

Los gobiernos deben seguir una línea muy cuidadosa en la materia, que logre equilibrar los objetivos: mostrar el éxito del proceso regional para atraer inversiones de capitales -que no sean meramente especulativos y sirvan de sustento a sus economías- y solucionar los problemas internos con un desempleo en aumento y la continua expulsión de trabajadores hacia el sector informal de la economía.

En el ámbito parlamentario de los Estados Partes, el tema no ha sido debatido en profundidad, en lo que se considera un “déficit democrático” del proceso de integración, aunque funciona la Comisión Parlamentaria Conjunta del MERCOSUR (CPC), integrada por dieciseis legisladores de ambas Cámaras (8 diputados y 8 senadores, titulares y suplentes) por cada Estado. Esta Comisión impulsa la suscripción de un Protocolo Sociolaboral, en lugar de una Declaración como la que fue suscripta en Ushuaia en diciembre de 1998, y tiene reuniones ordinarias semestrales que anteceden las de los Presidentes. Además, en Argentina se ha constituido una Comisión Permanente del MERCOSUR, de ambas Cámaras, con facultades para emitir dictamen en temas que tengan conexión con el MERCOSUR; sobre las consecuencias o asimetrías que pueda generar la sanción de leyes, pedidos de declaraciones o adoptar resoluciones que afecten el desarrollo del proceso de integración regional.

Este proceso tiene avances, estancamientos y retrocesos, que demuestran que está en continua transformación y que se debe monitorear para no perder de vista sus objetivos implícitos (sociales) y explícitos (económicos), a fin de que las ventajas y desventajas sean equitativamente recibidas por todos los sectores involucrados.

## Sobre la evolución reciente y la situación actual de la industria alimentaria

*Jorge A. Scalise (\*)*

### **I. Evolución reciente**

La industria alimentaria vivió el proceso común a toda la industria manufacturera desde 1991 hasta la fecha. Nuevas condiciones macroeconómicas y reglas de juego, hasta ese momento inéditas en el país, la obligaron a transitar un camino de reconversión. La disminución de las tarifas arancelarias y la eliminación de las restricciones al comercio exterior la introdujo en un mundo altamente competitivo. Competieron no sólo las empresas exportadoras, sino aquellas que atendiendo exclusivamente el mercado interno se encontraron súbitamente disputando con productos importados, a precios inusualmente bajos.

La eliminación de la inflación hizo que la fuente de las utilidades no residiera ya más en el manejo de los activos financieros, los stocks o los plazos de compra y de venta, sino en la eficiencia de la producción y la logística. Como primus inter pares, el gerente financiero dejó paso a los gerentes de producción y de marketing.

El fuerte crecimiento del salario real verificado a partir de 1989 y durante los primeros años de la convertibilidad, y el consiguiente abaratamiento de los bienes de capital, especialmente los importados por la disminución de los derechos de importación, invitaron al reequipamiento -en algunos casos masivo- de empresas que no

---

(\*) *Economista; Director de Industria Alimentaria de la Subsecretaría de Alimentación y Mercados de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación de la Nación.*

desaprovecharon la oportunidad de tecnificarse luego de muchos años de estancamiento tecnológico. Aires de aggiornamento, especialmente en materia de gestión empresarial, comenzaron a correr, y en muchas empresas se verificaron procesos de tercerización, downsizing, etcétera.

La consolidación del MERCOSUR, excelente escenario para que muchas PyMES decidieran iniciar sus primeras experiencias en exportaciones, incentivó más aún la necesidad de la búsqueda de la competitividad. Los mercados más tradicionales, por su parte, exhibían un interesante dinamismo a partir, por un lado, de la disminución de las restricciones al comercio mundial resuelta en la Ronda Uruguay del GATT (convertido luego en OMC) y, por el otro, a partir de 1996, del aumento de los precios internacionales de las materias primas y de los productos alimenticios en general.

Muchas corporaciones internacionales encontraron en Argentina un mercado con condiciones excepcionales para ampliar sus negocios: estabilidad económica consolidada, seguridad jurídica y política de nivel aceptable, un mercado interno con interesante capacidad adquisitiva y puerta de entrada a un mercado prácticamente sin fronteras arancelarias de 200 millones de habitantes.

Mientras tanto el Estado también se transformaba. Había terminado la época de las promociones, las protecciones y los créditos subsidiados a la actividad privada. Las empresas debían valerse por sí mismas y fundamentar su supervivencia exclusivamente en razones propias de eficiencia y competitividad.

Todo este formidable proceso de transformación se vio impulsado por un importante aumento de productividad de todos los factores de producción. En el caso de la mano de obra, la productividad creció un 50% entre 1990 y 1997, fenómeno que no se vio acompañado en los últimos años por un aumento de los salarios reales. La cara desagradable del proceso lo constituyó el creciente nivel de la tasa de desocupación y subocupación que batió récords históricos en 1995, luego del “tequila”.

Fuerte crecimiento en los niveles de consumo, apertura de los mercados externos, importante entrada de capitales externos, estabilidad económica e inmejorables perspectivas, facilidades en el equipamiento tecnológico de última generación, aumento consecuente de la productividad de los factores de la producción; éstos, entre otros elementos, dieron como resultado un excepcional crecimiento de la industria de los alimentos -y de la industria manufacturera en general- en los últimos años.

## **II. Nuevo paradigma**

La pregunta que merece una detenida reflexión es: ¿podrá la industria alimentaria continuar en los próximos años con similar ritmo de crecimiento y ocupar el espacio que hoy le asignan los especialistas? ¿Podrá convertirse en el motor de crecimiento de la industria manufacturera, empujar las exportaciones y absorber mano de obra expulsada por otros sectores de la economía?

Nos preguntamos, cuáles deberían ser los requisitos para que la industria alimentaria, que aprovechó la coyuntura expuesta más arriba, se enfrente simultáneamente con las amenazas que trae implícito el nuevo paradigma de globalización y Estado prescindente, tales como:

1. La caída de los precios internacionales de algunos productos alimentarios, en parte debido a la situación crítica por la cual están atravesando los países del Asia-Pacífico.

2. El endurecimiento de los mercados externos, los del área del dólar por la revaluación de esta moneda a la cual está atada nuestro peso, y los del resto por los efectos directos e indirectos de las crisis de los países del Asia-Pacífico.
3. La aparición de las grandes cadenas de comercialización que invaden terrenos hasta el presente ocupados por la industria, y que hoy fijan precios y condiciones de compra.
4. Las nuevas políticas de diversificación de productos, que se traducen en un menor ciclo de vida de los productos, con el consiguiente aumento de la incidencia de los costos de promoción y publicidad, investigación y desarrollo, etc.
5. La caída de los precios internos ante la competencia de productos similares o mejores que provienen del exterior.

Esta agudización de la competencia, que se está dando de manera simultánea en los mercados internos y externos, tiene como consecuencia inmediata **la caída de los precios, y con ellos, la tasa de rentabilidad de la industria alimentaria.**

El consumo interno -verdadero impulsor de la demanda en los primeros años de la convertibilidad- ya ha encontrado en vastos sectores un punto de saturación. Los mercados externos se encuentran ante una verdadera convulsión por el traspíe de los países del Sudeste Asiático, hasta hace poco modelo para imitar. La burbuja de los precios internacionales de los productos alimenticios de mediados de la década ha dejado paso a los valores considerados históricos y con cierta tendencia hacia la baja por la desaceleración de la economía mundial. Y finalmente, en el orden interno, ya no parece haber tanto margen para continuar con el aumento de la productividad de la mano de obra, en tanto que la disminución violenta de costos ha terminado. Los planteles se han reducido, la maquinaria nueva está instalada en los galpones.

Sin embargo, este esfuerzo por alcanzar la ansiada "competitividad" no sólo no es suficiente sino que ni siquiera ha tenido efecto en la industria en su conjunto. Hoy, en prácticamente todos los sectores, conviven grandes empresas con la última tecnología con pequeñas empresas que se debaten en mercados de precios sin disponer de economías de escala. En muchas empresas, efectivamente, se han producido masivas incorporaciones de bienes de capital de última generación, pero ello no es sinónimo o garantía de eficiencia. La tecnología dura debe estar acompañada por una simultánea incorporación de tecnologías blandas, requisito *sine qua non* para alcanzar la necesaria competitividad.

Y en este aspecto, la pequeña y mediana empresa, y parte de la grande, tiene un largo camino por recorrer. Comprender por ejemplo que la supervivencia y crecimiento de la empresa ya no pasa exclusivamente por la incorporación de nuevas tecnologías, sino por el manejo integral de la información. Comprender también lo esencial que resulta implantar sistemas de aseguramiento de la calidad, control sanitario, medio ambiente y control de riesgos laborales. Alcanzarlos requiere renovar la estructura organizativa de la empresa, crear un departamento de calidad, encarar la formación continua de personal a todos los niveles y cumplir un plan de auditorías internas; invertir en Investigación y Desarrollo para diferenciar productos de modo de adecuarse a las necesidades de un cliente cada vez más exigente.

A nuestro juicio, la ventaja comparativa que nuestro país posee para la industrialización de alimentos, es condición necesaria pero no suficiente para que la industria de los alimentos cumpla un papel protagónico en el próximo milenio. Para ello es imprescindible una acción enérgica de superación con una buena dosis de imaginación y audacia.

Por su parte, el Estado deberá redefinir su rol como protagonista orientador de la actividad económica o como espectador de las decisiones del mercado. Ya no se trata de volver a ser lo que alguna vez fue o intentó ser. La globalización ha venido para quedarse. Cualquier intento de luchar contra ella puede ser suicida. Pero aceptarla pasivamente también. Así como se exige imaginación y audacia al sector privado, lo mismo será necesario para el Estado. Los compromisos asumidos ante organismos internacionales, por ejemplo, configuran un escenario que se debe tener en cuenta tanto para respetarlos como para medir las consecuencias de su violación.

## Ponencias del V Seminario de Santa Cruz de la Sierra: inversiones y servicios

Del V Seminario “Dimensión Jurídica de la Integración”, realizado con el patrocinio de ALADI en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, en mayo de 1998, extraemos dos ponencias especialmente trascendentes para la integración regional: crear un acuerdo latinoamericano de promoción y protección de inversiones; y elaborar una matriz para las negociaciones en servicios, teniendo a la vista el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

### ***I. Tratado Multilateral de Inversiones en el marco de ALADI***

El Fiscal del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile, Juan Banderas Casanovas, propuso un marco jurídico regional que sirva para la promoción y protección de las inversiones. Los importantes avances que han efectuado la mayor parte de los países en desarrollo en cuanto a la eliminación o modificación de las políticas restrictivas que impedían el ingreso de capitales extranjeros o limitaban la presencia y el accionar de empresas transnacionales, fueron motivo del importante flujo de inversiones hacia América Latina y el Caribe en los últimos años. También influyó la tendencia creciente a realizar Acuerdos de Libre Comercio con capítulos de inversiones, obligando a un mismo tratamiento en la resolución de controversias para materias tan diversas como comercio e inversiones.

En los últimos años, la mayoría de los países no sólo han considerado la perspectiva de un Acuerdo Multilateral sobre Inversiones (AMI), sino que también han promovido entre sí Acuerdos Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones (APPI), que fundamentalmente garantizan el derecho de propiedad, la libre transferencia y la no discriminación, y establecen un sistema de solución de controversias.

Los escenarios actuales de discusión sobre la formulación de normas para la inversión extranjera son: OMC, OCDE, UNCTAD, ALCA y FMI, todos ellos con un fuerte predominio de países desarrollados, impulsores de inversiones en los países en desarrollo.

Banderas Casanova planteó la conveniencia de contar con un marco regulatorio regional de la inversión extranjera en el ámbito de la ALADI, como paso previo a las negociaciones del AMI y el ALCA, en principio denominado **Acuerdo Latinoamericano de Promoción y Protección de Inversiones (ALPI)**. Las bases del mismo resultarían de los más de 30 tratados sobre inversiones firmados entre países de ALADI, y los más de 200 realizados entre países de ALADI y Estados de otras regiones.

El *objetivo* principal sería “crear una instancia de negociación intrarregional que