

OPINIONES PUBLICADAS

Marcelo Elizondo

Marcelo Elizondo

MBA (Master en Administración de Empresas) egresado de la Universidad Politécnica de Madrid -España-; Abogado graduado en la Universidad de Buenos Aires; con una especialización de Posgrado en Administración de Negocios en la UPM en Madrid, España.

Efectuó programas de posgrado en la Universidad de Harvard - Estados Unidos- y de Planificación Estratégica de Negocios en la Universidad de Chile. Efectuó estudios de posgrado en la carrera docente universitaria en Ciencia Política en la Universidad de Buenos Aires.

Presidente del Capítulo Argentino de la “International Society for Performance Improvement” (ISPI) desde 2012.

Director de la Maestría en Desarrollo Estratégico y tecnológico (DET), y Profesor de Estrategias Competitivas y de Economía Internacional en el Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) desde 2014.

Presidente de LIDE Capitulo Internacional en Argentina

Miembro Consultor del CARI (Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales) desde 2016.

Miembro del Consejo Consultivo de Cippec (Centro de Implementación de Políticas Publicas para la Equidad y el Crecimiento) desde 2015.

Miembro del Consejo Directivo de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios.

Asesor y consultor de empresas (argentinas y extranjeras).

Fundador y Director General desde 2010 de la consultora “DNI – Desarrollo de Negocios Internacionales”.

Ha sido conferencista en diversas instituciones en mas de 20 países del mundo

Opiniones publicadas

La presente es una recopilación de algunas columnas de opinión, artículos y notas elaboradas, escritas y publicadas por Marcelo Elizondo para diversos medios periodísticos y publicaciones especializadas durante los años 2019, 2020 y 2021.

Han sido organizadas -en el presente trabajo- en tres capítulos en orden cronológico en cada uno de ellos, que incluyen notas, columnas y artículos que de entre mediados de 2019 e inicios de 2021.

En cada caso se hace referencia a la fecha y el medio en el que se han publicado y se transcribe el link para acceso a través de internet a la cita en el medio en el que fue hecho público.

Primera parte

Sobre las condiciones generales de la nueva globalización

La muerte del presente

Publicado en Clarín, 13 de junio de 2019

https://www.clarin.com/opinion/argentina-muerte-presente-desafios-futuro_0_q1UxoEjea.html

Dicen que la palabra de más difícil definición es “tiempo”. El diccionario la identifica a época, momento, ocasión.

Pero ya enseñó Borges que el presente en sí es como el punto finito de la geometría: no existe porque está gradualmente volviéndose pasado y volviéndose futuro a la vez.

El disruptivo (apasionante) tiempo que vivimos en el ya entrado siglo XXI, nos ofrece -por un lado- la agonal velocidad a la que se acelera el paso de la vida, y -por el otro- la sensación de que el pasado, aun inmediato, es demasiado viejo mientras el futuro nos llama y reclama.

El presente ya no existe como existía hace algunas décadas en las que se podía sentir la pertenencia a una época. Somos hoy inmigrantes en la novedad.

Esto es especialmente cierto en las actividades sociales. La economía mundial se ha vuelto digital. El aporte del capital intangible en el valor agregado de cada año en todo el mundo duplica al aporte del “viejo” capital físico; el producto más transado entre fronteras ya no es el petróleo, ni los químicos, ni los autos, sino los datos; el conocimiento, la información, la invención y la innovación, la propiedad intelectual y las patentes son el motor del capitalismo planetario (dicho sea de paso, es primordialmente en esta plataforma donde ocurre la llamada guerra comercial de estos días ente las dos potencias globales).

Estamos ante un mundo en el que lo invisible prevalece sobre lo tangible; lo exitoso (paradójicamente) parece rápido y es sustituido como efecto de su éxito (algo muy contraintuitivo para los que estudiamos en el viejísimo siglo XX); las empresas globales son más poderosas que la mayoría de los países (69 de las 100 mayores “economías” del planeta son empresas y solo 31 son estados de países) y el progreso depende de la generación de saber y saber hacer (lo que lleva a la distinción entre el conocimiento -que es creado- y la mera información -que, en el mejor de los casos, es administrada-).

De todas las conexiones transfronterizas que genera la sociedad digital planetaria, ya la mitad son conexiones entre máquinas que se vinculan autónomamente, mientras solo un tercio de aquellas se produce entre teléfonos inteligentes o computadoras administrados por personas.

En este escenario (en el que el presente ya no existe: todo es futuro avanzando), irrumpe un desafío para la economía argentina: ¿qué

empresas prevalecerán? ¿qué trabajadores progresaran? ¿qué insumos o productos generan valor?

Una cualidad de la época es que están licuándose los límites entre las disciplinas. La medicina se mezcla con la producción de alimentación, lo jurídico con la economía, la que cada vez más se relaciona con la ingeniería; la arquitectura con la psicología; las ciencias duras con la administración de equipos humanos. Los diplomas universitarios llevan palabras viejisimas que refieren a profesiones de muy antigua definición (ya San Lucas, el evangelista de Cristo, era médico hace 2000 años; y se atribuye al egipcio Imhotep, hace 3700 años, la condición de primer ingeniero de la historia) y los oficios hoy suponen habilidades desactualizadas.

Las empresas ya no prevalecen por productos sino por prestaciones; el poder político corre desde atrás ante nuevos liderazgos espontáneos incrementales -económicos o sociales-; y las personas tienden a ya no ser meros trabajadores. Dicho sea de paso, la etimología de la palabra trabajo refiere a tortura -“tripalium” un antiguo instrumento de castigo compuesto por tres palos-, pero ahora (y obedeciendo a la etimología, que usualmente nos pasa factura) aquel trabajo pesado (Taylor, Fayol, Ford) está cambiándose por la participación en procesos de creación organizada de riqueza, por lo que deberíamos hablar más bien de “partirriquezación” para entender el perfil de los actores laborales requerido.

En este marco, ¿dónde tiene Argentina materia crítica para ingresar en el “futuro presente”? Pues en los agroalimentos, que curiosamente ya producen lo menos primario que generamos, que son productos basados en ingeniería, software y prácticas inteligentes. En los servicios sobre tecnologías, como el software de nicho o los contenidos audiovisuales. En el turismo nuevo, que acerca y facilita viajes internacionales (los arribos turísticos de personas se elevaron en el planeta de 700 a 1400 millones desde que empezó el siglo pero Sudamérica perdió participación porcentual). En actividades de diseño, que es el principal insumo para la manufacturación (la mera manufacturación desvinculada del conocimiento, como explica Stan Sheh, genera decreciente valor). En la construcción de infraestructura (comunicación física y digital). En la instrucción, preparación, entrenamiento en las nuevas ciencias (aprovechando que nuestro idioma es el segundo más internacional en el planeta). En los servicios profesionales (de salud, de consultoría, de administración). En la generación de energía y minerales, porque la ciencia permite extraer y generar de mejor modo. En productos industriales vinculados con las capacidades locales, como los vehículos protorurales o la maquinaria agrícola. En el arte y la cultura modernos (música, cine, literatura) porque somos creativos (quizá, la contracara de ser infradisciplinados).

Claro que todo ello no llegará sin esfuerzos propios. Crear 5 capitales críticos -institucional, económico-político, organizacional, relacional e intelectual- será requisito ineludible. No es poco lo que falta. En Argentina también ha muerto el presente, pero aún no lo hizo cierto pasado y, sin esa muerte, el futuro no estará cómodo.

El futuro económico no se ve ni se toca

Publicado en Clarin, 7 de octubre de 2019

https://www.clarin.com/opinion/futuro-economico-ve-toca_0_GFwOcRp3.html

En octubre de 2018 HM Treasury publicó un artículo mostrando que las cinco compañías más valiosas del mundo juntas valían 3,5 billones de libras pero sus balances reportaban solo 172 mil millones de libras en activos tangibles. El 95% de su valor estaba en forma de activos intangibles.

Fue una de las tantas muestras que exhiben que el mundo está dando un gran salto invisible: intangibles como invenciones, conocimiento apropiado y aplicado, licencias y patentes, know-how, ideas, la ingeniería como insumo, marcas comerciales, organización funcional, diseño, sistemas de comunicación económica en cadenas de valor, estándares certificados y el talento en la producción son los que impulsan la nueva economía. A tal punto que el profesor Barcuh Lev reclama desde la NYU que se redefinan patrones de medida económica de los activos de las empresas porque se está infracomputando el valor de los intangibles.

El MSCI da cuenta de que el 80% del valor del S&P500 hoy se basa en activos intangibles cuando hace 40 años, en 1979, solo 16% de ese índice estaba compuesto por ellos. En esos últimos 40 años, según el WEF, en el mundo, la tasa de inversión en activos físicos (como fábricas y plantas de producción) cayó 35% mientras que el ratio de inversión en intangibles creció casi 60%.

Por eso dice Jonathan Haskel (en "Capitalism without capital") que en el mundo por cada dólar que se invierte en tangibles se está invirtiendo 1,2 en intangibles. Y McKinsey señala que el valor generado a través de intangibles duplica al generado por los tradicionales tangibles. Esto supone que hay un tipo de empresas que aparece como vehículo para transitar este camino de nuevo progreso en la economía internacional: las empresas líderes no son solo globales porque son "multi-pais" sino que lo son por su condición de "multi-industria" (en varios sectores) y "multi-compañía" (en red) como enseña un paper de la Universidad de Wharton.

Pero para Argentina, que está aturdida por sus (paradójicamente) “actuales problemas de siempre”, esto aún parece lejano (salvo para pocos que se mueven virtuosamente sin mucha réplica en la más moderna agroproducción o ciertas actividades basadas en tecnologías).

Hay tres niveles humanos alcanzados por la nueva economía mundial que exigen revisión: el “micro”, el de las personas (formación, habilidades); el “macro”, el de las empresas (conjuntos de personas que deben adoptar nuevos criterios de organización) y el “mega”, el del país (que exige adaptaciones en el comportamiento de la sociedad toda y de la política en particular). Cada uno de los tres debería conducirnos (para contribuir a mejorar nuestra calidad de vida por la convergencia con la evolución mundial) a la creciente “digi-globalización” (a la que podríamos llamar el cuarto nivel, el “ultra”).

Argentina sigue teniendo potencial para “ingresar” productivamente al mundo (parece un capricho el uso de ese verbo en esta ocasión pero es el apropiado ante el derrumbe de las distancias geográficas, temporales y físicas). Por caso, en agroproducción, energía, minerales, servicios, industrias de base científica. Pero dar el salto requiere desarrollar condiciones todavía ausentes, empezando por admitir que esta nueva economía del conocimiento se produce en ambientes en los que (además de trabajar en base al nuevo saber) hay respeto por los derechos subjetivos, prevalencia de lo particular sobre lo político, capacidad para cooperar espontáneamente, confort regulatorio, aliento al mérito y el progreso, optimismo, premio a los mejores, confianza entre las personas, autonomía, universalidad. Por eso no toda inestabilidad es angustiante: la que provoca el citado cambio que ocurre en el mundo es desafiante.

Hoy, a nosotros, estos cambios mundiales nos interpelan y exigen adaptaciones. Suponen la necesidad de un entorno macroeconómico ordenado (diría José M. Peiró: estable, simple, sin aleatoriedad y con acceso a recursos). Pero además es preciso un cambio metaeconómico para esta globalidad: el conocimiento ha sido desde siempre universal y ello se exacerba en la era en la que ese conocimiento crea riqueza en mayor proporción, por lo que también la cultura (los valores predominantes) conforma un requisito básico.

El desafío es enorme si se piensa que Crimson Education (una organización que prepara estudiantes para ingresar en las mejores universidades del mundo) anticipa 5 capacidades en las personas para ser parte de los nuevos trabajos: elasticidad mental y resolución de problemas complejos, pensamiento crítico, creatividad (más que acumulación de información), habilidades sociales y saber interdisciplinario.

En Argentina apenas contamos con 7 de las 100 principales multinacionales latinoamericanas (ninguna empresa argentina está entre

las 1000 mayores del mundo). No aparecemos entre los 50 mayores países exportadores del planeta (solo contamos con 400 empresas que exportan más de 10 millones de dólares por año). Nuestra participación en el -más dinámico- comercio mundial de servicios (0,25%) es aun menor que nuestra participación en el comercio mundial de bienes (0,31%), participación que a su vez es hoy menor a la mitad que la que teníamos hace medio siglo. Pero, peor aún, se estima que hay entre 150.000 y 180.000 profesionales argentinos trabajando en el exterior (y un relevamiento de hace unos meses detectó que el 37% de los que viven entre nosotros estaría dispuesto a emigrar).

Si no es por convicción, al menos por urgencia, es hora de liberar una energía creadora que está aplastada por un ahogo obstructivo ambiental.

Las convulsiones en el mundo y el debilitamiento del estado

Publicado en Clarín, 27 de noviembre de 2019

https://www.clarin.com/opinion/convulsiones-mundo-debilitamiento_0_y6I2wcSr.html

Estamos sorprendidos ante las noticias sobre convulsiones urbanas que ocurren por doquier. Hasta parece una profecía la de Oscar Wilde cuando aseveró que la experiencia no tiene ningún valor sino que es simplemente el nombre que le ponemos a nuestros errores.

Al parecer estamos ante un profundísimo cambio de época. Y una explicación unidimensional es incompleta.

Aun así, algo que puede sentenciarse es el corriente profundo debilitamiento de muchos colectivos del siglo XX: la familia tradicional, la empresa como ámbito de desarrollo de una carrera profesional, las iglesias como refugios espirituales, los sindicatos como representantes, los partidos políticos como ordenadores de ideales. Y dentro de este proceso de degradación ha ingresado el mayor colectivo social: el estado.

Entendido como una organización política que ejerce poder (e impone un orden) sobre un territorio (como lo definía Mario Justo López), el estado padece hoy el debilitamiento de su capacidad de tomar decisiones y hacerlas efectivas. En lo activo las políticas que ejecuta no controlan procesos y en lo pasivo los sujetos ya no se le someten como antes.

París, Beirut, Bagdad, Santiago, son ejemplos de reacciones por disgusto incontenido; Barcelona, Santa Cruz/La Paz. Quito o Hong Kong lo son de debilidad para imponer decisiones de la autoridad; la guerra comercial entre China y Estados Unidos lo es de la dificultad de controlar la globalidad del conocimiento productivo (y la reacción negativa de los actores económicos que obligó a desandar en ese conflicto también lo es).

Así como en el estado se debilita el poder político, también mengua el valor del territorio: la vecindad ya no justifica (tal como se ve en el independentismo catalán, el separatismo kurdo, el autieuropeísmo en Italia, el Brexit o el antimercosurismo de Bolsonaro); es difícil controlar inmigrantes (desde Venezuela o hacia Italia); los capitales viajan instantáneamente (las empresas tecnológicas, que prevalecen en el

mundo, son aterritoriales) y hasta los cambios de domicilio para escapar de una autoridad regulatoria son de difícil tratamiento.

No solo hay debilitamiento por protestas desobedientes en la calle: también por que el poder político no conforma a los actores económicos y no puede evitar la salida de dólares de Argentina, la catástrofe económica en Venezuela o el debilitamiento de la libra esterlina y de la lira turca. Por caso, unas 5500 empresas abandonaron Cataluña desde el inicio del proceso independentista.

Aparece así una discordia entre tres fuerzas: lo social, lo político y lo económico.

Las nuevas tecnologías (especialmente las de la comunicación) han producido un enorme efecto en las poblaciones: vincularon a las personas más allá de sus países, acercaron realidades antes lejanas convirtiendo en deseable lo que antes fue inalcanzable, permitieron desplazamientos que generan el más valioso de los conocimientos: el empírico, derrotaron impedimentos creando conciencia de la enorme extensión del campo de lo posible y permitieron que las empresas y su capacidad productiva se deslocalicen fácilmente. También han angustiado a muchos ante cambios imparables. Y hasta han hecho creer a mucha gente que es posible a través de la redes sociales tener una horizontal y directa relación con celebrities porque ya estamos en el mismo lodo y todos manoseados (diría Discépolo).

Escribió hace poco Roly Boussy que somos la integración de tres elementos: bios (cuerpo), psique (mente) y zoe (espíritu), y que la tecnología ya nos superó en dos de esos tres (las máquinas calculan mejor que la psique y funcionan ininterrumpidamente más largo tiempo que el bio) y que por ello deben ser construidos espacios de transformación nuevos para el saber y el sentir.

Por supuesto que la nueva instantaneidad tiene riesgos: Moises Naim se queja de que en los últimos tiempos hemos hecho la vida demasiado fácil a los charlatanes y hemos sido muy pacientes con sus seguidores, y sostiene que hay que reconstruir la sociedad para diferenciar entre la verdad y la mentira, entre los hechos confirmados por evidencias incontrovertibles y las propuestas que meramente nos hacen sentir bien.

Y hay un riesgo en la prevalencia de la calle: que la reacción ruidosa genere un movimiento silencioso opuesto de la economía hacia un detenimiento que reduzca el piso necesario para mejorar condiciones supra económicas. Es que lo que está en crisis no es el capitalismo entendido como un sistema de factores productivos organizados en base a capitales varios -financiero, humano, intelectual, físico-, porque no se está previendo despojarnos de los avances del bienestar y del modo de

conseguirlos sino que se esperan organizaciones mejoradas para la evolución de ese mismo sistema.

Estaríamos ante un nuevo desafío: construir una sociedad abierta pero reorganizada, que combine incentivos para el progreso económico y satisfaga aspiraciones individuales y sociales de modo más horizontal y concordado que vertical e impuesto. Nuevos ecosistemas de consenso entre inversión, factores, satisfacciones, humanidad, naturaleza, saber, derechos subjetivos, libertades, trabajo, comunidad y globalidad.

Sentenció Richard Burdett que, comparados con las ciudades, los llamados “estados-nación” son iniciativas demasiado jóvenes que todavía deben probar su viabilidad.

Puede pensarse ahora que el estado como lo hemos conocido no parece estar a la altura de tamaño desafío. Aunque también que es más fácil notar la falencia de algo que prever el modo de superarla.

Los nuevos años '20. Amenazas y oportunidades

Publicado en Clarín, 16 de enero de 2020

https://www.clarin.com/opinion/nuevos-anos-20-amenazas-oportunidades_0_4nQyyAEu.html

El umbral de una nueva década invita a pensar más allá. En los nuevos años '20. Esos que producirán cambios sustanciales en el modo en el que nos relacionamos como ciudadanos, amigos, parientes, trabajadores o consumidores.

La globalización pasó de ser un asunto de empresas a ser un modo de vida. Se intensifica (pese a algunas sentencias superficiales que suponen lo contrario) más allá del comercio transfronterizo, empujada ahora por flujos globales de información, servicios, actuación suprageográfica de personas y empresas y una aterritorialidad creciente. Una globocotidianidad.

Dice Richard Baldwin que ésta cuarta globalización consiste en la internacionalización directa a través de redes activas en diversos lugares en el mundo, en simultáneo, por “telecommuting” o telemigraciones: personas conectadas en tiempo real operando en conjunto sin importar desde qué lugar.

Por eso en los últimos 15 años los flujos internacionales de datos e información crecieron decenas de veces más que el comercio internacional.

Pero Argentina, que desde que comenzó el siglo vivió 80% del tiempo en emergencia, no dedica mayores esfuerzos a su adaptación para la nueva era. Ya escribió el español Pablo Pardo que las crisis no solo son malas por lo que destruyen sino también por lo que no dejan hacer.

Hay al menos 4 requisitos para acompañar los nuevos años 20: ciudadanos autónomos, trabajadores calificados, organizaciones cognitivas y sociedades rupturistas. Y los 4 juegan en un sistema (según Mario Bunge un sistema es un conjunto de elementos relacionados entre sí con un mecanismo de funcionamiento propio y con propiedades emergentes donde el todo no es igual a la suma de las partes).

El primer requisito -personas autónomas- supone seres con acceso a la nueva ilustración (global), confiados, emprendedores, relacionales. Dice el italiano Alfredo Ronchi que los “e-ciudadanos” muestran activa

búsqueda propia del bienestar, un balance de atributos individuales, comportamiento pro-social, un perfil multidimensional y la búsqueda de optimización de su persona y sus acciones.

La complejidad mundial es doble: tecnológica y humana. A la fecha la mitad de las conexiones vía internet en el mundo (27 billones de aparatos conectados) se produce entre máquinas autónomas sin intervención de humanos (en la otra mitad, en la que los humanos participamos, 23% se hace a través de smartphones y 5% por computadoras). Pero en otro orden, como el valor se genera en el saber, si miramos solo las comunicaciones electrónicas globales en las que hay propiedad intelectual involucrada apenas el 5% se produce a través de máquinas autónomas y el resto (la enorme mayoría) ocurre con intervención de personas (25% desde computadoras y 33% desde smartphones).

Por lo que el segundo requisito, trabajadores calificados, supone personas que son parte de la creación global de conocimiento valioso. Los trabajadores calificados además del saber núcleo de su actividad desarrollan transdisciplinariedad, gestión de la carga cognitiva, pensamiento computacional y a la vez adaptativo, relacionalidad, flexibilidad, interculturalidad (no solo transnacional sino transgeneracional, porque como dice Marina Gorbis somos todos inmigrantes del futuro).

El tercer requisito refiere a organizaciones productivas que acuden a lo que Henry Chesbrough llama la innovación abierta (redes de empresas, ONG, universidades, en asociaciones espontáneas que se distribuyen roles). En términos de John Kay, prevalecen los contratos relacionales (basados en la confianza y la interacción continua) más que los legales (meros instrumentos formales ejecutables).

McKinsey habla de la economía sin bordes (borderless) entendiéndola como un gran ámbito en el que ya no existen mercados nacionales pero tampoco las tradicionales industrias, sino que hay ecosistemas multi-industria en los que los sectores antes desvinculados ahora se entrelazan y la competencia para cualquier empresa proviene de cualquier rubro. Enseña Rita McGrath que las viejas ventajas competitivas de las empresas basadas en productos estrella desaparecen y los nuevos atributos son el oportunismo, la flexibilidad, el aprendizaje y el descubrimiento (empresas mutantes).

Las empresas modernas crecen, además, en base a activos intangibles que suponen creación, saber hacer, derechos, relaciones, internacionalidad, propiedad intelectual, reputación. Muestra Brandfinance que el 52% del valor de las empresas relevadas en todo el mundo está compuesto por activos intangibles (solo 48% por tangibles y corpóreos).

Y el cuarto requisito, el dinamismo social, supone la idea de George Gilder de que la pobreza no es tanto un nivel de ingresos sino un estado de la mente. El statu-quo está en shock y las personas lo desbordan (dentro o fuera de los sistemas). Al decir de Clayton Christensen prevalece la innovación disruptiva, que se diferencia de la innovación intrínseca. Las sociedades se desordenaron, se mundializan y empujan cambios.

Pero la convivencia depende de la cooperación libre (el máximo grado de civilización, diría John Stuart Mill). Es ésta una condición (y lo opuesto es la imposición de rigideces normativas que endurecen relaciones).

La política, las instituciones, la cultura, la economía y las personas deberíamos converger. Se requiere un ámbito con bienes públicos funcionales, asociaciones espontaneas creativas y virtud individual.

Por esto, por lo que hemos visto, en Argentina hay mucho que adaptar. Y si esto no ocurre corremos el riesgo de que lo que avance sea la fricción y lo que se retraiga sea el progreso.

La Argentina, el cambio y la reacción

Publicado en Clarín, 30 de agosto de 2020

https://www.clarin.com/opinion/argentina-cambio-reaccion_0_ftsiKsLeP.html

Los argentinos tenemos un problema con ciertas novedades. Les tememos. Hay una propensión a descubrirles antes costos que beneficios (quizá porque, como escribió Enrique Valiente Noailles, tendemos a definir mejor lo que no queremos ser que lo que sí somos).

Desconfiamos del cambio, hasta que éste surge por mera reacción. Puede que nuestra peculiar historia de sociedad en la que los nietos tenemos menos optimismo que el que tuvieron nuestros abuelos explique algo de esto.

Pero creía Tito Livio que el miedo siempre está dispuesto a ver las cosas peor de lo que son. Al revés, el mundo vive de novedades, movimientos, disrupciones. Por eso avanza en la vacuna contra el COVID-19, sustituye tradicionales automóviles por nuevos eléctricos y sin conductor humano, digitaliza la industria alimenticia, usa impresiones 3D en la medicina y crea indumentaria inteligente. Es así que el 51% de todas las conexiones a internet en el planeta ocurren entre máquinas sin la participación de personas.

Ante los cambios uno puede sorprenderse, protagonizar, involucrarse, resistir o padecer. Fue así que en los últimos meses la pandemia/cuarentena puso a muchos por la fuerza (es la forma en la que solemos relacionarnos con los cambios) ante la multiplicación del comercio electrónico, la educación a distancia, el teletrabajo y el e-banking. Pero el mundo había empezado antes: las ventas por e-commerce equivalían ya el año pasado al 32% del PBI en el Reino Unido, 42% en EEUU, 66% en Japón; y en promedio en todo el mundo al 30% (1.500 millones de personas compran on-line en el planeta).

Según Comtrade el número de productos nuevos que se intercambian en el comercio internacional ronda el 68% del total (en 1996 apenas superaba el 15%). Dos tercios de lo que hoy se comercia entre países no existía cuando asomaba el fin del siglo XX. Es esta vitalidad que llevó a que en 2019 se presentaran 265.800 pedidos de patentes en el mundo (PCT): 5% más que un año antes y 71% más que 10 años antes.

La modernidad es aliada de la globalidad, la innovación, la invención y la disrupción.

Escribió Michael Porter que los países que logran los cambios son los que crean un consenso sobre la necesidad y la ventaja de esas mutaciones y no simplemente los que hablan más inteligentemente sobre ellos.

En la última edición del índice mundial de innovación Argentina ocupa apenas el lugar 73 entre 129 países medidos; debajo de muchos de la región como Chile -el mejor rankeado-, México, Costa Rica, Uruguay, Brasil, Colombia y Perú (los 5 mejores del mundo son Suiza, Suecia, EEUU, Países Bajos y Reino Unido). Algo que es consistente con que en 50 años Argentina perdió la mitad de su participación en el comercio transfronterizo mundial.

En esta etapa de la globalización la amigabilidad con la novedad es un requisito y la creación de ambientes que favorezcan la inversión, el crecimiento de empresas “cognitivas” y supranacionales un presupuesto. Porque innovar no es hacer lo mismo que otros pero mejor sino hacer lo que otros aún no han hecho.

Pero para ello se requiere un ambiente regido por instituciones (y no politizaciones), normas permanentes (y no saltos al vacío), orden económico y una profunda y consolidada prevalencia de la autonomía creativa de actores espontáneos (personas, familias, organizaciones, empresas). Los cambios ocurren mejor donde hay autonomías.

Dice Patrick Becker que las empresas que prevalecen son las que desarrollan la capacidad de anticipación. Pero para que ello ocurra se requiere una profunda mutación de la política, que de sobrerregular por temor a los acuerdos contractuales debe pasar a confiar en los vínculos relacionales creativos espontáneos.

Al contrario, en Argentina hemos caído una y otra vez en el temor ante lo nuevo: restringir, obstruir, impedir. El sistema basado en permisos pendientes debería dejar lugar al de emprendimientos responsables.

Tenemos ejemplos de esta dificultad en la nueva ley de teletrabajo, que cae en tantas contradicciones como que pone horarios fijos para las prestaciones. Y en los permanentes impedimentos a importaciones que han hecho que las compras en el exterior de bienes de capital y sus piezas (maquinas que modernizan la producción) sean hoy 55% menores que al inicio de la década que termina. Y los tenemos en el mantenimiento de un sistema impositivo desincentivador que rompe la relación iniciativa-premio (somos el segundo país del mundo con mayor tasa impositiva corporativa detrás del poco conocido Comoros mientras en el planeta, desde que se inició el siglo, avanza un movimiento que redujo la tasa corporativa en promedio 20%). Y detrás de estos mismos disfuncionales valores predominantes están el pesado régimen cambiario (cepo incluido)

y los tributos a la exportación que ponen barreras para la participación en la producción trasfronteriza, la reciente eliminación de las denominadas sociedades simplificadas, las dudas en el acompañamiento al Mercosur en su búsqueda de tratados internacionales con otros mercados y la dificultad para desregular la legislación laboral (y -dicho sea de paso- el tratamiento de la pandemia responde a la misma matriz).

No debe extrañarnos, luego, que en Argentina la tasa de inversión (la sabia de la modernización) sea solo de alrededor 13% del PBI (poco más de la mitad del promedio mundial).

Un nuevo ambiente es requisito para un salto de modernidad. Una nueva relación con el riesgo y con el cambio. Porque dice el diccionario que estatismo no es solo un exceso de la intervención del estado sino también la inmovilidad de lo que permanece estático.

Como reaccionará el mundo cuando pase esta nueva peste

Publicado en Clarín, 26 de marzo de 2020

https://www.clarin.com/opinion/reaccionara-mundo-pase-nueva- peste_0_Rd-qDFfdf.html

La globalización surgió por el ímpetu del ser humano, siempre en busca de progreso, que para lograrlo requiere ampliar el alcance de sus vínculos (nada hay más atrasado que el aislamiento).

Comercio, personas, inversiones, conocimiento, todo fue universalizándose como efecto de millones de avances tecnológicos, económicos, científicos, culturales, que después fueron convalidados (y no antes impulsados) por las instituciones y la política.

La humanidad contactándose por encima de las fronteras ha producido enormes beneficios de todo tipo. Pero desde hace un tiempo están siendo más visibles los efectos secundarios.

Una persona acuchillando a otra en un puente en Londres es un acto de terrorismo internacional (en los cuentos de Borges era un episodio vecinal). Un reclamo popular se justifica en que otros en otras ciudades (no importa cuanto más ricos o pobres sean), vistos como desde la ventana de nuestra casa, piden algo parecido. Las celebrities conviven con nosotros en las redes sociales y construyen ilusiones virtuales. La discusión medioambiental global es solo una reacción preocupada más que una estrategia. Los excesos de autoridades políticas, morales o religiosas (en sus finanzas, sus alcobas o sus dichos), que existieron siempre pero no se hacían públicos antes, ahora se difunden ampliamente e impiden construir liderazgos como los que alguna vez supieron existir (cuando cierta opacidad fue un aliado).

Una enfermedad que en otro momento hubiese tardado mucho en salir de su localidad (y no hubiese llegado tan lejos) se hizo mundial en pocos días. El récord de 1.500 millones de arribos anuales de turistas en el planeta es una moneda que tiene -como todas- sus caras buena y mala (la cifra se duplicó desde que comenzó el actual siglo). Pero, además, 2 millones de usuarios de Facebook; 1,3 millones de WhatsApp; 700.000 de Instagram o 350.000 de Twitter crearon sobre el COVID-19 otra enfermedad: la primera crisis psicológica masiva global. Hay 4.500 millones de usuarios de internet en el planeta.

Ante esta fenomenal mundialización, la ciencia (global) reaccionará y, otra vez, las dos caras de la moneda equilibrarán la balanza. Pero hasta hoy no han reaccionado adecuadamente las viejas instituciones multilaterales del siglo XX (que tienen dificultad para coordinar, impulsar la cooperación, o liderar reacciones, sea ante esta peste o ante tantos otros fenómenos globales); ni tampoco lo han hecho las instituciones nacionales que no pueden acudir a mucho más que la viejísima receta de auxiliar hasta donde llegan y prohibir.

Sostiene John Ruggie que en diferentes períodos históricos -dependiendo de la época- el espacio y el tiempo fueron entendidos en forma distinta (por caso, en el medioevo podían coexistir múltiples fuentes de autoridad porque su potestad se extendía más sobre los individuos con múltiples identidades que sobre los territorios). Pues ese conflicto entre espacio y tiempo está crujiendo hoy.

Estamos ante un tremendo momento en el que lo nacional es superado por casi todo (lo bueno y lo malo), y lo supranacional que tenemos hasta hoy no está preparado para abordar fenómenos mundiales emergentes.

La globalización es indetenible. No se puede satisfacer la moderna demanda de 7,5 mil millones de personas sin ella. Pero con ella tenemos (como ante cada manifestación humana) efectos secundarios. Dice Arturo Pérez-Reverte que no siempre hay solución y a veces las cosas ocurren de forma irremediable y de pura ley natural.

Pero podríamos ahora imaginar cómo reaccionará el mundo después de calmada esta nueva peste: la integración a través de reducciones arancelarias podría parecer una nimiedad ante las posibles discusiones culturales, sanitarias, técnicas o de seguridad; la libertad de desplazarse podría enfrentar más requisitos (como alguna vez desde 2001 se complicó subir a los aviones); lo virtual podría ganar terreno más rápido que lo previsto; y el teletrabajo incrementar su vigencia después de haber acudido a él por emergencia (los robots estarán de parabienes); las regulaciones cualitativas podrían ser base de nuevas confluencias internacionales; una nueva selectividad por parte de los países en la elección de sus socios podría dar paso a otras líneas geopolíticas; el rol del estado podría estar aún más remitido a lo tradicional (salud, seguridad, garantizar el cumplimiento de normas) porque ese esfuerzo ya exigirá demasiados recursos como para dedicarse a mucho más.

Ya creía Heráclito que el conflicto (“polemos”) es el padre de todas las cosas.

La peste universalizada ha confirmado algo que se entreveía hace un tiempo: es cada vez más difícil sostener que hay países desarrollados y países emergentes. Desde que las empresas multinacionales trasladaron métodos de producción -desarrollados- a sus plantas en los emergentes

creando clústers implantados; pasando por las corrientes migratorias que desde los emergentes crean guetos incontenibles en los desarrollados; y ahora ante la sorpresa del avance de la desbordada enfermedad de Wuhan; todo puede venir de cualquier lado y convertir en desarrollado o subdesarrollado a cualquiera.

Todo es cada vez más global, pero las instituciones estatales nacionales enfrentan una tremenda crisis de falta de alcance (el estado nacional es cada vez más un prestador de servicios y cada vez menos un espacio soberano regulado); y las supranacionales no son más que conjuntos de delegados casi inertes.

Tarde o temprano se abrirá la puerta a algo nuevo. Y como siempre ha ocurrido no será solo por ilusiones sino también por padecimientos.

Nos estamos perdiendo algo

Publicado en Clarín, 28 de octubre de 2020

https://www.clarin.com/opinion/perdiendo_0_09yuqSYDX.html

Escribió hace un año, en “El Mundo” de Madrid, Pablo Pardo que las crisis no son malas tan solo por lo que destruyen sino también por lo que permiten hacer. Algo aplicable como anillo en el dedo de Argentina, agobiada por capas de crisis superpuestas. Ya hace 45 años V. S. Naipul escribía en The New York Review que en Argentina las cosas están puestas como con sordina por relatos que parecen no descubrir el sentido de los acontecimientos y que nuestra vida pública se parece a la de una comunidad de hormigas llena de acontecimientos, de crisis, de muertes; pero meramente cíclica porque todo termina siempre más o menos donde y como comenzó.

Resulta esto valioso para advertir algo relevante: mientras nosotros peleamos contra las novedades domésticas más viejas, el mundo está avanzando en una profunda renovación de los sistemas de relacionamiento productivo globales. La llamada globalización se convirtió en un compendio de cinco flujos internacionales interactivos: comercio de bienes; comercio de servicios; inversión extranjera directa; inversiones financieras y -lo más importante- intercambio de datos, información y conocimiento.

Un trabajo de hace pocos años de The Conference Board mostró que el más relevante componente de la nueva economía es el “capital intangible” (CI); que contribuye nada menos que con el 45% del PIB mundial total. Y que mientras en los líderes como Suecia o Estados Unidos esa contribución llega al 70% del PBI, en los menos desarrollados la incidencia es más reducida (en el ASEAN llega a 39,6%). Pero señala el trabajo que en Argentina (de los peores rankeados en esa medición) ese ratio arroja solo 34%. Estamos debajo de medio centenar de países (entre ellos Sudáfrica, Taiwán o Nueva Zelanda).

Señala el World Intellectual Property Report 2019 (en el trabajo “La geografía de la innovación”) que ahora el motor de la economía es el nuevo saber aplicado y organizado. Y que ocurre al respecto una doble paradoja. Por un lado ese conocimiento es incrementalmente global pero a la vez intensivamente concentrado en su nacimiento desde algunos puntos focales (que llama hotspots), que a la vez se internacionalizan formando

entre ellos unas redes transfronterizas que los vinculan (son las llamadas Global Innovation Networks -GIN-). Y, por el otro, estos puntos focales aparecen como mejor vinculados con los otros similares fuera de sus países -a través de esas redes globales- que lo que lo están con el resto de sus propios países. Así, Silicon Valley se vincula más con Asia que con Estados Unidos y Shanghai lo hace más con el Pacífico exterior que con el interior chino. Es por eso que en Estados Unidos, New York, San Francisco y Boston concentran un cuarto de todas las patentes del país; mientras en China, Shanghai y Shenzhen lo hacen en la mitad de todas las generadas en China.

Esos hotspots están localizados en unos 40 países (aunque no necesariamente solo “pertenecen a ellos”) y la nueva globalización no solo es -por ende- supranacional sino que es también infranacional.

El sistema todo funciona alienándose a través de las “global innovation networks” que (intra-empresa, entre empresas, entre hotspots y sobre los países) favorecen co-innovaciones internacionales. Hay (dice WIPR) en el mundo 174 “global innovation hotspots”. Y una característica en ellos es que las innovaciones son creadas por equipos de trabajo (75% del total) y no -como antes- por individuos aislados; y muchos de ello ocurre en simultáneo en diversos puntos del globo (¿países?). Más del 80% de todas las patentes o productos innovativos está generada por inventores o investigadores que operan dentro de estos GIN y la mayoría por equipos de trabajo multiorigen y para empresas supranacionales. Por ello, la capacidad de crear ámbitos para organizaciones abiertas y para relaciones interpersonales internacionales (dentro de los hotspots y desde ellos con otras personas) son dos factores de relevancia.

El cambio de la época es tal que muchos ya no hablan más de las célebres cadenas globales de valor sino de “redes complejas de valor” (complex value networks) y las compañías multinacionales han localizado estaciones intensivas en preparación de conocimiento productivo en aglomeraciones especiales que ofrecen condiciones apropiadas. El nuevo paradigma se apoya en el valor y no en el costo.

Los pilares de los hotspots son tres. Por el lado de los recursos humanos formación, habilidades y migraciones. Por el lado del mercado, un marco institucional de garantías y el funcionamiento de pools (asociaciones espontáneas de organizaciones de calidad que interactúan retroalimentándose) y economía de escala. Y por el lado del conocimiento, información accesible y suficientemente capilarizada, capacidades tecnológicas disponibles y actualizadas y una naturaleza y un clima que interactúe con lo anterior.

Esto está ocurriendo en el resto del mundo, aun oculto tras la pandemia, opacado detrás de noticias políticas y sin el brillo de las celebrities high-profile. Pero Argentina virtualmente no participa de aquello. La riqueza

surge hoy del saber creado en focos innovativos que generan redes supralocalizadas. Y nosotros no tenemos demasiado aun por allí.

Conviene pues empezar a tratar de jugar el juego. Superar nuestro padecer cotidiano nos permitiría enfocarnos en lo que pasa ahí afuera. La urgencia es impostergable pero lo esencial es inevitable.

Dice Estanislao Bachrach que cuando todo es urgente e importante “el cerebro se planta” y nos paralizamos. Y que en ese caso debemos saber que la prioridad debe ser priorizar.

Entre el pasado local y el futuro global

Publicado en La Nación, 23 de enero de 2021

<https://www.lanacion.com.ar/opinion/entre-pasado-local-futuro-global-nid2579261>

Supimos hace pocos días de algo que pasó más desapercibido de lo que merece. El sudafricano Elon Musk es en 2021 la persona más rica del mundo (si se entiende riqueza como patrimonio, porque el mundo nuevo permite crear muchos tipos de riquezas).

Esto es relevante por lo que significa: la riqueza de estos líderes se apoya en empresas globales, inventoras y disruptivas. Y su condición refleja la capacidad para organizar la producción del nuevo tiempo: desde autos eléctricos computarizados hasta cohetes para el transporte privado espacial. Y se apoya en inversores globales que asociados a él.

Musk no está solo: entre los diez más ricos aparecen J. Bezos, B. Gates, M. Zuckerberg, Z. Shanshan, L. Page, S. Brin y L. Elison. Todos exponentes de la nueva economía del conocimiento. Ellos y otros miles están consolidando a través del proceso de capitalismo schumpeteriano una nueva economía en la que el paradigma es el valor y no el costo, el principal motor productivo son los intangibles y no máquinas, la oferta de prestaciones importa más que la de productos y el conocimiento genera más que el dinero. La economía de hoy se basa en lo que Edvinsson y Sullivan llaman el capital intelectual: conocimiento organizado que se convierte en beneficio y que se encuentra formado por ideas, inventos, tecnologías, programas informáticos, gestión, diseños y procesos.

Si se define a una generación como un período histórico de treinta años podemos remitirnos a una generación anterior y no encontraremos allí entre los líderes a gente de las empresas en las que estas personas se desempeñan hoy (los más ricos eran Mori, du Pont, Rausing, Walton, Reichmant; todos dedicados a actividades propias del fin del siglo XX).

Los nuevos empresarios no solo innovan en lo que generan sino en cómo lo hacen. Trabajan sobre lo que John Kay llamó arquitecturas de vínculos: asociaciones creativas espontáneas que forman ecosistemas complejos. La realidad ya no se ajusta a la división en las disciplinas a las que la sometimos hace años: economía, ciencia, tecnología,

comunicaciones, contratos, administración de organizaciones, salud, sociología, política: todas se vinculan en un todo.

Según un trabajo de Art van Ark (The Conference Board) de hace algunos años el nuevo capital intangible crea alrededor del 45% del PIB en todo el mundo y alrededor de 70% en países desarrollados como Suecia o EEUU; pero solo 34% en Argentina.

Aparece aquí la relevancia de lo descripto para los argentinos: una de las causas de nuestro estancamiento económico y social está en nuestro triple desacople de la economía mundial: geoeconómico (escasos flujos de comercio e inversión internacionales), cualitativo (desvinculación de la evolución tecnológica) y temporal (nos aferramos a modelos que desaparecen).

Los nuevos líderes mundiales trabajan en base a un insumo crítico para la época: la definición del futuro. Prever, proyectar y anticipar resultan los más significativos de los actos de los creadores de riqueza en este tiempo. En la estrategia el futuro es lo último en la acción pero lo primero en la definición. Patrick Becker lo explica al destacar como atributo a la capacidad de la anticipación

Pero para que el futuro sea un insumo para inversores y productores se requieren 4 condiciones de sostén en el ambiente socioeconómico: un sistema institucional que garantice y haga previsibles los derechos subjetivos (especialmente las propiedades física e intelectual, la vigencia de contratos y el respeto del principio de legalidad), un sistema regulativo descongestionado y alentador (no se trata solo de previsibilidad sino de la capacidad por parte de los agentes económicos de decidir e implementar sin mayores temores e impedimentos institucionales) y una economía ordenada y a la vez abierta al mundo.

La Argentina ha creado y consolidado un sistema opuesto. Uno que impide contar con el futuro para decidir y actuar. El futuro para nosotros está casi prohibido. La politización de todo, el cortoplacismo antiestratégico, las políticas basadas en lo coyuntural y lo epidérmico, las marchas y contramarchas, todo desaconseja la previsión. Ante una increíble incapacidad para definir lo que queremos, el entorno argentino impide casi todo porque se apoya en un único consenso tácito, logrado sólo sobre lo que no queremos. Es así que ha nacido nuestro prohibicionismo.

Define el diccionario a la palabra estatismo con dos acepciones: por un lado la exaltación del poder estatal, pero por el otro la inmovilidad de lo que permanece estático. Por ello es un error creer que solo padecemos estancamiento por un elevado gasto público y sus consecuentes impuestos, inflación y endeudamiento: es probablemente aún más grave la sobreregulación que impide la innovación, la aleatoriedad surgida del

antojo imprevisto como fundamento de decisiones públicas, la ideologización de todo, la opacidad sobre lo que viene, los constantes cambios de condiciones que obligan a apenas intentar defender el presente.

En un mundo en movimiento constante (Herbert Barber lo calificó hace 30 años como VUCA: volatile, uncertain, ambiguous, complex) conviene entender cuál inestabilidad es funcional y cual disfuncional. El planeta evoluciona detrás de la mutabilidad tecnológica que genera una movilidad virtuosa que incentiva (mira al futuro); mientras la Argentina padece una imprevisibilidad circular de políticas que lleva a la decadente inmutabilidad (mira al pasado).

La nueva economía de la anticipación está haciendo que cotizaciones bursátiles de empresas anticipativas sean mayores aun cuando sus operaciones actuales no lo son comparadas con sus competidores, el financiamiento en el mercado de capitales se dirija a proyectos cuyas previsiones no siempre son contablemente justificables con los parámetros tradicionales, las empresas comiencen a producir bienes aun no aprobados por las regulaciones, la formación de las nuevas personas globales se produzca fuera de las instituciones tradicionales y los países desarrollados emitan moneda ante al emergencia sin alarmar a los inversores. Todo ello porque lo que cuenta es la evaluación sobre el futuro.

La Argentina, en cambio, padece doble agobio: por un lado un stock de impedimentos (inestabilidad de variables, fárrago burocrático prohibitivo, represivas leyes laborales, controles de cambios, regulaciones en frontera que encierran la economía); pero por el otro también un flujo constante de otros impedimentos (decisiones que se toman y luego se anulan, dichos que asustan aunque nunca lleven a resoluciones, disputas entre factores de poder que lesionan a quienes quieren innovar, alaridos internacionales urticantes).

Detrás de todo ello hay un problema de fondo: la sobrevaloración de la política, que endiosa a ese estado impulsor, motor, controlador, pero además rector y objetor. Ello, además de afectar el presente, asfixia el futuro como insumo. Una sobredosis de política está enfermando al presente, admirando al pasado y traicionando al futuro. Normalizando la esclerosis, la desconfianza y la inmovilidad. Y confundiendo el tiempo con el espacio porque el futuro no debería suceder en el extranjero

Ante un sorprendente cambio en la definición de lo que es público

Publicado en Clarín, 25 de enero de 2021

https://www.clarin.com/opinion/sorprendente-cambio-definicion-publico_0_8wpXfOQh9.html

Hemos visto gente en las calles con furia en Estados Unidos. Y antes en Francia y antes en Chile. Pero a la vez observamos al gobierno argentino inerte ante conductas personales contagiosas por COVID-19 (por un virus indetenible en cualquier frontera). Y hay autoridades monetarias del mundo vulneradas por la devaluación de monedas oficiales ante criptomonedas. Y hemos leído de la imposibilidad de Europa para ordenar migraciones africanas y sobre la discusión entre Francia y EEUU sobre cómo crear impuestos a las empresas tecnológicas, “nowhere companies”.

Aunque no parezca, todo esto tiene un elemento común. Una mundialización sistémica integral está volviéndose inabordable para el estado tradicional, los gobiernos y el poder político. Lo suprafronterizo está quitando al estado la condición de organización suprema localizada.

Mario Justo López definía al estado nacional como una población sobre un territorio al que se le ejerce el poder político desde el gobierno. Pues eso está en crisis. Queda poco de aquella idea de la soberanía de Jean Bodin (independencia internacional y supremacía de poder interno).

En 2020 hubo más de 40 mil millones de dispositivos conectados a internet en el mundo (la mitad sin intervención humana) por los que se conectaron 4.700 millones de personas (80% de ellos tiene más de 25 años, plena edad laboral). Es lo opuesto a la localización.

Nuevas personas globales no se subordinan ya al estado. Están ocurriendo migraciones sin mudanzas y que no son geográficas sino generacionales. Fui testigo de una conversación entre una joven chilena que reclamaba una mejor condición de vida en su país ante lo que su padre respondía con las bondades de la evolución chilena durante 30 años: la joven comparaba su situación con la europea y el padre con la de sus progenitores.

Desde el virus hasta la información, pasando por el cambio climático o la formación para la economía del conocimiento, casi todo es suprafronterizo y supraestatal. Y consecuentemente el poder político va

perdiendo los dos atributos que los griegos le reconocían: imperium (uso de la fuerza) y auctoritas (legitimidad).

Redes sociales silencian al más poderoso presidente (hasta ayer, al revés, la censura la ejercían funcionarios sobre medios de comunicación), profesores acuden a empresas proveedoras de soportes comunicacionales para sus clases, laboratorios invierten en vacunas aun ilegales y el empresario más rico del mundo envía cohetes privados al espacio donde no hay mayores leyes vigentes.

Ahora bien, no todo es ruptura. Algo nuevo y extraordinario está gestándose: las instituciones públicas no estatales.

El nuevo comercio electrónico a través de plataformas ha hecho que éstas se conviertan en los vigilantes de que las partes cumplan sus contratos (enforcement); el teletrabajo pone a 55 millones de personas a trabajar on line desde un país hacia otro sorprendiendo leyes laborales; y ya son 20 millones los estudiantes internacionales on line que no pasan por la burocracia migratoria. Pero hay un caso paradigmático en la irrupción de lo público no estatal: la proliferación de blockchain.

Está creándose una enorme novedad: la certeza ya no es legal sino encriptada por tecnologías. A las garantías no las provee un funcionario y la certificación ya no es oficial. Las criptomonedas son el ejemplo más rutilante pero hay mucho más: certezas en identidades digitales, registro y verificación virtual de datos, nuevos contratos inteligentes, control virtual internacional del funcionamiento de las cadenas de suministro, herramientas de seguridad satelizada, votaciones a distancia en asambleas y cuerpos colectivos y la concesión de certificación del origen y acreditación de calidad de productos o de procesos sin acudir a un sello de una entidad gubernamental. Todos, casos (y hay más) de avance de lo público no estatal. Está naciendo la nueva industria de la verdad.

Y los agentes económicos le conceden creciente valor (esa reputación vale más que la oficialidad). Se trata de espacios consensuales que regulan y garantizan sin acudir al poder político nacional (¿es el sueño del orden espontáneo de Hayek?, ¿o la profecía de Borges de que algún día mereceremos no tener gobierno?).

Se está produciendo una crisis inevitable en el poder político que por definición es localizado, temporalizado (lento de reacción) y regulativo/ordenativo (se requiere un orden creacional y no uno restrictivo).

Georg Jellinek definió el poder como una relación de mando y obediencia, pero ahora la obediencia está condicionada y la autoridad es temporaria y líquida.

Hasta los líderes mundiales más reputados no son ya los políticos.

Asistimos a la crisis de los viejos colectivos. Las familias ya no son núcleos uniformes de valores, las escuelas perdieron el monopolio del traspaso del saber, las empresas ya no cobijan carreras laborales vitalicias, los trabajadores son autónomos, para ser el mejor no se necesita un certificado, muchos niños ya no son simpatizantes de equipos de fútbol de su país sino de otros mundiales y las iglesias pierden fieles.

¿Por qué entonces el estado como colectivo mayor no tendría una crisis?

Ante ello grupos espontáneos crean ecosistemas legitimados y las tecnologías conceden la herramienta pública no estatal. Algo consistente con una economía del conocimiento que hace intangible y móvil al principal insumo productivo.

Es un cambio sustancial, casi antropológico: la transformación del ser humano de nómada en sedentario hace 10.000 millones de años creó la civilización, pero ahora la nueva civilización se apoya en nuevos nómades -digitales- y en espacios públicos no estatales.

Segunda parte

El contexto para la economía y los negocios internacionales

Ante un enorme cambio de reglas en los negocios internacionales

Publicado en La Nación, 19 de diciembre de 2019

<https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/cambios-los-negocios-ya-no-se-rigen-bajo-las-mismas-reglas-nid2317066>

El mundo de los negocios internacionales se encuentra en una nueva era.

En primer lugar asistimos a un “competivismo” en el que los países ya no cooperan sino que compiten. Por ello invierten menos en instituciones multilaterales globales e implementan decisiones para lograr ventajas individuales (en esto están incluidos desde el alza de aranceles de EEUU contra China o Europa hasta la sucesión de reformas impositivas que está produciéndose en el planeta para mejorar las condiciones de acción de las empresas, reformas que han generado que el promedio de la alícuota de impuesto corporativo en el mundo se haya reducido 40% desde el inicio del siglo -mientras la tasa promedio era en 1980 de 40,3% hoy lo es de 24,1%-).

Este “competivismo” lleva a una segunda condición: la “friccionalidad”, porque ahora las instancias multilaterales de resolución de conflictos se debilitan (el tribunal respectivo de la OMC, por caso, está quedando inerte; mientras los nuevos foros para tratar los problemas del cambio climático pueden empezar a funcionar). Como enseña el WEF, se produce ahora una mezcla de “conflictivismo” y -en simultáneo- de generación de bolsones de acuerdos entre países que se eligen entre ellos (con discrecionalidad) a través de acuerdos económicos internacionales selectivos (EEUU se enfrenta a China pero firma un nuevo pacto con México y Canadá y ofrece a la vez un acuerdo amplio al Reino Unido post Brexit; mientras que Brasil reniega del Mercosur pero inicia conversaciones con China; y la Unión Europea celebra acuerdos con Canadá y Japón -y el Mercosur- mientras tensa vínculos con EEUU).

Por eso hay vigentes hoy en el mundo ya unos 300 acuerdos de apertura recíproca entre países que deciden asociarse (eligen los ámbitos de internacionalidad sin que ello lleve a una indiscriminada globalidad): el 50% del comercio mundial total (26 billones de dólares en 2018) se produce entre países que han decidido asociarse a través de pactos de apertura recíproca en los cuales no solo rebajan aranceles al comercio sino (lo que es hoy más importante) avanzan hacia confluencias

regulatorias que permiten reducir el principal costo de la internacionalidad económica que es el de adaptación de productos, empresas y prácticas al ingreso a mercados diversos en los que normas, pautas, requisitos y exigencias son complejas. El reciente acuerdo de libre comercio entre más de 40 países africanos es un ejemplo de ello; y el aun inmaduro acuerdo Mercosur - Unión Europea también.

Esto produce una gran politización (el comercio y las inversiones transfronterizas se utilizan como campo de disputa de otros asuntos, como ocurre con la suba de aranceles entre EEUU y China que es consecuencia, esencialmente, de sus diferencias relativas al liderazgo tecnológico mundial) y un debilitamiento del sistema de normas: los procesos de prevalencia de fuerzas económicas o políticas superan a los de vigencia de reglas (las amenazas al Mercosur de Bolsonaro, el Brexit y el debilitamiento de la OMC son ejemplos de ello).

Pero estas referidas circunstancias políticas se deben completar con otras de tenor diferente: la economía mundial se encuentra en medio de un inusitado proceso de reformas de la matriz productiva (tecnológica): la globalización ya no tiene el motor mayor en el alza de intercambio de bienes físicos sino en la generación de intangibles globales. El mundo está dando un gran salto invisible: intangibles como invenciones, conocimiento apropiado y aplicado, licencias y patentes, know-how, ideas, la ingeniería como insumo, marcas comerciales, organización funcional, diseño, sistemas de comunicación económica en cadenas y procesos integrados trasfronterizos de creación de valor, estándares certificados y el talento en la producción son los que impulsan la nueva economía. A tal punto que el profesor Baruch Lev reclama desde la NYU que se redefinan patrones de medida económica de los activos de las empresas porque se está infracomputando el valor de los intangibles.

Por eso dice Jonathan Haskel (en "Capitalism without capital") que en el mundo por cada dólar que se invierte hoy en tangibles se está invirtiendo 1,2 en intangibles. Y McKinsey señala que el valor generado a través de intangibles duplica al generado por los tradicionales tangibles. Y en esos últimos 40 años, según el WEF, en el mundo, la tasa de inversión en activos físicos (como fábricas y plantas de producción) cayó 35% mientras que el ratio de inversión en intangibles creció casi 60%.

Por ende, hoy las empresas líderes no son solo globales porque son "multi-país" sino que lo son por su condición de "multi-industria" (en varios sectores) y "multi-compañía" (en red) como enseña un paper de la Universidad de Wharton. Y una cualidad de la época es, consecuentemente, que están licuándose los límites entre las disciplinas. La medicina se mezcla con la producción de alimentación, lo jurídico con la economía, la que cada vez más se relaciona con la ingeniería; la arquitectura con la psicología; la ciencias duras con la administración de equipos humanos. Los diplomas universitarios llevan palabras viejisimas

que refieren a profesiones de muy antigua definición (ya San Lucas, el evangelista de Cristo, era médico hace 2000 años; y se atribuye al egipcio Imhotep, hace 3700 años, la condición de primer ingeniero de la historia) y los oficios hoy suponen habilidades desactualizadas.

Las empresas ya no prevalecen por productos sino por prestaciones. Dice Rita Gunther McGrath (en “The end of competitive advantage”) que los que tienen éxito en el mundo ya no lo hacen por sus productos -cuyo ciclo de vida de acorta más y más- sino por sus empresas, que logran el mejor atributo en la capacidad de entender que las ventajas en un mercado son siempre transitorias por el evolucionismo tecnológico sorpresivo imparabile, y en la consecuente adaptabilidad al cambio permanente.

Por ello ya no se trata meramente de exportar, invertir o comerciar sino de hacer negocios integrales internacionales. Muchos hablan ya de convertir a las pymes en micromultinacionales.

Este tráfico internacional de intangibles (que incluso se suman a los bienes físicos recalificándolos) es la nueva cara de la globalización por varios motivos.

En primer lugar porque crece en el planeta el comercio internacional de servicios. Según el Banco Mundial desde 2001 el comercio mundial de servicios creció 262% mientras el de bienes creció 212%.

Pero (en segundo lugar) también sostiene McKinsey que dentro de las exportaciones de bienes físicos se están exportando crecientemente servicios que las estadísticas no reflejan, y estos servicios generan alrededor de un tercio del valor representado por el comercio de bienes manufacturados (I+D, ingeniería, ventas y marketing, finanzas y recursos humanos, que son algunos de los servicios que hacen posible la llegada de los bienes físicos al mercado).

Y además, (en tercer lugar) hay intangibles que las empresas comparten y que tienen un valor que las estadísticas no computan: la fuente citada expone que estos incorpóreos que las compañías multinacionales envían a sus subsidiarias en todo el mundo –software, branding, diseño, saber productivo, procesos operacionales o propiedad intelectual– y que también empresas socias operando mundialmente comparten a través de lo que Ricahard Baldwin llama el telecommuting (la cualidad de la cuarta globalización) representan un valor enorme que no se paga en frontera (genera valor, pero se suma en las ecuaciones económicas solo al final de la cadena). Por ello sostiene el McKinsey Global Institute que en el mundo el tráfico transfronterizo de estos “inmateriales” genera más valor económico que el de bienes físicos.

Los negocios internacionales, por ende, se encuentran ante un etapa de cambio sustancial: por las modificaciones en el entorno político e

institucional y por las reformas tecnológicas en la producción y las transacciones.

Un juego nuevo para el que hay que prepararse con atributos nuevos.

La crisis sanitaria nos deja efectos inmediatos pero anticipa otros más profundos

*Publicado en **Ámbito Financiero**, 24 de marzo de 2020*

<https://www.ambito.com/opiniones/crisis/la-sanitaria-nos-deja-efectos-inmediatos-pero-anticipa-otros-mas-profundos-n5090670>

La proliferación del COVID-19 afectará a la economía argentina por diversas vías.

Una es la reducción de sus exportaciones. Argentina exportó el año pasado 65.000 millones de dólares en bienes y 14.000 millones en servicios. La balanza comercial total fue cómodamente superavitaria (por el saldo favorable en la de bienes) aunque por razones excepcionales y no muy repetibles por mucho tiempo (recesión, devaluación y regulaciones varias).

Del primer conjunto (bienes), el 60% (40.000 millones de dólares) está compuesto por commodities (algunos primarios y otros manufacturados), y del segundo (servicios) el 45% (6.500 millones de dólares) lo está por turismo receptivo. Y ellos serán los más golpeados por la crisis global (especialmente por el impacto de la desaceleración en la demanda mundial, por ahora prevista para el primer semestre).

En particular, en el primer conjunto serán alcanzadas principalmente - por menores volúmenes exportados y menores precios- los cereales (que en 2019 exportaron 9.000 millones de dólares anuales), las semillas oleaginosas (que lo hicieron el año pasado en casi 4.000 millones de dólares), los aceites (exportaron 4.500 millones), las carnes (3.200 millones), los pellets (9.000 millones), los minerales (3.800 millones) y los pescados (2.000 millones).

Aunque también habrá efectos en el diferimiento de inversiones energéticas (las previstas para Vaca Muerta requerirían un precio del barril de petróleo del doble que el golpeado precio actual); en el enrarecimiento de las condiciones para renegociar la deuda pública (un país que es defaulteador crónico no se fortalece precisamente en medio de una crisis mundial), en la pérdida de competitividad por costos surgida de los ajustes cambiarios que se están produciendo en países competidores o clientes (especialmente en Brasil), en la estrepitosa caída de las valuaciones de las empresas argentinas (y sus consecuencias financieras) y en los efectos domésticos que surjan de la combinación de

los límites sanitarios locales a la actividad económica y el empeoramiento consecuente de las situaciones fiscal, cambiaria, monetaria y de inflación.

Ahora bien: cuando nos hallamos ante una invasión temática (un asunto que desborda repentinamente todos los límites del análisis y la comprensión y se transforma en una obsesión), nos cuesta mucho imaginar el día después. Sin embargo es útil comenzar a conjeturar y generar hipótesis relativas a qué escenario económico internacional quedará en pie en la economía mundial después de esta peste extendida. Y especialmente a cuál sería un probable nuevo contexto para empresas, productos, personas y agentes internacionales argentinos.

Así, es previsible que después de la corriente crisis sanitaria aparecerán exigencias nuevas en las regulaciones al flujo transfronterizo de personas y bienes, y que consecuentemente quedarán más cómodos los flujos de intangibles y servicios. Y es esperable que lo virtual gane terreno (desde el teletrabajo hasta los robots teledirigidos). Y que en los flujos de inversiones y comercio las exigencias cualitativas muy posiblemente superen en incidencia a las cuantitativas (formadas especialmente por las meras reducciones arancelarias o de costos nominales directos para transacciones).

Las instituciones multilaterales con las que hoy cuenta el mundo están probando que fueron concebidas para el siglo pasado y no han podido ni coordinar ni reaccionar con fuerza, y es bien posible que nos debamos preparar para la discusión de una nueva estructura institucional global, dado que, además, las instituciones nacionales claramente han quedado inertes y superadas por el fenómeno. Puede pensarse que -al revés de los que creen que esto desatará, después de esta crisis, una ola de retracción nacionalista- deba preverse que la globalidad se exacerbe novedosamente porque ya ni los problemas de salud pública son nacionales (como ya no lo son los climáticos, los productivos, los de seguridad, los financieros o cambiarios, los culturales y los científicos).

Dicho de otro modo: es imaginable que el mundo comercial que emerja después de esta crisis sanitaria (no solo por los bienes y los servicios sino por la calificación de empresas, las condiciones para la actuación de personas involucradas en negocios internacionales, los proyectos que el mercado demande o premie) esté basado en exigencias nuevas, creciente presencia de intangibles (estándares, nuevo know-how, innovación que abastezca novedosas aspiraciones, nuevas garantías y atributos reputacionales, propiedad intelectual, saber aplicado) y que crecerá fuertemente la actividad virtual, cognitiva, remota y teletecnológica.

La hasta hoy llamada cuarta revolución industrial se potenciará.

Dice Scott Branson que una buena idea surge de un problema que necesita solución; que es un deseo, que comienza con la curiosidad; pero que las ideas no suceden por accidente y están motorizadas por las circunstancias. Ahora, las nuevas demandas requerirán capacidad de adaptarse a este escenario que demandará inversión, saber, tecnología y novedad, en el que la ciencia será un principal insumo en los negocios, la globalidad se consolidará pero más vigilada y ciertas seguridades serán más valoradas.

Por ello también es esperable que el mercado premiará nuevos atributos en los liderazgos y en las cualidades de las empresas, de modo que puedan adaptarse rápidamente a las nuevas condiciones. Hace unos pocos años ya Rita Gunther McGrath -desde la Universidad de Columbia- habla de “el fin de las ventajas competitivas” planteando que la variabilidad de las condiciones de los mercados es tan profunda, veloz y constante, que la principal virtud no es tener productos consolidados sino adaptarse al cambio y saber prever el nuevo paso hacia la novedad. Ahora, lo que tiene éxito son las empresas y no los productos por lo efímero de estos.

Es altamente probable, pues, que esta crisis nos deje una configuración de mercados bien diferente.

Dice Guy Sorman que lo inteligente ante un problema no es criticarlo sino comprenderlo: dentro de las tribulaciones, habrá que ser perspicaces para entender rápidamente el día después.

Los servicios, el futuro de la globalización

Publicado en Clarín, 19 de abril de 2020

https://www.clarin.com/economia/economia/exportacion-servicios-futuro-globalizacion_0_0xUTTryUU.amp.html

Hechos disruptivos han ocurrido, en la historia de la humanidad, en abundancia. En latín, “disruptio” significa fractura.

Las disrupciones generan cambios en el modo de proceder de diversos actores, desde personas hasta organizaciones y sociedades. Y en muchas ocasiones los hechos disruptivos no hacen más que dar más velocidad a una tendencia. Apurando movimientos, son aceleradores de los tiempos.

Desde el inicio del siglo XXI muchos acontecimientos han actuado como “disruptores”: la caída de las Torres Gemelas, la crisis financiera en 2008 y la emergencia de países otrora subdesarrollados a poderosos. Ahora, algo así (aunque más grave) ocurre con la pandemia que padecemos y pone en jaque la salud física de miles de personas, afecta la psicología de medio mundo, lleva a gobiernos a suspender normalidades, saca a la luz cierta precariedad de la sanidad pública y anormaliza la economía.

Pero en verdad ya antes de esta emergencia habíamos estado transitando otro proceso de cambio: la tendencia a la intangibilización de la producción en la economía mundial. Y la confluencia de varias de esas citadas transformaciones, sumándolas a los efectos que tras la crisis sanitaria se producirán en sensibilizaciones, legitimidades, regulaciones y exigencias, todo esto conducirá probablemente a una aceleración de esa intangibilización.

Las comunicaciones, el conocimiento, la información aplicada, las patentes y la propiedad intelectual, el saber organizacional, los actos innovativos, las marcas, el capital intelectual, todo forma parte del principal motor que tiene ahora la economía global: los incorpóreos.

El valor generado cada año por el capital intangible duplica al generado por el tradicional capital físico (este año la diferencia será aún mayor). En diez años el comercio internacional de servicios creció 60% más que el de bienes físicos (a una tasa de 5,5% anual). Los servicios (considerando los que se comercializan como tales más los que acompañan a los bienes) ya componen más de la mitad de todo el intercambio comercial mundial (13,5 billones de dólares).

Las redes internacionales de producción, formadas por empresas globales han estado mudando sus cadenas de valor desde las “viejas” líneas transfronterizas de ensamblamiento hacia sistemas de generación múltiple de valor no-físico.

Dice la OMC que el comercio mundial de mercancías registró un ligero descenso en volumen 2019 (-0,1%) después de haber aumentado 2,9% en 2018; y que medido en dólares el descenso de 2019 fue de 3% (a US\$ 18.89 billones). Pero asevera que, por el contrario, el comercio mundial de servicios comerciales “puros” aumentó en 2019 medido en dólares 2% (a US\$ 6,03 billones). Y añade que si se mide una serie más larga el alza de los servicios es aún más fuerte (en 2018 había crecido 9%). Específicamente, las exportaciones mundiales de servicios basados en nuevas tecnologías de la comunicación crecieron 150% en 15 años (y el flujo de datos en el planeta creció en esos 15 años 1400 veces).

Asevera UKTech que la participación en el comercio mundial de los servicios podría aumentar un 50% para 2040. Y considera también que si los países en desarrollo pueden adoptar tecnologías digitales su participación en ese comercio mundial podría aumentar 15%.

Es altamente probable que la tendencia de globalización de estos incorpóreos (y de estancamiento o aun reversión de la de bienes físicos) se acreciente fuertemente ahora tras cambios de hábitos, sensibilidades, exigencias, tecnologías y regulaciones. Dice en su último informe la OMC que muchos servicios pueden “beneficiarse” de la presente crisis y que esto es especialmente cierto para los basados en tecnología de la información.

La economía internacional que se avecina se basará en un sistema de interrelaciones ajustado por más exigencias en seguridades certificadas, apoyada en más soportes electrónicos y digitales, basada en procesos más tecnificados y dirigida a abastecer un mundo con algunos hábitos adaptados. En este marco la participación de lo que en términos generales podemos llamar comercio global de servicios ganará terreno.

Por un lado, ello incluye (como plantean Kristof Van Criecken, Carter Bloch y Carita Eklund) a servicios como software, datos, tecnología para la producción, diseño, ingeniería, sistemas de control de calidad, patentes, licencias, know-how, asistencia, innovaciones, instrumentos de reputación, métodos de gestión, organización y management y herramientas de marketing. Y, por el otro, a intangibles que acompañan y califican a los mismos productos físicos, como certificaciones, estándares acreditados, marcas, constancias por cumplimiento de normas y requisitos o garantías de seguridad. Pero adicionalmente, también crecerá el uso de técnicas de promoción digitales: asevera EMraker que V-Ex -una plataforma virtual de eventos de crecimiento en los últimos tiempos- reportó que más de 50.000 personas han visitado

recientemente sus trade-shows digitales y espacios similares, y anticipa que en los próximos meses Adobe, Facebook, Google y YouTube van a ofrecer versiones virtuales de sus populares conferencias. Y anticipa adaptaciones del formato y contenido de los instrumentos de marketing y promoción para la confluencia con la nueva realidad.

Todo esto se intensificará ahora si -como anticipa Accenture en un trabajo reciente- se acelerarán procesos hacia impresión 3D, internet de las cosas, máquinas en contacto autónomo, machine learning, vehículos autónomos, inteligencia artificial, robótica, trazabilidad digital, blockchain para la información, certificaciones y realidad aumentada. Y además si se aplican técnicas de vinculación con el mercado como el nuevo RTM ("route to market"). Kevin Sneader y Shubham Singhal expresan que nos aproximamos a una próxima normalidad ("next normal") y afirman que "el péndulo podría no regresar totalmente al punto de partida una vez que el brote apareció".

Ahora bien: para Argentina ello supone desafíos múltiples.

En primer lugar es imaginable una economía global requiriendo más de estos incorpóreos e intangibles valiosos y ello supone un salto en exigencias productivas. El Banco Mundial anticipa más estándares -y más altos- relativos a la salud, la seguridad, el medio ambiente, el trabajo, la calidad del producto; todos impuestos por regulaciones para proteger consumidores, trabajadores y el propio medio ambiente.

Por otro lado supone una mayor intensidad de participación en la economía del conocimiento. Habrá que mejorar el ratio argentino de apenas 1,5% del total las patentes anuales en el PCT (acuerdo internacional), y mejorar en la internacionalización de prestaciones empresarias porque nuestras exportaciones de servicios están estancadas desde hace un decenio en unos 14.000 millones de dólares (en el mundo en ese lapso crecieron 50%, de 4 a 6 billones de dólares) y la participación argentina en este rubro en el mundo es de solo 0,25% del total; menor aún a la retraída participación en el comercio de bienes físicos, que ha caído de 0.8% a 0.3% en los últimos 60 años.

Nuevos escenarios para la economía internacional

Publicado en El Cronista Comercial, 22 de abril de 2020

<https://www.cronista.com/columnistas/Nuevo-escenario-para-los-negocios-internacionales-20200422-0088.html>

La pandemia afectó toda la economía mundial. Y dicen K. Sneader y S. Singhal que nos empujará a una próxima normalidad (“next normal”): “el péndulo quizá no regrese totalmente al punto de partida”.

En el corto plazo el producto bruto mundial caerá 3% y el comercio internacional lo hará entre 15 y 30%.

Pero en el mediano se avizora esa próxima normalidad.

No sería sencillo desglobalizar la producción sin pagar altos costos. El mundo post COVID-19 no será pues menos internacional porque son supraestatales tecnologías, saber, producción y hasta las nuevas necesidades públicas. Pero probablemente haya que adaptarse a una internacionalidad más compleja.

En primer lugar, aquel planeta horizontalizado e integrándose con pocas discriminaciones a través de reducciones arancelarias y facilitaciones aduaneras “para todos” podría entrar en crisis (hoy la mitad del comercio transfronterizo se produce entre países que celebraron 400 acuerdos comerciales que han llevado a la más baja tasa arancelaria en promedio en frontera en el planeta). Pues quizá tengamos ahora un mundo más discriminativo en el que la internacionalidad perviva dentro de bloques que se basen en coincidencias culturales, políticas, valorativas.

Un segundo efecto, consecuente, sería público: las instituciones globales deberían adaptarse a este nuevo mundo (en el que el paradigma de bajar costos estará amenazado por el de crear nuevo valor). Y, simultáneamente, los gobiernos nacionales (más que pensar en estatizar porciones de la vida particular) deberán revisar su rol en aquellas actividades “esenciales del estado” que le requerirán muchos más recursos de todo tipo (la salud pública como lo demuestra la pandemia, la educación para adaptarse al trabajo tecnologizado, la seguridad y la defensa ante temores que llegan por el aire). La política nacional está ante una amenaza: sus materias de trabajo no son ya nacionales, sus liderazgos están amenazados por las volatilidades de todo tipo y los mercados globales seguirán funcionando y no perdonan demasiados desequilibrios. El estado nacional ha sido últimamente cada vez más un

prestador de servicios y cada vez menos un espacio territorial protegido por la soberanía (¿podría cambiar eso a esta altura?).

En tercer lugar una nueva sensibilidad de personas más precavidas, gobiernos más alertas y empresas menos arriesgadas podría llevar a una economía internacional en la que las regulaciones cualitativas (certificaciones de estándares, normas técnicas, requisitos sanitarios, exigencias de seguridad) sean más relevantes. Ello podría conducirnos a una plataforma internacional en la que también haya un piso de requerimientos cualitativos sobre el cual produzcan y comercialicen los más exitosos.

Una cuarta hipótesis es que se exacerbe lo que R. Baldwin llama la “cuarta globalización” (impulsada más por intercambios -entre empresas, gobiernos, entidades y personas- de valor digitalizado, cognitivo, intangible; pero menos en el ensamblamiento secuencial físico transfronterizo propio de la primer década del siglo). Según McKinsey el capital intangible hoy genera el doble de valor anual en el mundo que el creado por el capital tangible (J. Haskel lo describe en “Capitalism without capital”). Y esto hace prever cambios empresariales: nuevos atributos que suponen adaptabilidad y ágiles virtudes ante mudanzas sustanciales y veloces (tal como lo postula Rita Gunter McGrath en “El fin de las ventas competitivas”).

Y un quinto ámbito es el de la tecnologización. La robótica, la ultracomunicación global, la digitalización, la economía del conocimiento (que es por definición global) son una respuesta natural a los nuevos problemas. Y todo ello ensanchará su influencia porque será una manera de dar acceso a certezas, seguridades y nuevos adelantos y progresos.

Así, el comercio, las inversiones, las conexiones productivas internacionales (y las empresas) probablemente enfrentarán movimientos. Lo que no supondría una reversión nacionalista: el mundo difícilmente gire hacia atrás. Pero que nos pondrán en un camino más complejo.

Como cambiará el comercio internacional después de la pandemia

Publicado en La Nación, 30 de abril de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/economia/coronavirus-como-cambiara-comercio-exterior-despues-pandemia-nid2360033>

Nos encontramos en medio de un proceso de cambio. Y la compleja pandemia que nos agobia y que ha motivado restricciones de base sanitaria acaece en medio de ese proceso.

No es un cambio intempestivo, abrupto, sino que se inició hace años y se acelerará ahora: disrupciones varias, tecnologización e intangibilización de la producción, creciente importancia de las máquinas, crecimiento de la relevancia de las comunicaciones como generadoras de flujos en la economía (mundial y nacionales), cambios en las significaciones relativas de los países, debilitamiento de organismos internacionales y pérdida de capacidad de los estados nacionales, relativización de liderazgos, modificaciones en la posición de éxito de empresas (nuevos líderes) en relación a otras (exlíderes), redefinición de perfiles profesionales y laborales por modificaciones tecnológicas y transformaciones en muchísimos aspectos de la vida particular de la gente; todo es parte de lo mismo.

Al parecer, mucho de lo que veremos en los próximos meses y años no será más que el fruto de la conjunción de fuerzas evolutivas anteriores, hechos disruptivos, impulsos modernizadores naturales y aceleradores.

Uno de los ámbitos en los que ello ocurrirá es el de los negocios internacionales. El comercio internacional ha pasado a ser parte de un conglomerado de relaciones económicas trasfronterizas en el que se incluyen importaciones y exportaciones de bienes y servicios, flujos y stock de inversión extranjera, alianzas entre empresas complementarias en redes de valor económico, financiamiento internacional para agilizar este funcionamiento y un flujo entre empresas internacionalizadas de intangibles (información, conocimiento, innovaciones, know-how, servicios, inteligencia aplicada) que multiplica con creces el valor que genera el flujo de bienes físicos entre ellas.

Este escenario está produciendo un nuevo contexto para el comercio internacional. No solo por esta intangibilización (el comercio internacional de servicios creció en los últimos 15 años 60% más que el de bienes físicos y en 2019 aquel creció mientras este último cayó) sino

porque los acuerdos económicos internacionales en el planeta tienden a ser ya auténticas confluencias regulativas cualitativas que superan el mero descenso arancelario en frontera.

Hay una nueva idea de “capital intelectual” que motiva el éxito y pone de relieve el “poder intelectual de la organización”, concediéndole un valor superior al de los factores tradicionales de producción (dice P. Sullivan en “Value-driven intelectual capital”)

Conviene entonces, ante la previsión de una salida de los confinamientos que ha originado la pandemia (que ocurrirá alguna vez), imaginar cómo deberían actuar las empresas exportadoras argentinas en el futuro inminente.

Responder a una pregunta acuciante: ¿y ahora cómo hacemos?

Y hay al menos 5 factores a considerar en la respuesta.

El primero supone que el éxito en los negocios internacionales ocurre (y lo hará después de la crisis sanitaria que estamos viviendo y sus efectos en las sensibilidades de todos) como consecuencia de lo que John Kay (en “Fundamentos del éxito empresarial”) ha llamado los “contratos relacionales”. Éstos se distinguen de los meros contratos legales en que suponen el establecimiento de alianzas sistémicas de interacción constante y evolutiva con clientes, proveedores y cooperadores productivos (y no son meros fríos instrumentos formales como los legales). Kay los llama “arquitectura” vincular de la empresa. La postpandemia llamará a generar confianza y previsibilidades, por parte de empresas y productos, surgidas de vínculos relacionales

El segundo indica que las empresas que triunfan no son las que se aferran a viejos o aún actuales atributos (o a consagrados productos), porque, como dice Rita Gunther Mc Grath (en “El fin de las ventajas competitivas”) lo que ahora deben tener como virtud los exportadores es la adaptabilidad (el cambio se acelera), y ningún producto prevalece sino que lo que prevalece es la empresa que logra montarse en una relación virtuosa en una cadena de producción y comercialización por su capacidad adaptativa constante (las “trascient advantages”). Conviviremos con más requisitos y más necesidad de flexibilidad, y requeriremos más “innovación abierta” (como la explica en su libro Henry Chesbrough), la que supone una cooperación y retroalimentación con socios complementarios.

El tercero se refiere a la capacidad competitiva de los productos: como enseña Jonathan Haskel (en “Capitalism without capital”) lo físico es cada vez menos relevante y los productos deben competir en base a cualidades incorpóreas (certificaciones, estándares cumplidos, marcas, diseño, garantías, innovación).

El cuarto se vincula con el modo de efectuar la promoción comercial externa. Hace algunos años Miguel Santasmases Mestre (en "Marketing, concepto y estrategias") explicó que el "trade marketing", entendido como un involucramiento de la empresa vendedora en toda la cadena posterior (y no como un mero envío del producto sin intervención en el camino crítico ulterior) supone una alianza comercializadora en la que se cuida y se genera valor en el producto aun después de que éste saliera de la producción. Adaptabilidad a una nueva promoción comercial externa (más virtual, con menos desplazamientos, más inteligente y con más digitalización) será también un requisito inminente. Roger Kaufman (en "Strategic Thinking") dice que un producto que sale de una fábrica es un "output", pero el valor que genera luego en los destinatarios (clientes), es un impacto subjetivo producido más allá de la conformación del objeto, y ello supone un "outcome", y que este ámbito de impacto se construye pensando antes y cuidando el camino del producto aún mucho después de una venta puntual.

Y el quinto factor a considerar se vincula con que las empresas, y especialmente las pymes (en Argentina hay unas 7000 empresas inscriptas como exportadoras pero solo 15 exportan más de 1000 millones de dólares al año, y solo 60 exportan más de 100 millones de dólares al año, y solo 400 exportan más de 10 millones de dólares al año) deben dejar de ser meros exportadores y concebirse a sí mismas como empresas internacionales. Micromultinacionales las llama Martín Davidian. Se tratará en adelante de no ir al mundo solo en ocasiones, sino como sistema; cuidar la relación con los demás miembros de la cadena, usar las nuevas tecnologías para integrarse en redes, acompañar tendencias globales y lograr una reputación que supere la necesidad y el acondicionamiento local.

Todo esto (y aún más) será cada vez más un requisito en el complicado mundo que se avecina. Exportar supondrá entonces pensar de nuevo, saber, actuar en consecuencia, elegir aliados, distinguir la producción, entender paradigmas novedosos y adaptar personas, organizaciones, productos y estrategias.

No es sencillo andar cuando cambia el contexto pero la alternativa a ello arroja peores resultados.

Por qué es más importante la empresa exportadora que el producto en sí

Publicado en La Nación, 16 de julio de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/economia/por-que-es-mas-importante-empresa-exportadora-nid2398518>

Cuando se analizan las posibilidades exportadoras de Argentina se suele ponderar el potencial de productos de calidad: carnes, granos, vinos, jugos y frutas, software, servicios, automóviles, químicos, minerales.

Sin embargo Argentina pierde desde, hace mucho, participación en el comercio mundial.

Desde que se inició en el planeta la globalización moderna se pueden observar tres periodos: entre 1950 y 1980 el comercio internacional creció 30 veces pero en ese lapso las exportaciones argentinas lo hicieron solo 7 veces (Argentina exportaba en 1950 un 1,9% del total mundial pero en 1980 lo hizo en solo 0,4%). Luego, entre 1980 y 2010 las exportaciones totales mundiales crecieron 7 veces y las argentinas acompañaron la dinámica con la misma relevancia (igual crecimiento porcentual) aunque sin recuperar terreno relativo (por ello en 2010 las exportaciones argentinas también representaron 0,4% del total mundial). Y finalmente entre 2010 y el reciente 2019 las exportaciones mundiales totales crecieron 34% (aún con un debilitamiento en los años recientes) pero las argentinas decrecieron 5% (y la participación cayó a poco más del 0,3% del total).

¿Por qué (si es que Argentina puede ofrecer aquellos y aun otros productos calificados) no sólo no se incrementa la participación relativa en el comercio mundial si no que se pierde incidencia de modo sistemático?

Pues una respuesta que puede encontrarse está por el lado de los actores. En el mundo no son relevantes los productos exportados sino las empresas productoras/exportadoras. Es éste un mundo de empresas y no de productos (y en particular lo es de empresas que logran la principal virtud de la época, que es la adaptabilidad al cambio permanente, según explica Rita Gunther Mc Grath). Son las empresas las que crean valor generando una oferta múltiple y dinámica, que amplía considerablemente la significancia del mero producto básico, a través de lo que Aaker llamó el “producto ampliado”. Esto es: hay mucho más en las tareas previas y

posteriores a la manufacturación o confección del “producto” en sí que en éste mismo. Enseñó Stan Shih que el bien manufacturado ha dejado de ser lo más relevante. El “producto” ha sido reemplazado en su relevancia por la “prestación”.

Las empresas exitosas actúan además en relaciones sistémicas de creación constante de valor en lo que John Kay llama arquitecturas de vínculos. Y que conforman lo que G. Parahlad llama ecosistemas (haciendo referencia al valor de la gestión y organización de factores, la creación de un clima común, y de métodos y fines compartidos, y la retroalimentación productivo-comercial con aliados).

En el último decenio en Latinoamérica la cantidad de empresas que exportan creció 11%; con casos de altos crecimientos como Paraguay (creció 16%), Colombia (13%) o Brasil (10%). Pero en ese lapso la cantidad de empresas exportadoras en Argentina decreció más de 25% (solo en tres países de la región aquel número descendió).

En Argentina (con menos de 7.000 empresas inscriptas para vender en el exterior) hay menos empresas exportadoras que en México y Brasil (economías más grandes que la nuestra) y también menos que en Colombia, Chile y Perú. Y debe hacerse la salvedad de que de aquel total de empresas registradas en nuestro país solo la mitad exporta regular y anualmente.

Además, en ese total no hay suficiente cantidad de empresas que exporten cifras significativas: solo unas 60 empresas exportan más de 100 millones de dólares al año.

Esta infraparticipación en sistemas supranacionales productivos es un obstáculo si se considera que 75% de las exportaciones mundiales ocurre dentro de cadenas internacionales de valor (solo 35% de las exportaciones argentinas lo hace de este modo).

Y esto está además relacionado con la escasa inversión extranjera recibida en nuestro país, que desalienta alianzas entre empresas locales y extranjeras: el stock de inversión extranjera operando en Argentina es de apenas 3,5% de total latinoamericano, menor que el que se observa en Brasil, México, Chile, Colombia y Perú.

Directa vinculación con ello tiene el hecho de que el 70% de las exportaciones argentinas surge de solo tres provincias (Bs.As., Santa Fe y Córdoba); y que el 85% de las ventas externas proviene de solo 8 provincias.

En Argentina se ha desincentivado la vinculación de empresas en redes vinculativas trasfronterizas de inversión, generación de conocimiento, producción y comercio posterior. Ello se constata al observar que el stock de inversión emitida hacia el exterior (que se relaciona con la

incorporación con cadenas suprafonterizas de inversión, producción y comercio) por parte de empresas argentinas (alrededor de 45.000 millones de dólares) es menor que el que han generado Colombia, Chile (que casi triplica a Argentina en este número), Brasil (que quintuplica a Argentina) y México.

Aun con mejores productos “base” que se puedan descubrir, proyectar o manufacturar; sin más empresas locales virtuosas y sin vínculos externos fortalecidos por ellas mismas; el éxito internacional es esquivo.

Los grandes actores del comercio internacional son las empresas, y lo hacen en redes sistémicas de alianzas productivas. La Argentina ha desincentivado la vida y el crecimiento de este tipo de actores por los persistentes desequilibrios macroeconómicos, los desalientos a la participación en los flujos emisivos y receptivos de inversión internacional, la cerrazón de la economía a través de instrumentos varios, la sobrerregulación y el estatismo y las políticas públicas propias de un autonomismo ya consolidado.

La búsqueda de mayores exportaciones, por ello, no será fructífera si no se crea un ambiente institucional, político, económico y social favorable al crecimiento virtuoso de genuinas empresas internacionales. Y esto será más cierto aun en la postpandemia.

La internacionalización productiva no se retrae sino que evoluciona

Publicado en Data Clave, 2 de agosto de 2020

https://www.dataclave.com.ar/opinion/la-internacionalizacion-productiva-no-se-retrae-sino-que-evolucion_a5f260602bf6c9f2ab2d6fbef

El siglo XXI comenzó con una ilusión: la del mundo integrado económicamente con reducción de los límites arancelarios (y no arancelarios también) en fronteras de los países para permitir a todos formar parte de un escenario planetario común.

Más allá de que se ha llamado a eso “globalización” a quien escribe esta columna le agrada llamarlo “planetarismo” porque consistió en la búsqueda de un escenario planetario común para invertir, producir y comerciar. El ingreso de China en la OMC hace 20 años fue el punto más alto en la evolución del citado planetarismo.

La reducción arancelaria promedio se consolidó en el planeta en los últimos 25 años desde 16% a 5% hoy (específicamente la reducción fue de 10,8% a 5,1% desde que se inició el siglo XXI hasta hoy). Y en ello mucho tuvo que ver la proliferación de acuerdos comerciales regionales internacionales creados por países que se integraron económica mente entre sí (hay hoy 305 tratados de este tipo vigentes en el planeta según la OMC).

Pero conforme avanzó el tiempo se constató que la reducción de obstáculos en frontera (especialmente aranceles, aunque también otros relativos a exigencias nacionales cualitativas en productos o procesos) no fue suficiente: las distorsiones internas comenzaron a generar diferencias en la competencia entre los países.

Esto se potenció con la llamada “guerra comercial” entre EEUU y China aunque tiene otras manifestaciones recientes como el Brexit, la salida de EEUU del TPP y la discusión sobre el arancel externo común del Mercosur (altísimo arancel, de más de 10%, que duplica al promedio mundial) que Brasil impulsa como modo de acompañar aquella tendencia.

Esto, a la vez, ha presagiado una discusión más profunda: para una mayor integración genuina y no distorsiva de las economías en el mundo se requiere generar identidades en el entorno regulatorio: evitar distorsiones nacionales (subsidios, políticas intervencionistas que discriminan y hasta debilitan empresas extranjeras, desigualdades impositivas, distorsiones varias en mercados productivos que son efecto

de políticas desequilibrantes) que operen en sustitución de los aranceles. Y crear ámbitos institucionales similares o al menos compatibles.

Esta tendencia por la discusión de lo nacional para integrarse internacionalmente se había acelerado últimamente (por ejemplo con la disputa por el régimen de propiedad intelectual en China o con la reformulación del tratado del NAFTA).

Y ahora ocurre que los recientes meses (es posible que la pandemia del COVID 19 haya operado como catalizador al respecto también) han acelerado este paso. El mundo se encuentra en una nueva etapa en la que al parecer se prevé integrar economías para la producción y el comercio suprafronterizos pero dentro de confluencias regulatorias que van más allá de la reducción de aranceles. No es esperable que la reducción arancelaria se revierta pero sí que se complete con nuevas exigencias añadidas a aquella reducción.

Hay muchos ejemplos de reciente incidencia de cuestiones no estrictamente comerciales en las relaciones económicas entre países. Por caso, la objeciones a China sobre el COVID19 (por diversos motivos) han creado recientes diferencias con Australia (que pidió una investigación sobre los orígenes de la pandemia en la OMS, a lo que China reaccionó con restricciones al ingreso de granos australianos a su territorio). Mientras, Japón ha aprobado hace poco tiempo una línea de subsidios para que las empresas japonesas dependan menos de proveedores chinos y tiendan a reemplazar algunos de ellos por empresas del ASEAN. Pero a la vez los Países Bajos están exigiendo del Mercosur el cumplimiento de normas ambientales para aprobar el pacto entre el Mercosur y la UE (el presidente Macrón impulsa ideas similares). Y la India objeta el paso del plan "One belt one road" por Paquistán por las diferencias que tiene con su vecino. Y como una manifestación más de ello está la discusión por la participación de China en la inversión por la tecnología 5G (Gran Bretaña ha postulado hace poco que desiste de trabajar con los asiáticos).

Si ir más lejos, hace unos años se incorporó la llamada cláusula democrática que prevé la exclusión del Mercosur a países que no respeten la **democracia**, y esto puede incluirse en este movimiento descripto.

Comentado [ME1]:

El mundo se encuentra ante una nueva etapa: cuestiones no económicas influyen de manera creciente en los planes de asociación económica. Probablemente nos estemos dirigiendo a un mundo de bloques en los que los países se integren en base a coincidencias institucionales, regulatorias, de prácticas y procesos y hasta culturales. Y el viejo planetarismo nunca haya cuajado porque somos muy diferentes como para simular que reducir aranceles elimina todas las demás diferencias distorsivas.

Es posible, entonces, que vayamos en el mundo hacia a un nuevo escenario de bloques con identidad entre sus miembros y distancia con los que no lo son.

Creo que más que un retroceso esto puede ser un paso en la evolución en las relaciones económicas internacionales. Que esto no suponga menos globalización sino más internacionalización cualitativa.

Para Argentina, pues, frente a las discusiones que están vigentes en el Mercosur (arancel externo común, acuerdo pendiente con la Unión Europea y con el EFTA, negociaciones en inicio con Corea del Sur, Canadá, Singapur, la India) lo que está en juego es mucho más que un cálculo de impacto en las condiciones de operación de las actuales empresas domésticas. Y requerirá una política internacional integral que -además- incluya lo comercial.

La era Biden y la vuelta a la diplomacia internacional

Publicado en La Nación, 12 de noviembre de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/la-era-biden-vuelta-diplomacia-internacional-nid2507648>

El presidente Donald J. Trump impactó ciertamente con sus políticas en el escenario del comercio internacional: la guerra comercial con China, aranceles punitivos contra productos de la Unión Europea, amenazas de restricciones a México durante las disputas por las migraciones ilegales, la renegociación del NAFTA, la salida de EEUU del TPP y el desprecio a la OMC son ejemplos de tamaña incidencia.

¿Qué supone ahora entonces un triunfo de Joseph R. Biden?

El demócrata es un tradicional moderado centrista. Es el presidente más viejo de la historia, proveniente de la nomenclatura tradicional partidaria, después de una carrera política de toda una vida y que ha ganado con la mayor cantidad de votos jamás obtenida a pesar de ser una figura con poco carisma y sin esas cualidades singulares que tuvieron Trump, Obama, Clinton o Reagan -lo que hace suponer que debe parte de ese récord a la reacción contraria al propio presidente derrotado más que a sus propias propuestas-.

Probablemente Biden proyecte todo eso en su agenda económica internacional.

Es de esperar que la disputa por el liderazgo con China se mantenga aunque la metodología de discusión se diplomate (y que las diferencias relativas al marco legal de negocios en China -que EEUU considera opaco- no amaine sino que se racionalice). También que el rol de EEUU en la OMC se revitalice y ello permita recuperar vida al organismo (aunque éste está herido de antigüedad, porque está concebido como regulador de un "viejo" comercio entre países cuando la globalización se complejizó y ahora está activada por cinco flujos diferentes complementarios: comercio de bienes, comercio de servicios, nuevos movimientos financiero-productivos, inversión extranjera directa encadenada y -el más relevante- intercambio supranacional de información, conocimiento y datos).

Puede preverse que desaparezcan las amenazas permanentes y que EEUU recomponga relaciones con tradicionales aliados, desde Canadá

hasta la Unión Europea. Y que el mundo sea menos tenso, menos friccional: Biden será probablemente un presidente de un solo mandato por razones etarias, deberá lidiar con un país dividido y un propio partido heterogeneizado -por lo que no es de imaginar una agenda transformadora sino normalizadora-: y ello podría transmitirse a la escena global.

Es probable el regreso de EEUU al Pacto de Paris (lo que nos lleva a preguntarnos si ello podría motivar a Brasil a adherir a ese tratado al perder un respaldo para la negativa, lo que -por propiedad transitiva- podría modificar la suerte del proceso negociatorio entre la Unión Europea y el Mercosur).

Una posible recuperación de un liderazgo institucionalista debería hacer pensar de nuevo a la Argentina: una OMC más activa podría objetar nuestro regreso a ciertas discutibles restricciones a las importaciones, del mismo modo que un FMI menos sometido a presiones personalistas puede llevar a la negociación pendiente entre nuestro país y esta entidad a someterse al rigor de las exigencias estatutarias y los requisitos fríos e impiadosos.

La economía internacional seguiría gozando de tasas de interés bajas y liquidez abundante porque la necesidad de impulso para enfrentar la post-pandemia no tiene miradas partidarias, pero Argentina está afuera de los mercados financieros.

Del mismo modo que si se confirmara que el Partido Republicano (conocido como Grand Old Party); que es una vieja fuerza política que - más allá de la reciente influyente aparición de Trump- es tradicionalmente pro-empresa y partidario de la preeminencia de la iniciativa privada; mantiene el liderazgo en el Senado -además de estar cómodo con una generosa mayoría conservadora en la Corte Suprema y contar con mas gobernadores propios que el partido demócrata de Biden- ello podría consolidar ciertos legados de Trump: no afectar demasiado la reducción de impuestos a las empresas (de 35% a 21%), ni los incentivos al retorno de inversiones de estadounidenses al origen, ni la generosa desregulación que moderniza la economía (todo lo que permitió una reacción rápida tras la dura caída ocurrida por el COVID-19).

Ahora bien: en un ejercicio de prospectiva podemos decir que Argentina debería observar ahora un escenario externo de 5 grandes cualidades.

Primero, una vuelta a un mundo global menos accidentado políticamente (en el que las tensiones estratégicas se mantienen vivas pero las formas se apaciguan), y una exigencia de más vigencia de convenciones internacionales ante una reducción de vértigo personalista.

Segundo, un previsible ambiente menos obstruccionista de (nuevos) tratados económicos internacionales.

Tercero, una consolidación de la cuarta globalización impulsada por una tremenda revolución tecnológica que impone cambios y que hace crecer la “economía de los intangibles” (que ha llevado -por ejemplo- a un reciente acuerdo internacional de integración de las economías digitales entre Chile, Singapur y Nueva Zelanda).

Cuarto, el mantenimiento de una geopolítica compleja que influye crecientemente en los negocios (son ejemplos de ello las recientes disputas comerciales de Australia con China por la discusión en la OMS sobre el origen de la pandemia, los incentivos aprobados por Japón para diversificar proveedores en las cadenas internacionales en las que participan sus empresas, la apertura de negociaciones económicas nuevas de Israel como efecto de sus pactos de paz con vecinos árabes y las discusiones sobre el 5G y China).

Y, quinto, la consolidación de la tendencia a mayores exigencias de estándares y adecuaciones cualitativas para las empresas que compiten internacionalmente (el mayor consenso en la discusión ambiental será un ejemplo, pero también lo serán mayores requisitos de cumplimientos técnicos tanto por países como por empresas).

Un acuerdo que cambia el eje de los negocios internacionales

Publicado en Clarín, 29 de noviembre de 2020

https://www.clarin.com/economia/rcep-paso-internacionalizacion-productiva_0_CRgdx-Ki7.html

El pasado 15 de noviembre se firmó el “RCEP”, un acuerdo de libre comercio entre 15 países asiáticos que sumados integran el 30% del producto mundial y generan el 28% del comercio internacional del planeta. Se trata del mayor acuerdo de libre comercio del mundo a la fecha; e incluye a China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y los países que forman actualmente al ASEAN. El pacto eliminará aranceles a las importaciones entre sus miembros (reducción gradual que tomará hasta 20 años) e incluye otras provisiones respecto a propiedad intelectual, telecomunicaciones, servicios financieros, comercio electrónico y servicios profesionales.

Este nuevo acuerdo confirma una tendencia hacia la apertura internacional regular de los países (tendencia que no han podido detener ni el COVID-19 ni Donald Trump y que supera a los agoreros pronósticos en contrario). Y que no incluye solo la reducción de aranceles entre socios sino también la creación de alianzas en materia de regulaciones internas comunes.

Antes de éste fueron otros recientes ejemplos de grandes acuerdos los firmados entre la Unión Europea y Japón; la Unión Europea y Canadá; el CPTPP que crearon los 11 países que siguieron con el viejo TPP cuando los EEUU del Presidente Trump lo abandonaron; y el ACFTA que integró en un ambicioso tratado comercial a 24 países africanos.

Existen en el mundo ya unos 310 acuerdos de apertura regional vigentes (en el año 2010 los vigentes eran poco más de 200, y en el año 2000 apenas rondaban los 100). Dentro de ellos se genera alrededor del 60% de todo el comercio transfronterizo global y en un par de lustros esa suma crecerá hasta los dos tercios del total.

Este proceso de integración regional que se fortificó desde la llegada del siglo XXI ha solidificado una base del comercio internacional reduciendo el arancel promedio en frontera en todo el mundo desde 15,5% hace 25 años hasta 5,5% hoy. Pero adicionalmente ha generado espacios que crean una constante energía integradora que profundiza día a día el encadenamiento productivo internacional: tres cuartas partes de los 26 billones de dólares que se comercian en el mundo entre los países ocurre

dentro de lo que se conoce como cadenas internacionales de valor, que consisten en arquitecturas vinculares entre empresas que operan como socias en sistemas de constante relacion económica supraestatal.

El antiguo ideal de un mundo integrado universalmente para todos y sin excepción no funcionó (y la “vieja” Organización Mundial de Comercio lo padece); pero, a cambio, los países han decidido elegir amigos, formar grupos y abrirse recíprocamente entre aliados. El mundo amplía mercados a través de “clubes de socios”. Pertenecer tiene sus privilegios y no hacerlo tiene costos.

Así, a la vez que los aranceles en promedio se reducen en el mundo, las exigencias cualitativas (no arancelarias) en los negocios internacionales más que se duplicaron desde que comenzó el siglo hasta hoy. La tendencia consiste en bajar impuestos en frontera pero elevar requisitos para participar dentro de redes de economías más exigentes.

Luego del gran impacto que ha producido la pandemia del COVID-19 el mundo se mueve como un gran espacio que muestra 5 características: creciente cambio tecnológico (la llamada intangibilización de la economía), nuevas exigencias cualitativas (más altos estándares requeridos), prevalencia de empresas internacionales (aun si son pymes estas se transforman en micromultinacionales), nuevos contenidos en los pactos entre países para crear confluencias regulativas entre los signatarios, y creciente influencia de la geopolítica en los negocios.

Siendo un pacto negociado durante varios años y (por ello) concretado sin los contenidos más modernos, el RCEP es un acuerdo que tiene grandes implicancias geo-económicas: Asia ha pasado de generar el 14% de todo el comercio internacional mundial en 1950, al 26% en el año 2000 y al 35% del total planetario ya hoy. Y dentro de este continente -y de este pacto- se incluyen muchos de los grandes jugadores mundiales como China -el segundo mayor actor del comercio internacional luego de EEUU, que es el primero-; Japón -es el 5to mayor-; Corea del Sur -el 9no-; Singapur -el 11vo- y Australia -el 20mo-.

El mundo está atravesando una nueva etapa de la globalización que hoy es más sistémica y mas compleja, y en la que 6 grandes flujos entrelazados imprimen una dinámica supranacional a la economía (podíamos llamarla la “globalización hexagonal”), y esos flujos son el comercio internacional de bienes; el de servicios; los flujos de inversión extranjera directa; los financiamientos internacionales; las migraciones (físicas y virtuales); y el tráfico de datos, información y conocimiento por sobre las fronteras (esto último es ahora lo más importante).

Este proceso está apoyado en una nueva economía en la que el principal motor ya no es el dinero, ni la naturaleza, ni las maquinas; sino que es el capital intelectual, que consiste -como explican Edvinsson y Sullivan-

en la motorización productiva por el conocimiento que puede ser convertido en valor y que se encuentra formado por recursos tales como las ideas, los inventos, las tecnologías, los programas informáticos, los diseños, el saber hacer, la organización y los procesos.

Todo aquello que contribuya a facilitar la interacción de empresas más allá de las fronteras es un factor de competitividad para acelerar estas tendencias.

La World Intellectual Property Organization publicó hace poco lo que llamó “La geografía de la innovación” (Local Hotspots Global Networks), presentada por Francis Gurry -su director general-. En este trabajo expresó que la economía actual tiene un gran motor en el conocimiento tecnológico y que éste es en el mundo a la vez incrementalmente global pero intensivamente concentrado en unos algunos puntos focales (hotspots) que entre ellos forman unas redes dentro de las cuales estos puntos se vinculan sistémicamente. A esto los especialistas lo llaman Global Innovation Networks (GIN).

Pues ocurre que los acuerdos económicos internacionales son basamento de estas nuevas plataformas. Y estos pactos siguen proliferando, a tal punto que en los últimos días se hizo público que la Unión Europea y el Reino Unido están avanzando velozmente en la negociación de un acuerdo de libre comercio para que el Brexit ya iniciado no impida el mantenimiento de ciertas redes productivas intraeuropeas.

Mas aun, estos acuerdos internacionales van evolucionando cualitativamente y en sus contenidos para consolidar la nueva economía, y prueba de ello es que mientras a inicios de este siglo solo el 25% de los tratados vigentes contenía normas dirigidas a la protección de la propiedad intelectual hoy el 100% las incluye. Mas aun, conforme se consolida esta nueva etapa ya se están firmando pactos de tremenda avanzada como el reciente “DEPA” que concretaron hace algunos meses Nueva Zelanda, Chile y Singapur (en el que se ha invitado a participar a nuevos socios para el futuro) cuyo propósito es liberar todo el comercio digital entre sus miembros.

Ahora bien: lo referido es un llamado de atención para Argentina. Somos una economía que al estar poco integrada al resto del mundo padece baja inversión, poca competencia, reducida competitividad, crisis cambiarias, estancamiento y menor calidad y cantidad de empleo. Tenemos una de las 10 economías con menor participación del comercio internacional en su PBI en todo el planeta y la que tiene el menor stock de inversión extranjera directa en relación con su PBI en Latinoamérica. Contamos con pocos instrumentos de integración y apenas el Mercosur (desactualizado y básicamente remitido solo a bajar aranceles entre sus socios e imponer altas restricciones en frontera al comercio con terceros

países) es un acuerdo del que formamos parte y al que hemos sumado algún otro aliado cercano.

El Mercosur, dicho sea de paso, es el bloque con menor participación del comercio internacional en su producto bruto regional agregado entre todos los bloques vigentes en el planeta (el promedio de ese ratio en el mundo duplica al del Mercosur). Es por esto que los demás socios del bloque propugnan ahora acuerdos con terceros (incluyendo el hasta hoy fallido con la Unión Europea) además de reducir el arancel externo común (que tiene una alícuota promedio que casi triplica al promedio del arancel mundial).

El nuevo RCEP, así como otras iniciativas similares en el mundo, insiste en un camino: por más espasmos críticos que aparezcan en algunos lares la reversión de la internacionalidad sería costosisima e inconveniente y los pasos integrativos se siguen dando entre no pocos países.

Como en tantas otras disciplinas, para Argentina ésto puede significar una invitación a sumarse a la tendencia, o una amenaza con perderse una oportunidad, o -al menos- una enseñanza para tomar propias decisiones.

El Brexit, una adaptación y no una ruptura

Publicado en El Cronista Comercial, 26 de diciembre de 2020

<https://www.cronista.com/columnistas/El-Brexit-una-adaptacion-y-no-una-ruptura-20201226-0002.html>

Dice el escritor español Javier Cercas que el tiempo pasado del que hay aun testigos no es el pasado sino que es una dimensión del presente sin la cual el presente está mutilado; y agrega que estamos acostumbrados a pensar estúpidamente en que el presente es solo hoy cuando en verdad hay un pasado reciente que lo ha iniciado.

Esta idea es relevante para comprender una dimensión del reciente acuerdo económico y político entre la Unión Europea y el Reino Unido que permite que el Brexit devenga en un nuevo pacto positivo. Los británicos y los europeos continentales han anunciado un pacto que une su pasado (integración), que se apoya en el presente (dos modelos que se enfrentan por la mayor flexibilidad británica y la mayor rigidez europea) y que se adapta al futuro (una adaptación a la nueva economía).

Hace unos años, cuando el Brexit se anunció, muchos aseveraron que se trataba del inicio de la desglobalización. Lo mismo se creyó con el triunfo de Donald J. Trump en los Estados Unidos. Pero nada de eso ocurrió. Porque -como entiende Cercas- mirar el presente solo por una foto es creer que un eslabón es una cadena. Lo que está ocurriendo es un cambio en la matriz institucional de la economía mundial: la flexibilidad es un requisito, la autonomía un atributo, la adaptabilidad y hasta la anticipación son una virtud. Hoy el comercio internacional de servicios es más dinámico que el de bienes, los intangibles son el motor de la nueva economía (generan el doble de valor que los tangibles cada año en el planeta), el capital intelectual es la esencia de la economía mundial (contribuye al 45% del producto bruto global y al 70% en países desarrollados), la geografía es menos relevante que las coaliciones de valores e intereses, las empresas compiten en todas partes y la geopolítica influye crecientemente.

El Brexit no implicará un aislamiento insular sino una visión (Global Britain) de más amplitud internacional, a la que la Unión Europea se adapta a través de sus propias vías, por ejemplo celebrando sus pactos como éste y otros que logró hace poco con Japón o Canadá -la UE tiene pactos firmados con 70 países, con 30 de los cuales los ingleses ya han refrendado sus acuerdos para aplicarlos a su nueva autonomía-.

Por el nuevo acuerdo (que aún debe pasar por pasos institucionales para ser ratificado) los británicos logran salir de la unión y recuperar autonomía regulatoria para mejorar competitividad (se han quejado de la pesadez regulativa de Bruselas por años) mientras ambos mantendrán libre comercio recíproco (100.000 millones de dólares anuales) y libre tránsito de factores a través de sus fronteras (sin aranceles, cuotas ni cupos; en el acuerdo comercial más amplio en este sentido que la Unión Europea haya celebrado hasta hoy).

El Reino Unido ha mantenido siempre una diferencia sustancial con el continente por el tipo de sistema regulatorio que se plasmó en el common law más espontáneo en las islas y el legislativismo codificado continental. Ahora los británicos logran menos pesadez regulativa en su territorio y autonomía para pactar con otros mercados dinámicos del mundo acuerdos de nueva generación, mientras la Unión Europea mantiene su esencia más exigente en requisitos.

Dijo Yanaer Bar-yam (físico del MIT) que en general uno piensa que el futuro será como el pasado y eso obedece no solo a la visión sobre la vida sino a la estadística y la matemática usada suponiendo que las ecuaciones serán luego iguales que fueron antes; pero que esto genera un problema a resolver cuando hay un cambio dramático en el comportamiento de los sistemas.

Asistimos a una nueva etapa del capitalismo global en la que la coincidencia en valores (modo en que se organiza la producción, se regula el comercio, se organiza el trabajo, se eligen aliados en función de confluencias metaeconómicas) importará más que la vecindad.

Existen en el mundo ya unos 310 acuerdos de apertura recíproca vigentes (en el año 2010 eran poco más de 200, y en el año 2000 apenas rondaban los 100). Y dentro de ellos se genera alrededor del 60% de todo el comercio transfronterizo global. El pacto entre la UE y el RU sostiene una línea de acuerdos que ha solidificado una base del comercio internacional reduciendo el arancel promedio en frontera en todo el mundo desde 15,5% hace 25 años hasta 5,5% hoy.

Ahora bien: esta noticia tiene un trasfondo y éste consiste en que el antiguo ideal de un mundo integrado universalmente para todos y sin excepción no funcionó (y la “vieja” Organización Mundial de Comercio lo padece); y, a cambio, los países han decidido elegir sus amigos, formar grupos y preferir aliados parecidos. El mundo amplía mercados a través de “clubes de socios” en los que lo cualitativo crece en importancia.

Hay dos dimensiones de la nueva política económica internacional: los tipos de alianzas supraestatales cambian porque se adaptan a nuevos requisitos, pero la actitud sigue siendo bien global. Y como creía Winston Churchill la actitud es esa insignificancia que marca la diferen

Menos nacionalismos y más acuerdos comerciales

Publicado en La Nación, 21 de enero de 2021

<https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/menos-nacionalismos-mas-acuerdos-comerciales-impronta-2020-nid2578121>

Cuando se desató el COVID-19, a inicios de 2020, muchos supusieron que el mundo se enfrentaría a una reversión de la globalización y a un neo-nacionalismo. Algo que pondría en marcha lo que -habían supuesto- se había insinuado antes con la irrupción del Brexit y que podía agravarse con la administración de Donald Trump.

Pues finalizado ya el año 2020 la evidencia que tenemos es que el mundo fue en sentido opuesto: la arquitectura de la internacionalidad económica se sigue fortaleciendo y han ocurrido en el año transcurrido no pocos hitos en esta materia.

Uno de los últimos eventos al respecto es el acuerdo de libre comercio entre la Unión Europea y el Reino Unido que ha hecho del Brexit una adaptación al nuevo tiempo (y no una ruptura) y que ha permitido a ambas partes acomodarse a las diferencias de modelos -más flexible y competitivo el británico, más tradicional y rígido el continental europeo-. Pero no fue lo único: poco antes (en noviembre) se había firmado en Asia el gigantesco RCEP, un acuerdo de libre comercio entre 15 países que sumados integran el 30% del producto mundial y el 28% del comercio internacional del planeta (se trata del mayor acuerdo de libre comercio del mundo a la fecha, que incluye a China, Japón, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y los países que forman actualmente al ASEAN). Y, más aun, en el último día hábil de 2020 se firmó un ambicioso tratado de promoción de inversiones recíprocas entre la Unión Europea y China (entre ambos generan 33% del producto bruto mundial).

Como apostilla puede agregarse que en el transcurso de 2020 entró en vigor el nuevo acuerdo comercial entre Estados Unidos, México y Canadá (ex NAFTA), el Reino Unido celebró su tratado comercial con Japón y el propio parlamento japonés aprobó el acuerdo económico con Estados Unidos. Y que algunos meses antes se habían aprobado acuerdos como el AFCFTA en África (mercado continental único de bienes y servicios integrado por 55 países). Y hasta que en nuestra propia región hubo no pocos avances en esta materia como la puesta en vigencia del tratado comercial entre Perú y Australia, la aprobación por parte de Ecuador de

un acuerdo con el Reino Unido, la concreción del pacto entre Brasil y Chile y el tratado de libre comercio entre Colombia e Israel.

Para acceder a una mirada más integral al respecto es bueno advertir que al iniciarse en 2021 la tercera década del siglo XXI existen en el mundo ya unos 310 acuerdos de apertura regional económica vigentes (mientras en el año 2010 eran poco más de 200 y en el año 2000 apenas rondaban los 100). Y hay unos 3100 tratados internacionales de protección bilateral de inversiones vigentes. Y que dentro de ellos se genera alrededor del 60% de todo el comercio trasfronterizo global -y en un par de lustros esa suma superará los dos tercios del total-.

Este proceso que se fortificó desde la llegada del siglo XXI ha solidificado la base del comercio internacional porque ha reducido el arancel promedio en frontera en el mundo desde 15,5% hace 25 años a 5,5% hoy. Y ha generado espacios que crean una constante energía integradora que profundiza día a día el encadenamiento productivo suprafronterizo entre socios (tres cuartas partes de lo que se comercia en el mundo entre los países ocurre dentro de lo que se conoce como cadenas internacionales de valor).

Pues aún en medio de la pandemia la arquitectura institucional de las aperturas recíprocas no se detuvo.

Tercera parte

La Argentina y su vinculación económica internacional

Las cinco condiciones para la inserción económica internacional

Publicado en El Cronista Comercial, 2 de enero de 2020

<https://www.cronista.com/columnistas/Las-cinco-condiciones-para-la-insercion-economica-internacional-20200102-0045.html>

Las exportaciones totales de bienes en el mundo crecieron en el último decenio 56%, mientras las argentinas lo hicieron en solo 18%. El propósito de Argentina de acceder a dólares productivos requerirá, entonces, esfuerzos virtuosos múltiples.

Hay diversas maneras de lograr una internacionalidad productiva: el comercio transfronterizo de bienes y servicios, la participación en los flujos internacionales de conocimiento valioso y la acción en las vías de inversión extranjera (emisiva y receptiva) y en sus efectos.

Lograr las tantas veces anunciadas “mayores exportaciones” (hoy, con precios 30% menores que hace 8 años Argentina exporta 30% menos que en aquel tiempo) exigirá un ambiente de negocios interno (estable, simple, alentador) que facilite que las empresas participen de modo integral en procesos económicos transestatales.

Pero, además de poner en orden el frente interno, habrá que tener presentes las 5 nuevas características del escenario mundial.

La primera cualidad del nuevo mundo es el “competivismo”. Los países ya no cooperan como lo hicieron hace unos años y hoy ejecutan reformas domésticas para sacar ventajas. Pese a que se cree que los castigos arancelarios son el mayor instrumento del competitivismo (que no lo son, a tal punto que en el promedio simple los aranceles en EEUU son, aún hoy, de alrededor de 4% -porque se enfocan en China pero mantienen libertad en la mayoría del comercio-) éste se manifiesta en realidad especialmente en un agudo proceso de reducción de carga tributaria a empresas (la alícuota promedio de impuesto corporativo se redujo sustancialmente, y esa tasa promedio, que era en 1980 de 40,3%, hoy lo es de 24,1%-). Reformas impositivas recientes en Europa y EEUU son ejemplos de ello.

La segunda condición vigente en el mundo es el “aliancismo selectivo”. Los países ya no buscan un mundo horizontal amigable sino que han advertido que la reducción de obstáculos en frontera no lleva a plataformas domésticas equivalentes y han surgido discusiones sobre las diversas condiciones locales en cada caso (como en EEUU contra China) lo que está generando agrupaciones de países que pactan aperturas

recíprocas y dejan fuera a aquellos que consideran divergentes (los pactos recientes de la Unión Europea con Canadá y con Japón son un ejemplo). Por eso están vigentes más de 300 acuerdos de apertura comercial recíproca en el mundo (y 50% del comercio mundial ocurre dentro de estos pactos) pero se están debilitando hasta la irrelevancia instituciones como la OMC.

La tercer cualidad es la politización. Los países se acercan y pactan en función de coincidencias estratégicas que superan la mera materia económica (la propuesta de un gran acuerdo post Brexit de EEUU al Reino Unido es un ejemplo, y la expansiva “Nueva Ruta de la Seda” china también lo es).

Hay una cuarta condición, que es tecnológica: el motor de la globalización ha dejado de ser el dinamismo del intercambio transestatal de bienes físicos y ha pasado a ser la generación a nivel global de intangibles de alto valor (información, innovación e invenciones, certificaciones de estándares públicos y privados, capital intelectual, servicios, etc.). Dice el McKinsey Global Institute que el valor generado a través de intangibles en el planeta duplica al generado por los tradicionales tangibles; mientras que el WEF expresa que en los últimos 40 años en el mundo la tasa de inversión en activos físicos (como fábricas y plantas de producción) cayó 35% a la vez que el ratio de inversión en intangibles creció casi 60%.

Esto está produciendo un quinto fenómeno: el multiempresismo. Los actores no son ya las grandes empresas exportadoras sino las que logran transformarse en “aterritoriales” (grandes o pymes). Las empresas exitosas no son solo globales porque son “multi-país” sino que lo son por su condición de “multi-industria” (en varios sectores) y “multi-compañía” (en red) como enseña un paper de la Universidad de Wharton

Salir a ganar en el mundo requerirá, pues, una adaptación a condiciones nuevas de las políticas públicas y de las empresas.

Y no será fácil.

Para exportar más primero hay que modernizarse

Publicado en Clarín, 26 de enero de 2020

https://www.clarin.com/economia/economia/exportar-primero-modernizarse_0_jOrutnCc.html

El crecimiento de las exportaciones es siempre un requisito en Argentina.

La escasez de dólares comerciales nos pone en una posición endeble. Argentina es apenas el 49no país exportador del mundo, detrás de Filipinas, Rumania, Iraq, Eslovaquia o Indonesia y apenas superando a Kazajstán y Nigeria; y no llega ni a la mitad de lo que exportan Turquía, Irlanda o Hungría. Somos solo el cuarto exportador en Latinoamérica (detrás de México, Brasil y Chile).

Con exportaciones de bienes y servicios (unos 80.000 millones de dólares) que representan solo 18% del PBI (Latinoamérica exporta 22% y el mundo 30% de lo que produce), Argentina genera 0.3% del total de exportaciones mundiales mientras generaba 0.8% hace 55 años y 2,8% hace 80.

Por su PBI Argentina está en el lugar 27vo del mundo ¿Qué debería hacer entonces para acceder a niveles de participación en el comercio mundial acordes a su dimensión?

En primer lugar ordenar su frente interno. Las que exportan son las empresas y ellas requieren un entorno estable, simple y de baja aleatoriedad. El mundo se encuentra en medio de un proceso “competivista” por el que los países se esmeran en mejorar condiciones para que sus empresas prevalezcan. Es un requisito actuar con tasa de inflación compatible con la de nuestros competidores (en el mundo ronda 3% anual); además de lograr estabilidad cambiaria consolidada y entornos legales, regulatorios, políticos y burocráticos simples y previsibles (el costo de afrontar la rigidez y la volatilidad ambientales es mayor que el de cualquier traba en una frontera externa).

La tasa promedio de impuesto corporativo en el mundo (24%) ha caído 40% en los últimos 40 años (era de alrededor de 40% en 1980) lo que muestra los esfuerzos de aquellos con quienes competimos.

De aquel modo se debe incentivar una mayor tasa de inversión (en 2019 fue de poco más de la mitad que el promedio latinoamericano), más innovación y elevar la internacionalidad. Y alentar a más empresas a lograr exportaciones bien dimensionadas: en Argentina solo 12 empresas

exportaron más de 1000 millones de dólares en un año, y solo 58 empresas superaron los 100 millones anuales (apenas 360 exportaron más de 10 millones en el ejercicio). Además, como otra cara de la moneda, son argentinas solo 4 de las mayores 50 multilatinas (16 son mexicanas, 12 chilenas, 12 brasileñas), y apenas son argentinas 6 de las mayores 100 en ese ranking.

Pero adicionalmente hay mucho por hacer fronteras afuera.

La economía global se ha convertido en un sistema de integración de inversión transfronteriza, alianzas entre empresas, planificación y saltos tecnológicos vinculados, comercio de bienes y servicios posteriores y un enorme flujo de conocimiento internacional cotidiano entre compañías que operan a través de lo que John Kay llamó contratos relacionales (para distinguirlos de los meros rígidos y temporales contratos legales). Eso es: para “exportar” sistémicamente es preciso ingresar en las redes de empresas que planifican, crean, invierten y no solo comercian a través de las fronteras.

Según McKinsey el valor económico del intercambio de servicios en el mundo (intangibles) es ya de ya de 13,5 billones de dólares -incluyendo servicios intrabienes- y supera en 500.000 millones al intercambio tradicional de bienes (el comercio de servicios crece 60% más rápido que el de bienes físicos desde hace 10 años). Ello incluye el intercambio de datos, información, propiedad intelectual, know-how, patentes, modelos de organización, todo para formar capital intelectual transnacional. Y por ello -según la misma fuente- el comercio internacional basado en menores costos (especialmente laborales) ahora explica solo 18% del total mundial, mientras que el restante 82% se justifica en valor y calificaciones.

Para esta inserción externa es requisito reducir obstáculos en frontera (aranceles de ingreso en terceros mercados y aranceles propios para el acceso a bienes de capital, tecnología e insumos). Hoy Argentina es uno de los países que mayor arancel de ingreso paga en terceros mercados: exporta 3.400 productos a 182 países pero solo 30% del total exportado ingresa en mercados con preferencias porque es uno de los países con menor cantidad de acuerdos de apertura recíproca vigentes en el planeta (la mitad de todo el comercio mundial corre entre países que han pactado reducciones arancelarias). Y a la vez grava a las importaciones (4.100 productos desde 185 países) con una alta tasa arancelaria (casi 12%) solo superada por 10 otros países en todo el mundo.

Una consecuencia es nuestra modesta participación en los flujos de inversión internacional directa.

La economía internacional está cambiando profundamente y está hoy impulsada por los intercambios de intangibles, sea que fluyen por sí

mismos o que lo hacen como parte de los bienes físicos a los que califican. Muestra la UNCTAD que el tráfico de esos intangibles (certificaciones, cumplimiento de estándares, aplicación de normas de calidad, marcas, conocimiento, información, saber aplicado, innovación e invenciones, diferenciación incorpórea y hasta instrumentos de reputación), como objetos de transacción internacional, ha crecido -desde 2010 hasta 2018- 3 veces más que el flujo de bienes físicos.

Por eso es difícil de entender la nueva globalización: ya no la impulsa el tradicional intercambio de objetos sino que ahora se motoriza por incorpóreos. Al efecto, consecuentemente, también es preciso pactar confluencias regulatorias con terceros mercados.

Esto requiere el desarrollo por parte de las empresas de nuevas estrategias, alianzas, ofertas y adaptabilidad. Ya no es posible sostenerse en determinado mercado con un producto por demasiado tiempo, y como enseña Rita Gunther McGrath, la adaptabilidad, la capacidad de mutar y la repentización valen más que la condición de cada producto (lo que prevalece en el mundo son las empresas más que esos productos).

Además habrá que reperfilar el mapa. Aprovechar más algunos mercados que nos van siendo más relevantes (como India o Vietnam) e ingresar en mercados no aprovechados en los que buenos negocios son posibles: muchos emergentes que están entre los mayores importadores del planeta no aparecen entre los principales mercados para Argentina (Singapur, México, Emiratos Árabes Unidos, Hong Kong, Sudáfrica y Taiwán por ejemplo).

Por el tamaño de su PBI Argentina debería exportar casi tres veces lo que exporta hoy. Para dar el salto se deberá concebir el acceso a la economía mundial como un proceso integral y sistémico (inversión, alianzas, creación, generación de conocimiento, producción calificada, importaciones, exportación, bienes y servicios). Adaptando instituciones, reglas y políticas (por un lado) y alentando a empresas y personas en ellas (por el otro).

El marco económico internacional: lo urgente y después lo esencial

Publicado en Ámbito Financiero, 10 de febrero de 2020

<https://www.ambito.com/opiniones/renegociacion/la-economia-internacional-lo-urgente-y-despues-lo-esencial-n5081884>

La agenda internacional argentina ha estado absorbida por la búsqueda de apoyos para la renegociación de los términos de la deuda pública (especialmente la referida al FMI, dado que para la que se mantiene con entes privados la política importa menos y los atributos exhibidos, más).

Sin embargo, como suele ocurrir en Argentina, la urgente exige recursos que lo importante aguarda.

Mientras se desarrollaba la gira presidencial, el acuerdo Mercosur - Unión Europea y ciertos asuntos de interés de empresas europeas en Argentina (derechos de propiedad) también estuvieron presentes en las conversaciones de las autoridades. Y a la vez -casi simultáneamente- el electo presidente de Uruguay Luis Lacalle Pou recordaba su interés de confluir con Jair Bolsonaro en una flexibilización y apertura del Mercosur (después de que en los últimos meses del año anterior autoridades de Brasil habían ratificado su propósito de lograr acuerdos bilaterales con terceros mercados). En tanto, el Presidente Trump ofrecía su respaldo al nuevo gobierno argentino ante el entrante embajador en Washington.

El mundo sigue andando.

Ese mundo ha configurado un escenario nuevo que exige con condiciones más complejas para un país que desea exportar más, recobrar acceso a corrientes de financiamiento y padecer menos estrés cambiario. Condiciones a las que hay que adaptarse para participar con éxito.

Una primera cualidad de este nuevo mundo es el “competivismo”. Los países ya no cooperan como hace unos años y ejecutan reformas domésticas para sacar ventajas. Las políticas monetarias expansivas son un ejemplo de ello, pero más lo son las reducciones regulatorias: el Banco Mundial detectó entre 2018 y 2019 en 115 países 294 reformas regulatorias simplificando la acción de las empresas (destaca los casos de Arabia Saudita, Jordania, India o Bahrein) y lo más relevante en esta materia es el proceso de desregulación en Estados Unidos (reducción de costos estimada en 50.000 millones de dólares), en una tendencia que quiere seguir el Brasil de Bolsonaro y a la que adhiere como uno de sus

pilares ideológicos para la ruptura con la UE Boris Johnson. Ese competitivismo se exhibe también en la constante reducción planetaria de impuestos a las empresas: la alícuota promedio de impuesto corporativo en el mundo se mueve a la baja y mientras era en 1980 de 40,3%, hoy lo es de 24,1%.

Una segunda condición vigente es el “aliancismo selectivo”. Los países ya no buscan un mundo horizontal amigable sino que han advertido que la reducción de obstáculos en frontera no lleva a plataformas domésticas equivalentes (por eso aparecen discusiones sobre diversas condiciones locales, como en EEUU contra China). Eso lleva a agrupaciones de países que pactan aperturas recíprocas y dejan fuera a aquellos que consideran divergentes. Son ejemplo de ello los pactos recientes de la Unión Europea con Canadá y con Japón y el acuerdo entre alrededor de 50 países africanos. Hoy están vigentes más de 300 acuerdos de apertura comercial recíproca en el mundo y 50% del comercio transfronterizo mundial ocurre dentro de estos pactos (mientras se debilitan instituciones globales como la OMC).

Esto se vincula con la politización: los países pactan en función de coincidencias estratégicas que superan la materia económica. La propuesta de un gran acuerdo post Brexit de EEUU al Reino Unido es un ejemplo, como también lo es la “Nueva Ruta de la Seda” china.

Hay una tercera condición, que es tecnológica: la economía mundial se encuentra en medio de un inusitado proceso de reformas de la matriz productiva: la globalización ya no tiene el motor mayor en el alza de intercambio de bienes físicos sino en la generación de intangibles globales. Intangibles como invenciones, conocimiento apropiado y aplicado, licencias y patentes, know-how, ideas, la ingeniería como insumo, marcas comerciales, organización funcional, diseño, sistemas de comunicación económica en procesos integrados trasfronterizos de creación de valor, estándares certificados y el talento en la producción son los que impulsan la nueva economía. El profesor Baruch Lev reclama desde la NYU que se redefinan patrones de medida económica de los activos de las empresas porque se está infracomputando a los intangibles; y Jonathan Haskel (en “Capitalism without capital”) asevera que en el mundo por cada dólar que se invierte hoy en tangibles se está invirtiendo 1,2 en incorpóreos. Dice McKinsey que el valor generado a través de intangibles ya duplica al generado por los tradicionales tangibles.

Ésto está produciendo un cuarto fenómeno: el multiempresismo. Los protagonistas no son ya las grandes empresas exportadoras sino las que logran transformarse en “aterritoriales” (grandes o pymes). Las empresas exitosas no son solo globales porque son “multi-país” sino que lo son por su condición de “multi-industria” (en varios sectores) y “multi-compañía” (en red).

Por todo ello, después de resolver lo urgente, hay una densa agenda pendiente para Argentina. Está adelante el desafío de adaptación para ingresar en el nuevo escenario del siglo XXI.

Condiciones pendientes para entrar en la modernidad

Publicado en La Nación, 13 de febrero de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/opinion/columnistas/condiciones-pendientes-para-entrar-en-la-modernidad-nid2333189?>

La presente etapa de la globalización (que ya no es un mero proceso de creciente universalización de empresas sino que lo es de personas, organizaciones, ideas, información, relaciones) está haciendo fluir cambios inexorables, indetenibles, que no son producidos por ningún poder centralizado sino que son efecto de la suma de millones de actos individuales en todo el globo (en los últimos quince años los flujos de datos en el planeta crecieron 50 veces más que el comercio internacional de bienes).

El mundo ha cambiado. Por ello entre las 20 economías más grandes ya están India, Brasil, México, Indonesia, Turquía y Arabia Saudita; y entre los países con mayor PBI per cápita están Singapur, Israel, Qatar y Nueva Zelanda. Entre las “100 mayores economías del mundo” hay más empresas (69) que países (31), casi 1000 millones de usuarios de redes sociales interactúan regularmente con extranjeros y casi 400 millones de personas hacen compras fuera de sus países.

Los países que progresan se convierten ahora en plataformas desde las cuales las personas (por sí mismas o por su participación en organizaciones de diverso tipo) actúan en la generación de la nueva riqueza, tangible o intangible. Y los más ricos son los que participan más activamente de esos procesos de creación. Así, dice el McKinsey Global Institute que ahora solo el 18% del comercio internacional total está explicado en una competitividad basada en menores costos laborales y el resto (la gran mayoría) prevalece por condiciones cualitativas (el valor prevalece sobre el costo).

Lo más relevante para la nueva globalidad (más que la tasa de inversión en activos físicos, que los flujos financieros transnacionales o que las políticas públicas productivas) es la generación de conocimiento valioso, dentro de lo cual prevalece la formación de las personas.

Decía Alberdi que aquello supone la instrucción, que es provista por los sistemas formales, y además la educación, que surge de la interacción y convivencia con los más adelantados parámetros de la cultura.

Mientras la tasa de inflación en promedio en el mundo no supera 3% anual, sin embargo si se analiza la evolución de los precios internacionales desagregados por rubro se descubre que los que más se han elevado en el planeta desde el inicio del siglo son los de los servicios de educación (crecieron 40%, mientras los de la salud crecieron solo 9%, los de los alimentos han permanecido en el mismo nivel, y han caído 37% los de la indumentaria y 45% los de los servicios de comunicación). La educación es el bien máspreciado en el planeta. Pensaba Edison que la renta es la prueba de la utilidad y la utilidad es el éxito.

La Argentina debería tener como prioridad dotar a sus personas de las herramientas para desenvolverse en el mundo nuevo. Y esas herramientas operan dentro y no fuera de las personas.

Dice el español Borja Villesca que vivimos en un mundo de esclavitud mental porque estamos gobernados por la "ignorancia colectiva" que se basa en un sistema de creencias que no favorece el autoconocimiento; y que hay 4 grandes lagunas en la ya pasada de moda educación industrial que requieren superaciones en 4 planos: el emocional (que concede aptitud para resolver los problemas por uno mismo), la espiritual (que permitiría buscarle un sentido a todo), el financiero (que sirve para encaminar la vida económica personal) y el emprendedor (que permite crear una profesión sin depender de antiguos colectivos productivos que decaen).

El nuevo mundo muestra 5 cualidades: global, cognitivo, autonomista, cambiante e interactivo. Y para disponerse en él es preciso prepararnos. Tanto a través del sistema formativo institucional (reperfilándolo) como de las empresas (invirtiendo en la gente), de las instituciones religiosas (volviendo a las fuentes espirituales algo infraatendidas) y por las propias personas (autoconduciéndose, lo que es la fuerza más efectiva, porque nada puede adaptarse más rápido que cada uno: los costos transaccionales en las organizaciones son cada vez más pesados al lado de la virtud del que actúa espontáneamente, vinculándose con los demás, en el sentido adecuado).

Asó, las cualidades del saber nuevo, además del conocimiento específico (técnico, científico y operativo), incluyen la curiosidad, la iniciativa, el carácter, la apertura, la argumentación, la asunción del riesgo virtuoso, la persistencia, la adaptabilidad, el pensamiento crítico y las vinculaciones humanas basadas en la confianza.

Ahora bien: desarrollar esto requiere algo anterior: tener ordenado el ecosistema en el que se actúa, porque de otro modo (en el desorden) lo que se alienta es el cortoplacismo, la cobertura espuria, la ilegalidad, la disputa, el proteccionismo defensivo, la desconfianza.

Hay, pues, aspectos que resultan críticos en nuestro país en este aspecto: los más desprotegidos económicamente no acceden a los procesos de formación actualizados (a través de los sistemas de instrucción); pero - algo que no muchas veces se advierte-, además, muchos de los que sí están menos ajustados en sus presupuestos o formados o formándose (a través de probadas instituciones instructivas o aun de la convivencia en elites que concede la educación entre los ilustrados) lo están haciendo en una sociedad que -a través de su economía y su política- es crónicamente inflacionaria, cerrada, conflictiva, no competitiva e inestable. Ello alienta a las personas a conductas cortoplacistas, a desarrollar el instinto defensivo, a prepararse para la ocasión más que para la creación.

Hay una inestabilidad virtuosa: la natural, la del cambio tecnológico que alienta a inventar, crear, progresar. Pero hay una volatilidad defectuosa: la que cambia las condiciones institucionales del contexto y alienta la búsqueda de sobreprotección, la reacción y hasta el engaño.

Sostuvo Gramsci que el sentido común es lo que la gente piensa cuando no está pensando y lo que dice cuando no piensa lo que quiere decir. La formación del sentido común lleva años y surge de la educación más que de la instrucción. Las economías inestables, aleatorias, politizadas, crean un sentido común, aun en los más formados, que no condice con el que cultivan los que progresan (que es el que lleva a planificar, desarrollar estrategias, motorizarse en el futuro, innovar). La agresión socioambiental genera conductas defensivas mientras el dinamismo virtuoso alienta el progreso. No poco de lo que se critica del “ser argentino” en el exterior de nuestro país se vincula con esto: la necesidad de prepararse para enfrentar un ecosistema que predispone casi instintivamente en el sentido opuesto al que el mundo premia. Luego, conductas de empresarios, profesionales, líderes públicos, prestadores, son efecto de las condiciones de ese ecosistema.

La modernidad no surge de agregar adornos al entorno viejo. Requiere bases virtuosas. Contrario sensu, la inestabilidad macroeconómica, la fragilidad jurídica, la sobrepolitización, la conflictividad constante, todo ello predispone y prepara mal para enfrentar al mundo nuevo. Y no solo afecta el presente: crea una herencia proyectada.

Por qué recuperar el diálogo con Brasil es un signo de gran relevancia para el corto plazo argentino

Publicado en Infobae, 15 de febrero de 2020

<https://www.infobae.com/economia/2020/02/15/por-que-recuperar-el-dialogo-con-brasil-es-un-signo-de-gran-relevancia-para-el-corto-plazo-argentino/>

La reunión entre el Canciller Felipe Solá y su par de Brasil (Ernesto Araujo) y el posterior encuentro con el Presidente Jair Bolsonaro revisten notable relevancia. Tras no pocas diferencias hechas públicas entre autoridades de ambos países, el encuentro encamina el vínculo.

Hubieron disidencias entre ambos países que crecieron. Brasil está desarrollando una política económica que apunta a reducir el peso del estado en la economía (desregulaciones, privatizaciones, apertura) y sobre ello ha mostrado públicamente distancia con políticas argentinas que ha criticado.

Por otro lado, la búsqueda de reducción de la cerrazón del Mercosur (a través de la propuesta de baja del alto arancel externo común, que ronda el 11% y triplica el arancel promedio mundial) ha sido un propósito brasileño sobre el que no hay consenso pleno con Argentina (que al parecer no se opone al objetivo pero sí espera diferir en el tiempo la aplicación). Y adicionalmente el acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea ha encontrado a un gobierno en Brasil propenso a acelerar su vigencia y uno en Argentina que propone la revisión del pacto.

En materia de comercio internacional los objetivos de Brasil son claros: es uno de los 5 países del mundo con menor coeficiente de apertura en su economía -que, apenas superando un 28%, es menor a la mitad que el ratio internacional en el planeta-, lo que le ha producido problemas en términos de inversión, modernización, competitividad y apunta a cambiar esa realidad. Busca apertura.

Pero esas diferencias entre ambos gobiernos ahora parecen reducidas y no aparecen como obstructivas. Hay aún distancia entre las ideas prevalentes pero se recupera la institucionalidad en el vínculo. Los presidentes de ambos países se encontrarán en Uruguay el 1 de marzo.

Hay un elemento de coyuntura importante que llama a encaminar la relación: Brasil es el principal mercado para Argentina en el mundo. En 2019 las exportaciones a Brasil sumaron 10.386 millones de dólares. Las importaciones desde Brasil, por su parte, sumaron 11.289 millones de dólares (se obtuvo un resultado cercano al equilibrio -un déficit más leve que en los años anteriores gracias a la caída de las importaciones en la segunda mitad de 2019- en la balanza después de muchos años deficitarios para Argentina). Aunque nuestras exportaciones a Brasil cayeron en 2019, y las importaciones cayeron aún más (y fuertemente), lo que hizo que el desequilibrio bilateral, que fue persistente y alto en los años anteriores) se redujera en el reciente 2019.

Brasil de todos modos ha sido así el mayor mercado para Argentina superando a China, Estados Unidos y Chile, que lo siguen en relevancia.

Los dos socios en el Mercosur (junto a Uruguay y Paraguay) comparten el acuerdo de preferencias arancelarias que alienta el comercio entre ellos. Aunque debe admitirse que la participación de Brasil en el total de las exportaciones argentinas en 2019 ha caído en relación al año anterior, y que, llegando a una participación de 16,64% del total de ventas a todo el mundo, nuestro socio mayor está muy por debajo de la relevancia que tuviera en los primeros años del presente siglo, cuando -Brasil- recibía más del 20% del total de nuestras exportaciones (y mucho más abajo de lo que ocurrió en el año 2000 cuando se llegó al 26% de participación).

Las exportaciones argentinas a Brasil cayeron 8% en 2019 en relación al año anterior.

La mayoría de las exportaciones a Brasil en 2019 (como ocurre cada año desde hace mucho tiempo) estuvo compuesta por manufacturas de origen industrial (6.789 millones de dólares), seguidas en relevancia por los productos de origen agropecuario.

El principal componente de las exportaciones en 2019 (como ocurre usualmente) fue el de material de transporte que sumó 4.430 millones de dólares, aunque exhibiendo un baja de casi 12% en relación con el año anterior. Y el segundo rubro en importancia fue el de cereales que sumaron 1.397 millones de dólares (cayendo más de 8% desde los 1524 millones del año anterior). Después, en significación comercial le siguen los químicos, las máquinas y aparatos, los plásticos y sus manufacturas y los productos de molinería (que mostraron un alza en relación con el año anterior, convirtiéndose en una excepción ante la caída en la mayoría de los rubros con exportaciones relevantes).

En materia de importaciones argentinas desde Brasil, debe decirse que cayeron fuertemente (-35,3%) en 2019, comportamiento motivado por la importante retracción de la economía argentina y, adicionalmente

por la devaluación del peso que hizo caer (como se observa en el cuadro mostrado más arriba) las importaciones en la segunda parte del año.

La participación de las compras a Brasil fue de 22.98% del total, lo que supone mantener una relevante incidencia de las adquisiciones desde ese mercado por parte de la economía argentina (aunque en 2017 había llegado a 27% del total).

Pero la importancia de Brasil (otrora mucho mayor) como mercado puede recuperarse. Se espera que este año su economía (en proceso de reformas modernizadoras) crezca 2,5%.

Además, Brasil es un socio que puede facilitar el acceso a una internacionalización virtuosa, en la medida en que es cada año uno de los principales mayores receptores de inversión extranjera directa del mundo y tiene hundidos en su territorio unos 800.000 millones de dólares por empresas extranjeras (casi diez veces lo acumulado en Argentina) que se incrementarían en caso de producirse la apertura anunciada. Y también es un relevante emisor de inversión fuera de sus fronteras (acumula casi 400.000 millones por parte de sus empresas en el resto del mundo, lo que supone también unas diez veces lo invertido por las empresas argentinas fuera del territorio nacional). Es así que de las 100 mayores empresas multinacionales latinoamericanas (multilatinas) han nacido en Brasil más que en ningún otro país: 33 (son argentinas apenas 6).

Un nuevo perfil del Mercosur está en discusión (más apertura, flexibilidad, internacionalidad buscados por Brasil, probablemente apoyado por Uruguay y Paraguay, y ante lo que Argentina deberá responder).

Una nueva matriz de la relación bilateral, consecuentemente, también.

Pero la condición de socios intensos se mantiene. La relación bilateral, por ende, que es histórica y estratégica, se enfrenta a cambios inminentes que están más allá de los perfiles de los gobernantes. Pero está en manos de ellos conducir un proceso que se enfrenta a un tiempo inédito.

La Argentina frente a un mundo global complejo

Publicado en Clarín, 27 de marzo de 2020

https://www.clarin.com/economia/argentina-frente-mundo-global-complejo_0_bSL5Lb6Sw.amp.html?fromRef=twitter&__twitter_impression=true

La crisis sanitaria afectará sensibilidades de consumidores, reguladores y productores. Ello dejará una marca en la economía. Después de la presente irrupción de una enfermedad como centro del mundo, las exigencias en términos de seguridades, certezas certificadas e información testada crecerán en relevancia. El mundo, entonces, se acerca a una etapa de mayor valoración (no solo por exigencias burocráticas sino por la propia demanda espontánea de los actores económicos) del conocimiento y la información como atributos. Sea como datos puros, sea como insumos para la producción, o aún como complemento en los bienes físicos a los que califiquen, la información certificada será determinante en la nueva etapa de la economía global, que quedará afectada por temores y sospechas.

Para la Argentina esto supone un desafío: la actual participación del país en la economía global del conocimiento es baja y la cantidad de empresas que están involucradas en las nuevas cadenas internacionales basadas en intangibilización creciente de la producción no es alta. Pero los cambios en la configuración en los mercados afectan más a los viejos líderes consolidados y permiten a quienes vienen de atrás ganar espacios que dejarán libres los que pertenecieron a la etapa anterior y tengan dificultad de adaptación. La principal virtud será la adaptabilidad y el desarrollo de los nuevos atributos.

El siglo XXI transcurre sobre una plataforma que se mueve. Comenzó con la caída de las Torres Gemelas, navega la conversión de países emergentes en poderosos, soportó la crisis financiera de 2008 y ahora detiene la economía ante una pandemia que crea una crisis inusitada: han desaparecido por unas semanas las instituciones y solo ha quedado el poder, hasta donde alcanza.

Ante el derrumbe de muchos supuestos es posible que, ahora, para mirar hacia adelante, debamos sustituir el presuntuoso planeamiento estratégico por el más modesto pensamiento estratégico. Y que, si lo

hacemos, podamos imaginar un “día después” en el que la Argentina tendrá dolores locales y se enfrentará un complicado contexto global.

Por un lado, la salida de la recesión mundial no será sencilla, al mundo le será complicado volver a la normalidad financiera y las volatilidades no desaparecerán en pocos días. Y ello ocurrirá sin un marco institucional internacional porque las organizaciones multilaterales han sido superadas. Y por otro lado, nos hemos quedado todos con Estados nacionales débiles que se enfrentan a una complejización de exigencias en las disciplinas a las que deben abocarse (salud, educación, garantizar derechos), lo que los pone ante una crisis severa.

Puede aventurarse que -en el planeta todo- el sistema compuesto por el comercio transfronterizo, las inversiones de origen foráneo, los flujos de conocimiento productivo en cadenas de valor y el funcionamiento operativo de éstas (lo que representa más de un tercio del producto bruto mundial) enfrentará nuevos requisitos ni bien comience a actuar otra vez con cierta normalidad.

Ray Kurzweil anticipó hace unos años que el tiempo transcurrido entre cada cambio abrupto que sufre el mundo es cada vez menor y que hay una “tendencia a la aceleración de los cambios a través de la evolución que es biológica y después tecnológica”.

Si esto es verdad, esta conmoción no será la última. ¿A qué nos enfrentaremos? La globalidad de la producción de bienes y servicios no puede revertirse sin causar mucho daño: 1/3 de la producción mundial surge de multinacionales, las que generan 2/3 del total de exportaciones planetarias; y, sobre todo, la última etapa de la globalización (la cuarta) está impulsada por la virtualidad (información productiva transfronteriza) y ahora ésta se convertirá en más global aún.

Para reposicionarse (cuando se pueda) en el mundo, entonces, la Argentina (que tendrá que resolver sus problemas domésticos) deberá adaptarse a un escenario que muy probablemente incremente exigencias cualitativas e intensifique el valor de los flujos globales de conocimiento e información.

La Argentina requiere inversión externa (por la escasez propia), acceso a mercados (porque su economía no es suficientemente fuerte como para justificar saltos cuantitativos o cualitativos), modernización (porque la economía que viene transformará parámetros productivos, del trabajo y de creación de valor por parte de empresas) y mejora de su participación en la estructura económica internacional para evitar que muchos de sus recursos terminen fugándose, no solo los dólares, sino también los (más valiosos) humanos y sus frutos.

Es muy probable que esta crisis exacerbe algunas tendencias. Así, habrá que prepararse para una aceleración de cambios laborales. Ya antes de

estos dramáticos días preveía McKinsey que el 60% de los trabajos en el mundo verán automatizarse una tercera parte de sus actividades, y que la cantidad de horas trabajadas en base a habilidades nuevas se incrementará 55%. Y además deberemos adaptar gradualmente muchos de nuestros procesos productivos. Por ejemplo: para su participación en los sistemas transfronterizos deberán interactuar con las más modernas máquinas, porque ya hoy la mitad de todas las conexiones a través de Internet en el mundo ocurre entre máquinas sin participación humana directa.

Y deberemos generar una oferta compatible con una economía mundial basada crecientemente en incorpóreos (conocimiento, innovación, know-how, propiedad intelectual, ciencia aplicada).

Dicen ciertos estudios que -si se mide bien el comercio internacional- ya el valor del intercambio transfronterizo de intangibles (US\$13,5 billones en 2019) supera al de los bienes físicos. Y son esperables después de estos días más teletrabajo, teleinformación, certificación tecnológica de seguridades, cumplimiento de requisitos sanitarios, pruebas de estándares, exigencias sobre prácticas y nuevas normas sobre situación de personas, productos y empresas y creación de instrumentos reputacionales.

Esto, mientras hoy en las mediciones convencionales la Argentina tiene una participación en el comercio internacional de servicios de apenas 0,25% (menor aún a la que tiene el país en el comercio global de bienes).

Por esto será un requisito, en un mundo más digitalizado y que potenciará lo remoto (“telecommuting”, dice Baldwin), participar de modo activo en las nuevas alianzas de (¿nuevas?) empresas transnacionales (aun pymes, como las micromultinacionales que proclaman Mettler y Williams), que ya generarán cada vez menos valor por los intercambios físicos y cada vez más por los intangibles.

Y a todo ello habrá que añadirle esfuerzos en el terreno público: es altamente probable que en el mundo inminente las agrupaciones y alianzas de países se basen crecientemente en condiciones cualitativas más que en meras reducciones de costos en frontera. Un cambio ya venía ocurriendo. Y podemos imaginar redireccionamiento y aceleración. Al aturdimiento habrá que seguirlo de un difícil acierto de rumbo.

Los seis obstáculos que debe superar Argentina para insertarse en el comercio internacional

*Publicado en **Ámbito Financiero**, 25 de mayo de 2020*

<https://www.ambito.com/opiniones/argentina/los-6-obstaculos-que-debe-superar-insertarse-el-comercio-internacional-n5104926>

La actual obturación del comercio internacional (que la OMC prevé que se reducirá en 2020 entre 15 y 30%) ha mostrado la alta dependencia que tiene el planeta del intercambio que ocurre entre empresas en diversos países, cada año.

¿Es entonces tan fácilmente revocable la globalización productiva?

Lo commodities no pueden ser producidos fuera de sus países; la especialización y la experiencia obtenidas en no pocos ecosistemas en algunas regiones del planeta donde se producen componentes y bienes intermedios de alta calificación (más de la mitad del comercio mundial está basado en bienes intermedios) no son reproducibles en otras; y el principal insumo de la nueva globalidad -que es el conocimiento aplicado a la producción- se genera donde hay ambientes apropiados (universidades, soporte tecnológico, desarrollo financiero, base institucional adecuada, cultura apropiada) y no es muy sencillo dejar de hacerlo en algún lado especializado para mudarse a otro improvisado rápidamente.

La globalización ya no es lo que era. Según el McKinsey Global Institute más de la mitad de todo el comercio internacional (esa porción supuso casi 14 billones de dólares en 2018) está conformada cada año por intangibles que se intercambian sobre las fronteras; y a ello hay que sumar el valor económico generado por los intercambios internacionales -no computados por las estadísticas entre empresas (especialmente dentro del tercio del producto mundial que está en manos multinacionales)- de información intra-firma, creación de conocimiento conjunto y comunicación productiva (que conforman el mayor aporte para la nueva globalización: el capital intelectual).

Es por eso imaginable que se complete una mutación que se venía viendo desde hace unos diez años en los negocios internacionales: las cadenas transnacionales de valor ya no son meros procesos de ensamblamiento de bienes físicos sino que ahora tienen por principal motor a esos intangibles (información y conocimiento, propiedad intelectual y

patentes, know-how y tecnologías de management, reputación y prestigio, capacidad de certificar estándares y de cumplir normas cualitativas) y esa nueva savia de la transnacionalización (que no es fácilmente nacionalizable porque el saber no se somete a fronteras) se transmite a través de las tecnologías de la comunicación que se están expandiendo en estos días (el telecommuting del que habla Richard Baldwin).

Esto seguramente ganará terreno a costa de algunas actividades más tradicionales que sí pueden retornar a casa por cuestiones políticas (la producción de bienes considerados estratégicos en la medicina, la seguridad o aún alguna maquinaria).

Podría también ocurrir que emerja un marco de regulaciones nacionales más exigentes en países más ricos que se trasladen a requisitos nuevos para el comercio internacional. Que por ello enfrentemos más exigencia de calificaciones para bienes primarios, insumos o productos finales (seguridades, normas ambientales, exigencias sanitarias, información sobre procesos). Y también que un nuevo marco de geopolítica cree bloques e incida en un mapa de negocios en el que asuntos extranegocios deban ser considerados endógenos.

Por eso podríamos estar yendo hacia un cambio más que hacia un retroceso. Una nueva normalidad que no sea entonces menos global sino que sea de una globalidad adaptada. Que pierda algo de la antigua internacionalidad y emerja nuevo valor en el nuevo contexto. Podemos imaginar una nueva internacionalidad productiva que tienda a redes que crean mayor valor más que a redes que busquen menores costos.

Las empresas internacionales por ende deberán profundizar atributos para la época: capacidad de adaptarse e innovar, de generar estrategias acertadas, de lograr arquitecturas vinculares apropiadas, de entender la nueva geopolítica y actuar en consecuencia, de hacer inteligencia de negocios de modo eficaz, de lograr calificaciones altas que minimicen riesgos, de desarrollar reputación en diversos modos y de adaptar productos y tácticas de comercialización para el nuevo momento.

Este es un llamado para Argentina: nuestra economía requiere más internacionalidad. Para ampliar mercados que justifiquen inversiones, mejorar la calidad productiva por la competencia internacional, incrementar nuestra producción anual por más exportaciones y ampliar el acceso a los llamados dólares genuinos.

Por supuesto que el primer requisito para ello es superar la excepcionalidad de los confinamientos y las prohibiciones actuales (mundiales). Y, después, esperar cierta normalización de la economía planetaria. Pero algún día estará vigente la nueva normalidad. Y en ella es preciso participar.

Se requerirá entonces más inversión (que en nuestro país es de solo 16% del PBI, la mitad que el promedio mundial), más empresas internacionales (Argentina tiene solo 50 empresas que exportan mas de 100 millones de dólares al año y solo 6 entre las 100 mayores multilatinas), y más participación en arquitecturas de vínculos productivos trasnacionales (nuestra participación en las cadenas globales de valor ha sido de solo 30% de las exportaciones mientras los países emergentes en promedio lo han hecho en más del 50%, y en todo el mundo se ha llegado al 70%).

Y además habrá que reducir obstáculos: nuestra economía está amparada por un Mercosur con un elevado arancel externo (cuya alícuota casi triplica el arancel promedio mundial); el acceso a mercados externos de las empresas argentinas está gravado con altos costos en frontera (muy por encima que el promedio mundial) por la escasa cantidad de acuerdos de apertura reciproca vigentes con los que contamos; nuestro sistema tributario crea un peso que es de los mayores del mundo (en un ranking de PWC Argentina aparece en el puesto 169 en el globo según la calidad de su sistema tributario); el financiamiento disponible es escasísimo (en el mundo el crédito al sector privado representa 130% del producto bruto y en Argentina apenas supera al 15%); la inestabilidad macroeconómica está instalada y es perversa (en el mundo la inflación promedio ronda 3% anual y en Argentina bordea el 50%) y desalienta proyectos internacionales que miran al mediano y largo plazo; y la competitividad sistémica (según el WEF Argentina está en el puesto 83 en el mundo midiendo diversos ítems) crea complejidades de diverso tipo.

Argentina, que generaba hace 60 años el 0,8% del comercio mundial, hoy genera solo 0,3%.

Por ello aparecen desafíos varios en adelante: superar la emergencia, converger con un mundo en medio de cambios, adaptar el entorno local y dar un salto de calidad pendiente.

Brasil: el gran mercado y un gran afectado

Publicado en El Cronista Comercial, 27 de mayo de 2020

<https://www.cronista.com/columnistas/Brasil-es-el-gran-mercado-y-un-gran-afectado-20200527-0070.html>

Brasil es el gran socio argentino. El Mercosur y sus preferencias arancelarias (y la reserva de mercado que concede) son causas significativas de ello. Para Argentina es el mayor destino de exportaciones, aunque para Brasil nuestro país es el cuarto en el mundo.

En 2013 las exportaciones argentinas a su vecino alcanzaron 17.440 millones de dólares (21% de total exportado) y nunca más tuvieron esa magnitud. En 2019 sumaron 10.836 millones (16,6% del total): casi 38% menos desde aquel tope.

La importaciones desde Brasil también descendieron desde el récord de 2011 (21.798 millones: casi 30% del total) hasta 11.289 millones en 2019 (23% del total).

Ahora, en abril las ventas argentinas a Brasil (387 millones) fueron menos de la mitad de las de abril de 2019. Y en el primer cuatrimestre de 2020 fueron 23% menores.

Argentina tiene en Brasil el gran destino de exportaciones industriales: más de la mitad del total son MOI (en particular automotrices, aunque también plásticos, químicos, máquinas y aparatos y alimentos elaborados -además de algunos agropecuarios como el trigo-) lo que no ocurre con otros relevantes mercados para Argentina como China, India o la Unión Europea, en los que los productos de origen agropecuario son los que se destacan.

El vínculo bilateral se achicó en el último decenio por diversos motivos: Argentina perdió competitividad (lo que redujo las exportaciones totales de nuestro país en casi 25% desde el récord de 2011, pero además afectó la capacidad de acceso a Brasil, en el que otros abastecedores crecieron), las recesiones redujeron demandas recíprocas y también otros mercados ganaron participación para nuestras exportaciones.

Últimamente, además, aparecieron dificultades en la agenda: el Mercosur está bajo discusión. El elevado arancel externo común (que casi triplica el arancel promedio mundial) es considerado por Brasil un obstáculo para la internacionalización de sus empresas; y potenciales acuerdos comerciales con otros mercados son vistos por el mayor país de la región

como un requisito (el Mercosur es, de la veintena de acuerdos regionales de integración que existen en todo el mundo, el que menos relación exportaciones/PBI logra: 15% contra más de 30% en el promedio mundial y algunos casos como el ASEAN o la UE con más de 50%). Pero Argentina no aparece como un adherente entusiasta de estas posturas y el vínculo pensando en el futuro común se enturbia.

De ese modo además se afectan potenciales inversiones (Brasil es el cuarto país mayor inversor externo en nuestro país y además es causa de inversiones de multinacionales que se han instalado antes en Argentina considerando el valor del acceso a aquel destino).

Y ahora la pandemia y sus impactos ha debilitado aún más lo que ya venía afectado

Ahora todo es más débil entre ambos.

Lo sufren exportaciones de pymes, industriales y de parte del agro. El impacto del COVID ahora, pero el debilitamiento del vínculo y la menos común agenda bilateral antes, nos ponen ante dudas sobre la calidad del destino.

Los 30 años del Mercosur, la Argentina y la nueva globalidad

Publicado en Clarín, 7 de junio de 2020

https://www.clarin.com/opinion/argentina-nueva-globalidad_0_cZkmrjvW9.html

Entramos ya en el tránsito hacia al trigésimo aniversario del Mercosur (a partir del Tratado de Asunción). A la vez, en junio celebraremos el primer año desde la firma del (aún pendiente) acuerdo ente el bloque y la Unión Europea. Y todo esto ocurre pocos días después de una zaga que comenzó con una declaración de la presidencia del bloque que informaba que Argentina no continuaría participando de negociaciones comerciales con terceros mercados, que fue sucedida por una manifestación de la Cancillería Argentina aclarando que se mantendría en el ejercicio de su derecho en la mesa grupal aunque advirtiendo que la protección del mercado interno tendrá una relevancia relativa mayor en ese rol.

Algo hace ruido hoy en el Mercosur. Brasil, Uruguay y Paraguay simpatizan con la reducción del alto arancel externo común (una alícuota que representa casi 3 veces el promedio mundial) y propugnan acuerdos con otros bloques o países (acuerdos que en el mundo ya son más de 300 y amparan más de la mitad del comercio transfronterizo).

Esa búsqueda tiene razones: de la veintena de bloques comerciales regionales que existen en el planeta (reconocidos por OMC) el Mercosur es el que menores exportaciones en relación con su producto bruto genera: menos de 15%, contra un promedio mundial de más de 30% y con casos de relevante internacionalidad como Asean (51,1%), Unión Europea (51%), Liga Árabe (45%) o Alianza del Pacífico (33%). Y esto se relaciona con nuestra propia condición nacional: somos uno de los 15 países del mundo con menos exportaciones en relación al PBI.

Ahora, dados los raros nuevos tiempos enfrentamos una disyuntiva múltiple: por un lado preguntándonos si es preferible más inserción externa o más autonomismo; y por el otro tratando de entender hacia donde irá la economía transnacional después de la pandemia de 2020.

En relación con esto último debe advertirse que hasta hoy la economía internacional había alcanzado un nivel de transaccionalidad difícil de ser revertido en alto grado sin pagar fuertes costos: el comercio transfronterizo (aun amesetado hace algunos años) representa 30% del producto global (y 70% del mismo ocurre dentro de cadenas de

producción) y el stock de inversión extranjera directa (aun ya sin flujos crecientes) equivale a más del 35% del producto mundial y es plataforma de intercambios comerciales regulares (un tercio del producto mundial es generado por multinacionales).

Por ello un proteccionismo vigoroso era más factible hace 50 años cuando afectaba meras relaciones comerciales, pero hoy es más difícil porque debería detener cadenas de producción complejas.

Sin embargo, lo más probable es que en adelante ocurra un doble ajuste: que no crezca ya con bríos (o aun que en algo decrezca) la internacionalidad convencional pero que -a la vez- se acelere la incremental transnacionalidad de la economía del conocimiento (principal insumo de la producción) y de los servicios (cuyo comercio internacional creció en los últimos 15 años 60% más que el comercio interestatal de bienes).

Las cualidades de los procesos productivos han estado variando sustancialmente por motivos tecnológicos en el mundo y en avance la internacionalidad será más cognitivo-productiva. Y ello será internacional.

Es, más bien, probable una transnacionalidad más discriminativa o menos universal (en bloques) pero que igualmente sea productivamente suprafronteriza, alimentada por una tecnologización mundial que no podría nacionalizarse (el conocimiento es planetario) y en un escenario mundial con una geopolítica más compleja.

Pero ya Julián Marías recomendaba distinguir al poder de las potencias: el estado ejerce el poder y puede pretender sobrerregular, pero tiene hoy no muchas potencias (aptitud efectiva) para obturar la internacionalidad cognitivo-tecnológica-productiva.

Es cierto que el miedo detiene por un tiempo (aunque decía Tito Livio que siempre nos hace ver los peligros como mayores que lo que en verdad son) pero ese miedo forma parte de la naturaleza, y la naturaleza humana tiende a la ampliación de los espacios. Y conviene distinguir diferencias entre sucesos y procesos: un suceso puede alterar, pero no necesariamente detener un proceso. ¿Podría acaso un virus matar la energía moral que movió a Marco Polo, John Midnall, Henry Ford, Bill Gates, Carlos Slim, Amancio Ortega o Jeff Bezos?

¿Que requiere entonces el Mercosur? (lo que es lo mismo que preguntarse qué requiere Argentina). Probablemente una modernización local para acomodarse en una economía más ordenada, más inteligente e internacional; elegir socios en el planeta y activar vínculos con ellos y mejorar para ello la matriz institucional para alentar comportamientos de actores económicos guiados hacia el futuro.

Si hiciéramos lo opuesto estaríamos ante un autonomismo que pretendería mantener el statu quo y ese statu quo en Argentina no es muy defendible. Al contrario, definir con quienes progresar es mejor que elegir permanecer golpeado aunque sin interferencias.

Hace unos años Enrique Valiente Noailles denunciaba en Argentina una virosidad entrópica. Si esa virosidad pervive podría hacernos confundir una mutación de la globalidad (en marcha) con su hipotética muerte (mucho menos probable). Y podría hacernos creer que un tropezón (que siempre los hay) supone una reversión en lugar de un aprendizaje.

Anselm Grun dice que cuanto más uno quiere asegurarse, más inseguro se siente y, al final, termina sin querer arriesgar nada; lo que lleva a la congelación y a un estado del que solo podremos salir atreviéndonos finalmente a lo que debimos hacer antes.

Esa difícil relación entre Argentina y las empresas

Publicado en Clarín, 7 de mayo de 2020

https://www.clarin.com/opinion/dificil-relacion-gobierno-empresas_0_lw1gp9xPI.html

El avance de la política sobre la empresa Vicentin no es un hecho aislado. Está vinculado con los anunciados problemas de Latam y con noticias anteriores como los de una de las principales empresas de ropa deportiva y de una aerolínea low-cost (por solo nombrar casos recientes).

Hace pocos días un estudio profesional de Montevideo informó que después de que se normalizó el Registro de Sociedades uruguayo tras el pico de la pandemia unas 200 empresas argentinas solicitaron radicarse en el país vecino. Contrario sensu, la AFIP (argentina) anunció hace no mucho que entre 2015 y 2019 cerraron 24.505 empresas en nuestro país.

En Argentina tenemos un problema con las empresas.

Sirve como ejemplo que solo 6 de las 100 mayores multinacionales latinoamericanas es argentina mientras son brasileñas 27, mexicanas 20, chilenas 19 y colombianas 11. Y que hay en nuestro país menos empresas exportadoras que en México y Brasil (economías más grandes que la nuestra) pero también menos que en Colombia, Chile y Perú. Y que somos el único país de la región en el que el número de exportadoras descendió en lo que transcurrió del siglo.

Tenemos un problema con las empresas.

Vayan tres referencias al respecto: las empresas sufren desconfianza social (el 11 de junio pasado Clarín publicó una encuesta en la que 48% de los relevados manifestaba estar algo o muy de acuerdo con la expropiación de Vicentín); padecen un estado de sospecha ante la autoridad política que motiva el pesado sistema sobrerregulatorio (según IDESA en Argentina las empresas necesitan más del doble de horas de trabajo que en los países de la OCDE para cumplir trámites de la burocracia pública, e incluso 15% más de horas que en Latinoamérica toda); y son castigadas con una desbordada presión fiscal (según el Data Driven Argentina tiene la mayor presión impositiva relativa a su nivel de desarrollo en el planeta, siendo el único país en el que los pagos de impuestos y contribuciones superan el 100% de la ganancia neta).

Ahora bien: una manera en la que los países han logrado mejorar sus estándares de vida es la generación de ecosistemas en los que personas,

organizaciones y redes de vinculación de inversión, conocimiento, producción y comercio abastecen necesidades de los demás. Empresas.

Es posible que una causa de nuestra dificultad sea que no prevalecen en nuestra sociedad los valores de la confianza, la emulación, la competencia y la organización. Pero a la vez el propio sistema ha conspirado contra las mejores: al cerrar durante lustros la economía a la competencia internacional, al desequilibrar la relación entre el sector público y el privado, al discriminar entre elegidas o desechadas; pues luego de ello se creó un ámbito en el que las más virtuosas tienen dificultades y no pocas de las que perviven son después menos creíbles.

Se argumenta también que vivimos una rebelión contra la desigualdad, aunque Steven Pirkker ha dicho que recientes estudios de psicología sugieren que lo que molesta en las personas no es tanto la desigualdad como la injusticia.

Hay una contradicción sin solución entre desconfiar de las empresas y alentar oligopolios (por ejemplo al preferir la economía cerrada o con distorsiones a la competencia interna). Al igual que la hay si se desconfía de los políticos pero se prefiere que el estado decida casi todo. Pero son demasiados los que creen más en el poder que en el derecho, en el control que en los acuerdos, en el orden impuesto que en los contratos. Una comunidad así desconfía naturalmente de las empresas. La palabra estatismo no se refiere solo a un estado grande sino también a la vigencia de lo estático.

Es también cierto que existe una incomodidad entre los tiempos de la política, los de la sociedad y los de las empresas. Éstas necesitan un proceso de inversión, prueba/error/acierto, y suelen transitar caminos dinámicos de alzas, bajas, debilitamientos y liderazgos. Pero en una economía que mató el largo plazo nos suele guiar la ansiedad más que la esperanza.

A la vez padecemos una falla ancestral: la errónea idea de que somos un país rico ha puesto en la cabeza de muchos la sensación de que la pobreza es consecuencia del egoísmo de algunos y no de la incapacidad de producir más por parte del conjunto (así lo explicaba Armando Rivas). Si en la escuela nos enseñaron que somos un país rico, luego sus alumnos (que no son ricos) se preocuparán más por encontrar donde está su porción que en producirla.

Las experiencias de éxito en el mundo nos muestra lo opuesto: donde hay empresas y empresarios creadores e innovativos las sociedades viven mejor.

Sin ir más lejos, durante la pandemia que hoy padecemos hemos visto la capacidad de empresas mundiales: una de ellas lanzó por primera vez una nave desde Cabo Cañaveral; otra (una red social) reemplazó

definitivamente a los medios oficiales para las comunicaciones políticas; otra privatizó de hecho parte de los medios de la educación al convertirse en la plataforma digital que permite a educadores y educandos contactarse a través de las pantallas; y muchas empresas globales de comunicación nos han permitido conocer y aprender sobre la pandemia cada día y en tiempo real.

Corregir la tendencia de la decadencia en Argentina requerirá muchos cambios. No uno solo. Pero uno de ellos será desactivar los impedimentos que agobian la evolución de empresas virtuosas.

No ocurrirá sin reformas funcionales. Los resultados esperados requieren alinear las causas. Ya decía Thomas A. Edison que la buena fortuna ocurre a menudo cuando la oportunidad se reúne con la preparación.

Para exportar más hay que pensar de nuevo

Publicado en Clarín, 28 de junio de 2020

https://www.clarin.com/economia/economia/exporta-pensar-nuevo_0_DKvW0qQ2s.html

La globalización no ha sido uniforme en el tiempo. Y hay que admitir que durante su evolución la participación argentina ha dejado mucho que desear.

Las últimas fases de esa globalización fueron dinámicas. El comercio internacional creció 30 veces entre 1950 y 1980. Pero en ese lapso las exportaciones argentinas lo hicieron solo 7 veces. En 1950 Argentina exportaba 1,9% del total mundial pero ya en 1980 lo hizo en solo 0,4%.

Luego, entre 1980 y 2010 las exportaciones totales mundiales crecieron 7 veces. Las argentinas acompañaron la dinámica con la misma relevancia (mismo crecimiento porcentual) aunque sin recuperar terreno relativo. Empujadas por la demanda de países emergentes y basándose en motores como las capacidades adquiridas en los años 90, la competitividad de la agroproducción y las compras de Brasil y China. Pero en 2010 las exportaciones argentinas también representaron 0,4% del total mundial.

Ya desde 2010 y hasta 2019 las exportaciones mundiales totales crecieron 34% (aún con una performance que no fue uniforme) pero las argentinas decrecieron 5% (la participación argentina cayó a poco más del 0,3% del total).

Así, mientras Argentina se desacopló primero de la globalización de postguerra (autarquía); se benefició luego de la revolución agroproductiva y abasteció a países emergentes (agroinserción) aunque sin incrementar su participación relativa sino acompañando el dinamismo internacional; y terminó en el último decenio con un nuevo leve desacople.

En el planeta el gran incremento del comercio transfronterizo se produjo por el alza del intercambio de bienes intermedios en cadenas globales de valor durante los 30 años que transcurrieron entre 1985 y 2014. Luego, el comercio global de bienes logró en 2019 resultados similares a los de 2015 (19 billones de dólares).

Pero hay ahora un movimiento de fondo a destacar: el último decenio se ha caracterizado por un cambio de matriz. La globalización no tiene ya

por principal motor el intercambio de bienes físicos (en 2019, similares a los de 2015) sino por el alza en el valor de intangibles como conocimiento, innovación, know-how, patentes y royalties, certificaciones y cumplimiento de estándares, servicios. Lo que Sullivan y Edvinsson llaman “capital intelectual”: el saber organizado como insumo.

Por eso las exportaciones mundiales de servicios crecieron en los últimos diez años 50% mientras las de bienes lo hicieron 25%. Pero no se trata solo de lo que los registros llaman servicios: es relevante el intercambio internacional de conocimiento productivo (que en parte no es computado en las estadísticas). Así, desde el inicio del siglo XXI la suma de las exportaciones de bienes creció 195% pero la de los servicios lo hizo en 260%; mientras los pagos por royalties lo hicieron en 340% y -lo más relevante- el tráfico de información económica electrónica lo hizo en 4.450%.

Dice el Mc Kinsey Global Institute que si se suman las exportaciones mundiales de servicios más el valor intangible incluido en las ventas internacionales de bienes, ese total supera los 13 billones de dólares y supone más de la mitad de todo el comercio internacional computado.

Por eso antes de ingresar en la actual destructiva pandemia (COVID-19) ya transitábamos velozmente por lo que Jonathan Haskel denomina “capitalismo sin capital” (en realidad, sin capital físico relevante). Lo que no es muy diferente de lo que Klaus Schwab llama el talentismo. Y lo previsible es que en la postpandemia esto se acelere.

La peste mundial hará caer fuertemente los flujos de comercio global en 2020 (los pronósticos van desde -11% hasta -30%). Pero para cuando se supere se anticipa un escenario con cinco significativos cambios: nueva geopolítica que afectará alianzas de países; nuevos contenidos en los acuerdos comerciales internacionales (más preocupados por lo cualitativo que por lo arancelario); mayor avance de la tecnología y el saber aplicado como componente productivo; más diferencia en la capacidad económica entre los más ricos y los otros; y más sensibilidad en consumidores y reguladores.

Todo ello es relevante para la Argentina, que requiere más exportaciones. Apenas exportamos en 2019 unos 80.000 millones de dólares sumando bienes y servicios. Somos uno de los diez países del mundo con menor participación del comercio internacional en su economía. En lo transcurrido de 2020 las exportaciones argentinas caen más que 10% y el resultado anual final arrojará un retroceso motivado en las condiciones mundiales.

Para el futuro argentino hay con qué ilusionarse: el agro con sus innovaciones organizativa y biológica, los unicornios, la producción local basada en conocimiento, la industria con diseño o la ingeniería, por

nombrar algunos casos. Pero para lograr mayores ventas externas deberán mejorarse condiciones.

Primero en el frente interno: ordenar la macroeconomía, alivianar el entorno regulativo, apaciguar el ambiente político.

Luego, en la política internacional. Será preciso una mayor internacionalidad del Mercosur, que es, de la veintena de acuerdos regionales comerciales que hay en el mundo, el que menor ratio exportaciones/PBI ha conseguido: 14.9%, contra un promedio de todos de 33%; y casos como el ASEAN que llega a 51%, el SADC en África que logra 35%, o la Alianza del Pacífico que consigue 32%.

Además será requisito mejorar condiciones de salida y acceso de empresas y productos argentinos a mercados externos reduciendo obstáculos locales (retenciones a exportaciones, brecha cambiaria, complejidad burocrática) y trabas externas (las exportaciones argentinas pagan en el acceso a mercados un promedio de arancel que es 50% mayor que el de nuestros competidores debido a nuestra escasez de acuerdos de apertura comercial recíproca). Y, adicionalmente, será útil participar de nuevos espacios que se irán creando en la búsqueda de cierto ordenamiento internacional (el Secretario General de la UN ha graficado la historia de la institución diciendo que la misma pasó por tres periodos: bilateralismo durante la guerra fría, unilateralismo durante el corto período de liderazgo de EEUU, y la actualidad a la que calificó de caos). Nuevos bloques serán efecto de cierta recomposición futura.

Pero hay algo más y muy relevante: habrá que trabajar en mejorar la oferta exportable. Nuestro problema no es de demanda. La economía mundial que viene será más exigente. Y requerirá más empresas internacionales calificadas que productos exitosos (con unas 6.500 empresas exportadoras, tenemos menos que México, Brasil, Chile y Perú). Estamos ante una economía internacional de empresas (y sus alianzas) y no de productos. Y esas empresas deben desarrollar habilidades que superan con creces la mera producción manufacturera (como enseña Stan Shih, esto último es lo de menos).

Por ello, las exportaciones argentinas solo crecerán si son parte de un entramado de negocios transfronterizos integral: inversiones, alianzas, conocimiento, prestación de servicios recíprocos, participación en estrategias comunes, desarrollo de habilidades específicas verticales y atributos horizontales.

Vicentín y la eterna disputa entre lo público y lo privado

Publicado en La Nación, 9 de junio de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/opinion/vicentin-eterna-disputa-lo-publico-lo-privado-nid2376471>

La intervención por el Poder Ejecutivo de la empresa Vicentín y el envío del proyecto para su estatización abunda en una historia larga en Argentina: la puja entre el sector público y el privado.

Es cierto que pueden discutirse muchos aspectos (es una intervención administrativa de una empresa privada sometida a concurso judicial y anticipa el envío de un proyecto de ley al Congreso que -por la propia Constitución- debe ser aprobado como paso previo a otras acciones que lleven a la posesión de la empresa). También que la empresa atraviesa una difícil situación vinculable a crónicos malos contextos argentinos (inestabilidades, desequilibrios, sobrerregulaciones). Y que deben haber seguramente objeciones al management (aunque también podría discutirse si la suerte de la empresa no hubiese sido otra con mercados de capitales pujantes y normas comerciales y civiles más flexibles). Pero, más allá de todo, lo que regresa -como parte del entorno "metaeconómico", que supone el conjunto de valores predominantes que influye en las herramientas institucionales- es el avance del expansivo sector público.

Es curioso que nuestra historia sea de las más ricas en testimonios sobre los perjuicios de la sobreexpansión del sector público y sin embargo esa inflamación estatal tenga tan alta aceptación popular. Claro que no se supone que es bueno que el estado no exista sino que la virtud (aristotélica) está en el justo medio entre el defecto y el exceso.

El mundo asiste hoy a intervenciones de bancos centrales y fiscos gubernamentales para sostener empresas como respuesta a los perjuicios que la pandemia y los propios gobiernos han creado al alterarse el normal funcionamiento de la producción y el comercio. Ésto se está haciendo a través de mecanismos transitorios y así se lo ha dejado expreso dándosele valor a las expectativas, un basamento central y mensurable: la economía de hoy tiene en los intangibles un motor vital (como explica J. Haskel) y el futuro esperable tiene valor y es cuantificable (como muestra Douglas Hubbard). Y es este futuro esperable uno de esos intangibles que influye en la producción y las inversiones (así es que numerosas empresas innovadoras han llegado a valoraciones bursátiles enormes basándose solo en previsiones sobre resultados futuros). Por

esto la certeza de volver algún día a la normalidad tras las intervenciones estatales transitorias en muchos países es una virtud.

Pero acá la decisión de intervenir (y luego expropiar) Vicentín está basada (según se ha expuesto) en motivos no coyunturales (se ha hablado de decisión estratégica, de empresa testigo y de soberanía alimentaria).

La agroproducción es la más próspera actividad internacional argentina: en 2019 la exportación de productos primarios generó 20.007 millones de dólares y la de manufacturados de origen agropecuario, otros 17.526 millones. La Argentina es -considerando todos los rubros- apenas el 50vo exportador mundial, pero en la producción agropecuaria ha accedido al lugar 15 del mundo. Un conglomerado de productores, prestadores de servicios, abastecedores, organizadores, creadores y aplicadores de conocimiento económico y de exportadores han generado un sistema competitivo (competitivo no es el que más compite contra otro sino el que es competente). Sin embargo este sector se encuentra afectado por una de las mayores cargas de pesadez regulatoria/impositiva/macroeconómica del mundo.

La economía es una porción de la realidad social y todo funciona como un sistema (según Mario Bunge un sistema es un conjunto de elementos relacionados entre sí con un mecanismo de funcionamiento propio y con propiedades emergentes donde el todo no es igual a la suma de las partes). Es difícil por eso afectar una parte sin desequilibrar el todo.

Es cierto que la evolución tecnológica, las disrupciones sociales y hasta los fenómenos naturales están haciendo de la economía en todo el mundo algo cada vez menos previsible. Pero no es igual la inestabilidad en el ambiente de negocios (que alienta respuestas proactivas) a la obstrucción o la rigidización (que desalientan). Las empresas que tienen éxito hoy ya no son meramente resilientes (que resisten) sino pro-silientes (saltan hacia adelante). Hasta la vieja tesis de Max Weber de que la organización burocrática es superior a la carismática está en tela de juicio por el valor del aporte creativo y ágil de los individuos (los líderes prevalecen sobre las corporaciones).

La existencia de un mercado en el que las empresas actúan en base a un capital institucional virtuoso (en términos del español José María Peiró, debe considerarse para ello estabilidad, simplicidad, baja aleatoriedad y acceso a recursos) alienta la creación del principal insumo de la producción de hoy: el capital intelectual. Dicen Altman y Smith que la economía hoy es volátil, incierta, compleja y ambigua (por las siglas en inglés la llaman la economía VUCA) y solo con un entorno proactivo se puede sostener el éxito en un contexto exigente en términos de calidad, intangibles incorporados en procesos productivos, garantías de estándares e innovación constante.

La historia no muestra precisamente que el sector público argentino se adapte mejor a todo esto.

Algunos imaginan que el mundo marcha hacia una etapa de “mas estado”. Sin embargo, durante la actual pandemia hemos visto a una empresa privada protagonizar por primera vez un lanzamiento espacial desde la NASA, a otra (una red social) que ha sustituido instrumentos oficiales tradicionales para ser la difusora de mensajes de autoridades políticas, a algunas cuyas ganancias se elevaron por ofrecernos la plataforma que nos permite contactarnos cara a cara desde nuestras casas con quien sea, y a muchas que ante la mínima esperanza de recuperación de la normalidad ven revivir sus cotizaciones en el planeta.

Mientras tanto, el sector público ha tenido enormes problemas para adaptar sus sistemas de salud, anticipar a través de servicios de inteligencia la pandemia y enfrentar las recesiones surgidas de prohibiciones masivas.

El estado quedará (en todo el mundo) endeudado y con emergente necesidad de dedicar más energía y capital a su esencia (salud pública, seguridad, vigencia de derechos individuales -por ejemplo-) porque estas áreas son más exigentes cada día.

Y serán muchas las empresas privadas que se adaptarán a la nueva normalidad (“next normal”): la ventaja que tienen frente al estado es que si una empresa falla (y cada vez fallan más), habrá otras que ocupen su lugar.

Una característica de la economía actual es la disrupción (lo explica C. Christensen). Por eso la empresa que tiene éxito hoy es la que desarrolla adaptabilidad (según Rita McGrath) y aun anticipación (como enseña Patrick Becker).

Así, un ambiente restrictivo e interferido aparece como antitético para la evolución.

¿Cómo leer entonces ahora la expropiación en cuestión?

Todo indica que la postpandemia acelerará tendencias en el planeta hacia más respuestas de actores económicos en los sentidos antes referidos. Pero el sector público argentino no exhibe buenas credenciales al respecto.

Según el diccionario estatismo significa tanto la exaltación de la plenitud del poder del estado como la inmovilidad de lo que permanece estático.

Vicentin y la soberanía alimentaria

Publicado en Infobae, 15 de junio de 2020

<https://www.infobae.com/economia/2020/06/15/vicentin-y-la-soberania-alimentaria/>

Una de las razones que han sido invocadas para la intervención y el posterior proyecto de expropiación de la empresa Vicentin es la denominada “soberanía alimentaria”.

Es bueno preguntarnos entonces de qué hablamos cuando nos referimos a la soberanía. Dice Thomas Reid que no hay mayor impedimento para el avance del conocimiento que la ambigüedad de las palabras.

La etimología de la palabra soberanía incluye tanto a “*sobe*” (por encima) como a “*anus*” (procedencia). Se entiende entonces que se pretende soberanía cuando es en el propio territorio donde se toman decisiones.

Desde que comenzó en el mundo a valorarse la soberanía en la ciencia política (que es de donde proviene el término, especialmente desde las ideas de Jean Bodin y con la aparición del estado moderno) la soberanía tiene una dimensión local (supremacía del poder local) y una internacional (independencia externa).

Pues aplicado ésto al caso que nos ocupa podríamos decir que el sector en el que la empresa citada actúa, el de los agroalimentos (ya sea en la producción primaria, la de insumos, la de bienes intermedios y aun la de bienes finales), es en realidad uno de los únicos que en nuestro país puede exhibir significativa autonomía y superioridad internacional.

Es bueno analizar los datos al respecto: dice Lord Kevin que cuando se puede medir aquello de lo que se está hablando y expresar ese algo en números, entonces se sabe algo sobre eso de lo que se está hablando; mientras que cuando el conocimiento no puede expresarse de modo cuantificado existe el riesgo de caer en una pobre e insatisfactoria cosa que podría eventualmente ser el comienzo del conocimiento pero que -en ese caso- llega solo a los pensamientos previos y no a algo cercano a la precisión.

Hagamos números entonces.

El sector agroproductivo en 2019 exportó 42.110 millones de dólares y (como necesitó escasas importaciones) dejó un saldo favorable de divisas en la balanza comercial intrasectorial de 37.535 millones de dólares.

La empresa citada actúa tanto en el terreno de los productos primarios como en el de los manufacturados de origen agropecuario. En el primero desde Argentina en el último año se exportaron (por todas las empresas del sector) 22.483 millones de dólares y se consiguió un superávit comercial intra-sectorial de 20.007 millones de dólares. En el segundo desde nuestro país se exportaron (en total) 19.627 millones de dólares y se obtuvo un superávit comercial intersectorial de 17.526 millones de dólares.

El sector agroalimenticio es el mayor exportador en Argentina (genera casi dos tercios del total de bienes exportados desde nuestro país) y es el único que obtiene superávits comerciales intra-sectoriales lo que paradójicamente lo convierte en el más “soberano”. Aporta dólares comerciales netos, produce con calidad internacional, genera altísimos ingresos públicos (es, por ejemplo, por lejos, el que paga más derechos de exportación), crea empleo en el propio sector y también en muchos otros sectores abastecedores y además alimenta a cuantiosos rubros vinculados con él en ecosistemas supraindustria, además de aportar inversiones año a año y abastecer necesidades de consumidores y empresas locales como casi ningún otro.

Contrario sensu, muchos otros sectores productivos se muestran más vulnerables. La producción mineral generó en 2019 más importaciones que exportaciones (un déficit de 1.164 millones de dólares), algo que también ocurrió con el de manufacturas de origen industrial (sector que creó un enorme déficit de 24.072 millones de dólares) o el de los servicios (que generó un déficit comercial intra-sector de unos 6.000 millones de dólares).

Más de la mitad de las 25 principales empresas exportadoras argentinas son agroalimenticias y mientras Argentina es apenas el 50vo exportador mundial si se suman todos los rubros, en el caso específico de los negocios agropecuarios nuestro país ha llegado a colarse entre los 15 mayores exportadores del mundo.

Es por eso de destacar que si hay un sector en el que buena parte de las decisiones comerciales internacionales se toman dentro del país (nunca en su totalidad pero sí en importantes eslabones de la cadena) es el agroexportador.

Claro que entonces podríamos preguntarnos no ya donde sino quién (dentro del territorio) toma las decisiones económicas: si los miembros del ecosistema productivo o los reguladores públicos. Y cómo lo hacen.

Pues al respecto puede temerse que (si ocurriera) la sobreintervención gubernamental en un sector altamente competitivo opere como un generador de distorsiones, creador de desincentivos comerciales -en la

medida en que genere afección en las expectativas-, desalentador de inversiones y alterador de un ya virtuoso ecosistemas de negocios.

La experiencia suele ser una gran animadora de las previsiones. Dice Eduardo Galeano que el pasado dice cosas que interesan la futuro. Y los antecedentes argentinos no muestran demasiados ejemplos de intervenciones virtuosas a través de ingresos del sector público para modificar el marco de referencia en entornos competitivos.

Vicentín: el sector productivo es el más exitoso pero el más castigado

Publicado en La Nación, 11 de junio de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/economia/vicentin-sector-productivo-es-mas-exitoso-pero-nid2377681>

La intervención de la empresa Vicentín y el posterior proyecto de ley de expropiación por parte del Poder Ejecutivo Nacional tienen un impacto más extendido que el que llega al vínculo entre el gobierno y esa compañía. La economía no se compone solo de la microeconomía (la empresa y su mercado) o la macroeconomía (las variables públicas): también integran un cuadrado funcional la mesoeconomía (el entorno inmediato en el contexto cercano) y la metaeconomía (el conjunto de valores predominantes, condicionantes contextuales y cultura socioproductiva).

El complejo agroexportador argentino es el más competitivo de nuestra economía. El 60% del total de bienes exportado por nuestro país (unos 65.000 millones de dólares en 2019) responde a este sector. Una serie de factores han influido para ello: historia y cultura; cualidad natural; un ecosistema virtuoso de inversión, incentivos, capital intelectual, iniciativa; relevantes empresas que articulan con miles de productores a través de arquitecturas vinculares espontáneas y virtuosas y una relación con los mercados internacionales que, a la vez que reporta éxitos comerciales, opera como retroalimentador del círculo virtuoso de aceleración.

En nuestro país solo 12 empresas exportan más de 1000 millones de dólares por año, y de ellas 10 son agroexportadoras (ellas exportan unos 20.000 millones de dólares anuales, lo que supone casi un tercio del total exportado). Diez de las quince mayores empresas exportadoras argentinas son agroexportadoras. Y son agroproductos la enorme mayoría de lo que Argentina logra llevar más allá del propio continente (Asia, Europa y aun África).

Este sector productivo es además motor de otras cadenas productivas (finanzas, transporte, automotriz, químicos, inmobiliario, maquinaria, profesionales, etc.).

Paradójicamente este sector productivo es el más castigado por regulaciones e intervenciones públicas (además de pagar los altos

impuestos tributan elevados derechos de exportación, se someten a costosas burocracias, se enfrentan con políticas cambiarias discriminativas y soportan lesiones a las oportunidades o al ejercicio de la libertad contractual desde hace mucho tiempo -hay apenas honrosas excepciones en ese tiempo-).

Hay varios elementos del ambiente de negocios que resultan críticos para que un sistema productivo exportador (exitoso) funcione: el entorno regulativo afecta el presente pero -a la vez- la perspectiva de aliento o de afección política alimentan (en un sentido u otro) decisiones de empresas.

La incertidumbre política disuade (así como la tecnológica estimula).

El avance sobre la empresa Vicentín no impacta solo en la empresa sino en el ecosistema. Se trata de una afección en un elemento intangible crítico: el capital cultural sobre el que se toman decisiones.

Escribió J.M. Peiró que un condicionante crítico del éxito empresarial es la calidad del contexto y que éste consiste en el conjunto de influencias inmediatas o mediatas, directas o indirectas, que recibe la organización de fuentes externas a la misma, sean presentes y reales o futuras y potenciales.

El débil comercio internacional de servicios argentino

Publicado en La Nación, 20 de agosto de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/104conomía/el-debil-comercio-internacional-servicios-argentino-nid2426386>

La pandemia producida por el COVID-19 afectó excepcionalmente el comercio internacional en el planeta. Sin embargo, muchos esperan ya que promediando el año próximo cierta normalidad haya sido recuperada.

Es por eso que mientras se constata el duro impacto de los resultados mundiales del primer semestre de 2020 (una caída que duplica la que produjo la crisis financiera de 2008/2009) es útil poner la mirada en la posible configuración del comercio exterior posterior a la emergencia.

El mundo ha venido -en el último decenio- atravesando un cambio tecnológico que afecta (antes del COVID-19 y probablemente más aun después) la matriz del comercio internacional. Una manifestación de ello es que en el reciente 2019 en el planeta se observó un descenso en el intercambio internacional de bienes de casi 3% (fuente Banco Mundial) pero a la vez un alza en el intercambio de servicios de casi 2%.

El comercio mundial de servicios gana terreno por varias vías. Por un lado las estadísticas muestran que en la década que se cierra, (2010/2019) creció 55% mientras el de bienes creció menos de la mitad: 23%. Mas aun, los resultados en el comercio de bienes en el mundo en 2019 son todavía un poco inferiores a los de 2014 mientras los de servicios son 16% superiores a los de aquel año.

Pero, adicionalmente, si se discrimina el mismo comercio de bienes físicos (según McKinsey Global Institute) se descubre una creciente participación de intangibles (identificables a los servicios) dentro de las manufacturas: más de 35% del total del comercio que se computa como de bienes en el mundo es en realidad de intangibles y servicios incluidos en aquellos.

Sumando ambos flujos más de la mitad de todo el intercambio internacional (13,5 billones de dólares en 2019) está integrado por intangibles y servicios.

Esto ocurre porque asistimos a un cambio de matriz en la globalización en la que los intangibles ganan preponderancia: conocimiento

productivo, ingeniería, propiedad intelectual, patentes y royalties, know-how, certificaciones de normas y estándares, capital intelectual, servicios varios, todos tienen creciente relevancia en las cadenas internacionales de producción.

Ahora bien: las exportaciones argentinas de servicios en 2019 alcanzaron 14.183 millones de dólares. Pero, a diferencia de lo que ocurre en el nivel mundial, fueron poco dinámicas en la década 2010/2019 porque crecieron solo 8% en ese lapso. Por ello mientras en 2010 las exportaciones argentinas de servicios representaban 0,33% del total mundial en 2019 solo explicaron 0,23% de ese total.

A esto debe agregársele que la balanza comercial de servicios es históricamente deficitaria para nuestro país y en 2019 arrojó un resultado negativo de unos 5.000 millones de dólares (en 2018 el déficit había sido de más de 9.000 millones)

Los servicios que exporta Argentina se componen en primer lugar por los viajes (turismo receptivo), que generan 37% del total; seguidos de los servicios profesionales entre empresas (27% del total); después de los cuales se destacan los de informática (14%); y luego de ellos aparecen otros como transporte y carga y servicios personales y culturales. En nuestro país (como efecto de nuestros desarreglos) tienen poca relevancia otros servicios que en el mundo son significativos como los financieros, de seguros, de consultoría o relativos a royalties y propiedad intelectual.

Un nuevo impulso es necesario. Una mejora en las condiciones de competitividad (entorno macroeconómico, regulativo y político), sumada a un marco institucional supranacional que favorezca un mayor acceso a mercados externos aparecen como requisito: el comercio internacional del futuro tiene en los intangibles su principal motor y Argentina aparece debilitada.

Mientras el mundo baja impuestos la Argentina discute cómo subirlos

Publicado en Infobae, 31 de agosto de 2020

<https://www.infobae.com/economia/2020/08/31/mientras-el-mundo-baja-impuestos-a-las-empresas-en-argentina-se-discute-como-aumentar-la-presion-impositiva/>

En simultáneo con la presentación de un proyecto de ley para gravar impositivamente (y por única vez) a las llamadas grandes fortunas (que como efecto del proceso de destrucción de riquezas vivido por varios lustros en Argentina las hay muy pocas si se compara con países similares), ha comenzado a correr en Argentina la versión de una posible elevación de la alícuota del impuesto a las ganancias de las empresas.

Argentina vive desde hace muchos años un movimiento de complejización de condiciones productivas. Y esto incluye una etapa reciente en la que aparecen la ley de nuevo consenso fiscal -que suspendió a fin de 2019 las bajas esperables en impuestos provinciales-, el incremento en las tasas de derechos a la exportación y la elevación de costos a importaciones -por vía de regulaciones cambiarias o de otras decisiones como la prórroga de la reducción de baja de la tasa de estadística- y hasta la injerencia administrativa en ciertos precios y tarifas -lo que actúa como una interferencia extracontractual-. Aunque, frente a todo ello, es el marco regulativo impositivo uno de las más relevantes para que las empresas decidan invertir, producir, desarrollarse y comerciar.

Hay cuatro condiciones que califican el marco regulativo tributario: su intensidad económica (la cantidad de recursos que las empresas deben transferir al fisco), su complejidad (la magnitud de los costos de diverso tipo que insume la administración del cumplimiento de las obligaciones, en razón de la mayor o menor rigidez procesal), la estabilidad (el grado de previsibilidad de las condiciones, algo que resulta crítico para que un plan estratégico empresario pueda tener sustento) y su efecto político (los incentivos o desincentivos que genera, para alentar algunas o desalentar otras actividades -sobre los cuales reaccionan empresas y personas-).

Las noticias referidas en el inicio de este texto en verdad no ocurren en el vacío: Argentina ya es uno de los países que más afectan por esta vía la acción de las empresas. Es por eso que, en este marco, tanto una modificación objetiva (agravamiento de las condiciones tributarias para

actores económicos) como una afección subjetiva (creación de expectativas relativas a inminentes peores condiciones para la acción económica) alimentan el complejo contexto actual: tenemos una de las economías menos alentadoras para invertir, producir, desarrollar proyectos, crear empleo y comerciar.

Los resultados la califican.

Según el Banco Mundial la tasa total de impuestos y contribuciones pagados por los actores económicos como porcentaje de sus ganancias es en Argentina la segunda mayor del mundo (la primera es la de Comoros). Esa carga en Argentina es -en este registro- de 106,3%. Los dos citados son los únicos que arrojan tasas de tres dígitos.

Y esto ocurre cuando en el mundo el promedio mundial es hoy 40,3%; y en el tiempo más o menos reciente (en el planeta) ha venido reduciéndose desde aquel 55% observado a inicios del siglo presente.

En nuestra región los que siguen a Argentina en mayor carga a las empresas son Bolivia (83,7%), Venezuela (73,3%), Colombia (71,2%) y Brasil (65,1%); y los que menos carga generan a las empresas son Uruguay (41,8%), Perú (36,8%), Paraguay (35%), Ecuador (34,4%) y Chile (34%).

Contrario sensu, se destacan en el mundo por tasas más bajas (entre otros) Singapur, Luxemburgo, Canadá, Israel y Tailandia.

El mundo ha ingresado hace algunos años en un proceso que podemos llamar “competivismo” en el que los países compiten entre sí para atraer y alentar inversiones, empresas, proyectos productivos.

Los países -desde hace ya algunos años- puján internacionalmente por hacerse más atractivos entre sí y lo hacen a través de diversos medios, entre los que pueden destacarse cuatro: la celebración de tratados comerciales de apertura recíproca (hay vigentes 303 en el planeta); los acuerdos de protección recíproca de inversiones (hay 389 en acción en el mundo); los procesos de reducción de intervenciones distorsivas y regulaciones varias que al ser menguadas atenúan costos burocráticos y regulativos y flexibilizan el contexto emprendedor (el Banco Mundial detecta en su última medición -por 12 meses- 294 reformas regulatorias funcionales implementadas en todo el mundo en 115 jurisdicciones); y -especialmente- la (referida) atenuación de la carga tributaria a las empresas.

Argentina padece una esclerosis económica como efecto de sus desarreglos varios que incluyen un gasto público desbordado, un sistema jurídico obstructivo, cierta deficiente infraestructura, una debilidad en el sistema institucional, una politización disfuncional de la economía y la ya vieja cerrazón internacional.

Pues ocurre ahora que sostener la elevada carga impositiva; y -más aun- debatir o aun decidir una elevación de la misma aparecen como un retroceso en la búsqueda de mayor y especialmente mejor actividad económica; especialmente en los actuales contextos local (economía que no crece desde hace muchos años) e internacional (países que incentivan a empresas a través de facilitaciones varias).

La alícuota del impuesto a las ganancias no es el único referente para analizar en esta materia: en Argentina por caso las empresas están además fuertemente gravadas por otros tributos federales (llamados nacionales), provinciales, municipales y en frontera. Pero surge de un trabajo de KPMG, que solo 19 países tienen una alícuota de impuesto corporativo más alta que Argentina en todo el mundo (y no son los países más desarrollados precisamente).

A través de evaluaciones y comparaciones internacionales se constata una tendencia global: según la Tax Foundation la tasa de impuesto sobre la renta corporativa legal promedio mundial (medida en 176 países) es del 24,18 % (sustancialmente más baja que la vigente en Argentina).

Y la fuente que mientras en 1980 las tasas de impuestos corporativos en todo el mundo promediaban el 40,38%; desde ese momento los países - que han reconocido el impacto que tienen las altas tasas impositivas corporativas en las decisiones de inversión empresarial- han procedido en su enorme mayoría (cada uno por su cuenta pero en el referido marco del llamado "competivismo") a bajas paulatinas y graduales pero sostenidas; de modo que han llegado a que en 2019 el promedio mundial sea ya del citado 24,18 por ciento (y en descenso).

Dicho sea de paso, en la actualidad y según esta medición, analizando los promedios regionales, América del Sur tiene la tasa impositiva corporativa legal promedio más alta (27,6%) y Europa tiene el impuesto sobre la renta corporativa legal promedio ponderado más bajo (20,2%) en el planeta. Y todas las regiones experimentaron una disminución neta en las tasas estatutarias promedio entre 1980 y 2019. El promedio disminuyó más en Europa, desde 1980 con 44.6 % hasta caer al 20.27% actual, lo que representa una reducción de la tasa de casi el 55 %. América del Sur ha experimentado la disminución más pequeña en el planeta, con el promedio solo disminuyendo en un 25 % (del 36,66 % en 1980 al 27,63 % en 2019).

Y analizando países individualmente la mayoría de ellos siguen la tendencia y (computando las jurisdicciones medidas en el trabajo citado) en todo el mundo solo seis países han aumentado sus tasas de impuesto sobre la renta corporativa entre 2000 y 2019, mientras que diecinueve no han cambiado sus tasas, y más de 100 las han reducido.

La Argentina se encuentra hoy ante la necesidad de una profunda reforma en el entorno institucional, político y económico productivo. No se trata solo de poner en orden la macroeconomía sino de una pendiente profunda normalización integral y sistémica. Los sucesivos años de fracasos obligan a ello.

La reformulación, hacia un alivio y no hacia una mayor pesadez, del entorno tributario forma parte de esa reforma esperable.

Y mas allá de preferencias ideológicas, la competencia internacional condiciona la acción. Nuestros problemas están a la vista y dice Shakti Gawain que los problemas son mensajes.

La inversión extranjera en Argentina. Una historia de alarmante fracaso

Publicado en El Cronista Comercial, 4 de noviembre de 2020

<https://www.cronista.com/columnistas/Inversion-extranjera-una-historia-de-alarmanete-fracaso-20200904-0002.html>

La inversión extranjera directa (IED) consiste (según el FMI) en la inversión con interés durable, por parte de empresas, que ocurre en países que son distintos de los originarios del inversor. Así, es entendida como una colocación productiva internacional de capital a largo plazo y es una muestra de participación en la economía suprafronteriza por parte de los países emisores y receptores, y de sus empresas y productores.

La IED es fuente de evolución tecnológica, incremento de la capacidad productiva, creación de empleo de calidad y fomento en ecosistemas productivos locales que actúan con más elevados estándares internacionales.

En un contexto (que se acelerará en lo que se ha anticipado como “la nueva normalidad” post pandemia) de economía crecientemente basada en el conocimiento y la tecnología, con empresas internacionales rompiendo cada año barreras cualitativas, la participación en los procesos evolutivos suprafronterizos (que se exacerbará en el futuro inminente) depende de la acción de empresas internacionales.

La economía mundial creció nominalmente 162% desde que se inició el siglo (ese crecimiento casi triplica el de Argentina). La evolución mundial referida ha estado vinculada con la profundización de la internacionalidad, y ésta con la expansión de la inversión extranjera directa. Y todo indica que la crecientemente exigente economía internacional será en adelante un terreno en el que los que mejor actuarán serán las empresas con algún grado de internacionalidad.

El stock de IED en el mundo se ha consolidado con fuerza (equivale al 40% del PBI mundial). El flujo anual se ha estabilizado (en 2019 creció 3% en relación al de 2018 pero aun es menor que el de los años anteriores). Pero lo relevante (más que el flujo) es el stock de IED hundida en todo el mundo (empresas que han invertido fuera de sus países y actúan regularmente en un contexto internacional). Ese stock es en 2019

de 36,4 billones de dólares, cifra que es 83% mayor que el stock mundial del inicio de la década (19,9 billones). Y que -a la vez- es casi 5 veces mayor (creció 395%) que el de inicios del siglo XXI en el planeta (en el año 2000) cuando alcanzaba a 7,3 billones de dólares.

Los países que mayor stock de inversión extranjera acumulan en sus economías en el globo son (en este orden) Estados Unidos (cuenta con un cuarto del total mundial), China y Hong Kong en conjunto (que aun sumados acumulan menos de la mitad que EEUU), Reino Unido, Países Bajos y Singapur.

Según datos de UNCTAD, si se evalúa la evolución mundial en la acumulación de IED se advierte que en lo transcurrido del siglo XXI, el continente donde más ha crecido es Asia (660%). Pero si se cuenta solo la última década (2010/2019) en la que también el mundo muestra un crecimiento significativo del stock, es Norteamérica la región del planeta con más evolución (creció una vez y media).

La enormísima mayoría de los países de todo el mundo sumaron IED en estos lapsos. Pese a ello hay algunos pocos casos de países en el mundo que no han acompañado esta tendencia. Y uno es la Argentina.

Efectivamente, cálculos propios en base a la fuente antes mencionada permiten descubrir que en el último decenio hay un reducido grupo de países en los que el stock nominal de IED se redujo en el planeta y uno de ellos es Argentina (es el cuarto país del mundo con mayor reducción absoluta de su stock de IED entre 2010 y 2019, mostrando una caída de -16.421 millones de dólares).

Pero si además se miden todos los años transcurridos desde el inicio del milenio hasta hoy (2000/2019) Argentina aparece alarmantemente como el segundo país -en todo el mundo y con 202 medidos- con peor performance en la evolución porcentual del stock de inversión extranjera directa actuando en su territorio. Efectivamente, mientras en el mundo creció casi 400%, en Argentina el stock nominal de IED de 2019 es prácticamente similar al de 2000, en una cifra cercana a 66.000 millones de dólares.

Por ello el stock de IED en Argentina es cada año menos relevante en relación al total mundial: mientras en el año 2000 la IED en nuestro país representaba 0.91% del total planetario; luego en 2010 ese stock en Argentina representó 0.43% del total global; y ya en 2019 equivale a solo 0.19% del total mundial.

En el mismo sentido puede descubrirse que mientras en 2000 el stock de IED en Argentina representaba 19.9% del total hundido en Latinoamérica y el Caribe; la participación Argentina en ese total regional cayó hasta representar 5.39% en 2010; y ha descendido finalmente en 2019 a solo 3.05% del total de Latinoamérica y Caribe.

Diversas razones pueden explicar esta mala performance. Un decálogo de motivos puede ser ofrecido como conjunto de explicaciones inicial en la siguiente lista: los desequilibrios macroeconómicos permanentes, la debilidad institucional que afecta derechos de empresas, un sistema tributario obstructivo, la aguda inestabilidad contextual, la politización de la economía, una conflictividad sistémica, la dificultad para garantizar el abastecimiento y funcionamiento de cadenas de producción internas adecuadas, una congestión regulatoria creciente, la conflictividad política y jurídica internacional y la cerrazón económica transfronteriza de la economía en relación al resto del mundo.

Si a lo expresado en relación a la IED se agrega la constatación de la persistencia en una débil tasa de inversión interna bruta fija de nuestro país, todo lo antes expuesto debería actuar como llamado a renovar y poner en orden el entorno productivo. Pero ello requerirá mejorar condiciones (decía Thomas Edison que la buena fortuna ocurre cuando la oportunidad se reúne con la preparación).

La internacionalidad productiva seguirá siendo el mecanismo de la evolución. La consolidada economía del conocimiento lo anticipa. Y si no ocurre entre nosotros un cambio virtuoso al respecto no es previsible ese salto cualitativo que aparece como requisito.

Por ahora, los resultados califican.

La economía del conocimiento requiere más que una ley

Publicado en La Nación, 27 de octubre de 2020

<https://www.lanacion.com.ar/opinion/la-economia-del-conocimiento-requiere-mas-ley-nid2491696>

Se ha iniciado en Argentina el proceso de puesta en vigencia de la llamada ley de economía del conocimiento. Se trata de una iniciativa que genera incentivos fiscales para empresas que se desempeñan -entre otras- en actividades como software, servicios profesionales, biotecnología, consultoría, ingeniería y contenidos audiovisuales; que emplean unas 440.000 personas y exportan por más de US\$ 6.000 millones anuales.

La iniciativa tiene la bondad de aliviar la carga fiscal a quienes crean valor en actividades de vanguardia, aunque a la vez refirma la crítica al fangoso sistema tributario general argentino (porque si es necesaria una excepción para promover no es difícil entender que la regla es inconveniente).

Ahora bien: esto no ocurre en el vacío. La irrupción de la economía del conocimiento en todo el planeta es vertiginosa, profundísima y a la vez sistémica y transversal. Por ello ya mismo podríamos entender que la promoción requiere un entorno integral mucho más ambicioso que esta ley para su desarrollo.

La economía planetaria está atravesando una transformación tecnológica rotunda, consolidando lo que Jonathan Haskel llama “capitalismo sin capital”, eufemismo que refiere a que el capital físico ya no es el motor productivo sino que éste ha pasado a lo que se conoce como “intangibles”. Se trata principalmente de el saber aplicado, las innovaciones, las nuevas tecnologías de gestión o de producción y las avanzadas calificaciones en productos o procesos. Todo ello puede resumirse en la expresión “capital intelectual” (CI), que es ya el principal eslabón de las cadenas productivas en el mundo y está compuesto por el conocimiento en práctica que crea valor transformándose en un sistema (como lo explican Pep Simó Guzmán y José María Sallán Leyes).

En la economía convencional del siglo XX los productos estaban calificados por cierto conocimiento que los mejoraba (relación sustantivo-adjetivo) mientras que en la nueva (siglo XXI) los productos son un continente en el que el conocimiento aplicado ha pasado a ser lo esencial (relación adjetivo-sustantivo). Por ello la economía del conocimiento tiende a ser toda. Y el cambio es más veloz que lo que parece.

Según WIPO la tasa de evolución de la inversión en investigación y desarrollo en el mundo más que duplica la del crecimiento del PBI anual. Y como una consecuencia -según el MGI- el precio de los servicios educativos en el mundo es el que más ha crecido en términos reales (más de 40%) desde que se inició el siglo (mientras el de los servicios de comunicación ha bajado 45% gracias al avance tecnológico).

Todo esto está llevando al cambio de categorías porque se están redefiniendo los conceptos de “industrias” o “sectores” (entendidos como cada ámbito productivo definido) porque hoy se funden las disciplinas (automotriz con telecomunicación, satelización con agroproducción, indumentaria con sanidad, alimentación con informática).

Un trabajo de la OCDE explica que el nuevo capital basado en el conocimiento (KBC) se compone de tres tipos de activos: la información compuesta (bases de datos y software), la propiedad innovativa (copyrights y derechos intelectuales, financiamiento para la novedad y nuevos diseños y procesos, disposición de nuevas tecnologías productivas, productos y acceso a recursos) y finalmente las nuevas competencias económicas (mejoras en el funcionamiento de los mercados y las instituciones respectivas, entendimiento y respuesta a las emergentes necesidades de los consumidores, habilidades de los trabajadores, adaptada capacidad de desarrollo de estrategias y management de las empresas).

Esta nueva economía del conocimiento es además crecientemente global. El flujo de datos a través de las fronteras creció 1400 veces en 15 años mientras el comercio internacional convencional lo hizo 1 vez (se duplicó) en ese tiempo. El mundo protagoniza una revolución económica de innovaciones en la que el capital intelectual genera cada año el doble de valor que el tradicional capital físico. Y como efecto de ello (según ComTrade) dos tercios de todos los productos que se comercian a través de las fronteras (exportaciones) en todo el planeta hoy son productos “nuevos” que no existían a fines del reciente siglo XX. Ello se basa en que (como expresa el Mc Kinsey Global Institute) ahora más de la mitad de todas las exportaciones del mundo sumadas son “intangibles”.

Hace unos años, Art van Ark (de The Conference Board) elaboró un estudio en el que revela que el capital intelectual (CI) explica el 45% de la formación del producto bruto en todo el mundo cada año, destacándose en esta cualidad Suecia, EEUU y Finlandia (en ellos el porcentaje es 70% del PBI) además de Holanda y el Reino Unido. Pero en ese trabajo Argentina aparece con una participación del CI en la formación del PBI de solo 34,5% y en el lugar 48 del ranking en el que midió a no muchas decenas de países.

Tamaño transformación global exige por ende cambios varios. Uno de ellos se da en el mundo del trabajo, ya que se prevé que en adelante las

empresas requerirán expertos en contingencias, team leaders para robots y la coordinación de teletrabajo, anticipadores de tendencias y descubridores de necesidades nuevas, especialistas en rupturas, expertos en prevención de catástrofes, managers de higiene interempresarial, desarrolladores de continuidad de empresas en entornos inestables, gestores de sostenibilidad, innovadores disruptivos, expertos en proyectos transversales multidisciplinarios, organizadores de residuos, ingenieros en enfermedades o ejecutores de transiciones.

Por todo ello, para participar de esta nueva etapa planetaria, nuestro país requiere mucho más que la mentada nueva ley aprobada por el Congreso. Estamos ante un nuevo modo de profunda modernización económica, productiva, social, laboral y hasta de marco político. Se requiere inversión innovativa, renovación de modelos de producción, trabajadores con nuevas calificaciones, financiamiento, fácil interacción internacional de empresas y personas, conectividad, derechos subjetivos particulares garantizados, premio a la innovación y facilidad para que emerjan ecosistemas en los que redes de actores de diverso tipo generan auténticos nuevos espacios públicos no estatales.

Los países están efectuando no pocas reformas para competir en el nuevo tiempo. Algunos reducen ambiciosamente impuestos transversalmente (la alícuota promedio de impuesto corporativo en el mundo cayó 20% en lo que ha transcurrido del siglo); otros ya celebran tratados de libre comercio digital (como lo han hecho Chile, Singapur y Nueva Zelanda); algunos refuerzan la protección a la propiedad intelectual y muchos desrigidizan crecientemente regulaciones en sus economías para permitir alto dinamismo.

Es bueno, pues, que Argentina haya iniciado la marcha con la ley de economía del conocimiento. Pero en esta materia es mucho lo que queda pendiente. Aunque (si sirve de consuelo), dada la inquietud permanente del conocimiento, lo pendiente será siempre mucho.

A propósito de la nueva ley de economía del conocimiento

Publicado en Infobae, 30 de octubre de 2020

<https://www.infobae.com/opinion/2020/10/30/a-proposito-de-la-nueva-ley-de-economia-del-conocimiento/>

El gobierno argentino ha promulgado la denominada ley de economía del conocimiento. Se trata de una norma que crea un régimen de incentivos fiscales para empresas que se dedican a lo que está generando la más reciente revolución económica global: la producción basada en saber.

El llamado capital intelectual (el saber organizado como principal fuerza productiva) se ha convertido en el motor más significativo de la creación de valor en todo el mundo. Y esta norma genera incentivos para la inversión en estos nuevos intangibles que van desde el software y la organización de datos hasta la ingeniería y el management, pasando por el desarrollo de propiedad intelectual, la aplicación de nuevo know-how e incluyendo a la nueva “industria de la verdad” que genera blockchain.

La norma marca un rumbo y eso es bueno, aunque debe decirse que no completa el conjunto de reformas sustanciales necesarias para la reconversión. Es un buen primer paso, que requiere muchos otros más profundos.

El siglo XXI nos sorprende desde su inicio con disrupciones sucesivas (y predijo Ray Kurzweil que ellas serían cada vez más continuas) y ésta es la más profunda. Y para quienes nos desempeñamos en la universidad detrás de la adaptación del saber emerge un desafío: las nuevas profesiones.

Hace algunos años el recientemente fallecido gran profesor Roger Kaufman expresó que solo en la ciencia la realidad está dividida en áreas y disciplinas. Y en los últimos tiempos la tecnologización creciente ha puesto en crisis a los paquetes del saber profesionales. Médicos trabajando en componentes nutricionales en empresas alimenticias, psicólogos actuando con ingenieros en el diseño interior de un automóvil, docentes devenidos internacionalistas tecnológicos porque lo más globalizado es el saber, líderes de equipos que coordinan homeworking, actores y músicos montando shows desde sus casas. Todo nos lleva a suponer que una parte de esta disrupción está en el jaque a las profesiones, incumbencias, saberes y continentes del conocimiento tradicionales. Esta economía del conocimiento, por ende, no aborda dolo

a empresas sino especialmente a las personas. Los oficios, profesiones y perfiles laborales no pueden ser ya cerrados. Algo así como un renacentismo del siglo XXI. Se trabaja ya en más amplios campos el saber (formados por múltiples insumos) mejor que en disciplinas tradicionales del conocimiento.

Los que producen con éxito se basan en insumos intangibles. Es el fin de las ventajas competitivas, dice Rita Gunther Mc Grath (que postula la adaptabilidad como principal virtud). Por eso George Gilder entiende que la auténtica pobreza no es tanto un estado de los ingresos sino un estado de la mente.

Las personas trabajando deben adaptarse a este nuevo contexto. Roles que superan jerarquías, normas privadas que son más importantes que las públicas, contratos relacionales (confianza) que se imponen a contratos legales (formales), fronteras estatales que no contienen, emergencia de lo público pero no estatal (más espontáneo y flexible); todo construye el mundo nuevo. Este que nos expone a convivir con robots, inventar, administrar sorpresas, vivir en volatilidad y desarrollar capital organizacional.

Hace poco alguien se permitió suponer que si una persona muerta en la edad moderna resucitara hoy no reconocería nada de lo que vería, a excepción de una universidad. Los diplomas universitarios llevan aun palabras viejísimas que refieren a labores de antigua definición (San Lucas, un evangelista de Cristo, era médico hace 2000 años; y se atribuye al egipcio Imhotep, hace 3700 años, la condición de primer ingeniero de la historia) y muchos oficios formales hoy suponen habilidades desactualizadas. Dicho sea de paso, la etimología de la palabra trabajo refiere a tortura -“tripalium” un antiguo instrumento de castigo compuesto por tres palos-, pero ahora (y obedeciendo a la etimología, que usualmente nos pasa factura) aquel trabajo pesado (Taylor, Fayol, Ford) se cambia por la participación en procesos de creación organizada de moderna riqueza.

Pero nos ha llegado la hora. La instrucción, hoy, más que informativa o aun formativa, debe ser performativa (para la acción). Y habrá entonces que reformular mecanismos generadores de capital humano desde la escuela, pasando por la universidad y continuando con la propia empresa.

El nuevo trabajo está requiriendo 5 tipos de habilidades centrales: las básicas (lenguaje, aritmética, lógica); las técnicas (las propias de cada profesión pero sumadas también a las interdisciplinarias); las instrumentales (computacionales, gestión de la información, manejo de tecnologías); las personales (empatía, optimismo, iniciativa, persistencia, capacidad de resolver problemas, de entender y dar sentido, pensamiento adaptativo y pensamiento crítico, gestión de la carga cognitiva,

administración de emociones) y las sociales (interculturalismo, capacidad de trabajo en equipo, capacidad de organizar y hacer funcionar, adaptabilidad, liderazgo, basamento en roles más que en jerarquías).

Así, el desafío de la nueva formación de profesionales es de todos, y exigirá crear la capacidad de resolver problemas emergentes propios de los inciertos tiempos nuevos. Ya escribió Douglas W. Hubbard que la información no es más que la cantidad de reducción de incertidumbre que contiene una indicación.

El impuesto a las grandes fortunas daña más el futuro que el presente

Publicado en Infobae, 6 de diciembre de 2020

<https://www.infobae.com/opinion/2020/12/06/el-impuesto-a-las-grandes-fortunas-dana-mas-el-futuro-que-el-presente/>

La reciente aprobación del llamado “impuesto a las grandes fortunas” ha sido criticada por varias razones. Desde la incurrancia en doble imposición (se grava la propiedad de bienes ya alcanzados por otros impuestos), pasando por la posible confiscatoriedad, y siguiendo por la tendencia fiscalista en la que se enmarca (se ha difundido hace poco un trabajo que computa que en este año en Argentina se crearon o incrementaron 14 impuestos).

Todo contribuye a una visión crítica que agrava un problema crónico: en Argentina hacer negocios es desalentado por las políticas públicas y sufren por ello la inversión, el empleo, la producción y las exportaciones.

El citado nuevo tributo afecta bienes que son parte de procesos de producción, financiamiento, ahorro; y -más allá de ello- afecta al patrimonio de inversores y decisores económicos.

El mundo avanza hacia reducciones impositivas a quienes invierten y producen. Según Tax Foundation en 1980 las tasas de impuestos corporativos en todo el mundo promediaban 40,38 % y desde entonces los países “han reconocido el negativo impacto que tienen las altas tasas impositivas corporativas en las decisiones de inversión empresarial” y han reducido esa tasa al 24,18% promedio actual (para 176 jurisdicciones fiscales evaluadas). Mientrastanto muestra el Banco Mundial que Argentina es el segundo país con mayor presión impositiva sobre las empresas en todo el planeta.

Pero este nuevo tributo genera un daño mayor.

Es cierto que la existencia de una nueva carga impositiva sobre actores económicos por un año (la ley prevé un alcance solo para el ejercicio actual) afecta el presente (porque consiste en una transferencia compulsiva y quizá hasta rayana con la retroactividad); pero más cierto parece que el principal daño se genera en relación al futuro. Mas que computar cuántos recursos se detraen del sector privado (y con ello se impide inversión y producción) hay que considerar el enorme nuevo

impacto sobre las expectativas. El mayor daño se genera en el futuro y no en el presente. La señal emitida es contundente y cuesta más que la recaudaciones esperable. Escribió Enrique Valiente Noalles que no son solo las convicciones las que guían nuestros actos sino que, de manera mucho más precisa, son nuestros actos los que delatan la calidad de nuestras convicciones.

El capitalismo del siglo XXI se basa en la confianza en el porvenir. Eso explica que en el planeta las cotizaciones bursátiles de muchas empresas son mayores aun cuando sus operaciones actuales no lo son comparadas con sus competidores, o que el financiamiento en el mercado de capitales se dirija a proyectos cuyas previsiones no son tan fácilmente justificables con los parámetros tradicionales de los bancos, o que los países desarrollados puedan emitir moneda sin alarmar a los inversores. Es que el futuro es un intangible y justifica decisiones que en las visiones tradicionales propias del siglo XX no hubieran tenido la misma suerte. La nueva economía del conocimiento, que se apoya en la innovación y la invención, ha trastocado los parámetros en base a los cuales se toman decisiones.

Desde las empresas que invierten en proyectos aeroespaciales o en automóviles eléctricos hasta los laboratorios que han avanzado (y obtenido financiamiento) para producir las vacunas aun no legalizadas (algo inaudito en la historia de los negocios), mucho de lo que ocurre hoy se explica por la irrupción de un intangible de enorme valor: la ponderación sobre el futuro.

Dice Marina Gorbis en Silicon Valley que no hay otro modo de adaptarse a algo nuevo que desprendiéndose de los viejos hábitos y adquiriendo una nueva forma de hacer, y que todos nos estamos convirtiendo en inmigrantes del futuro.

Pues esta iniciativa que acaba de aprobar el Congreso argentino remite más a mediados del siglo XX que al avanzado siglo XXI. Termina de enfermar la confianza en lo que decidirán de aquí en más las autoridades.

Los países que prosperan en la nueva economía crean ámbitos dentro de los cuales se conforman ecosistemas de innovación, inversión, generación de capital intelectual, encadenamiento productivo internacional, calificación de recursos humanos; y todo ello requiere un basamento: la confianza en que el futuro no castigará los procesos iniciados. Henry Chesterbrough ha explicado claramente la nueva idea de la innovación abierta como modo de crear valor.

Pero ello requiere espacios de movilidad para que esas empresas actúen sin amenazas. Hay dos tipos de incertidumbre: las propias de la evolución tecnológica, que son impulsoras y desafiantes; y las que surgen de la perniciosa intromisión gubernamental que son obstructivas y represivas.

Pero la Argentina ha emitido durante este año (también durante muchos anteriores) señales que destruyen el valor de ese intangible crítico que es el futuro. La incerteza es la inexistencia. Podemos computar en una lista al respecto la tentativa de expropiar Vicentin, la creciente prodigalidad fiscal y su monetización aplaudida, leyes que obstaculizan nuevos negocios como la de teletrabajo, nuevos obstáculos al comercio internacional, incrementos impositivos varios. Y ahora, este nuevo tributo.

A simple vista parecemos estar ante una dolorosa disyuntiva: por un lado hay países que progresan y que apoyan el escenario autonomista para actores que invierten a través del aporte de inventores, innovadores, creadores, productores; y por el otro están los que creen que la política y el poder público son el motor y por ello sobrevaloran la acción del estado tradicional e ignoran el valor de un escenario relativamente previsible para la acción de los actores económicos. Dice José María Peiró (en "Psicología de la Organización") que hay 4 dimensiones críticas en el ambiente de una empresa: la simplicidad, la estabilidad, la baja aleatoriedad y el acceso a recursos.

La sobrevaloración de la política lleva al inmediatismo y el "presentismo", el día a día y la inmanencia. Pero la sociedad de la innovación justifica decisiones virtuosas en la confianza en el futuro y la autonomía. Como explica José Piñera, hay un daño cuando se destruye el previsible vínculo necesario entre esfuerzo y recompensa.

El nuevo tributo, por ello, no debería ser analizado en función de cuantos lo pagarán, qué capacidad económica tienen o cuánto recaudará. El mayor impacto está en relación con las extractivas y la confianza.

El futuro es un insumo carísimo.

Comercio internacional argentino en 2021: dudas por los dólares que llegarán a la Argentina.

Publicado en Clarín, 27 de diciembre de 2020

https://www.clarin.com/economia/comercio-internacional-argentino-2021-rebote-ambicioso_0_-CWMQS8HX.html

En el corriente 2020 las exportaciones de todos los países del mundo (según la UNCTAD) habrán descendido entre 7 y 9% por efecto de la pandemia. Pero las exportaciones argentinas (según el gobierno) lo habrán hecho en 14% (ésta es una estimación oficial que no computa las exportaciones de servicios, que descienden en un porcentaje mayor aun y que llevarán a una caída total de alrededor de 15%). Las exportaciones físicas argentinas caen por ende en 2020 casi el doble que las totales mundiales. Terminarán 2020 en algo más de 55.000 millones de dólares.

Este bajo piso dará lugar a un rebote en 2021. Sin embargo, no asistiremos a una mejora tan grande como la deseable. La Ley de Presupuesto 2021 augura que las exportaciones físicas argentinas crecerán el año próximo 10%. Llegarían a unos 61.500 millones, cifra aún 27% menor a la del récord alcanzado en 2011 y menor a la que se logró en 7 de los 10 años que integraron el decenio 2011/2020. El Presupuesto prevé además un crecimiento posterior de exportaciones de 6,5% en 2022 y de 5,3% en 2023.

Las exportaciones argentinas se recuperarán, por ello, parcialmente en 2021. Seguirán representando un escuálido 0,3% del total mundial: la participación más baja desde que hay registros (hace 60 años representaban 0,8% del total planetario).

Mientras tanto, las importaciones argentinas rondarán los escasísimos 41.000 millones de dólares en 2020 (22% menores que las de 2019 y las más bajas desde hace 12 años); y se prevén 16% mayores en 2021, cuando todavía estarán por debajo de los valores de cualquiera de todos los años del período 2010/2020. No recuperarían por ello aún fuerza suficiente para apuntalar el crecimiento económico sustentable: niveles bajos de importaciones suponen débil acceso a bienes de capital, reposición de equipos, insumos y tecnología.

La buena noticia, de todos modos, es que la flecha marcará hacia arriba en 2021 (aun sin recuperar lo perdido).

Para ello será una relevante razón que (según OCDE), después del descenso del producto bruto mundial en 2020 producido por la pandemia COVID-19, la previsión para 2021 es que la economía global crezca 4,2% en 2021 y 3,7% en 2022. Esto es: la demanda mundial traccionará nuevamente.

La respuesta argentina tendrá el año próximo como principal motor a las ventas a Asia. Se prevé que el PBI de China y el de India se eleven 8%. Habrá relevantes compras desde China, India y también Vietnam (son ya segundo, quinto y sexto principales país/mercado para las exportaciones argentinas en el globo). El continente oriental se ha convertido en este año en el más importante para las ventas externas de nuestro país (absorbe más de 30% de las exportaciones). Ayudará a todo esto que las importaciones asiáticas generales y desde todos los orígenes del mundo son las que menos cayeron en este 2020 (-4.4%) y, sobre ello, crecerán 6,2% en 2021 (según la OMC).

El segundo motor estará en Latinoamérica (allí se dirige otro 30% del total) donde el Mercosur representa el mayor región/destino para nuestras ventas externas (13% del total). Debe decirse de todos modos que el porcentaje de caída de las exportaciones al Mercosur en 2020 fue del doble que el de caída general a todos los destinos. Y que Latinoamérica es una región poco atractiva para una estrategia sustentable de inserción externa porque muestra una usual mediocre performance y consecuentemente tuvo la mayor caída en importaciones desde todo origen en 2020 en el mundo (-13.5%). El subcontinente se recuperará con compras desde todos los orígenes que crecerán 6,5% en 2020 -según OMC-. Brasil es el principal país/mercado para las ventas externas Argentinas en 2020 y repetirá esa condición en 2021 (se espera que el PBI de Brasil crezca 3,9% el año próximo). El otro gran país/mercado para Argentina en la región es Chile, el cuarto mayor para Argentina en todo el mundo.

Fuera de ellos, como región/destino aparecerá en relevancia luego la Unión Europea (12% del total de exportaciones en 2020); y como país/mercado lo harán los Estados Unidos (el tercero en el mundo, con 5% del total).

En sus ventas externas Argentina se apoyará una vez más en las agroexportaciones. Por capacidad productiva y porque los precios serán un aliado. Las agroexportaciones están especialmente dirigidas a Asia y a Europa. Y están integradas por tres tipos de productos: los llamados primarios (como porotos de soja, trigo, maíz, frutas o carnes sin procesar), los bienes con procesamiento intermedio (como aceites, harinas, jugos concentrados) y algunos productos elaborados (como vinos, lácteos o carnes procesadas).

Estas agroexportaciones han logrado una participación récord de 70% en el total de ventas externas de bienes en 2020 y se transforman en el principal vehículo para una inserción productiva externa.

Más atrás en relevancia aparecerán las exportaciones de manufacturas industriales, que en 2020 han representado solo 23% del total (la mínima participación en el total en 30 años) y que en 2021 podrán mejorar en algo por la esperada relativa recuperación de la demanda brasileña (destino del 40% del total de exportaciones industriales argentinas, preeminentemente explicado por productos de la industria automotriz).

El superávit comercial previsto por la ley de presupuesto para 2021 para la balanza comercial de bienes es de unos 15.000 millones de dólares.

Todas éstas son las predicciones. Y sobre ellas pueden hacerse las observaciones usuales: que los pronósticos luego deben corroborarse, que hay siempre imponderables en el camino, que no sabemos que pasará en el mundo con la postpandemia.

Sin embargo, pueden hacerse al respecto algunas evaluaciones.

Se espera en el mundo una tendencia hacia la normalización de la economía. La OCDE asevera que la producción global volverá a los niveles previos a la pandemia al completar 2021. Y la OMC expresa que -como consecuencia de que la base de comparación serán los malos resultados de 2020- todas las regiones experimentarán grandes aumentos porcentuales en los volúmenes de exportación e importación en 2021. Resulta interesante advertir que la OMC asevera que la caída del comercio internacional mundial de 2020 ha sido en términos relativos menos intensa que la que generó la crisis financiera de 2009: la contracción del PIB global ha sido más fuerte en la actual recesión que en la anterior mientras que la caída del comercio ha sido más moderada porque el comercio mundial de mercancías solo disminuye alrededor del doble que el PIB mundial en lugar del séxtuplo observado durante el colapso de 2009.

La globalización, pues, ha respondido algo mejor ahora.

Pero nuestra propia performance es débil desde hace años y en adelante requerirá mejores esfuerzos.

Así, para que desde 2021 nuestra participación económica externa mejore en cantidad y calidad hay cuatro grandes capítulos a abordar en Argentina: la macroeconomía debe ordenarse porque los desequilibrios impiden la competitividad de las empresas locales; el sistema institucional debe despolitizarse y jerarquizarse porque la previsibilidad para competir en el mundo requiere certezas sobre la vigencia de derechos subjetivos, de contratos y de la legalidad en la resolución de controversias; las regulaciones (normas, leyes, exigencias burocráticas)

deben modernizarse y flexibilizarse porque la rigidez impide la inversión, la innovación y la novedad; y debe procederse a una apertura sistémica de la Argentina eliminando las numerosas restricciones existentes “en frontera” y creando ventanas ágiles que permitan participar en las redes productivas internacionales de la nueva economía del conocimiento.

Las exportaciones argentinas cayeron el doble que en el resto del mundo

Publicado en La Nación, 17 de diciembre de 2020.

<https://www.lanacion.com.ar/economia/comercio-exterior/las-exportaciones-argentinas-cayeron-doble-resto-del-nid2543176>

La pandemia COVID-19 afectó seriamente el comercio internacional en el mundo. Sin embargo, sostiene la UNCTAD que *el comercio internacional total en el planeta se contraerá en su valor en el año 2020 entre 7% y 9% (mucho menos que lo que la OMC había previsto hace unos meses cuando calculó un descenso de entre 15 y 30%)*.

Mas aun, dice la fuente citada que el comercio mundial registró una caída de solo 5% en el 3er trimestre de 2020, descenso mucho menor que el sufrido en el 2do trimestre (había caído 19%). Y agrega que la baja se reducirá en el actual 4to trimestre a 3%.

Esta mejora paulatina lleva a previsiones de recuperación del comercio internacional: la OMC estima que en 2021 crecerá 7,2% en relación a 2020 (se espera una recuperación en todas las regiones del planeta).

Esta noticia pone a Argentina ante una alarma: nuestras exportaciones de bienes cayeron 13,5% en los diez meses medidos hasta hoy y (agravando la tendencia) se desplomaron 21,6% en el mes de octubre que es el último medido. A ello hay que agregar que las exportaciones de servicios cayeron en el primer semestre 24% y no es probable su recuperación inmediata por su alta dependencia del turismo (restringido) y de movimientos de servicios afectados por las restricciones cambiarias y regulativas.

Así, en la medición anual final las exportaciones argentinas habrán descendido casi el doble que el porcentaje de caída mundial.

Por otro lado, si además se considerara no solo a las exportaciones sino el comercio exterior total -incluyendo exportaciones más importaciones- el resultado sería aún peor, porque las importaciones de bienes caen 19,3% acumulado en diez meses y en el primer semestre las importaciones de servicios cayeron 37%.

Nuestro descenso es muy negativo, además, si lo comparamos con las previsiones para las diversas regiones del planeta: OMC espera en la medición anual de 2020 para *América del Sur y Central un descenso de*

las exportaciones de 7,7% en relación con 2019; además de una caída de 4,5% en Asia; un 11,7% en Europa y un 14,7% en Norteamérica (y para el resto de las regiones del globo una baja de 9,5%).

A todo ello debe agregarse que la composición de las exportaciones argentinas está mayormente explicada por productos de origen agropecuario (casi dos tercios de las ventas externas de bienes), lo que debió haber llevado al resultado total argentino a una evolución mejor: en lo medido hasta hoy en el mundo (UNCTAD) el comercio transfronterizo global de “agri-food” solo descendió 1% en relación a 2019, mientras que las más grandes caídas en el planeta se dan en el comercio internacional de automotores, energía, químicos y máquinas e instrumentos.

En verdad, lo expuesto confirma una tendencia: Argentina, más allá de fenómenos puntuales -aun graves- como la pandemia debida al COVID-19, exhibe una alarmante incapacidad para competir internacionalmente. Desde que se inició el siglo, por caso, las exportaciones sumadas de todo el mundo -medidas en dólares- crecieron 182%, mientras las de Latinoamérica lo hicieron en 161%, pero las de Argentina en solo 121%.

Sustanciales reformas son necesarias, pues, para esperar una recuperación en la inserción externa, que no se producirá mágicamente después de las vacunas y el esperable hipotético debilitamiento de la pandemia. Reformas que pueden sintetizarse en 4 propuestas básicas: estabilizar la macroeconomía, modernizar el entorno legal/regulativo, recrear la vigencia institucional que garantiza la aplicabilidad de derechos subjetivos y proceder a una estructural internacionalización productiva.

Exportar agroalimentos es una bendición

Publicado en Infobae, 25 de enero de 2021

<https://www.infobae.com/economia/2021/01/16/exportar-alimentos-es-una-bendicion-los-cinco-beneficios-que-aporta-a-la-economia-argentina/>

Los dichos de una diputada nacional oficialista, en los últimos días, relativos a que es una desgracia y hasta una maldición que Argentina sea un relevante exportador de alimentos no irrumpen descolocados. Proviene de una representante política de una fuerza (en el gobierno) que en pocos meses impulsó (sin éxito) la estatización de una importante empresa exportadora de granos, coqueteó antes con la idea de la vieja junta nacional de granos, elevó en su hora impuestos a las exportaciones de productos de origen agropecuario, mantiene una brecha cambiaria que reduce el precio percibido por productores exportadores, restringe el acceso a bienes importados para la agroproducción y prohibió temporariamente exportaciones de maíz.

Sobrevuela una histórica y errada idea relativa a que ser competitivos y exportar productos vinculados con la producción de agroalimentos afecta la calidad del acceso doméstico a esa misma producción. Y ello sigue afectando perniciosamente decisiones políticas.

Ha dicho George Gilder que la pobreza no es un estado de los ingresos sino un estado de la mente.

La experiencia muestra que, al contrario, el aliciente a producir a través de la ampliación de los mercados -gracias a las exportaciones- conduce a más inversión, lo que aumenta la producción total y mejora la productividad. Lo opuesto se exhibió cuando hace tres lustros se prohibió la exportación de carnes vacunas y el efecto inmediato de ello fue la caída en la producción y el aumento consecuente de los precios por menor oferta.

No hay divorcio entre abastecimiento doméstico e internacional, tal como lo muestra el hecho de que los países más exportadores son los que mejor abastecimiento interno logran (entre ellos Estados Unidos, Alemania, Países Bajos, Japón). E incluso es falaz el argumento de que ser exportador de alimentos afecta el consumo doméstico cuando se constata que la mitad de todos los alimentos que se comercian internacionalmente en el planeta son exportados por la Unión Europea y Estados Unidos.

Para Argentina ser un relevante exportador de productos agroalimenticios es una virtud. El 70% del total de exportaciones de bienes argentinas (total que alcanzó 55.000 millones de dólares en 2020) se compone de productos de la cadena agroalimenticia, dentro de la cual hay bienes llamados primarios (granos, frutas, pescados), bienes de manufacturación intermedia (aceites vegetales a granel, harinas en pellets, jugos concentrados) y bienes finales (vinos, caramelos, lácteos). Precisamente es en la agroproducción internacional en el único terreno en que Argentina se ubica entre los 15 mayores exportadores del mundo. Contrario sensu, si se consideran la totalidad de los productos exportados en el planeta Argentina es apenas el 50vo exportador del globo.

Argentina apenas genera 0,3% del total de exportaciones mundiales si se cuentan todos los rubros, pero específicamente en las exportaciones de agro y de alimentos llega a generar 2,05% del total global.

Si acaso ocurriera (como se ha insinuado) la temida puja entre la exportación y los precios locales (que se internacionalizan) ello ocurre porque las distorsiones internas reducen la capacidad de compra del salario argentino, los elevados impuestos domésticos impactan en los precios locales, el desorden macroeconómico impide la inversión y la cerrazón de la economía reduce la competencia.

En verdad, hay otra desgracia efectiva y no hipotética (entre otras) entre nosotros y ella es la escasez de dólares. Y debe decirse que una bendición Argentina es que el sector exportador agroalimenticio aporta más de 40.000 millones de dólares anuales por ventas externas y demanda por el contrario muy pocas importaciones (unos 8.000 millones anuales). Por ello es el único rubro que genera un holgado superávit externo intrasector obteniendo dólares netos que los demás rubros productivos no generan (son deficitarios -porque importan más que lo que exportan- las manufacturas industriales; los minerales, energía y combustibles; y los servicios).

Al revés de los que temen a las exportaciones, los países que mas exportan se benefician por 5 vías: mejoran la calidad de su producción por la exigencia internacional; elevan la condición del empleo porque las empresas internacionales debe invertir en las personas; soportan menos estrés cambiario porque reciben dólares productivos además de los financieros; elevan la tasa de inversión (doméstica e internacional porque el comercio suprafronterizo no ocurre sin participar en cadenas transfronterizas de valor); y contribuyen a toda la economía local al aumentar la producción total, contagiar cadenas de proveedores y aumentar la recaudación fiscal.

La economía de la tercera década del siglo es global. Y la Argentina participa de ella esencialmente a través de la producción agroalimenticia internacional.

Es verdad que el grueso de la exportación argentina en este sector es de insumos y no de bienes finales, pero a ello debe analizársele a la luz de dos realidades: por un lado debe decirse que para exportar productos con mayor manufacturación hay que lograr inversión de calidad que se justifica en la participación en cadenas internacionales de producción a las que ingresa 70% del comercio mundial pero solo 35% del argentino (como efecto del aislamiento autonomista del modelo regulativo productivo argentino que debería flexibilizarse); y por el otro que el hecho de exportar pocos bienes finales no escapa demasiado de la realidad de ese comercio mundial alentado por las cadenas transfronterizas porque solo 20% de todo lo que se exporta en el mundo por parte de todos los países son bienes finales y los principales componentes del tráfico entre países de bienes es de productos que completan procesos productivos en redes supranacionales.

La exportación agroalimenticia, por ende, es la más virtuosa de nuestro país. Y si se logra una visión sistémica (la economía no está ya dividida en rubros sino integrada en ecosistemas) puede entenderse que gracias a que existe un muy competitivo sector agroalimenticio exportador hay un ambiente para que en Argentina se haya generado ingeniería genética de avanzada, producción automotriz -de pick ups y utilitarios- para abastecer al sector, software dedicado a la agroproducción, servicios de transporte y logística que transitan por nuestras atrasadas rutas y vías llevando la carga, manufacturación de alimentos elaborados que consumimos con nivel internacional y hasta recaudación fiscal por los mas altos impuestos del mundo que posibilitan políticas sociales.

Dice Paul Romer que el crecimiento económico se produce siempre que la gente toma recursos y los reacomoda de diversas formas para hacerlos más valiosos. Eso ocurre, al menos, con los agroalimentos argentinos.

Es curioso que un país que computa más fracasos que éxitos se apiade tanto de sus fracasos y lamente los efectos de sus virtudes. Que se tema tanto a los efectos riesgosos del éxito y se desatienda tanto a las consecuencias negativas del error. Quizá es esa manía la que impide el salto económico por tantos años esperado.

Ya creía Confucio que no son las malas hierbas las que ahogan las buenas semillas sino que ello ocurre por la negligencia del campesino.

Marcelo Elizondo