si el incremento marginal del gasto que produce un flujo de entrada de ayuda no se vincula al gasto hacia el que iba dirigida la ayuda. Esta cuestión no se relaciona con la corrupción. Se trata del hecho de que, puesto que el gobierno hubiera apoyado en todo caso dicha actividad, la entrada de fondos libera recursos internos que pueden emplearse en otras actividades” (Lensink y White, 2000, pág. 11).

---

<sup>5</sup> Sobre el apoyo de la ayuda al desarrollo al sector público, véase OECD (a, varios años).

La fungibilidad de la ayuda al desarrollo hace referencia a una serie de efectos que se plantean al disponer los gobiernos receptores de recursos financieros externos<sup>6</sup>. Por lo tanto, este enfoque es *a priori* más relevante para los donantes, dado que trata de verificar si sus intereses se logran en la realidad. La evidencia empírica sobre la fungibilidad de la ayuda al desarrollo es heterogénea (McGillivray y Morrissey, 2001, pág. 16). Claramente, la ayuda al desarrollo se utiliza de forma fungible pero no se puede precisar la medida de esa fungibilidad debido a la diversidad de resultados.

Los estudios sobre fungibilidad presentan una serie de limitaciones que es preciso tener en cuenta destacando en primer lugar, el hecho de que el modelo se basa en dos tipos de gasto únicamente, por un lado, el gasto para el que la ayuda se concede (no fungible) y el resto para los que la ayuda no se concede (fungible). Esta consideración limita enormemente el análisis de los efectos fiscales de la ayuda. Un segundo problema aparece en los datos que utilizan algunos de estos trabajos. Se trata de datos de corte transversal sin tener en cuenta las especificidades individuales de cada país. Por último, en muchos casos, el método de estimación elegido (mínimos cuadrados ordinarios) no es el más correcto dado que los componentes del gasto total no se determinan de forma independiente.

Pese a la imposibilidad de obtener conclusiones definitivas, este tipo de propuestas tiene una gran influencia en los debates políticos debido a que es la única modalidad de estudios sobre aspectos fiscales de la ayuda utilizados en informes influyentes de instituciones multilaterales (World Bank, 1998). Del mismo modo, los trabajos basados en la fungibilidad general pueden ser relevantes en el debate sobre la efectividad de la ayuda dependiendo de su impacto sobre el consumo o la inversión.

#### *Modelos de respuesta fiscal (MRF)*

El trabajo de Heller (1975) se considera la primera aportación a los estudios que tratan de analizar la respuesta de los gobiernos receptores a los flujos de ayuda al

---

<sup>6</sup> Para una revisión más completa de la literatura sobre fungibilidad, véanse White (1998), el cual distingue entre fungibilidad agregada o general y fungibilidad categórica (en términos de la composición sectorial del gasto) y McGillivray y Morrissey (2000 y 2001).

desarrollo y que se agrupan bajo la denominación de MRF<sup>7</sup>. En opinión de este autor, el sector público de la mayoría de países menos desarrollados desempeña un papel fundamental en la planificación y puesta en práctica de los proyectos de desarrollo. Esta línea de investigación aparece, esencialmente, para responder a las críticas de Griffin (1970) de que los flujos de ayuda provocan una reducción en el ahorro del país receptor.

El supuesto principal de estos modelos es que los responsables de tomar decisiones en el sector público son racionales y tratan de distribuir las diferentes categorías de ingresos públicos entre las variadas modalidades de gasto público. Esta decisión se resuelve a través de un problema de optimización en el que los gobiernos maximizan una función de utilidad sujeta a una serie de restricciones presupuestarias. La función de utilidad del gobierno receptor se representa como una función cuadrática de pérdidas en la que los gobiernos se fijan una serie de valores objetivo para las diferentes variables (tanto de ingreso como de gasto), de forma que a medida que se alejan de estos valores objetivo, la utilidad disminuye.

A partir de la aportación inicial de Heller (1975) han surgido numerosas propuestas tratando de mejorar y superar las limitaciones del modelo original. En algunos casos, por ejemplo Mosley *et al.* (1987), analizan además la forma en la que los cambios en el comportamiento del gobierno pueden afectar al crecimiento del país receptor. Sin embargo, las conclusiones no han sido muy positivas debido a las dificultades y falta de resultados robustos en este tipo de modelos.

Los MRF ofrecen una mejora en el análisis del impacto de la ayuda sobre el comportamiento del gobierno receptor respecto al enfoque anterior basado en la fungibilidad. El marco analítico de estudio se ve ampliado y permite examinar los efectos de la ayuda sobre las diferentes variables públicas tanto de ingresos como de gastos. De esta forma, el enfoque incorpora los ingresos públicos a la función de utilidad del gobierno, mientras que los estudios sobre fungibilidad consideraban esta variable residual o incluso, la ignoraban. La respuesta de los gobiernos receptores tendrá implicaciones intensas sobre la marcha del país receptor, en general y sobre el

---

<sup>7</sup> La denominación de este tipo de estudios como “Modelos de Respuesta Fiscal” se debe a White (1992, pág. 189). Tras esta propuesta, el concepto se generaliza y es recogido por el resto de autores.



bienestar de su población, en particular. Consecuentemente, los MRF constituyen una línea de investigación muy útil para comprender los efectos de la ayuda sobre la economía de los países receptores.

Los diferentes estudios de respuesta fiscal muestran también resultados mixtos, en especial en las primeras investigaciones<sup>8</sup>. El argumento tradicional de los estudios sobre fungibilidad de que la ayuda provoca un aumento mayor del gasto en consumo que en inversión no aparece corroborado por estos trabajos. Los autores muestran que el impacto de la ayuda es diferente dependiendo del país analizado, por lo que se requiere seguir investigando en esta línea con nuevos estudios de caso.

Una vez revisada la literatura sobre MRF, este artículo se basa en la propuesta realizada por White (1995) presentando un nuevo modelo en el que se contempla la posibilidad de que parte de la ayuda pueda ser anticipada, es decir, los planes de gasto del gobierno receptor pueden verse afectados por la misma. De acuerdo con este autor, el resto de modelos serían un caso especial en el que se asume que toda la ayuda es no anticipada y por ello, las conclusiones teóricas que se extraen son diferentes.

La inclusión de las expectativas de ayuda al desarrollo en los objetivos presupuestarios del gobierno da lugar a tres escenarios teóricos distintos:

- a) El gobierno recibe ayuda al desarrollo anticipada o esperada, esto es, tenida en cuenta en la elaboración de sus planes presupuestarios (ayuda anticipada).
- b) El gobierno recibe ayuda al desarrollo sin esperarla, es decir, sin haberla incluido previamente en sus planes presupuestarios (ayuda no anticipada).
- c) El gobierno espera recibir ayuda pero en la práctica no es desembolsada por los donantes (ayuda anticipada pero no realizada).

Adicionalmente, se ha considerado oportuno analizar el pago de la deuda externa como variable separada del gasto público total. La razón básica para realizar esta distinción se debe a la importancia que esta variable tiene en la mayor parte de países en

---

<sup>8</sup> Para una revisión de los principales trabajos sobre respuesta fiscal a la ayuda, véanse por ejemplo, Franco-Rodríguez (1999), McGillivray y Morrissey (2001) y Gozalo-Delgado (2006).

desarrollo. En particular, se trata de una variable primordial en uno de los estudios de caso elegidos, Nicaragua, un país caracterizado por una elevada deuda externa.

De forma resumida, el comportamiento del gobierno receptor se representa a través de una función de utilidad ( $U$ ) como la descrita a continuación:

$$U = -\left(\frac{\alpha_1}{2}\right)(I_g - I_g^*)^2 - \left(\frac{\alpha_2}{2}\right)(T - T^*)^2 - \left(\frac{\alpha_3}{2}\right)(G_t - G^*)^2 - \left(\frac{\alpha_4}{2}\right)(B - B^*)^2 - \left(\frac{\alpha_5}{2}\right)(D_p - D_p^*)^2 \quad (1)$$

donde,

- $I_g$  = Gasto público de capital o inversión pública
- $T$  = Ingresos públicos tributarios y no tributarios
- $G$  = Gasto público corriente o consumo público
- $B$  = Endeudamiento público
- $D_p$  = Pago de la deuda externa pública

El gobierno maximiza esta función de utilidad sujeta a la siguiente restricción presupuestaria, suponiendo que  $A$  representa el total de ayuda desembolsada:

$$I_g + G + D_p = T + B + A \quad (2)$$

El gasto público total (inversión, consumo y pago de la deuda externa) es igual a la suma de los ingresos tributarios y no tributarios, al endeudamiento y a la cantidad de ayuda recibida. Resolviendo matemáticamente se obtiene un modelo de ecuaciones simultáneas que es preciso estimar -de acuerdo con la literatura econométrica consultada- mediante el método de mínimos cuadrados en tres etapas<sup>9</sup>. Los resultados de la estimación se analizan en el apartado 3.2 de este trabajo.

---

<sup>9</sup> Para una discusión más detallada sobre la metodología aplicada a los sistemas de ecuaciones simultáneas, véase Gujarati (2004, caps. 18-20).

### **3. ESTUDIO EMPÍRICO SOBRE LA RESPUESTA FISCAL A LA AYUDA EN CENTROAMÉRICA**

Como paso previo a la estimación empírica del modelo, se repasan los rasgos característicos más relevantes de la situación socioeconómica y política de los dos países elegidos como estudios de caso, Costa Rica y Nicaragua. La atención se centra especialmente en las tendencias básicas del sector público y los flujos de ayuda al desarrollo recibidos en las últimas décadas. Esta información contribuirá a entender y evaluar los resultados obtenidos tras la estimación del modelo.

#### **3.1 Rasgos característicos de Costa Rica y Nicaragua**

Costa Rica comparte con el resto de los países latinoamericanos los efectos de las fluctuaciones de la economía mundial y la influencia de los modelos de desarrollo propuestos por la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL). Sin embargo, al contrario que la gran mayoría de países vecinos<sup>10</sup>, Costa Rica se mantuvo en paz y democracia y efectuó considerables inversiones en las áreas de salud, educación e infraestructura social. Como muestran los valores de su Índice de Desarrollo Humano (IDH), los cambios estructurales experimentados en los últimos cincuenta años le han permitido alcanzar importantes logros de desarrollo social, situándolo entre los países de desarrollo humano alto (véase el cuadro 1).

En contraste, y pese a los avances logrados desde comienzos de la década de los noventa, Nicaragua se mantiene entre los países más pobres de Latinoamérica. La renta media de un nicaragüense en los años sesenta era aproximadamente once veces menor que la correspondiente a un ciudadano norteamericano. A principios del siglo XXI, la renta media de un nicaragüense es setenta veces inferior a la de un habitante de Estados Unidos (Government of Nicaragua, 2000, pág. 9). De acuerdo con el IDH, Nicaragua ocupa el puesto 112 de un total de 177 países, siendo clasificada como país de desarrollo humano medio. La posición dista mucho de la de países como Costa Rica

---

<sup>10</sup> Cuando en el presente trabajo se compara Costa Rica o Nicaragua con sus vecinos centroamericanos más cercanos, se toma habitualmente como referencia a los cinco países que conforman el Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua).

pero la tendencia actual está siendo positiva, superando a otros países de la zona como Honduras y Guatemala (PNUD, 2006).

**Cuadro 1**  
**Países centroamericanos: Indicadores de Desarrollo Humano**

| <i>Países</i>              | <i>Esperanza de vida al nacer (años) 2004</i> | <i>Tasa de alfabetización de adultos (% de 15 años y mayores) 2004</i> | <i>PIB per cápita (PPA en dólares USA) 2004</i> | <i>Valor del Índice de Desarrollo Humano (IDH) 2004</i> | <i>Clasificación según el IDH<sup>1</sup></i> |
|----------------------------|---|--|---|---|---|
| Costa Rica                 | 78,3  | 94,9   | 9.481   | 0,841   | 48  |
| El Salvador                | 71,1  | 80,0   | 5.041   | 0,729   | 101   |
| Nicaragua                  | 70,0  | 76,7   | 3.634   | 0,698   | 112   |
| Honduras                   | 68,1  | 80,0   | 2.876   | 0,683   | 117   |
| Guatemala                  | 67,6  | 69,1   | 4.313   | 0,673   | 118   |
| América Latina y el Caribe | 72,2  | 90,2   | 7.964   | 0,795   | ...   |
| Países en desarrollo       | 65,2  | 78,9   | 4.775   | 0,679   | ...   |
| OCDE                       | 77,8  | ...  | 27.571  | 0,923   | ...   |
| Total mundial              | 67,3  | ...  | 8.833   | 0,741   | ...   |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por PNUD (2006, págs. 283-286).

<sup>1</sup> El total de países incluidos en el informe asciende a 177.

En términos generales, Costa Rica se considera un ejemplo de desarrollo con éxito. De hecho, la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (*United States Agency for International Development*, USAID) cerró su misión en el país en 1996 y le retiró de su lista de receptores de ayuda (Fox y Monge, 1999). Esta decisión fue seguida por la de otros donantes bilaterales que actuaron de forma similar. Una gran parte del éxito costarricense parece encontrarse en las políticas económicas aplicadas, en su inversión en capital humano y en su sistema político democrático y estable. Por esta razón, es relevante examinar el papel desempeñado por la ayuda en la evolución de Costa Rica a través de su influencia en el comportamiento del gobierno.

La particular historia de Nicaragua -dictadura militar, revolución sandinista, guerra civil y transición a la democracia, en apenas dos décadas- junto a las cantidades excepcionales de ayuda al desarrollo recibidas desde los años noventa, convierten a este país en un interesante estudio de caso. Además, la investigación empírica disponible

sobre el impacto de la ayuda recibida es muy escasa, lo que dificulta el análisis en profundidad en relación con lo que está fallando en el país<sup>11</sup>.

### *Tendencias básicas en el sector público*

El Estado ha desempeñado un papel destacado en el desarrollo económico y social tanto en Costa Rica como en Nicaragua, experimentando transformaciones fundamentales desde los años setenta hasta la actualidad<sup>12</sup>. Los vaivenes han sido más pronunciados en el caso nicaragüense debido a los diferentes regímenes políticos por los que ha atravesado este país. Estos cambios en el sector público han influido en la evolución de los flujos de ayuda recibidos a lo largo de las últimas décadas.

En Costa Rica, la política fiscal expansiva y el creciente endeudamiento externo de los años setenta dieron paso a una severa crisis económica a inicios de los ochenta. Las reformas iniciadas tras la crisis obligaron a redefinir las tareas del Estado en el marco de los programas de estabilización macroeconómica y ajuste estructural<sup>13</sup>. En particular, se cuestiona su papel como agente y actor de desarrollo económico característico de las décadas anteriores. La política fiscal aplicada tras la crisis se enfrentó a tareas difíciles de cumplir debido, en gran parte, a las rigideces presentadas por el gasto del gobierno central y a la insuficiencia del sistema tributario.

Una de las principales preocupaciones actuales en Costa Rica continúa siendo la inflexibilidad del gasto público, la cual no le permite al Estado reasignar los recursos entre los diferentes destinos alternativos. Los ingresos que se recaudan no son recursos de libre disposición, dado que existen afectaciones específicas del presupuesto que determinan que la recaudación debe destinarse a las finalidades establecidas en el ordenamiento jurídico. Al mismo tiempo, la inflexibilidad del gasto público genera un problema aún más grave porque no todos los gastos por mandato legal disponen de una contrapartida de ingresos (Rodríguez-Clare y Angulo, 2002, págs. 52-53).

---

<sup>11</sup> Sobre el impacto de la ayuda en Nicaragua, véanse Dijkstra (1999) y Sáenz y Saldomando (2003). En estos trabajos no se ha utilizado la metodología sobre respuesta fiscal empleada en esta investigación.

<sup>12</sup> Para simplificar, el examen de las principales tendencias del sector público se centra en la década de los años noventa y principios de la actual.

<sup>13</sup> Un análisis más detallado de la reforma del Estado costarricense puede consultarse en Villasuso (2000).

En el caso de Nicaragua, a partir de 1990 los diferentes gobiernos democráticos iniciaron un arduo proceso de cambios en el ámbito político, económico y social dirigido a lo que se conoció como “la triple transición” consistente en pasar, de la guerra a la paz, de la dictadura a la democracia y de una economía centralizada a una economía regida por las leyes del mercado. Desde entonces han sido muchos los logros alcanzados en materia económica a través de severos programas de estabilización y profundas reformas estructurales aunque persisten problemas serios en el sector público.

Arana *et al.* (1999, págs. 597-598) consideran que las dificultades fiscales en Nicaragua han sido el resultado de los desequilibrios y distorsiones económicas que en la primera parte de los años noventa el país tuvo que corregir, mientras continuaba el estancamiento económico, el deterioro de las exportaciones y la presión de la deuda externa. Todo ello estuvo acompañado de rezagos salariales y una relativa inestabilidad política en el ámbito interno, que en cierta medida ha mantenido al país en una especie de círculo vicioso de difícil salida.

La comparación internacional muestra que la carga tributaria en Costa Rica - medida por el porcentaje de los ingresos tributarios en el PIB- es relativamente baja si se equipara con la de los países desarrollados o incluso cuando se compara con la del resto de los países centroamericanos (véase el cuadro 2), lo que resulta llamativo dado el nivel de desarrollo social de este país y el correspondiente porcentaje de gasto.

**Cuadro 2**  
**Centroamérica: ingresos totales y tributarios del gobierno central**  
**1990, 1995, 2001 (a precios corrientes)**  
**(como porcentaje del PIB)**

|             | (como porcentaje del PIB) |             |         |             |         |             |
|-------------|---------------------------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|
|             | 1990                      |             | 1995    |             | 2001    |             |
|             | Ingresos                  |             |         |             |         |             |
|             | Totales                   | Tributarios | Totales | Tributarios | Totales | Tributarios |
| Costa Rica  | 14,5                      | 14,0        | 12,7    | 12,5        | 13,6    | 13,4        |
| El Salvador | 14,9                      | 9,1         | 18,0    | 12,0        | 15,0    | 10,5        |
| Guatemala   | 7,9                       | 6,8         | 8,9     | 8,0         | 11,3    | 9,9         |
| Honduras    | 16,4                      | 14,8        | 19,1    | 16,3        | 18,2    | 16,6        |
| Nicaragua   | 17,1                      | 13,5        | 30,4    | 20,6        | 27,5    | 21,6        |

*Fuente:* Proyecto Estado de la Región (2003, pág. 115)

Por su parte, Nicaragua presenta el mayor porcentaje de ingresos totales en relación con el PIB de la región centroamericana. La explicación esencial para este dato se encuentra en el pequeño tamaño del PIB, el cual provoca que aunque el país tenga un bajo nivel de tributación en términos absolutos, los niveles de ingreso del gobierno parezcan elevados. Asimismo, se constata el elevado peso de los ingresos tributarios en relación a los ingresos totales, aunque en menor medida que en el caso costarricense<sup>14</sup>.

Respecto al gasto público, el cuadro 3 muestra la evolución de ambos tipos de gasto como porcentaje del PIB a lo largo de la década de los noventa en los países del Consejo Monetario Centroamericano (CMCA)<sup>15</sup>. Los datos corroboran, aunque con algunas diferencias entre países, que los gastos corrientes absorben la mayor parte de los recursos, siendo escasa la asignación para gastos de capital.

**Cuadro 3**  
**Países Consejo Monetario Centroamericano:**  
**gastos corrientes versus gastos de capital**  
**(en porcentaje del PIB)**

|                 | <i>Gastos corrientes</i> |                  | <i>Gastos de capital</i> |                  |
|-----------------|--------------------------|------------------|--------------------------|------------------|
|                 | <i>1991-1995</i>         | <i>1996-2000</i> | <i>1991-1995</i>         | <i>1996-2000</i> |
| Costa Rica      | 19,1                     | 20,6             | 2,2                      | 2,3              |
| El Salvador     | 10,6                     | 9,5              | 2,1                      | 1,9              |
| Guatemala       | 7,2                      | 8,2              | 2,4                      | 2,3              |
| Nicaragua       | 24,3                     | 24,5             | 7,1                      | 13,2             |
| R. Dominicana   | 7,6                      | 11,1             | 7,1                      | 4,5              |
| <i>Promedio</i> | 13,8                     | 14,8             | 4,2                      | 4,9              |

*Fuente:* CMCA (2002, pág. 12)

Como se desprende del cuadro 4, el déficit fiscal ha sido un problema habitual en la región centroamericana. Los avances realizados, aunque importantes, han resultado insuficientes. Las principales consecuencias negativas sobre las economías son numerosas, destacando que un déficit público elevado dificulta el logro de la estabilidad macroeconómica, obliga a los bancos centrales a emitir títulos de deuda para esterilizar el efecto monetario, presiona a la reducción del gasto –generalmente, el gasto social o de infraestructura- o al incremento de los impuestos de fácil recaudación (Agosin y Machado, 2004, pág. 15).

<sup>14</sup> Sobre las diferencias en el sistema tributario de los países centroamericanos, véase Agosin *et al.* (2004).

<sup>15</sup> El CMCA incluye a los cinco países miembros del MCCA más la República Dominicana.

Es evidente que los países centroamericanos requieren ajustes significativos para lograr la sostenibilidad fiscal, en particular, de la deuda pública interna en Costa Rica y de la deuda externa en Nicaragua.

**Cuadro 4**  
**Centroamérica: déficit del gobierno central y deuda pública**  
**(en porcentaje del PIB)**

|                        | <i>Déficit fiscal</i> |             |             | <i>Deuda externa</i>    | <i>Deuda interna</i>    |
|------------------------|-----------------------|-------------|-------------|-------------------------|-------------------------|
|                        | <i>1995</i>           | <i>2000</i> | <i>2003</i> | <i>2003<sup>2</sup></i> | <i>2003<sup>2</sup></i> |
| Costa Rica             | 4,0                   | 2,9         | 3,1         | 21,5                    | 33,4                    |
| El Salvador            | 0,6                   | 2,3         | 2,1         | 29,1                    | 11,3                    |
| Guatemala              | 0,7                   | 1,8         | 2,3         | 14,0                    | 5,6                     |
| Honduras               | 3,1                   | 5,7         | 5,5         | 37,0 <sup>3</sup>       | 5,7                     |
| Nicaragua <sup>1</sup> | 11,0                  | 11,0        | 8,1         | 56,0 <sup>3</sup>       | 36,2                    |

*Fuente:* Agosin y Machado (2004, pág. 15)

<sup>1</sup> El déficit fiscal es antes de donaciones.

<sup>2</sup> Al 31 de diciembre.

<sup>3</sup> Después del alivio de la deuda asociado a la Iniciativa Países Pobres Muy Endeudados (PPME).

A pesar de las medidas de reforma implementadas por Costa Rica en el transcurso de los años ochenta con el objetivo de aliviar la situación de las finanzas públicas, no se consigue eliminar el signo deficitario que año tras año mostraban estas cuentas. Por todo ello, durante la década de los noventa, al reducirse y prácticamente desaparecer los flujos de ayuda al desarrollo, el país tuvo que recurrir al financiamiento interno como vía alternativa para compensar el desequilibrio en las cuentas del sector público. Este efecto se debió a la falta de credibilidad para volver a los mercados internacionales en busca de recursos a un coste razonable (Villasuso, 2000, pág. 36).

La política fiscal de los últimos ejercicios en Costa Rica ha puesto énfasis en tratar de evitar que aumente el volumen de deuda interna fijando como objetivos, déficit financieros que permitan mantener sin variaciones o disminuir el saldo real de la misma. La contención del gasto, la reestructuración de la deuda a plazos más largos y la conversión de deuda interna en deuda externa mediante emisiones de bonos se hallan entre las medidas tomadas para hacer frente al problema.

A lo largo de los años ochenta y noventa, Nicaragua alcanzó uno de los mayores niveles de endeudamiento mundiales unido a una reducción substancial de las



exportaciones y la caída de la producción. La elevada deuda pública ha sido el resultado fundamental de intensos desequilibrios fiscales junto a debilidades institucionales y de gobernabilidad de este país en las últimas décadas<sup>16</sup>.

La entrada de Nicaragua en la Iniciativa de Países Pobres Muy Endeudados (Iniciativa PPME)<sup>17</sup> le ha permitido lograr un gran avance en la reducción progresiva de su deuda externa. En concreto, cuando alcanza el “punto de decisión” en diciembre del 2000, su deuda externa había bajado aproximadamente el 170 por ciento del PIB. Después de algunos retrasos, el país consigue el “punto de culminación” en enero del 2004, el cual podría permitir suficiente alivio para reducir la deuda pública externa total (en términos de valor neto actual) hasta el 42 por ciento del PIB (Banco Mundial, 2005, pág. ii). Se espera que esta iniciativa genere numerosos beneficios, entre los que destacan: la sostenibilidad de la deuda externa y su servicio; la reorientación de recursos liberados del servicio de deuda para el financiamiento de programas de reducción de pobreza; y una mejoría visible en el clima de inversión.

#### *Los flujos de ayuda al desarrollo recibidos*

La década de los ochenta representa para Centroamérica una etapa de crecimiento sostenido de los volúmenes de Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD). Los flujos de ayuda prácticamente se triplican al pasar de 552 millones de dólares en 1981 a un máximo de 1.561 millones en 1990 (véase la figura 1).

Como refleja la figura 1, las disparidades entre los flujos de ayuda recibidos por los países centroamericanos son importantes<sup>18</sup>. El principal receptor en los años ochenta fue El Salvador, seguido de Honduras y Costa Rica, y a bastante distancia durante la primera mitad de la década, Guatemala y Nicaragua; no obstante, los flujos de ayuda dirigidos a estos dos países cobran mayor dinamismo en la segunda mitad de los años ochenta.

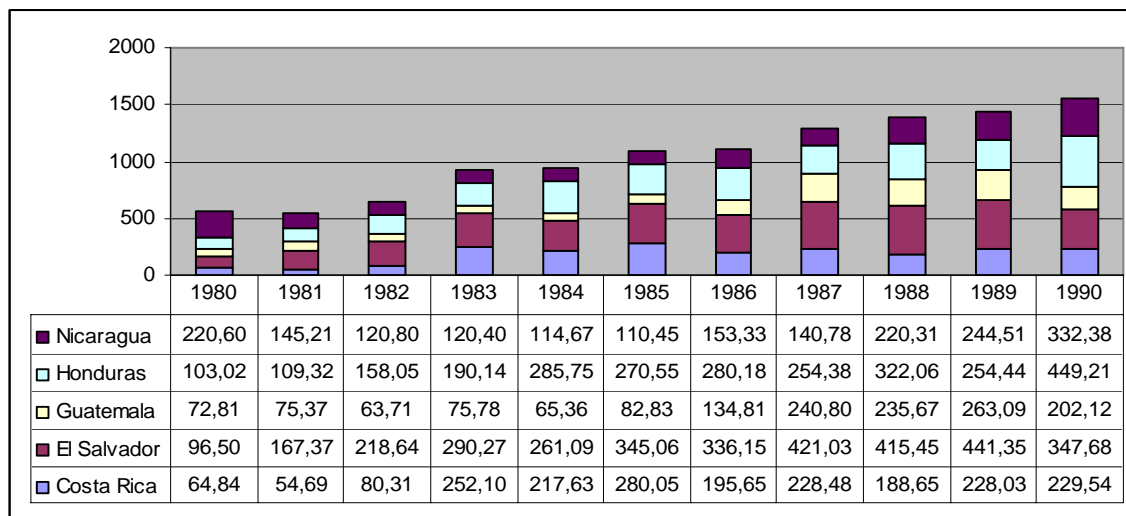
---

<sup>16</sup> Sobre la evolución de la deuda pública nicaragüense en estos años, véase CMCA (2003).

<sup>17</sup> Esta iniciativa también es conocida por sus siglas en inglés (Iniciativa *Heavily Indebted Poor Countries*, HIPC).

<sup>18</sup> Para un análisis más completo de la evolución y perspectivas de la AOD en Centroamérica, véase Sáenz y Saldomando (2003).

**Figura 1**  
**Centroamérica: Ayuda Oficial al Desarrollo por país, 1980-1990**  
**(en millones de dólares corrientes)**



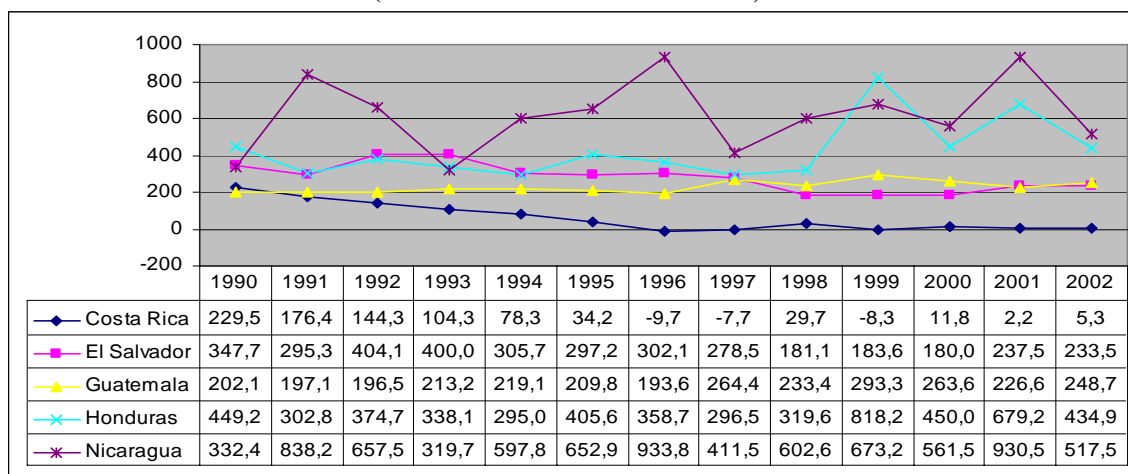
*Fuente:* Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de OECD (b)

A partir de 1990, se produce un giro apreciable tanto en la motivación como en el contenido y tendencias de la cooperación para Centroamérica (véase la figura 2). Aunque los flujos de AOD se reducen drásticamente a nivel internacional, en la región centroamericana se mantiene una tendencia más o menos equilibrada (Sáenz y Saldomando, 2003, pág. 26).

Nicaragua y Honduras se convierten en los principales receptores de AOD en esta década, mientras que El Salvador y Costa Rica son relegados a los últimos puestos. La caída de los flujos hacia Costa Rica adquiere niveles sorprendentes en algunos años cuando los flujos netos se tornan negativos<sup>19</sup>. Los flujos de ayuda hacia Centroamérica en los años noventa oscilan entre un mínimo de 1.243 millones de dólares en 1997 y un máximo de 1.962 millones en 1999 (véase la figura 2), consecuencia de la amplia respuesta que provocaron en la comunidad internacional los desastres ocasionados por el huracán Mitch -especialmente, para Honduras y Nicaragua-. Además, en algunos períodos, las cantidades superan los máximos alcanzados en la década anterior. En 2001, la ayuda hacia Centroamérica alcanza la cifra de 2.076 millones de dólares, concentrada de nuevo en los dos países anteriores (OECD, b).

<sup>19</sup> En la metodología de la OCDE se utiliza el concepto de flujo neto, el cual incluye la cantidad total desembolsada en un período menos los reembolsos en el mismo período del capital prestado en períodos previos, sin contar los pagos de intereses. Por ello, los flujos netos de ayuda pueden resultar negativos.

**Figura 2**  
**Centroamérica: Ayuda Oficial al Desarrollo por país, 1990-2002**  
 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos obtenidos de OECD (b)

La observación de la ayuda recibida corrobora el cambio de tendencia en los años noventa, en los que Costa Rica presenta cifras negativas a partir de 1996. Como se indica anteriormente, este país se considera una historia de desarrollo con éxito. En 1992, desaparece la ayuda bilateral estadounidense y en 1996, USAID cerró su misión en el país y le retiró de su lista de receptores de ayuda. Esta decisión fue seguida por otros donantes pero las organizaciones multilaterales continúan su provisión de ayuda.

Pese a que en el ámbito internacional los niveles de ayuda al desarrollo que la comunidad donante otorga disminuyeron paulatinamente durante la década de los noventa, Nicaragua ha mantenido los flujos de ayuda en niveles muy significativos. Esta circunstancia refleja que el país aún continúa siendo prioridad para los gobiernos y los organismos donantes<sup>20</sup>.

### 3.2 Estimación de un modelo de respuesta fiscal para Costa Rica y Nicaragua

La revisión de la literatura macroeconómica -resumida en la segunda sección- muestra la conveniencia de emplear el enfoque de los MRF en el análisis del impacto de la ayuda al desarrollo sobre el comportamiento del gobierno receptor. Se considera que

<sup>20</sup> Para un estudio más detallado de la evolución de los flujos de ayuda recibidos por Nicaragua en comparación con otros países, véase MINREX (a, varios años).

las posibilidades de obtener resultados y establecer aportaciones son mayores que con los estudios sobre fungibilidad, un área más explorada dentro de la literatura general sobre ayuda. Asimismo, este enfoque proporciona instrumentos empíricos de mayor utilidad para el examen de la eficacia de la ayuda al desarrollo en los países receptores.

En el proceso previo a la estimación del modelo ha sido necesario construir una base de datos consultando diferentes fuentes. La mayor parte de los datos provienen del Banco Mundial, del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Los datos han sido complementados con información obtenida de fuentes locales y de organismos regionales.

La principal conclusión obtenida tras estimar el modelo para Costa Rica y Nicaragua es que los resultados son diferentes en función de que los flujos de ayuda sean o no tenidos en cuenta por el gobierno en la elaboración de sus planes presupuestarios y también, en la medida que los donantes cumplen con sus compromisos<sup>21</sup>. Como se desprende de los cuadros 5 y 6, los efectos fiscales de la ayuda varían dependiendo del escenario teórico analizado.

En primer lugar, la estimación del modelo para Costa Rica a lo largo del período 1972-2000 muestra que el destino fundamental que el gobierno costarricense ha otorgado a la ayuda ha sido la reducción del endeudamiento público (véase el cuadro 5). El habitual y grave problema de déficit presente en las cuentas públicas de este país permite comprender que éste sea el principal destino de los flujos de ayuda recibidos.

El gobierno costarricense no parece destinar la ayuda a sustituir los ingresos tributarios como plantean trabajos previos. La insuficiencia del sistema tributario y las obligaciones establecidas por ley para destinar la recaudación a financiar determinadas partidas de gasto público han reducido, probablemente, el margen de maniobra del gobierno para una posible reducción de impuestos ante la llegada de ayuda al desarrollo.

---

<sup>21</sup> Una versión más amplia de la estimación del modelo que sustenta esta investigación puede consultarse en Gozalo-Delgado (2006).

**Cuadro 5**  
**Costa Rica: resultados de la estimación del MRF a la ayuda al desarrollo, 1972-2000**

|  | <i>Ayuda anticipada</i><br>$dA = dA^e \neq 0$ | <i>Ayuda no anticipada</i><br>$dA \neq 0, dA^e = 0$ | <i>Ayuda anticipada pero no realizada</i><br>$dA = 0, dA^e \neq 0$ |
|--|---|---|--|
| <i>Gasto corriente (G)</i>                   | $\frac{\partial G}{\partial A^e} = 0,3061$    | $\frac{\partial G}{\partial A} = -0,2214$           | $\frac{\partial G}{\partial A^e} = -0,0879$                        |
| <i>Gasto de capital (I<sub>g</sub>)</i>      | $\frac{\partial I_g}{\partial A^e} = -0,0882$ | $\frac{\partial I_g}{\partial A} = 0,0593$          | $\frac{\partial I_g}{\partial A^e} = -0,1391$                      |
| <i>Ingresos públicos (T)</i>                 | $\frac{\partial T}{\partial A^e} = 0,3838$    | $\frac{\partial T}{\partial A} = 0,2894$            | $\frac{\partial T}{\partial A^e} = 0,075$                          |
| <i>Pago de deuda externa (D<sub>p</sub>)</i> | $\frac{\partial D_p}{\partial A^e} = -0,0659$ | $\frac{\partial D_p}{\partial A} = 0,283$           | $\frac{\partial D_p}{\partial A^e} = 0,4333$                       |
| <i>Endeudamiento público (B)</i>             | $\frac{\partial B}{\partial A^e} = -1,2319$   | $\frac{\partial B}{\partial A} = -1,3178$           | $\frac{\partial B}{\partial A^e} = -0,365$                         |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de la estimación del MRF realizada con el programa *Eviews v.4.1*.

En cuanto a las variables de gasto público, si el objetivo de los donantes era promover la inversión pública, la conclusión general es que apenas se consigue. Este resultado confirma lo indicado anteriormente por otros autores, que la inversión pública ha sido la categoría de gasto sacrificada por el gobierno de Costa Rica a lo largo de las últimas décadas. En lo referente al gasto corriente, se aprecia un incremento destacado del mismo en el escenario que asume ayuda anticipada por el gobierno en sus planes. Por el contrario, la ayuda no anticipada provoca una reducción del gasto corriente lo que resulta difícil de interpretar sin disponer de un desglose más detallado de las partidas de gasto público<sup>22</sup>. Finalmente, el pago de la deuda pública externa ha sido uno de los destinos de la ayuda no esperada por el gobierno. La ayuda anticipada tiene un impacto negativo sobre el pago de deuda pública externa, aunque poco significativo.

Por último, la ayuda anticipada por el gobierno costarricense pero que los donantes no desembolsan (tercer escenario) provoca un efecto positivo sobre el pago de deuda externa y apenas apreciable, sobre los ingresos públicos. Del mismo modo, la ayuda comprometida y no desembolsada afecta negativamente a las decisiones de gasto corriente, gasto de capital y al endeudamiento público.

<sup>22</sup> Lamentablemente, las fuentes consultadas no proporcionan datos desagregados para el gasto público corriente a lo largo de todo el período de estimación. La información disponible en la mayoría de casos corresponde a la década de los años noventa y principios de la actual.

El análisis de los resultados de la estimación para Nicaragua en el período 1970-2000 resulta particularmente complejo, dado que en la evolución de la economía nicaragüense subyacen los efectos de los diferentes y contrapuestos modelos económicos aplicados en el país durante el período de estimación. De ahí que la interpretación de los resultados recogidos en el cuadro 6 ha de ser prudente.

**Cuadro 6**  
**Nicaragua: Resultados de la estimación del MRF a la ayuda al desarrollo, 1970-2000**

|  | <i>Ayuda anticipada</i><br>$dA = dA^e \neq 0$ | <i>Ayuda no anticipada</i><br>$dA \neq 0, dA^e = 0$ | <i>Ayuda anticipada pero no realizada</i><br>$dA = 0, dA^e \neq 0$ |
|--|---|---|--|
| <i>Gasto corriente (G)</i>                   | $\frac{\partial G}{\partial A^e} = -0,0541$   | $\frac{\partial G}{\partial A} = 0,0364$            | $\frac{\partial G}{\partial A^e} = 0,3764$                         |
| <i>Gasto de capital (I<sub>g</sub>)</i>      | $\frac{\partial I_g}{\partial A^e} = 0,0954$  | $\frac{\partial I_g}{\partial A} = 0,07$            | $\frac{\partial I_g}{\partial A^e} = -0,1285$                      |
| <i>Ingresos públicos (T)</i>                 | $\frac{\partial T}{\partial A^e} = 0,1665$    | $\frac{\partial T}{\partial A} = -0,0366$           | $\frac{\partial T}{\partial A^e} = 0,0288$                         |
| <i>Pago de deuda externa (D<sub>p</sub>)</i> | $\frac{\partial D_p}{\partial A^e} = 0,1952$  | $\frac{\partial D_p}{\partial A} = 0,0709$          | $\frac{\partial D_p}{\partial A^e} = 0,3567$                       |
| <i>Endeudamiento público (B)</i>             | $\frac{\partial B}{\partial A^e} = -0,93$     | $\frac{\partial B}{\partial A} = -0,8628$           | $\frac{\partial B}{\partial A^e} = 0,3198$                         |

*Fuente:* Elaboración propia a partir de la estimación del MRF realizada con el programa *Eviews v.4.1*.

El importante problema de deuda externa experimentado por este país en las últimas décadas explica que una parte de los flujos de ayuda recibidos hayan sido destinados al pago de deuda pública externa. Además, cubrir la brecha entre ingresos y gastos públicos ha sido un destino frecuente de la ayuda al desarrollo recibida por Nicaragua en las tres últimas décadas del siglo pasado.

Por lo que se refiere a la inversión pública, la ayuda tanto anticipada como no esperada por el gobierno nicaragüense tiene un impacto positivo, aunque muy reducido. La crítica reiterada en la literatura de que la ayuda se destina básicamente a financiar el consumo público y a sustituir los impuestos no se ve apoyada en el caso de ayuda anticipada, aunque sí con ayuda no anticipada. Esta evidencia empírica del caso nicaragüense parece indicar que el argumento de la fungibilidad de la ayuda es producto de los supuestos del modelo, tal y como señalaba White (1995).

Los flujos de ayuda que el gobierno de Nicaragua esperaba recibir de la comunidad donante y había recogido en la elaboración de sus planes pero que posteriormente no se hacen efectivos, le fuerzan a sacrificar la inversión pública y a buscar vías alternativas de financiación (impuestos y endeudamiento). Se produce un aumento del pago de deuda externa lo que podría sugerir que una parte de esa ayuda al desarrollo esperada y no realizada adoptaba la forma de alivio de deuda

En síntesis, la interpretación de los resultados revela que la ayuda ha proporcionado recursos al sector público para facilitar la estabilidad y el ajuste macroeconómico de Costa Rica en la década de los ochenta y de Nicaragua en los años noventa. El impacto de la ayuda sobre las variables que influyen en el proceso de desarrollo y en la reducción de la pobreza –fines últimos de la ayuda- no se puede determinar directamente en este estudio. Sin embargo, teniendo en cuenta el examen realizado del contexto socioeconómico de los dos países, dicho impacto no parece haber sido muy efectivo, sobre todo en el caso de Nicaragua.

#### **4. CONCLUSIONES**

La política fiscal afecta sin duda al proceso de crecimiento y desarrollo de un determinado país. En muchos países en desarrollo, la ayuda constituye una de las principales fuentes de ingresos y en consecuencia, un elemento clave en la política fiscal. Entender la manera en la que los flujos de ayuda influyen sobre las diferentes variables fiscales se convierte, en la actualidad, en una pieza clave del debate sobre su efectividad.

Los resultados de esta investigación muestran que la ayuda influye sobre las decisiones de gasto e ingreso del gobierno receptor en la medida que éste la incluye en sus planes presupuestarios y también, en la medida que los donantes cumplen con sus compromisos. Por lo tanto, los efectos varían en función de que el gobierno reciba o no los flujos de ayuda que esperaba y además, de que reciba ayuda que no esperaba en el momento de elaborar sus planes. Tras demostrar la importancia del mecanismo de

transmisión basado en el comportamiento del gobierno receptor, el estudio contribuye a la comprensión del impacto de la ayuda al desarrollo en Costa Rica y Nicaragua.

En ambos países, la ayuda recibida por el gobierno ha permitido aliviar las necesidades de financiación pública, al dirigirse a reducir el endeudamiento derivado de los profundos desequilibrios fiscales que han caracterizado estos dos países a lo largo de las tres últimas décadas del siglo pasado. En el caso de Nicaragua, el escaso impacto de la ayuda sobre el gasto público corriente implicaría que los problemas institucionales y los numerosos episodios de inestabilidad por los que ha atravesado han impedido financiar gastos sociales básicos, aunque una parte de la ayuda concedida por la comunidad internacional estuviera destinada a ese objetivo.

Se muestra que el incumplimiento por parte de los donantes de sus compromisos de ayuda afecta a las decisiones del gobierno tanto en Costa Rica como en Nicaragua. Entre los resultados, destaca el impacto negativo en ambos países sobre la inversión pública. Esto deja patente la importancia de que se cumplan los compromisos y se reduzca la volatilidad e incertidumbre de los flujos de ayuda al desarrollo.

## BIBLIOGRAFÍA

- Agosin, M. y R. Machado (2004). *Reforma tributaria y desarrollo humano en Centroamérica*. Serie de Estudios Económicos y sectoriales RE2-04-009. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Agosin, M., A. Barreix, R. Machado y J.C. Gómez-Sabaini (2004). *Panorama tributario de los países centroamericanos y opciones de reforma*. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales RE2-04-010. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Arana, M., J.S. Chamorro, S. De Franco, R. Rivera y M. Rodríguez (1999). “Nicaragua”. En E. Ganuza, A. León y P. Sauma (eds), *Gasto público en servicios sociales básicos en América Latina y el Caribe. Análisis desde la perspectiva de la Iniciativa 20/20*. Santiago de Chile: PNUD, CEPAL y UNICEF.
- Banco Mundial (2005). “Nicaragua: Informe de Políticas de Desarrollo para lograr un Crecimiento Sostenido con Base Amplia”. Informe presentado al Taller sobre el Documento de Estrategia Interina (DEI) del Banco Mundial a Nicaragua, 25 de abril. Managua: Banco Mundial.



- Bourguignon, F. y M. Sundberg (2007). "Aid Effectiveness-Opening the Black Box". Paper presented at the American Economics Association Annual Meeting, January 5-7. Disponible en: [http://www.aeaweb.org/annual\\_mtg\\_papers/2007/0106\\_1430\\_2001.pdf](http://www.aeaweb.org/annual_mtg_papers/2007/0106_1430_2001.pdf)
- Bulmer-Thomas, V. (1987). *The Political Economy of Central America since 1920*. Cambridge: Cambridge University Press.
- CMCA (Consejo Monetario Centroamericano) (2002). *La sostenibilidad fiscal en Centroamérica*. San José: CMCA, Secretaría Ejecutiva.
- CMCA (2003). *Nicaragua: Sostenibilidad de la deuda pública total*. San José: CMCA, Secretaría Ejecutiva.
- Dijkstra, G. (1999). *Debt, Dependence and Fragile Development. Programme Aid to Nicaragua*. SIDA Evaluation Report n.º 99/17:4. Estocolmo: Swedish International Development Cooperation Agency.
- Fox, J. y R. Monge (1999). *USAID en el desarrollo de Costa Rica: Impacto de 50 años de actividades*. San José: Academia de Centroamérica.
- Franco-Rodriguez, S. (1999). "Fiscal Response to Foreign Aid". PhD dissertation. Nottingham: University of Nottingham.
- Government of Nicaragua (2000). "Progress Report on the fight against poverty: the role of economic growth, human capital and social protection". Document prepared for the Consultative Group Meeting, 23-24 de mayo. Washington, D.C.: Inter-American Development Bank.
- Gozalo-Delgado, M. (2006). "Respuesta fiscal de los países en desarrollo a los flujos de ayuda internacional: aplicación al caso de Centroamérica". Tesis doctoral. Madrid: Universidad Nacional de Educación a Distancia.
- Griffin, K.B. (1970). "Foreign Capital, Domestic Savings and Economic Development". *Bulletin of the Oxford University Institute of Economics and Statistics*, Vol. 32, n.º 2, págs. 99-112.
- Gujarati, D.N. (2004). *Econometría*. México, D.F.: McGraw Hill.
- Gupta, S., B. Clements y G. Inchauste (2004). *Helping Countries Develop: The Role of Fiscal Policy*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Heller, P.S. (1975). "A Model of Public Fiscal Behaviour in Developing Countries: Aid, Investment and Taxation". *American Economic Review*, Vol. 65, n.º 3, págs. 429-445.
- Lensink, R. y H. White (2000). "Assessing Aid: A Manifesto for Aid in the 21st Century?" *Oxford Development Studies*, Vol. 28, n.º 1, págs. 5-17.
- McGillivray, M. y O. Morrissey (2000). "Aid Fungibility in Assessing Aid: Red Herring or True Concern?". *Journal of International Development*, Vol. 12, n.º 3, págs. 413-428.
- McGillivray, M. y O. Morrissey (2001). *A Review of Evidence on the Fiscal Effects of Aid*. CREDIT Research Paper n.º 01/13. Nottingham: University of Nottingham, Centre for Research in Economic Development and International Trade.
- MINREX (Ministerio de Relaciones Exteriores) (a). *Informe de Cooperación Externa*. Managua: Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Nicaragua.
- Morrissey, O., R. Osei y T. Lloyd (2002). *Modelling the Fiscal Effects of Aid: An Impulse Response Approach for Ghana*. HWWA Discussion Paper n.º 170. Hamburg: Hamburg Institute of International Economics.
- Mosley, P., J. Hudson y S. Horrell (1987). "Aid, the Public Sector and the Market in Less Developed Countries". *Economic Journal*, Vol. 97, n.º 387, págs. 616-641.

- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (a). *Development Co-operation Report*. Paris: OECD.
- OECD (b). *International Development Statistics online database*. Disponible en <http://www.oecd.org/dataoecd/50/17/5037721.htm>
- OECD (2005). *Harmonization, Alignment, Results: Report on Progress, Challenges and Opportunities*. High-Level Forum on Aid Effectiveness. Paris: OECD.
- Oxfam (2006). *La realidad de la ayuda 2006-2007. Una evaluación independiente de la ayuda al desarrollo española e internacional*. Barcelona: Intermón Oxfam.
- PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2005). *Informe sobre Desarrollo Humano 2005*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- PNUD (2006). *Informe sobre Desarrollo Humano 2006*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- Proyecto Estado de la Región (2003). *Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá*. San José: Proyecto Estado de la Región, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Rodríguez-Clare, A. y J.E. Angulo (2002). “El sistema tributario y aduanero: una visión de conjunto”. En F. Herrero (ed.), *El Sistema Tributario Costarricense. Contribuciones al debate nacional*. San José: Contraloría General de la República.
- Rueda-Junquera, F. (1999). *La reactivación del Mercado Común Centroamericano*. Burgos: Universidad de Burgos.
- Sáenz, E. y A. Saldomando (2003). *La ayuda internacional hacia Centroamérica: Perspectivas para el próximo quinquenio y retos que conlleva*. Guatemala: ASIES.
- Singer, H.W. (1965). “External Aid: for Plans or Projects”. *The Economic Journal*, Vol. 75, págs. 539-545.
- Villasuso, J.M. (2000). *Reformas estructurales y política económica en Costa Rica*. Serie Reformas Económicas n.º 64. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- White, H. (1992). “The Macroeconomic Impact of Development Aid: A Critical Survey”. *Journal of Development Studies*, Vol. 28, n.º 2, págs. 163-240.
- White, H. (1995). “Developing Country Fiscal Behaviour and Aid Inflows: The Case of India”. Paper presented to Development Studies Association Annual Conference, 7-9 septiembre. Dublin: Development Studies Association; mimeo.
- White, H. (ed.) (1998). *Aid and Macroeconomic Performance: Theory, Empirical Evidence and Four Country Cases*. La Haya: Institute of Social Studies.
- World Bank (a). *World Development Indicators on line*. Disponible en <http://www.worldbank.org/data/onlinebases/onlinebases.html>
- World Bank (1998). *Assessing Aid: What Works, What Doesn't and Why*. World Bank Policy Research Report. Nueva York: Oxford University Press.

**ANÁLISIS EMPÍRICO DE LAS RELACIONES COMERCIALES RECIENTES  
MERCOSUR-UE.  
UNA APLICACIÓN AL FLUJO BILATERAL DE MANUFACTURAS\***

Alejandro D. Jacobo\*\*

Área temática: Economía Internacional y Desarrollo

*Resumen*

*Este trabajo explora los determinantes del flujo de comercio de 28 sectores manufactureros entre el MERCOSUR y la UE. Para tal propósito, se estima una ecuación gravitacional para 16 países, los cuatro miembros originales del MERCOSUR y los 12 de la UE, para el período 1991-2004. De acuerdo a lo esperado, el producto conjunto de los países, la distancia entre ellos, la población, como así también otras variables de control, explican el flujo bilateral de manufacturas.*

*JEL: F14, F15*

*Palabras clave: Integración económica/MERCOSUR/UE/Ecuación gravitacional*

*Abstract*

*This paper explores the determinants of MERCOSUR- EU bilateral trade flows for 28 manufacturing sectors. In doing so, a gravity equation is estimated for 16 countries, the four formal members of MERCOSUR and twelve members of the EU, for the period 1991-2004. As expected, the combined output of trade partners, the distance between them, their population, and a number of other control variables explain the bilateral flow of manufactures.*

*JEL: F14, F15*

*Key words: Economic integration/MERCOSUR/EU/Gravity equation.*

---

\* Este trabajo, convenientemente adaptado para su presentación en la XXI Reunión Anual ASEPELT-España, es parte de uno más extenso del autor.

\*\* Universidad Nacional de Córdoba. Se agradece a Marcelo Florensa e Iván Iturralde su colaboración en la compilación y el procesamiento de los datos, como así también sus sugerencias, las que tan útiles han sido. Se aplica la reserva usual.

## **1. INTRODUCCIÓN**

Este trabajo explora los determinantes del flujo de comercio de manufacturas entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Unión Europea (UE) en el período reciente. Para tal propósito, emplea una ecuación gravitacional aumentada que permite indagar la influencia que sobre el volumen del comercio bilateral ejercen algunas variables de relevancia.

Específicamente, la ecuación se aplica al flujo bilateral anual 1991-2004 de manufacturas entre 16 países: los 4 originales del MERCOSUR y los 12 de la UE; lo cual permite solucionar el problema de agregación de las variables, resultando así homogéneas en cuanto al conjunto de países y también en cuanto a la valoración de los flujos, ya que la UE no tenía la cantidad de miembros que actualmente posee y quienes protagonizaron la última ampliación no han tenido ni tienen un comercio significativo con el MERCOSUR, dificultando su incorporación la obtención de una serie uniforme.

Para cumplir su cometido, el ensayo mantiene el siguiente orden en su presentación. La Sección 2 realiza una breve descripción de las relaciones comerciales entre el MERCOSUR y la UE. La Sección 3 introduce el empleo de la ecuación gravitacional, regociendo a la vez alguna evidencia proveniente de aplicaciones de estas ecuaciones. La Sección 4 estima una ecuación gravitacional para el sector manufacturero. Finalmente, la Sección 5 efectúa algunos comentarios.

## **2. Las relaciones MERCOSUR- UE**

En las últimas décadas se ha consolidado el proceso de liberalización de los intercambios comerciales en el ámbito multilateral iniciado al finalizar la Segunda

Guerra Mundial y se ha producido una **ampliación en el número de acuerdos de integración económica regional**. Como resultado, tal como era de prever, el comercio ha crecido y el coeficiente de apertura de las economías ha aumentado, a la vez que ello ha contribuido a fortalecer un nuevo regionalismo en el que los países reconocen el valor de la apertura comercial y la integración como un activo para el logro de un crecimiento económico sustentable. Si bien la apertura y la integración han traído consigo un flujo comercial intra bloque importante, debe destacarse, de paso, que ello no ha resultado en una gran desviación del comercio como podría suponerse (Iglesias, 2005).

En este marco de intercambios comerciales y de ampliación en el número de acuerdos de integración, la Unión Europea (UE) ha mostrado un interés creciente por estrechar las relaciones comerciales con América Latina, en particular con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el que representa la más reciente y ambiciosa apuesta de integración regional entre las economías del Cono Sur, constituyéndose esta región sudamericana en el cuarto bloque comercial del mundo.<sup>1</sup>

La apertura comercial que significó la creación del MERCOSUR se ha reflejado, en efecto, en una disminución drástica de las barreras al comercio. Así, el arancel exterior promedio del área integrada se situó en 10,7% tras el Acuerdo Aduanero Común de 1995, bastante alejado al otrora arancel medio que tenían, por ejemplo, Argentina (30%), Brasil (51%) y Uruguay (100%).<sup>2</sup> Esto, junto a otros factores, permite explicar en buena medida que el comercio de la región sudamericana con el resto del mundo haya aumentado a una tasa muy significativa y, no obstante las perturbaciones que oportunamente afectaron a Argentina y Brasil, sitúa al MERCOSUR entre las áreas de expansión potencial en su comercio con la UE.

---

<sup>1</sup> El MERCOSUR está constituido por los cuatro estados parte, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que firmaron el tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991. Actualmente, los Estados Asociados al MERCOSUR son: Bolivia (desde 1997), Chile (desde 1996), Colombia (desde 2004), Ecuador (desde 2004), Perú (desde 2003) y Venezuela (desde 2004). Detalles adicionales a los que se proporcionan seguidamente sobre las relaciones entre el MERCOSUR y la UE pueden consultarse, entre otros trabajos, en Jacobo (2006).

<sup>2</sup> Tal como puede intuirse, hacia finales de los años ochenta (a los cuales se refieren estos porcentajes), los países parecían gozar de un grado de protección singularmente elevado.

Aunque para la UE el comercio bilateral alcanza, en promedio, entre exportaciones e importaciones hacia y desde el MERCOSUR 2,3% del comercio total, lo que representa un valor reducido del comercio extracomunitario, para el MERCOSUR ese promedio es de 26%, una cantidad para nada despreciable. Desde el punto de vista sectorial, el comercio MERCOSUR- UE se caracteriza por la elevada concentración de las exportaciones europeas en sectores manufactureros, contando aquí, principalmente, maquinarias y equipamiento, productos químicos y vehículos. Para la UE, el comercio bilateral de productos manufacturados al MERCOSUR representa 57,7% del total comercializado con la región sudamericana. De todas formas, y cualquiera sea la lectura que se haga, se debe tener presente que la capacidad en el crecimiento de los intercambios bilaterales es el factor que no debe descuidarse<sup>3</sup>

Resultando importantes, se ha considerado de interés explorar los flujos comerciales de manufacturas entre el MERCOSUR y la UE, y obtener algunas pistas sobre la manera en que influyen los determinantes de esos flujos en particular valiéndose, para este propósito, de la ecuación gravitacional.

## **2. LA ECUACIÓN GRAVITACIONAL**

A través del tiempo, muchos han sido los esfuerzos destinados a verificar las teorías sobre el comercio internacional. Aunque la mayoría ha sido poco concluyente, en el sentido de que los trabajos no han sido capaces de corroborar completamente la teoría que intentaban explicar, se debe reconocer que estos esfuerzos han estimulado su desarrollo en direcciones más consistentes con la realidad.

Así, varios autores han hecho notar un número de regularidades empíricas en los datos del comercio internacional inexplicable en términos de las teorías dominantes y, como resultado de ello, han sugerido una variedad de otras para suplementar —cuando no

---

<sup>3</sup> El dato corresponde año 2004, última actualización proporcionada por EUROSTAT.

para reemplazar— los denominados modelos tradicionales.<sup>4</sup> Estas regularidades empíricas se suelen denominar en la literatura económica “paradojas”. Los primeros intentos para considerar estas paradojas se vinculan, precisamente, con el empleo de la ecuación gravitacional. Y desde que Jan Tinbergen y Pentti Pöyhönen las emplearan por primera vez en la década del sesenta para flujos comerciales, estas ecuaciones se han convertido en una herramienta ampliamente utilizada en economía.

En efecto, Tinbergen y Pöyhönen desarrollaron el primero de una serie de modelos econométricos de flujos comerciales bilaterales en los cuales el volumen de comercio entre dos economías debería incrementar con el tamaño (aproximado por el PIB real) de ellas y caer con los costos de transporte (medido por la distancia) entre ambas.<sup>5</sup>

En otras palabras, estos modelos explican el intercambio entre un par de países como una función directamente proporcional a la “masa” (ingreso nacional) de los mismos e inversamente proporcional a la “distancia” (interpretada literalmente) entre ellos. En vista de la similitud entre esta ecuación con una función similar que describe la fuerza de gravedad en la física newtoniana los modelos con ecuaciones de este tipo se han denominado “modelos gravitacionales” (Deardorff, 1984; p. 503).<sup>6</sup> Por cierto que, como herramienta empírica, la razón del éxito de esta ecuación radica, entre otras cosas, en la habilidad para incorporar la mayoría de los fenómenos introducidos en la sección previa.

La ecuación gravitacional estándar puede ser enriquecida mediante la incorporación de un número de variables que aumentan o disminuyen el comercio bilateral. Entre estas

---

<sup>4</sup> Deardorff (1984) p. 499.

<sup>5</sup> Los modelos de estos autores explicaban el comercio bilateral entre el país  $i$  y el país  $j$  en función de sus ingresos ( $Y$ ) y de la distancia ( $D$ ) entre ellos de la manera siguiente:

$$X_{ij} = cc_i c_j \frac{(Y_i)^a (Y_j)^b}{(1 + eD_{ij})^f}$$

donde ( $X_{ij}$ ) representa el total de exportaciones del país  $i$  al país  $j$  y las letras pequeñas son las constantes a ser estimadas.

<sup>6</sup> La primera justificación del modelo gravitacional tiene, efectivamente, sus raíces en la física y llega a la conclusión de que el flujo de bienes de un país  $i$  a uno  $j$  iguala el producto de la capacidad comercial potencial de ambos divididos por un factor de distancia. Véase Isard y Peck (1954) y Beckerman (1956). A los fines de esta presentación, “ecuación gravitacional” y “modelo gravitacional” se utilizarán indistintamente.

variables adicionales, y según la especificación funcional que adopte la ecuación, se pueden mencionar la población, la cercanía geográfica (es decir compartir una frontera) o la pertenencia a un mismo acuerdo de integración económica, entre muchas otras.

A pesar de su uso empírico bastante difundido, se debe señalar que el marco teórico que mejor describe los hallazgos empíricos es todavía materia de disputa y que el hecho de que estos modelos no reposen en ninguno específico de comercio internacional hace que los resultados que se obtengan sean un tanto generales y muchas veces más poderosos.<sup>7</sup>

Aún sin demasiada teoría por detrás, el uso de las ecuaciones gravitacionales parece haber acompañado el notable incremento en los flujos comerciales, cuyo crecimiento ha sido fenomenal en los años recientes, intentando arrojar luz acerca de los efectos de algunas variables como las comentadas sobre el comercio. El empleo de la ecuación gravitacional ha dado lugar así a una serie de documentos en la literatura económica en la que aquélla se muestra exitosa al obtener la influencia de las variables sobre los flujos comerciales bilaterales en las pruebas empíricas de las que participa.

Así, se encuentran un número elevado de aplicaciones en la literatura del comercio internacional que han contribuido a perfeccionar la *performance* de la ecuación gravitacional. Mátyás (1997) y Breuss y Egger (1999), entre otros, han mejorado la especificación econométrica de la ecuación gravitacional, tanto, como lo han hecho, también entre otros autores, Bergstrand (1985) o Wei (1996) al contribuir al refinamiento de las variables explicativas y en el agregado de otras nuevas.<sup>8</sup>

Finalmente, existen estudios que emplean la ecuación gravitacional y se vinculan con acuerdos regionales de integración, los que han sido destinados, en general, a determinar si estos acuerdos crean o desvían comercio.<sup>9</sup> Los efectos de los acuerdos

---

<sup>7</sup> El modelo gravitacional ha sido siempre uno en busca de una teoría y por ello se han desarrollado muchas que han intentado darle sustento. El uso de diferentes hipótesis para ese propósito explica las distintas formas de ecuaciones gravitacionales que pueden encontrarse en la literatura y los resultados que a partir de aquéllas se han obtenido. La mejora experimentada en los fundamentos teóricos basada en la teoría de sustitutos imperfectos ha contribuido al resurgimiento de estos modelos en los años recientes. Feenstra, Markusen y Rose (1998) proporcionan algunas referencias.

<sup>8</sup> Un listado más extenso al respecto puede ser consultado al autor.

<sup>9</sup> Según la teoría convencional, el motivo fundamental que subyace a los acuerdos regionales de integración es lograr una mejora en el bienestar de los miembros a través de la eliminación de barreras al



sobre los flujos comerciales se estiman utilizando una variable *dummy* que mide la participación de un país en el acuerdo regional de integración.

A título ilustrativo, y por considerarlo de interés en esta presentación, entre los trabajos más tempranos que se ocupan del asunto se deben reconocer los de Aitken (1973), Bergstrand (1985) y Thursby y Thursby (1987), quienes, en todos los casos, se encargaron de mostrar que los bloques comerciales europeos incrementaron su comercio durante los años 1960 y 1970. Los trabajos posteriores de Frankel y Wei (1993; 1995) y Frankel (1997) encontraron evidencia de creación de comercio en los bloques comerciales del Asia y Norteamérica desde 1970 a 1992, mientras que el de Soloaga y Winters (2001) encontró evidencia significativa de creación de comercio en América Latina durante los noventa. Los trabajos recientes de Rose (2000) y Feenstra *et al.* (2001), junto al de Frankel y Rose (2002), encuentran, también, que los acuerdos de comercio son, en general, creadores de comercio.<sup>10</sup>

En definitiva, y a partir de las diferentes estimaciones que se han realizado, ha surgido en la literatura un consenso en virtud del cual los acuerdos regionales son creadores de comercio, lo cual es muy auspicioso para los países involucrados en procesos de integración.

Finalmente, acompañando la evolución de los acuerdos de integración, escoltando tanto los primeros movimientos integracionistas, observados en los años cincuenta y sesenta, cuanto movimientos más recientes, de los años ochenta y noventa, tal el caso de la Unión Europea como unión monetaria, se ha estimado el efecto de pertenecer a una

---

comercio. Los miembros del acuerdo regional pueden disfrutar de las ganancias en el bienestar mientras el efecto “creación” de comercio exceda el efecto “desviación” de comercio. La creación del comercio aparece cuando la producción doméstica en un determinado sector de un país miembro del acuerdo es reemplazada —parcial o totalmente— por importaciones de otro país miembro que se dice tiene una ventaja comparativa en la producción del bien de ese sector. Como el país miembro con la ventaja comparativa es —por definición— un país que produce ese bien a un costo menor, hay ganancias de bienestar asociadas con la creación de comercio. Por otro lado, la desviación de comercio ocurre cuando la eliminación de las barreras sobre importaciones de países reduce el costo de éstas por abajo del costo de importaciones de terceros países más eficientes, dado que en el caso de estos últimos se mantiene artificialmente elevado debido a la vigencia de las restricciones. Naturalmente, este desvío de comercio de productores más eficientes a otros que lo son menos produce una caída en el bienestar del país importador miembro del acuerdo.

<sup>10</sup> Véase Jacobo (2004a) por detalles adicionales junto a una clasificación más extensa de las contribuciones empíricas sobre este punto y los que se comentan seguidamente en el ensayo.

unión monetaria sobre el comercio internacional, encontrando que el comercio bilateral es más elevado para países que emplean la misma moneda con relación a un par de países que conservan su moneda soberana (Rose, 2000).<sup>11</sup>

#### 4. ESTIMACIÓN Y RESULTADOS

Se estima a continuación una ecuación gravitacional tomando en consideración los flujos de comercio bilaterales de manufacturas entre los países del MERCOSUR y los de la UE para observar cuáles son y la manera en la que influyen algunas de las principales variables sobre el comercio.

Al igual que muchos autores, tal el caso de Balaguer Franch y Martínez Zarzoso (2004), por mencionar algunos trabajos recientes, se prescinde de las variables precio y tipo de cambio, ya que numerosos estudios han señalado su escasa significación. Con relación a la agregación de las variables, y tal como se hiciera notar al inicio, en el caso de la UE se ha trabajado con 12 países para que la base de datos resultara homogénea en cuanto al conjunto de países y también en cuanto a la valoración de los flujos, pues la UE no tenía la cantidad de miembros que actualmente posee y quienes protagonizaron la última ampliación no han tenido ni tienen un comercio significativo con el MERCOSUR, dificultando su incorporación la obtención de una serie uniforme. Los países incluidos finalmente en el análisis son: Alemania, Argentina, Bélgica-Luxemburgo, Brasil, Dinamarca, España, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda; Italia, Paraguay, Portugal, Reino Unido y Uruguay.

La ecuación gravitacional se especifica del modo siguiente:

$$\text{LN}X_{ij} = \beta_1 + \beta_2 \text{LN}(Y_i * Y_j) + \beta_3 \text{LND}_{ij} + \beta_4 \text{LNPOP}_i + \beta_5 \text{LBPOP}_j + \beta_6 \text{DUMC} + \beta_7 \text{DUIC} + U_i$$

---

<sup>11</sup> Particularmente interesante es el caso de las uniones monetarias y su influencia en el comercio, ya que, después de todo, y más allá de los miembros de la zona del euro, cerca de 90 países están en alguna clase o esquema de moneda común (32 de estas áreas son dependencias o territorios oficiales). Sirven aquí como ejemplo las experiencias de las dos uniones monetarias o cambiarias de larga data, como la zona del franco CFA (que comprende la Unión Económica y Monetaria del África Occidental (UEMAO) y la Comunidad Económica y Monetaria de África Central (CEMAC), y la Zona Monetaria Común (CMA), basada en el rand sudafricano.

donde:

$X_{ij}$  es el flujo de comercio bilateral entre el país (i) y el país (j);

$Y_i$  es PIB del país exportador;

$Y_j$  es el PIB del país importador;

$D_{ij}$  es la distancia entre el país exportador y el país importador;

$POP_i$  es la población del país exportador;

$POP_j$  es la población del país importador;

DUMC es una variable *dummy* que adopta el valor 1 si los países pertenecen a un mismo grupo (MERCOSUR o UE) o el valor 0 en caso contrario;

DUIC es una variable *dummy* que adopta el valor 1 si los países comparten un mismo idioma o el valor 0 en caso contrario; y

$U_i$  es una perturbación aleatoria.

Con relación a las variables de interés en este trabajo, se debe mencionar que el potencial de un país para ofrecer (exportar) sus productos demandados (importados) por otro depende de su propio tamaño medido por el producto interno bruto (PIB), mientras que la demanda extranjera de estos productos depende del tamaño del PIB del país importador. Es decir, que las ofertas y demandas potenciales de los socios comerciales pueden ser medidas por sus respectivos PIBs; y hablar de potencialidades es por demás adecuado, ya que interesa sobremanera —y tal como se advirtiera— lograr el incremento de los flujos comerciales. De modo tal que el signo positivo de la variable correspondiente al PIB indica que los ingresos influyen en gran medida en el comercio internacional, incrementándose el comercio cuando mayor es el PIB de los países.

La variable distancia se utiliza como aproximación a los costos de transporte y tiempo, el acceso a la información del mercado y a los mercados. A mayor distancia, los costos son mayores, por lo cual es predecible un coeficiente negativo para esta variable.

El coeficiente que se estima para la población de exportadores puede tener signo negativo o positivo, dependiendo de si el país exporta menos cuando es grande (efecto

absorción) o uno grande exporta más que proporcionalmente a uno pequeño (economías de escala). El coeficiente de la población del importador también puede tener signo ambiguo, por razones similares.<sup>12</sup>

Con relación a las restantes, se espera que el coeficiente que acompaña a la variable *dummy* DUMC, la que valora la influencia que ejerce el hecho de pertenecer a un mismo acuerdo de integración (MERCOSUR o UE), tenga signo positivo; al igual que el coeficiente que acompaña a la variable DUIC, la que evalúa la circunstancia de compartir un lenguaje común.

Los datos de los flujos de comercio bilateral provienen de la base de libre acceso del Banco Mundial ([www.worldbank.org/trade](http://www.worldbank.org/trade)), más específicamente de la sección Datos y Estadísticas (“*Data and Statistics*”), convenientemente adaptada para este estudio. Nicita y Olarreaga han actualizado la base de datos que oportunamente elaboraran, ampliando el período original y mejorándola de varias maneras (Nicita y Olarreaga, 2006). Los datos de la base original están desagregados en 28 sectores manufactureros, correspondiendo a un nivel de tres dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Estándar (*ISIC*).<sup>13</sup>

El método utilizado para la estimación ha sido el de Mínimos Cuadrados Ordinarios (OLS) y los resultados se observan en la Tabla 1. La Tabla muestra la ecuación correspondiente al modelo que presenta los mejores resultados.<sup>14</sup> Los efectos gravitacionales tradicionales son intuitivamente razonables, similar en magnitud a algunos existentes y estadísticamente significativos.<sup>15</sup>

---

<sup>12</sup> El asunto vinculado a la influencia de la población es uno bastante discutido y debe ser interpretado con cuidado.

<sup>13</sup> Véase Nicita y Olarreaga (2006) por detalles adicionales.

<sup>14</sup> Las estimaciones econométricas son preliminares. Se agradece no citarlas y, en cambio, consultar al autor.

<sup>15</sup> Rose (2000).

*Tabla 1*  
Resultado de la Estimación de la Ecuación Gravitacional para los Flujos de Manufacturas MERCOSUR-UE\*

| $LN X_{ij} = \beta_1 + \beta_2 LN(Y_i * Y_j) + \beta_3 LND_{ij} + \beta_4 LNPOP_i + \beta_5 LBPOP_j + \beta_6 DUMC + \beta_7 DUIC + U_i$ |                |                 |                |                |                |                |
|--|----------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
|  | 0,80<br>(0,02) | -1,10<br>(0,02) | 0,16<br>(0,02) | 0,13<br>(0,03) | 0,78<br>(0,12) | 0,42<br>(0,07) |
| R <sup>2</sup> : 0.93  |                |                 |                |                |                |                |
| (*) Error estándar entre paréntesis. Término constante sin reportar.   |                |                 |                |                |                |                |

El coeficiente correspondiente a la renta de los países sugiere que un incremento en la misma provoca un incremento inferior en el flujo de comercio bilateral, siendo significativo al 1 por ciento. En otras palabras, el signo del coeficiente indica que los ingresos de los socios comerciales influyen en gran medida en el comercio, incrementándose éste cuanto mayor es el PIB. Como puede intuirse, se espera que los países más grandes comercien más con relación a los pequeños debido, entre otros aspectos, al tamaño de sus economías, a que aquéllos tienden a innovar más con relación a éstos, poseen normalmente una infraestructura más avanzada que facilita el intercambio, o bien suelen tener políticas comerciales un tanto más abiertas

La variable distancia se muestra significativa al 1 por ciento y ante un aumento en la distancia (costo) del 1 por 100 se produce una disminución del comercio bilateral de manufacturas de 1,10 por ciento.

Con respecto al valor encontrado para el coeficiente de población del exportador, significativo al 1 por 100, estaría sugiriendo que un país grande exporta más que uno pequeño, aprovechando economías de escala. Cabe recordar que un valor negativo (que aquí no se reporta) en el caso del país exportador hubiera indicado posiblemente que un país exporta menos cuando es grande (efecto absorción). El coeficiente del importador, en tanto, también puede adoptar un valor ambiguo, y el análisis del mismo queda bajo análisis del lector, pero en este caso en particular, con signo positivo, parecería estar sugiriendo que cuando el país importador es grande provoca una variación positiva en el comercio.<sup>16</sup>

<sup>16</sup> Algunos autores sugieren en este caso un incremento en la habilidad de compra. De todas formas, se debe tener en cuenta la oportuna salvedad efectuada al considerar la influencia de la población en el comercio bilateral.

Finalmente, con relación a las restantes variables, hay que recordar el empleo de logaritmos naturales. Por tal motivo, en el caso de la *dummy* que se encarga de recoger el efecto de la pertenencia o no a un mismo acuerdo, sugiere que compartirlo incrementa el flujo bilateral en dos veces y algo más.<sup>17</sup> Siguiendo un análisis similar, compartir un mismo idioma incrementa el flujo bilateral de manufacturas una vez y media más.<sup>18</sup>

## 5. COMENTARIOS FINALES

Este trabajo explora los determinantes del flujo de comercio de manufacturas entre el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Unión Europea (UE) en el período reciente. Para tal propósito, emplea una ecuación gravitacional aumentada que permite indagar la influencia que sobre el volumen del comercio bilateral ejercen algunas variables consideradas de relevancia.

Específicamente, la ecuación se aplica al flujo bilateral anual 1991-2004 de manufacturas entre 16 países: los 4 originales del MERCOSUR y los 12 de la UE, solucionando el problema de agregación de las variables, resultando así homogéneas en cuanto al conjunto de países y también en cuanto a la valoración de los flujos.

Los efectos gravitacionales tradicionales son intuitivamente razonables, similar en magnitud a algunos existentes y estadísticamente significativos. Así, en incremento en renta de los países que comercian provoca un aumento en el flujo de comercio bilateral, por lo cual se incrementa cuanto mayor es el PIB de los socios. Ante un aumento en la distancia (costo) se produce una disminución del comercio bilateral de manufacturas. Un país grande desde el punto de vista poblacional parece exportar más que uno pequeño, aprovechando tal vez economías de escala, ocurriendo algo similar con el país

---

<sup>17</sup> En efecto:  $\exp(0,78)$  es aproximadamente igual a 2,18.

<sup>18</sup> Al igual que el caso inmediato anterior:  $\exp(0,42)$  es aproximadamente igual a 1,52.

importador. Finalmente, con relación a las restantes variables, compartir un mismo acuerdo incrementa el comercio y también lo hace el hablar un mismo idioma.

Corresponde señalar que se ha tratado de una aplicación en particular de las muchas que pueden efectuarse y que los resultados obtenidos están limitados por la disponibilidad en la información. Se debe remarcar, entre estas limitaciones, que las medidas convencionales empleadas para captar el efecto de un acuerdo regional de integración sobre el comercio están lejos de ser las ideales, pues las cifras no permiten considerar el estado en la implementación de los acuerdos en diferentes momentos.

De cualquier forma, no por ello deja de representar un avance, aunque pequeño, en el proceso de inferir cuáles son y cómo pueden incidir determinados factores en las relaciones comerciales bilaterales, en este caso especial sobre el flujo de manufacturas entre el MERCOSUR y la UE.

## REFERENCIAS

- Anyanwu, J. (2003). "Estimating the Macroeconomic Effects of Monetary Unions: The Case of Trade and Output", *African Development Review*, **15**: 126-145.
- Aitken, N. (1973). "The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis", *American Economic Review*, **5**: 881-892.
- Aitken, N. and R. Obutelewicz (1976). "A Cross-Sectional Study of the EEC Trade with the Association of African Countries", *Review of Economics and Statistics*, **58**: 425-433.
- Balassa, B. (1966). "Tariff Reductions and Trade in Manufacturers Among the Industrial Countries", *American Economic Review*, **56**: 46-473.
- Balaguer Franch, M. e I. Martínez Zarzoso (2000). "Análisis de los flujos comerciales Unión Europea- MERCOSUR", *ICE*, Sector comercial Español, número 788: 119-132.
- Beckerman, W. (1956). "Distance and the Pattern of Intra-European Trade", *Review of Economics and Statistics*, **39**: 31-38.
- Bergstrand, J. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microfoundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, **71**: 474-481.
- Breuss, F. y P. Egger (1999). "How Reliable are Estimations of East-West Trade Potentials Based on cross-Section Gravity Analyses?", *Empírica*, **26**: 81-95.
- Carrillo, C. y C. Li (2002). "Trade Blocs and the Gravity Models: Evidence from Latin American Countries", Universidad de Essex, *manuscrito*.
- Deardoff, A. (1984). "Testing Trade Theories and Predicting Trade Flows", en R. Jones y P. Kenen (Editores), *Handbook of International Economics*, Elsevier Science Publishers, vol. I: 467- 517.
- Egger, P. (2000). "A Note on the Proper Econometric Specification of the Gravity Equation", *Economic Letters*, **66**: 25-31.
- Feenstra, R., J. Markusen y A. Rose. (2001). "Using the Gravity Equation to Differentiate among Alternatives Theories of Trade", *Canadian Journal of Economics*, **34**: 430-447.
- Feenstra, R., J. Markusen y A. Rose. (1988). "Understanding the Home Market Effect and the Gravity Equation: The Role of Differentiating Goods", *NBER Working Paper* # 6804.



Frenkel, J. y A. Rose (1998). "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria", *Economic Journal*, **108**: 1009-1025.

Frankel, J. (1997). "Regional Trading Blocs in the World Economic System", Institute for International Economics.

Frenkel, J., E. Stein y S. Wei (1995). "Trading Blocs and the Americas: the Natural, the Unnatural and the Super-Natural?", *Journal of Development Economics*, **47**: 61-95.

Frankel, J. y S. Wei (1993). "Trading Blocs and Currency Blocs", *NBER Working Paper* # 4335.

Frankel, J. (1997). *Regional Trade Blocks*, Institute of International Economics.

Geraci, V. y W. Prewo (1982). "An Empirical Demand and Supply Model of Multilateral Trade", *Review of Economics and Statistics*, **64**: 432-441.

Gosh, S. y S. Yamarik (2003). "Des Trade Creation Measure Up? A Reexamination of the Effects of regional Trading Agreements", *manuscrito*.

Iglesias, E. (2005). "Cuatro décadas de integración regional en América Latina y el Caribe", conferencia pronunciada en el seminario *Los 40 años de la creación del INTAL*, Buenos Aires, manuscrito.

Isard, W. y M. Peck (1954). "Location Theory and International and Interregional Trade Theory", *Quarterly Journal of Economics*, **68**: 97-115.

Jacobo, A. (2005). "Incrementando la presencia comercial de América Latina: ¿Qué tienen los modelos gravitacionales para decir?", *Actualidad Económica*, **XV** (56): 15-20.

Jacobo, A. (2004a). "Los modelos gravitacionales y los acuerdos regionales de integración", manuscrito.

Jacobo, A. (2004b). "Modifying the External Border: Some Empirical Evidence on Regional Cooperation and its Effects on Trade from an Application of the Gravity Equation", *manuscrito*.

Martínez-Zarzoso, I. y F. Nowak-Lehmann (2003). "Augmented Gravity Model: An Empirical Application to MERCOSUR-European Union Trade Flows", *Journal of Applied Economics*, **6**: 291-316.

Mátyás, L. (1997). "Proper Econometric Specification of the Gravity Model", *World Economy*, **20**: 363-368.

Nicita, A. y M. Olarreaga (2006). "Trade, Production and Protection 1976-2004", *manuscrito*.

Oguledo, V. y C. MacPhee (1994). "Gravity Models: A reformulation and an Application to Discriminatory Trade Arrangements", *Applied Economics*, **26**: 107-120.

Pöyhönen, P. (1963). "A Tentative Model for the Volume of Trade Between Countries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, **90**: 93-100.

Rose, A. (2000). "One Money One Market: Estimating the Effect of Common Currencies on Trade", manuscrito.

Rose, A. y C. Engel (2000). "Currency Unions and International Integration", *NBER Working Paper* # 7872.

Soloaga, I. y L. Winters (2001). "Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?", *North American Journal of Economics and Finance*, **12**: 1-29. (También en *manuscrito* del Grupo de Desarrollo Económico del Banco Mundial).

Tinbergen, J. (1962). *Shaping the World Economy*, New York: The Twentieth Century Fund.

Thursby, J. y M. Thursby (1987). "Bilateral Trade Flows, the Lynder Hypothesis, and Exchange Risk", *Review of Economic and Statistics*, **59**: 488-495.

Wei, S. (1996). "Intra-national vs. International Trade: How Stubborn are Nations in Global Integration?", *NBER Working Paper* # 5531.

# LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DEL MERCOSUR: LOGROS, DIFICULTADES Y DESAFÍOS\*

**Alejandro D. Jacobo**\*\*

Departamento de Economía  
Universidad Nacional de Córdoba  
e-mail: jacoboa@eco.unc.edu.ar

*Área Temática: Economía Internacional y Desarrollo*

## **Resumen**

*Este trabajo indaga sobre el estado actual del MERCOSUR como proceso de integración. En particular, resalta algunas características que lo diferencian de otros procesos, sintetiza los principales logros y dificultades en sus quince años de vida, y reflexiona sobre sus desafíos, especialmente los que surgen de sus relaciones económicas con el ALCA, la UE y China.*

**Palabras clave:** Integración Económica, MERCOSUR, ALCA, Unión Europea, China.

## **Abstract**

*This paper discusses the current level of economic integration in MERCOSUR. It deals with the main achievements and shortcomings of this process, as well as the challenges related to the future economic relations of this bloc with the European Union, the FTAA and China.*

**Key words:** Economic Integration, MERCOSUR, FTAA European Union, China.

---

\* Este trabajo, convenientemente adaptado para su presentación en la XXI Reunión Anual ASEPELT- España, es parte de uno más extenso del autor.

\*\* El autor agradece los comentarios y sugerencias que una versión anterior de este ensayo recibiera en ocasión de su presentación en La Laguna (Tenerife), en el marco de la Reunión Anual anterior de ASEPELT, en junio de 2006.

En marzo de 2006 el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) celebró el aniversario número quince de la firma del Tratado de Asunción, que sentó las bases fundacionales para la integración económica entre Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.<sup>1</sup> En estos quince años, el bloque comercial ha sido exitoso en reducir las barreras arancelarias y no arancelarias, y en incrementar el comercio intra bloque. Además, entre otros logros, ha reducido también las barreras al comercio con países fuera del MERCOSUR y se ha movido hacia una unión aduanera gracias a la negociación e implementación de un gran porcentaje de aranceles externos comunes.

A la par de estos avances, el MERCOSUR ha experimentado varios retrocesos. Mientras algunas de estas dificultades son un tanto comunes a cualquier proceso de integración, otras no lo son, y también las hay motivadas por fenómenos diferentes producto de la globalización, mencionando en este último caso a la crisis asiática, la devaluación de la moneda brasileña y, más cerca en el tiempo, a la crisis económica de la Argentina. Estos retrocesos parecen eclipsar los avances, crean incertidumbre en torno al proceso de integración y —podría aseverarse— ponen en riesgo su futuro. Por si todo esto fuera poco, se desconocen los efectos que las negociaciones por el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la profundización de las relaciones con la Unión Europea (UE), y el surgimiento de China como potencia, entre otros factores, van a tener sobre la región.

Este trabajo sigue la línea de uno anterior (Jacobo, 2006) y discute algunas de estas cuestiones, organizándose como sigue. La sección 1 comenta el estado actual del MERCOSUR, resaltando algunas características que lo diferencian de otros procesos de integración económica. La sección 2 sintetiza los principales logros en sus quince años de vida; mientras que la sección 3 hace lo propio con las dificultades por las que ha atravesado. La sección 4 efectúa algunas observaciones sobre el estado actual de las relaciones comerciales entre la región y el ALCA, y entre ella y la Unión Europea y China. Finalmente, la sección 5 ensaya algunas reflexiones que contribuyen a delinear las perspectivas de la integración sudamericana en los umbrales de este siglo.

---

<sup>1</sup> El MERCOSUR está constituido por los cuatro Estados Parte, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, que firmaron el Tratado de Asunción el 26 de marzo de 1991. Actualmente, los Estados Asociados al MERCOSUR son: Bolivia (desde 1997), Chile (desde 1996), Colombia (desde 2004), Ecuador (desde 2004), Perú (desde 2003) y Venezuela (desde 2004).

## 1. EL MERCOSUR COMO PROCESO DE INTEGRACIÓN REGIONAL

Los países miembros del MERCOSUR se han embarcado en la tarea de integrarse al mundo de manera reciente, ya que hasta no hace mucho tiempo adoptaban una estrategia de economía cerrada conocida como “industrialización vía sustitución de importaciones”, en la cual el gobierno jugaba un papel importante como principal inversor en la economía y como conductor del proceso de desarrollo, y en la que la “miopía estratégica” de los gobiernos derivó en economías poco competitivas y bastante ineficientes, completamente aisladas de los mercados mundiales, con precios internos distorsionados que no reflejaban los cambios que sucedían en el mercado internacional.<sup>2</sup>

Con el correr del tiempo, mientras la economía mundial se movía hacia niveles mayores de integración, con flujos crecientes de capital, comercio y trabajo, el modelo sustitutivo de importaciones se hizo insostenible y, en los años ochenta, entró en crisis. La globalización y la crisis del modelo sustitutivo de importaciones, llevaron a América Latina a poner en marcha una modificación en su estrategia. Estas transformaciones la condujeron a adoptar un cambio en el papel del Estado, focalizándose en el logro de un equilibrio fiscal y de una mayor eficiencia en el sector público, y llevando a las economías a poner en práctica un programa de privatizaciones de empresas otrora adquiridas (o acumuladas) por los gobiernos en décadas anteriores. En esta nueva etapa, el Estado pasó a ser un proveedor de bienes públicos, ejerciendo una actuación más que modesta en las actividades productivas. La política económica en América Latina pareció adoptar, en general, las ideas principales de lo que podría denominarse consenso “en” Washington, el que sugería a los países orientar sus reformas hacia mercados con menor intervención estatal, poner en práctica una mayor austeridad fiscal y llevar adelante una política monetaria más realista.<sup>3</sup> Uno de los componentes de estas transformaciones económicas en América Latina fue la liberalización de la cuenta corriente y de capital, lo cual condujo a la apertura de nuevos mercados para los productos de la región y a

---

<sup>2</sup> A pesar de estas particularidades, sería injusto no reconocer que, entre 1950 y 1980, la estrategia sustitutiva de importaciones mostró tasas de crecimiento económico superiores a los estándares internacionales; así como no sería equitativo ignorar que esta estrategia resultó en un nivel muy bajo de participación en el total del comercio mundial y en una fuerte dependencia en la inversión pública (doméstica) y (privada) externa (Paiva y Gazel, 2003; p.119).

<sup>3</sup> Algunas economías latinoamericanas parecen encaminadas a poner nuevamente en funcionamiento políticas intervencionistas, producto de las desagradables experiencias vividas o del tinte político del gobierno de turno. De todas formas, dado que no es el

la competencia externa. Otro componente —muy importante— fue el comienzo (o el relanzamiento más firme) de la integración.

Como digresión, vale recordar la existencia de cuatro formas de integración: (a) la zona de libre comercio (donde en cada país las importaciones de bienes proveniente de otros miembros no pagan aranceles); (b) la unión aduanera (en la cual los países miembros aplican además una tarifa externa común o, lo que es lo mismo, existen aranceles iguales a las importaciones extrazona); (c) el mercado común (donde existe la libre circulación de los factores de la producción); y (d) la unión económica (en la cual los miembros acuerdan sus políticas monetarias y fiscales). Es bueno aclarar que estas formas de integración no conforman necesariamente una secuencia temporal, aunque lo usual es transitar desde etapas menos ambiciosas hacia aquellas que lo son (es decir, desde (a) hacia (d)), representando la UE un claro ejemplo de un proceso largo y gradual de integración económica.

Pues bien, para el caso del MERCOSUR, con relación al área de libre comercio, la mayoría de los aranceles a las importaciones han sido eliminados en 1995, a pesar de las excepciones para algunos productos sensibles que aún permanecen. Con respecto a la unión aduanera, se mantiene la estructura arancelaria común introducida en 1995, pero los bienes de capital y muchos artículos electrónicos no fueron incluidos. Y, si de mercado común se trata, la movilidad del trabajo es bastante restringida, permaneciendo las restricciones de servicios —financieros, transporte aéreo, comunicaciones satelitales, seguros y profesionales— bajo negociación. Finalmente, nada se ha avanzado en la implementación de políticas monetarias y fiscales comunes.

En síntesis, en el marco de la globalización, los países del MERCOSUR han querido acelerar su proceso de integración en un intento de alcanzar al resto del mundo y, por tal motivo, no debe sorprender que en el bloque se observen características de un área de libre comercio, una unión aduanera y tenues avances hacia un mercado común, pero ninguna de estas estrategias aparece consolidada por completo. A pesar de ello, aún con un trasfondo de imperfecciones, estos países continúan navegando por las aguas de los inevitables procesos de transformación. Y en su derrota se visualizan logros, obstáculos y desafíos futuros.

---

propósito de este trabajo ilustrar estas cuestiones sino sólo comentarlas, pero ocuparse, en cambio, de algunos aspectos del

## 2. EL MERCOSUR: LOGROS

Uno de los triunfos más importantes del MERCOSUR es reconocer que las economías que progresan son aquellas que se abren al mundo, aquellas economías que son capaces de insertarse en el proceso de globalización. Esto implica lo que se ha dado en llamar un **nuevo regionalismo**, en el cual se reconoce el valor de la apertura como un activo para el crecimiento económico sustentable.<sup>4,5</sup> A su vez, este nuevo regionalismo ha propiciado la **reforma de los regímenes comerciales existentes** y, junto a otros factores, ha contribuido a atraer **inversiones extranjeras directas** (IED). Como resultado, el comercio en la región ha crecido y **el coeficiente de apertura de las economías ha aumentado**. La integración económica ha traído consigo un flujo intra bloque importante, aunque ello sin gran desviación de comercio como cabría esperar.

La **consolidación de la democracia** entre los miembros del MERCOSUR es también un logro significativo del proceso de integración económica. Las cláusulas democráticas incorporadas a los acuerdos de integración y el riesgo de incurrir en enormes costos económicos en caso de ruptura han sido garantías para mantener el orden y el estado de derecho en economías todavía frágiles, coadyuvando al **posicionamiento geopolítico y las negociaciones en bloque**.<sup>6</sup>

A medida que el proceso de integración ha ido avanzando, la tendencia creciente a regular aspectos que exceden el simple comercio de bienes ha creado incentivos para la **modernización institucional**. De todas maneras, aunque la región puede dar respuestas que aparentan ser hoy más efectivas, se debe reconocer que los países tienen todavía mucha tarea por hacer en este frente.

## 3. EL MERCOSUR: DIFICULTADES

---

proceso de integración económica, queda a cargo del lector indagar sobre aquéllas.

<sup>4</sup> Un tratamiento más extenso de este punto puede encontrarse en Jacobo (2006).

<sup>5</sup> Se sigue a Iglesias (2005) p. 3 y ss.

<sup>6</sup> Iglesias op. cit. p. 5.

Entre los obstáculos cabe distinguir los que son propios de cualquier proceso de integración de aquellos que resultan de las particularidades de la región.<sup>7</sup> Entre los primeros, se encuentran los intereses nacionales, la sustentabilidad del proceso de integración, la estabilidad de los incentivos económicos, la cohesión social y las reformas de segunda generación. Entre los segundos se mencionan la debilidad de la integración, la baja interdependencia comercial, la insuficiente integración física, las asimetrías en el impacto distributivo, la vulnerabilidad macroeconómica, la secuencia y consistencia de las estrategias integracionistas, y el liderazgo regional.

### 3.A. EL MERCOSUR: DIFICULTADES COMUNES A OTROS PROCESOS

La evolución de cualquier proceso de integración depende frecuentemente de los **intereses nacionales** de los países participantes del acuerdo, intereses que vienen determinados por variables de naturaleza diversa. Este apego por cuestiones soberanas es algo que comparten todos los procesos de integración económica y no debe sorprender.

Con relación a la **sustentabilidad del proceso de integración**, corresponde decir que todo proceso enfrenta adversidades que debe solucionar. Para hacerlo, es necesario la implementación de ciertos cambios en determinados sectores; cambios que, la mayoría de las veces, suelen ser resistidos.<sup>8</sup>

Dentro de los obstáculos que aparecen como comunes en todo proceso de integración se menciona también a la **estabilidad de los incentivos económicos**. Sobre este particular asunto, es un hecho conocido que la integración económica genera beneficios y costos, y que debe efectuarse un balance permanente entre ambos. Debe aparecer, en este balance, un beneficio neto que alimente el consenso y de ese modo los incentivos luzcan estables, antes que de corto y mediano plazo. El MERCOSUR no parece tener incentivos de largo alcance.

Ahora bien, los beneficios de la integración económica (y lo mismo los costos) han de ser distribuidos equitativamente entre los países y también en el interior de cada uno, por lo que

---

<sup>7</sup> En este punto también se sigue a Iglesias op. cit.



deben existir instrumentos de política económica que permitan sostener **la cohesión social**. Más aún, muchas veces los beneficios no son inmediatos y aparecen en el tiempo, por lo cual también deben instrumentarse medidas en el ínterin.<sup>9</sup> No hay mucho para decir aquí, con relación al MERCOSUR, excepto que es un punto muy importante sobre el que no se ha hecho nada todavía.

Finalmente, se destaca la ausencia **reformas de segunda generación**, las que siempre van rezagadas. Con relación a este obstáculo, el progreso institucional es con frecuencia un proceso lento y complejo, el cual, casi siempre, deja la sensación de resultar uno parcial. Y es usual de que las reformas en la política comercial progresen más rápido que estas denominadas de “segunda generación”, pues las últimas implican, ni más ni menos, la reforma de marcos regulatorios e instituciones nacionales, algunas de las cuales hasta pueden desaparecer.

### **3.B. EL MERCOSUR: DIFICULTADES PARTICULARES**

Mientras otros acuerdos regionales han involucrado a países en su mayoría desarrollados, en el caso particular del MERCOSUR sus economías son todas en desarrollo y las ventajas se concentran en un número reducido de productos. Esto conduce a desaprovechar otras ventajas comparativas inexploradas, lo que contribuye a la **vulnerabilidad en la integración entre los países**.<sup>10</sup>

En el MERCOSUR, además, se debe reconocer que sus economías han iniciado el proceso de integración económica a partir de **un nivel bajo nivel de interdependencia comercial**, con una influencia notable de las estrategias proteccionistas comentadas oportunamente. Y, pese a los esfuerzos integracionistas y al incremento de la interdependencia en la década de los años noventa, los costos de reversión del proceso de integración lamentablemente no resultan

---

<sup>8</sup> Esta obstinación hace peligrar la continuidad del proceso y acarrea a la adopción de medidas que intentan compensar a dichos sectores mientras la integración se profundiza. Con el desarrollo de estas medidas compensatorias son otros los sectores que quedan postergados y que seguramente atentarán contra el proceso, cuya continuidad parece estar así en jaque permanente.

<sup>9</sup> El caso europeo ilustra cómo la cohesión social se traduce a nivel presupuestario, tal como lo demuestra el hecho de que las políticas estructurales y de cohesión representan el segundo componente del gasto de la Unión Europea (Iglesias op. cit. p. 7).

<sup>10</sup> Como ha sido señalado acertadamente por Iglesias op. cit. p. 8, resultará conveniente para aliviar este punto que los países alcancen una estrategia de integración equilibrada con países industrializados, por lo que acuerdos como el ALCA o los que se celebren con la UE pueden favorecer enormemente.

prohibitivos. Lo anterior colabora enormemente con **la falta de coordinación macroeconómica y cooperación monetaria** que se observa en la región.<sup>11</sup>

Sobre la escasa interdependencia, algunos pueden afirmar con cierta razón que **la insuficiente integración física y de infraestructura**, muy propia de los procesos de integración latinoamericanos, colabora con aquélla.

Adicionalmente, los países del MERCOSUR en particular se caracterizan por un nivel de **vulnerabilidad macroeconómica** no muy común de ser observado en otras regiones, debida a la concurrencia de varios factores no expuestos en esta presentación.

Vinculado con lo anterior, en el MERCOSUR en particular se han alterado (o bien resultan incompletas y escasamente fortalecidas) algunas fases en el proceso de integración; procesos que requieren de una secuencia que permita la consolidación de las etapas previas. Coadyuva a este problema la difusión de nuevos objetivos que —ambiciosos— agravan el ambiente de expectativas insatisfechas en materia de integración. Por ello, **la secuencia y consistencia de las estrategias integracionistas** se constituye en un fuerte obstáculo aquí, en la región, para el progreso definitivo de los acuerdos.

Un factor al que se le debe prestar especial atención es la percepción de una distribución asimétrica de los costos y beneficios de la integración, es decir, **asimetrías en el impacto distributivo**. Este obstáculo es de especial importancia para América Latina, de manera particular para el MERCOSUR, donde la falta de cohesión es exacerbada por la asombrosa incidencia de la pobreza, la falta de recursos para instrumentar políticas compensatorias y la carencia de estadistas con una visión competente (Iglesias op. cit. p. 9).

Finalmente, —y a diferencia de otros procesos—, en el MERCOSUR **el liderazgo regional está ausente**. La ausencia de liderazgos definitivos entorpece el proceso, tanto, como lo hace la falta de instituciones colectivas creíbles. No está de más señalar que el país líder debería apoyar una visión de largo plazo de la integración económica, propiciando una institucionalidad sólida,

---

<sup>11</sup> Hay innumerables estudios referidos a estos aspectos para el caso del MERCOSUR. Pueden consultarse los trabajos de Baramboim (2004), Jacobo (2004d) o Loveday (2004). Véase también la interesante compilación de Carrera y Sturzenegger (2000), o los trabajos de Heymann y Navajas (1988) y Martirena-Mantel (1997).

ajustando las metas con la realidad, estableciendo un modelo de comportamiento y practicando la generosidad con los socios.

#### **4. EL MERCOSUR: SUS RELACIONES CON EL ALCA, LA UE Y CHINA**

##### **4.A. Las relaciones MERCOSUR-ALCA**

Con el fin de preservar cierto orden en la presentación, esta subsección comienza por responder qué es el ALCA, detallando la situación actual de las negociaciones en beneficio de los lectores poco familiarizados con el acuerdo (apartado 4.A.a.).<sup>12</sup> Seguidamente, —descuidando la atención de algunos interrogantes no menos interesantes, pero ganando sencillez en la exposición—, se ocupa de una cuestión ríspida relacionada con el futuro del proteccionismo en el sector agrícola, por ser éste el sector más desilusionante de todos en materia de discusiones, incluso con la UE (apartado 4.A.b). Posterior a ello, intenta establecer cuál debería ser la posición del MERCOSUR en las negociaciones vinculadas a ese acuerdo (apartado 4.A.c.).

##### **4.A.a. ¿QUÉ ES EL ALCA?**

No es novedad que las estrategias de integración económica han virado notablemente hacia formas más abiertas —o compatibles con las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC)— y, por cierto, variadas, distinguiendo en esta variedad regionalismos verticales u horizontales y simétricos o asimétricos.<sup>13</sup> Pues bien, al igual que el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte —conocido como NAFTA en su sigla inglesa—, el ALCA es un ejemplo de regionalismo abierto (es decir, compatible con la OMC), vertical (entre países norte-sur) y simétrico (ya que cuando los compromisos alcancen plena vigencia todos los miembros estarán en igualdad de condiciones). Por constituir —o intentar hacerlo— una zona de libre comercio, el acuerdo no contempla la formulación de políticas comerciales, fiscales o cambiarias comunes o armonizadas. Una característica especial del ALCA —como se verá oportunamente— es que

---

<sup>12</sup> Aquellos que conocen estos aspectos pueden obviar la lectura del apartado sin mayores inconvenientes.

<sup>13</sup> Los regionalismos abiertos verticales agrupan a países del norte y del sur en el marco del mismo acuerdo, mientras que los abiertos horizontales son del tipo sur-sur o norte-norte. Los abiertos asimétricos recogen preferencias no recíprocas, en tanto que los simétricos introducen un determinado equilibrio en la intensidad y en las preferencias concedidas entre los estados miembros.

reconoce otros acuerdos subregionales preexistentes y la posibilidad de efectuar negociaciones en bloque.

Los esfuerzos para constituir el ALCA se iniciaron en la denominada **Cumbre de las Américas**, en diciembre de 1994, en Miami, en donde los jefes de estado y de gobierno de 34 democracias de la región acordaron la creación del ALCA, en el cual se eliminarían las barreras al comercio y a la inversión. Sus decisiones se encuentran en la **Declaración de Principios y Plan de Acción de la Cumbre de Miami**.<sup>14</sup> Durante la fase preparatoria (1994-1998), los ministros responsables del comercio de los respectivos países establecieron grupos de trabajo para identificar y analizar las medidas existentes relacionadas con el comercio de cada área, con vistas a identificar posibles enfoques para las negociaciones. Se celebraron para ello cuatro reuniones ministeriales: la **Primera Reunión** tuvo lugar en junio de 1995, en Denver, Estados Unidos; la **Segunda Reunión** en marzo de 1996, en Cartagena, Colombia; la **Tercera Reunión** en mayo de 1997 en Belo Horizonte, Brasil; y la **Cuarta Reunión** en marzo de 1998 en San José, Costa Rica. Al finalizar la fase preparatoria, a través de la **Declaración de San José**, los ministros determinaron la estructura de las negociaciones, acordando los principios generales y objetivos que sirven de guía a las mismas y —muy importante— recomendaron a sus respectivos jefes de estado y de gobierno que comenzaran las negociaciones formales del ALCA.

Las negociaciones se iniciaron de manera formal en 1998, durante la **Segunda Cumbre de las Américas** en Santiago de Chile. Los jefes de estado y de gobierno acordaron que el proceso de negociaciones sería equilibrado, comprensivo y congruente con la OMC, y que constituiría un compromiso único (*single undertaking*). También señalaron, entre otros aspectos, que el proceso de negociaciones sería transparente, y que tomaría en cuenta las diferencias en los niveles de desarrollo y tamaño de las economías de América con el fin de facilitar la participación plena de los países. Finalmente, fijaron una estructura conforme a la cual se llevarían a cabo las negociaciones futuras.

Más adelante vendría la **Quinta Reunión** ministerial —la primera desde el inicio formal de las negociaciones— llevada a cabo en 1999, en Toronto, Canadá. Los ministros instruyeron a los

grupos de negociación a elaborar un borrador de texto de sus respectivos capítulos para presentarlo en una futura reunión ministerial y también aprobaron varias medidas diseñadas para facilitar el intercambio comercial en el hemisferio, las que se concentran en áreas relativas a procedimientos aduaneros y al aumento de la transparencia.

En la **Sexta Reunión** ministerial celebrada en abril de 2001, en Buenos Aires, se adoptó una serie de decisiones fundamentales para el proceso. Los ministros recibieron de los grupos de negociación el borrador de texto para el ALCA que habían solicitado y, —en una decisión sin precedentes que merece destacarse—, aceptaron la sugerencia de hacer público ese texto.<sup>15</sup>

La **Tercera Cumbre de las Américas** se llevó a cabo en abril de 2001, en Québec. Los jefes de estado y gobierno aprobaron —formalmente— aquella decisión de los ministros de publicar lo más pronto posible el primer borrador del acuerdo del ALCA, lo cual se hizo en el sitio web oficial el 3 de julio de 2001. Por otra parte, se establecieron fechas límites para la conclusión y la implementación del acuerdo: las negociaciones habrán de concluir —según señalaron entonces— a más tardar, en enero de 2004, y la entrada en vigor del acuerdo producirse con la mayor brevedad posible tras el fin de las negociaciones, en diciembre de 2005.

La **Séptima Reunión** ministerial del ALCA celebrada en noviembre de 2002, en Quito, fue también importante. Los ministros tomaron varias medidas para impulsar las negociaciones. Confirmaron, —entre otras cosas—, el calendario para el intercambio de ofertas iniciales de acceso a mercados, establecieron los plazos en los cuales deberían ser elaborados los nuevos borradores de texto del ALCA, impartieron orientaciones a algunas entidades en cuanto a la resolución de ciertos temas en sus negociaciones y publicaron el segundo borrador de texto del acuerdo en el sitio web, entre otras cuestiones.

Si la coincidencia entre las fechas acordadas para concluir las negociaciones del ALCA y de la ronda de la OMC sugería ser propicia (ya que las perspectivas de atender en Ginebra los temas

---

<sup>14</sup> Detalles adicionales a los que se tratan seguidamente, vinculados a los antecedentes del proceso del ALCA, pueden consultarse en el sitio <http://ftaa-alca.org>.

<sup>15</sup> Más allá de que se creó un Comité Técnico de Asuntos Institucionales para considerar la estructura general de un acuerdo del ALCA, los ministros también destacaron la necesidad de promover el diálogo con la sociedad civil e instruyeron al Comité de Representantes Gubernamentales sobre la Participación de la Sociedad Civil a remitir a los grupos de negociación los aportes presentados por la sociedad en respuesta a la invitación pública —referidos a sus respectivas áreas temáticas—, y aquellos

agrícolas y las medidas contra las prácticas desleales de comercio al mismo tiempo en que en el ALCA se acordaban los temas de acceso a mercados de bienes y servicios, de inversión, compras públicas y propiedad intelectual representaba una oportunidad para encontrar los balances negociadores que los diferentes participantes del ALCA demandaban), los acontecimientos demostraron que no fue así. La reunión de la OMC en septiembre de 2003, en Cancún, acabó con esa posibilidad, y se corría el riesgo de que en la penúltima sesión antes de la fecha objetivo para concluir las negociaciones su fracaso contaminara la negociación continental y provocara importantes desencuentros en el proceso del ALCA.

Sin embargo, en su **Octava Reunión** celebrada en noviembre de 2003, en Miami, los ministros reiteraron su compromiso con el ALCA, expusieron la visión que tienen del acuerdo y, mostrando pragmatismo, obtuvieron los mejores resultados que podían conseguir en ese momento, evitando así otra crisis como la de la OMC —clave para mantener vigente la fecha de meta de conclusión del ALCA— y acordando la modificación de algunos elementos establecidos en reuniones anteriores que se habían constituido en una camisa de fuerza para las negociaciones.

Concretamente, la declaración de Miami contempla la flexibilización del compromiso único (los países pueden asumir diferentes niveles de compromiso eliminando el derecho a veto que el formato original daba a cada país, el cual constituía uno de los principales limitantes, ya que si un participante no asumía un compromiso ningún otro tenía la oportunidad de hacerlo); acepta negociaciones subregionales (sobre lo cual no hay mucho que decir excepto que permite realizar negociaciones plurilaterales en la que los participantes pueden pactar acuerdos más ambiciosos); y, un elemento clave, es que **la declaración prevé el establecimiento de un conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones que sean aplicables a todos los países en varias áreas.**<sup>16</sup>

Llegado a este punto conviene detenerse, ya que con el propósito de efectuar un aporte concreto vinculado a las negociaciones en el marco del ALCA se deberían recomendar algunas pautas — aunque más no sean éstas generales— relacionadas, precisamente, al establecimiento de ese

---

relacionados con el proceso ALCA en general. Los ministros reiteraron la importancia de prestar asistencia técnica a las economías más pequeñas con el fin de facilitar su participación en el acuerdo de libre comercio.

<sup>16</sup> Por avances recientes véase el sitio web oportunamente indicado.

conjunto común y equilibrado de derechos y obligaciones, que es el tema pendiente. Previo a ello, y dado que la declaración establece que este conjunto de derechos y obligaciones incluirá disposiciones en varias áreas, es prudente aquí referirse a una de particular interés, la agrícola, y establecer cuál debería ser la posición del MERCOSUR en lo que resta de las negociaciones *ceteris paribus*.

#### 4.A.b. PERSPECTIVAS SOBRE EL PROTECCIONISMO AGRÍCOLA

En el proceso de negociación, la cuestión agrícola ha sido —y continúa siendo— un tema clave para todos los países en la mayoría de los acuerdos regionales y multilaterales que se celebran. Como sector, el agrícola absorbe en el hemisferio una considerable porción de la población económicamente activa, a la vez que participa con un elevado porcentaje en el producto interno bruto (PIB) de las economías y en sus exportaciones. El comercio agrícola totaliza US\$ 299 billones, representando 30% del total agrícola mundial y 9% del volumen comercializado en la región. De manera tal que no es extraño que la agricultura sea para muchos países una cuestión estratégica, y que la eliminación de los subsidios a las exportaciones y a los créditos, y también la supresión de otros mecanismos de ayuda, sean asuntos muy sensibles.

Así, por ejemplo, los importadores netos de productos agrícolas, —quienes dependen fuertemente de importaciones de bajo costo—, se resisten a la eliminación de incentivos a las exportaciones del mundo desarrollado; mientras que países como Brasil y Argentina, en tanto, para los cuales la agricultura es un sector competitivo y con un gran potencial para generar superávit en el balance comercial, bregan por una mayor liberalización. Por ello las distintas posiciones en torno a la liberalización del comercio agrícola parecen resultar difíciles de conciliar y **el sector es hoy el más decepcionante de todos en materia de negociaciones; un sector en el cual la mayoría de los obstáculos parecen haberse encontrado y en el que los países desarrollados continúan implementando importantes barreras tarifarias y no tarifarias al comercio, y cuentan con políticas económicas que distorsionan los patrones de producción.**<sup>17</sup> De todas maneras, interesan aquí las perspectivas futuras sobre el asunto y para ello la cuestión del proteccionismo agrícola requiere ser introducida de una manera realista y

---

<sup>17</sup> Las normas sanitarias pueden representar grandes escollos para exportar bienes agrícolas hacia los países desarrollados. Véase, como ejemplo de una de las tantas anécdotas, la odisea comentada por Cohen (2004): “Como un mango tardó 14 años en llegar a EE.UU”, *The Wall Street Journal Americas*, junio 4, p. 6.

pragmática, eliminando toda la retórica existente a su alrededor. Para ello es conveniente —siguiendo a Jank *et al.* (2003)— distinguir claramente las presiones en contra y a favor de la liberalización del comercio agrícola.

Entre los factores que juegan en contra se debe mencionar la **presión intensa ejercida por determinados grupos en los países desarrollados**, que se concentra en un grupo reducido de beneficiarios. Siguen a este argumento otros que, —de secundaria importancia—, se enumeran como presiones en contra de la liberalización: **la seguridad alimentaria; los estándares en la calidad de los alimentos; las características intrínsecas de la agricultura; el manejo del territorio nacional; la supervivencia de pequeñas ciudades, el ecoturismo, la preservación del paisaje rural y del ambiente; la posibilidad de adquirir alimentos baratos en el mercado mundial; la agricultura como un componente importante del PIB, el empleo y las exportaciones; y el hecho de que la gran mayoría de los países en desarrollo dependen directamente del acceso preferencial garantizado a algunas *commodities* que constituyen el grueso de su agenda exportable.**<sup>18</sup> Estos factores listados, —con énfasis en el primero para el caso de los países más ricos y en el último para el caso de los más pobres—, explican por qué el proteccionismo agrícola en el mundo parece estar tan bien enraizado.

Corresponde ahora, continuando con la secuencia y en segundo lugar, explicitar las presiones a favor de la liberalización en el comercio agrícola, destacándose entre ellas las se comentan seguidamente.

En los países en desarrollo **el grupo de productores que realmente se beneficia de subsidios y protección es cada vez más reducido**. En estos países, **la agricultura ha estado perdiendo importancia relativa como porcentaje del PIB y del empleo**, lo cual implica que su *leverage* político se reducirá a lo largo del tiempo. Adicionalmente, estudios recientes muestran que el 37% de los beneficios de los programas relacionados a los *commodities* van a parar a los propietarios de la tierra, por lo cual **la política de subsidios termina estimulando un comportamiento no deseado de búsqueda de renta**. Se agrega además, la **existencia de nuevas presiones domésticas** en virtud de las cuales las inconsistencias mencionadas más arriba han terminado por convencer a sectores importantes para que favorezcan una amplia

---

<sup>18</sup> Véase Jacobo (2004a).



reforma en la política agrícola. Hay que adicionar el hecho de que **las presiones internacionales para la liberalización agrícola son también crecientes**, resultado de las nuevas rondas multilaterales de comercio de la OMC, en donde varios países hacen oír su voz de manera cada vez más potente.

Un argumento no menor a la hora de bregar por la liberalización agrícola es la **internacionalización de grandes corporaciones de agro negocios**, ya que a medida que avance la misma los intereses de las firmas tenderán a convergir con aquéllos de los países interesados en eliminar la protección.

Finalmente, **los grupos formados por exportadores de productos agrícolas provocan presiones a favor de la liberalización no sólo en países en desarrollo sino también en naciones desarrolladas**. Uno de los ejemplos más ilustrativos es el sector de carnes en los Estados Unidos, que ganaría mucho con la liberalización, ya que sus exportaciones enfrentan tarifas muy elevadas en los mercados externos y los productores no se benefician de los subsidios domésticos.

De manera tal que el lector puede hacer su propio balance entre los argumentos en contra y a favor de la liberalización agrícola, pudiendo observar cómo los segundos tienden a debilitar a los primeros y, aún cuando alguno de éstos (la calidad de los alimentos o el manejo adecuado del medio ambiente) parezcan contrarrestar las voces a favor, son argumentos de preocupación compartidos por quienes desean un mundo más libre con los beneficios que ello proporciona.

#### **4.A.c. SOBRE COMO ENCARAR LAS NEGOCIACIONES FUTURAS CON EL ALCA**

Aun en la forma más elemental de integración, lo óptimo es, —al menos desde el punto de vista teórico—, alcanzar la libertad de comercio, por lo cual la conformación de zonas que tiendan a ella es positiva. En consecuencia, —y en todo caso como aproximación a una primera conclusión— **como acuerdo de integración, un área de libre comercio hemisférico —pues no otra cosa es el ALCA— no puede ser sino un objetivo de gran interés e importancia cuyos frutos se darán en el mediano y largo plazo, y debe, *ceteris paribus*, ser apoyado.**

Ahora bien, con la maraña de acuerdos y tratados que existen en América, —algunos más ambiciosos que otros—, que torna complejas las decisiones comerciales, las cosas parecen complicarse para llegar al ALCA. En general, no hay incorporación de países nuevos a las áreas que puedan existir y la inclusión automática no se produce en ningún caso, ni aún en los pactos más ambiciosos. La opinión en cuanto a que se concreten aperturas que lleven a una liberalización comercial es pesimista, por lo que lograr un acuerdo amplio que incluya a muchos países no es fácil, y más difícil aún es que se generen concesiones significativas en términos de accesos a los mercados de los demás miembros.

Todo esto quizás ayude a entender por qué los Estados Unidos opera en varios frentes jugando —verbo aquí utilizado en sentido distinto al propio— de manera diferente en cada uno de ellos. Juega regionalmente —vía NAFTA— con Canadá y México, mientras que, por ejemplo, lo hace sobre la base del bilateralismo con Chile o con Uruguay. Esto último indica, de paso, que el comercio en América Latina se impulsa con ritmos diferentes.

Surge entonces —como segunda conclusión que elimina la pregunta sobre si se debe negociar en conjunto— que **el MERCOSUR cuenta también y debe, al igual que el caso del ALCA, ser apoyado. Hoy se debe negociar a través del MERCOSUR *ceteris paribus*, ya que individualmente los países quedarían relegados. El hacerlo de esa manera les permitirá, a su vez, mejorar la alicaída capacidad negociadora de las naciones más pequeñas, fortaleciendo, a su vez, la del resto.**

Por cierto que, lo que finalmente se negocie y los logros que se alcancen dependerán de la capacidad de las iniciativas que se tengan y de la habilidad para articular los diferentes intereses en juego.

#### **4.B. Las relaciones MERCOSUR- UE**

Antes de ocuparse de las relaciones entre ambos bloques, se debe comenzar esta subsección destacando que la UE es un conglomerado de países que tiene una política única en aquellas áreas en las que la Comunidad Europea tiene una competencia exclusiva y, en consecuencia, los países miembros han perdido las que les eran propias. En el resto de las áreas, en las cuales los

países siguen siendo competentes, persisten tantas políticas nacionales como estados parte y existe aún una más: la de la propia Comunidad, en especial cuando se habla de cooperación al desarrollo (Torrent, 2005; p. 6). Por esta razón, la UE no es miembro, por ejemplo, de la OMC, ni es Parte en el acuerdo en vigor con el MERCOSUR y sus Estados Parte; quienes son miembros de la OMC y Partes en el acuerdo con el MERCOSUR son tanto la Comunidad Europea como los veintisiete Estados miembro. **Por tanto, la UE debe ser interpretada como la Comunidad Europea y los veintisiete estados miembro actuando más o menos conjuntamente.** A pesar de ello, conviene aclarar que, en muchas áreas, ni la Comunidad Europea actúa ni los veintisiete miembros lo hacen conjunta ni coordinadamente (Torrent op. cit. p. 7). Hecha esta salvedad, surgen con claridad **distintas maneras de actuar** en el plano internacional, que es el que aquí concierne.<sup>19</sup>

Así las cosas, en las relaciones que se establezcan **se definen en el caso europeo cuatro actores posibles:** (1) la Comunidad Europea, (2) los Estados miembro, (3) la Comunidad Europea (o la UE en la medida en que el proceso se va consolidando) en coordinación con los Estados miembro y (4) la Comunidad Europea conjuntamente con una embriónica UE dotada de personería jurídica para ciertas cuestiones o con los Estados miembro cuando éstos actúan en común en el seno de la UE. Va de suyo que la opción (1) resulta clara, pero deja de lado demasiada actividad que, a los ojos de todo el mundo, es relación UE-América Latina; la (2) hace desaparecer a la UE; la (3), aunque deseable, carece de un mecanismo institucional; y la (4) es la más anhelada. Por problemas operativos de las partes, que el lector habrá podido intuir seguramente de lo expuesto, el escenario parece quedar reducido todavía a la primera. Estas modalidades sirven para entender que pueden producirse dificultades en las negociaciones, principalmente debido a que terceros países no entienden con quién están conversando o cuando aparece o desaparece la Comunidad, o hacen lo propio los Estados miembro. Además, **estos cuatro modos de actuación seguirán coexistiendo en el futuro, ya que no es previsible que los Estados transfieran a la Unión todas sus competencias en materia de acción exterior.**<sup>20</sup>

Podrían ensayarse aquí algunas reflexiones sobre la eficacia o ineficacia de cada una de estas actuaciones, remitiendo al lector nuevamente a Torrent op. cit. p. 11 y ss., rescatando lo

---

<sup>19</sup> Se sigue a Torrent op. cit. Por su brevedad y claridad expositiva.

siguiente: **(1) las diferentes actuaciones pueden dar buenos o malos resultados según el caso de que se trate, y (2) la situación actual no es satisfactoria.** Con relación a la primera, es indudable que la acción por parte de los Estados en ejercicio de sus propias competencias, conducirá, en determinados casos, a ineficiencias y contradicciones que perjudicarán a los intereses de la UE en conjunto, mientras que, en otros, cuando la acción sea tomada por la UE provocará impotencia por la eventual falta de consenso o de mayoría para aplicar una política. Con respecto a la segunda, la situación dista de ser satisfactoria debido a que el funcionamiento de estas cuatro modalidades no permite a la UE jugar su papel de *global rule maker*.

Hechas estas aclaraciones, **corresponde ocuparse de las relaciones entre la UE y el MERCOSUR.** Respecto a ellas, la Comisión Europea recomendó al Consejo la apertura de las negociaciones con el MERCOSUR, y también con Chile y México, resultando difícil precisar la fecha de origen de las propuestas.<sup>21</sup> Sin embargo, **dado que la modificación para plantear un acuerdo regional de organización (UE) a organización (MERCOSUR) se produjo en 1994, a través del Protocolo de Ouro Preto, el nacimiento de la iniciativa de la CE podría situarse en ese año.**<sup>22</sup> A partir de entonces, surgen otras iniciativas para negociar una serie de acuerdos nuevos, con distintos países y zonas de América. En la actualidad, la relación entre ambos está basada en el Acuerdo Marco de Cooperación Interregional MERCOSUR- UE de 1995 que, como se comenta más adelante, está basado en tres elementos principales: el diálogo político, la cooperación y el comercio.<sup>23</sup>

El acercamiento entre Europa y la región sudamericana respondió a varias realidades subjetivas y objetivas. Desde el punto de vista subjetivo, la UE y el MERCOSUR se han galanteado mutuamente, en especial desde que se firmara el Tratado de Asunción. Europa ve al MERCOSUR como una extensión de su gentilicio cultural y una demostración de que su modelo de integración puede ser emulado en una región del planeta con la cual mantiene vínculos históricos muy estrechos. Desde el punto de vista objetivo, el MERCOSUR, como

---

<sup>20</sup> Véase Torrent op. cit. p. 9.

<sup>21</sup> La Comisión Europea representa y defiende los intereses de Europa en su conjunto y es independiente de los gobiernos nacionales. Elabora las propuestas de las nuevas leyes europeas que presenta al Parlamento Europeo y al Consejo Europeo, encargándose, además, de gestionar cotidianamente la aplicación de las políticas y la utilización de los fondos de la UE. Vela también por que se respeten los tratados europeos y el derecho comunitario.

<sup>22</sup> Esto no implica, tal como lo ha señalado Torrent op. cit., entre otros, el desconocimiento de que las conversaciones se iniciaron con cierta antelación.

<sup>23</sup> No es el propósito aquí el efectuar un detalle minucioso de todos los borradores y declaraciones entre ambos. Los interesados pueden consultar los pormenores de los mismos en las páginas web correspondientes.

zona de libre comercio y unión aduanera, es el cuarto bloque comercial del planeta y, como se comentara, la UE es uno de los principales socios comerciales del MERCOSUR, además de su primer inversionista extranjero.

Lo cierto es que, durante los noventa, la Comunidad Europea (sola o con sus Estados miembro) comienza una carrera negociadora de acuerdos bilaterales con varios países del planeta: países de Europa Central, del Este, países surgidos de la desintegración de la Unión Soviética, países mediterráneos, y países del Caribe y del Pacífico, entre otros. Se debe reconocer que, en determinados casos, se trata de revisar acuerdos preexistentes, mientras que, en otros, se trata de lograr nuevos acuerdos. En este frenesí negociador, como se comentara, **América Latina no ha permanecido al margen y, desde este punto de vista, ha quedado incluida en esa marejada de nuevos acuerdos**, basados éstos principalmente en consideraciones no tan económicas como geopolíticas.<sup>24</sup>

En efecto, lo que se pretendía en cierto modo, era demostrar que era posible lograr un acuerdo interregional en el marco del denominado “regionalismo abierto”. La novedad del acuerdo logrado no era su carácter birregional sino la constitución de uno de organización a organización (sin la participación de los Estados miembro), y entre dos uniones aduaneras dotadas, cada una, de personería jurídica internacional. Desde este punto de vista, no es casual que se la confiriera al MERCOSUR.<sup>25</sup>

Se pensó que, tras la entrada en vigor de la personería jurídica y la ratificación del Protocolo de Ouro Preto, el MERCOSUR quedaba transformado en una entidad parecida a la Comunidad Europea capaz de suscribir, luego, por sí sola, sin ser acompañada por sus Estados miembro, un acuerdo lleno de contenido económico. Así, **bajo este punto de vista, puede ser interpretada la recomendación de la apertura de negociaciones con vistas a lograr un acuerdo constitutivo de una zona de libre comercio entre la Comunidad (sola, sin sus Estados) y el MERCOSUR (solo, sin sus Estados)**. Torrent op. cit. se refiere a estos hechos: **“Cuando la**

---

<sup>24</sup> Este es un punto muy discutido. De todos modos, podría decirse, sin temor a equivocación, que el accionar de la Comisión ha sido enviar una señal política en la dirección correcta; una dirección hacia la cual los Estados miembro no hubieran sido capaces de dirigirse debido a las dificultades de cada uno por responder a una realidad internacional en intensa mutación (Torrent op. cit. p. 15.). Podría afirmarse, también, que la recopilación de las justificaciones económicas de muchos de los acuerdos logrados entonces resultó (y aún resulta) difícil de realizar.

recomendación comenzó a ser discutida en el Consejo, ningún gobierno de la UE apoyaba la iniciativa, por lo que se siguió el mecanismo habitual de vaciar la propuesta de contenido (para que terminara por no incomodar a nadie) y posponer la discusión a una segunda fase sin calendario predefinido (contentándose con un acuerdo que crease una estructura institucional que no tuviera ningún compromiso)". Para terminar de arreglar todo esto, apreció la cuestión de quiénes debían ser las partes del acuerdo: ¿La Comunidad y el MERCOSUR? o ¿ambos con sus respectivos Estados miembro?

Surgió entonces el **Acuerdo MERCOSUR- UE de 1995**, absolutamente distinto al anterior debido a que: (1) es ahora uno **vacío de contenido económico** y (2) **no es uno de organización a organización sino con los Estados miembro de cada lado** (es decir, es un acuerdo entre la Comunidad Europea y sus Estados y el MERCOSUR y sus Estados). Se llega así al estado actual de las discusiones, reiterando que las negociaciones MERCOSUR- UE se basan en tres pilares débiles y no con igual grado de altura: **el diálogo político, la cooperación y el comercio**.

Con relación al primero de ellos, el **diálogo político** está unido estrechamente al desarrollo de la Política Exterior y de Seguridad Común de la UE y cubre actividades que se desarrollan dentro del sistema institucional de la UE, pero no son desarrolladas por la Comunidad. En general, no toca temas que requieran recursos económicos o que impliquen a ministerios distintos de los de Asuntos Exteriores, o donde los Estados tengan políticas diferentes, o donde la Comunidad sea competente. En términos más sencillos: **el diálogo político está vinculado a la producción de declaraciones con representantes de terceros países**.<sup>26</sup>

Con respecto al segundo, **la cooperación**, la base jurídica para las acciones vinculadas a ella de la Comunidad con todos los países de América Latina se encuentra en el Reglamento 443/92 del Consejo. Prorrogado y modificado en numerosas oportunidades, este Reglamento sigue manteniendo su estructura y orientación iniciales, que preceden a la nueva ola de acuerdos de

---

<sup>25</sup> De cualquier modo, se debe destacar que el acuerdo con el MERCOSUR no es el primero bi-regional de la Comunidad, pues ya existían, desde los ochenta, el acuerdo con todos los países de América Central y el Acuerdo de Cartagena (la actual Comunidad Andina) y sus Estados miembro.

<sup>26</sup> El asunto del diálogo político es bastante intrincado y, por cierto, del todo inimaginable para quien no conoce los entretelones profundos del sistema institucional de la Comunidad y de la UE, motivo por el cual este ensayo no se explaya más allá de lo expuesto. De todas maneras, en lo que aquí atañe, la introducción del diálogo político con el MERCOSUR se hace en el

1995, 1996 y 1997, así como al lanzamiento de las Cumbres América Latina y el Caribe- UE a partir de 1999. En este reglamento se debe buscar el origen de toda cooperación comunitaria en América Latina.

**De todas maneras, y yendo al punto que interesa, se puede comprobar que ninguna de las disposiciones crea una obligación concreta para la Comunidad y, mucho menos, tampoco crea la de aportar recursos financieros.<sup>27</sup>**

Finalmente, con relación al tercero, **el pilar comercial**, lamentablemente éste es sumamente endeble. En efecto, como se ha señalado anteriormente, la propuesta de la Comisión para un acuerdo con el MERCOSUR pretendía alcanzar en una sola etapa una zona de libre comercio, pero fue en la discusión en el Consejo donde se arribó a la solución de las dos etapas: la creación de un marco institucional vacío de obligaciones económicas (el acuerdo de 1995) y, luego, las negociaciones para rellenarlo (que están en curso).

Sin dudas, y tal como puede percibirse de todo lo anterior, la tarea por hacer es mucha en lo que concierne a las relaciones entre el MERCOSUR y la UE, y no está de más señalar **que el punto en extremo débil es el vinculado a las relaciones comerciales entre ambos bloques, las que deberán fortalecerse. Un aspecto no menor para lograrlo es agregar más dosis de realismo, hechos concretos, eliminando, para este propósito, buena parte de la retórica existente, además de añadir a las discusiones aspectos inherentes a la protección de las inversiones, a las migraciones, a la cooperación educativa y a la cohesión social, entre otros, que constituyen caminos simples, sin dudas, pero que permitirán alcanzar el destino manifiesto que motiva cualquier asociación.**

#### **4.C. Las relaciones MERCOSUR- China**

China necesita afianzar su proximidad con América Latina. Debido a su elevada tasa de crecimiento y al proceso de reconversión industrial de antiguas áreas rurales, aumentan los

---

acuerdo referido. Al llegar a las negociaciones de 1996 y 1997, con Chile y México respectivamente, este precedente se aplicó de manera automática.

<sup>27</sup> Torrent op. cit. p. 26 señala el fracaso de la asistencia técnica de la Comunidad, transformándose aquella en un mecanismo para incrementar -a cargo de los presupuestos públicos- la cifra del negocio de las empresas de consultoría de los países donantes.

requerimientos de infraestructura y energía, los que, junto al incremento de la demanda de alimentos, representan un poderoso motivo para fortalecer las relaciones con los países latinoamericanos exportadores de recursos naturales como los del MERCOSUR. China necesita, además, asegurar el libre ingreso de sus exportaciones y ser aceptada en su condición de economía de mercado, objetivo que el presidente de China gestionó exitosamente, hace ya algún tiempo, en las visitas que efectuara a la región, particularmente a Brasil y a la Argentina.

En efecto, durante su visita a Brasil, se firmó un Memorando de Entendimiento que reconocía a China el *status* de economía de mercado, el que implica que toda investigación contra prácticas desleales por importaciones provenientes de China deberá tomar como precio de referencia el del mercado interno de ese país. Además, se señalaba por aquel entonces el interés por integrar *joint ventures* entre empresas de ambas partes y medidas para facilitar el comercio de coque siderúrgico. Con respecto al reconocimiento de economía de mercado, éste no fue bien recibido por parte del empresariado de Brasil. Como era de prever, se temían los (eventuales) efectos de tal medida sobre el sector industrial, en especial con la aplicación de derechos antidumping. Empero, se procedió a la sanción de dos decretos mediante los cuales se reglamentaban las salvaguardias de posible aplicación a productos chinos en general y para administrar el comercio de productos textiles. La salvaguardia general puede ser aplicada hasta el año 2013, mientras que para textiles hasta diciembre de 2008, no pudiendo ser renovadas salvo con el acuerdo de China.

En la Argentina, el Memorando de Entendimiento también incluyó el reconocimiento como economía de mercado y señala la decisión de no aplicar ningún tipo de discriminación hacia las importaciones chinas. El acuerdo encierra una suerte de meta cuantitativa para que las exportaciones a China se incrementen sobre el nivel actual al menos en 4.000 millones de dólares en un período de cinco años.<sup>28</sup> De la misma manera, se establece la voluntad de cooperar en diversas áreas de interés tales como infraestructura, vivienda, energía, agricultura, industrias básicas, telecomunicaciones y minería. En gobierno chino se comprometió a estimular a las instituciones financieras de ese país para otorgar apoyo crediticio a sus empresas con proyectos de factibilidad aprobada para su ejecución en Argentina.<sup>29</sup> Al igual que con

---

<sup>28</sup> El nivel actual de exportaciones a ese país alcanza los 2.500 millones de dólares.

<sup>29</sup> Argentina y China acordaron avanzar en la cooperación en el ámbito de la regulación e inspección sanitaria para el ingreso de productos de origen animal y vegetal, y convinieron el inicio del funcionamiento de grupos de trabajo sobre actividades



Brasil, el reconocimiento de *status* de economía de mercado fue fuertemente criticado. Como respuesta, y también al igual que Brasil, se procedió a la sanción de dos instrumentos con el objeto de administrar la nueva relación, consistentes en la reglamentación de una salvaguardia general y una particular para el sector textil.

**En general, las fórmulas de acercamiento de China hacia los países latinoamericanos han sido variadas y no excluyentes, comprendiendo acuerdos comerciales de distintas características, inversiones directas en los países (sobre todo en áreas de infraestructura y energía), empresas conjuntas con empresas estatales y acuerdos especiales en áreas de ciencia y tecnología, que aparecen como cuestiones que, aunque no lleguen a materializarse, lucen mucho más concretas.**

Sin dudas, para el MERCOSUR, China representa el mercado más grande y de mayor crecimiento en el mundo, con una elevada demanda de recursos naturales, abundantes en Sudamérica, ofreciendo, además, inversiones en el área de infraestructura y energía principalmente, que complementan el financiamiento para emprendimientos relevantes en estas áreas. Con relación a los recursos naturales, de persistir el alto ritmo de la demanda, los países sudamericanos tendrán por delante un período largo en el que su dinámica de exportaciones y de términos de intercambio se verá fortalecida.<sup>30</sup> Con respecto a las IED, en tanto, se debe señalar aquí un hecho singular: aunque China ha sido un importante receptor de IED en las dos décadas pasadas, actualmente está realizando inversiones en el exterior al punto de ser el sexto país en origen de flujos de IED entre los países en desarrollo. Se observa que las autoridades chinas están haciendo hincapié para impulsar a sus empresas a colocar inversiones estratégicas en el resto del mundo. Sería bueno que ambos colaboren en promover la inserción de las empresas latinoamericanas en las cadenas de valor chinas, lo cual requiere, evidentemente, un aumento de la IED recíproca.

Tal como lo sostiene CEPAL (2005) p. 14, **un interrogante clave en el tema de las relaciones comerciales entre ambos es que China será o no una amenaza para la región, lo que**

---

ferroviarias y para el estudio de la complementación económica comercial bilateral. Además, la Argentina obtendría la habilitación del gobierno chino para recibir turistas de ese origen y para la exportación de carnes bovinas y aviar a ese país.

<sup>30</sup> Es posible observar que, en la década pasada, el crecimiento de las importaciones chinas desde América Latina ha sido impresionante y hoy China tiene una importancia comercial para nada despreciable en un número elevado de países de la región. Así, China absorbe un poco más de 10% de las exportaciones chilenas, observándose una situación similar en otros países como Argentina, Brasil y Perú. En el caso de Brasil, China se transformó en el tercer socio comercial después de los

**mucho tiene que ver, precisamente, con la futura evolución del nexo entre el comercio y la IED entre ambas regiones.<sup>31</sup>**

Como es de prever, recursos naturales e IED parecen conjugarse y, tal como se comentara más arriba, **las autoridades chinas privilegian inversiones extranjeras en lugares que garantizan el acceso a recursos naturales y las materias primas necesarias para mantener la estrategia y el desarrollo productivo. A fin de conservar el dinamismo exportador en productos primarios y semielaborados, y conquistar nuevos nichos de este mercado, los países de la región deben fortalecer sus vínculos con los empresarios chinos, forjando alianzas y promoviendo diversas modalidades de cooperación empresarial, lo cual requiere, a su vez, ahondar en el conocimiento de los mercados chinos.<sup>32</sup>**

Por cierto que **todo lo sugerido para el afianzamiento de las relaciones exige que los gobiernos, junto a los empresarios, promuevan reglas claras de juego, formulando los primeros políticas apropiadas para que los segundos incorporen el capital humano necesario, destinado a las transformaciones que se requieran conducentes finalmente a la diversificación de mercados y productos.**

No debe existir duda alguna de que las actividades basadas en los recursos naturales tienen un potencial enorme, tanto como la industria manufacturera. Es prudente aclararlo porque la mayoría de las veces se supone lo contrario. Si esto es bien entendido, entonces se podrán originar altos crecimientos en la productividad, desbordamientos tecnológicos, y eslabonamientos hacia adelante y atrás, tal cual lo demuestran las experiencias, entre otras, de Australia y Canadá (CEPAL, 2005; p. 19).

---

Estados Unidos y la Argentina. Y, aunque sea a un nivel muy reducido, la importancia comercial china ha aumentado de manera significativa para México, Venezuela y Costa Rica (CEPAL, 2005; p. 9).

<sup>31</sup> Por ejemplo, las empresas chinas están realizando inversiones en el exterior en sectores estratégicos, especialmente en actividades relacionadas con tecnología y el conocimiento (CEPAL, 2005; p. 5). Así, realizan inversiones mediante fusiones y adquisiciones de empresas bien posicionadas por sus conocimientos y buena reputación en la marca de productos ya establecidos, además de inversiones nuevas en centros de investigación y desarrollo en ubicaciones estratégicas, con lo cual algunas empresas han podido aumentar su prestigio y lograr una mayor penetración en nuevos mercados.

<sup>32</sup> En general, la naturaleza de los flujos comerciales entre América Latina y China ha sido interindustrial. Las exportaciones de China son bienes manufacturados, mientras que las de América Latina son materias primas principalmente. Productos tales como alimentos, minerales y metales han aumentado su participación en el total de exportaciones latinoamericanas a China, lo que pone de manifiesto las ventajas comparativas de la región y el potencial de los mercados chinos.

## 5. REFLEXIONES FINALES

Como proyecto de integración, —acaso rápido y ambicioso—, el MERCOSUR nació mientras las economías de sus socios se estaban abriendo unilateralmente al resto del mundo y fue lanzado a la par de que sus miembros estaban poniendo en práctica planes de estabilización macroeconómica, cuyo *timing* no fue sincronizado, lo que le creó dificultades adicionales. A partir de este contexto, a quince años de su inicio formal, el MERCOSUR ha sido capaz de acumular logros, pero las adversidades que ha tenido que enfrentar, —y que aún enfrenta—, hacen que su funcionamiento diste de ser satisfactorio.

Más allá de los inconvenientes comunes a otros procesos de integración, en lo que a dificultades particulares atañe, es posible que la debilidad en la integración que hoy exhiben sus miembros fenezca a partir de un mercado único que elimine barreras no arancelarias y distorsiones en el libre comercio intrazona, y después de avanzar en políticas de exportación y de promoción regional de la competencia. Todo esto en un entorno en el que se consoliden las etapas previas por las cuales el proceso de integración ha transitado. A partir de lo anterior, se incrementará el nivel de interdependencia, lográndose, luego, su fortalecimiento en la medida en que los costos del retroceso (o de reversión en el proceso) resulten prohibitivos. Mientras se avanza en la interdependencia, aparecerá una mayor actuación conjunta en el área de políticas monetarias y fiscales, por lo cual convendrá tener un programa de coordinación y de convergencia macroeconómica para implementar, junto a uno de fortalecimiento institucional y de integración física e infraestructura. En la medida en que la integración física y de infraestructura prosperen, los costos del comercio y traslado de bienes, servicios y factores productivos resultarán menores, lo cual, a su turno, fortalecerá aún más la integración.

En este andar hay cuestiones sin lugar a dudas preocupantes. Pero para encararlas y solucionarlas, es evidente que el MERCOSUR deberá ejercitar una de las varias alternativas que tiene cual es la de profundizarse como proceso de integración económica como es su cometido. Lógicamente que, para esta opción, el gran desafío que presenta el futuro de las relaciones es cómo progresar en la asociación estratégica, a propósito de los ajustes que necesariamente tienen que materializarse en las agendas de sus relaciones con el ALCA, la UE y China.

Con relación al ALCA, y de proseguir este acuerdo, las relaciones deben tener en cuenta al menos cinco puntos. Primero, **no volver atrás en lo acordado** en tanto y en cuanto las condiciones sobre la que ha basado sus negociaciones hasta la fecha se mantengan; y, segundo, y como mínimo, **mantener la liberalización comercial vigente**. A partir de estos dos principios, —acaso rectores que permitirán definir con la firmeza necesaria el conjunto de derechos y obligaciones comunes acordado en Miami en 2003 y todavía no determinado—, correspondería presentar algunas propuestas para cada una de las áreas. Dado que hacer esto último para todas ellas resultaría extenso y escaparía los términos de referencia oportunamente establecidos, las recomendaciones sólo se circunscriben al sector agrícola.

Tercero entonces, el MERCOSUR debe **favorecer, como lo está haciendo, el libre comercio agrícola, ya que ninguno de los argumentos contrarios a él es válido para el mercado común**. En las negociaciones al respecto, lo que debe primar es que **aquellos países que en materia agrícola limiten su participación al conjunto de derechos y obligaciones comunes recibirán menores concesiones en materia de acceso a los mercados involucrados en el acuerdo**. Cuarto, el MERCOSUR debe **aceptar la negociación subregional como parte del ALCA toda vez que favorezca la libertad de comercio, y lo mismo para las negociaciones entre bloques**. Quinto, **procurar, luego de haber trazado los lineamientos de intercambio comercial en el ALCA, que en cada negociación se alcance un equilibrio general satisfactorio en el cual se verifique la reciprocidad de los compromisos, apuntando a lograr la verdadera unión política —coordinación macroeconómica mediante— que permita sostener posturas afines con otros países o bloques**.

Con respecto a la UE, las relaciones parecen haberse detenido. La crisis asiática, el mirarse a sí misma por parte de la UE y algunos deterioros de la situación económica, política y social en Latinoamérica propiciaron este estancamiento.

A pesar de que hacia comienzos del año 2004 el acuerdo MERCOSUR- UE aparecía como el de mayores posibilidades de concreción, dentro de los plazos y formas previstas, debido a que se tenía una visión multipolar del mundo un tanto coincidente entre ambas regiones y se creía en el regionalismo como el mejor de los medios para la inserción internacional de las economías, y al *impasse* del ALCA por aquel entonces, percibido por algunos como una señal

para sacarle ventaja a los Estados Unidos en lo que a la cuestión negociadora se refiere, el interés en las negociaciones se fue desvaneciendo. Las dificultades en el avance de la Ronda Doha en general y del tema agrícola en particular, incidieron también para que la postura de la UE fuera más cautelosa y defensiva. De todas formas, lo que cuenta es la existencia de activos acumulados que permiten reactivar una relación birregional, destacando aquí tres puntos.

**Primero, el acceso a mercado juega un papel decisivo para las economías del MERCOSUR y la UE debe dar pasos más firmes y rápidos para construir espacios más amplios con la región. Segundo, se debe aprovechar una circunstancia para nada despreciable para lograr la profundización de las relaciones económicas, cual es que cualquier posible acuerdo con la UE, y a diferencia de lo que ocurriría con uno similar a través del ALCA o de una asociación bilateral con los Estados Unidos, despierta escasa resistencia en los partidos políticos, sean éstos de cualquier signo. Tercero, y sin entrar aquí en detalles del largo proceso de negociación sin acuerdo, se evidenciaría que, a pesar de que la UE señalara en diferentes oportunidades su vocación por presentar una oferta agrícola ambiciosa, esta oferta no se termina de plasmar nunca en las negociaciones.**

Finalmente, respecto a China, se reitera que hay poco hecho y mucho por hacer y, a la luz de lo observado, se sugiere comenzar por dos puntos.

**Primero, a fin de mantener el dinamismo exportador en productos primarios y semielaborados que se observa, y conquistar nuevos nichos de este mercado, el MERCOSUR debe fortalecer sus vínculos con los empresarios chinos, forjando alianzas y promoviendo diversas modalidades de cooperación empresarial, lo cual requiere, a su vez, ahondar en el conocimiento de los mercados chinos.** Las alianzas en este sentido resultan importantes para aumentar el grado de transformación de las exportaciones, hallando en China un mercado para productos con mayor valor agregado. Segundo, se sugiere que los gobiernos junto a los empresarios promuevan reglas claras de juego, formulando, los primeros, reglas claras e incorporando, los segundos, el capital necesario para las transformaciones requeridas. En ello las inversiones que se realicen en sectores estratégicos juegan un papel muy importante.

A medida que avance el fortalecimiento de las relaciones a través de reglas claras y hechos concretos, habrá incentivos para reformar definitivamente los regímenes comerciales y fomentar aún más las IED. Esto coadyuvará al posicionamiento geopolítico del bloque, propendiendo, a su fortalecimiento institucional y a la puesta en práctica de las reformas de segunda generación.

En suma, el MERCOSUR deberá definir claramente su rumbo, arbitrando las diferencias de intereses a través de una transacción dinámica y sostenible que sólo se logra actuando unánimemente. El éxito del proceso dependerá, precisamente, de poder encontrar un espacio en un sistema de comercio donde el regionalismo y el multilateralismo convivan, tal vez, en permanente tensión.

#### REFERENCIAS

Baremboim, I. (2004). “União monetária para Argentina e Brasil. Uma análise empírica”, en La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración, INTAL-ITD Documento de Trabajo 17, abril, pp. 35-38.

Blanco, H., J. Zabudovsky y S. Gómez Lora (2004). “Una llave para la integración hemisférica”, INTAL-ITD Documento de Divulgación -IECI-03, marzo.

Carrera, J. y F. Sturzenegger (2000). *Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR*, Fondo de Cultura Económica Editores, Buenos Aires.

Cohen, M. (2004). “Cómo un mango tardó 14 años en llegar a los EE.UU.”, *The Wall Street Journal Americas*, junio 4, p. 6.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2005). “Perspectivas Estratégicas de la Relación entre China y América Latina y el Caribe”, documento presentado en el seminario *Los 40 años de creación del INTAL*.

Grisanti, L. (2004). “El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina”, INTAL-ITD Documento de Divulgación-IECI- 04, marzo.

Heymann, D. y F. Navajas (1988). “Coordinación de políticas macroeconómicas en el MERCOSUR: Algunas reflexiones”, en *Ensayos sobre la Inserción Regional de Argentina*, Naciones Unidas- CEPAL, pp. 7-39.

Iglesias, E. (2005). “Cuatro décadas de Integración Regional en América Latina y el Caribe”, conferencia pronunciada en el seminario Los 40 años de la creación del INTAL, Buenos Aires, agosto, *manuscrito*.

Jacobo, A. (2006). “Perspectivas de la integración en América Latina a comienzos del siglo XXI”, en G. Guirao Pérez y V. Cano Fernández (Coordinadores): *Anales de Economía Aplicada*, Delta Publicaciones, Madrid.

Jacobo, A. (2004a). “La Argentina frente al Acuerdo de Libre Comercio de las Américas”, *Actualidad Económica*, 55, pp. 5-11.

Jacobo, A. (2004b). “La Disyuntiva entre ALCA y MERCOSUR”, *Comercio y Justicia*, mayo 31, p. 7.

Jacobo, A. (2004d). “La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria: Sus beneficios, costos y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración”, en La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración, *INTAL-ITD Documento de Trabajo* 17, abril, pp. 109- 138.

Jank, M., I. Fuchsloch y G. Kutas (2003). “Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations”, *INTAL-ITD Working Paper -SITI-03*, septiembre.

Loveday, J. (2004). “Hacia una unión monetaria sudamericana”, en La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración, *INTAL-ITD Documento de Trabajo* 17, abril, pp. 141- 174.

Martirena-Mantel, A. (1997). “Reflexiones sobre uniones monetarias: Pensando el MERCOSUR desde el caso europeo”, *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, *separata*.

Paiva, P. y R. Gazel (2003). “MERCOSUR: Past, present and future”, *Nova Economia*, volumen 13, número 2, pp. 115- 139.

Torrent, R. (2005). “Las relaciones Unión Europea- América Latina en los últimos diez años: El resultado de la inexistencia de una política. Un análisis empírico y esperanzado”, *Observatorio de las Relaciones Unión Europea- América Latina*, Barcelona, *manuscrito*.

Vázquez-Presedo, V. (1996). “Globalización, integración, Argentina y Brasil”, *Instituto de Economía Aplicada de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, *Serie Seminarios*.

Zahler, R. (2001). “Estrategias para una Cooperación/Unión monetaria”, *Integración y Comercio*, año 5, número 3, pp. 13: 3-37.

# CICLOS ECONÓMICOS CLÁSICOS EN EL SECTOR TURÍSTICO MEXICANO

**JAVIER JESÚS RAMÍREZ HERNÁNDEZ**

e-mail: javjes\_uaemex@hotmail.com

Centro Universitario Tenancingo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO

*Área temática:* Economía internacional y desarrollo

## **Resumen**

El propósito del presente documento es determinar y caracterizar las fases de los ciclos económicos clásicos así como determinar el grado de sincronización entre el PIB de México y del sector turismo en el periodo 1950 a 2006. Las características básicas y el análisis de raíces unitarias indican que la producción del sector turismo crece a mayor ritmo, muestra mayor volatilidad y menor asimetría respecto de la producción del país, además las series de la producción sectorial y la nacional presentan orden de integración uno (en niveles). Los resultados sugieren que las fluctuaciones del sector turismo se desempeñan de forma similar a las de la economía mexicana. Las fases de expansión y contracción muestran fechas similares en los puntos de giro. Sin embargo, esta situación cambia en el siglo XXI, pues la producción mexicana entra en contracción después del año 2000, y el sector del turismo se encuentra en una expansión (aunque moderada). Por su parte, la sincronización de las expansiones y contracciones del PIB nacional y el sectorial es moderada, lo cual indica que los cambios en la economía mexicana sólo tienen efectos parciales en el sector.

*Palabras clave:* Ciclos económicos clásicos, economía mexicana.

## **Abstract**

This paper examines the synchronization between business cycle regimes in the Mexican GDP and tourism industry by using a classical business cycles approach with annual time series data (1950 to 2006). First, basic statistics and stationarity are studied. The time series of tourism industry presents larger growth, volatility and symmetries than Mexican product. Also, all time series has a unit root. The results suggest that tourism and domestic business cycles present a moderate synchronization. After 2000, tourism sector presents an expansion but Mexico's GDP enters starts a recession

*Key words:* Classical business cycles, Mexican economy.



## **1. Introducción**

Desde la década de los setenta se han presentado fluctuaciones persistentes en las economías de diversas partes del mundo. Para su estudio se han desarrollado varios enfoques sobre los ciclos económicos. Una línea de investigación es la iniciada por Burns y Mitchell (1946) quienes analizan los ciclos económicos clásicos. Indican que estos son un tipo de fluctuación de la actividad económica agregada; un ciclo se integra de expansiones y contracciones. Caracterizar los ciclos económicos clásicos es una tarea que se ha abordado de diferente manera. En la presente investigación se utilizan los ciclos clásicos con base en el enfoque propuesto por Artis, Kontolemis y Osborn (1997), también denominado como metodología AKO.

Este enfoque tiene como objetivo determinar las fases de expansión y contracción del ciclo económico, además de establecer el grado de sincronización entre las fases de las variables en estudio. Algunos trabajos han sido realizados empleando dicho enfoque. Artis, Kontolemis y Osborn (1997) analizan a un conjunto de países desarrollados. Mejía Reyes (1999) analiza a un conjunto de países latinoamericanos y Estados Unidos. Sus resultados indican que las expansiones son más largas y menos profundas que las contracciones, además hay sincronización principalmente con Estados Unidos. Por su parte Ramírez Hernández (2004), estudia la economía mexicana y algunas variables del sector externo, indica que una fase de expansión económica se acompaña de una expansión de la economía estadounidense, de una apreciación cambiaria y un déficit en balanza comercial, aunque sus grados de sincronización son de bajos a moderados. A nivel sectorial se encuentra el estudio de Mejía Reyes et al (2005). En el análisis de la industria mexicana, señalan que las series de las actividades integrantes de la manufactura y a su agregado se comportan de forma heterogénea. Cada serie tiene sus propias fechas de puntos de giro, presentando en la mayoría de los casos volatilidad, sesgo y asimetrías en las fases. La sincronización de las series es de baja a moderada. Así, este documento busca contribuir con el análisis sectorial de las fluctuaciones en el periodo de 1950 a 2006, dado que se han hecho estudios principalmente a nivel macroeconómico y no a nivel de sectores productivos.

El resto del documento se conforma de cuatro secciones. La segunda parte corresponde a la presentación de los datos y las características básicas y estacionariedad de las series de la producción. En la tercera se presenta la metodología empleada para determinar fases del ciclo y su sincronización. La siguiente presenta los resultados y su análisis. En la quinta parte se cierra el trabajo con una serie de conclusiones.

## **2. Datos y características de las estadísticas básicas**

### **2.1. Datos y series**

Los datos empleados están en términos reales y son anuales, el periodo de estudios comprende de 1950 a 2006. La información proviene de varias fuentes: INEGI, Estadísticas Históricas de México, tomo I, del Sistema de Cuentas Nacionales, y de la Secretaría de Turismo, Cuenta Satélite del Turismo (véase la referencia bibliográfica completa). Dado que ésta última inicia en 1993 su registro, se construyen algunas mediciones del PIB desde 1950 con base en las cuentas nacionales. Para el año de 2006 son datos preliminares.

El planteamiento sobre cuales actividades económicas son consideradas se realiza con base en la clasificación de Figuerola (1989) y en la versión desarrollada en Ramírez Hernández (2006). De manera específica se recurre a la clasificación por la actividad turística generada o finalidad, ésta se integra por actividades como: a) de alojamiento (hotelería, apartamentos, villas, etc.), b) de alimentación y restauración (restaurantes, comedores de hoteles, cafeterías, bares, etc.), c) de recreación (espectáculos diversos, de práctica deportiva, salas de juegos, etc.), d) de comunicación (teléfono, correo, etc.), e) de compra de artículos (almacenes comerciales, establecimientos de recuerdos o *souvenirs*, etc.), f) de trámites económicos (bancos, casas de cambio, seguros, etc.), g) de sanidad (farmacias, servicios médicos de urgencias, etc.).

De tal manera se proponen tres series del PIB del sector turismo denominadas PIB del turismo A, B y C, las cuales se integran de la siguiente manera:

PIB del turismo A: rama 62 (comercio), rama 63 (restaurantes y hoteles), rama 64 (transportes), rama 65 (comunicaciones) y rama 71 (servicios de esparcimiento).

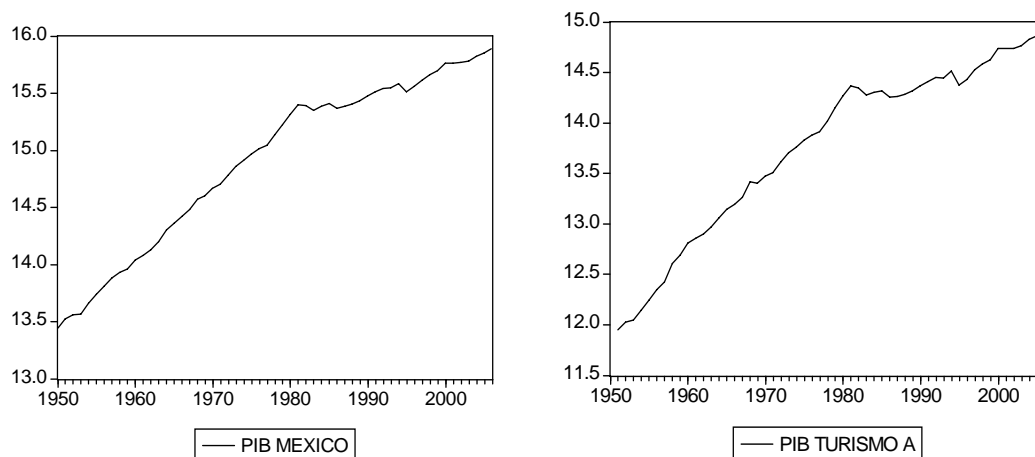
PIB del turismo B: rama 63 (restaurantes y hoteles), rama 64 (transportes), rama 65 (comunicaciones) y rama 71 (servicios de esparcimiento).

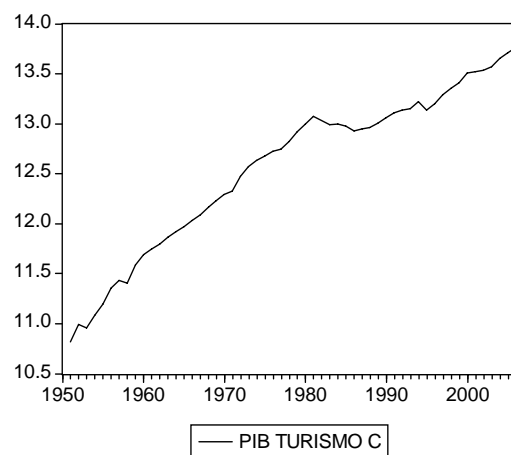
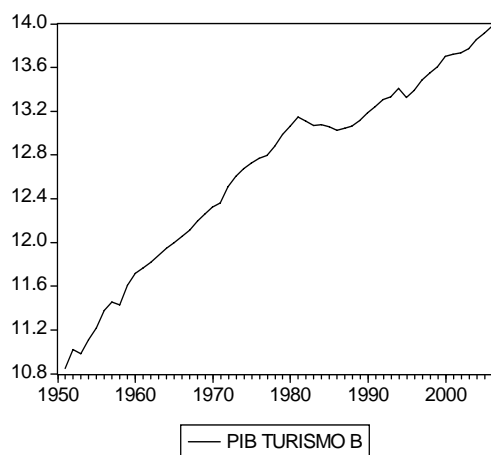
PIB del turismo C: rama 63 (restaurantes y hoteles), rama 64 (transportes) y rama 71 (servicios de esparcimiento).

## 2.2. Estadísticas básicas

En la gráfica 1 se muestran las series en niveles del PIB mexicano y de las diversas formas de medir el PIB del turismo. En los cuatro casos se observa una tendencia ascendente, pero esta disminuye después de la década de los ochenta, el ritmo de crecimiento se suaviza, tanto nacional como sectorial.

*Gráfica 1*  
*Producto Interno Bruto de México y de las tres formas de medir el sector turismo,*  
*1950-2006*  
*(en logaritmos)*





En el cuadro 1 se exhiben las características de las estadísticas básicas y la evaluación de estacionariedad con las pruebas de raíces unitarias convencionales. En primer lugar, el análisis de las estadísticas básicas de las tasas de crecimiento deja conocer los rasgos de las variables de interés: el crecimiento medio, la volatilidad y la asimetría. Las estadísticas descriptivas permiten ver que hay diferencias entre la producción total y la sectorial.

*Cuadro 1*  
*Estadísticas básicas y pruebas de raíces unitarias*  
*PIB de México y de las tres formas de medir el sector turismo, 1950-2006*  
*(las estadísticas básicas se aplican sobre las tasas de crecimiento)*

| Variable                                    | PIB<br>TURISMO A | PIB<br>TURISMO B | PIB<br>TURISMO C | PIB<br>MEXICO  |
|---|------------------|------------------|------------------|----------------|
| Estadístico                                 |                  |                  |                  |                |
| Media                                       | 4.02             | 4.63             | 4.40             | 2.94           |
| Mediana                                     | 3.91             | 4.62             | 4.42             | 2.92           |
| Varianza                                    | 16.59            | 19.71            | 21.20            | 5.71           |
| Sesgo                                       | -0.55            | 0.23             | 0.29             | -0.72          |
| Kurtosis                                    | 4.55             | 3.84             | 3.84             | 3.96           |
| Máximo                                      | 14.18            | 16.19            | 16.44            | 7.36           |
| Mínimo                                      | -9.60            | -6.13            | -6.70            | -6.59          |
| Normalidad                                  | 0.02             | 0.35             | 0.31             | 0.03           |
| Pruebas de raíces unitarias (estadístico t) |                  |                  |                  |                |
| Prueba DFA                                  |                  |                  |                  |                |
| En niveles                                  | -1.8527          | -2.3463          | -2.3425          | -1.2306        |
| En tasas de crecimiento                     | -4.3344<br>***   | -4.5339<br>***   | -4.5613<br>***   | -4.1650<br>*** |
| Prueba PP                                   |                  |                  |                  |                |
| En niveles                                  | -1.3058          | -2.1365          | -2.1666          | -0.7710        |
| En tasas de crecimiento                     | -6.3875<br>***   | -7.1154<br>***   | -7.1712<br>***   | -5.7681<br>*** |

DFA representa la prueba Dickey-Fuller aumentada; PP es la prueba Phillip-Perron Significativo al 1% \*\*\*, significativo al 5% \*\*, significativo al 10% \*

En primer término, el PIB total tiene una tasa de crecimiento media de 2.94 puntos porcentuales, siendo menor en la menos un punto respecto al PIB sectorial, así, la dinámica de crecimiento es mayor en el sector turismo que a nivel nacional.

La varianza de las series en tasas de crecimiento permite indicar la volatilidad. Si se toma la varianza de la producción del país como referencia y se contrasta con las del sector, se encuentra que la primera varianza es casi una cuarta parte de las sectoriales. Una manera alternativa de medir la volatilidad es a través de la comparación de las tasas de crecimiento extremas y señalar la mayor diferencia entre ellas. Así, el mayor grado de variación se presenta en las series sectoriales que representan casi el doble de las diferencias en términos absolutos en comparación a la nacional. De acuerdo con los resultados anteriores, las series sectoriales son más volátiles que la nacional.

El sesgo y la curtosis permiten conocer el comportamiento asimétrico respecto a la media en una serie económica. Se observa en todas las series que las caídas de la actividad económica son menores que las recuperaciones, pues en términos absolutos el valor de las tasas de crecimiento mínimo es menor que el valor de las tasas de crecimiento máximo. Esta es la primera idea de posibles asimetrías en las diferentes fases. Sin embargo, los valores de la media y la mediana son similares en todas las series. Esto implica que hay una distribución casi simétrica respecto de la media. Esta idea se refuerza con la observación del sesgo, en dos series sectoriales se tienen valores cercanos a cero y positivos (excepto la serie del PIB sectorial A), así se refuerza la idea de cierta simetría respecto a la media dado que el sesgo es poco. Esta situación no corresponde al PIB total dado que tiene sesgo negativo y diferente de cero. Una primera idea se obtiene: el PIB del sector del turismo es más simétrico que el producto nacional. Por su parte, hay curtosis (valores mayores a tres) en todas las series, esto implica la presencia de valores extremos y de una distribución de curva de la normal apuntada (leptocúrtica), rasgo al parecer no tan marcado. Los resultados anteriores no permiten dar conclusiones robustas sobre la asimetría en las series del sector turismo, dejan observar una simetría moderada, dado que las etapas de crecimiento son mayores que las de contracción. La serie de la producción total permite señalar la presencia de asimetría más marcada respecto de la sectorial.

Es posible concluir que la producción del sector turismo crece a mayor ritmo, muestra mayor volatilidad y menor asimetría respecto de la producción del país, en consecuencia, el sector tiene su propio desempeño, pero no extremo diferenciado.

Por su parte en el análisis de estacionariedad de las series, las pruebas de raíces unitarias se realizan para el logaritmo natural de las series de producción en niveles y en tasas de crecimiento. En el primer caso, la prueba incluye un intercepto y una tendencia determinista para analizar si la serie es estacionaria en torno a dicha tendencia, tal como se describe en la expresión (1). El número de rezagos en la prueba Dickey Fuller aumentada, DFA, se determinó de acuerdo con Criterio de Información de Akaike, CIA. Por su parte, aunque se realizó la prueba Phillip Perron, PP, para distintos valores del

parámetro de truncación  $l$ , se reportan solamente los resultados para  $l = 1$ ; la naturaleza de los resultados no depende del valor de este parámetro<sup>1</sup>. Los resultados obtenidos aparecen en la parte inferior del cuadro 1.

Para el logaritmo del PIB total, los resultados sugieren que la hipótesis nula sobre la existencia de una raíz unitaria no puede ser rechazada a los niveles de confianza convencionales para ninguna de las muestras consideradas. En consecuencia se puede concluir que la variable en niveles es no estacionaria en torno a una tendencia determinista, es decir, muestra una tendencia estocástica. Queda entonces la posibilidad de que las tasas de crecimiento de la serie sí sea estacionaria en torno a una constante. Los resultados de la prueba DFA muestran que esto ocurre.

Las estimaciones presentadas en el cuadro 1 no serían eficientes en presencia de heteroscedasticidad en los residuos, puesto que la prueba DFA sólo considera una corrección por autocorrelación. Por esta razón, se presentan también los resultados de la prueba PP, los cuales son robustos ante situaciones como ésta. Los resultados aparecen también en el cuadro 1.

Se encuentra evidencia de que la serie del PIB total es estacionaria en respecto a una tendencia determinista. La prueba PP también sugiere que la serie es estacionaria en tasas de crecimiento para todos los periodos considerados. Dado que la prueba PP es válida en un contexto más amplio que la DFA, los resultados sugieren la presencia de una tendencia estocástica<sup>2</sup>.

El mismo análisis se realizó para caracterizar las variables que constituyen las diferentes medidas del PIB del sector turismo. La evolución de las series se muestra en la gráfica 1 y los resultados de las pruebas aparecen también en el cuadro 1. La evidencia sugiere que todas las variables en niveles tienen características similares a la del PIB total. Es

---

<sup>1</sup> Para determinar el valor del parámetro de truncación se siguió a Perron (1988) con el uso de un valor pequeño de  $l$  dado que existe una correlación positiva entre los residuos del modelo AR(1) correspondiente. En particular, se empleó  $l = 1$  para los diferentes periodos, pero los resultados no cambian cuando se usan valores de  $l = 2, 3, 4$  y  $5$ .

<sup>2</sup> Los resultados anteriores son consistentes con los obtenidos en Mejía Reyes y Hernández Veleros (1998), quienes analizan el periodo 1931-1995, además en Mejía Reyes y Ramírez Hernández (2005) que analizan el periodo de 1931-2001 y periodos parciales.

decir, cuando se aplica la prueba DFA a las diferentes mediciones del PIB del sector muestran no estacionariedad en las series. Situación similar se presenta con la aplicación de la prueba PP, hay presencia de raíces unitarias. En tasas de crecimiento las series todas las series son estacionarias. Así, las dos pruebas sugieren que todas las series son estacionarias en primeras diferencias en los distintos periodos. En resumen, los resultados descritos sugieren que las series en niveles son de orden de integración uno,  $I(1)$ .

### **3. Aspectos conceptuales y metodológicos**

#### **3.1. Aspectos conceptuales**

El interés sobre el análisis de fluctuaciones de la actividad económica proviene de la primer mitad del siglo veinte. Los investigadores pioneros más relevantes de la Burns y Mitchell (1946), quienes en su libro *Measuring Business Cycles* presentan el análisis de los hechos empíricos de los ciclos económicos. Indican que estos ciclos son un tipo de fluctuación de la actividad económica agregada; un ciclo se integra de expansiones ocurridas simultáneamente en muchas actividades, seguido de manera similar por recesiones generales; se presentan de manera recurrente pero no periódica. Una definición más reciente es la que ofrecen por su parte Abel y Bernake (2001), quienes destacan:

- I. Actividad económica agregada. Los ciclos económicos están definidos como fluctuaciones de la actividad económica agregada en vez de las fluctuaciones individuales, específicamente variables como el PIB real.
- II. Expansiones y contracciones. El periodo durante el cual la actividad económica cae es una contracción o recesión; si ésta es en particular grave llega a ser una depresión. Después de alcanzar el punto bajo de la contracción (valle), la actividad de la economía comienza a crecer. El periodo durante el cual la actividad económica agregada crece es una expansión. Después de alcanzar el punto alto de la expansión (pico), esta actividad comienza a declinar de nuevo. Así, la secuencia entera de decremento y recuperación



medida de pico a pico o de valle a valle es un ciclo económico. Los picos y valles en el ciclo económico son conocidos en conjunto como puntos de giro.

III. Comovimientos. Los ciclos económicos no suceden sólo en unos pocos sectores o en unas pocas variables económicas. Al contrario, las expansiones y las contracciones ocurren casi al mismo tiempo en muchas actividades económicas. La tendencia de muchas variables económicas a moverse juntas en una forma predecible en el ciclo económico es denominada comovimiento.

IV. Recurrente pero no periódico. El ciclo económico no es periódico, no ocurre en intervalos regulares y predecibles, pero es recurrente. Es decir, el patrón de comportamiento estándar de contracción-valle-expansión-pico se repite una y otra vez.

V. La persistencia. La duración de un ciclo económico completo puede variar ampliamente de un año a más de una década y su predicción no es fácil. Una vez que la recesión comienza, la economía tiende a mantenerse en contracción por un periodo. De forma similar, una expansión, una vez que ha comenzado, permanece por un tiempo. Además, el periodo o duración de un ciclo es la longitud del tiempo requerido para completar un ciclo entero y puede ser medido por el tiempo entre dos picos sucesivos o dos valles sucesivos.

Caracterizar los ciclos económicos en el largo plazo es una tarea que se ha abordado de diferente manera. Haciendo un recuento desde los estudios seminales de Mitchell y Burns (1946) hasta la actualidad, se han desarrollado diversos enfoques. En la presente investigación se utiliza los ciclos económicos clásicos. De acuerdo con Mejía Reyes (1999), este enfoque enfatiza la importancia de las características del régimen del ciclo económico.

### **3.2. Aspectos metodológicos**

#### *a) Determinación de las fases del ciclo*

Para la primera parte, la determinación de las fases de expansión y contracción, se utiliza la metodología propuesta por Artis, Kontolemis y Osborn (1997), la cual consta de varias etapas. La aplicada en este estudio es una versión anual simplificada de

aquella empleada por Mejía Reyes (1999 y 2004), que contiene originalmente cuatro pasos; es importante aclarar que en el presente estudio sólo se siguen dos. El motivo de estas adecuaciones es de origen propiamente estadístico. El uso de la metodología en las series suavizadas no aporta resultados que puedan interpretarse y sólo se consideran aquellos útiles, los cuales surgen de las series originales.

En el primer paso, los valores extremos son identificados y remplazados, pues interesa encontrar los movimientos ascendentes y descendentes. Un valor extremo es definido como aquel cambio comparado con ambos valores de años contiguos y es mayor que 3.5 del error estándar de la serie diferenciada. Los valores extremos se reemplazan por el promedio aritmético de las dos observaciones contiguas correspondientes<sup>3</sup>. En el segundo paso, de manera tentativa los puntos de giro son señalados, y se requiere que los valles y picos sean alternados. Una vez revisados estos puntos tentativos, se señalan como un valle o un pico.

#### *b) Determinación del grado de sincronización de los ciclos*

Se recurre aquí a la cronología de la sincronización de los regímenes (fases) de los ciclos económicos clásicos de las variables de interés de acuerdo con Artis, Kontolemis y Osborn (1997). En la metodología se adopta un enfoque no paramétrico que no toma en cuenta la magnitud de los cambios de los valores de las variables, pero sí considera la dirección de los movimientos subyacentes. Así se analiza en qué grado los regímenes de dos variables ocurren simultáneamente.

Las cronologías de los ciclos económicos clásicos se utilizan para establecer una variable binaria para cada variable; los periodos de expansión se expresan en ceros y los de recesión en unos. Para cualquier par de variables (variable  $i$ , variable  $j$ ) dentro del periodo de muestra, se obtiene una tabla de contingencia de orden  $2 \times 2$  que registra las frecuencias de recesión y expansión. Las distintas combinaciones posibles y la notación correspondiente aparecen en el cuadro 2.

---

<sup>3</sup> Se emplean las series en logaritmos para obtener la desviación estándar y la serie diferenciada.

*Cuadro 2*  
*Tabla de contingencia para los regímenes de los ciclos económicos*

|                   | Variable <i>j</i>  |          |          |
|-------------------|--------------------|----------|----------|
|                   | Expansión          | Recesión | Subtotal |
| Variable <i>i</i> | Expansión $n_{00}$ | $n_{01}$ | $n_0$    |
|                   | Recesión $n_{10}$  | $n_{11}$ | $n_1$    |
|                   | Subtotal $N_0$     | $N_1$    | $N$      |

El grado de sincronización entre los regímenes del ciclo definidos a través de las variables binarias se estima por medio del coeficiente de contingencia corregido de Pearson<sup>4</sup> expresado como  $CC_{corr}$ .

$$CC_{corr} = \sqrt{\frac{\hat{X}^2}{\hat{N} + \hat{X}^2}} \cdot (100 / \sqrt{0.5}) \quad (1)$$

donde

$$\hat{X}^2 = \sum_{i=0}^1 \sum_{j=0}^1 ((n_{ij} - n_i n_j / N)^2 / (n_i n_j / N)) \quad (2)$$

y donde  $n_{ij}$  para  $i, j = \{0,1\}$  representa el número de periodos en el cual las variables están en expansión, recesión, recesión y expansión, o expansión y recesión, y  $N$  es el número total de observaciones. La forma de interpretar el coeficiente de contingencia corregido como una correlación no es compleja. Si las dos variables binarias que definen los regímenes del ciclo son independientes,  $n_{ij} = n_i n_j$ , entonces la  $CC_{corr}$  es igual a cero. Con dependencia completa, esto es cuando  $n_{ij} = n_i = n_j$ , puede verse que  $CC_{corr} = 100$ . La independencia implica que no existe correlación contemporánea entre los regímenes del ciclo económico (expansión / recesión) para ambas variables. En el extremo opuesto, la dependencia completa indica que las dos variables están en el mismo régimen cada periodo y por tanto tienen las mismas fechas de puntos de giro.

---

Para una revisión más amplia de la metodología, véase Mejía Reyes (1999).

<sup>4</sup> Artis, Kontolemis y Osborn (1997) indican que el coeficiente de contingencia de Pearson está relacionado con el coeficiente de correlación convencional para datos continuos. Sin embargo, para una tabla de contingencia de dimensión finita presenta la desventaja que el valor máximo obtenible está determinado por la dimensión de la tabla. Así, el máximo valor por obtener para el coeficiente convencional de Pearson para una tabla de contingencia de orden  $2 \times 2$  es  $\sqrt{0.5}$ . En consecuencia se decide emplear esta versión corregida de dicho coeficiente.

De acuerdo con lo señalado previamente, la definición de los regímenes de expansión y recesión, en las que se encuentra cada variable, se realiza con la denotación de los años de expansión por ceros y los de recesión por unos. Esto permite construir series binarias para cada variable y después relacionarlas. De tal manera, el PIB de México y el sectorial se expresan con ceros las fases de expansión y con unos los de recesión; respecto<sup>5</sup>.

#### **4. Análisis de resultados**

##### **4.1. Determinación de las expansiones y contracciones**

En el cuadro 3 se exhiben los resultados de la aplicación de la metodología AKO en el PIB correspondiente a cada serie en estudio. Se indican los puntos de giro, las fechas de expansiones y contracciones<sup>6</sup>.

En términos generales, el PIB sectorial presenta cuatro puntos de giro, dos picos en 1981 y 1994, y dos valles en 1986 y 1995 (la serie del PIB del turismo A lo señala en 1983 y no en 1986). Estas fechas de puntos de giro son casi coincidentes con el registro del PIB nacional, cuyos picos se encuentran en 1981, 1994 y 2000, en tanto, sus valles están en 1985 y 1995. Así, la producción sectorial completa un ciclo y medio, en tanto, la producción nacional completa dos. Un elemento a destacar es que estos dos productos, sectorial y nacional, después del año 2000 están en diferentes fases. La expansión posterior a 1995 en la actividad turística no se acota con un nuevo valle, lo cual sucede en la actividad económica nacional con el valle de 2000. En consecuencia, desde 2001 el PIB sectorial continua en expansión y el nacional en contracción.

---

<sup>5</sup> Estos criterios se basan en lo expresado por Artis, Kontolemis y Osborn (1997) y Mejía Reyes (2003).

<sup>6</sup> Los años previos a un pico corresponden a una fase de expansión y los años posteriores son una fase de contracción, de forma similar, los años previos a un valle son una fase de contracción y los años posteriores son una fase de expansión. Además, un ciclo se completa de un punto de giro similar a otro, es decir, de valle a valle, o de pico a pico.

*Cuadro 3*  
*Cronología de los ciclos clásicos del Producto Interno Bruto de México y de las tres formas de medir el sector turismo*

| Puntos de giro | PIB TURISMO A | PIB TURISMO B | PIB TURISMO C | PIB MEXICO |
|----------------|---------------|---------------|---------------|------------|
| Pico           |               |               |               |            |
| Valle          |               |               |               |            |
| Pico           | 1981          | 1981          | 1981          | 1981       |
| Valle          | 1983          | 1986          | 1986          | 1985       |
| Pico           | 1994          | 1994          | 1994          | 1994       |
| Valle          | 1995          | 1995          | 1995          | 1995       |
| Pico           |               |               |               | 2000       |
| Valle          |               |               |               |            |

Sólo es posible realizar el contraste de los puntos de giro del PIB de México determinados en este documento y los de otros estudios, dado que el análisis del sector turístico no se ha realizado con métodos o enfoques similares. En Mejía Reyes (1999) y en Ramírez Hernández (2004) se emplea la metodología de AKO para determinar ciclos clásicos<sup>7</sup>. En los tres estudios (el actual incluido) se observan puntos de giro fechados en años similares o cercanos: una fase de expansión prolongada hasta 1981, posterior a esa fecha las fases del ciclo se vuelven más cortas y más frecuentes, hay un valle en la segunda parte de los años ochenta, un pico en la primera mitad de los años noventa y un valle en 1995 seguido de un pico en el 2000.

#### **4.2. Determinación de sincronización de expansiones y contracciones**

En el cuadro 4 se presentan los coeficientes de correlación muestral para las tasas de crecimiento de cada variable del PIB total y del sectorial. La intención es observar la asociación de la producción del turismo con la economía mexicana. Los coeficientes presentan valores positivos entre 0.5 y 1.0 (entre cincuenta y cien puntos porcentuales), es necesario seguir una regla de análisis.

---

<sup>7</sup> En el primer caso se estudian las economías de América Latina (entre ellas México), y en el segundo la economía mexicana y algunas variables del sector externo.

La asociación entre las tasas de crecimiento de cada variable macroeconómica puede presentar varios grados. Los valores de los coeficientes iguales o menores a veinticinco puntos porcentuales indican baja asociación. Los valores alrededor de cincuenta puntos son indicio de asociación moderada y valores arriba de setenta y cinco puntos señalan una asociación alta. Las asociaciones entre cada par de variables es exclusiva de ellas y no se extienden a una tercera. El análisis de correlación se realiza para cada combinación de par de variables.

Conforme al cuadro 4, la asociación del PIB mexicano con el PIB del turismo es de moderada a alta, esto según la medición empleada. Con el PIB del turismo A se muestra una mayor asociación respecto a las otras mediciones (casi veinte puntos porcentuales más que las otras formas de medición, cabe recordar que incluye al comercio).

*Cuadro 4*  
Coeficientes de correlación muestral y de contingencia corregido

|                  | PIB<br>TURISMO A | PIB<br>TURISMO B | PIB<br>TURISMO C | PIB<br>MEXICO |
|------------------|------------------|------------------|------------------|---------------|
| PIB<br>TURISMO A |                  | 0.6619           | 0.6694           | 0.881         |
| PIB<br>TURISMO B | 0.6872           |                  | 0.9963           | 0.6858        |
| PIB<br>TURISMO C | 0.6872           | 1.000            |                  | 0.6924        |
| PIB<br>MEXICO    | 0.482            | 0.5566           | 0.5566           |               |

Los valores del bloque superior corresponden a los coeficientes de correlación muestral entre las tasas de crecimiento de las variables; los del bloque inferior al coeficiente de contingencia de Pearson corregido entre los regímenes (fases) de los ciclos económicos correspondientes

Por su parte, las combinaciones que relacionan las diferentes formas de registro del PIB del turismo sólo en un caso exhiben altas correlaciones, entre el B y C (a diferencia de

lo que se pudiera considerar ya que son asociadas variables que se contienen entre sí de manera parcial).

Con la finalidad de establecer el grado de sincronización entre las fases del ciclo de las variables en estudio, son presentados los coeficientes de contingencia corregidos de Pearson para las variables de producción nacional y sectorial, cuyo análisis sigue las expresiones (1) y (2). En los cálculos no se restringe el análisis a ciclos completos para el periodo previo al primer punto de giro observado y para el periodo subsecuente al último punto de giro observado. Se decide cuál variable estuvo en recesión (contracción) o en expansión de acuerdo con la observación de la pendiente del PIB y según los requerimientos de la metodología AKO respecto a la diferencia entre las fluctuaciones erráticas de corto plazo y los puntos de giro. Los cálculos de los coeficientes de contingencia corregidos de Pearson basados en la metodología AKO se presentan en el cuadro 4.

Para caracterizar las asociaciones de los ciclos económicos clásicos entre las variables se define un rango arbitrario para dichos coeficientes de contingencia (Artis, Kontolemis y Osborn, 1997). Se considera que existe fuerte asociación cuando el coeficiente es mayor a sesenta puntos porcentuales. Hay una relación suave cuando el coeficiente cae entre cuarenta y sesenta puntos. Existe baja asociación cuando está fuera de los rangos mencionados.

El cuadro 4 también muestra la asociación entre el PIB de México y el sectorial. Se observa que la relación en la producción mexicana y las tres formas de registro de la producción del turismo tienen un grado de asociación suave o moderado pues se encuentra alrededor de los cincuenta puntos porcentuales. En el PIB del turismo A, al parecer el comercio sigue de forma más cercana a la dinámica del país, pues cuando se incluye aumenta el nivel de asociación del sector turismo con la economía nacional.

De acuerdo con lo anterior, parecería que los mecanismos de transmisión de la economía nacional al sector no son tan evidentes, dada la moderada asociación. Los efectos del agregado hacia el sector son parciales, en especial después del año 2000.

## **5. Conclusiones**

Las características básicas y el análisis de raíces unitarias indican que la producción del sector turismo crece a mayor ritmo, muestra mayor volatilidad y menor asimetría respecto de la producción del país. Por su parte las series de la producción sectorial y la nacional presentan orden de integración uno en niveles y en tasas de crecimiento son de orden cero.

Las fluctuaciones en el sector turismo siguen en parte a las de la economía mexicana. Las fases de expansión y contracción muestran fechas similares en los puntos de giro. Sin embargo, esta situación cambia con el inicio del siglo XXI, pues la producción mexicana entra en contracción después del año 2000, y el sector del turismo se encuentra en una expansión (aunque moderada). Este rasgo debe ser de interés para el diseño de políticas públicas para que fomenten el crecimiento del sector, el cual es más dinámico que el conjunto de la economía nacional.

La sincronización de las expansiones y contracciones del PIB nacional y el sectorial es moderada, indicando que los cambios en la economía mexicana sólo tienen efectos parciales en el sector y viceversa. Esto hace necesario el seguir identificando los determinantes del desempeño del sector turismo, ya sean de origen endógeno o provenientes de otros aspectos económicos y no económicos, ya sea dentro del país o en el extranjero.

Para el diseño de políticas públicas del sector es necesario considerar los resultados presentados. La volatilidad, la poca asimetría y el alto crecimiento, además de la prolongación reciente de la fase de expansión, hacen que el sector turismo sea un rubro a considerar en el impulso al crecimiento de la economía mexicana, aunque con cierta precaución dada su variabilidad.

## **Bibliografía**

Abel, A. B. y B. S. Bernonke (2001). *Macroeconomics*, Addison Wesley Longman, USA, 630.



- Artis, M. J., Z. G. Kontolemis y D. R. Osborn (1997). "Business cycles for G7 and European countries", *The Journal of Business*, 70(2), 249-279.
- Burns, A. y W. C. Mitchel (1946). Measuring business cycles. *Studies in business cycles*, National Bureau of Economic Research, Nueva York, 20.
- Dickey, D. A. y W. A. Fuller (1981). "Likelihood ratio statistics for autorregressive time series with a unit root", *Econometrica*, 49(4), 1057-1072.
- Enders, W. (1995). *Applied econometric time series*. John Wiley and Sons, Nueva York, 433.
- Figuerola, M. (1989). *Teoría económica del turismo*. Alianza Editorial, Madrid, 433.
- INEGI. *Estadísticas Históricas de México*. INEGI INHA, Tomo I y II, México, varios años.
- Mejía Reyes, P. (1999). "Classical business cycles in Latin America: turning points, asymmetries and international synchronisation", *Estudios Económicos El Colegio de México*, 14(2), 265-297.
- Mejía Reyes, P. (2003). "Regularidades empíricas en los ciclos económicos de México: producción, inversión, inflación y balanza comercial", *Economía Mexicana. Nueva Época*, CIDE, 12(2).
- Mejía Reyes, P. (2004). "Classical business cycles in America: are national business cycles synchronized?" *International Journal of Applied econometrics and Quantitative Studies*, 1-3, 75-102.
- Mejía Reyes, P. y Z. Hernández Veleros. (1998). "Evolución del Producto Interno Bruto de México, 1921-1995: ¿Declinación o histéresis?", *Economía, Sociedad y Territorio*, 1(3), 457-491.
- Mejía Reyes, P. y J. J. Ramírez Hernández (2005). "Oferta y demanda agregadas en México: tendencias, cambio estructural y cointegración", *El Colegio Mexiquense, Documento de Investigación*, 82, 25.
- Mejía Reyes P., et al (2005). "Ciclos económicos clásicos en la producción industrial de México". *Investigación Económica*, 64(254), octubre-diciembre, 91-124.
- Nelson, C. R. y C. I. Plosser (1982). "Trends and random walks in macroeconomic time series: some evidence and implications", *Journal of Monetary Economics*, 10(9), 139-162.
- Phillips, P. C. B. y P. Perron (1988) "Testing for a unit root in time series regression", *Biometrika*, 75, 335-346.
- Organización Mundial del Turismo (2006). *Tourism Highlights*. Organización Mundial del Turismo.
- Ramírez Hernández, J. J. (2004). "La determinación de los ciclos clásicos en México y su posible explicación". *Review on Economic Cycles* (electronic journal), Departament of Quantitative applied economic, Faculty of Economics UNED, 9, diciembre, 86. Disponible en <http://www.uned.es/imaec2000>.
- Ramírez Hernández, J. J. (2006). "La actividad económica del sector turístico mexicano: tendencias y cointegración" *Aportes Revista de la BUAP*, 11(31 y 32) enero-abril y mayo-agosto, 89-106.
- Secretaría de Turismo (2006). *Indicadores macroeconómicos del turismo*. Disponible en [www.datatur.sectur.gob.mx](http://www.datatur.sectur.gob.mx).
- Suirirñach, J., M. et. al. (1995). *Análisis económico regional. Nociones básicas de la teoría de cointegración*. Antoni Bosch Editor Fundació Bosch i Gimpera, Barcelona.

# **Análisis Competitivo mediante Grupos Estratégicos: Aplicación al Sector Asegurador Español, 2001-2005**

**Franco M. Sancho Esper\*\*, Carlos Vargas Mas\*, Carles Murillo\***

\*ORLA, Universidad Pompeu Fabra, \*\* Universidad de Alicante

---

**Resumen:** El objetivo principal de este trabajo es profundizar en el conocimiento del comportamiento de los grupos estratégicos a lo largo del tiempo. Así, se ha analizado la evolución dinámica de una muestra de entidades aseguradoras españolas durante el quinquenio comprendido entre 2001 y 2005. En concreto se estudia: la metodología de identificación de las estrategias genéricas, la aplicación de un proceso bietápico para la formación de los grupos estratégicos y la evolución temporal tanto de las estrategias como de los grupos. Los resultados del mismo indican que el análisis de la evolución temporal de ambas entidades mejora el conocimiento del comportamiento estratégico del sector.

**Palabras clave:** Grupos estratégicos/ Análisis dinámico/ Sector Asegurador español / Cambio estratégico.

**Códigos JEL:** G22, L22, L25 y M31.

---

## ***Competitive analysis with Strategic Groups: application to the Spanish Insurance Sector, 2001-2005.***

**Abstract:** The main goal of this paper is to increase the knowledge of the behavior of strategic groups along time. Given that, it has been analyzed the dynamic evolution of a sample of Spanish insurance institutions during the 2001-2005 period. This paper concretely analyzes: the methodology of identification of generic strategies within a sector, the application of a two-steps process for identifying strategic groups and the temporal evolution of strategies and groups. The results of the research indicate that the temporal analysis of both strategies and groups increases the knowledge of the strategic behavior of a sector.

**Key words:** Strategic groups / Dynamic analysis/ Spanish Insurance Sector /Strategic change.

**JEL:** G22, L22, L25 y M31.

---

## **INTRODUCCIÓN**

La importancia del concepto de grupo estratégico en el análisis competitivo de un sector o industria es indudable. La existencia de un vasto cuerpo de literatura académica, apoyada en este paradigma desde mediados de los años 70 hasta la actualidad, le otorga un interés tanto teórico como empírico. Las líneas de investigación principales en este campo giran en torno a la metodología de identificación de los grupos, el análisis de la relación estrategia-resultados y el estudio de la estabilidad dinámica de los mismos. Paralelamente, el Sector Asegurador español ha sufrido una serie de cambios, tanto legislativos como de aumento en la competencia, que han provocado profundos cambios el entorno competitivo del sector y por ende las formas de competir en el mismo. En este nuevo contexto, es posible desarrollar un análisis de grupos estratégicos en el Sector Seguros para intentar entender mejor: las estrategias seguidas por las entidades, los grupos estratégicos que conforman el sector y evaluar la asociación entre la pertenencia a un grupo determinado y el resultado de una entidad. Por último, el presente trabajo esta dividido como sigue. Inicialmente, se realiza una revisión de la literatura tanto de grupos estratégicos como del Sector Seguros en España durante las últimas dos décadas. Seguidamente, se presentan los objetivos e hipótesis del trabajo. La cuarta sección del trabajo gira en torno a la metodología aplicada. En la quinta, se presentan los resultados del análisis y la discusión sobre estos. En la sexta, se resumen las principales conclusiones derivadas del estudio así como las principales implicaciones gerenciales. Por último, se plantean las principales limitaciones del estudio que pueden servir, a su vez, como futuras líneas de trabajo.

## **REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **TEORÍA DE GRUPOS ESTRATÉGICOS**

El paradigma de grupo estratégico se emplea como una herramienta básica para definir la estrategia competitiva y fundamentar las decisiones sobre asignación de recursos. En este contexto, se define la estrategia competitiva de una empresa como la forma que compite, sus objetivos y las políticas para alcanzar tales objetivos. La estrategia es, por tanto, la combinación de los fines (metas) por los cuales se está esforzando la empresa y los medios (políticas) con las cuales está buscando llegar a ellos (Porter, 1982). El concepto grupo estratégico fue inicialmente acuñado por Hunt (1972). Siendo ampliamente estudiado por una gran diversidad de investigadores académicos hasta la actualidad. Así, Porter (1979) definió el grupo

estratégico como “un grupo de empresas que siguen estrategias similares en término de las variables claves de éxito”.

El éxito del empleo de los grupos estratégicos, para el estudio de la posición estratégica de una empresa en relación con las estrategias de las empresas competidoras, se ha fundamentado en diversas características intrínsecas de los mismos. Por ello, los grupos estratégicos pueden servir: i) como un nivel de análisis intermedio entre la empresa individual y la industria (Johnson y Scholes, 1997), ii) para estudiar cómo afecta a los resultados empresariales la elección entre distintas estrategias para competir dentro de un mismo sector –potencial validez predictiva- (McGee y Thomas, 1986; Cool y Schendel, 1987), iii) para investigar múltiples empresas, simultáneamente, y evaluar la efectividad de sus acciones estratégicas.

El estudio académico sobre grupos estratégicos, se ha centrado principalmente en tres líneas de investigación, como son: i) identificación de grupos estratégicos, ii) diferencias de desempeño entre grupos, iii) estabilidad en el tiempo de las estructuras de los grupos.

#### (i) El proceso de identificación de los grupos estratégicos

Está presente en la totalidad de trabajos que se apoyan en el paradigma de grupo estratégico. El enfoque empleado para esta tarea depende de los objetivos perseguidos, aplicándose tradicionalmente dos enfoques: el multivariante y el cognitivo.

El enfoque multivariante, se basa en agrupar conjuntamente empresas que presenten similares valores en sus variables estratégicas. El procedimiento de identificación multivariante de grupos más empleado, en trabajos académicos, se basa en el esquema sugerido por Fiegenbaum y Thomas (1990a) y viene definido por una serie de etapas. La primera etapa se basa en la definición del espacio estratégico. La segunda etapa gira en torno a la elección del subespacio estratégico, en la cual se debe proceder a especificar el nivel de análisis, y evaluar qué dimensiones (componentes) explican mejor aquellas estrategias. En la tercera etapa, es fundamental la identificación de las variables que mejor capturen el alcance y el compromiso de recursos en el contexto bajo estudio. Esto requiere un profundo y claro conocimiento de la economía del sector y de las estrategias adoptadas por las empresas que compiten en el mismo (Cool y Schendel, 1987). El cuarto paso, es la identificación de períodos de tiempo estratégicamente estables (PTEE's). La identificación de los mismos

puedes ser crucial en el análisis estratégico. La quinta etapa es la agrupación de las empresas en los grupos (para cada PTEE) mediante el empleo de técnicas estadísticas multivariantes (Ej. Análisis Cluster).

El otro enfoque empleado para la identificación de grupos estratégicos es el enfoque cognitivo. Este enfoque argumenta que los individuos actúan basándose sobre las percepciones que reciben de la realidad filtradas por sus propios sistemas (Reger y Huff, 1993). Funciona de manera que los gerentes o directivos, de forma individual o los equipos de la alta dirección de forma colectiva, forman representaciones simplificadas de modelos mentales o mapas cognitivos de sus mercados competitivos de forma que esos filtros o formas de entender la realidad conforman los límites del mercado, de la competencia y de los grupos propiamente dichos. Dentro de esta corriente identificamos los trabajos de Porac y Thomas (1995), Reger y Huff (1993) y Nath y Gruca (1997), entre otros.

Por último, es interesante resaltar el trabajo de Nath y Gruca (1997), donde se intenta evaluar la convergencia de los diferentes métodos descritos para identificar estructuras de grupos estratégicos. Inicialmente, identifican grupos estratégicos a través del modelo metodológico de cluster y análisis factorial (enfoque multivariante). Posteriormente, utilizan escalas de percepciones de los gerentes, utilizando para ello atributos específicos de la industria estudiada (enfoque cognitivo multivariante). Por último, emplean la identificación directa de los gerentes de las empresas que compiten en la industria (enfoque cognitivo directo). El estudio confirma la convergencia entre estructuras de grupos estratégicos utilizando tanto los modelos multivariantes de datos como los modelos cognitivos.

#### (ii) Grupos estratégicos y rentabilidades

Analiza la existencia de relación entre la pertenencia de una empresa a un determinado grupo y el desempeño de la misma. Mascarenhas y Aaker (1989) señalan que la importancia del grupo estratégico radica en servir como herramienta para explicar las diferencias de rentabilidad entre las empresas. Dentro de esta línea de investigación, destaca el análisis de las diferencias de resultados entre grupos (intergrupales). Así, una de las ideas fundamentales dentro de la teoría de grupos estratégicos, es que la estrategia seguida por una empresa determinará el grupo estratégico al que pertenezca y por ende sus resultados. Esta idea se basa en que existen

*barreras a la movilidad* que son la base de las diferencias de rentabilidad entre grupos dentro de una misma industria (Porter, 1979).

Otro aspecto que engloba esta línea de trabajo es el análisis de las diferencias de rentabilidad intra grupo. Este enfoque supone que es posible que miembros de un grupo estén practicando la misma estrategia en término de una serie de variables estratégicas, pero quizás no tengan en su poder los mismos recursos, y por lo tanto, no puedan desarrollar las mismas capacidades para implantar su estrategia (Cool y Schendel, 1988). Esta línea de trabajo se basa en la idea de que las empresas consideran como rivales directas a aquellas próximas a ellas (dentro del mismo grupo) explotando al máximo las posibles diferencias existentes en la asignación de recursos y desarrollando *mecanismos de aislamiento* que se traducen en una mayor relación entre las desviaciones en el desempeño de la empresa y el desempeño medio del grupo y el de la industria –o sector- (Cool y Schendel, 1988)

### (iii) Estabilidad de estructuras de los grupos

Esta última corriente de investigación se centra en analizar las estructuras de los grupos, de forma dinámica, para comprobar si existe movilidad entre los grupos a lo largo del tiempo o, por el contrario, existe estabilidad. La importancia de identificar períodos de estabilidad estratégica a la hora de llevar a cabo el análisis estratégico de un sector es indudable, tal y como refleja el esquema general de identificación de los grupos de Fiegenbaum y Thomas (1990a, 1990b) o en los trabajos de Cool y Schendel, (1988) o Más, (1999). Sin embargo, existen diversos trabajos que identifican grupos estratégicos con datos para un solo ejercicio económico sin distinguir los períodos de estabilidad estratégica, como son: Lee *et al.* (2003); MacNamara *et al.* (2003); Nath y Gruca (1997) o Reger y Huff, (1993).

## EL SECTOR ASEGURADOR

El servicio principal que aporta el Sector Seguros a la Economía es ofrecer protección ante riesgos de diversa naturaleza. Este tipo de actividad, es imprescindible en una Economía de Mercado. La importancia del estudio de la estructura del Sector Seguros estriba en que su nivel de desarrollo es uno de los que mejor

indican el nivel económico de un país (Pinillos y Martín, 1998). Entre los principales indicadores para medir el desarrollo y la evolución de este sector encontramos la tasa de penetración<sup>1</sup> y la tasa de densidad<sup>2</sup>.

El estudio de estos indicadores para el Sector Asegurador español, durante la segunda mitad de los 80 y la primera mitad de los 90, indican un aumento constante de este sector sobre el total de la economía. Este crecimiento se debió tanto a cambios regulatorios en el sector<sup>3</sup>, como a la incorporación de nuevas entidades al negocio de los seguros<sup>4</sup> (Pinillos y Martín, 1998). Este cambio, tanto legislativo como de aumento de la competencia, generó un profundo cambio en la estructura del sector asegurador español. Lo que propició la evolución desde un sector que presentaba elevada nuclearización y dominado por Entidades Aseguradoras españolas a principios de los 80 hacia un sector en el cual ha aumentado la especialización y donde las Entidades Financieras clásicas (Bancos y Cajas de Ahorro) y las Aseguradoras Multinacionales han tomado una relevancia significativa a finales de los años 90 (Pinillos y Martín, 1998). Este nuevo marco competitivo ha hecho que la totalidad de entidades que compiten en el sector hayan tenido que adaptar sus estrategias por lo que este sector sea óptimo para evaluar la teoría de grupos competitivos previamente desarrollada. Dado que el presente trabajo se centra en el entorno competitivo comprendido entre los años 2001 y 2005, es de interés la evolución de dichas magnitudes.

**Tabla 1. Evolución medidores sector seguros en España**

|                            | 2000   | 2001    | 2002    | 2003   | 2004    |
|----------------------------|--------|---------|---------|--------|---------|
| <b>Tasa de penetración</b> | 6.23%  | 6.08%   | 6.52%   | 5.25%  | 5.30%   |
| <b>Tasa de densidad</b>    | 970.26 | 1006.02 | 1135.68 | 959.86 | 1027.50 |

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE e ICEA

En este contexto el estudio estratégico en el Sector Seguros español está justificado porque (i) el desarrollo del Sector Asegurador está altamente relacionado con el desarrollo económico de una sociedad, (ii) la fisonomía del sector se ha transformado radicalmente, (iii) el Sector Seguros representa aproximadamente el 6% del PIB de España y (iv) la prima media de seguros per cápita, es decir la tasa de densidad, asciende ya a aproximadamente 1000 euros por habitante por año.

<sup>1</sup> Primas totales generadas por el sector asegurador / PIB.

<sup>2</sup> Primas totales del sector asegurador / número de Habitantes.

<sup>3</sup> La Ley de 1984, LOSEP –Ley de Ordenación del Seguro Privado- y la Ley de 1995, LOSEP –Ley de Ordenación y Supervisión del Seguro Privado- que intentaron aumentar la competencia en el sector seguros y adaptar la legislación española a las directivas europeas respectivamente.

<sup>4</sup> Introducción de los Bancos y Cajas de Ahorro en el sector a partir de mediados de los años 80 (Banca seguros).

Por último, cabe destacar entre las aportaciones de la teoría de grupos competitivos aplicada al sector asegurador los trabajos de Fiegenbaum y Thomas (1990a, 1990b, 1995, 2001) así como en el ámbito nacional el trabajo de Martínez (1995) y de Pinillos y Martín (1998)

## **FIJACIÓN DE LOS OBJETIVOS E HIPÓTESIS**

El presente estudio pretende analizar la evolución del Sector Asegurador español durante el quinquenio comprendido entre el año 2001 y el 2005. Este análisis general se concreta en cinco objetivos principales de investigación, que son:

- (1) Identificación de las estrategias de negocio de las entidades integrantes del Sector Seguros, para cada período, basándose en sus factores claves de éxito (identificación factores).
- (2) Implementación de un análisis descriptivo de las variables medidas dentro de cada uno de los factores claves de éxito, para cada período (caracterización de los factores).
- (3) Identificación de los distintos grupos estratégicos en el sector, a partir de las estrategias de negocio identificadas, en objetivo1, para cada período.
- (4) Análisis de la evolución temporal de las estrategias genéricas para el período 2001-2005.
- (5) Análisis de la evolución temporal de las estrategias genéricas durante el período 2001-2005.

La totalidad de estos objetivos han sido ampliamente estudiados en la literatura previa (Ver sección 2.1), lo que permite poder considerar su concreción como verdaderas hipótesis de trabajo. Dado que los objetivos primero, segundo y tercero son de tipo descriptivo no se asociarán hipótesis de trabajo a contrastar. Sin embargo, los objetivos cuarto y quinto se concretarán en las siguientes hipótesis:

H1: Ante cambios continuos en el entorno, las estrategias genéricas seguidas por las empresas de un sector se modificarán a lo largo del tiempo.

H2: Ante cambios continuos en el entorno, el número de grupos estratégicos cambiará constantemente a lo largo del tiempo.

H3: Ante cambios continuos en el entorno, las tasas de movilidad a través de los grupos estratégicos serán elevadas.



## METODOLOGÍA

### POBLACIÓN OBJETIVO Y FUENTES DE INFORMACIÓN

La población seleccionada para este estudio ha sido el conjunto de Entidades Aseguradoras y Reaseguradoras que conforman el Sector de Seguros de España para los años 2001, 2003 y 2005<sup>5</sup>. La muestra escogida ha incorporado el número de empresas que suponen aproximadamente el 80 % de la cifra de mercado del sector <sup>6</sup>.

La totalidad de las variables empleadas provienen de fuentes secundarias ya que la información en la que se basa el trabajo es información económico-contable contenida en las Cuentas Anuales de las Entidades Aseguradoras<sup>7</sup>. Los datos técnicos del estudio vienen reflejados en la tabla 2.

**Tabla 2. Datos técnicos del estudio**

| Ámbito                       | España   |             |             |
|------------------------------|--|-------------|-------------|
| Universo                     | Aseguradoras y Reaseguradoras que operan en territorio español |             |             |
| Tamaño del universo          | 206 en 2001  | 219 en 2003 | 199 en 2005 |
| Tamaño muestral              | 58 en 2001   | 64 en 2003  | 49 en 2005  |
| Modo de recolección de datos | Cuentas Anuales de empresas (Datos secundarios)                |             |             |
| Período de Análisis          | Año 2001, 2003, 2005 (datos a 31/12)                           |             |             |

**Fuente:** elaboración propia

### DIMENSIONES Y VARIABLES A MEDIR

Uno de los procesos más complejos y a la vez cruciales a la hora de analizar estratégicamente un sector, es la decisión de qué dimensiones estratégicas incluir y qué variables emplear para ello. Esta labor requiere un conocimiento elevado sobre el sector<sup>8</sup>.

<sup>5</sup> El número de aseguradoras ascendía a 206, 219 y 199 en esos años, respectivamente. Fuente: ICEA, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones.

<sup>6</sup> Medida en volumen de primas en seguro directo.

<sup>7</sup> Fuente: Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones (Ministerio de Economía y Hacienda)

Las dimensiones que se pretenden medir en este trabajo se dividen en tres grandes categorías: (a) Alcance de las actividades, (b) Compromiso de los recursos, y (c) Dimensión de éxito o resultados (Cool y Schendel, 1987). Estas tres dimensiones se operacionalizán en variables concretas para el sector Seguros de forma análoga a Fiegenbaum y Thomas (1990a) y Pinillos y Martín (1998) para el caso español<sup>9</sup>.

a) Dimensión Alcance de las actividades de la entidad

El conjunto de variables incluidas en este grupo intentan reflejar el ámbito de actuación de la empresa, concretando los segmentos de mercado donde está presente, los tipos de productos y/o servicios ofrecidos y la cobertura geográfica realizada (Cool y Schendel, 1987). Para el Sector Asegurador se pueden medir:

- A1. Proporción seguros de vida – no vida (mide orientación al producto),
- A2. Índice de diversificación (mide economías de alcance),
- A3. Tamaño (mide economías de escala),

b) Dimensión Compromiso de los Recursos

Este grupo de variables tiene por objeto recoger la distribución de recursos de la empresa a lo largo de las distintas áreas funcionales (recursos humanos, aprovisionamiento, ventas, etc.), resultando clave para la ventaja competitiva que se quiere sostener (Cool y Schendel, 1987). Las variables incluidas de este tipo son:

- B1. Ratio de Gastos =  $[\text{Gastos gestión} / \text{Volumen total primas}]$
- B2. Protección vía Reaseguro (mide la diversificación de riesgo)
- B3. Solvencia =  $[\text{Solvencia media} / \text{Solvencia mínima exigida}]$
- B4. Política de Inversiones (como fuente adicional de ingresos)
- B5. Rotación Capital Propio =  $[\text{Negocio neto} / \text{Capital propio}]$
- B6. Cobertura =  $[\text{Negocio neto} / (\text{Capital propio} + \text{provisiones técnicas})]$

c) Dimensión Éxito o Resultados,

Las variables que componen la presente dimensión tienen como finalidad la a medición del desempeño de la Entidad Aseguradora. Se han empleado todas las variables de resultados medibles mediante las Cuentas Anuales para reflejar el carácter polifacético del desempeño de una empresa, siendo similares a la de los trabajos sobre el mismo sector de Fiegenbaum y Thomas (1990a) y Pinillos y Martín (1998).

---

<sup>8</sup> Fiegenbaum y Thomas (1990a), Cool y Schendel (1987) entre otros, se apoyan en entrevistas a directivos, a profesores universitarios expertos en la materia y/o a consultores sectoriales profesionales (validez externa de las medidas).

<sup>9</sup> Para un análisis detallado del significado de las variables que componen cada una de las dimensiones, ver anexo 1.

- C1. Cuota de Mercado real
- C2. Ratio de pérdidas =  $[\text{Siniestralidad} / \text{Volumen total de primas}]$ .
- C3. Cobertura siniestralidad con fondos propios =  $[\text{Siniestralidad} / \text{Capital Propio}]$ .
- C4. Cobertura siniestralidad con fondos propios ampliados =  $[(\text{Siniestralidad Total} / \text{Capital Propio} + \text{provisiones técnicas})]$ .
- C5. Rendimiento inversiones =  $[(\text{Rendimiento Productos Financieros} / (\text{Inversiones} + \text{Efectivo}))]$ .
- C6. Rentabilidad financiera (ROE) =  $[\text{Beneficio neto} / \text{Capital Propio}]$ .
- C7. Rentabilidad Económica (ROA) =  $[\text{BAII} / \text{Activo neto total}]$ .

## ANÁLISIS DE LOS DATOS

Para alcanzar el primer objetivo, la identificación de las estrategias de negocio de las entidades del Sector Seguros, se aplica, para cada período, un análisis factorial de componentes principales sobre las variables estratégicas previamente definidas (variables de alcance y de compromiso de recursos). Con él, se intentan identificar los factores claves de éxito en el Sector Seguros durante dicho año. El interés de implementar un análisis factorial sobre las variables estratégicas del estudio es analizar las relaciones subyacentes entre ellas con el objeto de simplificar la identificación de las distintas estrategias competitivas así como de eliminar la posible información redundante que puedan contener. Resumiendo, por tanto, en el menor número de factores la información contenida en las variables originales, con la menor pérdida de información (Hair, 1999).

El segundo objetivo, el etiquetado de los factores, se realiza de forma paralela al análisis factorial anterior. Esto es debido a que la interpretación del significado de los mismos está directamente relacionada con decisiones como la elección del número de factores o la aplicación de un método de rotación sobre las puntuaciones factoriales. Este proceso conjunto permitirá etiquetar los factores identificados en la fase anterior y que se emplearán como sustitutivos de las variables iniciales para análisis subsiguientes (Hair, 1999).

Respecto al tercer objetivo, la clasificación de entidades en grupos homogéneos, se aplicará un análisis de conglomerados (clúster). El objeto principal de esta técnica es obtener una taxonomía de las entidades que forman el Sector Asegurador español para cada año de la muestra, a través de un procedimiento de agrupación en dos etapas. Primero, se aplica un procedimiento jerárquico que sirve para identificar el

potencial número de grupos para cada año. Seguidamente se implementa un análisis no jerárquico que, mediante un proceso de optimización, organiza las empresas en el número de grupos previamente hallados, según las estrategias definidas en el factorial. Una vez obtenidos los grupos y la composición de los mismos, es necesario aplicar una técnica que permita validar estas asignaciones de entidades a grupos. En este caso, se ha optado por el análisis discriminante sobre otras técnicas paramétricas como son ANOVA o MANOVA debido a que la variable dependiente a explicar pertenece a un grupo determinado, tiene carácter no métrico (Hair, 1999).

El cuarto y el quinto objetivo, análisis evolutivo de las estrategias genéricas y de los grupos estratégicos, se apoya en indicadores univariantes entre períodos con el fin de evaluar el número de empresas que cambian de grupo en cada período.

## RESULTADOS

El primer y el segundo objetivo se apoyan en la aplicación de un análisis factorial de componentes principales sobre las variables estratégicas originales. Sin embargo, la aplicación de este tipo de técnicas multivariantes requiere que las variables cumplan una serie de criterios de adecuación. Por un lado, las variables deben estar medidas en escala de intervalo o de razón, siendo de este tipo las variables empleadas en este trabajo. Por otro lado, las variables deben presentar un elevado grado de multicolinealidad, el cual ha sido confirmado. En la tabla 3, el estadístico de contraste KMO que mide la adecuación de la muestra presenta valores *aceptables* para todos los años ( $KMO \approx 0,6$ ). Rechazándose además, la nula del contraste de Esfericidad de Bartlett en todos los casos. Esto confirma la existencia de autocorrelación entre las variables.

**Tabla 3. Test de Bartlett y KMO**

|   |                    | Año 2001 | Año 2003 | Año 2005 |
|---|--------------------|----------|----------|----------|
| Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin |                    | 0,585    | 0,563    | 0,588    |
| Test de esfericidad de Bartlett                     | Approx. Chi-Square | 156,816  | 230,409  | 172,845  |
|   | Gl.                | 28       | 28       | 28       |
|   | Sig.               | 0,00     | 0,00     | 0,00     |

Fuente: elaboración propia.

Una vez se ha comprobado la idoneidad de la aplicación de una técnica multivariante de reducción de datos, lo siguiente es decidir el método de extracción de los factores. Se retienen sólo aquellos factores que tienen una raíz latente o autovalor mayor que la unidad. Así, se obtuvo que las tres primeras componentes explican

alrededor del 70% de la variabilidad original. Esta proporción supera al 60% que se considera como satisfactorio en ciencias sociales (Hair, 1999). Esta conclusión puede verse refrendada por el gráfico de sedimentación (Figura 1, Anexo 2), donde la pendiente decrece súbitamente a partir de la tercer componente.

A la vista de la tabla 4, donde se presentan las comunales de las variables con los factores, se puede observar que casi todas son mayores a 0.65 lo que indica una buena representación de las mismas en los factores. Con objeto de simplificar la identificación de las estrategias de negocio (etiquetado de los factores) se ha aplicado la una rotación ortogonal, VARIMAX, sobre la matriz de componentes inicial.

**Tabla 4. Comunidades**

|  | <b>Extracción<br/>2001</b> | <b>Extracción<br/>2003</b> | <b>Extracción<br/>2005</b> |
|--|----------------------------|----------------------------|----------------------------|
| <b>A1. Primas no vida / primas total</b>                 | 0,732                      | 0,761                      | 0,786                      |
| <b>A2. Diversificación</b>                               | 0,781                      | 0,797                      | 0,693                      |
| <b>A3. Ln (primas totales)</b>                           | 0,439                      | 0,651                      | 0,790                      |
| <b>B1. Gastos gestión / primas totales</b>               | 0,821                      | 0,924                      | 0,911                      |
| <b>B2. Reaseguro / primas totales</b>                    | 0,909                      | 0,819                      | 0,839                      |
| <b>B3. Solvencia</b>                                     | 0,594                      | 0,674                      | 0,617                      |
| <b>B4. inversiones financieras / inversiones totales</b> | 0,643                      | 0,735                      | 0,594                      |
| <b>B5. rotación capital propio</b>                       | 0,613                      | 0,687                      | 0,692                      |

Método de extracción: **Análisis de Componentes Principales**

Fuente: elaboración propia.

Una vez se ha comprobado la idoneidad de la aplicación de la técnica y la buena representación de las variables, se presentan los resultados del factorial y se realizará el etiquetado de cada período de forma individualizada. En la tabla 5 se puede observar la matriz de componentes rotados del año 2001 que presenta las cargas factoriales de las variables originales sobre los factores rotados. El análisis de la misma<sup>10</sup> nos permite identificar tres estrategias de negocio, o formas de competir en dicho año.

**Tabla 5. Matriz de Componentes Rotados año 2001**

|  | <b>Componentes</b> |              |              |
|--|--------------------|--------------|--------------|
|  | <b>1</b>           | <b>2</b>     | <b>3</b>     |
| <b>A1. No vida / total</b>                     | <b>0,689</b>       | 0,098        | 0,498        |
| <b>A2. Diversificación</b>                     | 0,159              | 0,263        | <b>0,828</b> |
| <b>A3. Ln(primas totales)</b>                  | -0,245             | -0,419       | <b>0,451</b> |
| <b>B1. Gastos gestión /<br/>Primas totales</b> | 0,266              | <b>0,850</b> | 0,165        |
| <b>B2. Reas / primas totales</b>               | 0,036              | <b>0,949</b> | 0,080        |
| <b>B3. Solvencia</b>                           | <b>0,741</b>       | 0,165        | -0,132       |
| <b>B4. inv. Finan. / inv.<br/>Total</b>        | <b>-0,754</b>      | -0,019       | -0,270       |
| <b>B5. rotación capital<br/>propio</b>         | <b>-0,746</b>      | -0,228       | 0,067        |

<sup>10</sup> Una carga factorial se considerará significativa si es mayor a 0.5 (Hair, 1999).

### **Primer factor: *Estrategia no vida***

Esta estrategia genérica viene definida, por instituciones que mantienen elevados niveles de solvencia y cuyo negocio se centra primordialmente en el seguro de no vida. Por otro lado, destaca su bajo nivel de rotación del capital así como su escasa política de inversiones financieras.

### **Segundo factor: *Estrategia centrada en aspectos de compromiso de recursos***

Este factor viene definido, en su eje positivo por, gastos de gestión (eficiencia de gestión) y protección vía reaseguro (para reducir el riesgo operativo); así mismo niveles bajos de estas mismas variables definen el eje negativo.

### **Tercer factor: *Estrategia centrada en aspectos de alcance de actividades***

Esta estrategia subyacente viene definida por el nivel de diversificación y el volumen total de las operaciones. El primero, define el alcance del negocio; mientras que el segundo, mide potenciales economías de escala. El eje negativo viene definido por valores bajos de las mismas variables.

El comportamiento de los factores subyacentes, para el año 2003, se observa en la tabla 6.

**Tabla 6. Matriz de Componentes Rotados año 2003**

|  | Componentes   |               |              |
|--|---------------|---------------|--------------|
|  | 1             | 2             | 3            |
| <b>A1. No vida / total</b>                     | 0,192         | -0,366        | <b>0,769</b> |
| <b>A2. Diversificación</b>                     | 0,156         | 0,066         | <b>0,876</b> |
| <b>A3. Ln(primas totales)</b>                  | <b>-0,575</b> | 0,317         | 0,469        |
| <b>B1. Gastos gestión /<br/>Primas totales</b> | <b>0,933</b>  | -0,017        | 0,230        |
| <b>B2. Reas / primas totales</b>               | <b>0,887</b>  | 0,080         | 0,161        |
| <b>B3. Solvencia</b>                           | -0,046        | <b>-0,819</b> | -0,030       |
| <b>B4. inv. Finan. / inv.<br/>Total</b>        | 0,176         | <b>0,718</b>  | -0,433       |
| <b>B5. rotación capital<br/>propio</b>         | -0,452        | <b>0,694</b>  | 0,039        |

Método de extracción: Análisis de Componentes Principales Varimax with Kaiser Normalization.  
Fuente: elaboración propia

### **Primer factor: *Estrategia de especialización***

Esta estrategia genérica la definen empresas de pequeño volumen de negocio, con elevados gastos de gestión y elevados niveles de protección via reaseguro. Esto sugiere una disminución del tamaño de las empresas para dirigirse a un segmento más reducido del mercado.

**Segundo factor: *Estrategia centrada en inversiones financieras***

Esta estrategia de negocio está centrada en niveles de solvencia reducidos. Además los niveles elevados de inversión financiera son elevados como consecuencia, probablemente del bajo nivel de capital ocioso. Además, esta forma de competir se caracteriza por la elevada rotación del capital propio.

**Tercer factor: *Estrategia de diversificación en seguros de no vida***

Este factor viene definido tanto en su eje positivo como negativo por las variables diversificación y ramos de seguros de no vida. Esto indica que las entidades siguiendo estrategia destacan por el alcance de sus operaciones sobre todo en los ramos de seguro de no vida.

Por último, el análisis de las estrategias de negocio subyacentes para el año 2005 se presenta en la tabla 7.

**Tabla 7. Matriz de Componentes Rotados año 2005**

|  | Componentes   |              |              |
|--|---------------|--------------|--------------|
|  | 1             | 2            | 3            |
| <b>A1. No vida / total</b>                 | <b>0,735</b>  | 0,442        | 0,224        |
| <b>A2. Diversificación</b>                 | 0,328         | 0,492        | <b>0,585</b> |
| <b>A3. Ln(primas totales)</b>              | -0,050        | -0,168       | <b>0,871</b> |
| <b>B1. Gastos gestión / primas totales</b> | 0,142         | <b>0,943</b> | -0,052       |
| <b>B2. Reas / primas totales</b>           | -0,044        | <b>0,913</b> | -0,055       |
| <b>B3. Solvencia</b>                       | <b>0,771</b>  | -0,147       | -0,009       |
| <b>B4. inv. Finan. / inv. Total</b>        | <b>-0,746</b> | -0,017       | -0,192       |
| <b>B5. rotación capital propio</b>         | <b>-0,758</b> | -0,248       | 0,236        |

Método de extracción: Análisis de Componentes Principales, Varimax with Kaiser Normalization.  
Fuente: elaboración propia

**Primer factor: *Estrategia no vida***

Esta estrategia de negocio se define por entidades centradas en el negocio del seguro de no vida con elevados niveles de solvencia (protección, pero capital ocioso). El nivel de inversiones financieras y la rotación del capital propio definen la faceta negativa de la misma.

**Segundo factor: *Estrategia centrada en aspectos de compromiso de recursos***

Este factor viene definido, en su eje positivo por, gastos de gestión (eficiencia de gestión) y protección vía reaseguro (para reducir el riesgo operativo); así mismo niveles bajos de estas mismas variables definen el eje negativo.

### **Tercer factor: *Estrategia centrada de diversificación y concentración***

En esta última estrategia destaca la diversificación como variable de competencia, así como la importancia de las economías de escala. La estrategia antagónica viene definida por la elevada especialización y dispersión en el negocio asegurador.

Una vez se han interpretado los factores de forma individual para cada año, se procede a interpretar su evolución temporal (objetivo 4). Inicialmente, es interesante observar que el número de estrategias para todos los períodos bajo estudio es tres. Sin embargo, cuando se analiza la composición de los factores se observan cambios importantes en las formas de competir para cada año. En esta línea es interesante analizar los terceros factores en cada año. Todos ellos vienen definidos por la diversificación como variable clave. Sin embargo, en el año 2003, esta se localiza entre los ramos de no vida. De la misma forma, los gastos de gestión y el nivel de reaseguro son claves en los segundos factores durante el año 2001 y 2005. Sin embargo, durante el año 2003, estas variables definen la primera estrategia junto a la dimensión o tamaño. Por último, cabe resaltar que el primer factor del año 2001, sufre una inversión en el año 2003 y recupera su forma inicial en 2005. Estos resultados sugieren que el año 2003 fue un año en el cual las estrategias competitivas sufrieron un intenso cambio, recuperando la situación inicial en 2005. Esta variación constante en los comportamientos subyacentes son el escenario idóneo para estudiar los agrupamientos estratégicos de las entidades y su evolución temporal.

El tercer objetivo del trabajo, gira en torno a la clasificación de las entidades en grupos homogéneos, definidos según sus estrategias seguidas. Para conseguir este fin, se aplica un análisis de conglomerado o clúster sobre las entidades y los factores previamente definidos para cada año. Las variables empleadas para este análisis son, por tanto, los tres factores (ortogonales) que definen las principales dimensiones



estratégicas<sup>11</sup> del Sector Asegurador español para cada año. Estos factores pueden considerarse *apropiados* para un análisis de conglomerado dado que explican aproximadamente el 70% de la variabilidad de las variables estratégicas del sector. Respecto a la medida de similitud empleada para agrupar a las entidades, se ha utilizado la distancia euclídea al cuadrado dado que es la medida recomendada al utilizar el método de Ward. Asimismo, se ha aplicado el análisis cluster sobre las variables estandarizadas (factores) debido a que las medidas de distancia son muy sensibles al cambio de escala (Hair, 1999). Es importante resaltar, que la presencia de multicolinealidad en las variables, tiene efecto negativo sobre los resultados del análisis de conglomerado. Sin embargo, en nuestro caso, al emplear los factores provenientes de un análisis factorial con rotación ortogonal, se puede asegurar que estas nuevas variables son linealmente independientes. Para la formación de los grupos, en cada período, se han empleado de forma conjunta un clúster jerárquico seguido de un clúster no jerárquico. El método de agrupamiento jerárquico, que clasifica a las entidades aseguradoras en base a los factores previamente definidos, sirve para determinar el número de grupos óptimos en cada grupo. A su vez, y empleando esta información se ha implementado el algoritmo de agrupamiento no jerárquico de K-medias hallar la distribución de las entidades entre los grupos. La utilización de esta técnica de optimización no jerárquica es necesaria ya que las técnicas jerárquicas son muy sensibles debido a que se apoyan en procesos secuenciales (Hair, 1999). En base a esto, se procederá a analizar individualmente cada año de la muestra.

Respecto al cluster jerárquico, el análisis los años 2001, 2003 y 2005 sugieren la existencia de cinco grupos estratégicos para 2001 y cuatro grupos para 2003 y para 2005. A partir de estos valores, se ha implementado un análisis de K-medias para determinar, mediante un algoritmo, la composición óptima de cada grupo. Las tablas 8, 9 y 10 muestran las entidades que componen cada grupo para la muestra de entidades aseguradoras en 2001, 2003 y 2005 respectivamente.

Una vez definido el número de grupos y su composición, es necesario emplear un método para *validar* esta composición. Se implementará un análisis discriminante para evaluar si la asignación de las entidades a cuatro grupos prefijados se realiza de forma análoga a la observada mediante el cluster, por lo que lo utilizaremos como instrumento confirmatorio. Respecto a las variables utilizadas en el análisis. La variable

---

<sup>11</sup> Las variables también empleadas en Fiegenbaum y Thomas (1990a) y Pinillos y Martín (1998).

dependiente será la variable categórica, pertenencia a cada grupo, mientras que las independientes serán variables métricas relacionadas con las entidades aseguradoras. Se han escogido las variables: Proporción no vida-vida, Ln (primas totales), Ratio de pérdidas, Rentabilidad de las inversiones y Rentabilidad financiera (ROE) para el año 2001; empleando Proporción no vida-vida, Ln (primas totales), Solvencia y Ratio de pérdidas para el año 2003 y Ln (primas totales), Rotación del capital propio, Ratio de pérdidas y Rentabilidad financiera (ROE) para el año 2005. Se aplica la estimación simultánea de las variables discriminantes ya que no estamos interesados en observar resultados intermedios de estimación. Al analizar la valoración del ajuste global, nos centraremos en la valoración de la exactitud en la predicción a la pertenencia a un determinado grupo. Para ello se puede emplear el ratio de aciertos, como medida análoga al coeficiente de determinación. También se puede estudiar la proporción de casos clasificados erróneamente (Hair, 1999). Los resultados indican que el análisis discriminante clasifica el 75,9%, el 85,9% y el 67,3% de los casos correctamente, por lo que se confirman la validez de los análisis de conglomerados empleados para clasificar las entidades.

**Tabla 8. Composición de los grupos mediante Cluster Jerárquico, año 2001**

| <b>Grupo 1 (n = 17)</b>   | <b>Grupo 2 (n = 22)</b>  | <b>Grupo 3 (n = 1)</b> | <b>Grupo 4 (n = 17)</b>   | <b>Grupo 5 (n = 3)</b> |
|---|--|------------------------|---|------------------------|
| ALLIANZ<br>AXA AURORA IBERICA<br>BARCLAYS VIDA Y PENSIONES<br>ESTRELLA SEGUROS<br>FIATC<br>HELVETIA CVN<br>IMPERIO VIDA Y DIVERSOS<br>LE MANS<br>MAPFRE FINISTERRE<br>MAPFRE MUTUALIDAD PLUS ULTRA SEGUROS GENERALES<br>PREVISION ESPAÑOLA<br>SEGUROS BILBAO<br>SEGUROS CATALANA<br>OCCIDENTE | ASCAT-VIDA<br>ACEBAL<br>ATLANTICO VIDA<br>AXA AURORA VIDA<br>BANESTO SEGUROS<br>BANKINTER VIDA<br>BANSABADELL VIDA<br>BBVA SEGUROS<br>CAIXA TERRASSA VIDA<br>CEP VIDA<br>IBERCAJA VIDA<br>MAPFRE RIESGOS ESPECIALES<br>MEDITERRANEO VIDA<br>MUSINI VIDA<br>RURAL VIDA<br>SCH SEGUROS<br>SEGUROS DE VIDA Y PENSIONES ANTARES<br>SKANDIA<br>SUD AMERICA VIDA Y PENSIONES<br>SWISS LIFE<br>VIDA CAIXA | SUR                    | ADESLAS<br>AEGÓN UNIÓN ASEGURADORA<br>ASISA<br>CASER<br>ING NATIONALE NEDERLANDEN VIDA<br>MAAF<br>MAPFRE AGROPECUARIA<br>MAPFRE ASISTENCIA<br>MAPFRE CAJA SALUD<br>MAPFRE SEGUROS GENERALES<br>MUTUAMADRILEÑA AUTOMOVILISTA<br>OCASO<br>PELAYO, MUTUA DE SEG.<br>SANITAS<br>SANTA LUCIA<br>WINTERTHUR ASISTENCIA<br>ZURICH VIDA | MUSINI                 |

|  |                 |  |  |  |
|--|-----------------|--|--|--|
|  | WINTERTHUR VIDA |  |  |  |
|--|-----------------|--|--|--|

Fuente: elaboración propia

**Tabla 9. Composición de los grupos mediante Cluster Jerárquico, año 2003**

| <b>Grupo 1 (n = 31)</b>  | <b>Grupo 2 (n = 24)</b>  | <b>Grupo 3 (n = 7)</b>   | <b>Grupo 4 (n = 2)</b> |
|--|--|--|------------------------|
| ADESLAS<br>AEGON SEGUROS GRALES<br>ALLIANZ<br>AXA AURORA IBERICA<br>SEGUROS BILBAO<br>SEGUROS CATALANA OCCIDENTE<br>DKV SEGUROS<br>ESTRELLA SEGUROS<br>FIATC<br>GROUPAMA PLUS ULTRA<br>HELVETIA CVN<br>LE MANS<br>LIBERTY INSURANCE GROUP<br>LIBERTY INSURANCE<br>LINEA DIRECTA ASEGURADORA<br>MAAF<br>MAPFRE SEGUROS GENERALES<br>MAPFRE INDUSTRIAL<br>MAPFRE CAJA SALUD<br>MAPFRE FINISTERRE<br>MAPFRE RIESGOS ESPECIALES<br>MUTUA GENERAL DE SEGUROS<br>OCASO<br>PELAYO, MUTUA DE SEG.<br>PREVISION ESPAÑOLA<br>REALE SEGUROS GENERALES<br>SANITAS<br>SANTA LUCIA<br>VITALICIO SEGUROS<br>WINTERTHUR SEGUROS GENERALES<br>ZURICH ESPAÑA | ASCAT-VIDA<br>ASEVAL<br>ATLANTICO VIDA<br>AXA AURORA VIDA<br>BANESTO SEGUROS<br>BANSABADELL VIDA<br>BBVA SEGUROS<br>CAIXA TERRASSA VIDA<br>CAIXA SABADELL VIDA<br>CAJA ESPAÑA VIDA<br>CASER<br>CEP VIDA<br>IBERCAJA VIDA<br>MAPFRE VIDA<br>MEDITERRANEO VIDA<br>MUSINI VIDA<br>ING NATIONALE NEDERLANDEN VIDA<br>RURAL VIDA<br>SKANDIA<br>SUD AMERICA VIDA Y PENSIONES<br>SWISS LIFE<br>VIDA CAIXA<br>WINTERTHUR VIDA<br>ZURICH LIFE | ARESA<br>ASISA<br>MAPFRE MUTUALIDAD<br>MAPFRE AGROPECUARIA<br>MUTUA MADRILEÑA AUTOMOVILISTA<br>REALE VIDA<br>ZURICH VIDA | MUSINI<br>SCH SEGUROS  |

Fuente: elaboración propia



**Tabla 10. Composición de los grupos Cluster Jerárquico, año 2005**

| <b>Grupo 1 (n = 18)</b>   | <b>Grupo 2 (n = 26)</b>  | <b>Grupo 3 (n = 3)</b>                        | <b>Grupo 4 (n = 2)</b>           |
|---|--|---|----------------------------------|
| ADESLAS<br>ALLIANZ<br>ASCAT-VIDA<br>ASEVAL<br>AXA AURORA IBERICA<br>BANSABADELL VIDA<br>CASER<br>ESTRELLA SEGUROS<br>FIATC<br>GROUPAMA SEGUROS<br>IBERCAJA VIDA<br>MAPFRE SEGUROS GENERALES<br>MAPFRE VIDA<br>SEGUROS CATALANA OCCIDENTE<br>VIDACAIXA<br>VITALICIO SEGUROS<br>WINTERTHUR SEGUROS GENERALES<br>ZURICH VIDA | AXA AURORA VIDA<br>BANESTO SEGUROS<br>BBVA SEGUROS<br>BIA GALICIA<br>CAIXA SABADELL VIDA<br>CAIXA TERRASSA VIDA<br>DKV SEGUROS<br>HELVETIA PREVISION<br>ING NATIONALE NEDERLANDEN VIDA<br>LIBERTY SEGUROS<br>LINEA DIRECTA ASEGURADORA<br>MAPFRE CAJA SALUD<br>MEDITERRANEO VIDA<br>MUTUA GENERAL DE SEGUROS<br>OCASO<br>PELAYO, MUTUA DE SEG.<br>REALE SEGUROS GENERALES<br>RURAL VIDA<br>SANITAS<br>SANTALUCÍA<br>SANTANDER SEGUROS<br>SEGUROS BILBAO<br>SKANDIA<br>UNICORP-VIDA<br>UNION ASEGURADORA<br>WINTERTHUR VIDA | ASISA<br>MAPFRE MUTUALIDAD<br>MUTUA MADRILEÑA | MAPFRE EMPRESAS<br>ZURICH ESPAÑA |

Fuente: elaboración propia

La caracterización de estos grupos, se realizará mediante la comparación entre el valor medio de cada variable del grupo respecto al valor promedio del sector para dicha variable. Se emplean para esta finalidad tanto las variables estratégicas (de alcance y de compromiso con los recursos) como variables de desempeño o resultados. Los resultados obtenidos se han resumido en las tablas 11, 12 y 13 que se presentan a continuación.

**Tabla 11. Perfil de los grupos, año 2001**

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Grupo 1 (n = 17)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientación intermedia vida-no vida.</li> <li>- Reducido volumen de negocio y diversificación media.</li> <li>- Reducida rotación del capital propio y rentabilidad económica (ROA) por debajo de la media.</li> <li>- Bajo nivel de inversión financiera y rendimientos financieros mínimos.</li> </ul>   | <p><b>Grupo 2 (n = 22)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación a seguro de vida.</li> <li>- Volumen intermedio de negocio, mínima diversificación.</li> <li>- Mínima solvencia y máximos niveles de inversión en activos financieros intermedia.</li> <li>- Bajas rentabilidades de activos financieros y financiera (ROE) y rentabilidad económica (ROA).</li> </ul>                     |
| <p><b>Grupo 3 (n = 1, SUR)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación seguro no vida.</li> <li>- Mínimo volumen de negocio y poca diversificación.</li> <li>- Excesiva solvencia y muy baja rotación del capital propio.</li> <li>- Reducida inversión financiera y rendimiento de los activos pero elevada rentabilidad económica (ROE).</li> <li>- Elevada siniestralidad pero máxima rentabilidad económica (ROA).</li> </ul> | <p><b>Grupo 4 (n = 17)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientación intermedia vida-no vida.</li> <li>- Mínimo volumen de negocio y diversificación.</li> <li>- Elevados niveles de siniestralidad pero niveles medios de rentabilidad económica (ROA).</li> <li>- Bajos niveles de inversión y de rentabilidad de las mismas, así como mínimos niveles de rentabilidad financiera (ROE).</li> </ul> |
| <p><b>Grupo 5 (n = 1, MUSINI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Relativa orientación seguro no vida.</li> <li>- Reducido tamaño pero muy diversificada.</li> <li>- Mucha protección vía reaseguro y muy baja rotación del capital propio.</li> <li>- Rentabilidades financiera (ROE) y económica (ROA) por encima de la media.</li> </ul>   |  |

Fuente: elaboración propia

**Tabla 12. Perfil de los grupos, año 2003**

|  |  |
|--|--|
| <p><b>Grupo 1 (n = 31)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación seguro no vida.</li> <li>- Mayor volumen de negocio y diversificación.</li> <li>- Rotación del capital propio por encima de la media.</li> <li>- Rentabilidades por encima de la media: de inversiones, financieras, financiera (ROE) y económica (ROA).</li> </ul>  | <p><b>Grupo 2 (n = 24)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación a seguro de vida.</li> <li>- Volumen intermedio de negocio, mínima diversificación.</li> <li>- Mínima solvencia y máximos niveles de inversión en activos financieros.</li> <li>- Máximas rentabilidades de activos financieros y financiera (ROE), menor rentabilidad económica (ROA)</li> </ul>  |
| <p><b>Grupo 3 (n = 7)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Equilibrio entre seguros de vida y no vida.</li> <li>- Volumen medio de negocio y relativa diversificación.</li> <li>- Elevados niveles de solvencia y bajos niveles de inversión financiera.</li> <li>- Baja rentabilidad financiera (ROE)</li> <li>- Baja siniestralidad y elevada rentabilidad económica (ROA).</li> </ul> | <p><b>Grupo 4 (n = 2)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientación intermedia a seguros de no vida.</li> <li>- Reducido volumen de negocio pero diversificado.</li> <li>- Elevada protección vía reaseguro y mínima rotación de su capital propio.</li> <li>- Elevada siniestralidad y baja rentabilidad económica.</li> <li>- Niveles de rentabilidad de inversiones financieras, y financiera (ROE) por debajo de la media.</li> </ul> |

Fuente: elaboración propia

**Tabla 13. Perfil de los grupos, año 2005**

|  |   |
|--|---|
| <p><b>Grupo 1 (n = 18)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación seguro vida.</li> <li>- Volumen de negocio y diversificación intermedios.</li> <li>- Mínimo nivel de solvencia, política activa de inversiones y elevada rotación del capital propio.</li> <li>- Rentabilidades por encima de la media: de inversiones, financieras, financiera (ROE).</li> <li>- Muy reducida rentabilidad económica (ROA).</li> </ul>          | <p><b>Grupo 2 (n = 26)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación a seguro de vida.</li> <li>- Muy reducido volumen intermedio de negocio y mínima diversificación.</li> <li>- Solvencia y niveles de inversión en activos financieros intermedios.</li> <li>- Rentabilidades: de activos financieros, financiera (ROE) y económica (ROA) por debajo de la media.</li> </ul>  |
| <p><b>Grupo 3 (n = 3)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Especializadas en seguro de no vida.</li> <li>- Máximo volumen de negocio y diversificación relativa.</li> <li>- Elevados niveles de solvencia y bajos niveles de inversión financiera.</li> <li>- Baja inversión en activos financieros y rentabilidad financiera (ROE) por debajo del promedio.</li> <li>- Baja siniestralidad y elevada rentabilidad económica (ROA).</li> </ul> | <p><b>Grupo 4 (n = 2)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Clara orientación seguros de no vida.</li> <li>- Reducido volumen de negocio pero diversificado.</li> <li>- Elevada protección vía reaseguro y reducida rotación de su capital propio.</li> <li>- Elevada siniestralidad y baja rentabilidad económica.</li> <li>- Política de inversiones por encima de la media, unido a niveles de rentabilidad de inversiones financieras, y financiera (ROE) muy elevados.</li> </ul> |

Fuente: elaboración propia

De estas caracterizaciones concatenadas es posible inferir diversas conclusiones sobre la evolución dinámica de los grupos. Por un lado, respecto al número de grupos, se observa que es relativamente estable. En lo que concierne al número de entidades que componen cada grupo, se observa un patrón peculiar. En todos los años analizados destacan dos grupos más numerosos cuyas características parecen mantenerse a lo largo del tiempo. Sin embargo, al analizar estas estructuras de forma más detallada, se observa una elevada movilidad de empresas entre grupos de un período a otro. Asimismo, en el período bajo estudio se han producido una pléyade de fusiones y absorciones que provocan un aumento en la movilidad de las empresas entre los grupos<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Cabe citar: la absorción de PLUS ULTRA SEGUROS GENERALES por parte de GROUPAMA en el año 2003, la absorción de MUSINI vida y MUSINI por parte del GRUPO MAPFRE a finales de 2003, la absorción de ATLÁNTICO vida por parte del BANSABADELL en 2004 o la agrupación, en el mismo año de CASER, ECUADOR, LE MANS, MAAF Y SUD AMÉRICA en el GRUPO CASER.



## DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

La presente sección tiene como objeto el comentario crítico de los resultados obtenidos en las secciones precedentes, así como la inserción de estos en la literatura de grupos estratégicos.

Los resultados obtenidos en relación al primer objetivo de trabajo, identificación de las estrategias genéricas para los períodos bajo estudio, son más que interesantes. Estos nos permiten estudiar las diferentes formas de competir para cada año individual pero, a su vez, nos dan una idea bastante aproximada de la evolución temporal de las mismas. El empleo de un análisis factorial de componentes principales, con rotación ortogonal, permite hallar los factores independientes subyacentes a las variables estratégicas iniciales.

El proceso de formación de los grupos estratégicos permite obtener los grupos de una forma bastante robusta. Esto es debido a que se han empleado dos técnicas multivariantes para ello. Una primera, un análisis cluster jerárquico, ha servido para determinar el número de grupos para cada año. La estructura de los mismos se ha obtenido mediante un análisis cluster de k-medias, debido a que este último se basa en un algoritmo matemático que es menos sensible a los valores iniciales que el cluster jerárquico. Una vez formados los grupos, se ha aplicado un análisis discriminante sobre las variables de pertenencia para cada año. En todos los períodos los resultados del mismo ha sido satisfactorio, por lo que los grupos han sido validados (tercer objetivo).

A continuación, y en base a los resultados del análisis de conglomerados, se han estudiado las características económico-financieras de los grupos formados para cada período. Estudiándose, por último la evolución de los mismos durante el quinquenio 2001-2005. Esto ha permitido observar, dentro de las limitaciones de la muestra, la evolución tanto en el número de grupos estratégicos como en la composición de los mismos. Es interesante resaltar la importancia del estudio dinámico de los grupos estratégicos para la dirección estratégica de una entidad. Buenos ejemplos de esto lo encontramos en los trabajos de Mascarenhas (1989), Fiegenbaum y Thomas (1990) y para el caso de español Más, 1998 y 1999.

Gran parte de los resultados obtenidos en este estudio pueden ser empleados tanto para el análisis estratégico general, como para el Sector Asegurador en particular. Inicialmente, la metodología de identificación de estrategias puede ser aplicada por el nivel gerencial de las entidades para simplificar el espacio competitivo

en el que operan. Por otro lado, la identificación de una estructura de grupos para un determinado sector puede ayudar en el proceso de selección de la estrategia óptima a seguir por dicha entidad.

## **LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

La última sección de este trabajo tiene por objeto detectar las potenciales limitaciones del mismo así como identificar futuras líneas de trabajo. Entre las limitaciones, cabe destacar:

i) La muestra esta formada por alrededor de 50 entidades (en un universo de aproximadamente 200) para cada año que acumulan aproximadamente el 80% de la capitalización del sector. Existe un claro sesgo contra las entidades pequeñas, por lo que se recomienda cautela a la hora de interpretar los grupos estratégicos y su evolución temporal. La subsanación de este problema es sencilla ya que existen datos contables para todas las empresas del sector.

iii) La selección de las variables que intentan reflejar las dimensiones competitivas se basa, exclusivamente, en la revisión de la literatura existente. Sin embargo, sería interesante realizar entrevistas con directivos del sector y/o investigadores expertos en el sector para desarrollar mejores medidas y validar las ya existentes.

iv) Es posible completar el análisis dinámico de los grupos estratégicos, tanto ampliando la muestra al total de la población, como incorporando información procedente de informes y memorias del sector sobre fusiones, absorciones y participación en empresas del grupo. Esto permitiría tener una visión más completa del movimiento de las empresas entre grupos a lo largo del tiempo y sus posibles motivaciones para ello.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Claver, E., Molina, J.F. y Tarí, J.J. (2003a): “*Strategic groups and firms performance: the case of Spanish house-building firms*”, Construction Management and Economics (June, 2003) Vol. 21, pp. 369-377
- Claver, E., Molina, J.F., Molina, H., Marco, B. (2003b): “*Grupos estratégicos y rentabilidad empresarial: una prueba complementaria*”, ESIC-MARKET, mayo-agosto, pp.82-97.
- Cool, K. y Schendel, D. (1987): “*Strategic group formation and performance: the case of the U.S. Pharmaceutical industry, 1963-82*”, Management Science, Vol. 33 (9), pp. 1102-1124
- Cool, K. y Schendel, D. (1988): “*Performance differences among strategic group members*”, Strategic Management Journal, Vol. 9, pp. 207-223
- DGSP, Dirección General de Seguros y Fondos de Pensiones, Ministerio de Economía y Hacienda, <http://www.dgsfp.mineco.es/>
- Fiegenbaum, A. y Thomas, H (1990a): “*Strategic Groups and Performance: the U.S. Insurance Industry, 1970-1984*”, Strategic Management Journal, Vol. 11, pp. 197-215
- Fiegenbaum, A., Sudharshan, D. y Thomas, H. (1990b): “*Strategic time periods and Strategic Groups research: concepts and an empirical example*”, Journal of Management Studies, Vol. 27:2, pp. 133-148
- Fiegenbaum, A. y Thomas, H. (1995): “*Strategic groups as reference groups: theory, modelling and Empirical examination of industry and competitive strategy*”, Strategic Management Journal, Vol. 16, pp. 461-476
- Fiegenbaum, A., Thomas, H. y Tang, M.J. (2001): “*Linking Hypercompetition and Strategic Group Theories: Strategic Maneuvering in the US Insurance Industry*”, Managerial and Decision Economics, Vol. 22, pp. 265-279
- Hair, J., Anderson, R., Tatham, R. y Black, W (1999): “*Análisis Multivariante*”, 5ª edición. Prentice Hall, Madrid.
- ICEA, Investigación Cooperativa entre Entidades Aseguradoras y Fondos de Pensiones, <http://www.icea.es>
- Hunt, M. (1972): “*Competition in the Mayor Home Appliance Industry, 1960-70*”. Tesis Doctoral, Harvard University.
- Johnson G. y Scholes K. (1997) D: “*Dirección Estratégica. Análisis de la estrategia de las Organizaciones*”, 3ª Ed., Prentice Hall: Madrid.
- Lee, J.; Lee, K. y Rho, D. (2002) “*An evolutionary perspective on strategic group emergence: a genetic Algorithm-based model*”, Strategic Management Journal, Vol. 23, pp. 727-746.
- Lewis, P. y Thomas, H. (1990): “*The linkage between strategy, strategic groups, and performance in the U.K. retail grocery industry*”, Strategic Management Journal, Vol. 11, pp. 385-97
- Martínez, M. A. (1993): “*Organización y Estrategia en la Empresa: el Ejemplo del Sector Asegurador en España*”, Tesis Doctoral, Universidad de Alcalá de Henares.
- Más, F.J. (1998): “*Relación rentabilidad-riesgo en el contexto de los grupos estratégicos*”, Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 7, 1, pp. 33-46
- Más, F.J. (1999): “*Dynamic analysis of competition in marketing: strategic groups in Spanish banking*”, International Journal of Bank Marketing, Vol. 17, 5, pp. 233-50.
- Mascarenhas, B. y Aaker, D.(1989): “*Mobility barriers and strategic groups*”, Strategic Management Journal, Vol. 10 (5), pp. 475-485
- McGee, J. y Thomas, H. (1986): “*Strategic Group: Theory, Research and Taxonomy*”, Strategic Management Journal, Vol.7, pp. 141-160
- McNamara, G., Deephouse, D. y Luce, R. (2003): “*Competitive positioning within and cross a Strategic group structure: the performance of core, secondary and solitary firms*”, Strategic Management Journal, Vol. 24, pp. 161-181

Pereira Moliner, J. (2004): “*Análisis Competitivo mediante Grupos Estratégicos: aplicación al Sector Hotelero Alicante*”, Documento de trabajo, Dpto. Organización de Empresas, Universidad de Alicante.

Pinillos Costa, M. y Martín, M. L. (1998): “*Grupos Estratégicos en el Sector Asegurador, 1991-1995: El impacto de la Bancaseguros*”, Centro de Estudios Superiores Sociales y Jurídicos Ramón Carande.

Porac, J., Thomas, H., Wilson, F. Paton, D. y Kanfer, A. (1995): “*Rivalry and the industry model of Scottish knitwear producers*”, Administrative Science Quarterly, Vol. 40, pp. 203-227

Porter, M. E. (1982): “*Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*”. The Free Press: Macmillan Co. Inc.

Porter, M. (1979): “*The structure within industries and companies’ performance*”, Review of Economics and Statistics, Vol. 61 (2), pp.214-27

Punj. G y Stewart D. (1983) “*Cluster Analysis in Marketing Research: Review and Suggestions for Application.*” Journal of Marketing Research, Vol. 20 (May): 134-48

Reger, R., Huff, A.S., (1993): “*Strategic groups: a cognitive perspective*”, Strategic Management Journal, Vol. 14, pp. 103-124

## **Anexo 1. Detalle de las variables estratégicas y de resultado empleadas**

### **A) Variables de alcance (Pinillos y Martín, 1998).**

#### A1. Proporción de vida – no vida,

Esta variable intenta cuantificar la orientación al producto y se mide mediante el ratio entre primas netas no vida y primas netas totales.

#### A2. Índice de diversificación,

Indica el grado en que la entidad diversifica los ramos en los que opera. Se operacionaliza mediante el ratio entre el número de ramos en que opera la entidad y el número máximo de ramos en los que opera una aseguradora para el año 2004 (23 ramos).

#### A3. Ln(primas totales),

Esta variable mide el tamaño de la entidad por medio del logaritmo neperiano de las primas netas totales.

### **B) Variables de Compromiso de recursos (Pinillos y Martín, 1998).**

#### B1. Ratio de Gastos de gestión,

Son el ratio entre gastos de gestión externos e internos y las primas netas totales. Esta variable informa sobre la productividad en el uso de los recursos.

#### B2. Protección vía reaseguro,

Ratio entre reaseguro total entre las primas netas totales. Es un instrumento que emplean las empresas para aumentar su capacidad de aseguramiento (reducción de riesgo).

#### B3. Solvencia,

Es el ratio entre el margen de solvencia de la entidad y el margen de solvencia mínimo exigido. Indica el grado en que la entidad puede cumplir sus obligaciones con los asegurados pero supone capital ocioso.

#### B4. Política de inversiones,

Indica la proporción de inversión financiera sobre la inversión total. Estas decisiones pueden suponer una fuente de ingresos adicionales para las empresas aseguradoras.

#### B5. Rotación del capital propio,

Supone el ratio entre el negocio neto (volumen total de primas más reaseguro aceptado y cedido) y el capital propio de la misma.

### **C) Variables de resultados (Pinillos y Martín, 1998).**

#### C1. Cuota de mercado,

C2. Ratio de pérdidas, medido mediante el ratio entre siniestralidad y volumen total de primas.

#### C3. Cobertura siniestralidad con fondos propios,

C4. Cobertura siniestralidad con fondos propios ampliados (más provisiones),

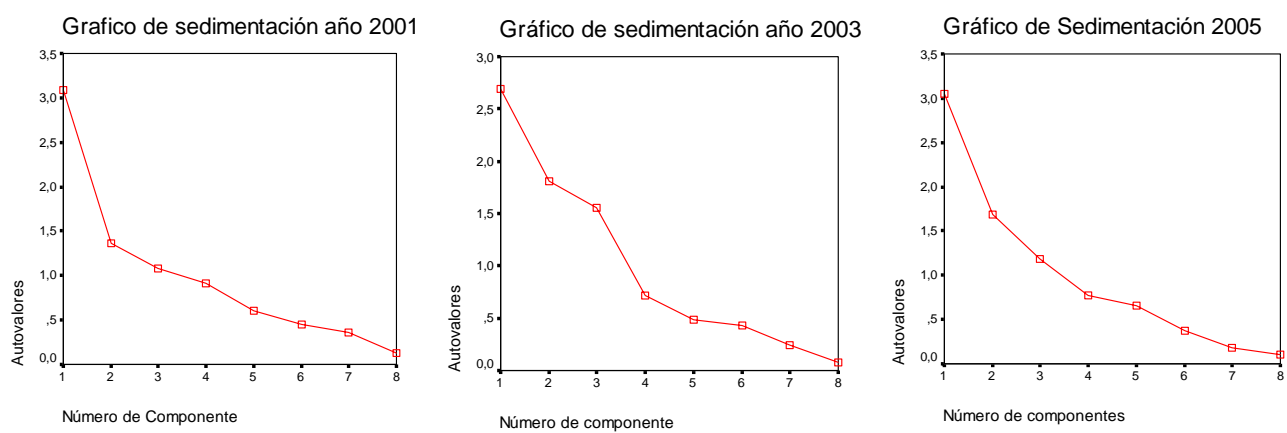
C5. Rendimiento de las inversiones, productos financieros y las inversiones más el efectivo.

C6. Rentabilidad financiera (ROE), beneficio neto entre capitales propio.

C7. Rentabilidad económica (ROA), beneficios antes de intereses e impuestos entre activo total.

## Anexo 2. Análisis factorial componentes principales: Condiciones de idoneidad

Figura 1. Gráfico de Sedimentación: 2001, 2003, 2005



Fuente: Elaboración Propia

# LA EVOLUCION DE LA POBREZA EN HONDURAS: UN ANÁLISIS DEL PERÍODO 1995- 2004

MACIAS RUANO, Mirta

Programa ALBAN

[mirtamaru@hotmail.com](mailto:mirtamaru@hotmail.com)

RODRÍGUEZ PRADO, Beatriz

[bprado@eco.uva.es](mailto:bprado@eco.uva.es)

Departamento de Economía Aplicada  
Universidad de Valladolid

OGANDO CANABAL, Olga

[ogando@eco.uva.es](mailto:ogando@eco.uva.es)

Departamento de Economía Aplicado  
UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

*Área temática:* Economía Internacional y Desarrollo

## Resumen

El presente trabajo estudia de la pobreza en los 18 departamentos de Honduras en el período 1995-2006, utilizando técnicas estadísticas multivariantes, en particular el Análisis de Componentes Principales, análisis que proporciona unos factores (componentes principales) que se caracterizan por ser indicadores (sintéticos) incorrelacionados con una capacidad explicativa similar al conjunto original de variables. La información estadística empleada procede de las “Encuestas permanentes de Hogares, correspondientes a los años 1995, 2001 y 2006” elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística de Honduras.

Los resultados obtenidos indican que las diferencias en términos de pobreza de los distintos departamentos de Honduras están caracterizadas por variables demográficas, económicas y educativas.

*Palabras clave:* pobreza, análisis de componentes principales

## Abstract

This work tries to provide a representation of the poverty in Honduras. For it we used the Principal Component Analysis that puts in evidence the main factors of variability and describes the individuals (poor) by means of those factors. With this optics, an analysis of main component summarizes without any correlation variables with explicative capacity similar of the variable groups original. The statistic information used is to come from National Institute of Statistic for over these years 1995, 2001, and 2006.

The results explain that a difference in poverty trends in the Honduras is characterized for demographics variables, economics and education.

Key word: Poverty, Principal Component Analysis.

## **1 Introducción**

El desarrollo económico se ha identificado, históricamente, como sinónimo de bienestar. Se asumía que entre ambos conceptos existía una relación causal directa, que promoviendo el desarrollo económico estábamos generando mejoras en las condiciones de vida, sin necesidad de consideraciones adicionales. Cada vez se ha ido tomando conciencia de los costes sociales de todo tipo, que pueden implicar un objetivo de desarrollo exclusivamente economicista. A la vez que el desarrollo económico se revela como condición necesaria pero no suficiente, por otro lado se cuestiona el modelo de desarrollo que impera en los países con más recursos, debido a que su generalización al resto del mundo es inviable.

Las anteriores consideraciones, permiten abordar el debate sobre las distintas teorías que intentan explicar **“la pobreza”**. A lo del presente epígrafe trataremos de ofrecer una perspectiva general de los diferentes enfoques teóricos, que son utilizados para determinar los factores explicativos de dicha problemática, sin perder de vista el contexto en que se desarrolla.

Entre los diferentes enfoque conceptuales para definir y medir la pobreza, las, opciones teóricas más utilizadas, son las siguientes: a) el crecimiento pro-pobres del Banco Mundial; b) las teorías neoclásicas del crecimiento entre los que destacan Barro y Sala i-Martín; c) la pobreza humana entendida carencia de capacidades, visión de las Naciones Unidas; la pobreza como exclusión social en el contexto de la Unión Europea.

El enfoque del crecimiento pro-pobre, incorpora dos dimensiones: por un lado se encuentra el concepto de crecimiento pro - pobre (Ravallion 2004, Kawani et. al 2004, OCDE 2006) en el que se plantea que tipo de crecimiento económico favorece a los pobres y por otro, se plantea la relación causa-efecto entre el denominado círculo vicioso de la pobreza y el crecimiento.

En el primero de los casos, tiende a resumir la idea que vincula el impacto del crecimiento económico con la disminución de la pobreza, (PNUD, 1997), representa una superación de anteriores enfoques que no tomaban en consideración dicha relación,



ya que daban por supuesto que el crecimiento económico favorece la disminución de la pobreza.

En esa misma línea de investigación, Perry (2005, p.9-10) destaca que el crecimiento económico puede permitir a un número creciente de personas y familias no solamente acceder a un nivel mínimo de consumo de bienes y servicios, sino estar en condiciones de determinar su propio destino; sin embargo, la historia y los hechos han demostrado que el crecimiento no ha sido suficiente para mejorar las condiciones de vida de los sectores más pobres.

La interrogante que surge en tales circunstancias es ¿qué explica que el crecimiento económico no incida en la reducción de la pobreza?

Las respuestas a esta cuestión, aparecen recogidas en estudios de la OCDE y sobre todo del Banco Mundial (2006). La pobreza por ser un fenómeno de carácter estructural incorpora no sólo los aspectos materiales sino otras dimensiones como socioculturales, políticas, de género, etc. que se consideran estrechamente relacionadas entre sí y que constituyen el denominado círculo vicioso de la pobreza y del cual la pobreza forma parte. Por ello es probable que, que la pobreza tal vez sea la consecuencia que da como resultado que un país muestra un desempeño bajo en cuanto a su crecimiento. Ello explicaría por que un aumento del nivel de ingresos no reduce la pobreza, dado que la misma no sólo es de carácter económico

Este cambio en el enfoque de la pobreza, asume el supuesto conocido de que la relación entre crecimiento y pobreza es estrecha, y plantea la posibilidad de que haya círculos viciosos en los que un crecimiento bajo genera altos niveles de pobreza y estos niveles de pobreza, a su vez, hacen que el crecimiento sea bajo<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup>En el citado informe se señala que la pobreza persistente en América Latina puede, por sí misma, estar entorpeciendo el logro de tasas de crecimiento más altas, que hay círculos viciosos reforzadores que mantienen a las familias, regiones y países en la pobreza e incapacitados para contribuir al crecimiento nacional.

Los círculos viciosos<sup>2</sup> pueden conducir a la formación de “clubes de convergencia” países más ricos y más pobres, regiones o familias que tienden a converger en diferentes niveles de ingreso o de bienestar en el largo plazo. El que se trate de trampas de pobreza de las que no es posible escapar sin intervención, o sencillamente de un alargamiento del tiempo necesario para la transición a estados de ingresos más altos, es una diferencia de importancia secundaria, en especial cuando se consideran las cuestiones de política económica (Banco Mundial, 2006, p.9)

A partir de los anteriores planteamientos se introduce, el concepto de crecimiento pro-pobre, definido como: “el *crecimiento económico (absoluto) que permite que un rápido crecimiento del ingreso medio de los pobres sea ascendente (OCDE, 2005, p.3)*”. Desde una perspectiva relativa, el crecimiento pro-pobres compara los cambios en el ingreso de los pobres con los cambios en los ingresos de toda la población, es decir, pobres y no pobres. Por tanto, el **crecimiento es pro-pobres si los ingresos de la población pobre crecen tan rápido como el de la población en su conjunto.**

**Otro enfoque de la pobreza**, se extiende a la visión de las disparidades económicas territoriales que ha sido sustentada por la teoría general del crecimiento económico. Destaca, el trabajo realizado por Barro y Sala-i-Martin (2004) y Sala-i-Martin (2002), en los que se presenta la realidad de muchos países denominados subdesarrollados y que no pueden hacer frente a la problemática de la pobreza (extrema) por tener escaso capital, bajo nivel de renta per-capita, acelerado crecimiento poblacional y deficientes modelos de producción. Uno de los argumentos, es que la desigualdad en la dotación de capital humano de los individuos es un aspecto fundamental en la determinación del crecimiento y los niveles de renta entre países, y también influye en sus posibilidades vitales de un modo más general, incluyendo los ámbitos no relacionados con la actividad económica.

---

<sup>2</sup>Este enfoque también está presente en los trabajos de Ragnar Nurkse, Hans Singer y Gunnar Myrdal. Este último elaboró una versión más completa de este enfoque que se resume en su principio de causación circular.

El trabajo de Barro y Sala-i- Martín, tiene como hipótesis que el crecimiento depende de las condiciones o niveles iniciales tales como: los ingresos, los cambios tecnológicos y las características particulares de un país, entre las que se incluyen las políticas gubernamentales (derechos de propiedad, políticas de libre mercado), la inversión en capital humano, la desigualdad económica, las decisiones sobre fecundidad, las ventajas de los términos de intercambio y, recientemente, han incorporado otras variables a su modelo como el nivel de democracia<sup>3</sup>, las instituciones públicas, etc. (Barro,1997, p.1).

Con el análisis de estas variables, Barro y Sala i-Martín, intentan medir los factores que contribuyen a una alta tasa de crecimiento del PIB por persona y de ésta forma resumir las características estructurales de una economía, para después, según el nivel de ingreso del país, dar unas perspectivas de crecimiento a medio plazo. Así, el crecimiento futuro dependerá del nivel de ingreso per cápita. Por lo tanto la rapidez a la que el crecimiento reduce la pobreza depende tanto de la distribución inicial del ingreso como de su evolución en el tiempo.

**Una tercera aproximación**, que puede ser considerada complementaria del enfoque anterior, es el estudio de Sach (2005 p.57).Para el citado autor, los orígenes o las causas de las diferencias entre países ricos y pobres se asocian con el crecimiento económico. La clave radica en el origen de por qué las distintas regiones del mundo han crecido a ritmos diferentes en el período de crecimiento.

Los factores que impulsan el fracaso de la prosperidad o el desarrollo en los países pobres, se explican, a partir de una serie de condiciones y parámetros estructurales<sup>4</sup> entre los que destacan: a) el nivel inicial de los ingresos, la acumulación de capital (ahorro); b) el comercio; c) el nivel de tecnología, d) la calidad de las instituciones; d) el capital humano medido por nivel educativo etc. (Sachs, 2005, p.97).

---

<sup>3</sup> En el 10 congreso de Economía de Castilla y León Barro ha puesto de manifiesto que no hay una formula mágica en cuanto a crecimiento económico y con relación a está variable no hay evidencia contundente que explique que mayor democracia va asociada a un mayor nivel de crecimiento, un ejemplo ilustrativo de esta tendencia puede ser el caso de la economía china.

<sup>4</sup> Similares a los planteados por Barro (1997), Sala I Martín (2002) y Barro y Sala i-Martín (2004)

Ilustrando de manera detallada la Tabla 1, cada uno de los factores estructurales que frenan el crecimiento económico en los países pobres, el citado autor, los simplifica en lo siguientes:

**Tabla 1 FACTORES ESTRUCTURALS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO Y LA POBREZA**

|    |   |
|----|---|
| a. | <i>Trampa de la pobreza</i><br>Escasez de recursos( infraestructura, capital humano, capital natural mermado), ingresos de subsistencia, escasa o nula capacidad de ahorro por ende no hay recursos para inversión a futuro   |
| b. | <i>Geografía física.</i><br>En los países pobres la geografía representa un factor adverso por ser entornos áridos o de baja productividad agrícola, aislados del comercio.   |
| c. | <i>Barreras culturales</i><br>Variables culturales y religiosos, en determinadas sociedades constituyen factores de exclusión, un ejemplo, es la no participación de las mujeres en el sistema educativo y, que tiene incidencia en los niveles de fecundidad.  |
| d. | <i>Trampa demográfica</i> <sup>5</sup><br>Las altas tasas de fecundidad, de cinco o más hijos de los cuales, en término medio, dos son niñas, supone, que de mantenerse las actuales tendencias, las poblaciones nacionales se duplican con cada generación. y hay un efecto generacional de pobreza de padres a hijos. |
| e. | <i>Ausencia de innovación tecnológica</i><br>La escasa innovación tecnológica como consecuencia de falta de recursos implica que la tecnología que no se adapta al contexto cuando se importa o se imita y que existe una falta de incentivos para innovar y ser competitivos.  |
| f. | <i>Condiciones sociales</i><br>Países con escasa inversión en capital humano e infraestructura son más propensos a caer en la trampa demográfica que incide sobre los limitados recursos.   |

Fuente: Sach (2005)

Los anteriores enfoque teóricos son cuestionados por el excesivo énfasis en la conexión entre las condiciones iniciales y los medios para el desarrollo, en especial el crecimiento económico, pero insuficiente en los fines del desarrollo. El crecimiento económico no pudo contrarrestar por sí solo el problema, por tener una perspectiva economicista de ser un fin en sí mismo y no un medio para el progreso por lo que en un contexto de crecimiento económico no sostenido difícilmente se puede reducir la pobreza de manera significativa (Salama, 2005, p.9 y Ffrench, 2001, p.37).

Por otro lado, las Naciones Unidas define la pobreza desde una perspectiva más amplia y no monetaria. Esta se interpreta como falta de capacidad y oportunidades en la sociedad. La sustentación teórica es el enfoque de las capacidades de Amartya Sen (2000 p.114), según el cual el nivel de vida de un individuo está determinado por sus

<sup>5</sup>En esta línea de investigación la CEPAL (2004, p.35) considera que el punto de partida para examinar los efectos del crecimiento económico sobre la pobreza está dado por la sucesión de las etapas de transición demográfica.

capacidades y no por su ingreso (renta), ya que este último es un instrumento para obtener dichas capacidades.

Desde esta perspectiva, el desarrollo se considera como un proceso de ampliación de opciones para las personas, aumentando sus funciones y capacidades y el resultado que se obtiene de tales funciones y capacidades. Entre las principales oportunidades que potencian las capacidades de los individuos se encuentran tres esenciales y tener una vida larga y saludable, tener acceso a los conocimientos y recursos necesarios para un nivel de vida aceptable. Otras oportunidades incluyen la libertad política y la garantía de derechos humanos.

Finalmente, otro aspecto de la pobreza es el de la exclusión, visión que corresponde al contexto de la Unión Europea. Tanto pautas socioeconómicas de vinculación de las personas al ámbito laboral y productivo, como las pautas socioculturales de la distribución de los roles de género por ejemplo se han alterado incidiendo sobre la estructura de las desigualdades y el espacio de la articulación de la política.

Al respecto hay un consenso establecido en la literatura europea, existen tres dimensiones que recogen los factores que pueden darse solos o en combinación con otros que pueden desencadenar en exclusión social o áreas de privación sobre los que acaban conformándose las desigualdades sociales.

- ❑ El capital humano comprende la inversión en salud y educación
- ❑ Stocks físicos, constituidos por vivienda, carreteras, que equivale al capital de la sociedad general
- ❑ Stocks culturales, desataca las relaciones sociales (igualdad de los individuos ante la ley).

Además de estos stocks, los individuos necesitan de un flujo de renta para no caer en la miseria. (Martinez, 2003, p.36).

Autores como Subirats, Carmona y Brigué (2005, p11.) identifican una serie de factores que intervienen en la exclusión social y en que medida lo hacen. En concreto, los

componentes que confluyen en el concepto son, estructurales, relacionales, dinámicos, multifactoriales, multidimensionales y politizables. Lo antes expuesto, se pretende reflejar de manera esquematizada en la Tabla 2 los factores macrosociales que dan como resultado la exclusión:

**Tabla 2 LA EXCLUSIÓN SOCIAL: FACTORES Y GRUPOS SOCIALES**

| <b>Factores de exclusión</b>   | <b>Colectivos excluidos</b>  |
|--|--|
| Economía postindustrial e impacto sobre el empleo  | Jóvenes con dificultades intensas de inserción laboral<br>Adultos desempleados de larga duración |
| Inmigraciones hacia Europa<br>Nuevos modelos familiares<br>Nueva estructura demográfica  | Colectivo de inmigrantes<br>Mujeres madres solas<br>Mayor adulto dependiente                     |
| Sistemas de protección social contributivos<br>Sistema Beveridge de protección con coberturas no universales<br>Servicios sociales insuficientes | Sectores fuera del bloque de transferencias/servicios del Estado del Bienestar                   |
| Funcionamiento excluyente de mercados de vivienda con acción pública débil   | Sectores sin acceso a la vivienda<br>Colectivos especialmente segregados                         |

Fuente: Subirats, Carmona y Brugué (2005)

Dadas las anteriores consideraciones, el objetivo de la comunicación consiste en el estudio de la pobreza en los 18 departamentos de Honduras en el período 1995-2006. La metodología elegida en este estudio es la del Análisis Factorial. En concreto, se va utilizar la técnica de Análisis de Componentes Principales, técnica que es empleada para identificar un número reducido de factores (los componentes) que recogen la mayor parte de la información proporcionada por un número elevado de variables explicativas de la pobreza.

Mediante esta técnica se obtienen componentes que están ya incorrelacionadas y que tienen capacidad explicativa similar al conjunto original de variables explicativas y que reproducen y explican las altas correlaciones que existen entre las variables originales explicativas de la pobreza.

La información estadística empleada procede de las “Encuestas permanentes de Hogares, correspondientes a los años 1995, 2001 y 2006” elaboradas por el Instituto Nacional de Estadística de Honduras.

## **2 El contexto de la investigación: Análisis descriptivo de la economía hondureña**

Al analizar cualquier territorial ya sea a nivel de país, departamento<sup>6</sup>, municipio o región hay que incidir en los contextos (socioeconómicos, históricos y políticos) en que se inserta. El Producto Interior Bruto es uno de los baremos para la evaluación de la economía, sobre todo, en el caso de Honduras, debido a que el crecimiento del PIB es una condición para sustentar la estrategia de reducción de la pobreza, pero no es por sí solo suficiente para que la superación alcance niveles significativos.

Las anteriores consideraciones son el punto de partida para el desarrollo del presente apartado donde se presentan datos de la evolución de los principales agregados económicos en “**Honduras**”.

### **2.1 Producto Interno Bruto**

El grado de actividad regional se analiza a través de las tasas de crecimiento de variables como el PIB, PIB per-cápita, estableciendo comparaciones con otras economías para situar a Honduras en el contexto del área Centroamericana.

De acuerdo con los datos que se presentan en el Cuadro 1, Honduras, presenta para el período de referencia (1995-2006) valores superiores a la media de América Latina en cuanto a la tasa de crecimiento del PIB. En comparación con los datos de la región a partir del año 2001 se sitúa levemente por encima de la media.

Una segunda magnitud de la economía hondureña, es su PIB per cápita, que presenta de manera general tasas de crecimiento muy reducido en el período 1995-2001 (0,7 y 0,1 respectivamente) y una tasa moderada en el 2006 de 3,2. Dichos valores al compararse con la media de América Latina son ligeramente superiores para los años 1995 y 2001 y próximos a la media en el 2006. Para el quinquenio 2001-2006, la tasa del PIB per-cápita hondureño es superior a la media del área Centroamericana.

---

<sup>6</sup>Su equivalente territorial corresponde a una Comunidad Autónoma.

**Cuadro 1 EVOLUCIÓN DE LA TASA DE CRECIMIENTO DEL PIB Y PIB PER CAPITA 1995-2006**

|                 | 1995       |                | 2001       |                | 2006       |                |
|-----------------|------------|----------------|------------|----------------|------------|----------------|
|                 | PIB        | PIB Per capita | PIB        | PIB Per capita | PIB        | PIB Per capita |
| América Latina  | 1,1        | -0,6           | 0,4        | -1,2           | 5,3        | 3,8            |
| Centroamérica   | 4,6        | 2,5            | 1,7        | -0,3           | 5,3        | 2,8            |
| <b>Honduras</b> | <b>3,7</b> | <b>0,7</b>     | <b>2,7</b> | <b>0,1</b>     | <b>6,0</b> | <b>3,2</b>     |

Fuente: BCH y CEPAL 1995-2006

Teóricamente una economía eficaz requiere un buen funcionamiento de ciertas variables, entre las que inciden los componentes del PIB. Dentro de los estudios realizados en orden a establecer de un modo riguroso las fuentes del crecimiento económico, destacan los de Degregorio y Lee (1999) que plantean que una fuerte contribución de la formación de capital a la tasa de crecimiento de los países, vía mejora de la capacidad instalada disponible para producir, aumentará el PIB de la economía.

En el caso hondureño, en comparación a Centroamérica y América Latina, es evidente la contracción, cada vez mayor, de la inversión en la formación de capital fijo, lo cual no dinamiza la demanda. Esta última depende cada vez más del consumo interno que crece a una tasa mayor que el PIB y las exportaciones. En consecuencia, el ahorro del país es nulo o inexistente en tales condiciones.

**Cuadro 2 EVOLUCIÓN DE LOS COMPONENTES DEL PIB 1995-2005**

|              | 95-98 |      |             | 99-03 |      |             | 2004-5 |      |             |
|--------------|-------|------|-------------|-------|------|-------------|--------|------|-------------|
|              | CA    | AL   | HN          | CA    | AL   | HN          | CA     | AL   | HN          |
| FBC          | 9,2   | 4,9  | <b>10,2</b> | -0,1  | -1,5 | <b>-4,7</b> | 3,9    | 10   | <b>-8,3</b> |
| GCT          | 5,1   | 2,7  | <b>3,4</b>  | 3,5   | 2,7  | <b>5,2</b>  | 4,3    | 4,8  | <b>7,8</b>  |
| Exportación  | 7,5   | 10,4 | <b>-0,3</b> | 2     | 4,5  | <b>5,1</b>  | 7,1    | 9,9  | <b>5,8</b>  |
| Importación. | 9,6   | 10,3 | <b>3,1</b>  | 1,9   | 1    | <b>4,3</b>  | 6,9    | 13,5 | <b>8,9</b>  |

Fuente: CEPAL 2006

## 2.2 Evolución de la inflación y el Tipo de Cambio

La inflación medida por la variación en el Índice de Precios al Consumidor (IPC), en general, en el Cuadro 3, muestra que en el año 2006 la tasa inflacionaria observada en Honduras es próxima a la media de América Latina y menor en un 1,4% la de la región Centroamericana.



En la reducción favorable de la tasa de inflación, influyó la apreciación de la moneda nacional (lempiras), con respecto al dólar estadounidense que permitió que los bienes importados se abarataran con respecto a los productos de origen nacional y redujo el efecto alza de los precios internacionales de los productos básicos.

**Cuadro 3 EVOLUCIÓN DE LA INFLACIÓN Y EL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO<sup>7</sup>**  
(2000=100)

|                | Inflación |      | Tipo de cambio (\$) |       |
|----------------|-----------|------|---------------------|-------|
|                | 2002      | 2006 | 2002                | 2006  |
| América Latina | 6,0       | 4,8  | 108,4               | 111,3 |
| Centroamérica  | 8,1       | 7,0  | 97,6                | 98,9  |
| Honduras       | 10,1      | 5,3  | 96,9                | 99,1  |

Fuente: CEPAL 2006

## 2.3 Mercado Laboral

En un contexto como el de Honduras de cara a la reducción de la pobreza, no sólo es necesario un crecimiento económico sostenido en un marco de inflación decreciente, sino que también es preciso un aumento en los niveles de empleo.

La información del Cuadro 4, resume, la evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo. Una primera lectura que se extrae, es que la demanda laboral en Honduras se desacelera, lo cual se refleja en la contracción de la tasa de ocupación para el año 2005 en 1,1%. En segundo lugar, el mercado laboral hondureño en comparación al área Centroamericana y de América Latina, presente tasas de ocupación por debajo del promedio para el período analizado.

Respecto a la tasa de desempleo, se mantiene alrededor del 6%, tasas significativamente inferior a la media Centroamericana y de América Latina.

En el año 2005, el salario promedio real en Honduras alcanza una tasa de crecimiento considerable cercana a la media de América Latina y 5% superior al promedio del área Centroamericana.

<sup>7</sup>El índice de tipo de cambio real efectivo se calcula ponderando los índices de tipo de cambio real bilateral de cada socio comercial por la participación del comercio (exportaciones + importaciones) con ese socio en el total de comercio del país. La moneda se deprecia en términos reales efectivos cuando este índice aumenta y se deprecia cuando disminuye.

**Cuadro 4 EVOLUCIÓN DE INDICADORES DEL MERCADO LABORAL**

|                        | 2002 |      |             | 2005 |      |             |
|------------------------|------|------|-------------|------|------|-------------|
|                        | AL   | C. A | HN          | AL   | C. A | HN          |
| Tasa Ocupación         | 52,9 | 50,3 | <b>49,7</b> | 53,5 | 61,7 | <b>48,6</b> |
| Desempleo              | 10,7 | 7,2  | <b>6,1</b>  | 9,1  | 13,8 | <b>6,5</b>  |
| Salarios <sup>/a</sup> | 0,0  | 0,8  | <b>2,1</b>  | 5,5  | 0,8  | <b>5,8</b>  |

Fuente: CEPAL 2006

Nota<sup>/a</sup>: Corresponde a tasa de crecimiento anual

## 2.4 Crecimiento económico y Pobreza

Estudios de la CEPAL (2000, p.5) sugieren una relación entre la evolución macroeconómica y los determinantes claves de la pobreza y enfatizan la incidencia en ésta del crecimiento económico, la evolución del empleo, la inflación y los salarios (reales) variables que han sido objeto de análisis en líneas precedentes.

En éste epígrafe, se expone de forma descriptiva la relación entre crecimiento económico y pobreza a partir de los datos que resume el Cuadro 5. Un primer escenario que se deduce, dada la tasa promedio de crecimiento poblacional de 2,5 de Honduras (CEPAL 2005) y un crecimiento económico de entre 2,6 y 4,1% anual, el margen de contribución del crecimiento económico en la reducción de la pobreza es escaso y consecuentemente la pobreza aumenta o se mantiene tal como se identifica en el período 2001-2005.

Un segundo escenario, indica que dada la actual tasa de crecimiento poblacional, una reducción de la tasa de pobreza supone un crecimiento de la economía a una tasa de 6% anual, la diferencia entre la tasa de crecimiento del PIB y la de la pobreza es de 3,5% y es igual al valor en que se reduce la pobreza entre 2006-2005.

Adicionalmente, se observa que la tendencia de la pobreza rural es a disminuir, entre 2001 y 2005, se ha reducido en 4,7% a un ritmo de aproximadamente 1% por año. Contrariamente, la pobreza urbana tiene una trayectoria inestable y su tasa se ha reducido en 2,7% en el período de referencia.

**Cuadro 5 EVOLUCIÓN DEL CRECIMIENTO Y LA POBREZA EN HONDURAS 2001-2005**

| Año  | Tasa de crecimiento PIB | T Pobreza |        |       | Tasa crecimiento Población 2000-5 |
|------|-------------------------|-----------|--------|-------|-----------------------------------|
|      |                         | Total     | Urbano | Rural |                                   |
| 2001 | 2,6                     | 64,5      | 57,7   | 73,8  | 2,5                               |
| 2003 | 3,5                     | 65,1      | 57,2   | 72,5  |                                   |
| 2005 | 4,1                     | 65,3      | 60,3   | 71,5  |                                   |
| 2006 | 6,0                     | 61,8      | 54,9   | 69,1  |                                   |

Fuente: Cálculos propios con base en datos INE 2000-06, CEPAL 2005-06

Nota<sup>a</sup>: Cálculo en dólares usando el tipo de cambio de referencia a diciembre de cada año.

### **3 La pobreza en la economía hondureña: una aproximación a través del Análisis de Componentes Principales para los departamentos de Honduras**

El objetivo fundamental del ACP es transformar un conjunto de variables cuantitativas a las que llamaremos variables originales, que la literatura económica identifica como explicativas de la pobreza, caracterizadas por compartir información común entre si, (correlacionadas), en un conjunto mucho mas reducido de variables denominadas Componentes Principales. Estas últimas, están incorrelacionadas y extraen la máxima información del conjunto original de variables.

Esta técnica de análisis tiene un carácter puramente exploratorio y descriptivo, aunque en muchas ocasiones se presente como un caso particular de otra técnica de análisis multivariante conocida como Análisis Factorial (AF), la cual tiene un claro carácter inferencial y por tanto, presume un modelo estadístico formal de generación de datos.

La diferencia entre ambas técnicas, es que en el Análisis Factorial se trata de explicar la varianza común de las variables originales, a través de un modelo lineal que relaciona aquellas variables originales y unas nuevas variables subyacentes, no observables, llamadas factores comunes, mientras que en el Análisis de Componentes Principales, las componentes se construyen para explicar la varianza total.

Las bondades de la técnica utilizada, se resumen en las siguientes características:

- Permite transformar variables originales altamente correlacionadas, en un nuevo conjunto de variables incorrelacionadas, las componentes, que resumen, la información de las primeras y facilitan la interpretación de los datos
- Resume en una menor dimensión las observaciones dadas en un espacio de dimensión mayor.

- Se genera nueva información no incorrelacionada, a partir de la transformación de variables originales.
- Simplifica las relaciones existentes entre las variables explicativas observables.

Previo a la realización del ACP, es necesario comprobar la idoneidad de dichos análisis, es decir, se debe valorar si efectivamente las variables originales comparten información y si presentan un patrón de correlación común. Si no fuera así, no tendría sentido hablar de factores comunes ni de componentes principales.

En nuestro análisis ACP, hemos examinado la matriz de correlaciones,  $R$ , entre las variables y comprobado que hay correlación entre las mismas. No obstante, el paquete estadístico SPSS proporciona otras medidas para valorar la idoneidad del análisis, que también han sido utilizadas, tal como se comentará posteriormente.

La medida de adecuación muestral global e Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y el resultado del test de esfericidad de Barlett que permiten concluir la adecuación de este tipo de técnica en todos los años utilizados.

La información estadística empleada procede principalmente de la Encuesta de Hogares del Instituto Nacional de Estadística correspondientes a los años 1995, 2001 y 2006. Inicialmente se ha recogido información de aproximadamente 50 variables<sup>8</sup> y de acuerdo con los resultados de idoneidad se fueron depurando algunas de ellas que no estaban correlacionados las demás<sup>9</sup>. Finalmente, han sido seleccionadas 16 variables explicativas cuya descripción se recoge a continuación.

Las variables finalmente utilizadas en el análisis de componentes principales, después de depurar el fichero inicial como ya se indicó, son las que se recogen a continuación:

---

<sup>8</sup>Entre las variables utilizadas, hay tanto variables demográficas como inmigración, jefatura del hogar, carga de dependencia, composición del hogar y estructura de edad. Económicas como puede ser los ingresos por salarios, otras fuentes de ingreso y el total de personas con empleo, geográficas, materiales predominantes en las viviendas y los principales servicios. También se incluyen variables relativas al desarrollo humano, el logro en salud, educación, acceso a agua potable, PIB per-cápita.

<sup>9</sup> El criterio estadístico utilizado se ha basado en la medida de adecuación muestral de cada variable, excluyendo aquéllas con un valor menor a 0,5%.

**Tabla 3 VARIABLES UTILIZADA PARA EL ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES**

|    |          |  |      |
|----|----------|--|------|
| 1  | SINAGUA  | Sin acceso a agua potable (hogares))   | PNUD |
| 2  | EVIDA    | Esperanza de vida                      | PNUD |
| 3  | LEDUCA   | Logro en educación                     | PNUD |
| 4  | TD       | Tasa de desnutrición                   | PNUD |
| 5  | HROCP    | Jornada laboral                        | INE  |
| 6  | LSALUD   | Logro salud                            | PNUD |
| 7  | CATEGORA | Categoría ocupacional <sup>10</sup>    | INE  |
| 8  | OTROTRAB | Segundo empleo                         | INE  |
| 9  | PARED    | Material de las paredes                | INE  |
| 10 | PISO     | Material del piso                      | INE  |
| 11 | YCMOSHG  | Ingreso monetario (2 ocupación)        | INE  |
| 12 | YTRB     | Ingreso (1a ocupación)                 | INE  |
| 13 | PIB      | PIB per- cápita                        | PNUD |
| 14 | ACTIVOS  | Total de personas con empleo por hogar | INE  |
| 15 | HACINA   | Hacinamiento                           | INE  |
| 16 | CGADEM   | Dependencia demográfica                | INE  |

Fuente: INE 1995, 2001-06, PNUD, 2003-2006

Las 16 variables descritas en la Tabla 3 son determinantes de la pobreza. Dado el carácter multidimensional de este fenómeno, todas ellas cuentan con una base teórica. Al respecto, el enfoque de las Naciones Unidas (1997) de la pobreza, como carencia de opciones y oportunidades, otorga prioridad a variables tales como: el acceso a agua potable de calidad, la esperanza de vida que refleja la proporción de la población que vive en condiciones inadecuadas y la existencia de deficiencias en el sistema sanitario.

A ellas se añade el logro en educación que mide años de escolarización, y representa el stock de capital humano de que dispone cada sociedad. El nivel de vida digno, lo medimos a través del PIB per-cápita y resume los demás componentes del desarrollo humano que no se reflejan en la esperanza de vida y la educación.

Otro aspecto considerado es el logro en salud, a partir del porcentaje de población con acceso al sistema de salud y por último, la desnutrición infantil que recoge el déficit en talla y peso de niños y niñas menores de cinco años.

Respecto a las variables referentes al mercado laboral, diversos estudios señalan los efectos negativos de la precariedad laboral, sobre todo en los niveles de ingreso y en las condiciones de pobreza (OIT 2001, Subirats 2005) En este sentido, se asocia la

---

<sup>10</sup> Categoría ocupacional hace referencia a la condición laboral en cuanto a ser asalariado, trabajador por cuenta propia (autónomo), trabajador familiar no remunerado, cooperativista etc.

precariedad laboral, con empleos a tiempo parcial, estacionales y de baja remuneración. Por lo tanto, los hogares cuya principal fuente de ingreso proviene de su salario y están en condiciones de subempleo son más vulnerables a ser pobres. Las variables que intentan resumir las condiciones laborales y la retribución de la fuerza de trabajo se sintetizan en la jornada laboral, si es parcial o a tiempo completo, una segunda ocupación, los ingresos de la primera y segunda ocupación, la categoría ocupacional, esto es si es asalariado, trabajador por cuenta propia o familiar no remunerado y el total de miembros del hogar que tienen un empleo.

Por otra parte, la Comisión Económica para América Latina, en diferentes estudios elaborados en el 2001 ha identificado una serie de carencias, entre las que encuentra las condiciones de la vivienda y el grado de hacinamiento del hogar. Lógicamente, tales carencias no están solo referidas a las condiciones de habitabilidad de los hogares, sino también a los servicios básicos, la educación y los medios para alcanzar una vida digna.

Finalmente, respecto a las variables demográficas, la literatura señala la importancia de los efectos inerciales que altas tasas de fecundidad en el pasado tienen sobre el tamaño o composición presente de los hogares y sobre la carga de dependencia demográfica,<sup>11</sup> asociando estos patrones a los hogares pobres (Sachs 2005, CEPAL 2000)

Una vez aceptada la idoneidad del análisis<sup>12</sup> y de las variables seleccionadas, el siguiente paso consiste en la obtención de las Componentes Principales, es decir, aquellas variables no observables e incorrelacionadas que explican la máxima variabilidad de las variables originales.

Antes de pasar a comentar los resultados, podemos adelantar que en general se obtienen cuatros componentes<sup>13</sup> los cuales explican aproximadamente el 81% de la varianza total en los años analizados.

---

<sup>11</sup> Es el cociente entre el total de personas en edad dependiente (menores de 15 y mayores de 64 años) y el total de la población económicamente activa.

<sup>12</sup> Viene de la página 14

<sup>13</sup> La obtención de estas componentes, de una manera muy simple e intuitiva es la siguiente: la primera componente se obtiene de forma que explique o recoja la mayor parte de la variabilidad de los datos. La

A continuación presentamos la descripción de los componentes obtenidos, de las saturaciones o cargas factoriales que indican la correlación existente entre variables originales y las componentes en cada uno de los años, a partir del año 1995.

### **F1 FACTOR MERCADO LABORAL**

Tal como se puede apreciar en el Cuadro 6, el primer factor (F1) recoge la información Mercado laboral y extrae aproximadamente el 33,7% de la varianza. y comprende la información referida a la precariedad laboral y el total de personas que están empleadas por hogares.

Presenta elevadas correlaciones de signo positivo con las variables que miden la precariedad laboral, como es el caso tener una segunda ocupación, el tipo de empleo si es a tiempo completo o parcial, el total de personas por hogar que tienen un empleo, la categoría ocupacional y en menor medida con la estructura poblacional.

### **F2 FACTOR DESARROLLO HUMANO**

Explica el 23,5% de la variabilidad y recoge la información proporcionada por las variables relativas a la calidad de vida y formación del capital humano. Todas ellas presentan correlaciones positivas con ese factor, por tanto, opone a los departamentos con mayor PIB per-cápita, logro en educación y salud a las de menor desarrollo humano.

### **F3 FACTOR INGRESO DEL HOGAR**

El tercer factor explica aproximadamente el 12,2% de la variabilidad y resume la información referente a los ingresos laborales. Esta componente mide las distintas fuentes de ingresos provenientes del mercado laboral, indica la baja remuneración laboral y enfrenta a aquellos departamentos de mayor ingreso con los de menor ingresos.

---

segunda es aquella que, estando incorrelacionada con la primera, recoja la máxima variabilidad de los datos no explicados por la primera componente y así sucesivamente.

#### F4 FACTOR CONDICIONES DE HABITABILIDAD

Este cuarto factor, explica el 10,8% de la variabilidad, resume las condiciones de la infraestructura de las viviendas (paredes, piso y piezas destinadas a dormitorio por persona) Presenta correlaciones altas y positivas, por tanto, contrapone los departamentos que presentan menos déficit con aquellos que tienen más carencias en sus condiciones de habitabilidad.

Por último, hay que señalar que todas las variables están bien representadas por los factores como indican las comunales después de la extracción (superiores a 0,8 en todos los casos) La matriz de correlaciones reproducidas y los residuos indican, junto con el porcentaje de varianza explicado que el análisis es muy satisfactorio.

**Cuadro 6 RESULTADOS DE ACP 1995**

| Matriz de saturaciones          |        |        |        |        | Comunalidades                   |            | Matriz de varianza |                       |                   |              |  |                  |              |
|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------------------------------|------------|--------------------|-----------------------|-------------------|--------------|--|------------------|--------------|
|                                 |        |        |        |        |                                 |            | Compo-<br>nentes   | Autovalores iniciales |                   |              | Suma de las saturaciones<br>al cuadrado de la rotación |                  |              |
| categoria<br>ocupacional        | 1      | 2      | 3      | 4      |                                 | Extracción |                    | Total                 | % de<br>varian.za | %<br>acumul. | Total  | % de<br>varianza | %<br>acumul. |
| segundo<br>empleo               | 0,945  | -0,091 | -0,094 | 0,036  | Estructura<br>poblacional       | 0,211      | 1                  | 4,047                 | 33,726            | 33,726       | 3,328  | 27,731           | 27,731       |
| Jornada<br>laboral              | 0,879  | -0,058 | 0,346  | 0,022  | Ingreso (1<br>empleo)           | 0,891      | 2                  | 2,825                 | 23,541            | 57,266       | 2,625  | 21,871           | 49,602       |
| Total<br>personas con<br>empleo | 0,838  | -0,065 | 0,378  | 0,028  | Ingreso (2<br>empleo)           | 0,907      | 3                  | 1,467                 | 12,222            | 69,489       | 1,966  | 16,380           | 65,983       |
| Estructura<br>poblacional       | 0,808  | -0,066 | 0,147  | 0,070  | Total<br>personas<br>con empleo | 0,684      | 4                  | 1,307                 | 10,890            | 80,379       | 1,728  | 14,396           | 80,379       |
| PIB per-<br>cápita              | 0,410  | 0,090  | 0,099  | -0,159 | categoria<br>ocupaciona<br>l    | 0,911      | 5                  | 0,851                 | 7,094             | 87,472       |  |                  |              |
| Logro<br>educación              | -0,067 | 0,948  | -0,019 | -0,064 | Jornada<br>laboral              | 0,850      | 6                  | 0,409                 | 3,405             | 90,877       |  |                  |              |
| Esperanza<br>de vida            | -0,050 | 0,932  | -0,001 | -0,090 | segundo<br>empleo               | 0,896      | 7                  | 0,307                 | 2,561             | 93,439       |  |                  |              |
| Ingreso (1<br>empleo)           | 0,014  | 0,890  | 0,006  | -0,158 | Material<br>techo               | 0,845      | 8                  | 0,253                 | 2,111             | 95,549       |  |                  |              |
| Ingreso ( 2<br>empleo)          | 0,178  | 0,006  | 0,925  | -0,054 | Material<br>piso                | 0,846      | 9                  | 0,211                 | 1,755             | 97,304       |  |                  |              |
| Material<br>pared               | 0,316  | -0,012 | 0,898  | 0,024  | PIB per-<br>cápita              | 0,907      | 10                 | 0,141                 | 1,176             | 98,480       |  |                  |              |
| Material<br>piso                | -0,019 | -0,088 | -0,008 | 0,915  | Esperanza<br>de vida            | 0,818      | 11                 | 0,126                 | 1,046             | 99,526       |  |                  |              |
|                                 |        |        |        |        | Logro en<br>educación           | 0,879      | 12                 | 0,057                 | 0,474             | 100,000      |  |                  |              |

**En el año 2001,** la información sintetizada en cada una de sus componentes incluida la varianza se presenta a continuación:

#### F1 FACTOR INGRESOS Y CONDICIONES DE HABITABILIDAD



Este factor, explica aproximadamente el 38,1% de la varianza y resume variables que describen las condiciones de la infraestructura de la vivienda, el número de miembros que componen el hogar, el grado de hacinamiento, la categoría ocupacional, el total de fuerza laboral con empleo y el ingreso asalariado.

## **F2 FACTOR DESARROLLO HUMANO**

Este segundo factor que recoge aproximadamente el 31,8% de la varianza y sintetiza la información de las variables relativas a las condiciones y formación del capital humano. Presenta una correlación positiva con la esperanza de vida, logro en salud y educación y el PIB per cápita y una correlación negativa con la tasa de desnutrición infantil. Contrapone, por tanto, los departamentos que han experimentado un mayor avance en el desarrollo humano, con las que tienen menores indicadores de desarrollo, por ello presentan mayores tasas de desnutrición infantil.

## **F3 FACTOR DEMOGRAFICO**

El tercer factor, sintetiza información de corte demográfico y explica 11,6% de la variabilidad.

Es un factor que mide la dinámica poblacional, a través de variables como la estructura de edad, en este caso, hogares con población joven (menores de 15 años) y la dependencia demográfica, que corresponde al total de personas en edades dependientes por cada persona considerada población económicamente activa.

Las variables están altamente correlacionadas y de manera positiva, por lo que se contrapone aquéllos departamentos que tienen una estructura poblacional más joven y con mayor carga de dependencia con aquellos de estructura poblacional más adulta y menor carga de dependencia.

Hay que destacar que todas las variables están bien representadas por los factores como indican sus comunalidades después de la extracción tal y como se recoge en el Cuadro 7 de resultados.

**Cuadro 7 RESULTADOS ACP 2001**

| Matriz de saturaciones    |        |        |        | Comunalidades             |            | Componentes | Autovalores iniciales |               |           | Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación |               |           |
|---------------------------|--------|--------|--------|---------------------------|------------|-------------|-----------------------|---------------|-----------|---|---------------|-----------|
|                           | 1      | 2      | 3      |                           | Extracción |             | Total                 | % de varianza | % acumul. | Total   | % de varianza | % acumul. |
| Total personas con empleo | 0,903  | -0,025 | -0,038 | ingreso (1 ocupación)     | 0,576      | 1           | 5,336                 | 38,113        | 38,113    | 4,987   | 35,624        | 35,624    |
| Hacinamiento              | 0,883  | -0,038 | -0,039 | Total personas con empleo | 0,817      | 2           | 4,454                 | 31,811        | 69,925    | 4,441   | 31,723        | 67,347    |
| Categoría                 | 0,876  | -0,040 | -0,027 | categoría                 | 0,770      | 3           | 1,627                 | 11,623        | 81,548    | 1,988   | 14,202        | 81,548    |
| Composición hogar         | 0,843  | 0,006  | -0,231 | hacinamiento              | 0,782      | 4           | 0,878                 | 6,273         | 87,821    |   |               |           |
| material piso             | 0,814  | -0,037 | -0,271 | Esperanza de vida         | 0,915      | 5           | 0,486                 | 3,470         | 91,291    |   |               |           |
| material pared            | 0,774  | -0,031 | -0,253 | Logro educación           | 0,913      | 6           | 0,467                 | 3,333         | 94,624    |   |               |           |
| ingreso (1 ocupación)     | 0,756  | 0,068  | 0,003  | Tasa desnutrición         | 0,853      | 7           | 0,260                 | 1,861         | 96,485    |   |               |           |
| Esperanza vida            | -0,016 | 0,956  | -0,033 | Logro salud               | 0,851      | 8           | 0,181                 | 1,296         | 97,781    |   |               |           |
| Logro educación           | -0,016 | 0,955  | -0,029 | material pared            | 0,665      | 9           | 0,092                 | 0,660         | 98,441    |   |               |           |
| PIB per cápita            | -0,017 | 0,947  | -0,035 | material piso             | 0,737      | 10          | 0,077                 | 0,551         | 98,991    |   |               |           |
| Tasa desnutrición         | 0,009  | -0,923 | 0,015  | composición hogar         | 0,765      | 11          | 0,073                 | 0,519         | 99,511    |   |               |           |
| Logro salud               | -0,009 | 0,923  | -0,015 | PIB Per-cápita            | 0,898      | 12          | 0,059                 | 0,418         | 99,929    |   |               |           |
| Dependencia demográfica   | -0,164 | -0,048 | 0,947  | total menores de 15 años  | 0,948      | 13          | 0,010                 | 0,068         | 99,997    |   |               |           |
| total menores de 15 años  | -0,230 | -0,050 | 0,945  | dependencia demográfica   | 0,927      | 14          | 0,000                 | 0,003         | 100,000   |   |               |           |

**Para el año 2006**, se presenta a continuación la descripción de la información recogida por cada una de las cuatro componentes:

## **F1 FACTOR DESARROLLO HUMANO**

Este primer factor explica el 27,4% de la varianza y sintetiza las variables relativas a las condiciones y formación del capital humano. Presenta correlaciones positivas con las variables logro en educación y logro en salud y correlación negativa con la falta de acceso a agua de calidad y la tasa de desnutrición infantil. Por tanto, contrapone a aquéllos departamentos que tienen mejores índices en educación y salud con aquellos con menor tasa de formación de capital humano y altos porcentajes de población sin acceso a agua y alta desnutrición infantil.

## **F2 FACTOR MERCADO LABORAL**

Este segundo factor explica el 24,9% de la variabilidad y comprende información referida a la precariedad laboral y el total de personas que están empleadas por hogares.

Se observa una correlación alta y positiva con todas las variables, por tanto, opone a aquellos departamentos con mayor precariedad laboral con aquellos tienen mejores condiciones en el mercado laboral.

### F3 FACTOR CONDICIONES DE HABITABILIDAD

El tercer factor resume la información de las condiciones de la infraestructura de las viviendas, como es el caso de los materiales de paredes y pisos y expresa el 9,9% de la varianza. Las variables están altamente correlacionadas y de manera positiva.

### F4. FACTOR INGRESO

El cuarto factor, sintetiza la información de los ingresos procedentes del mercado laboral, ambas variables tienen una alta correlación positiva. Por tanto, contrapone a aquellos hogares que tienen mayores ingresos con los de menores ingresos.

Al igual que en análisis previos, los valores de las comunalidades señalan que las variables han sido recogidas por los factores. La matriz de correlaciones reproducidas y residuos indican, junto con el porcentaje de varianza explicado, que el análisis es muy satisfactorio.

**Cuadro 8 RESULTADOS ACP 2006**

| Matriz de Saturaciones    |        |        |        |        | Comunalidades             |            | Compo-<br>nente | Autovalores iniciales |                  |                | Suma de las saturaciones al<br>cuadrado de la rotación |                  |                |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|---------------------------|------------|-----------------|-----------------------|------------------|----------------|--|------------------|----------------|
|                           | 1      | 2      | 3      | 4      |                           | Extracción |                 | Total                 | % de<br>varianza | %<br>acumulado | Total  | % de<br>varianza | %<br>acumulado |
| Logro educación           | 0,878  | 0,010  | -0,199 | 0,013  | Sin acceso a agua         | 0,721      | 1               | 3,564                 | 27,415           | 27,415         | 3,285  | 25,269           | 25,269         |
| Sin acceso a agua         | -0,849 | 0,005  | 0,002  | 0,007  | Esperanza de vida         | 0,629      | 2               | 3,245                 | 24,964           | 52,380         | 3,275  | 25,193           | 50,462         |
| Tasa desnutrición         | -0,806 | -0,002 | 0,057  | -0,002 | Logro educación           | 0,810      | 3               | 1,298                 | 9,983            | 62,362         | 1,535  | 11,811           | 62,273         |
| Esperanza de vida         | 0,752  | 0,014  | -0,250 | 0,018  | Tasa desnutrición         | 0,652      | 4               | 1,023                 | 7,869            | 70,232         | 1,035  | 7,959            | 70,232         |
| PIB per cápita            | 0,711  | 0,011  | -0,015 | -0,006 | jornada laboral           | 0,799      | 5               | 0,968                 | 7,449            | 77,680         |  |                  |                |
| Total personas con empleo | 0,029  | 0,963  | -0,021 | 0,040  | categoría ocupacional     | 0,659      | 6               | 0,815                 | 6,266            | 83,947         |  |                  |                |
| segundo empleo            | 0,061  | 0,960  | -0,043 | 0,009  | segundo empleo            | 0,927      | 7               | 0,594                 | 4,570            | 88,517         |  |                  |                |
| Jornada laboral           | 0,077  | 0,888  | -0,060 | 0,036  | material pared            | 0,719      | 8               | 0,476                 | 3,663            | 92,180         |  |                  |                |
| categoría ocupacional     | -0,126 | 0,797  | 0,084  | 0,020  | material piso             | 0,746      | 9               | 0,449                 | 3,457            | 95,637         |  |                  |                |
| material piso             | -0,188 | -0,019 | 0,842  | -0,023 | Total personas con empleo | 0,930      | 10              | 0,237                 | 1,826            | 97,463         |  |                  |                |

|                       |        |        |        |       |                       |       |    |       |       |         |  |  |  |
|-----------------------|--------|--------|--------|-------|-----------------------|-------|----|-------|-------|---------|--|--|--|
| material pared        | -0,109 | -0,003 | 0,841  | 0,001 | Ingreso (2 ocupación) | 0,526 | 11 | 0,163 | 1,254 | 98,717  |  |  |  |
| Ingreso (2 ocupación) | -0,001 | 0,025  | -0,018 | 0,724 | Ingreso (1 ocupación) | 0,507 | 12 | 0,104 | 0,801 | 99,519  |  |  |  |
| Ingreso (1 ocupación) | 0,009  | 0,035  | 0,001  | 0,711 | PIB per-cápita        | 0,506 | 13 | 0,063 | 0,481 | 100,000 |  |  |  |

## 4 CONCLUSIONES

En este marco, de la investigación realizada se deducen, entre otras las siguientes conclusiones:

- De manera general los resultados nos indican que la pobreza en Honduras no está caracterizada únicamente por factores de tipo económicos sino que cobran relevancia otros relacionados con la formación de capital humano, la cualificación, las características demográficas, el mercado de trabajo, las condiciones de habitabilidad de los hogares.
- Estos resultados son coherentes con las explicaciones de la pobreza realizadas por los enfoques teóricos más utilizados como es el del desarrollo humano, las Necesidades Básicas Insatisfechas y Pobreza de ingresos. En tal sentido, sugiere que en el análisis de la pobreza deben incorporarse diferentes alternativas conceptuales y de medición que permiten una mejor comprensión del problema.
- El análisis de componentes principales aplicado, obtiene para el año 1995-2006 cuatro componentes y para el año 2001 un total tres componentes incorrelacionadas que recogen, cada uno de ellos, variables homogéneas.
- En todos los casos el factor Desarrollo Humano es muy relevante como determinante de pobreza, así como las condiciones de habitabilidad, es decir, la calidad de la infraestructura básica de las viviendas.
- Finalmente los ingresos de los hogares inciden en las condiciones de vida de la población en todos los años analizados.

## 5 BIBLIOGRAFIA

Banco Central de Honduras (1990-2006) *Memoria Anual*. Tegucigalpa. D.C.

Banco Mundial (2006): *Reducción de la pobreza y crecimiento: Círculos virtuosos y círculos viciosos*. Banco Mundial. Washington D.C.

Barro, R.J. (1997): *Determinants of Economics Growths: A cross-Country Empirical Study*. Massachusset Institute of Technology. Cambridge.

Barro, R.J. y Sala-i-Martin (2004): *Economic Growth. Second Edition. The MIT Press, Cambridge, London, England.*

Comisión Económica para América Latina (2006a) *Boletín Estadístico*. Naciones Unidas. Santiago de Chile

Comisión Económica para América Latina (2000-2006b) *Panorama Social América Latina*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina (2000-2006c) *Estudio Económico de América Latina*. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina (2001d) *El método de la Necesidades Básicas Insatisfechas y su aplicación en América Latina*. Serie Estudios Estadísticos y Prospectiva. Naciones Unidas. Santiago de Chile.

Ffrench Davis, R. (2001): *Las reformas económicas en América Latina: Tareas pendientes*. Información de Comercio Exterior No. 790 Febrero -Marzo. pp. 37-49.

Instituto Nacional de Estadística Honduras (1995-2006): *Encuesta Permanente de Hogares*. Tegucigalpa. D.C.

Kakwani, N.; Khandker, Sh; Son, H. (2004): *Pro-poor growth: Concepts and measurement with country cases studies*: UNDP. International Poverty Centre WP 1 August. Brasilia

Martínez, J.A (2003): *Economía de la Pobreza*. UNED Ediciones. Madrid

Organization for Economic Co-operation and Development (2006a): *Pro-poor Growth. Policy Statement*. [www.oecd.org/dac/ict](http://www.oecd.org/dac/ict).

Organization for Economic Co-operation and Development (2005b): *The contribution of ICTs for pro-poor growth*. [www.oecd.org/dac/ict](http://www.oecd.org/dac/ict).

Perry, G.(2005): *Crecimiento en América Latina: en busca del tiempo perdido*. Banco Mundial. Bogota. Colombia.

Programa de la Naciones Unidas (1999-2006): *Informe de Desarrollo Humano. Honduras*. Tegucigalpa. D.C.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (1997): *Informe de Desarrollo Humano*. Naciones Unidas. Nueva York

Ravallion, M. (2004): *Pro-poor Growth: A primer World Bank Policy Research*. WP No.3242. [www.econ.worldbank.org](http://www.econ.worldbank.org).

Sachs, J. (2005): *El fin de la Pobreza: Cómo conseguirlo en nuestro tiempo*. Random House Mandori. Barcelona.

Sala I Martín, J (2002): *Apuntes de Crecimiento Económico*. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

Salama, P. (2005) *Apertura Revisada: Crítica teórica y empírica del Libre Comercio*. Centro de Estudio del Desarrollo. Cuaderno No.60 septiembre-diciembre. pp. 1-24.

Sen, A, (2000) *Desarrollo y Desigualdad*. Planeta. Barcelona.

Subirats, J. Goma Carmona, R.; Brugue Torruela, J. (2005): *Análisis de los factores de exclusión social*. Documento de Trabajo N.4. Fundación BBVA. [www.fbbva.es](http://www.fbbva.es).