

- **Derechos de autor**

Página 2

- **Productividad y salarios**

Página 4

- **La integración regional en revisión**

Página 6

- **Lula y Bush acordaron**

Página 8

PIENSA GLOBAL! Los mercados financieros globales temblaron a fines de febrero y mediados de marzo. Si era pasajero o no, pasó sin más. El Índice de Interés por Noticias (IIN) para EE.UU. del centro Pew registra que el primer crash recibió el 6% de cobertura mediática y 9% del interés del público, en tanto que para el segundo fue de 2% y 8% respectivamente. Los norteamericanos están muy tomados por Irak, con 30% y 20% en promedio para público y prensa. S. Gunaratne de la Universidad de Minnesota, diseñó el Índice de Poder de la Sociedad de la Información (IPSI). El valor para EE.UU. del IPSI es de 37,5, para la UE de 27, para Brasil, de 0,67 y para la Argentina de 0,20. Le pone números a la intuición de que lo que desdennan los norteamericanos no existe. Si la turbulencia financiera global al final deviene sería se dirá que fue inesperada al amparo de la lógica de la comunicación global.



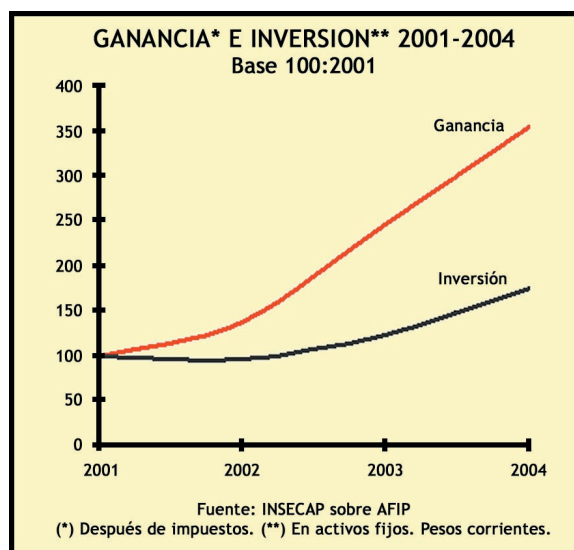
MOMENTO DE DECISION

Un estudio hecho por el Insecap sobre los balances que las empresas presentan a la AFIP encuentra inmejorables factores objetivos para que avance la inversión. Sin embargo la subjetividad será la que defina la inclinación del fiel de la balanza

El examen de los datos de un estudio realizado por el Insecap sobre la trayectoria del impuesto a las ganancias, que arrojan los rubros que se vuelcan en los balances presentados a la AFIP por las empresas entre 2001 y 2004 -a razón de setenta mil por año en promedio grueso-, última información oficial disponible, constituyen un importante botón de muestra de la realidad, tal cual ésta es, en general, percibida por los "tomadores de decisiones de inversión". La presión tributaria del impuesto a las ganancias es de 5,14% del PBI. En 2001 fue de 3,76% y en 2002 de 2,88%. Si bien la recaudación del tributo anda por la mitad o menos de los estándares internacionales aceptables, este crecimiento de la presión tributaria manteniendo la elusión y evasión habitual habla de un aumento notable de las ganancias -por caso, la marcha alcista del Excedente Bruto de Explotación deja pocas dudas al respecto- y entonces de condiciones objetivas inmejorables para que se dispare la inversión. El subjetivismo de los "animals spirits", tal como lo señalara Lord Keynes materializará o no el promisorio escenario. Se puede creer que las teorías económicas resultan factibles de construirse con independencia de las subjetividades de aquellos que protagonizan el escenario productivo. Pero en tal caso, se olvida que esas subjetividades también forman parte de lo "objetivo" que debe ser explicado por la teoría; y también que conceptos tales como rentabilidad, aunque abstracción necesaria a los fines teóricos, no implican irrealidad. La abstracción es necesaria y útil, la irrealidad perniciosa.

Sintéticamente, las cuatro principales conclusiones del estudio realizado, permiten inferir un momento actual de tensión, cuya resolución positiva implica apuntalar el crecimiento por medio de incrementos en la inversión hasta ahora ambiguos. La inversa es cierta. Primero, las empresas presentan incremento tanto en las ventas como en la rentabilidad para el período analizado. Segundo, si bien no hay datos oficiales AFIP, se deduce que el crecimiento perdura en 2005 y 2006. Tercero, hay una relación entre el crecimiento de la utilidad y posteriormente el de salarios. Cuarto, pero no en jerarquía, los sectores que están llegando al límite de su capacidad deberán ampliarla con una baja en la rentabilidad de sus activos en el corto plazo. Las cifras del estudio están expresadas en millones de pesos corrientes y en porcentajes. Las de salarios en pesos.

La economía vende lo que produce y también que le cuesta más producirlo. Ahora



bien, ¿es rentable lo que vende? Si lo es. Los datos reflejan que la contribución al fisco pasa de un valor de 100 para el 2001 a 215 y 320 para el 2004 y 2005, respectivamente. Y la utilidad, en línea con la evolución de las ventas alcanzan en el 2004 un valor de 356, tomando como base cien el 2001. Por su parte, la rentabilidad entendida como utilidad sobre ventas (cuanto se gana por cada peso que se vende), pasó de un 6% en 2001 y 2002 a un 9% en 2003 y 2004. La rentabilidad operativa, esto es, utilidad antes de impuesto a las ganancias sobre activo, toma valores de 6%, 9%, 13% y nuevamente 13% para los años 2001, 2002, 2003 y 2004 respectivamente. Vista por sectores, esta rentabilidad muestra diferencias notables, aunque las mismas se deben a múltiples factores, que van desde las barreras de entrada hasta el conocimiento del negocio propio de cada sector, hasta los distintos niveles de apalancamiento, etc. Las diferencias, no implican la ausencia de una tasa de referencia para toda la economía, la cual puede resultar muy útil para análisis agregados. Por su parte, la utilidad después de impuesto a las ganancias, naturalmente baja al 9% y 8% para los años 2003 y 2004. ¿Y cuál es la rentabilidad del accionista? En parte por el apalancamiento,

llega a valores de 14% y 15% para los años 2003 y 2004 respectivamente.

Se encuentra que la rentabilidad conseguida exige, como es natural, una decisión acerca de aplicación de la misma. El criterio da tela para cortar en la coyuntura con relación al comportamiento observable en aquellas empresas cuyos productos tienen por destino el consumidor final. Una, de entre dos evidentes posibilidades, es la de "abrir" nuevas casas de venta, vislumbrando la incorporación al mercado de nuevos consumidores. La otra alternativa, bajo la sospecha de que los consumidores serán los mismos, es otorgar facilidades crediticias a los ya existentes. Este último caso es el que se está verificando. Lo cual debe llamar la atención sobre la necesidad de avanzar en la ampliación del mercado a partir de la incorporación de nuevos consumidores; algo esencial para un crecimiento capitalista sostenido.

En función de la necesidad imperiosa de ampliar la capacidad productiva, y con la conciencia de que tal cosa puede reducir la rentabilidad de corto de las empresas, la clave será fomentar todo aquello que ayude a mejorar las perspectivas de largo plazo y facilite la inversión en activos.

EL FACTOR COPYRIGHT

Con el derecho de autor, el sistema legal creaba una carga, pero simultáneamente una ventaja dinámica para la sociedad en su conjunto. La alteración actual de este equilibrio por efecto del avance tecnológico y el desplome de los costos de distribución pone en dudas y disfunción a todo el sistema de propiedad autoral. Contradicciones de la sociedad de la información

Las invocaciones a la "sociedad de la información" para describir el reflejo de lo que se considera el núcleo más dinámico que alienta la actual vida cotidiana planetaria, van de la mano con la extendida práctica de evaluar las acciones que se acometen en pos del crecimiento en tanto impliquen avances o retrocesos hacia el prestigioso objetivo.

La "economía de la información" que es la economía de los "bienes inmateriales", base sobre la que se asienta la "sociedad de la información" invita a reflexionar sobre sus contradicciones aunque más no sea para establecer el caveat emptor de lo que se está adquiriendo. Para el citado deslinde, entre otras cosas, se debe tener en cuenta que para hacer el producto bruto mundial corriente la agricultura emplea el 4% de la fuerza laboral total, la industria el 20%, el sector servicios el 46%, quedando el restante 30% de la demanda de empleo a cargo de la economía de la información.

En la producción y la distribución de información que es donde late el "corazón del derecho de autor" los costos han bajado dramáticamente y se está rediseñando la forma de transmitir el derecho. La disminución de los costos de distribución frente a los costos de producción casi fijos, han generado un impacto en el equilibrio institucional. La función del reconocimiento de una exclusividad al autor para explotar la obra, con el consiguiente costo social de tener que pagar su uso y la aplicación de recursos para su defensa legal, era generar un incentivo a la creación intelectual. El sistema legal creaba una carga, pero simultáneamente una ventaja dinámica para la sociedad en su conjunto. La alteración actual de este equilibrio pone en dudas y disfunción a todo el sistema de propiedad autoral. El "factor copyright" está en primer lugar en el ranking de las contradicciones que afloran de la disfunción señalada más arriba, y se encuentra imbricado en las actividades que son centrales para el derecho de autor.

OTRA VEZ, SIEMPRE: "NUNCA MAS"

José A. Basso *

Al momento de decidir que material incluir en el Newsletter, el dilema por la riqueza de lo que produce el equipo de colaboradores no es tanto qué incluir sino que no incluir, aceptando las limitaciones de espacio que éste nos impone.

Aunque no está explicitado, sigue sobrevolando en el núcleo de las distintas colaboraciones el dilema que hace de "leitmotiv" en los desayunos de trabajo del Instituto, esto es: crecimiento ¿con o sin desarrollo?, ¿es acaso sustentable el primero sin el segundo? La historia reciente y no tan reciente pareciera negar esta alternativa si de lo que se habla va más allá del corto plazo.

Si bien las estadísticas oficiales hablan de un crecimiento cierto en las inversiones, lo cierto también es que éstas no alcanzan para satisfacer el bienvenido y sostenido crecimiento del mercado interno, al que no está de más sumarle las buenas condiciones dadas para que las exportaciones sigan creciendo, donde los cincuenta mil millones de dólares que no hace mucho parecían un sueño voluntarista, están allí, casi al alcance de la mano.

Sería hasta ocioso recordar el tiempo que fatalmente se insume entre la decisión de realizar una inversión y la puesta en marcha de ésta, tiempo que necesari-

amente se prolonga si las inversiones en cuestión tienen que ver con obras de infraestructura. Lo que tal vez no resulte ocioso es preguntarse si la postergación de estas decisiones está relacionada con factores objetivos o subjetivos del inversor. Sí, ya sabemos ambos coexisten. Pero ¿cuál de ellos prima? No es nuestro propósito ampliar aquí el índice de los artículos que se acompañan, pero sí transmitir a los lectores, el eje central de las preocupaciones y ocupaciones del Instituto.

Y hablando de Institutos, no podemos menos que lamentar el desencuentro producido entre las autoridades del área económica y el INDEC. No parece buena decisión cortarle la cabeza al mensajero, aunque nos diga cosas que no nos gustan. Más a la corta que a la larga, la siembra de vientos cosecha tempestades, y situaciones de este tipo, u otras más dolorosas como las que al cierre de esta edición se están viviendo en el país, debieran imponer un profundo análisis de la forma de hacer política. Las muertes cuando se producen, no tienen marcha atrás, pero en su homenaje, aunque pobre y tardío, lo que sí puede reclamarse es que se destierren las situaciones o condiciones que las generaron. Otra vez, siempre: "Nunca más".

(*) Decano Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales

Haciendo omisión ni más ni menos que de toda la actividad protegida por el patentamiento (química, procesos y productos industriales), y concentrándose en las industrias derivadas del derecho de autor; se encuentra la cadena de valor que representa las llamadas industrias culturales: arte, educación, entretenimiento, medios, cinematográfica, televisión, música grabada, radio, publicidad, publicidad por Internet, video juegos, información comercial, publicación de revistas, diarios y libros. Estas actividades son las que resultan completamente dedicadas a la creación, producción y manufactura, producción, presentación, comunicación, exhibición distribución y ventas de trabajos protegidos por derecho de autor. La media de las industrias muestra que en los costos totales el relacionado con la información protegida es sólo el 5%, con la importante excepción de la industria cinematográfica que en los Estados Unidos representan un 50% de los costos y en el resto del mundo entre el 75% y el 90%.

Hoy se invierte en desarrollar tecnología que impida al usuario aprovechar la tecnología desarrollada. Paradoja de una sociedad de la abundancia, que lucha por am-

pliar el acceso a la información e invierte gasto público en reprimir el acceso a la información que los recursos técnicos permiten. ¿El infractor es el niño colgado de la Internet, que baja la música para "pertenecer" o el crimen organizado?. ¿El titular es el genio inspirado o la multinacional que lo puede poner en el mercado? ¿Se exige el cumplimiento a quien puede pagarlo o se le niega el acceso a la cultura a naciones completas? ¿Es razonable exigir pagar por aquello que podría adquirirse sin costo? Por otro lado, ¿es sostenible aplicar un derecho cuya violación se opera en el ejercicio de la actividad lícita, privada y en la intimidad de hasta una computadora personal? Son nuevos dilemas morales y económicos que se plantean en la sociedad. En el caso de la industria del software, el debate sobre el software libre está muy desarrollado, y las experiencias de esa metodología de licencia ofrecen una buena experiencia de taller de reflexión que indudablemente contribuirá a la futura regulación. Una resolución errada puede incidir en la futura tasa de provisión de información, en la capacidad de la próxima generación para hacer frente a sus limitaciones.

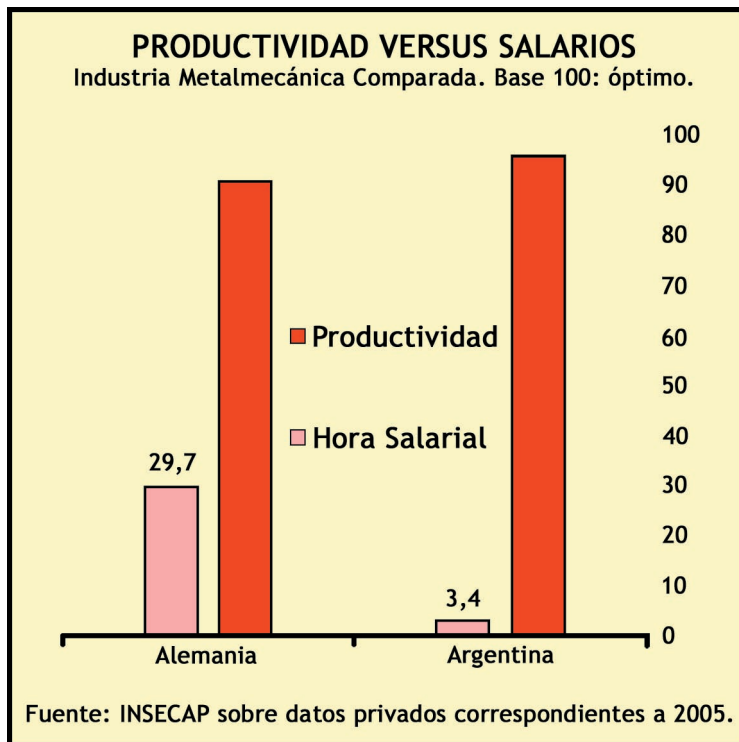
POR QUÉ SIEMPRE ES POSIBLE LA MISIÓN IMPOSIBLE

El juego de las productividades en las razones a favor y en contra de la viabilidad o inviabilidad de pagar abultados salarios suecos en lugar de los más templados pero muchísimos menos onerosos salarios argentinos

En un reciente debate televisivo transmitido por cable, al final de uno de los bloques en el cual se debatía el entreverado asunto del aumento de las remuneraciones al trabajo con relación a su impacto macroeconómico, uno de los cinco o seis que participaban expresó con cansino tedio que en definitiva "Resulta imposible con la productividad argentina pagar salarios suecos". Los presentes asintieron como si lo dicho fue inequívocamente a verdad sabida y buena fe guardada; luego la simpática conductora anunció la tanda. Argumentar acerca de salarios nacionales diferentes sobre la base de que se trata de trabajadores que rinden más respecto de aquellos que rinden menos, o mucho menos, entraña poseer un robusto fundamento.

puede o no convertirse en vikingo, lo que es seguro que cobrará salario sueco. O alguien descubrió tras el visado la transmutación, tercamente esquiva a los alquimistas, y se olvidó de avisar, o la hipótesis de la imposibilidad ni bien se la confronta con la realidad empieza a mostrar su inadecuación. Un hombre que acá era poco rentable, allá lo es por abrumadora diferencia. Bastaron 14 horas de vuelo y un par de sellos de la Migra.

Es cuestión, entonces, de escombrar el terreno sobre el que se asiente la fe de los mentores de la imposibilidad. Ni bien se lo pisa, es advertido que en los hechos, las diferencias de salarios son ampliamente mayores a las eventuales de productividades. El gráfico ilustra el caso de una empresa metalmeccánica en la que la filial argentina presenta estándares de productividad levemente superiores a su par germana, mientras los salarios son sensiblemente inferiores aquí que allá. (No se dan mayores detalles porque la empresa pidió expresa reserva). Y ni pinta para ser la excepción, sino la regla. Patrón de tendencia que en el caso del peluquero chaqueño, o el taxista porteño, versus sus pares de Upsala o de Estocolmo no resiste el mayor análisis tomando como parámetros las diferencias de productividades y desde allí las diferencias de salarios. Ahí no hay las primeras, no las puede haber por más que se quiera; por lo tanto, resulta imposible extraer las segundas. Dentro del cuadro de la nación, lo mismo que en el ámbito internacional, el potencial de aplicación del progreso tecnológico está necesariamente limitado por el fondo de acumulación existente y, por una causa o por otra, están desigualmente repartidos sobre el plano geográfico. Lo que no constituye una razón para que la remuneración del factor trabajo sea



En caso contrario, siempre y cuando la hipótesis de la imposibilidad se constituya en el alfa y el omega del sentido común, se está en presencia de un espinoso problema político que condiciona de diversas maneras el trazo del rumbo estratégico del país. De paso, si la diferencia de salarios se debe a las diferencias de productividades no hay que precaverse de ningún tipo de explotación del centro sobre la periferia, lo cual ya la torna dudosa. Tanto, como el curioso caso del hombre que cruza la frontera. Un argentino que emigra a Suecia, dada la singular creatividad de los compatriotas

DEFINICIONES

Para poner precisión a lo que en el debate televisivo se aceptaba sin más y sin ningún número de por medio, considérese que hablando en plata, o en rigor en dólares ppp, la hora salarial criolla fue de 1,50 contra 27 la escandinava, según datos de la OIT para 2006. Un par de definiciones también agrega claridad. Por productividad aquí se entiende la cantidad de producto, en términos físicos, que se obtiene con una unidad adicional de insumo. En cambio, la rentabilidad, en términos de valor, se especifica como el precio de compra de los insumos con relación a la precio de venta del producto. Los marginalistas y neoclásicos, suponiendo pleno empleo de los factores y competencia perfecta, identifican rentabilidad con productividad.

distinta a niveles de calificación e intensidad iguales. Lo cierto es que los heraldos de la hipótesis de la imposibilidad, comparan las productividades respectivas considerando el valor agregado por empleado; así dejan en el camino nada más -y nada menos- las diferencias de salarios -que justamente es lo que se quiere justificar- que ya están incorporados en el cálculo del valor agregado. Hacen la demostración usando como prueba el objeto de la demostración. Para evitar este tipo de tautología, la comparación correcta es entre bienes iguales y cantidades físicas de los mismos.

Debe tenerse presente además, que las productividades son medidas aparentes, en el sentido de que cuando se trata de medir un crecimiento de la producción, el cálculo se hace sobre el factor sobre el que se quiere computar su incidencia, empero, tanto trabajo como capital empujan en yunta hacia arriba.

La mayor remuneración a la que entonces tiene derecho el capital da cuenta de este incremento conjunto. Asimismo, en la práctica el concepto de costo de la unidad de trabajo resulta ser muy útil para tomar como índice la productividad monetaria del trabajo, no la física. De hacer esto, se estará pisando tierra firme, en la medida que se puede establecer de forma concreta un indicador del producto monetario generado por unidad de trabajo. Luego, comparando este resultado con el precio monetario de la unidad de trabajo, vale decir con el salario, se llega a lo que se conoce en general como el costo unitario del trabajo. Eso hay que ser cuidadoso para no extraer conclusiones erróneas a partir de su utilización.

En concreto, aún incluso bajo las inaceptables premisas de los trompeteros de la imposibilidad, la productividad argentina si permite pagar salarios suecos. No obstante, los heraldos suelen olvidar que a mediados del siglo XIX, el salario norteamericano era -grosso modo- el doble que el europeo, mientras que la productividad del viejo continente al menos duplicaba la de las venidas a más Trece Colonias. En consecuencia, por muy arduas que fueren las dificultades del ajuste hacia arriba, y ciertamente lo son y más, nada que no sea una decisión política ad hoc impide a la Argentina avanzar en esa dirección.

Es verdad que no se puede hacer de hoy para mañana; el sistema de precios se descoyuntaría temerariamente; y que una vez fijados en el nivel que permiten reproducir al trabajador y su familia su crecimiento depende de la productividad, para que no se encubra la inflación, pero también de la disputa sindical y la conciencia política para hacer efectivo el aumento

y evitar la deflación. Pero no es menos cierto que la comunidad argentina tiene un problema político originado en los dictados de su sentido común y que en la suerte y verdad de ese ajuste alcista -que el sentido común obstaculiza-, extremadamente tensionante se juega el ir para adelante en el proceso de desarrollo o quedarse. Para colmo, las más o menos recientes invocaciones al mantra de la "educación" como palanca del crecimiento, a la par que genera siempre el interrogante de si alguna vez escucharon referencias de un tal Sarmiento por lo "inédito" del argumento, apacigua las inquietudes del sentido común, enlodando un imprescindible instrumento de la condición humana en el ámbito del valor de uso, cuando en realidad la discusión es sobre el valor de cambio. El mandato es: querés cobrar más, tenés que saber más, como si alguna vez hubiese sido distinto o pudiera ser distinto. Olvidando que el problema está en el piso del que se parte. Cuando ese nivel está muy abajo en el subsuelo, el argumento de la tiza y el pizarrón equivale en el debate político a correr el arco cuando se pateo la pelota.

Todo esto confluye a plantear que la perspectiva del desarrollo es un problema de decisión política colectiva, debido a que el precio que lo desata -el salario- es un precio político. No se trata de productividad, que en todo caso mide la dimensión única del desarrollo: el aumento cuantitativo del producto, se trata del diseño del instrumento político al sólo efecto, expresión de la alianza de clases y sectores. En eso, la democracia argentina anda por el momento con productividad reservada.

AVIONCITOS DE PAPEL

El garbo no debería llevar a confusiones, pero lo hace. Y hace algo más. Los suecos en promedio son rubios y de ojos celestes. La melanina, proterva, invita a pagar menos que más. Un olvidado economista sueco, Gunnar Myrdal, Premio Nobel, tenía muy afilado los argumentos para demostrar como el racismo atentaba contra el crecimiento económico y como el sistema de precios revelaba la atroz discriminación. Cuando se acepta que productividad fija salarios con el mismo criterio medieval que gravedad impide volar, de antemano están argumentando las razones de porque por muchos, muchos años los salarios deberán ser de subsistencia. Es obvio que el impulso a la productividad resume sus mejores anhelos. ¿Pero cómo volar cuando el avión no está inventado ni en miras? En la era del jet, les basta con hacer avioncitos de papel para tranquilizar el espíritu, total los cabecitas negras -desprecio típicamente argentino si los hay- son los mejores candidatos a cobrarlos. Sonaron, no son rubios. Conciente o inconscientemente, se lo deplora o se lo quiera -en toda buena familia siempre hay un fascista- el argumento de productividad para fijar el nivel de salarios lleva consigo una decisión política profundamente racista y por lo tanto -además de su honda inmoralidad- resulta la sublimación de la antieconomía.

RECUERDOS DE LA BALANZA DE PAGOS

Los cincuenta años que cumplió la UE el 25/03/07, junto a los avatares del Mercosur y el hecho de que en la OMC haya más de doscientos acuerdos comerciales registrados, invitan a reflexionar sobre los análisis académicos acerca de la integración regional, en especial sobre el criterio de juzgarla como creadoras o desviadoras de comercio sin referencia a las cuentas exteriores de los países involucrados

En la literatura académica que anda circulando sobre el Mercosur, últimamente se reflexiona bastante sobre su supervivencia como algo más que una tibia área de libre comercio, luego de las hondas crisis sufridas por los socios mayores. Y también sobre la trama que se teje como barbacana defensiva frente al embate del ALCA. Alguna chance le dan a la versión "social" del emprendimiento común, objetivo de remozamiento pergeñado un par de años atrás por las actuales administraciones argentina y brasileña. Incluso, los "scholars" ven en nuevos socios, nuevos problemas de variada índole y de difícil pronóstico, antes que otra cosa. Posiblemente, se tomen muy en serio lo que no debiera considerarse tan así,

Llama la atención, en la apocada producción académica, que el énfasis se ponga sobre como sobreviven los flujos comerciales luego de las crisis de balanza de pagos, sin preguntarse mayormente como es que en la parte que les toca esos flujos comerciales vigorizados por los tenues acuerdos alcanzados - tonalidad con referencia a lo dicho y lo hecho- durante tres lustros de retórica voluntarista y plazos siempre incumplidos, han contribuido o pudieron haber contribuido a estropear el proceso. Un acuerdo mal hecho para ambas partes, perfectamente puede significar beneficios de muy corto plazo, y costos pesados de sobrellevar casi continuamente. Generalmente, esto ocurre cuando algún sector impone su interés por sobre el del conjunto.

Pero malo o bueno en lo que respecta a la integración el criterio corriente lo imputa a la creación o desvío de comercio. En otras palabras, si después del acuerdo compran más que antes al exterior o menos respectivamente. El elam librecambista tras este criterio centra su preocupación en el óptimo mundial. Si las heladeras en el Mercosur se hacen a razón de una cada tres horas, y allende se logran dos en el mismo lapso, ¿por qué razón de índole metafísica los trabajadores del Mercosur tienen que hacerse cargo del óptimo mundial? No se ve bien ninguna. La metafísica suele ser peliaguda. Al contrario, si se crea comercio y esto significa generar una depresión interna que deje sin empleo y sin perspectivas de empleo a una masa considerable de trabajadores, entonces no habría nada

más que hablar y ninguna otra cosa que hacer que dedicarse a buscar dónde poner la buena reputación ganada.

En esto de fijar el criterio básico para sopesar la integración en la creación o desvío de comercio, y a continuación alentar el "regionalismo abierto", siempre se extravía el delicado asunto de la balanza de pagos.

No es que la macroeconomía está de vuelta, nunca se fue. Será que en su trabajo fundacional -tan profusamente citado desde entonces en la literatura respectiva- el padre de todo esto, Jacob Viner, aquel "increíblemente hábil abogado de la teoría clásica y neoclásica" al decir de Bertil Ohlin, ni mencionó el tema. Quizás. Lo cierto es que se trata de un asunto de peso.

Tomando en cuenta la balanza de pagos, el criterio para apreciar la presencia o ausencia de las bondades en la integración debería ser si lleva más rápidamente que antes al superávit o se activan mecanismos que sesgan la marcha embarazosamente hacia el déficit.

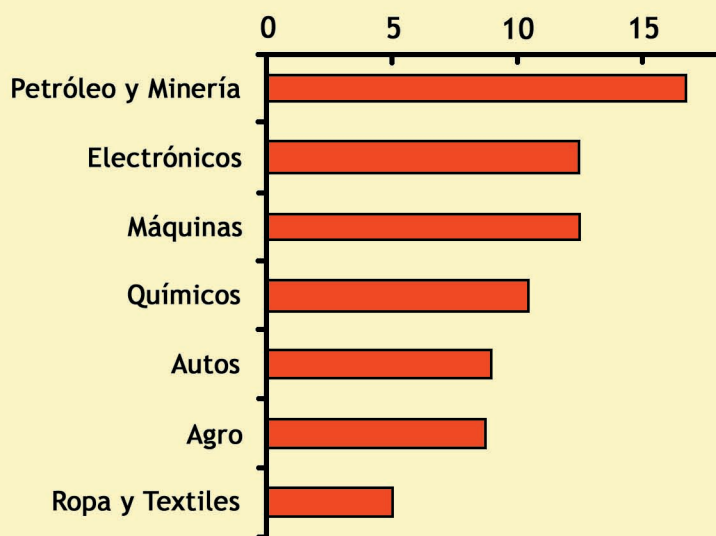
Cierto, en el primer caso el óptimo mundial termina estropeado y la integración fortalecida. Todo lo que se puede hacer es lamentarse. He ahí la verdadera y única dimensión del costo-beneficio de la integración. Esto es tan dejado de lado, que los análisis de las crisis de la integración giran en torno a las actitudes de gobierno y sociedad civil, sin reparar en cómo la crisis por desempleo que genera el ciclo, papel clave de la balanza de pagos, acota el espacio político de todos los actores en juego y por lo tanto de su comportamiento con respecto a los socios y al resto del mundo. Verdad, se trata de un mundo fracturado en centro y periferia, asimetría que conviene no perder de vista.

Es momento de apuntar algunas cosas sobre el vasto y complejo tema del ciclo. Dado que el producto (P) siempre es mayor que el ingreso (Y), la diferencia es la tasa de ganancia, la tendencia del sistema es a la deflación -sin la cual la crisis no es posible- en



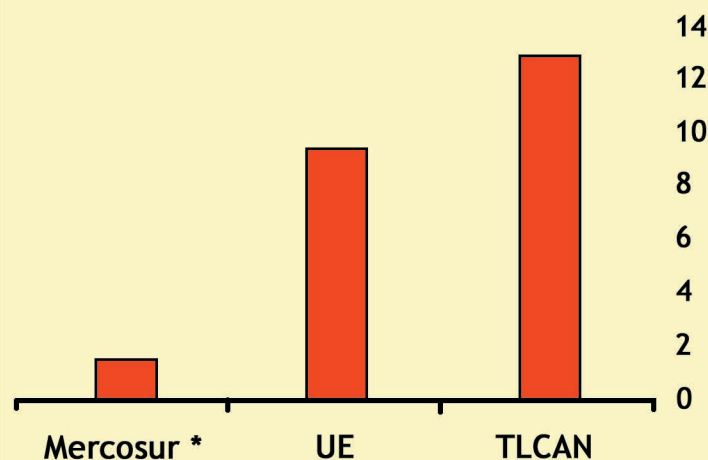
Para el ojal

COMPOSICION EXPORTACIONES MUNDIALES % DEL VALOR TOTAL



Fuente: INSECAP sobre OMC para 2005

EXPORTACIONES SOBRE TOTAL MUNDIAL %



Fuente: INSECAP sobre WB año 2004.
(*) Incluye países asociados.

razón de que la brecha se amplía debido a que estructuralmente se saca más de lo que se pone, y lo que se extrae se materializa en bienes que se acumulan sin salida. Llega un punto que los stocks son inabastables y la crisis estalla, con efecto dominó. Para atenuarla o sortearla, hay que apuntalar la tasa de ganancia, es decir cerrar la brecha ($P > Y$). Entonces hay tres caminos combinados: a) lograr una balanza comercial activa; b) déficit fiscal financiado con emisión; c) overtrading.

El primero interesa aquí. Llamando X_e al superávit comercial se tiene una mejora en la situación dado que: $[P - Y > P - (Y + X_e)]$. En tanto, denominando M_e al déficit comercial la situación se empeora toda vez que: $[P - Y < P - (Y - M_e)]$. Como la amenaza del ciclo siempre late en la vida de los estados: ¿cómo proceden los países centrales sobre todo con relación a las relaciones comerciales?

Cuando un país europeo toma contacto con una de la periferia, estando el primero en recesión o no, naturalmente se expande el sector exportador; y el mercado interno ampliado resultante absorbe sin problemas las importaciones sin que por eso se cercene la producción doméstica no exportable. Todo lo que hace falta para que ello ocurra es que alguien compre antes de haber vendido. Ese alguien es la periferia. El excedente así creado les sirvió históricamente a los socios mayores de la actual UE para ir acomodando las cargas entre ellos en función del interés comunitario definido en términos de poder, tal como lo dice con

todas las letras la muy reciente Declaración de Berlín, al momento de conmemorar sus cincuenta años. Cuando ese proceso conoció un breve impasse con la crisis del petróleo, todo parecía indicar que la entonces CEE se iba a pique. No bien las cosas volvieron a su lugar, prosiguieron.

La perspectiva del acuerdo a costa de un tercero es la clave de bóveda que abre el camino a la integración real. Ese tercero es la periferia. Desde fines del siglo XIX hasta la fecha, la reproducción extensiva del capitalismo a través de la incorporación de la periferia y el avance del crecimiento global se fue reemplazando paulatinamente por una ampliación intensiva en el interior del centro mediante la segregación de la periferia y la absorción de sus elementos conforme los dictados de la integración en el caso europeo. Los acuerdos regionales norteamericanos deben ser vistos, computando su calidad de ser emisor de la moneda mundial y por lo tanto demandantes de importaciones baratas que paga con deuda que emite la Reserva Federal. Las contradicciones que expresa el Congreso de la Avda. Pensilvania son las de sus sectores internos eventualmente perjudicados. El Mercosur, hasta el momento trata de acomodarse a este proceso petrificado en su polarización. La OMC, intenta ordenar el juego no exento de contramarchas, diciendo como ahora haciendo como siempre.

El centro perfila resolver sus cuestiones de forma directa utilizando para respaldar su bienestar el producto de la explotación de la periferia que funge de

fiat de la estabilidad política; e indirectamente a través el aumento sin pausa de los salarios que la explotación por el intercambio desigual posibilita, lo cual redundará en la ampliación del mercado interno, convergiendo a impulsar el overtrading, estímulo que los equilibra económicamente; logrando de manera temporánea mucha mayor eficacia de cara al equilibrio de poder que la proporcionada por las anteriores expansiones más allá de sus fronteras.

Mientras tanto, las diferentes escuelas que cobijan a los teóricos de la integración -neofuncionalistas, intergubernamentalistas, decisión racional, variantes intermedias-, tomados por el criterio de raigambre librecambista de creación o destrucción de comercio, se enfrascan en análisis del proceso de decisiones al

interior de la marcha de la integración sin considerar los problemas de la balanza de pagos como reflejo tanto del intercambio desigual como del equilibrio macroeconómico coyuntural sobre la base del desequilibrio estructural del producto mayor que el ingreso. Entonces una de dos: o bien replantean los enfoques incorporando la dinámica de la balanza de pagos, y muchas de las cuestiones más abstrusas comenzarían a aclararse; o bien no lo hacen y continúan por donde vienen. En el segundo caso, a fin de encontrar fundamentos más sólidos al proceso de decisión de los bloques regionales no les queda otra que vérselas con el espíritu absoluto y al penoso derrotero de la idea para cancelar el tiempo histórico. No luce recomendable tal proceder para un tema de corte tan prosaico.

PRESTIGIO POR BIOCOMBUSTIBLE

Una de las razones que explican el comportamiento de los Estados en la arena internacional, es la llamada política de prestigio. Mucho de eso hay en el reciente acuerdo sobre biocombustibles firmado por el presidente brasileño, Lula Da Silva, con su par norteamericano, George W. Bush, en la gira de unas semanas atrás emprendida por el último tocando algunos países del Cono Sur. Lula devolvió la visita a fines de Marzo. El alto precio del petróleo impulsa los beneficios de la afiatada industria del etanol brasileña en la que operan tanto empresas nacionales como multinacionales. Más que la actual exportación anual de Brasil, 6,6 billones de litros, está en juego la proyección de las ventas externas que para el 2020 el escenario pesimista las ubica en 47 billones de litros y el optimista en 197 billones de litros. En cualquier caso, el crecimiento del volumen exportable brasileño requiere un aumento considerable de la inversión ligeramente superior a los 100 mil millones de dólares, para infraestructura y terrenos donde se cultiva la caña de azúcar, materia prima base de la actividad. Como el impacto en el uso de la tierra se espera que sea limitado, en tanto el costo del litro de etanol se proyecta que bajaría agudamente, la ganancia para el medio ambiente mundial podría ser importante, y Brasil quedaría como centro global de esta actividad. Brasileños y Norteamericanos son los principales productores mundiales de etanol. Haciendo de necesidad virtud, la firma del acuerdo sancionó esa realidad. Kyoto no se signará, pero algo es mejor que nada.



es una publicación periódica del INSECAP

Editor Reponsable
José Basso

Editor
Enrique Aschieri

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Decano: José Basso

INSTITUTO DE ECONOMIA APLICADA

Director: Dr. Miguel O. Socas

ECONOMISTA COORDINADOR:

Mariano de Miguel

Facultad de Ciencias Económicas

Paraguay 1457 (C1061ABA)

Tel. 4815-3290 Int. 831 Fax 4816-5144

Buenos Aires, Argentina

<http://www.uces.edu.ar/>

STAFF

ECONOMISTAS

Enrique Aschieri; Diego Coatz; Ignacio Cosentino

ASISTENTE DE INVESTIGACION

Joaquín Escardó

COLABORARON EN ESTE NUMERO

Ing. Benito de Miguel; Dra. Liliana I. Hers

CONSEJO DE CONSULTORES

Victoria Basualdo; Pablo Bereciartúa; Adrián Bertorello; Federico Dorín; Alfonso Ensinck; Susana Murillo; Antonio Rosselló; Pablo Sívori; Edgardo Torija Zane.

EDICION GRAFICA: Maximiliano Fernández