

Quantum

Volumen V • Número 1 • 2010

Revista de Administración,
Contabilidad y Economía

Facultad de Ciencias Económicas
y de Administración
Universidad de la República

4 **Determinantes de la estructura de capital de las grandes empresas manufactureras en Uruguay**

• GUILLERMO FRANCO, LUIS LÓPEZ MARTÍNEZ, GONZALO MUÑOZ

26 **El rol del Estado en materia de responsabilidad social y de medio ambiente**

• NORMA MILÁN, MARCELO ROSA, MACARENA VILLARROEL

44 **Sobre la agenda del desarrollo**

• OCTAVIO RODRÍGUEZ

66 **Índice de Precios de Consumo Turístico y Tipo de Cambio Real Turístico para Uruguay, Argentina y Brasil**

• MARÍA JOSÉ ALONSOPÉREZ, SILVIA ALTMARK, CECILIA LARA,
KARINA LARRUINA

88 **Cuenta Satélite de Cultura: revisión de experiencias internacionales y reflexiones para su elaboración**

• FANNY TRYLESINSKI, CAROLINA ASUAGA





Sumario

Volumen V • Número 1 • 2010

REVISTA SEMESTRAL

Redactor

Responsable:

Walter Rossi
Gonzalo Ramírez 1926

Director Académico:

Ricardo Pascale

Comité Científico:

Mario Biondi
Enrique Cabaña
Walter Cancela
Enrique Cartier
Juan José Goyeneche
Jorge Messuti
José Luis Morant
Ricardo Pahlen
José Pini
Vicente Ripoll
Andrés Rius
Walter Rossi
Jorge Tua
Amaro Yardin

Sede editorial:

Facultad de
Ciencias Económicas y
Administración
Gonzalo Ramírez 1926
C.P. 11200

Revista inscrita en el Tomo 9
fojas 102 del Registro de la Ley
de Imprenta en el Ministerio de
Educación y Cultura.
ISSN: 0797-7859- S 180.
Impreso por Impresora Polo S.A.
- DL 340892.



UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
URUGUAY



Universidad de la República

ADMINISTRACIÓN

Determinantes de la estructura de capital de las grandes empresas manufactureras en Uruguay 4

• GUILLERMO FRANCO, LUIS LÓPEZ MARTÍNEZ, GONZALO MUÑOZ

El rol del Estado en materia de responsabilidad social y de medio ambiente 26

• NORMA MILÁN, MARCELO ROSA, MACARENA VILLARROEL

ECONOMÍA

Sobre la agenda del desarrollo 44

• OCTAVIO RODRÍGUEZ

Índice de Precios de Consumo Turístico y Tipo de Cambio Real Turístico para Uruguay, Argentina y Brasil 66

• MARÍA JOSÉ ALONSOPÉREZ, SILVIA ALTMARK, CECILIA LARA, KARINA LARRUINA y GABRIELA MORDECKI

TEMAS RELACIONADOS

Cuenta Satélite de Cultura: revisión de experiencias internacionales y reflexiones para su elaboración 88

• FANNY TRYLESINSKI, CAROLINA ASUAGA

Determinantes de la estructura de capital de las grandes empresas manufactureras en Uruguay^{1 2}

• GUILLERMO FRANCO, LUIS LÓPEZ MARTÍNEZ, GONZALO MUÑOZ³

Universidad de la República

RESUMEN

El objetivo del trabajo fue elaborar un modelo acerca de los factores explicativos de la estructura financiera de las empresas manufactureras uruguayas con más de 200 trabajadores.

Como marco de referencia se emplearon las principales teorías sobre la estructura de capital así como las evidencias empíricas de mayor relevancia tanto a nivel nacional como internacional. Además de un análisis de la información a nivel descriptivo se empleó como técnica estadística el estudio de la regresión lineal a efectos de explorar y cuantificar la relación entre la variable dependiente y un conjunto de variables independientes seleccionadas especialmente.

En lo que tiene que ver con los resultados, se señala que del análisis de los factores determinantes se obtuvieron tres variables particularmente influyentes en la estructura financiera de las empresas bajo estudio que fueron *Mark-up*, Ventas/Deuda Total y Activo Fijo/Activo Total.

Palabras clave: deuda, *leverage*, estructura financiera, costo del capital, determinantes de la estructura de capital.

ABSTRACT

The purpose of this paper was to investigate which are the main explanatory factors of the financial structure of uruguayan manufacturing enterprises with over 200 workers.

The main theories on capital structure, as well as empirical evidence of major relevant factors, both nationwide and internationally, has been taken account. Descriptive information as well as a statistical lineal regression analysis was run with the purpose of exploring and quantifying the relationship between the dependent variable and a cluster of selected independent variables.

The analysis of the results portrayed three main variables that seem to be particularly influential in the financial structure of the studied firms, Mark-up, Sales/Total Debt and Fixed Assets/Total Assets.

Keywords: debt, leverage, capital structure, cost of capital, determinants of capital structure.

1. INTRODUCCIÓN

Las finanzas han tenido un destacado desarrollo en los últimos 60 años y han ampliado la frontera del conocimiento científico sobre la base de teorías rigurosamente fundamentadas y trabajos empíricos muy documentados. En ese marco la publicación de trabajos como los de Markowitz

(1952) y Modigliani Miller (1958) marcan mojones importantes hacia la moderna teoría de las finanzas.

El estudio de la estructura financiera de las firmas implica enfocarse en un problema concreto para las empresas que está íntimamente relacionado con la creación de valor para propietarios, *stakeholders*, empleados, proveedores y para la sociedad en su con-

¹ El presente artículo es una síntesis de la Tesis "Determinantes de la estructura de capital de las grandes empresas manufactureras en Uruguay", 2009, realizada por los autores para obtener el título de Magister en Finanzas otorgado por la Universidad de la República. El Director de dicha Tesis fue el Prof. Dr. Ricardo Pascale y la co-Directora fue la Prof. MSc in Statistics, Laura Nalbarde.

² Los autores desean agradecer a la Liga de Defensa Comercial por el aporte de información brindado, sin el cual la realización de la investigación hubiera resultado mucho más dificultosa.

³ Guillermo Franco, Contador Público (Udelar), Master en Finanzas (MF) (Udelar); Luis López Martínez, Contador Público (Udelar), Master en Finanzas (MF) (Udelar) y Gonzalo Muñoz, Ingeniero Agrónomo (Udelar), Master en Finanzas (MF) (Udelar).



junto. Pero el tema no sólo tiene implicancias a nivel microeconómico sino que también brinda información relevante para definir políticas públicas en materia de inversión, por el papel determinante del costo del capital en la tasa de inversión, así como también para la generación de empleo, el diseño de estructuras impositivas, etc.

Sin embargo, se debe señalar que tanto el análisis teórico como la mayor parte de los estudios empíricos relativos al tema de la estructura de capital se han realizado en los países más avanzados. Si bien existen estudios comparativos para países menos desarrollados, en general, se trata de países que cuentan con mercados de capital de considerable profundidad y, por lo tanto, de situaciones muy diferentes a la de nuestro país.

En el caso de Uruguay presenta ciertas particularidades. Por una parte, se debe mencionar que las empresas se desempeñan en un mercado emergente, particularmente con una relación de "*market capitalization*" a PIB sumamente baja dado que el volumen de financiamiento obtenido por las empresas mediante la colocación de títulos en el mercado financiero es mínimo. Incluso, podría decirse que no existe un mer-

cado financiero propiamente dicho sino que el país sólo cuenta con un sistema bancario limitado.

Otros aspectos destacables que hacen de nuestro país un caso bastante especial son: el pequeño tamaño de la economía, el alto grado de dolarización, la escasa transparencia y la dificultad de acceso a la información contable.

En virtud de que existe un sólido marco teórico relativo a la estructura de capital pero cuya evidencia empírica internacional tiene escasa aplicación a nivel local, y aunque hay destacables antecedentes de estudios en la materia en nuestro país como, entre otros, los de Bentancor (1999), Monteserí y Chiapori (2004), Munyo (2003), Pascale (1978, 1982, 1994), Pascale (1988), Robledo (1994), aún resta por comprender distintos aspectos del problema y considerando nuestro interés en el tema, orientamos la investigación a tratar de reunir evidencia empírica que permitiera identificar las variables primarias que determinan el endeudamiento de las empresas manufactureras uruguayas de más de 200 personas ocupadas.

La estructura del presente trabajo es la siguiente: en la sección 2 se plantea una muy breve introducción teórica, la sección 3 está destinada a explicar el mo-

delo general empleado, la composición de la muestra y el análisis de las variables utilizadas. La sección 4 está dedicada a la presentación de los datos y su tratamiento. En la sección 5 se exponen los resultados alcanzados, tanto en materia de estadística descriptiva como del modelo estimado, con el consiguiente análisis crítico. Finalmente en la sección 6 se presentan las conclusiones del trabajo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Las principales teorías en materia de estructura de capital

Desde el punto de vista teórico, la estructura de capitalización de las empresas ha sido objeto de estudio e incluso de debate a nivel académico desde el artículo de Modigliani y Miller (MM) de 1958. Una amplia exposición de las distintas teorías y sus discusiones se encuentra en los textos de Brealey, R.; Myers, S. y Allen, F. (2008); Pascale R. (2009) y Ross, S., Westerfield, R., Jaffe, J. y Jordan, B. (2008).

Hasta ese momento, la denominada teoría tradicional, en uso desde la primera mitad del siglo XX, sostenía la existencia de una estructura de capital óptima que permitía alcanzar el mínimo costo de capital promedio ponderado y el máximo valor de mercado de la empresa.

La teoría tradicional considera que los diferentes niveles de endeudamiento impactan en el valor de mercado de la empresa y por consiguiente en el costo del capital. El costo del endeudamiento, a causa del riesgo, es menor que el de los fondos propios, más allá que ambos aumenten en cuanto se incrementa el endeudamiento. De esta forma, el costo total de la empresa -que es el promedio ponderado de ambos costos- en tanto aumenta el endeudamiento, tiene para esta teoría forma de "U" presentando un mínimo a un cierto nivel de la relación de deudas a fondos propios.

2.2 La Teoría de Modigliani Miller

El citado artículo de MM presenta las condiciones bajo las cuales la política financiera de una empresa -esto es el financiamiento de los activos en parte con deuda y en parte con capital propio- no impacta en el valor de la empresa. Se presentan tres proposiciones, estrechamente relacionadas entre sí, bajo ciertos supuestos, y que se refieren a lo mencionado en el título del propio artículo; el costo del capital, el valor de mercado de las empresas y la teoría de la inversión.

La proposición I, conocida como de la irrelevancia del endeudamiento en el valor de mercado de una em-

presa, sostiene que el valor de una empresa es consecuencia de: a) su potencial de ganancia y b) el riesgo de los activos que posee, y no de la forma en cómo son financiados los activos de la empresa. La proposición II plantea que el rendimiento esperado de las acciones de una empresa que se financia mediante deudas es una función creciente del endeudamiento. La proposición III sostiene que el costo de capital en el sentido de la tasa de rendimiento mínimo requerido para que un proyecto sea rentable desde el punto de vista de los accionistas es una propiedad del proyecto y su riesgo, no de los títulos que se empleen para financiar dicho proyecto.

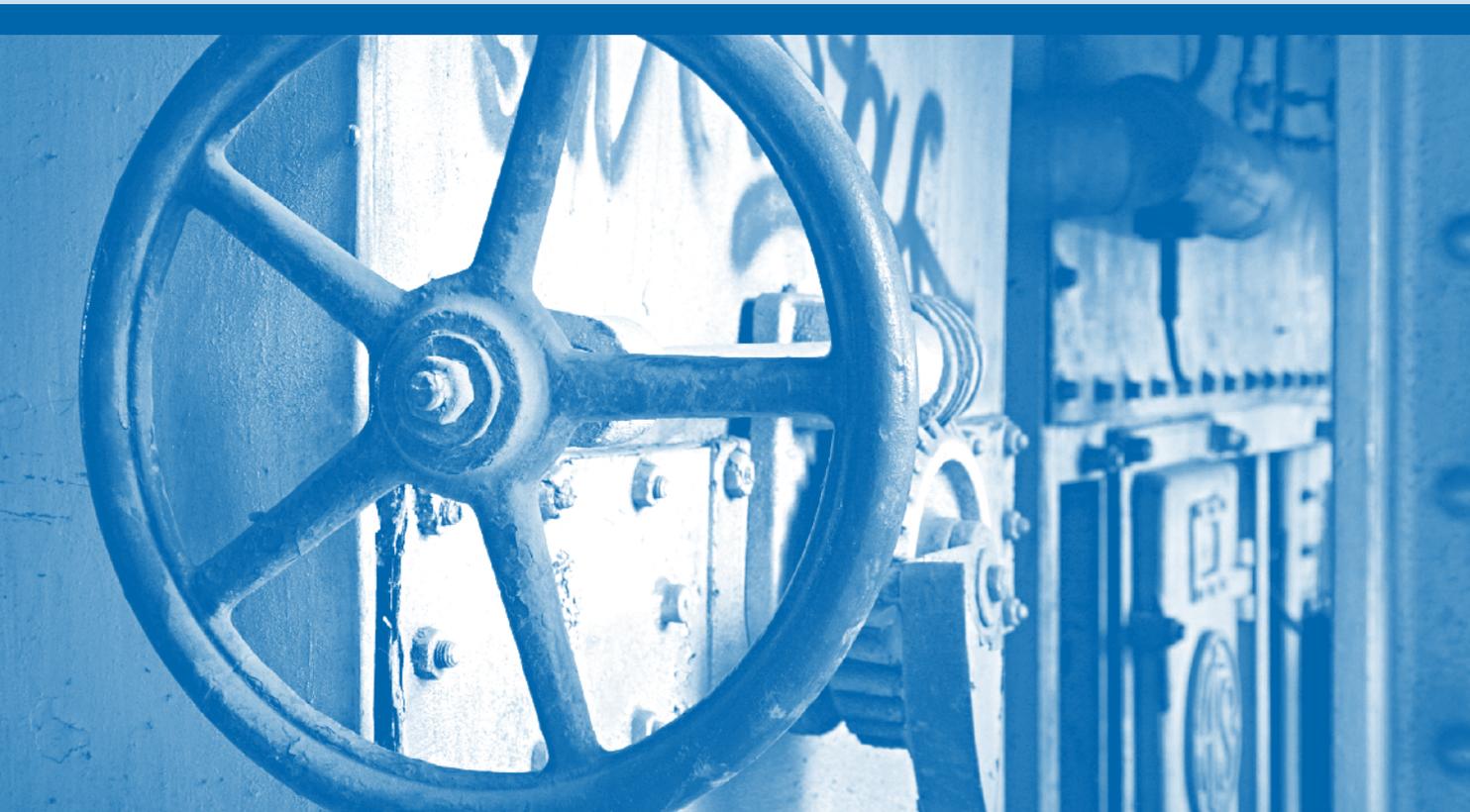
La publicación del artículo de MM, generó un gran impacto a nivel académico y a nivel corporativo al demostrar que, bajo ciertos supuestos restrictivos, la estructura de capital era irrelevante para el valor de la empresa. Si bien se desató una amplia polémica en la materia, dio lugar a una época de grandes avances en las finanzas, en la medida que los académicos centraron gran parte de su esfuerzo en analizar bajo qué condiciones las decisiones vinculadas a la estructura de capital podían generar valor para los accionistas. Ello se realizó levantando los diferentes supuestos establecidos por MM y analizando los resultados consiguientes. A continuación se mencionan sucintamente algunos de los planteos más relevantes realizados en los últimos años.

2.3 La Teoría Estática o del *Trade-Off*

Así, la consideración de imperfecciones de mercado como las relacionadas al impuesto a la renta de las sociedades o los problemas de *financial distress* dieron lugar a la denominada Teoría del Equilibrio de la Estructura de Capital -teoría estática o del *trade-off*- que sostiene la existencia de una estructura óptima de capital, como resultado de un arbitraje entre los ahorros impositivos relacionados a la deducción de los intereses financieros y a los riesgos de quiebra.

2.4 La Teoría de los Costos de Agencia

La Teoría de los Costos de Agencia, basada en la corriente contractual, plantea mecanismos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Esos mecanismos buscan reducir los eventuales conflictos de interés generados entre los diferentes actores de la empresa, esto es, los administradores -o agentes-, los accionistas -o principal- y los acreedores. Jensen y Meckling (1976) consideran dos tipos de conflictos: uno, de naturaleza interna, en el que participan admi-



nistradores y accionistas, y otro, que vincula accionistas y acreedores. Esos conflictos de interés producen ineficiencias en materia de gestión como inadecuadas asignaciones de recursos o gastos superfluos de parte de los administradores, etc. que generan diversos costos ajenos a los intereses de los accionistas.

2.5 La Teoría de las Jerarquías de Preferencias o Pecking Order

La teoría del *Pecking Order* busca explicar la relación entre la estructura de capital y los problemas de información asimétrica, cuando la empresa debe financiar nuevos proyectos de inversión.

La teoría de la clasificación jerárquica de las fuentes de financiación o teoría del *Pecking Order* (Myers, 1977; Myers y Majluf, 1984) sostiene que las empresas no tienen una estructura de capital óptima objetivo sino que siguen una escala de jerarquías (*Pecking Order*) en la medida que necesitan financiar proyectos de inversión. En primer término, las empresas recurren al financiamiento interno, en la medida que se encuentre disponible. Luego acuden al financiamiento externo en el siguiente orden; primero recurren a la emisión de deuda y posteriormente a la emisión de acciones. Esta escala de preferencias resulta de la existencia de información asimétrica en los mercados de capitales acerca de la calidad de los proyectos de inversión a llevar adelante por la empresa.

3. MÉTODO

3.1 Modelo general

Si bien es posible emplear diversos modelos econométricos para investigar la estructura financiera de las empresas, al momento de realizar la selección existen factores que limitan las posibilidades en cuanto al tipo de modelo a emplear.

Dado que el objetivo de los autores era tratar de establecer los factores determinantes del endeudamiento de las empresas manufactureras nacionales de más de 200 trabajadores, se optó por efectuar un análisis de corte transversal y estimar un modelo de regresión lineal múltiple.

El análisis de regresión lineal consiste en una técnica de carácter estadístico que permite investigar la relación entre una variable dependiente y una o más variables independientes. La finalidad de aplicar ese procedimiento estadístico es estimar los parámetros y realizar inferencias sobre los mismos, utilizando para ello los datos disponibles.

Cuando se emplea un modelo de estas características los objetivos pueden ser variados, pero los más importantes son: 1) adquirir conocimiento sobre el sistema a partir del cual se han generado los datos; 2) determinar las variables que importan y 3) efectuar predicciones. Para efectuar esta tarea se empleó el programa estadístico SPSS para Windows, versión para estudiantes.

3.1.1 Modelo

El modelo es:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 x_{i1} + \beta_2 x_{i2} + \dots + \beta_k x_{ik} + \varepsilon_i$$

Donde:

- *Y* es la variable dependiente -también denominada variable endógena- y se trata de una variable cuantitativa.
- Existen *k* variables explicativas (x_{i1}, x_{i2}, \dots) que pueden ser cuantitativas y/o cualitativas. Las variables $x_{i1}, x_{i2}, \dots, x_{in}$ se asumen fijas -no estocásticas-.
- El modelo es estocástico, lineal con (*k* + 1) parámetros β y σ^2 parámetro del modelo. Los coeficientes ($\beta_1, \beta_2, \dots, \beta_k$) recogen el efecto parcial de cada variable explicativa sobre la variable independiente.

3.2 Muestra

Con el fin de realizar el análisis de la estructura financiera de las empresas manufactureras uruguayas de más de 200 trabajadores se recabó en el Instituto Nacional de Estadística (INE) la nómina de firmas que cumplieran con las condiciones citadas.

De un total de 50 empresas manufactureras con más de 200 empleados, se obtuvieron datos contables de 38 empresas para los años 2004 y 2005 mientras que para el año 2006 se obtuvo información de 30 empresas.

Al respecto, se destaca que del sector “Elaboración de Productos Alimenticios y Bebidas” no quedó ningún subsector sin relevar, en tanto que las áreas vinculadas a la elaboración de productos de tabaco, derivados del petróleo, industria química y loza -de los cuales había a la fecha una sola empresa por sec-

tor con las características requeridas- no se consiguió información.

Al no contar con la totalidad de las empresas y existir ramas de actividad en donde no se obtuvo información suficiente, se considera que puede existir cierto sesgo de selección. El gráfico 1 describe la población con la que se trabajó para los años 2004 y 2005.

La muestra de empresas manufactureras con más de 200 empleados abarca 16 ramas de actividad según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme -Tercera Revisión (CIIU rev.3)-, correspondiente a la Sección D -Industria Manufacturera- divisiones 15 a 37. El total de divisiones o ramas de actividad es de 23, sin embargo, en varias de ellas no existen empresas de la dimensión que se ha seleccionado para el trabajo.

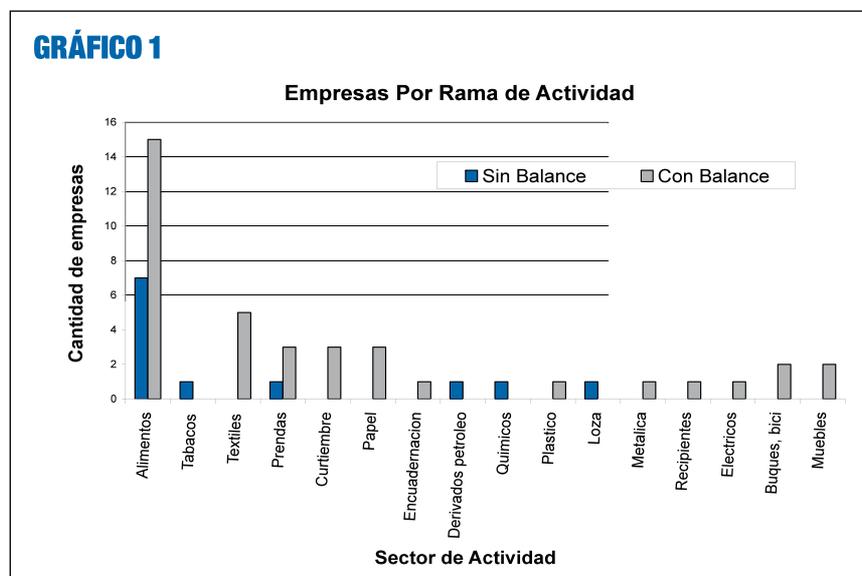
Cabe señalar que al tratarse de empresas de tamaño importante para Uruguay, hay ramas que involucran a una sola empresa del tamaño considerado, por lo que, de no contarse con información de la misma, se pierde la división entera. En conjunto la muestra contó con información de 12 de las 16 divisiones. En conjunto, el grado de cobertura a nivel agregado, fue del 76%; el grado de cobertura varía según la rama de actividad.

Con la información de los balances se procedió a la construcción de la base de datos, para lo que fue necesario definir una serie de indicadores que serían las variables de análisis -dependientes e independientes-.

3.3 Variables

Para estudiar los determinantes de la estructura de capital, a través del análisis de las decisiones de financiamiento de las empresas del sector manufacturero, de más de 200 trabajadores se seleccionó un conjunto de variables. Para ello se tomó en cuenta la revisión de la literatura existente en la materia y el consenso académico, tanto en el ámbito nacional como internacional. Respecto a la literatura relativa al estudio de los factores determinantes del endeudamiento, se prestó especial atención a los trabajos considerados como referentes en la materia como los trabajos de Titman y Wessels (1988), Harris y Raviv (1991) y Frank y Goyal (2004) con

GRÁFICO 1



la particularidad de que no siempre coinciden en sus conclusiones acerca de la influencia de los distintos factores determinantes de las decisiones de endeudamiento.

Cabe señalar que, en una economía pequeña, con un número de sectores económicos reducido, con muy pocas empresas innovadoras o de alto nivel tecnológico, con grandes restricciones al acceso a fuentes de recursos o financiamiento, es poco probable encontrar nuevas variables que puedan explicar la estructura de financiamiento de las empresas, aunque sí podría variar la influencia de las variables ya estudiadas con anterioridad.

A continuación se presentan las variables a analizar y se describe su proceso de construcción.

a.1 Variable dependiente o a explicar principal

- *Leverage*: Deuda Total / Activo Total

a.2 Variables dependientes o a explicar secundarias

- Deuda Bancaria:
Deuda Bancaria/Activo Total
Deuda Bancaria / Pasivo Total
- Deuda Comercial:
Deuda Comercial / Activo
Deuda Comercial / Pasivo Total
- Deuda de Largo Plazo:
Pasivo no Corriente / Activo
Pasivo no Corriente / Pasivo

b. Variables independientes o explicativas

- Tamaño: Log natural Activo Total,
Log.natural de Ventas o Ingresos Operativos
- Tangibilidad: Activo Fijo / Activo Total
- Rentabilidad:
Resultado Operativo / Activo Total
Mark-up (Ventas / Costos Operativos)
EBITDA / Activo Total
- Beneficio Impositivo:
Amortizaciones / Activo Total

- Orientación Exportadora:
Exportaciones / Ventas

- Fondos Propios: Patrimonio / Activo Total

- Flujo de Fondos: Ventas / Deudas Totales

- Impacto Sector:
industria alimenticia (1) y otras industrias (0)

- Edad de la Empresa: menor a 30 años (0)
y mayores de 30 (1).

3.3.1 Variables dependientes

Entre las variables dependientes se utilizó el *leverage* como una aproximación para determinar la proporción de fondos de terceros en la estructura de financiamiento total de las empresas.

Ahora bien, en virtud de que el Pasivo de las empresas puede adquirir diferentes formas y que existen distintas maneras de medir el *leverage* se consideró oportuno definir qué entendemos por *leverage*. La forma de analizar el *leverage* depende en buena medida de lo que se desea estudiar.

La definición más comúnmente aceptada de *leverage* es el ratio Pasivo Total a Activo Total. Este ratio suele ser considerado como un *proxy* del remanente que queda para los accionistas en caso de liquidación de la empresa. Algunos analistas consideran que este ratio no brinda buena información en cuanto a si la empresa puede estar en riesgo de *default* en un futuro cercano, pero este aspecto no es el que se analiza en el presente trabajo. Asimismo, se señala que en tanto el total de pasivos incluye conceptos como Cuentas a Pagar que suelen ser usadas para transacciones y no como financiamiento, esto puede incrementar indebidamente el monto de apalancamiento. Pero a su vez en algunos países como el nuestro, las empresas usan el crédito comercial como una forma de financiamiento, por lo cual las cuentas a Pagar deberían incluirse al calcular el apalancamiento.

Una definición muy empleada de *leverage* financiero es la que brinda el ratio de Deuda -deudas de corto y de largo plazo- a Activos Totales. Esta medida, sin embargo, no considera el hecho que hay ciertos activos que se compensan con Obligaciones específicas que no son deudas. Concretamente, un incremento en el monto bruto del crédito comercial queda reflejado en este caso en una reducción del *leverage*.

Dado que el nivel de Cuentas a Pagar y Cuentas por Cobrar conjuntamente puede estar influido por consideraciones de industria, parece más conveniente usar una medida del *leverage* no afectada por el nivel bruto de crédito comercial. También se puede definir el *leverage* como el ratio de Deuda Total a Activos Netos, donde Activos Netos son los Activos Totales menos Cuentas a Pagar y Otros Créditos. Aunque esta medida no está influida por el crédito comercial, está afectada por factores que podrían no tener nada que ver con el financiamiento.

Como es usual en las empresas nacionales emplear el crédito comercial como una forma más de financiamiento, en el presente trabajo se optó por definir el *leverage* como Deuda Total sobre Activo Total, entendiéndose la Deuda Total como el Pasivo de las empresas.

Para intentar determinar la influencia del financiamiento en el Sistema Financiero se definió la variable Deuda Bancaria como: a) Deuda Bancaria sobre Activo y b) Deuda Bancaria sobre Pasivo.

La variable Deuda Comercial definida como Deuda Comercial sobre Activo y Deuda Comercial sobre Pasivo puede indicar el nivel de endeudamiento de las firmas por la propia actividad de la empresa incluyendo por ejemplo las deudas con proveedores y todos los otros pasivos no financieros.

La estructura de plazos de la deuda se podría determinar utilizando la variable Deuda de Largo Plazo que es medida como Pasivo No Corriente sobre Activo y Pasivo No Corriente sobre Pasivo, donde el financiamiento de corto plazo es menor o igual a un año y el financiamiento de largo plazo es aquél cuyos vencimientos son superiores a un año.

3.3.2 Variables independientes

Como variables independientes que pueden explicar la estructura de financiamiento de las empresas en cuestión, se definen a continuación las variables previamente mencionadas.

3.3.2.1 TAMAÑO

Se considera que cuanto más grande es el tamaño de la empresa mayor es el control que ejerce sobre ella el mercado de capitales. Asimismo, es opinión generalizada que las asimetrías de información son menores. Como consecuencia de ello, cabe esperar que los riesgos relativos a la asimetría de información que asumen los acreedores -selección adversa y riesgo moral- sean también



menores. Esto implicaría que la probabilidad de quiebra debería ser menor en el caso de las empresas grandes. De esta forma el tamaño podría ser un *proxy* (inversa) de la probabilidad de incumplimiento.

En función de lo expuesto, cuanto mayor sea el tamaño de la empresa se debería esperar un mayor nivel de apalancamiento. Este punto de vista es aceptado entre otros por Harris y Raviv (1991), Rajan y Zingales (1995), y Frank y Goyal (2004).

Cabe destacar que si bien ésta es una variable muy utilizada en los trabajos empíricos, la vinculación entre tamaño y *leverage* es motivo de controversia por parte de algunos autores en virtud de que en distintos contextos se han obtenido resultados diferentes.

Para analizar la variable explicativa Tamaño, se suele emplear diferentes aproximaciones pero las medidas más utilizadas por los investigadores son el logaritmo neperiano de las Ventas o del Activo Total.

En nuestro caso se seleccionó el Logaritmo del Activo Total por considerarse que es un indicador adecuado para el tipo de empresas en estudio que cuentan con un alto nivel de inversión en Activo Fijo por su característica de empresas manufac-



tureras. Sin perjuicio de ello también se trabajó con el Logaritmo de las Ventas como posible variable explicativa vinculada al tamaño, ya que el nivel de ventas es significativo como indicador del tamaño de una empresa.

3.3.2.2 TANGIBILIDAD

La lógica subyacente de este factor es que los activos tangibles se pueden emplear como garantía y así reducir los costos de agencia de la deuda. Aunque en las economías más desarrolladas las empresas con relaciones estrechas con los acreedores no necesitan brindar tantas garantías debido a que la relación -y una mejor información por parte de los acreedores- sustituye las garantías físicas, entendemos que no es el caso en economías como la uruguaya donde la seguridad se asocia a bienes físicos.

La tangibilidad suele medirse a través del ratio Activo Fijo sobre Activos Totales. Myers y Majluf (1984) y Rajan y Zingales (1995) señalan que cabe esperar una relación positiva entre tangibilidad y *leverage*. Sin embargo, estos últimos autores en su estudio sobre la estructura financiera en empresas del G-7, encontraron que la tangibilidad importa

menos en los países orientados al crédito bancario en lugar del financiamiento del mercado.

La cantidad relativa de activos fijos que posee una empresa suele ser empleada por los analistas como un *proxy* de las garantías patrimoniales que la firma puede brindar a los posibles inversores como respaldo de la deuda. El volumen y naturaleza de los activos propiedad de una empresa inciden en las condiciones bajo las cuales los inversores ofrecen financiamiento pues dichos activos son en última instancia la garantía con que cuentan quienes prestan fondos a la empresa.

En general, las investigaciones realizadas en países desarrollados por autores como los antes mencionados han encontrado evidencia empírica favorable en cuanto a que cabe esperar que las empresas con mayor proporción de activos fijos tengan un mayor nivel de endeudamiento. Sin embargo, algunos trabajos empíricos no han encontrado evidencia en tal sentido o han hallado evidencia en contrario. Tal es el caso de Titman y Wessels (1988) en cuyo modelo incorporan dos indicadores para analizar el valor colateral de los activos -Activos Intangibles / Activo Total y Activos Fijos / Activo Total-. Su conclusión es que los resultados a los que arribaron no proveen apoyo en cuanto a la existencia de un incremento de los ratios de deuda en función de un aumento de los indicadores vinculados al valor colateral de los activos -para ninguno de los dos ratios-.

Por su parte Bevan y Danbolt (2002) encontraron una relación negativa entre el nivel de endeudamiento y la tangibilidad. Estos autores analizaron información contable y financiera de 822 empresas británicas obteniendo evidencia en contra de una relación positiva entre endeudamiento y tangibilidad. Según estos autores ese resultado puede explicarse considerando que el recíproco de la tangibilidad capta básicamente Activo Corriente, por lo cual la presencia de una relación negativa entre tangibilidad y endeudamiento -compuesto por deuda comercial y financiera entre otros conceptos- señalaría que la deuda a corto plazo o corriente no financia activos fijos. De esta forma, en función del volumen de la deuda comercial dentro de la deuda total se puede llegar a una relación positiva o negativa entre nivel de endeudamiento y tangibilidad.

Finalmente, cabe señalar que la tangibilidad es una variable sumamente estudiada y diversos ar-

títulos se refieren a ella. Además de los ya citados se destaca el trabajo de Harris y Raviv (1991) mencionado en la bibliografía.

3.3.2.3 RENTABILIDAD

La teoría del *trade-off* supone que, desde el punto de vista fiscal, la deuda tiende a aumentar junto con el incremento de la rentabilidad de la empresa. En la medida que las empresas obtienen mayores beneficios se encuentran en mejor posición para deducir los intereses de la deuda. Así las empresas con altos beneficios gravables tendrán tendencia a emitir más deuda en tanto que las firmas que no pueden realizar deducciones fiscales por los intereses de la deuda tenderán a emitir capital. Por otra parte, una tasa impositiva mayor eleva el monto a deducir por concepto de intereses resultantes del financiamiento con deuda. En otras palabras, según la teoría del equilibrio de la estructura de capital, la rentabilidad es una variable que influye positivamente sobre el nivel de endeudamiento.

Analizada desde la perspectiva del *financial distress*, la rentabilidad se considera un factor influyente sobre el nivel de endeudamiento. En efecto, un aumento en la rentabilidad debería implicar una disminución del riesgo de bancarrota de la empresa. En la medida que la empresa está en condiciones de cumplir con los pagos que genera el endeudamiento cabe esperar que las firmas con buena rentabilidad posean un nivel de endeudamiento más elevado. Se supone entonces una relación positiva entre la variable rentabilidad y el nivel de endeudamiento, como lo exponen entre otros DeAngelo y Masulis (1980).

La teoría de la agencia (Jensen, 1986), considera asimismo una relación positiva entre rentabilidad y nivel de endeudamiento. La emisión de deuda por parte de la empresa disminuye los costos de agencia al dejar de lado los problemas de sobreinversión derivados de la existencia de importantes volúmenes de flujos de caja de libre disposición. En la medida que la empresa se financia con deuda se disciplina a los directivos de la misma y se evita que realicen inversiones en su propio beneficio en lugar de realizar inversiones eficientes y rentables para los accionistas.

Sin embargo, en el ámbito académico, autores como Harris y Raviv (1991), Rajan y Zingales (1995), Titman y Wessels (1988) y Fama y French (2002),

entre otros, no han obtenido evidencia de lo expuesto o han hallado evidencia en sentido contrario. Como expresan Rajan y Zingales (1995), si en el corto plazo, dividendos e inversiones son fijos y si el financiamiento con deuda es la forma dominante de financiamiento externo, entonces se espera que los cambios en la rentabilidad estén negativamente correlacionados con variaciones en el *leverage*.

En particular, según el planteo de la jerarquía de preferencias, las empresas buscarán financiar las nuevas inversiones emitiendo deuda sólo si los recursos generados internamente no resultan suficientes. Por lo tanto, las que obtienen mayor rentabilidad y que disponen de mayores recursos internos serán las que emitirán menos deuda. Dado lo expuesto, la conclusión que se extrae es que existiría una relación negativa entre el nivel de endeudamiento y la rentabilidad -esto es con la generación de recursos internos-.

En lo que tiene que ver con trabajos empíricos, la mayoría de los realizados ha encontrado evidencia significativa en cuanto a la existencia de correlación negativa entre rentabilidad y nivel de *leverage*. Esa relación negativa se ha interpretado como consistente con la teoría de la jerarquía de preferencias en detrimento de la teoría del equilibrio de la estructura de capital. Es interesante destacar que dicha correlación fue encontrada tanto en las empresas grandes que cotizan en los mercados de capitales como en las que no lo hacen. Esa correlación a su vez se halló en trabajos realizados en países con mercados de capitales desarrollados y en países donde dichos mercados aún no han alcanzado un nivel de crecimiento importante.

Considerando la rentabilidad como la capacidad de generar fondos internamente obviamente existe una clara relación con la estructura de capital de las empresas.

La capacidad de generar fondos se estudia a través de diferentes medidas de rentabilidad que surgen generalmente de los estados contables de las empresas.

Para nuestro análisis seleccionamos los tres ratios más usuales:

- Resultado Operativo sobre Activos Totales
- ROA, del inglés *Return on Assets*-. Es considerada la medida estándar de rentabilidad de una empresa y compara la utilidad neta de un



ejercicio con los activos totales.

- Ventas sobre Costos Operativos (*Mark-Up*). El *mark-up* o Margen, como se le llama en la literatura española, es la diferencia entre el costo y el precio de venta. Hay dos tipos de *mark-up*, de costo y de venta. El *mark-up* sobre venta es la utilidad, en tanto que el *mark-up* sobre el costo -que es el utilizado en este trabajo- es el incremento que se aplica al costo para llegar al precio.

- EBITDA sobre Activos Totales. El EBITDA -del inglés *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation, and Amortization*- es el margen o resultado bruto de explotación de una firma antes de deducir los intereses, las amortizaciones, las depreciaciones y el impuesto a la renta sobre las sociedades. El EBITDA se obtiene a partir del Estado de Resultados y es considerado un buen indicador de la rentabilidad de una empresa. Esta forma de analizar la rentabilidad de las empresas suele emplearse en países donde la volatilidad de la utilidad neta -fundamentalmente por los efectos de la inflación- ha llevado a buscar medidas más estables de la rentabilidad.

3.3.2.4 BENEFICIO IMPOSITIVO

Según Modigliani y Miller (1963) el principal in-

centivo que tienen las empresas para endeudarse es el resultado de la deducibilidad fiscal de los intereses o “escudo fiscal” que hace que las empresas prefieran emplear deuda en lugar de capital propio. Así, el impacto de los efectos fiscales sobre la estructura financiera está vinculado a los ahorros fiscales que generan los intereses de la deuda. En la medida que exista Impuesto a la Renta de las empresas, cabría esperar que las firmas más rentables mostraran un mayor nivel de endeudamiento. La teoría implica una asociación positiva entre la variable impositiva y el volumen de deuda. De esta forma, la estructura financiera óptima de las empresas sería aquella de máximo endeudamiento y por lo tanto de minimización del Impuesto a la Renta, pero en los hechos las firmas llegan a un cierto nivel de deuda sin alcanzar el máximo debido a que prefieren conservar alguna flexibilidad financiera y capacidad de endeudamiento así como porque en la medida que la deuda aumenta surgen restricciones de parte de los prestamistas y la deducibilidad fiscal se hace más insegura.

De esta manera, se vincula la tasa impositiva del Impuesto a la Renta como un aspecto que incide, de forma positiva, sobre el nivel de endeudamiento. Más allá que la relación esperada entre tasa impositiva y nivel de endeudamiento de la capacidad de endeud-

damiento por parte de las empresas se mantenga empíricamente sin corroborarse plenamente se consideró oportuno intentar una aproximación al tema, en particular considerando la casi total inexistencia de antecedentes a nivel nacional. Sin embargo debemos señalar que la falta de información contable suficiente fue un obstáculo para llevar adelante un análisis de este aspecto.

Otros beneficios impositivos son los vinculados a las amortizaciones de activos fijos o las exoneraciones impositivas por reinversiones -esta última podría ser importante para el tipo de empresas consideradas- y la declaración de proyectos de interés nacional, lo que implica también ciertas ventajas fiscales.

La falta de información citada llevó a analizar el Beneficio Impositivo, utilizando como variable explicativa exclusivamente el ratio Amortizaciones sobre Activos Totales, que no solo tiene aceptación general sino que es la única posibilidad de analizar el tema en función de la escasa información disponible.

3.3.2.5 ORIENTACIÓN EXPORTADORA

Como medida para analizar la Orientación exportadora se utilizó la relación Exportaciones sobre Ventas Totales. Para el caso de las empresas a estudio, la Orientación exportadora podría mostrar aspectos relevantes acerca de la posibilidad de financiarse de forma diferente a la de empresas cuyas ventas son esencialmente locales, ya sea con fuentes externas o con el acceso a prefinanciamientos de esas exportaciones, dado que el hecho de tener una alta Orientación exportadora podría sugerir, además de una fuente de financiamiento diferente, una mayor estabilidad y no recibir tanto impacto de las crisis económicas regionales.

3.3.2.6 FONDOS PROPIOS

La variable Fondos propios -Patrimonio sobre Activo Total- es la relación que existe dentro de la estructura de capital de la empresa entre los recursos aportados por los propietarios y el Activo Total de la firma.

Dado que la razón Patrimonio sobre Activo Total, denominada frecuentemente índice de solvencia, es contablemente el complemento del índice de endeudamiento, o sea Pasivo Total/Activo Total, que a su vez es la variable dependiente principal, la correlación entre ambas variables es igual a 1,0, con lo cual no tiene justificación su empleo estadístico. En fun-

ción de lo expuesto esta variable fue descartada.

3.3.2.7 FLUJO DE FONDOS

Entre los denominados ratios de *Cash flow* o Flujos de fondos, la clasificación más común es en ratios según: 1) Ingresos de Ventas Brutas, 2) Costos de *Inputs* Intermedios y 3) Costos Financieros. El ratio más frecuentemente empleado pertenece al primer grupo, Ventas/Deudas Totales. Se utilizó entonces el ratio Ventas/Deudas Totales, como aproximación a la capacidad de las empresas para la generación de Flujos de fondos para atender los servicios de la deuda. Como señala Pascale (2000), el aporte de este ratio radica, "en gran medida en que es un subrogante cuantitativo primario bruto de la capacidad de la empresa de generar fondos para atender los servicios de deuda".

La teoría del equilibrio estático considera el Flujo de fondos como un factor que influye positivamente sobre el endeudamiento.

Analizado desde el punto de vista de las empresas en situación de *financial distress*, cabe esperar que un incremento en los Flujos de fondos implique una disminución del riesgo de quiebra, al igual que en el caso del aumento de la rentabilidad de la firma. Se asume entonces una relación positiva entre rentabilidad y nivel de endeudamiento de la empresa (DeAngelo y Masulis, 1980).

En cuanto a la teoría de la agencia, el análisis es similar al de la variable rentabilidad. De esa forma, se espera una vinculación positiva entre rentabilidad y nivel de endeudamiento. Según Jensen (1986) la emisión de deuda disminuye los costos de agencia al soslayarse los problemas resultantes de la sobreinversión vinculados a los flujos libres de caja a disposición de los directivos.

La teoría del *pecking order* o de la selección jerárquica que asume que las empresas prefieren emplear fondos generados internamente para financiar sus proyectos de inversión y que emplearán fondos externos cuando ello sea inevitable, considera que en la medida que la firma disponga de flujos libres de fondos que puedan destinar a sus proyectos, no se endeudarán. Por lo tanto esta teoría plantea una relación negativa entre nivel de endeudamiento y generación de fondos internos (Myers y Majluf, 1984).

3.3.2.8 IMPACTO DEL SECTOR

Como se mencionó en el marco teórico, la relación



existente entre la estructura de capital y la organización industrial a la que pertenece la empresa es en la actualidad motivo de diversos análisis.

Para el presente estudio se decidió tomar en consideración este aspecto, aun cuando la muestra estaba compuesta exclusivamente por firmas del sector manufacturero. Por ese motivo y dado que la cantidad de empresas por sector de actividad en general es pequeña, se optó por realizar una agrupación entre empresas alimenticias y no alimenticias. Para hacer el estudio se definió la variable como binaria, asignando el valor 1 a las empresas de la industria alimenticia y el valor 0 a los restantes sectores de actividad.

3.3.2.9 EDAD DE LA EMPRESA

Los años de vida de una empresa como variable explicativa del nivel de endeudamiento están vinculados al hecho de que las empresas con más tiempo de actividad -y por ende con mayor reputación y aceptación en el mercado- se encuentran generalmente en una situación más estable. Esto las llevaría a tener políticas de distribución de dividendos y acumulación de reservas tales que les

faciliten llevar adelante estrategias de endeudamiento conforme a sus intereses. En contrapartida, las empresas más nuevas con frecuencia se ven obligadas a recurrir al aporte de los socios o al capital de riesgo, cuando ello está a su alcance. Por otro lado, a estas firmas les resulta más difícil acceder al crédito comercial o bancario -que son bastante relevantes en nuestro mercado-.

Más allá que existen distintas interpretaciones al respecto, se podría esperar que la relación entre la edad de la empresa y el nivel de apalancamiento fuera negativa, dado que las firmas en sus primeros años requieren de mucha financiación para crecer.

Esta variable también se definió como binaria, asumiendo el valor 1 para aquéllas con más de 30 años de actividad y 0 para las más jóvenes, es decir de menos de 30 años. Dicha elección surge, por un lado porque el tipo de empresas analizadas tiene una antigüedad promedio de unos 50 años, y por otra parte, porque en nuestro país las empresas necesitan un tiempo importante para consolidarse, por lo que la madurez se alcanza luego de muchos años de actividad.

En función de que no siempre existen atributos observables de las variables que se desean analizar, no hay forma de seleccionar indicadores directos que permitan medir los posibles determinantes de la estructura de capital. Por lo tanto, para establecer un vínculo que relacione los atributos teóricos y los indicadores seleccionados, se debe trabajar con *proxies*, lo cual implica imponer una limitación a los modelos de regresión empleados. Obviamente, dado que la relación entre teoría y resultados empíricos obtenida mediante el empleo de *proxies* puede ser débil y depende considerablemente de la forma en que se realice la medición, se tendrá particular cuidado al momento de sacar conclusiones.

4. DATOS

Dada la escasez de información contable publicada y la opacidad existente en la materia, en nuestro país se siguieron tres instancias para recabar la mayor cantidad de información posible.

En primer término, se recurrió a la Liga de Defensa Comercial (LIDECO), que proporcionó la mayor parte de la información contable utilizada para este trabajo. En segundo lugar, se obtuvieron datos de la página *web* de la Bolsa de Valores de Montevideo, y en último término, los autores se contactaron con algunas empresas para recabar información directamente de las fuentes.

De una población de 50 firmas manufactureras con más de 200 empleados, según la información del Instituto Nacional de Estadística, se accedió a los datos contables de 38 empresas para los años 2004 y 2005 en tanto que para el año 2006 se obtuvo información de 30 empresas.

Los datos presentados en estos estados contables muestran los efectos de la crisis económica que vivió el país fundamentalmente durante los años 2002 y 2003. Entre los más importantes mostrados por los datos contables, se encuentra la variación de la cotización de la moneda extranjera, con efectos positivos por mantener activos en moneda extranjera y efectos negativos por mantener pasivos en moneda extranjera.

Para ayudar a las empresas a sobrellevar el efecto de la crisis en cuanto a las fuertes pérdidas fiscales por diferencias de cambio originadas en obligaciones en moneda extranjera que presentaban en ese período, el Poder Legislativo incluyó en la Ley N° 17.555 del 11 de Septiembre de 2002 en su Artículo 67 la posibilidad de que: “Las sociedades comerciales y las empresas

unipersonales que tengan saldo negativo proveniente de diferencias de cambio originadas por obligaciones en moneda extranjera concertadas con anterioridad al 30 de Junio de 2002, podrán optar al cierre del ejercicio económico en curso y en el siguiente por contabilizar dicho saldo, total o parcialmente en el Activo... El saldo referido sólo incluirá las diferencias de cambio motivadas por las variaciones en la cotización de la moneda extranjera ocurridas entre el 1° de Junio de 2002 y el cierre del ejercicio de cada empresa. En caso de hacer uso de la opción cada saldo anual se amortizará en cuotas iguales en un plazo de tres, cuatro y hasta cinco años a partir del ejercicio en que se originaron”.

En el Artículo 68 la Ley establece: “De existir utilidades contables en los años mencionados, luego de deducida la amortización, dicha utilidad se destinará a disminuir el saldo de la cuenta Diferencia de Cambio por orden de antigüedad hasta su total cancelación...”.

De alguna manera esta posibilidad de activar pérdidas influye sobre los datos en los cuales se trabaja y a nuestro entender es importante minimizar los efectos que provocan ajustes contables de esta significación -por ejemplo, Activo Total mayor al real, utilidad o pérdida que no reflejan la realidad- para el rigor científico del estudio; por lo tanto, se extornaron los asientos mencionados en aquellos balances en que los efectos podían alterar la estructura de capital de las empresas con las cuales se trabajó.

Posteriormente, se diseñó un modelo estándar de estados contables y la información disponible se transcribió a una planilla Excel y se procedió a calcular los índices o ratios contables definidos como variables para su posterior procesamiento estadístico mediante el paquete SPSS para Windows, versión para estudiantes.

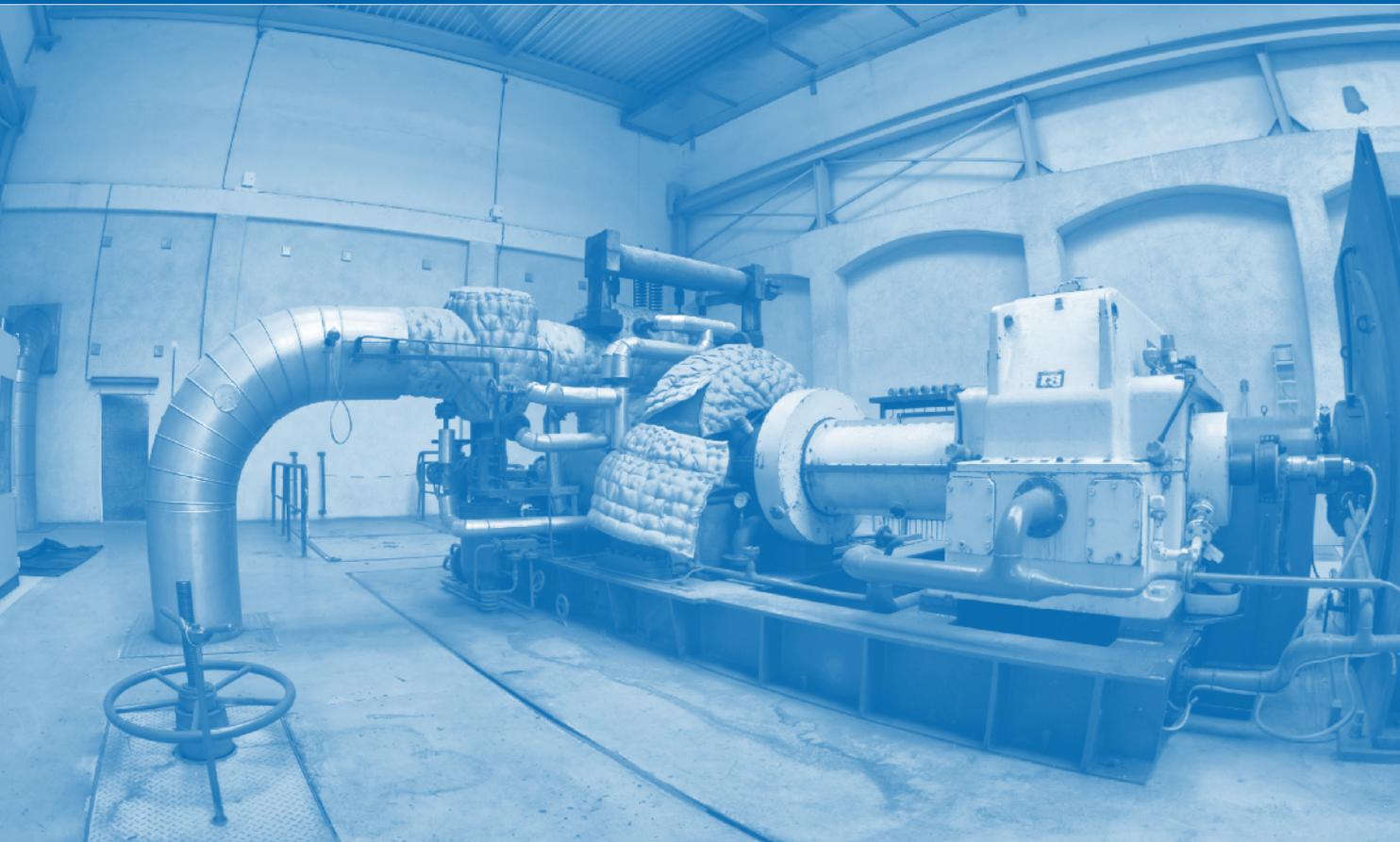
5. RESULTADOS

5.1 Análisis descriptivo

En este apartado se presenta en primer término un análisis descriptivo de la información relevada directamente de los estados contables de las empresas del sector. Posteriormente, se brinda un somero panorama de la evolución temporal de la estructura financiera de las empresas del área.

5.1.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LA ESTRUCTURA DE ACTIVO Y PASIVO

En los siguientes parágrafos se presenta una breve



descripción de la estructura de Activo y Pasivo de las empresas consideradas. En los anexos estadísticos disponibles en el trabajo original se incluyen cuadros con estadísticas -medidas de tendencia central, como media y mediana, así como medidas de dispersión, desviación estándar y varianza- de las variables dependientes y de las variables explicativas de las firmas de la muestra para los años 2004 y 2005.

5.1.1.1 ESTRUCTURA DE ACTIVOS

La estructura de activos de las empresas consideradas muestra una clara proporción mayoritaria de activos corrientes respecto a los no corrientes. Los valores son similares para los dos años estudiados, con activos corrientes que representan en promedio el 59% para el 2004 y 60% para el 2005, aunque existe una alta dispersión con valores extremos. Así se aprecia un mínimo de 15% y un máximo de 90% en el 2004 y de 16% y 91% respectivamente para el 2005; estos valores extremos tienen su explicación en el tipo o rama de actividad a la que pertenece la empresa y se ven influidos por las cifras de inventarios con las cuales trabajan.

Dentro del Activo Corriente se observa que los Créditos son los que tienen una mayor significación, tomando valores de 50.5% en el 2004 y 47% en el 2005, mientras que los Inventarios presentan valores de 37.9% para el 2004 y 37.7% para el 2005.

En ningún caso se observan cambios significativos del 2004 respecto al 2005, a pesar que se podrían esperar algunos, pues ya se apreciaban signos del comienzo de un proceso de recuperación de la economía.

Con respecto a las Disponibilidades se manifiesta un leve crecimiento del 2005 con respecto al 2004 con valores del 8.8% y 7.5% del Activo Corriente respectivamente.

En cuanto a los valores negociables, las cifras son muy bajas tanto en cantidad de empresas que invierten en estos activos como en los montos invertidos, llegando a valores del 1.8% del total del Activo en el 2004 y del 3.1% en el 2005.

Los valores tan bajos se explican debido a que los inversores continúan siendo escépticos respecto a la confianza en el sistema, en parte como consecuencia de las sucesivas refinanciaciones de los emisores así como también de la crisis generaliza-

da del sistema y la economía en su conjunto.

El pequeño crecimiento de los mismos se debe a la buena reputación con que cuentan algunos de los emisores.

Para el capítulo de Activos No Corrientes cabe mencionar que los mismos representan el 41% y 40% para los años 2004 y 2005 respectivamente del Activo Total.

Como era de esperarse, para empresas industriales el rubro con mayor incidencia dentro del Activo No Corriente son los Activos Fijos, los cuales en promedio toman valores del 86.5% para el 2004 y 87.3% para el 2005 del Activo No Corriente.

5.1.1.2 ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

Con respecto al financiamiento de las empresas en estudio se puede observar que en promedio, para el año 2004, las empresas financian el 54.6% de sus activos totales con deuda mientras que el restante 45.4% lo hacen con fondos propios, y para el año 2005 los valores son muy similares, financiando el 54.3% con deuda y el 45.7% lo hacen con fondos propios. Es interesante ver casos puntuales donde existen empresas que llegan a financiar hasta el 92.5% de los activos totales con deuda en el 2004 y 97.3% en el 2005, mientras que el que lo hace en menor proporción financia solamente el 20% de los activos totales tanto en el 2004 como en el 2005 con deudas y utiliza fondos propios para financiar el 80% restante de los activos.

En comparación con los valores obtenidos por Pascale (1978) en su trabajo, entre los años 1972 y 1976, las empresas mostraban una participación del endeudamiento con un máximo de 69.8% y un mínimo de 60.7% para el sector industrial de más de 200 empleados; podemos observar una significativa disminución de las deudas respecto a los fondos propios, posiblemente debido a las dificultades para acceder a las distintas fuentes de financiamiento, especialmente la bancaria, y también de las deudas comerciales debido a los especiales cuidados y altas exigencias de los proveedores a la hora de otorgar los créditos.

En el mismo trabajo, para los años 1977 a 1980, Pascale mostraba que para este último año, las deudas financiaban el 56.4% mientras que los fondos propios financiaban el 43.6% de los activos.

Siguiendo con el análisis, en la composición del Pasivo se aprecia que en promedio las deudas contraídas a corto plazo alcanzan el 65.7% y las de

largo plazo el 34.3% para el año 2004 y las deudas de corto plazo aumentan al 75.4% y las contraídas a largo plazo el 25.6% para el 2005.

Las deudas financieras componen la mayor parte del endeudamiento con terceros en el capítulo de Pasivo Corriente con 44.8% para el 2004 y 45.89% para el 2005. Le siguen en importancia los pasivos comerciales, manteniendo un 33% tanto en el 2004 como en el 2005. Finalmente existen Otras Deudas -que incluyen las deudas fiscales y las cargas sociales- por 21.67% para el 2004 y 20.95% para el 2005.

Con respecto al Pasivo No Corriente las deudas financieras -esencialmente bancarias- a largo plazo representan el 76% del total de este capítulo, para ambos ejercicios, llegando en algunos casos extremos a que el 100% del Pasivo No Corriente esté compuesto por deudas bancarias en los dos ejercicios estudiados. Las deudas comerciales sólo alcanzan al 2% del Pasivo a Largo Plazo en tanto que las Otras Deudas dan cuenta del 22% restante en ambos ejercicios.

Es interesante observar qué proporción del total de activos se financia a largo plazo. Podemos ver que dicho ratio disminuye del 15.3% en el 2004 al 11.1% en el 2005. Se mantiene una tendencia de mucho tiempo en que las empresas en el Uruguay siguen obteniendo sus fuentes de financiamiento a corto plazo, con algunos casos puntuales donde las deudas a largo plazo alcanzan valores significativos llegando al 66.8% en el 2004.

Respecto de la moneda en la cual se contraen las deudas por parte de las empresas no se realiza descripción alguna, en función que los datos contables obtenidos generalmente no proporcionan información suficiente para ello. Si bien se debe dejar constancia de la posición en moneda extranjera en las Notas a los estados contables, para el conjunto de empresas para el cual se obtuvo información, las firmas que efectivamente presentaron dichas Notas, no superaban el 40%, imposibilitando de esa manera cualquier tipo de análisis.

5.2 Modelo estimado

5.2.1 SELECCIÓN DEL MODELO A ESTIMAR

Previo a la estimación de un modelo de regresión lineal que explicara la estructura de capital de las empresas seleccionadas y en particular la variable dependiente principal: Deuda Total /Activo Total,



se procedió al análisis de la información para los diferentes años. El procesamiento estadístico de la información fue realizado con el *Statistical Package for the Social Science* -SPSS versión para estudiantes- desarrollado por SPSS Inc. Chicago, programa líder en estadística aplicado a ciencias sociales y de investigación de mercado -versión para estudiantes-.

En primer lugar se realizaron análisis de las variables independientes a los efectos de determinar la existencia de colinealidad que pudiera afectar los resultados. Como se mencionó, algunas de las variables independientes seleccionadas buscaban explicar lo mismo aunque usando diferentes índices. Tal es el caso de las variables vinculadas al tamaño de la empresa: Logaritmo del Activo y Logaritmo de las Ventas; o las de rentabilidad: Resultado operativo y EBITDA.

Sobre la base del diagnóstico de colinealidad y el valor VIF obtenido se procedió a eliminar el Logaritmo de Ventas, además el Logaritmo del Activo se considera un indicador más adecuado del Tamaño. A pesar que estadísticamente no presentaba problemas de colinealidad, al correr el modelo de regresión lineal resultó excluida una de las variables vinculadas a la rentabilidad. En efecto, la variable Resultado Operativo/Activos Totales fue excluida,

mientras que se mantuvo la variable EBITDA/Activos Totales. Para sustentar el uso del EBITDA/Activos Totales en lugar de Resultado Operativo/Activos Totales se destaca una de las características de las empresas consideradas. Concretamente, las empresas manufactureras tienen un volumen importante de Bienes de Uso y por consiguiente los montos correspondientes a amortizaciones son elevados con una influencia sustancial sobre el Resultado Operativo, no así sobre el EBITDA, ya que éste excluye las amortizaciones.

Se construyeron las bases de datos para los años 2004, 2005 y 2006 y para todos ellos juntos usando indicatrices. Con ellos se procedió a realizar: regresiones lineales, analizar la existencia de observaciones problema (*outliers*) y los diferentes supuestos del modelo -significación, normalidad y heterocedasticidad-. Luego de varios análisis, y debido al bajo número de empresas (30) con que se contaba para obtener información para el 2006, y los problemas que surgieron con ciertas observaciones, lo cual se veía reflejado a su vez en la base con todos los años juntos, se tomó la decisión de trabajar con los años de 2004 y 2005. Esos años contaban con mayor cantidad de empresas (38) y no mostraron problemas de *outliers* que afectaran los resultados.

A partir de las pruebas mencionadas en el numeral

anterior, se calcularon regresiones lineales para explicar el valor de la variable Deuda Total / Activo Total con todas las variables explicativas seleccionadas para los años, 2004 y 2005. La variable dependiente fue transformada en logaritmo a efectos de mejorar problemas de normalidad.

Se realizó la prueba de normalidad de los residuos de Kolmogorov-Smirnov para ambos años y no se rechazó la hipótesis nula, con lo que quedó probada la normalidad de los residuos. Asimismo, se procedió a analizar la homogeneidad de las varianzas a través del test de White, nuevamente no se rechazó la hipótesis nula, por lo cual se puede afirmar que no existe heterocedasticidad.

Luego de procesados totalmente los años 2004 y 2005 se advirtió que los resultados correspondientes a 2005 planteaban algunos inconvenientes derivados de ciertos cambios contables producto de la aplicación del Decreto N°162/2004 que rige para los ejercicios económicos iniciados a partir del 19 de mayo de 2004. En dicho decreto se establece la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Contabilidad vigentes a la fecha, las cuales difieren en varios aspectos de las normas aplicadas por las empresas hasta el ejercicio anterior. Los estados contables con fecha de cierre posterior al 19 de mayo de 2005 fueron los primeros preparados aplicando la nueva normativa que introduce cambios de criterios de medición y reconocimiento, así como nuevos requerimientos de exposición y revelación en notas.

Se puede señalar que en algunos casos la adopción de estas normas contables implicó modificaciones sustanciales, por ejemplo, a los saldos iniciales de Activos y Pasivos en los estados contables correspondientes al ejercicio 2005, entre otros cambios. Esta situación llevó a centrar nuestro análisis en el año 2004. Empleando las metodologías, *backward* y *stepwise*, se obtuvo el siguiente modelo:

$$\text{Log (Deuda Total / Activo Total)} = 1,030 - 0,898 \text{ Mark-up} - 0,075 \text{ Ventas / Deuda Total} - 0,856 \text{ Activo Fijo / Activo Total}$$

El modelo estimado para Log Deuda Total / Activo Total se explica por 3 de las 8 variables independientes usadas. El R² es de 0,407, lo que implica que las 3 variables independientes del modelo explican el 40.7% de la variación del *leverage*. Un resumen de

TABLA 1
Estimación del modelo

Variable Dependiente: Log (Deuda Total / Activo Total)
Método: Estimadores MCO

Variables Explicativas	Coefficiente
Constante	1,030 *** (0,383)
Mark Up	-0,898 *** (0,246)
Ventas / Deuda Total	-0,075 *** (0,027)
Activo Fijo / Activo Total	-0,856 *** (0,349)
N = 38	
F (7,792) = 4.396	
Prob. > F = 0,000	
R2 = 0,407	

Niveles de significación: *** 1 %, ** 5%, *10%.

Errores estándar robustos se muestran entre paréntesis.

Fuente: Muñoz - López - Franco

la estimación del modelo se adjunta en la Tabla 1.

5.2.2 INTERPRETACIÓN DE LOS PARÁMETROS

Los coeficientes β indican la cantidad de cambio que se producirá en la variable dependiente por cada cambio de unidad en la correspondiente variable independiente -manteniendo constante el resto de las variables independientes-. Asimismo proporcionan una aproximación a la importancia relativa de cada variable independiente en la ecuación de regresión.

$\hat{\beta}_1$: -0,898, corresponde a la variable *Mark-up*. El resultado obtenido implica que al incrementar el *mark-up* en un punto porcentual, dejando las demás variables constantes, el valor esperado del *leverage* (log. Deuda Total / Activo Total) disminuye en 0,898.

Es decir que cuanto mayor el margen de utilidad, menor la necesidad de financiamiento, lo que se interpreta como que la mayor disponibilidad de fondos permitiría abatir el endeudamiento existente o, en general, tener menos necesidades de endeudamiento.

$\hat{\beta}_2$: -0,075, corresponde a la variable Ventas/Deuda Total; esto significa que al incrementar la variable Ventas/Deuda Total en un punto porcentual, permaneciendo las restantes variables constantes, el valor esperado del *leverage* (log. Deuda Total / Activo Total) disminuye en 0,075.

Existen distintas interpretaciones en cuanto a la relación entre endeudamiento y generación de fondos. El resultado obtenido es consistente con la teoría de la selección jerárquica, que sostiene que las empresas prefieren el uso de fondos generados internamente, antes que recurrir al endeudamiento para financiar la inversión.

$\hat{\beta}_3$: -0,856, corresponde a la variable Activo Fijo/Activo Total. En este caso por cada 1% de aumento de la variable Activo Fijo/Activo Total, mientras las demás variables permanecen constantes, el valor esperado del *leverage* (log. Deuda Total / Activo Total) disminuye en 0,856.

La evidencia empírica muestra en muchos casos que las empresas con mayor cantidad de activos -y por

ende mayor valor de liquidación- tienen más fácil acceso al endeudamiento y por tanto presentan mayor endeudamiento. Sin embargo, otros investigadores, como se ha visto, no obtuvieron evidencia empírica al respecto. A nivel de economías emergentes algunos autores también han encontrado una relación negativa entre endeudamiento y tangibilidad, en consonancia con nuestros hallazgos. Tal el trabajo de Bravo y Valenzuela (2006) de la Universidad de Chile que en su estudio para empresas de cinco países latinoamericanos hallaron una relación negativa entre Activo Fijo y Deuda Total.

5.2.3 VALIDACIÓN DEL MODELO

Se realizaron pruebas de significación del modelo y de verificación de los supuestos. Los resultados completos de estas pruebas y del resto del trabajo estadístico se encuentran en Franco, G.; López, L. y Muñoz, G. (2009).

5.2.3.1. SIGNIFICACIÓN DEL MODELO

Se utilizó el estadístico *F* para contrastar la hipó-



tesis nula de que el valor de R es igual a cero, y por tanto, permite saber si existe relación lineal significativa entre la variable dependiente y el conjunto de variables independientes tomadas juntas.

El p -valor asociado al estadístico fue 0, por lo cual se rechazó la hipótesis nula, con lo que se puede afirmar que existe evidencia empírica de que el modelo es significativo para explicar el valor del *leverage*.

5.2.3.2. SIGNIFICACIÓN DE LOS PARÁMETROS

Para cada parámetro se utiliza el estadístico t para decidir si los coeficientes de regresión son significativamente diferentes de cero, esto es, si cada variable es relevante para explicar el valor de la variable dependiente. Todas las variables presentan niveles del estadístico t significativamente distintos de cero, en consecuencia, se rechaza la hipótesis nula. Las variables independientes contribuyen en forma significativa a explicar lo que ocurre con el *leverage*.

5.2.3.3. VERIFICACIÓN DE LOS SUPUESTOS

Los supuestos de un modelo estadístico refieren a una serie de condiciones que deben darse para garantizar la validez del modelo. Se verifica el cumplimiento de los supuestos sobre la distribución de los residuos:

Normalidad de los residuos: para verificar este supuesto se realizó un primer acercamiento por medio del gráfico PP normal de residuo tipificado. Se realizó la prueba de Kolmogorov-Smirnov, utilizando los residuos estandarizados donde:

H_0 : los errores tienen una distribución Normal.

H_1 : los errores no siguen una distribución Normal.

Se obtuvo un p -valor de 0,200 por lo que no se rechazó la hipótesis nula de normalidad para una confianza del 95%.

Homogeneidad de la varianza: se realizó la prueba de White para comprobar la homogeneidad de las varianzas.

H_0 : los errores son homocedásticos.

H_1 : existe heterocedasticidad.

Para el contraste se realizó la regresión en la cual la variable de respuesta es el cuadrado de los residuos y las explicativas son: las variables del modelo, sus cuadrados y los productos cruzados. Los resultados fueron los siguientes:

R^2 : 0,184

Tamaño de la muestra: 38

Estadístico de White: 6,992

Se compara valor con Chi cuadrado.

$1-pchiq(6,992) = 6,637952$

No se rechaza H_0 , el modelo es homocedástico.

Otros supuestos: se cumple la no-colinealidad -no existe relación lineal exacta entre ninguna de las variables independientes-, la independencia -los residuos son independientes entre sí, es decir, constituyen una variable aleatoria- y la linealidad de la ecuación de regresión.

5.3 Las otras variables dependientes

La investigación se centró en la elaboración de un modelo que explicara la variable definida como principal: Deuda Total / Activo Total, sin embargo, existe otro grupo de variables dependientes para las cuales también se realizaron diferentes análisis.

El procesamiento fue realizado para los años 2004 y 2005 pero en función de lo expresado oportunamente, los resultados del año 2005 no se tomaron en consideración. Se trabajó con las mismas variables independientes, eliminando aquellas que habían presentado problemas de colinealidad. Se realizaron regresiones lineales para todas las variables dependientes utilizándose para ello nuevamente el SPSS, versión para estudiantes. El procesamiento de estas variables dependientes generó cantidad de información que no es posible incluir por razones de espacio, encontrándose disponible dicha información en el trabajo original ya citado.

6. CONCLUSIONES

Para iniciar esta sección resulta oportuno citar una afirmación de Myers (2001, pág. 81): “*No hay una teoría universal de la estructura de capital, ni tampoco una razón para esperar que exista. Hay, sin embargo, teorías condicionales que son de utilidad. Cada factor puede ser dominante para algunas firmas o en algunas circunstancias y, aun así, carecer de importancia en otro contexto*”. De esta forma, la estructura óptima de financiamiento de una empresa es el resultado de la interrelación de la empresa con el entorno en materia de instituciones financieras, legales, normativa impositiva, costumbres comerciales y sociales, situación económica del entorno, etc.

Por otra parte, como sostienen Harris y Raviv (1991, pág. 334), existe cierto consenso a nivel académico en cuanto a que “*el leverage aumenta con los activos fijos, los beneficios fiscales por absorción de los intereses de la deuda, el tamaño de la empresa en tanto que dis-*



minuye con la probabilidad de quiebra o bancarrota (financiar distress), la rentabilidad de la empresa y la singularidad del producto”.

En ese marco que por un lado indica que no existen teorías “universales” en cuanto a la estructura de capital, pero sabiendo que existe consenso generalizado en cuanto a que ciertas variables suelen incidir, en determinada forma, sobre la estructura de capital, fue que se realizó el presente trabajo.

A nivel descriptivo se destaca que las empresas analizadas se financiaron en un 46% con fondos propios y en un 54% con deudas en el período considerado.

En lo que tiene que ver con las fuentes de financiamiento externo los resultados indican que el crédito comercial representó un 25% del financiamiento total en tanto que las deudas financieras representaron un 55%. Aun cuando no se dispuso de información completa, la evidencia señala que el mercado de capitales no es una fuente de financiamiento relevante para las empresas de la muestra, aun cuando puntualmente alguna empresa se financió parcialmente recurriendo al mercado de capitales.

En materia de estructura de plazos se encontró que el endeudamiento de largo plazo no es muy importante, 35% para el año 2004 y 25% para el 2005. Las empresas más grandes, en cuanto a volumen de activos y

ventas, son claramente las que tienen un mayor acceso al crédito a largo plazo.

Con relación a los determinantes del endeudamiento, nuestros hallazgos formalizados en el modelo estimado ponen de relieve que la variable dependiente Log Deuda Total /Activo Total se explica fundamentalmente por 3 de las 8 variables independientes empleadas. El R^2 obtenido fue 0,407, lo que significa que las 3 variables independientes seleccionadas explican el 40.7% de la variación del *leverage*.

Esas variables seleccionadas por el modelo son: 1) *mark-up*, 2) Ventas / Deuda Total y 3) Activo Fijo / Activo Total.

La variable *mark-up* -definida como Ventas/Costos Operativos- está vinculada a la rentabilidad y como se mencionó, las distintas teorías plantean diferentes relaciones entre rentabilidad y endeudamiento. Sin embargo, según lo expresado, existe bastante consenso en cuanto a que el endeudamiento disminuye con la rentabilidad, tal como ocurrió en este caso.

La relación Ventas/Deuda Total es un índice de la importancia del nivel de actividad en relación al endeudamiento y señala la incidencia del endeudamiento con la generación de situaciones de *financiar distress*. Esa relación, ya utilizada por Pascale (1988)



en su trabajo sobre la predicción de serios problemas financieros en empresas manufactureras de nuestro país, es empleada como un subrogante de la capacidad de la empresa de generar fondos para atender sus deudas. Existen diversas interpretaciones teóricas en cuanto al impacto que tiene la generación de fondos sobre el endeudamiento. En particular, la teoría de la selección jerárquica sostiene que existe una relación negativa entre nivel de endeudamiento y generación de fondos internos. Tal es el caso del modelo obtenido, lo que no solo sería consistente con la citada teoría sino con la lenta recuperación del crédito luego de la crisis financiera del año 2002.

La variable Activo Fijo/Activo Total ha venido mostrando en la evidencia empírica internacional en muchos casos signo positivo. Titman y Wessels (1988) y Bevan y Danbolt (2002) no encontraron, sin embargo, evidencia empírica que apoyara una relación positiva entre endeudamiento y tangibilidad, en otros casos los investigadores hallaron que la relación era estadísticamente insignificante, como Kim y Sorensen (1986) y en algunos estudios de países emergentes se ha encontrado que esa relación es negativa, como en Bravo y Valenzuela (2006). En nuestro caso la variable

arrojó un signo negativo.

El procesamiento de las otras variables dependientes no permite extraer conclusiones contundentes. Así, las deudas comerciales disminuyen con el tamaño, la tangibilidad, la rentabilidad de la empresa, la vocación exportadora y el nivel de ventas. Por otro lado, el endeudamiento bancario crece con el tamaño de la empresa, mientras que disminuye con la rentabilidad y los beneficios impositivos. Finalmente se observó una disminución del endeudamiento de largo plazo en relación al ratio Ventas/Deudas Totales, mientras que aumentaba con el beneficio impositivo y el sector de actividad.

Como limitación a la investigación realizada se debe mencionar la dificultad de acceso a la información contable, lo cual impactó en: 1) el sesgo en la información analizada -pues no se accedió a la información contable de todas las empresas-, 2) para algunas ramas de actividad no se pudo obtener información -en particular para ramas de actividad compuestas por una sola empresa-, 3) no fue posible analizar un problema relevante como el endeudamiento en moneda extranjera. Otro aspecto que podría estar afectando los resultados obtenidos es el referido a los efectos de

la crisis económica financiera que pudieran estar alterando los indicadores de los estados contables.

La presente investigación debe tomarse como un paso más en la contribución al conocimiento de los factores que influyen en la estructura de capital de las empresas en el Uruguay. Confiamos que nuevas investigaciones continúen esclareciendo aspectos de momento no suficientemente explorados, en particular en países emergentes como el nuestro.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bevan, A. y Danbolt, J.;** (2002): "Capital Structure and its Determinants in the United Kingdom. A Decompositional Analysis". *Applied Financial Economics*. Vol. 12., Nº 3., pp. 159-170.
- Bentancor, A.;** (1999): "Estructura Financiera de las Empresas en Uruguay". *XIV Jornadas Anuales de Economía*. Banco Central del Uruguay
- Bravo, F. y Valenzuela, E.;** (2006): "Estudio comparativo de estructuras financieras para empresas de países Latinoamericanos y de Estados Unidos de Norteamérica". *Revista Estudios de Información y Control de Gestión*. No. 10, Primer Semestre 2006, Santiago, Chile.
- Brealey, R.; Myers, S. y Allen, F.;** (2008): *Principles of Corporate Finance*. 9th Edition. Mc Graw Hill.
- Fama, E. y French, K.;** (2002): "Testing trade off and pecking order predictions about dividends and debt". *Review of Financial Studies*. Vol. 15, March, pp. 1-33.
- Franco, G.; López, L. y Muñoz, G.;** (2009): "Determinantes de la estructura de capital de las grandes empresas manufactureras en Uruguay". *Trabajo final de la Maestría en Finanzas*. Udelar.
- Frank, M. y Goyal V.;** (2004): "Capital Structure Decisions: Which Factors are Reliably Important". *Working Paper*. University Of British Columbia.
- Greene, W.;** (1998): *Análisis Económico*. 3ra Edición. Madrid, España. Prentice Hall. Iberia SRL
- Harris, M. y Raviv, A.;** (1990): "Capital structure and the informational role of debt". *The Journal of Finance*. Vol. 45, Nº 2, June, pp. 321-349.
- Harris, M. y Raviv, A.;** (1991): "The theory of capital structure". *The Journal of Finance*. Vol. 46, Nº 1, March, pp. 297-355.
- Jensen M. y Meckling, W.;** (1976): "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure". *Journal of Financial Economics*. Vol.3, Nº 4, October, pp. 305-360.
- Jensen, M.;** (1986): "Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers". *The American Economic Review*. Vol. 76, Nº 2, May, pp. 323-339.
- Kim, W. y Sorensen, E.;** (1986): "Evidence on the impact of the agency costs of debt in corporate debt policy". *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. Vol. 22, pp. 131-144.
- Modigliani, F. y Miller, M.;** (1958): "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment". *The American Economic Review*. Vol. 48, Nº 3, June, pp. 261-297.
- Modigliani, F. y Miller, M.;** (1959): "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment: Replay". *The American Economic Review*. Vol. 49, Nº 4, Sept., pp. 655-669.
- Monteserín, G. y Chiappori, D.;** (2004): "Dinámica en las Decisiones de Financiamiento. Estudio aplicado a empresas instaladas en Uruguay". *XIX Jornadas Anuales de Economía*. BCU.
- Munyo, I.;** (2003): "La estructura financiera de las empresas y sus determinantes: Evidencia del caso uruguayo". *Trabajo monográfico para la obtención del título de Lic. en Economía*. Udelar.
- Myers, S.;** (1977): "Determinants of corporate borrowing". *Journal of Financial Economics*. Nº 5, November, pp. 147-175.
- Myers, S.;** (1984): "The capital structure puzzle". *The Journal of Finance*. Vol. 39, Nº 3, July.
- Myers, S.;** (2001): "Capital structure". *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 15, Nº 2. Spring.
- Myers, S. y Majluf, N.;** (1984): "Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have". *Journal of Financial Economics*. Vol. 13, Nº 2. Spring.
- Novales, A.;** (1993): *Econometría*. 2ª. Edición. Mc Graw Hill / Interamericana de España.
- Pascale, R.;** (1978): *Inversión, financiamiento y rentabilidad de la industria manufacturera uruguaya (1972-1976)*. Banco Central del Uruguay.
- Pascale, R.;** (1982): *Comportamiento financiero de la industria manufacturera uruguaya (1977-1980)*. Banco Central del Uruguay.
- Pascale, R.;** (1988): "A multivariate model to predict firm financial problems: The Case of Uruguay". *The Journal of Banking and Finance*. Vol. 7. Editor Edward I. Altman. North Holland.
- Pascale, R.;** (1994): "Finanzas de las empresas uruguayas. Contribución a la investigación de sus elementos caracterizantes". Banco Central del Uruguay.
- Pascale, R.;** (2000): *La Predicción de serios problemas financieros con redes neuronales. El caso argentino*. CECEA. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Montevideo, Uruguay.
- Pascale, R.;** (2009): *Decisiones Financieras*. 6ª Edición. Pearson – Prentice Hall – Argentina.
- Rajan R. y Zingales L.;** (1995): "What do we know about Capital Structure? Some evidence from international data". *The Journal of Finance*. Vol. 50, Nº 5, pp. 1421-1460.
- Robledo, I.;** (1994): "Estructura financiera de la empresa e inversión. El Caso Uruguayo". CERES. *Documento de trabajo*. Montevideo. Uruguay.
- Ross, S.; Westerfield, R.; Jaffe, J. y Jordan, B.;** (2008): *Corporate Finance*. 9th Edition. Mc Graw Hill.
- Titman, S.;** (1984): "The effect of capital structure on a firm's liquidation decision". *Journal of Financial Economics*. Vol. 13 (1). March. pp. 137-151.
- Titman, S. y Wessels, R.;** (1988): "The determinants of capital structure choice". *The Journal of Finance*. Vol. 43, Nº 1, March. pp. 1-19.

El rol del Estado en materia de responsabilidad social y de medio ambiente

• NORMA MILÁN, MARCELO ROSA, MACARENA VILLARROEL

Universidad de la República

RESUMEN

El objetivo del presente artículo es analizar la realidad de nuestro país respecto a la incidencia que las medidas medioambientales adoptadas por el Estado, tanto en su rol de regulador como de empresario, han tenido en el grado en que las empresas han asumido la responsabilidad de proteger el hábitat. La investigación implicó analizar los aspectos teóricos involucrados, la experiencia internacional, la normativa vigente, el desempeño del Estado en su papel de empresario y la actuación general de las empresas privadas.

Del estudio realizado se concluye que las políticas públicas no han alcanzado la madurez necesaria para promover el aprendizaje organizacional requerido para que las empresas, tanto públicas como privadas, se ubiquen en estadios avanzados de la responsabilidad medioambiental.

Palabras clave: Responsabilidad, Ambiente, Estado.

ABSTRACT

The aim of this paper is to analyze our country's reality concerning the environmental impact effect of measures adopted by the state, both in its role as regulator and as entrepreneur, have on companies' extent to assume habitat protection responsibility.

The research involved analyzing the theoretical aspects concerned, international experience, current regulations, state performance in its role as entrepreneur and the private companies overall performance.

The findings reveal that public policies have not reached the necessary maturity for promoting organizational learning required so that companies, both public and private, can reach environmental responsibility advanced stages.

Keywords: Responsibility, Environment, State

INTRODUCCIÓN

Los sucesivos fenómenos que denotan el deterioro del medio ambiente derivado de la profusa actividad humana hacen que se realicen intentos de ubicar la protección medioambiental en el centro de las discusiones, al tiempo que las periódicas crisis económicas hacen que esa misma preocupación pase a segundos y terceros planos.

Así se ha vuelto relevante la actitud con que las empresas y los Estados enfrentan el problema y las acciones que se toman a partir de la misma, lo que renueva la vigencia del concepto de Responsabilidad Social

Empresarial especialmente en lo que a medio ambiente refiere. Pero esta responsabilidad se despliega de la mano del desarrollo y madurez de las políticas públicas implementadas por el Estado.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar la realidad de nuestro país respecto a la incidencia que las medidas medioambientales adoptadas por el Estado, tanto en su rol de regulador como de empresario, han tenido en el grado en que las empresas han aprendido a asumir su responsabilidad ambiental, con miras a aportar una serie de recomendaciones derivadas de las conclusiones que se extraigan del estudio realizado.



Dada la amplitud y complejidad del tema, el trabajo de tesis culminado en setiembre de 2009 que dio lugar a este artículo se concentró en aquellos aspectos que se entendieron de especial relevancia y sobre éstos se profundizó la investigación, por lo que no se trató de un estudio detallado de los aspectos teóricos o normativos involucrados, ni de un análisis exhaustivo de las acciones y reacciones de las empresas y/o sectores que desarrollan actividades en el país.

Este artículo es el fruto de la investigación realizada y nos permite tener una perspectiva de la situación en nuestro país, para finalizar con un último capítulo donde se resumen las principales conclusiones y se propone una serie muy concreta de recomendaciones que podrán seguramente ser tomadas en cuenta por el Estado, dado que éste ha dado muestras de ser consciente de los problemas que lo aquejan y ha comenzado a vislumbrar los caminos posibles para primero mitigar y finalmente solucionar la debilidad institucional que presenta en materia ambiental.

LA IMPORTANCIA DE SER AMBIENTALMENTE RESPONSABLE: UNA INVESTIGACIÓN TEÓRICA

Se entiende por medio ambiente al entorno que afecta y condiciona especialmente las circunstancias de vida de las personas o la sociedad en un lugar y un momento determinado. Toda actividad humana está relacionada con el medio ambiente, ya que consume los recursos naturales y contamina el ambiente con sus emanaciones y desechos -contaminación de los recursos hídricos, suelos, aire y ecosistemas-; en los últimos años la gran preocupación ha sido el *cambio climático* y la disposición de la basura.

A través del desarrollo sostenible es factible que la actual generación satisfaga sus necesidades sin destruir las posibilidades de las generaciones futuras, mediante la reducción del consumo de materias primas y de energía y la utilización de procesos de producción más “limpios” y más eficaces, reciclando gran parte de los desechos.

Según el “Informe GEO Uruguay 2008: Informe

sobre el estado del ambiente”, un ambiente sano repercute positivamente en el bienestar en tanto que los cambios ambientales negativos lo hacen decaer, particularmente entre los sectores más pobres. Los costos de la inacción frecuentemente superan por lejos los costos de un tratamiento temprano en materia medioambiental, lo que permite visualizar su importancia (Caffera, Da Cruz, Martino, 2008).

La Responsabilidad Social Empresarial (RSE) es el resultado de varios factores que influyeron en su desarrollo, destacándose entre ellos la crisis del modelo del *Estado de Bienestar* que obligó al Estado a reducir sus gastos en políticas sociales, lo que dejó espacios vacíos que debieron ser ocupados por las empresas.

La RSE puede ser descripta como una forma de ética empresarial que está basada en identificar y tomar en cuenta el impacto de la actividad empresarial en otros. Por lo tanto, todas las empresas tienen una obligación ética hacia cada uno de los cinco grupos que las constituyen (*stakeholders*): propietarios-accionistas, empleados, clientes, proveedores y la comunidad en general.

Existen varios estudios que permiten determinar en qué fase de la RSE se encuentra una empresa, para lo que hay que considerar varios factores, y de hecho existen distintas clasificaciones, no obstante todas convergen en que las empresas transitan por diferentes fases antes de lograr integrar cabalmente la RSE a su estrategia de negocios. Cada estudio arroja una matriz diferente en la cantidad de etapas o en la forma de denominarlas, en sus características, etc., pero todas tienen en común que hay diferentes patrones de actividad en los distintos niveles de desarrollo de una organización.

En este punto es necesario tener presente que reconocer la fase en la cual está operando una empresa le permite entender los desafíos que enfrenta y la ayuda a visualizar las opciones estratégicas existentes, así una empresa socialmente responsable puede mitigar el impacto que su actividad produce en el medio ambiente, siempre que tenga claro que esto implica un compromiso con el desarrollo sustentable.

Una reseña histórica ubica a las empresas en los años 70 en la etapa de “Adaptación al Marco Regulatorio”, la que se caracterizó por hacer lo que indica la ley en la medida que no haya otra alternativa, tal como lo considera la fase *marginal* de la RSE según el modelo del Center for Corporate Citizenship at Boston College. En la siguiente década se incorporó el tema

medioambiental a los objetivos de RSE y se pasó de una respuesta reactiva a una constructiva, etapa llamada de “Responsabilidad Social de la Empresa”, la que se vincula con la fase de “Innovación” del mismo modelo. Por último, las empresas en los años 90 comenzaron a considerarse co-responsables respecto al desarrollo de futuras normativas, incluyendo el tema medioambiental dentro de su estrategia de negocios, esta etapa se denominó “Gestión Estratégica” y es consistente con la fase de “Transformación” del ya mencionado modelo.

Al mismo tiempo se observa que estas fases fueron acompañadas por un pasaje por diferentes etapas del Aprendizaje Organizacional -Defensiva, Cumplimiento, Gestión, Estratégica, Civil- las que evolucionaron paralelamente a las etapas de la Madurez en el Ciclo de Vida de las Políticas Públicas -Latente, Emergente, Consolidación, Institucionalización-. En una etapa inicial, a nivel de aprendizaje organizacional se negó la existencia de responsabilidades al mismo tiempo que la comunidad, dado que no contaba con evidencia científica, desestimaba el problema medioambiental. En la última etapa las empresas visualizan su importancia estratégica y lo incorporan en la creación de ventajas competitivas, en tanto que la presión de la comunidad conlleva a la aprobación de normas legales y de procedimientos técnicos y de negocios.

En la medida que las políticas del Estado en materia medioambiental no estén claramente establecidas, las empresas no se involucran, generándose una brecha entre los compromisos que asumió el Estado a nivel internacional y su grado de cumplimiento (Roche, 2009). Existe una relación directa entre la Responsabilidad Medioambiental, el Aprendizaje Organizacional y la Madurez en el Ciclo de Vida de las Políticas Públicas, cuando los estándares están claramente definidos, son convalidados por normas gubernamentales y hay un conocimiento de la sociedad sobre su vigencia y alcance, entonces aparece la cooperación del sector privado. Cuando las normas están consolidadas y existen mecanismos punitivos las empresas comienzan a visualizar los costos del incumplimiento, a pensar en invertir en tecnología limpia y a participar activamente en el desarrollo de las normas. En este último caso se distingue la presión que puede derivarse de la normativa en sí o de quien ejerce el control de su cumplimiento, siendo posible que el Estado en el ejercicio de esta función “inspección y sanción” sea quien ejerza una presión mayor que el resto de los *stakehol-*



ders, incluso que la legislación en sí misma.

En este sentido, existen investigaciones que demuestran que factores tales como la mejora de la imagen y la necesidad de adaptación a la legislación, así como la expectativa de reducir costos y las exigencias del mercado, son fuertes motivos para tomar la iniciativa y ser proactivos en lugar de reactivos. Por otro lado, existen factores negativos tales como el incremento de los costos derivado de las elevadas inversiones que exige la adopción de tecnologías limpias, la dificultad de mantener precios competitivos, la falta de información, formación y sensibilización en los diferentes niveles de la empresa y los riesgos que conllevan los cambios.

Si bien en muchos casos, las empresas no han incorporado realmente estos temas a su estrategia empresarial y sólo se han limitado a realizar campañas en los medios destinadas a informar sobre sus logros medioambientales fuera del marco coherente de una estrategia, en otros casos, las empresas están respondiendo al desafío a nivel mundial y están incorporando la RSE, en su faceta de cuidado del medio ambiente, a su gestión.

Sin embargo, los acercamientos prevalecientes al tema de RSE están tan fragmentados y tan desconectados de los negocios y de la estrategia, que no permiten ver las grandes oportunidades que existen para una empresa de beneficiar a la sociedad y al mismo

tiempo generar ventajas competitivas para sí (Porter, 2006).

Si los daños al medio ambiente formaran parte de los costos de la empresa, esto es, si se “internalizaran” y las empresas debieran pagar, la situación sería diferente y entonces aparecerían incentivos para volverse “Ecoeficientes”.

Como respuesta al reclamo de los *stakeholders*, a nivel internacional desde la Conferencia de Estocolmo en 1972, pasando por la Cumbre del Medio Ambiente y Desarrollo (Río, 1992), hasta la Cumbre de Johannesburgo (Río, 2002), surgieron varias iniciativas a los efectos de impulsar el cuidado del medio ambiente como parte de la estrategia empresarial. Entre ellas se destacan: “*Pacto Mundial de las Naciones Unidas (ONU)*” (2000), “*Objetivos del Milenio (ONU)*” (2000), “*Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo*” (1989), “*Principios de Ecuador*” (2002), entre otros.

URUGUAY: MEDIO AMBIENTE Y ESTADO. ENFOQUE SITUACIONAL

Uruguay presenta un panorama desalentador sobre los cambios ocurridos en el entorno natural de nuestro país y sobre sus efectos, a tal punto que se sostiene que de continuar así nos dirigimos hacia un escenario potencialmente negativo (Martino, 2008).

De la información recabada observamos que en

nuestro país existen problemas medioambientales respecto a la biodiversidad, el estado del suelo y de los recursos hídricos, la generación y tratamiento de los residuos sólidos, el aire y la generación de dioxinas y furanos, e incluso los derivados del cambio climático.

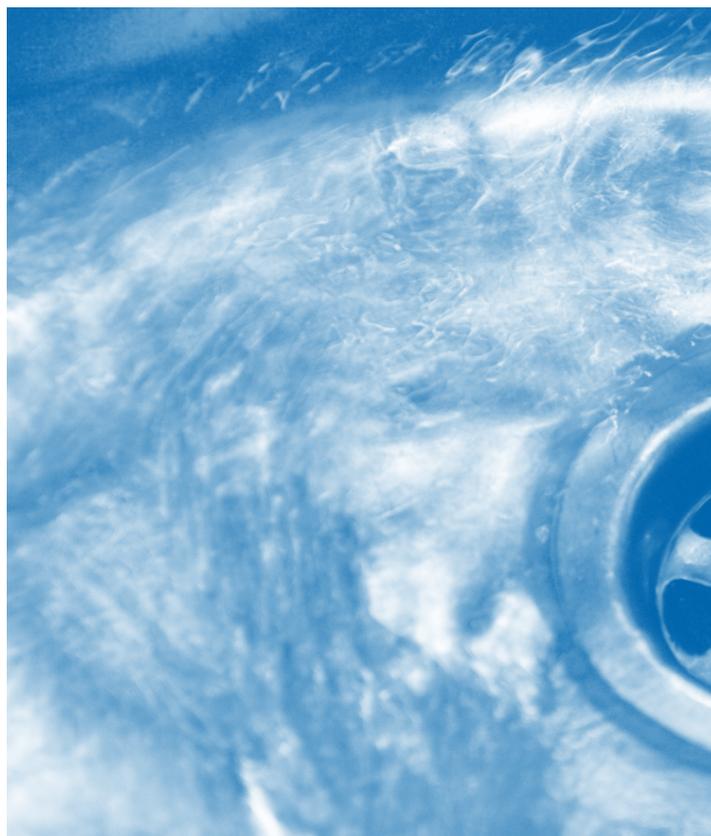
Tal es el caso del volcado de elementos contaminantes a los cursos de agua, básicamente derivados de la actividad industrial y de la falta de tratamiento y disposición adecuada de los residuos sólidos y líquidos que contaminan nuestros recursos hídricos, afectando cuencas con gran densidad de población así como la propia Bahía de Montevideo.

De continuarse con la actual línea de acción, los problemas medioambientales se incrementarán aún más por la falta de coordinación entre las distintas autoridades actuantes y la escasa información e interés existente en la comunidad (Informe Geo Uruguay, 2008). Si bien existen proyectos y programas algunos de los cuales son incluso patrocinados por organismos internacionales, la falta de articulación y su reducida extensión los tornan insuficientes para afrontar el futuro. Se visualiza que no existe conciencia de que la consideración temprana de elementos ambientales redundaría en la prevención de costos futuros y en una mejora en el bienestar humano, o existiendo dicha conciencia la misma no se plasma en acciones concretas y lo suficientemente abarcativas.

Por lo anterior es que se torna relevante el rol que debe jugar el Estado, ya sea como regulador, promotor, sensibilizador y líder en el emprendimiento de acciones responsables con el medio ambiente desde su faceta como propietario de empresas públicas.

En nuestro país el Estado bajo el rol de *regulador* se caracteriza por adherir a numerosos convenios internacionales, por aprobar gran cantidad de normativa e incluso por haber consagrado a nivel constitucional la importancia de la protección del medioambiente. Por otro lado existen distintos organismos que se ocupan a diferentes niveles del tema, que persiguen intereses sectoriales y que incluso se contradicen en algunos casos con su normativa, aplicando diferentes estrategias y persiguiendo objetivos diversos, lo que en definitiva se resume en que en muchos casos no existe coordinación y se superponen funciones.

Existen numerosos organismos que tienen atribuciones sobre un mismo tema, pero quizás el más reciente y notorio, es el tema del cambio climático, ya que dada la gran cantidad de organismos que intervienen se ha optado por crear un Sistema Nacional, un



grupo de Coordinación y una Comisión Asesora, como mecanismo para establecer una serie única y coordinada de acciones. A pesar de las acciones iniciadas para cambiar la institucionalidad de cómo Uruguay está tratando el tema y del intento de trabajar coordinadamente, aún no hay consenso sobre la conveniencia o no desde el punto de vista climático de instalar una planta de generación de energía a carbón. Esto revela ante la proliferación de organismos, que cada uno persigue sus propios intereses sin analizar debidamente cómo la consecución de los mismos afecta el resto de los temas.

En ese mismo rol el Estado utiliza únicamente instrumentos de política ambiental del tipo *comando y control*, no así herramientas del tipo *económico* tales como los impuestos a la contaminación o el otorgamiento de permisos transferibles de contaminación. La diferencia entre ambos instrumentos radica en que los primeros no incentivan la disminución de la contaminación más allá de los límites fijados, en tanto que los segundos internalizan los costos como el de cualquier otro recurso.

Entendemos que la razón principal por la que no se aplican estos instrumentos radica en el hecho de que



los instrumentos de *comando y control* son más fáciles de diseñar y de fiscalizar, mientras que los otros requieren una mayor cantidad de recursos para su fiscalización, una mayor capacitación de los reguladores y una gran coordinación entre todos los organismos involucrados, características todas de las que nuestro país parece carecer.

Existe una extensa normativa en esta materia, constatando que en varias normas se establece que ante el incumplimiento se aplicarán sanciones del tipo pecuniario, aunque no se ha llegado a implantar sanciones de tipo penal -salvo contadas excepciones- dado que es conveniente agotar previamente el uso de instrumentos de gestión ambiental ya que podrían tener similares resultados (Cousillas, 2008).

En materia de fiscalización y control, a comienzos del año 2009 ha tomado conocimiento público que el Estado comenzó a sancionar a las grandes superficies por el no cumplimiento de la Ley de Envases. Esto ha llevado a un debate sobre la eficiencia del Estado en su rol regulador, dado que se tardó tres años en reglamentar esta ley, se otorgó un plazo adicional y una vez culminado el mismo y existiendo empresas en infracción no se aplicaron las sanciones en tiempo y forma.

Éste no es un caso aislado ya que, la ley que crea el Sistema Nacional de Áreas Naturales Protegidas data del año 2000 y su decreto reglamentario es del año 2005. Esto revela la ausencia de acción inmediata por parte del Estado en la aplicación de la normativa vigente. Abundando en la línea de argumentación, a más de nueve años de la vigencia de la Ley de Protección del Medio Ambiente, el Ministerio de Vivienda Ordenamiento Territorial y Medio Ambiente (MVOTMA) y la Intendencia Municipal de Montevideo (IMM) aún no han disminuido la contaminación de los arroyos Pantanoso, Miguelete y Carrasco.

Por otra parte, los organismos encargados de controlar aducen que no tienen los medios y los elementos para verificar el cumplimiento de lo dispuesto por la normativa, ni la infraestructura necesaria, y no cuentan con inspectores debidamente capacitados para realizar el control. Sobre esto último se han iniciado acciones para la mejora institucional a través del proyecto "Fortalecimiento y Modernización de la Gestión Ambiental" financiado por el BID.

La profusa normativa aunada a la falta de coordinación entre los numerosos organismos con facultades de regulación y contralor, a la que se suman las carencias en materia de fiscalización y sanción, llevan a concluir que no existe una verdadera política de gestión ambiental en nuestro país. Más que una gestión estratégica de la protección del medio ambiente, deliberadamente definida, parecería que nuestro país se adhiere a todos los convenios internacionales en esta materia, en una clara actitud reactiva y no proactiva, lo que resta efectividad a las medidas establecidas.

Además de lo comentado, la existencia de una política ambiental clara a nivel nacional y departamental y la implementación de instrumentos económico-financieros eficientes que incentiven los comportamientos responsables favorecen la asunción de la RSE. Sin embargo estos factores entendemos que no están presentes en nuestra realidad, en tanto sí se identifican otros que no contribuyen a la causa, tales como la fijación de prioridades no ambientales a nivel de gobiernos locales, el *cortoplacismo* en las políticas de desarrollo económico-social y la existencia de subsidios distorsionantes a la producción que no toman en cuenta estrategias sustentables.

En la matriz de la Madurez en el Ciclo de Vida de las Políticas Públicas, existe una relación directa entre la etapa de dicho ciclo y el desempeño de las empresas respecto a la responsabilidad medioambiental. De las

cuatro etapas del ciclo de vida, tomando en cuenta la información relevada y nuestras conclusiones al respecto, entendemos que Uruguay estaría ubicado en la etapa emergente. No obstante resaltamos que en algunas temáticas, como por ejemplo la existencia de áreas protegidas, podríamos ubicarlo en la etapa de consolidación.

Esto se fundamenta en que existe interés por parte del Estado y de los medios de comunicación especialmente en promover un cambio de actitud con respecto a los problemas medioambientales. Pero si bien existe una vasta y dispersa normativa, la misma no contempla las limitaciones de recursos de los organismos intervinientes, lo que hace que no se trate en profundidad cada problema ambiental y que su aplicación se dilate en el tiempo o se llegue al incumplimiento, o no se apliquen las sanciones correspondientes. Por todo esto, entendemos que la institucionalidad ambiental en el país es débil.

La Responsabilidad Social Empresarial en Uruguay. Actualidad

El Estado, además de desempeñar su rol como regulador, incide directamente en la actividad económica especialmente a través de su actuación en las empresas públicas. Se observa que el Estado en el rol de empresario, declara contar con políticas y estructuras destinadas al cuidado medioambiental que incluyen en sus “Memorias” acciones realizadas en la materia, aunque por la vía de los hechos se han detectado perjuicios al medio ambiente derivados de su actividad.

Tal es el caso del enorme pasivo ambiental que ha acumulado ANCAP a lo largo de los años, lo que se ha visto reflejado en la contaminación de la Bahía de Montevideo como resultado de su actividad y la de UTE, tanto en su refinería de La Teja como en la Central Batlle, las que también afectan el aire como consecuencia de sus emisiones. Si bien el vertido de efluentes líquidos cumple con lo establecido en el Código de Aguas, no parecen existir incentivos para reducir aún más la contaminación, lo que es consistente con la idea de que sólo los instrumentos económicos estimulan a los empresarios a contaminar por debajo de lo permitido.

En materia energética, a lo anterior se suma la falta de definición de una estrategia de largo plazo, lo que no sólo ha derivado en una alta dependencia del petróleo con la consiguiente emisión de gases de efecto invernadero, sino también en la consideración de la in-

corporación de centrales energéticas a carbón lo que sería altamente contaminante desde todo punto de vista, tanto por las emisiones como por los residuos.

Si bien las empresas públicas expresan un compromiso con el medio ambiente y apoyan el mismo con acciones tales como el monitoreo de sus emisiones o el impulso de construcción de plantas de tratamiento que disminuyan la contaminación a niveles aceptados internacionalmente, por otra parte existe una gran carencia de información sobre el real impacto de sus actividades. A lo anterior, se agrega la lentitud en la formulación y ejecución de los proyectos que implican una reducción en la contaminación al tiempo que, en algunos casos, estos proyectos entran en contradicción con otras líneas de acción consideradas por el mismo actor y que tienden a incrementar -en lugar de disminuir- la contaminación.

Por otra parte la IMM contribuye a la contaminación como resultado de las notorias carencias existentes en materia de disposición de residuos, por la falta de un lugar adecuado donde depositarlos y darles el tratamiento necesario, con motivo de la demora en la toma de decisiones, la descoordinación con el Poder Ejecutivo y/o la falta de previsiones, todo lo que genera un pasivo ambiental al cual aún no se le ha dado solución.

Los temas evaluados generan la percepción de que, si bien el Estado en este rol declara su intención de proteger el medio ambiente e incluso realiza aisladamente acciones tendientes a cumplir con ese objetivo es, ese mismo Estado, uno de los agentes contaminantes del medio ambiente, que reacciona tardíamente frente a los problemas ambientales y en forma reactiva más que proactiva. La aparente dicotomía entre el concepto de “Uruguay Natural” y “Uruguay Productivo”, parece inmovilizar la acción del Estado respecto al cuidado del medio ambiente y sólo salir a la búsqueda de soluciones cuando los problemas son tan acuciantes y evidentes que se torna imprescindible actuar.

Por otro lado, en algunos sectores de actividad, las empresas privadas han tomado cierta conciencia respecto a la protección medioambiental y a la búsqueda de un desarrollo sustentable. Muestra de esto es la existencia de varias organizaciones que nuclean un gran número de empresas y que emprenden distintos proyectos con miras al cuidado del ambiente. En particular, es de destacar la existencia del índice de RSE a partir del cual se mide la evolución de las empresas respecto a diferentes ítems de RSE, entre los que se



cuenta el medio ambiente. En los últimos años se ha observado que, en este aspecto, el índice ha crecido, lo que permite vislumbrar que las empresas emprenden mayores y mejores acciones, tales como la gestión de residuos industriales en forma responsable, tanto sólidos como líquidos, participando muchas de ellas en el programa internacional de *Responsible Care*TM.

Existen numerosos ejemplos en los cuales la actuación de la Cámara de Industrias promueve el involucramiento de las empresas en el desarrollo de las políticas medioambientales, lo que impulsa a las empresas del sector industrial hacia las etapas finales del aprendizaje organizacional.

En Uruguay las empresas químicas son líderes respecto a otros sectores en lo que hace a RSE medioambiental, ya que se destacan por su involucramiento en la elaboración de la regulación, por la utilización de prácticas que superan las exigencias establecidas en la normativa y por extender la preocupación medioambiental no sólo a toda la cadena de suministros, sino también a los clientes industriales y consumidores masivos.

Dado que el programa es muy valorado internacionalmente, las empresas adheridas promueven la implementación de continuas mejoras en su gestión, lo

que hace que tengan una actitud proactiva incorporando el tema ambiental a su estrategia de negocios. Esta actitud también se observa en la elaboración de las normas, aportando conocimientos técnicos que agregan valor a la reglamentación.

Del análisis efectuado respecto a las acciones de RSE en las empresas privadas y públicas en Uruguay, se observa que todos los sectores se encuentran en diferentes fases en la Matriz de Aprendizaje Organizacional. Dadas las distintas instancias de gestión ambiental, no podemos ubicar los sectores de actividad en una única fase, así como tampoco identificar para cada sector una fase en particular, ya que dentro de cada uno ellos existen empresas que se ubican en diferentes estadios de avance del aprendizaje organizacional.

Identificamos que entre las etapas de “Cumplimiento” y “Gestión” con mayor inclinación hacia “Cumplimiento” se encuentra la industria del cuero, lavaderos de lana, actividad agropecuaria y las empresas públicas. Por otra parte, entre las etapas de “Cumplimiento” y “Gestión” con mayor inclinación hacia “Gestión” encontramos la industria siderúrgica, mientras que entre las etapas de “Gestión” y “Estrategia” ubicamos a la industria frigorífica. Por último, por su avance vinculado al programa *Responsible Care*, la indus-

tria química la visualizamos entre las etapas de “Estrategia” y “Civil”. Lo anterior es independiente a que existan algunas empresas que se apartan de la media del sector.

Por otra parte, al sector comercio y al sector servicios los ubicamos en las fases de “Cumplimiento” y “Gestión” con mayor concentración en la fase de “Cumplimiento” y con menor dispersión entre las distintas empresas. A su vez, como sector se diferencia del industrial dado que las ramas que los conforman se concentran en el entorno de una fase, mientras que en el industrial las ramas se distribuyen en distintas fases -“Cumplimiento”, “Gestión” y “Estrategia”-.

Muy pocos empresarios tienen presente que el medio ambiente integra la RSE, en relación con otros temas tales como la comunidad o los empleados. Este concepto está tan insuficientemente presente en su lista de preocupaciones, que sólo una pequeña porción de ellos piensa que son los únicos responsables de asegurar que la industria no dañe el medio ambiente. La gran mayoría piensa que esta responsabilidad la comparten con el gobierno y todavía existe quienes consideran que es exclusividad del gobierno, peor aún, un porcentaje considerable piensa que su actividad no contamina.

Es interesante observar que cuando se incluye información sobre la procedencia de los capitales de las empresas, surge que aquéllas en las que participan capitales extranjeros o tienen acuerdos con el exterior, se muestran más concientes del impacto de su actividad en el medio ambiente y cuentan con programas para reducir los daños.

Alineada con los empresarios, la comunidad tampoco tiende a incluir el cuidado del medio ambiente dentro del concepto de RSE y, si bien estima que el tema es importante, no está dispuesta a considerarlo al momento de tomar sus decisiones de compra, lo que en realidad significa que si una empresa notoriamente contamina, la mayoría entiende que igualmente compraría el producto.

La comunidad le ha adjudicado poca importancia en la intención de voto a las propuestas realizadas por los candidatos en las campañas electorales, lo que hace que los propios políticos no consideren el tema como muy importante en sus programas y tampoco se transforma en un tema de debate entre partidos. Máxime si cuando se indaga cuáles son los temas que más le preocupan a la comunidad resulta que la mayoría están preocupados por la recolección de residuos,

el saneamiento, la recuperación de playas, más que por otros temas que producen un mayor daño en el medio ambiente.

Nótese que en esta materia la mayoría de los empresarios, la comunidad y los políticos, entienden que el tema no es exclusivamente su responsabilidad y tienden a adjudicar la misma a entelequias tales como “el gobierno” o “la gente”, todo lo que torna más difícil el avance en el proceso de asunción de responsabilidades, de concientización, de crecimiento en el proceso de Aprendizaje Organizacional y de Madurez en el Ciclo de la Vida de Políticas Públicas.

Los ejemplos concretos de RSE en el terreno ambiental muestran las acciones de ciertas empresas aisladas o las de algún sector específico que debe satisfacer estándares exigidos desde el exterior, ya sea por sus clientes o por sus accionistas, es decir, no revelan una acción coordinada de un gran número de empresas y ni siquiera muestran a un “gran número de empresas” perteneciente a diversos sectores de actividad.

En nuestra opinión, a nivel general, las empresas tanto públicas como privadas y en lo que hace a las Etapas de Aprendizaje Organizacional, están en un proceso de transición desde la fase “Cumplimiento” a la fase “Gestión”, ya que paulatinamente han comenzado a introducir el tema ambiental en sus procesos. En la fase de “Cumplimiento” las empresas buscan cumplir con los estándares para evitar ser sancionadas o enfrentarse a una pérdida de reputación, mientras que en la fase de “Gestión”, las empresas incorporan el tema ambiental en sus procesos centrales y buscan obtener ganancias económicas derivadas de la inclusión de prácticas responsables en sus operaciones.

El hecho de que las empresas estén en esta etapa de aprendizaje organizacional explica que en el marco del modelo *Center for Corporate Citizenship at Boston College*, la gran mayoría transiten entre el estado de “Compromiso” y el de “Innovación”. Si bien la primera fase se caracteriza por una mayor atención de los temas relativos al medio ambiente, la actitud sigue siendo “reactiva” y no se cuenta con las capacidades necesarias para cumplir con los compromisos que comenzaron a asumir. En el estado de “Innovación”, en cambio, se observa un mayor nivel de aprendizaje en la organización, se realizan foros de intercambio con otras empresas, pero aún no se incorpora la RSE ni a la estrategia de negocios ni a la cultura de la empresa, además de que no existe coherencia y coordina-



ción entre las distintas acciones emprendidas. Si bien en términos generales las empresas se ubican entre “Compromiso” e “Innovación”, vale la pena destacar que la industria química tiende a ubicarse más cerca de la fase de “Transformación”.

Esta actitud respecto a la protección ambiental es consistente con el hecho de que, en el consumidor uruguayo y en la población en general, no se ha manifestado un especial arraigo de la preocupación ambiental, lo que deriva en que no exista una importante presión de la opinión pública, *llamando a responsabilidad* a las empresas, más allá de algunos casos puntuales o de las voces de algunas ONG. Esto, sumado a que el gobierno, en su actividad económica, no ha devenido en transformarse en un ejemplo, liderando el proceso de llevar la responsabilidad ambiental a estadios más avanzados, explica por qué la mayoría de las empresas uruguayas no han incorporado el tema ambiental a su estrategia de negocios.

En resumen, aquellas empresas que han logrado un mayor avance en las fases de las matrices consideradas, en general están relacionadas con el exterior o porque pertenecen a sectores que forman parte de organizaciones internacionales. En cualquier caso, al-

gunos de estos factores, impulsan en ciertas empresas o sectores la implementación de estándares medioambientales acordes con las exigencias internacionales y las mejores prácticas. Esto hace pensar que estos factores ofician con mayor eficiencia al momento de fomentar el cuidado del medio ambiente, que las políticas públicas adoptadas por el Estado.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La importancia de ser ambientalmente responsable

Del trabajo de investigación realizado se desprende que son varios los factores que conllevan a identificar cómo desempeña el Estado uruguayo su rol en materia medioambiental, en qué etapa del ciclo de vida se ubican la mayoría de las políticas públicas y cómo esto incide en la evolución del aprendizaje organizacional que acompaña el pasaje por las fases de RSE de las empresas de nuestro país.

En la medida que el medio ambiente es crecientemente afectado por las actividades humanas consumidoras de recursos y contaminantes, la RSE respecto a su protección ha cobrado una notoria importancia en los últimos tiempos, tornándose imperioso que la

misma se integre indisolublemente a su estrategia de negocios.

Tanto a nivel internacional como local las empresas han respondido de diferente forma al desafío de asumir que su responsabilidad va más allá de generar valor para sus *stakeholders* y que deben atender un conjunto de aspectos que repercuten en el bienestar de sus *stakeholders*, por lo que al evaluar el grado de avance que han logrado al respecto, difícilmente hayan alcanzado la misma fase en todas las dimensiones o perspectivas en las que suele evaluarse la RSE.

El grado o estadio que hayan alcanzado depende de varios factores, entre los que obviamente se cuentan razones de costo/beneficio en la aplicación de tecnologías limpias de producción, el grado de madurez de las políticas públicas, la medida en que los instrumentos de gestión de la responsabilidad medioambiental inducen a las empresas a “internalizar” los costos de la contaminación, la información y formación de los actores, la presión que ejercen los distintos grupos de interés, la experiencia internacional, la necesidad de alcanzar un desarrollo sostenible o meramente de obtener una licencia para operar, etc. El mundo académico insiste ante la urgencia de mitigar el deterioro del hábitat, en la importancia de que la responsabilidad ambiental se integre realmente a la estrategia del negocio y que se visualice como una fuente de ventajas competitivas, en lugar de sólo realizar campañas anunciando compromisos ambientales fuera del marco coherente de una estrategia. Aunque también reconoce que la mayoría de las empresas están lejos de alcanzarlo ya que no logran percibir las oportunidades competitivas que se están presentando o no se encuentran en condiciones de afrontar los costos de una producción sostenible, especialmente en momentos de crisis mundial.

La existencia de políticas públicas maduras, según el análisis visto a través de la Matriz del Ciclo de Vida de las Políticas Públicas, genera las condiciones para impulsar a las empresas a asumir su responsabilidad ambiental y favorece el involucramiento de las mismas en la toma de decisiones. Las políticas así establecidas permiten desarrollar un ambiente propicio para que se torne ventajoso incorporar los costos de la contaminación a la ecuación económica y desarrollar estrategias de negocios que los incluyan. En la medida que esto sucede las empresas se ven inducidas a evolucionar en el aprendizaje organizacional y a través de esto a avanzar a través de las distintas fases de la res-



ponsabilidad social del modelo *Center for Corporate Citizenship at Boston College*.

Nuestro país

Los impactos ambientales no respetan barreras de tiempo, lugar o jurisdicción, por lo que es un asunto universal, por tal motivo distintas iniciativas a nivel internacional alinean esfuerzos para velar por el desarrollo sustentable. Uruguay no es ajeno a esta realidad, más allá de que en nuestro país, a diferencia de lo que sucede a nivel internacional, no son los *stakeholders* los que más inciden en las decisiones del Estado, ya que nuestra comunidad parece estar preocupada sólo por temas puntuales y cotidianos, con una visión en la que la responsabilidad por la contaminación se diluye en un concepto tan abarcativo como etéreo e indefinido: *la gente* y donde sólo destaca la idea de que el Estado debe ocuparse del tema.

Además, los *stakeholders* organizados se preocupan más que nada por casos específicos de contaminación o por campañas de información y educación, no logrando en todos los casos tener la misma influencia que sus pares a nivel internacional, en cualquier caso, es el Estado en su rol de fiscalizador el *stakeholder* con



mayores posibilidades de ejercer presión.

El escaso interés de la ciudadanía por los problemas ambientales más profundos, reflejado entre otros por su falta de influencia en las intenciones de voto, conlleva a la ausencia de debate político respecto a la real importancia que se le asigna a la protección ambiental, al alcance de los compromisos y medidas que se van a tomar y, en definitiva, a la inexistencia de una profunda discusión sobre el modelo de desarrollo que se quiere para el país, muy probablemente debido a que se anticipa que no existirá un consenso.

La dicotomía entre dos modelos

Entendemos que nuestra comunidad tiende a pensar que existe una dicotomía entre los modelos de “Uruguay Productivo” y “Uruguay Natural” y que la elección de uno excluye al otro. En respuesta a los intereses de esa comunidad los gobernantes se inclinan por adoptar políticas de desarrollo económico-social *cortoplacistas* pero sin perder de vista su responsabilidad medioambiental, por lo que oscilan entre un paradigma de “Uruguay Natural”-recogido legalmente- versus el de “Uruguay Productivo” que, si bien opinamos que no son necesariamente contradictorios -se

puede compatibilizar el crecimiento económico con los imperativos ambientales- implican estrategias y prioridades diferentes y, especialmente, plazos distintos para alcanzar objetivos de corte económico.

La no explicitación de un modelo de desarrollo, concientemente elegido, en términos de manejo ambiental deja el modelo huérfano de propósito, deriva en la falta de objetivos estratégicos ambientales que permitan definir una estrategia que, bajo una visión compartida, otorgue un marco de coherencia a las acciones que posteriormente se implementen. El establecimiento de objetivos estratégicos implica renunciaciones, en la medida que éstas no se produzcan se persiguen innumerables objetivos o sea... se persigue ninguno y, lo que es peor, la entropía se adueña del proceso. Ya que sumar una extensa lista de objetivos no implica contar con una estrategia, la solución pasa por focalizarse, por definir qué hacer y qué no hacer en cada momento o período.

El accionar del Estado

En este contexto nuestro Estado reacciona, buscando acompañar la tendencia internacional, adhiriendo a numerosos convenios, aprobando un amplio conjunto de normas -a nivel nacional, departamental e incluso de rango constitucional- extremadamente disperso y fragmentario, generando una gran constelación de organismos destinados a la regulación y fiscalización, creando comisiones, sistemas, grupos de trabajo, etc.

Sin el amparo de una estrategia definida, sin una centralización en la toma de decisiones que supla la falta de objetivos a los que alinearse y en una situación en la que fines múltiples compiten por los escasos recursos existentes, en la búsqueda de adquirir nuevos derechos se asumen numerosas obligaciones en cada convenio que se ratifica en base a un gran voluntarismo, pero sin contar con las herramientas que permitan canalizar los esfuerzos, lo que deriva en una gran dificultad para instrumentarlos.

Adicionalmente, en los años noventa se alcanzó un importante desarrollo de la legislación ambiental, el que se siguió ampliando en este siglo, pero siempre en forma descoordinada y careciendo de una estructura rectora, e incluso careciendo de los recursos para implementarlas y controlarlas. Ha pasado tiempo para que algunas normas legales vieran nacer su reglamentación y han sido extensos los plazos en los que, por la vía de los hechos, no eran aplicadas y no se imponía sanción alguna, lo que revela la lentitud con

la que el Estado procesa su gestión ambiental y, subsidiariamente, la importancia que le asigna a la misma. Cierto es que las limitaciones presupuestales juegan un rol muy importante en esta cadena de carencias, pero también es cierto que en estos años en los que se han asignado más recursos a los organismos competentes, en muchos casos, la gestión ambiental ha sido subordinada a la gestión económica -prima el “Uruguay Productivo” sobre el “Uruguay Natural”-.

Dificultades en la gestión estatal

Una característica de la institucionalidad imperante es que se emprenden tantas acciones como organismos existen, con una gran falta de coordinación y alineación e incluso persiguiendo fines sectoriales que pueden ser contradictorios con los del resto, donde aparecen zonas de confluencia de actividades y competencias, ya sea porque varios órganos tienen injerencia sobre el mismo espacio territorial, o también porque varios de ellos la tienen sobre determinado hecho, actividad o emprendimiento, todo lo cual termina en un extenso inventario de normas y regulaciones, con escasas posibilidades de fiscalización y por ende de implantación.

Si bien al MVOTMA se le ha atribuido un papel central en la gestión ambiental, su mera existencia no resuelve los problemas causados por la dispersión de atribuciones ambientales dentro de la administración estatal resultante de la diversidad de organismos con cometidos ambientales y de la propia forma de funcionar del Estado. Finalmente, esta secretaría de Estado termina actuando en forma relativamente aislada, sin lograr involucrar profundamente a las restantes secretarías u organismos en la temática ambiental, lo que debilita sus posibilidades de gestión y, cuando la misma se quiere potenciar se crean grupos de trabajo, comisiones, sistemas nacionales, etc., no vislumbrándose que estas alternativas solucionen los problemas sustanciales.

La gestión ambiental se debilita aún más cuando se observa que los organismos competentes manifiestan que sus posibilidades de controlar efectivamente el cumplimiento de la normativa están limitadas por la carencia de recursos. Esta imagen se refuerza cuando se constata que ni siquiera se ha esbozado la utilización de instrumentos económicos de gestión ambiental que favorezcan la internalización de los costos de la contaminación, los cuales son más eficientes pero también más complejos y onerosos en términos de implementación.

Ante la vasta problemática presentada, se materializan conceptos vistos a lo largo de nuestra formación académica, tales como “... un objetivo sin un plan es una aspiración de deseos, un plan sin un responsable y sin el debido seguimiento y control es un fracaso y todo ello, sin los recursos necesarios, una misión imposible...” (Pini, 2006). En definitiva la distribución de los escasos recursos entre la pléyade de organismos existentes, genera un círculo perverso donde los ya escasos recursos se distribuyen entre muchos organismos, en lugar de concentrar las funciones y aprovechar la existencia de economías de escala. La falta de coordinación en el marco de una multiplicación organizacional y la ausencia de centralización, diluyen las responsabilidades y no permiten una clara rendición de cuentas sobre los resultados, al tiempo que no agregan valor al desarrollo de políticas ambientales efectivas, consistentes, aplicables y controlables.

Ubicación en la matriz de las políticas públicas

Si se tiene en cuenta que el Estado desempeña un rol sumamente importante en la inducción de las empresas a asumir su responsabilidad medioambiental, tanto desde su posición de regulador y especialmente de fiscalizador, como desde su vocación de liderazgo, se debe reconocer que el caso uruguayo es por lo menos complejo.

Justamente, una de las causas que originan la cadena de consecuencias que llevan a que en nuestro país no exista una conciencia ambiental arraigada y que las empresas no hayan avanzado en la incorporación del cuidado ambiental en sus estrategias de negocio, es que el país carece de una verdadera política de gestión ambiental.

Esto, en última instancia, conspira contra la madurez de las políticas públicas y coadyuva a que las empresas no sientan la necesidad de avanzar en su aprendizaje organizacional y en los estadios de la RSE. Nótese que en la Matriz de Madurez en el Ciclo de Vida de las Políticas Públicas ubicamos a nuestro país en una etapa *emergente*, esto es, apenas la siguiente a la inicial, ya que se reconoce que existe conciencia política sobre el problema, pero con una institucionalidad ambiental débil.

Desempeño ambiental de las empresas uruguayas

Con las carencias detalladas anteriormente en ma-



teria de políticas de gestión ambiental, las empresas, con diferente grado de responsabilidad, han debido enfrentar el problema de la contaminación. Teniendo presente que el Estado juega un doble rol como regulador-fiscalizador y como empresario, es en este último campo donde debe liderar, con su ejemplo, el proceso de asunción de la responsabilidad ambiental.

Sector público

Existen opiniones respecto a que el Estado no se controla bien a sí mismo o, por lo menos, no tanto como controla a los privados, por lo que estos últimos han asumido mejor su responsabilidad ambiental. Esta línea de pensamiento encuentra su sustento en la divergencia que ha existido entre lo que las empresas públicas declaran y lo que hacen.

Estas empresas, en algunos casos, han sido pioneras en crear estructuras organizativas destinadas a la gestión de las políticas de protección ambiental, en declarar su compromiso con el medio ambiente y en publicar acciones realizadas en pro del mismo. Sin embargo, a lo largo de los años, se han detectado graves perjuicios al medio ambiente y la generación de pasivos ambientales derivados de su accionar y de su

lentitud en introducir los cambios necesarios en sus prácticas, procesos y tecnologías.

En general las empresas públicas han desarrollado propuestas, algunas de las cuales han quedado en el terreno de las intenciones en tanto que otras, a través de un largo proceso, han logrado incorporar mejoras en su gestión. Por otra parte existen iniciativas que se sustentan en la consecución de intereses relacionados con los márgenes de rentabilidad, los que pueden entrar en conflicto con la RSE medioambiental y aun así son tratados por las autoridades en pro de estudiar su viabilidad e interés nacional, tal es el caso de la posibilidad de instalar una central de generación eléctrica a carbón de coque, o estudiar la viabilidad del uso de energía nuclear en Uruguay.

La manifiesta voluntad de mejorar su gestión ambiental y el mero cumplimiento de la normativa existente, contaminando hasta lo permitido, no es suficiente para considerar que las empresas públicas lideran fehacientemente, con su ejemplo, la asunción de su responsabilidad ambiental. Para alcanzar este estadio no basta con cumplir las normas, se debe ir más allá de lo que éstas establecen y anticipar el uso de las mejores prácticas internacionales, tornando éstas

una innovación no ya a nivel mundial pero sí a nivel local, mostrando con su impulso y su celeridad en la implementación, el camino a seguir por las empresas privadas, induciendo a éstas a imitar su accionar.

Por el contrario, las empresas públicas han revelado a lo largo de los años ser lentas en la adopción de las mejores prácticas y, en varios casos, el arribo de las mismas surge como una necesidad ante la evidencia incontestable del daño que se está provocando y el reclamo incluso del Poder Judicial, en una actitud reactiva más que proactiva.

Nuevamente, el Estado bajo el rol de empresario, presenta restricciones presupuestales e intrincados mecanismos que rigen la toma de decisiones y su concreción, sin contar la natural resistencia al cambio y el peso de la burocracia, todo lo cual hace que en muchos casos las acciones estén llegando en forma tardía y hayan pasado muchos años con soluciones parciales e igualmente contaminantes, más parecidas a las de “final del tubo”, que con soluciones integrales. Se reitera aquí, la carencia de una verdadera estrategia ambiental, derivada de la ya mencionada inexistencia de una política en la materia, que impide la visualización de la protección ambiental como generadora de ventajas competitivas y como parte de la estrategia de negocios, más allá de que exista conciencia del problema y de la necesidad de buscar soluciones.

Este comportamiento de las empresas públicas, más allá de la evolución que han tenido a través de los años, nos hace concluir que las mismas no han avanzado notoriamente en su aprendizaje organizacional, por lo que en la matriz de referencia las ubicamos entre las etapas de “Cumplimiento” y “Gestión”.

En resumen, el Estado no ha logrado comportarse, a través de los años, como un verdadero líder, por lo que puede considerarse que realmente no ha transmitido al empresariado uruguayo, la imperiosa necesidad de cuidar el medioambiente. Esto es consistente con el hecho de que el Estado se caracteriza por ser pródigo en buenas intenciones y en legislación pero falto de coordinación y con una débil institucionalidad ambiental.

Sector privado

A pesar de esto, el sector privado ha asumido, en distinto grado, su responsabilidad ambiental en muchos casos inducido por la presión que ejercen los mercados internacionales o los capitales extranjeros. En estos casos, que se vislumbran con mayor preponderancia

en algunos sectores específicos de actividad, los programas que estas empresas deben implementar las lleva a liderar el proceso de aprendizaje organizacional y por ende, de asunción de su responsabilidad social con el medio ambiente. Más allá de que este avance se ha concretado independientemente de la inexistencia de instrumentos económicos que materialicen la filosofía de que “el que contamina paga”.

El resto de los sectores de actividad se encuentra en estadios más atrasados del citado aprendizaje, más allá de que existan diferencias entre ellos y de que en general se pueda decir que han desarrollado cierta conciencia respecto a la protección medioambiental y a la búsqueda de un desarrollo sustentable, especialmente aquellas empresas que se nuclean en ciertas



cámaras que promueven la RSE.

En términos generales, en nuestro país las empresas se ubican entre las etapas de “Cumplimiento” y “Gestión”.

Relación entre políticas públicas y aprendizaje organizacional

Esto confirma las conclusiones extraídas anteriormente, la inmadurez de nuestras políticas públicas no ha impulsado a las empresas a avanzar en el aprendizaje organizacional, lo que ha complejizado su evolución en las fases de la RSE. Nótese que de nuestro análisis surge que en términos del modelo del *Center for Corporate Citizenship at Boston College* la gran mayoría de ellas transita entre el estado de “Compro-

miso” y el de “Innovación”, o sea, entre una cierta atención a los temas ambientales pero con una actitud primordialmente reactiva y un mayor compromiso pero sin llegar a incorporarlos a la estrategia de negocios, salvo en los casos en que las empresas involucradas deben cumplir con estándares muy valorados a nivel internacional.

Concordamos que de mantenerse la situación actual las perspectivas no son alentadoras respecto a la reducción del impacto en el medio ambiente, por lo que en el futuro, la gran mayoría de las empresas continuarán siendo renuentes a asumir con una actitud proactiva su responsabilidad ambiental.

Urge, entonces, un cambio en la institucionalidad con la que se trata el tema, estableciendo una Política de Gestión Ambiental explícita, que genere un aprendizaje organizacional que promueva la RSE medioambiental.

Recomendaciones

Recomendamos en primer lugar, establecer objetivos estratégicos en términos ambientales, para lo cual se debe comenzar con un análisis del contexto en el que está inserto el país, las oportunidades y amenazas que enfrenta tanto en términos ambientales como de crecimiento económico, y así definir qué tipo de país se quiere, lo que otorgaría un propósito a los mencionados objetivos y la estrategia a seguir. Dado que esos objetivos estratégicos son de mediano y largo plazo, es necesario alcanzar un consenso entre todos los actores políticos de forma tal que la política ambiental definida se transforme en una política de Estado que trascienda distintos períodos de gobierno. Más allá de la estrategia definida, observamos que hoy se están manejando dos modelos de país: “Uruguay Natural” y “Uruguay Productivo”. Entendemos que no existe contradicción entre uno y otro, ya que este último modelo debiera considerar variables ambientales a los efectos de generar una estrategia medioambiental alineada e integrada con el modelo de “Uruguay Natural”.

Definidos los objetivos, se requieren planes y proyectos avalados por un conjunto de normas sistemáticas y consistentes con la estrategia establecida. Es así que surge nuestra segunda recomendación, reanalizar la amplia normativa existente, a los efectos de eliminar el alto grado de dispersión, superposición de funciones, vacíos legales y falta de integración, lo que supone evaluar las mismas a fin de crear un “Código de Medio Ambiente”. Este código debe incluir normas





alineadas con los objetivos estratégicos establecidos, que contemplen la utilización de una batería de instrumentos de gestión de política ambiental más eficientes y diversificados, que promuevan la internalización de los costos de la contaminación y la aplicación de las mejores prácticas reconocidas a nivel internacional.

Simultáneamente a este proceso se debe analizar la forma de asignar claramente las responsabilidades en materia de ejecución y control respecto a cada uno de los planes y proyectos establecidos, de donde surge nuestra tercera recomendación: estudiar y sopesar la abundancia de organismos existentes, los recursos con que cuentan y el grado de eficiencia en su manejo, lo que debería derivar en un reacondicionamiento de la estructura estatal a los objetivos estratégicos definidos, reasignando cometidos y facultades de fiscalización y sanción.

Esta reestructuración podría realizarse a través de una centralización de funciones, creando un nuevo ministerio dedicado exclusivamente al medio ambiente, eliminando una debilidad del actual MVO-TMA, lo que implica concentrar todas las funciones desperdigadas hoy en diferentes organismos -tanto nacionales como departamentales- así como reasignar los recursos existentes. Esta medida causaría un significativo y trascendental impacto, ya que conllevaría incluso el traspaso de funciones departamentales al ámbito nacional, con los correspondientes efectos presupuestales y, más aún, generando tensiones a nivel del capital humano.

Entendemos que en un mundo que tiende a la descentralización, la alternativa de centralizar en un único ministerio no surge como la más adecuada en esta

etapa, no obstante lo cual promovemos la realización de este análisis y la eliminación de los organismos que no aportan verdadero valor a la consecución de los objetivos estratégicos. Una racionalización en la estructura estatal -tanto a nivel departamental como nacional-, aunada a una transversalización sectorial de los cometidos en pos de la consecución de los planes y proyectos aprobados y a la necesaria coordinación que esto conlleva, permitirá asignar responsabilidades en forma indiscutible y exigir la correspondiente rendición de cuentas. Para implantar esta medida podrían tomarse como ejemplo experiencias internacionales en las cuales se ha logrado con éxito una alta transversalización.

Asimismo esta reestructura, dará pie a que se pueda adoptar nuestra cuarta recomendación, asignar eficientemente los recursos, ya que la abundancia de organismos conlleva a un uso ineficiente de los mismos haciendo que los ya escasos recursos se deban repartir entre muchos destinatarios. Si éstos se asignan a planes y proyectos por los que son responsables una menor cantidad de organismos y cuyas competencias en el marco del proyecto están claramente definidas, se procederá a asignar los recursos en forma más eficiente, pudiendo aprovecharse "economías de escala". Es más, parte de esos recursos puede provenir de la utilización de instrumentos económicos que representen un posible ingreso para el Estado, solventando parte del presupuesto.

Estas recomendaciones contribuyen al fortalecimiento de la institucionalidad medioambiental e inciden en la madurez de las políticas públicas, pero además, en su rol de líder el Estado podría realizar otras acciones, de ahí nuestra quinta y última recomendación: crear ámbitos de difusión y participación en programas de RSE medioambiental, promocionando la adhesión de todos los sectores empresariales del país. Fomentar políticas culturales para la participación de todos los ciudadanos a través de la información y formación, así como también promover la investigación y difusión de conocimientos y tecnologías innovadoras. Para llevar adelante estas acciones proactivas es necesario que el Estado esté interiorizado con los principales programas que a nivel mundial son valorados internacionalmente, de forma de viabilizar su implantación en nuestro país y contribuir al aprendizaje organizacional.

Consideramos que, en la medida que estas recomendaciones sean tomadas en cuenta, las políticas

públicas serán más maduras, lo que inducirá al aprendizaje organizacional y, a través de esta vía, se logrará que las empresas asuman en mayor grado su responsabilidad ambiental. El Estado ha dado muestras de estar conciente de la problemática existente y de su intención de impulsar mejoras en este campo, por lo que descontamos que, más allá de la dificultad que representa la implementación de las recomendaciones realizadas, se comenzará muy pronto a transitar por este camino.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguiar, X.;** (2009): "Apelan al consumo responsable en día mundial del medioambiente". *El País Digital*. [Internet]. 5/06/09. www.elpais.com.uy. [Extraído 05.06.09 11:00].
- Abraham;** (2006): "La RSE: Origen y Definición". [online]. http://www.wikilearning.com/articulo/la_ergonomia-la_rse_origen_y_definicion/9779-6 [Extraído 12.05.08 20:30].
- Asiquir;** "Programa de Cuidado Responsable del Medio Ambiente". [online]. www.asiquir.org [Extraído 03.06.09 20:00].
- Cousillas, M.;** (2003): "Red Temática de Medio Ambiente Acta N° 13" Medio Ambiente - Reunión del Consejo Ejecutivo, Sala de Sesiones del Hospital de Clínicas.
- Cousillas, M.;** (2008): "El marco jurídico e institucional ambiental en Uruguay. Informe Nacional de Uruguay a la Conferencia de Johannesburgo, Río + 10". Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sustentable 2002, actualizado y corregido por el autor para el Curso de Educación Ambiental RENE-RETEMA, UdelaR. MEC.
- Ferre, Z., Melgar, N., Pastori, H., Piani, G. y Rossi, M.;** (2007): "La Responsabilidad Social de las Empresas: La visión de las empresas". Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. UdelaR.
- Ferre, Z., Melgar, N., Pastori, H., Piani, G. y Rossi, M.;** (2007): "La Responsabilidad Social Empresarial en Uruguay: Una visión desde la ciudadanía y desde las empresas". Ponencia Jornadas de Investigación Facultad de Ciencias Sociales. UdelaR.
- Fundación Entorno;** (2003): "Entorno 2003: Informe sobre la gestión ambiental en la empresa española". Fundación Entorno. Madrid.
- Junquera, B.;** (1997): "Actitud de las Empresas ante los Problemas Medioambientales. El Caso de Asturias". *Economía Industrial* N° 318, pp. 165-171.
- Milán; Rosa; Villarroel;** (2009): "Responsabilidad Social y Medio Ambiente. El rol del Estado". Trabajo Final presentado para la obtención del título de Master en Gerencia y Administración. UdelaR.
- Mirvis, P.; Googins, B.;** (2006): "Stage of Corporate Citizenship: A Developmental Framework- Monograph". The Center for Corporate Citizenship at Boston College.
- Murillo Luna, J.; Garcés Eyerbe, C.; Rivera Torres, P.;** (2004): "Estrategia empresarial y Medio Ambiente: opinión de un grupo de expertos". *Universia Business Review. Actualidad Económica*. [online]. <http://www.universia.es/ubr/pdfs/UBR0042004052.pdf>. [Extraído 20.05.08 20:00].
- MVOTMA;** (2009): "Plan de trabajo del Sistema Nacional de Respuesta al Cambio Climático". [online]. http://www.mvotma.gub.uy/index.php?option=com_content&task=view&id=575&Itemid=1. [Extraído 05.06.09 20:20].
- Oyhenard, A.;** (2009): "Planta de carbón dispara polémica entre privados Clave. Generadores apoyan; grandes consumidores rechazan". *El País Digital*. [Internet]. 23/06/09. www.elpais.com.uy [Extraído 23.06.09 20:00].
- Pini, J.;** (2006): Dirección de Empresas. MBA-UdelaR.
- PNUMA; MVOTMA; CLAES;** (2008): "GEO. Uruguay 2008. Informe del Estado del Ambiente". Publicado por el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente. Oficina Regional para América Latina y el Centro Latino Americano de Ecología Social. Derechos de propiedad intelectual © 2008.
- Porter, M.; Kramer, M.;** (2006): "Strategy and Society-The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility". HBR Spotlight.
- Roche, H.;** (2007): "Política Ambiental. Manejo de Recursos Naturales y Gestión Empresarial". MBA-UdelaR.
- Varela, J.;** (2006) "Notas para el Comité Espejo". [online]. www.unit.org.uy/misc/responsabilidadsocial/NOTAS_PARA_EL_COMITE_ESPEJO.doc. [Extraído 15.05.08 20:30].

Sobre la agenda del desarrollo

• OCTAVIO RODRÍGUEZ

RESUMEN

Este artículo se basa en categorías y esquemas analíticos elaborados por Celso Furtado con vistas a examinar el desarrollo, entendido éste como “desarrollo de sistemas culturales globales”. Furtado otorga también alta prioridad a ciertos elementos que traban el desarrollo de sistemas culturales específicos, dando origen al llamado “subdesarrollo”. Los elementos recién mencionados y su operatoria -presentes asimismo en las ideas de diversos autores del estructuralismo latinoamericano- se consideran en cuatro grandes tópicos.

“*Crecimiento autocentrado*”, que dice respecto al ámbito de lo tecnológico y económico.

“*Relaciones sociopolíticas y papel del Estado*”, que atañen a la acción de grupos y clases sociales, y a su incidencia recíproca con el aparato estatal.

“*Identidad cultural y desarrollo*”, atinente a los más altos valores de los sistemas culturales, y a su importancia para dar curso a la continuidad del desarrollo.

“*El desarrollo nacional*”, expresado en una “estrategia mixta”, a la vez exportadora y con aumento sostenido del mercado interno; en la conformación de una “nueva alianza”, agente principal de su impulso sociopolítico; y en una “reafirmación ética”, impregnada por los altos valores recién mencionados.

Palabras clave: Cultura, Desarrollo, Productividad.

ABSTRACT

This article is based on categories and analytical schemes developed by Celso Furtado in order to examine development issues, understood as "global cultural systems development". Furtado also gives high priority to certain elements that hinder specific cultural systems development, giving rise to so-called "underdevelopment". The just mentioned items and their operations -also present in several Latin American structuralism authors' ideas - are considered in four main topics: "Self-centered growth" referring to the technological and economic scope.

"Socio-political relations and the state's role", concerning to groups and social classes actions, and their mutual effect with state apparatus.

"Cultural Identity and Development", pertaining to the cultural systems highest values and their importance to give effect to development continuity

"National development" expressed as a "mixed strategy", simultaneously exporter and with a domestic market sustained increase, in a "new alliance" conformation, main agent of its sociopolitical impulse; and in an "ethical reaffirmation" permeated by the just mentioned high values.

Keywords: Culture, Development, Productivity.

INTRODUCCIÓN

O.1 Este artículo tiene como fuente principal el capítulo 15 del libro del mismo autor de fecha reciente, titulado “*El estructuralismo latinoamericano*”. Tanto este capítulo como las presentes notas siguen

las ideas de Celso Furtado sobre el desarrollo como hilo conductor y como esquema de base, a las cuales se van asociando posiciones de diversos autores estructuralistas, oportunamente mencionados.

O.2 El concepto de desarrollo que Furtado adopta está referido a cierta totalidad, que es el sistema global de la



cultura. En otras palabras, Furtado busca teorizar sobre el desarrollo de sistemas culturales globales.

Distingue en dichos sistemas tres grandes ámbitos:

- La cultura material, que dice respecto a los aspectos técnicos y económicos de esos sistemas.
- El ámbito socio-político, que constituye un primer aspecto de la cultura no material. Incluye las ideas y valores relativos a ese ámbito, el accionar de las clases y/o grupos que lo conforman, y también el papel que el Estado juega en el mismo, impulsando iniciativas concernientes a dicho ámbito; iniciativas que pueden ser expresiones de intereses de clases y grupos, pero que también pueden derivar del uso de los márgenes de autonomía que el Estado habitualmente posee. Ya se verá que una estrategia conducente supone un papel relevante del Estado, y por ende, cierto grado adecuado de autonomía, que permita ejercerlo.

• Un segundo aspecto de la cultura no material está constituido por las ideas y valores diversos de los sociopolíticos, que atañen a los más altos fines de la existencia humana. Son valores asociables a la reflexión filosófica, a la investigación científica, a la creación artística y a la meditación mística.

0.3 Las ideas de Furtado se refieren también al subdesarrollo, y más aún, tienen en la explicación del subdesarrollo su objetivo principal. Respecto de este tema, parece claro que si el desarrollo es el enriquecimiento de cualquier sistema cultural global, el subdesarrollo es el anverso, vale decir, la existencia de trabas que impiden ese enriquecimiento, en ciertos sistemas culturales específicos. En otras palabras, se entiende que hay sistemas culturales que no logran el desenvolvimiento de una identidad cultural propia.

¿Qué cosa es la identidad cultural? El término no es más que una forma o una nomenclatura para hacer re-

ferencia a un sistema cultural específico, peculiar, de un país o nación. Dicho término o categoría es introducido para decir que en países subdesarrollados, como son los de América Latina, el desenvolvimiento de una identidad cultural propia resulta trabado. En eso consiste el subdesarrollo: la existencia de trabas impeditivas del enriquecimiento de una identidad cultural propia.

0.4 ¿Por qué se da la traba recién aludida? Furtado lo relaciona con la penetración de elementos de culturas foráneas. Entiende que esa penetración compromete o perjudica la creatividad en los distintos ámbitos de la cultura. Y aquí se entra en las dos últimas categorías a considerar.

¿Qué cosa es la creatividad?

El concepto se aclara si uno lo refiere al ámbito técnico. Se puede identificar una nueva tecnología como el conocimiento, por definición abstracto, de las características de un nuevo bien o de un nuevo proceso productivo. Cuando el conocimiento en que el cambio técnico consiste se aplica en la realidad, se dice que el mismo dio lugar a una innovación.

0.5 Pues bien, Furtado extiende esta nomenclatura -o sea, la creatividad y la innovación- a los tres ámbitos de los sistemas culturales. Y postula que la penetración foránea inhibe ambas cosas en los tres.

Todo esto se va a hacer más visible o más perceptible cuando se lo refiera a los elementos componentes de una estrategia de desarrollo para países como los latinoamericanos, que han tenido notorias dificultades para impulsar su propia identidad.

Se comienza considerando el primero de esos ámbitos, titulado "A) Crecimiento autocentrado". Se hacen breves referencias a los otros dos: "B) Relaciones sociopolíticas y papel del Estado", y "C) Identidad cultural y desarrollo". El trabajo culmina haciendo mención al llamado "D) El desarrollo nacional".

A) CRECIMIENTO AUTOCENTRADO

Cubre lo técnico-económico, o sea, lo que Furtado denomina "cultura material". Se optó por la palabra crecimiento, en vez de hablar de desarrollo, por un entendimiento personal de que el concepto de desarrollo envuelve la consideración de relaciones sociales no económicas, mientras que los que se van a abordar en este tópico las deja de lado, atañen sólo a las de índole económica.

La palabra autocentrado tiene en su base dos razones; la primera es que, para ser sostenido y eficiente, el crecimiento no puede dispensar un aumento continuado y significativo del mercado interno. La segunda es que tal

crecimiento tampoco dispensa una presencia significativa y creciente de la propiedad nacional de los activos del país periférico de que se trate.

Los temas cubiertos son:

- 1) Ocupación.
- 2) Inserción (estrategia mixta).
- 3) Conducción macro-económica.
- 4) Cooperación y asimetrías.
- 5) Consideraciones de conjunto.

1. La ocupación de la fuerza de trabajo

1.1 En ella se diferencian empleo y subempleo. Para simplificar, se deja de lado el desempleo abierto. El subempleo estructural y/o informalidad está constituido por la absorción de mano de obra a niveles de productividad en extremo reducidos.

1.2 Al empleo se lo diferencia porque en él prevalecen niveles de productividad significativamente superiores. Hay un primer subgrupo, constituido por la ocupación en actividades donde la productividad se define como elevada. Sus niveles pueden ser los máximos factibles, los máximos permitidos por las tecnologías disponibles, o bien niveles próximos a éstos. Un segundo subgrupo comprende a la mano de obra ocupada a niveles de productividad intermedia; los cuales, aunque distantes de los de productividad elevada, son en extremo superiores a los del subempleo. En suma, para facilitar el análisis se están diferenciando tres capas técnicas: la de productividad elevada, la de productividad intermedia y el subempleo estructural.

1.3 En los días que corren y considerando un instante del tiempo, lo que se percibe es que existe una mala asignación, en tanto muchas actividades se llevan a cabo con productividad menor que la potencial. Pero esta cuestión de los niveles inadecuados de productividad tiene un aspecto dinámico de importancia clave. Las nuevas teorías del progreso técnico hacen prever una tendencia a la disparidad tecnológica.

1.4 Para ir eliminando la mala asignación, o sea, para ir alcanzando una productividad cada vez mayor en más y más actividades, y asimismo, para contrarrestar la disparidad tecnológica, se requiere diseñar e implementar políticas tecnológicas y productivas en diversas actividades, ramas o sectores seleccionados; y esto -como ya se insinuó- hecho de forma que las ocupaciones ampliadas se logren a productividad creciente.

1.5 El éxito en estas políticas se verá facilitado si ellas se inscriben en un sistema nacional de innovación (SNI), que contribuya al diagnóstico de las posibilidades exis-



tentes en materia de creación y/o incorporación de tecnología, facilitando la diagramación de los caminos a seguir. En otras palabras, el SNI constituye un medio clave para delinear aumentos de productividad de base tecnológica. Por eso mismo, se configura como ingrediente esencial de virtuales “estrategias de desarrollo”, a ser diagramadas y conducidas por la entidad (ministerio) del gobierno central que corresponda.

1.6 Vuélvase a la clasificación tripartita anterior, para brindar algo más de precisión a las políticas tecno-productivas antes mencionadas.

1.6.1 Subempleo. En el pasado, en el subempleo tuvo fuerte predominio el de carácter rural, todavía significativo en algunos países de América Latina. El mismo deriva de la escasa disponibilidad de tierra de uso propio para muchos trabajadores. Cuando esa tierra se desgasta, o cuando la cantidad de hijos se hace incompatible con la producción de alimentos necesaria, los trabajadores se trasladan a ciudades donde emprenden actividades precarias, a las que logran acceder a base de remuneraciones muy reducidas. Son ejemplos la recolección de basura, el barrido de calles, la realización de tareas domésticas cuando -los días en que- se encuentran disponibles.

Para eliminar la informalidad resulta imprescindible reabsorverla, reubicando la mano de obra que la compone en actividades de productividad sustancialmente más alta. Ello requerirá una acción deci-

didada del Estado que a veces se denomina de “transformación del atraso”. Casos típicos son aquéllos en que el Estado procede a brindar cursos breves a los subempleados, para enseguida otorgarles apoyo y financiamiento para la formación de microempresas. Éste es un tipo de proceder que se ha hecho muy frecuente y visible en un número significativo de municipios del Estado de San Pablo².

1.6.2 Productividad intermedia. En muchas de las actividades de este tipo, la productividad podrá ir incrementándose, con alzas de la productividad promedio, pero sin alcanzar los niveles de productividad elevada y/o máxima. En tanto en este grupo no se alcancen tales niveles, no habrá en ellos actividades competitivas, ni internamente ni de exportaciones. Para que puedan competir en el mercado interno -salvo casos como los muy altos costos de transporte- se requerirán ciertos niveles de protección, sea que se realicen por vía tarifaria, por subsidios o ventajas crediticias.

1.6.3 Productividad elevada. En este tercer grupo, las actividades de productividad máxima factible serán por definición competitivas, tanto interna como externamente. Las de productividad elevada pero no máxima podrán también serlo, tanto en el caso ya mencionado de los altos costos de transporte, como por diferencias salariales. Pero también aquí habrá casos en que la doble competi-

tividad externa y/o interna requiera, sea medidas de promoción, sea medidas de protección. Por lo demás, el logro de la competitividad vía estímulos no excluye ni a los mismos bienes de productividad máxima. Y esto porque las alzas de productividad son más aceleradas en los centros y habrá que cuidar de los niveles de productividad aun en los casos de productividad máxima, porque ese nivel puede dejar de serlo. Por eso mismo, habrá que incentivar el progreso técnico también en ellos, para que no surjan rezagos.

1.6.4 Ya en las ideas fundacionales de Prebisch, se postuló que las medidas de protección y/o promoción de la industria periférica debieran ser transitorias, y eventualmente mínimas. Esto porque la competencia internacional operaría, en algún momento, como medio de incentivar la creatividad y la incorporación de progreso técnico.

Este apoyo a la transitoriedad, que aquí se reitera, no implica desconocer que existen dificultades -políticas y/o socioeconómicas- para remover apoyos a la industria destinados a la “búsqueda de rentas” ineficientes, basadas en la protección y a expensas de mejoras en la productividad. El SNI puede ser un arma útil para captar y evitar estos casos comprometedores del progreso técnico y/o de su intensidad.

1.7 Viabilidad y eficiencia. El aumento de la productividad del trabajo continuamente impulsado en las actividades que componen los tres ámbitos antedichos va de la mano con la incorporación de nuevas técnicas -o sea, *ex-definitio*, es acompañado y suscitado por esa incorporación-. Pero los aumentos de los empleos que se van alcanzando de ese modo son por sí mismos generadores de incrementos del mercado interno. Si bien se mira, estos últimos incrementos pueden percibirse como elemento integrante de las condiciones de viabilidad de la estrategia propuesta: ella misma va dando lugar a aumentos del mercado necesarios para realizar la producción incrementada.

Por otro lado, los aumentos de la productividad del trabajo que definen dicha estrategia, brindándole su perfil esencial, pueden verse como relacionados con el cumplimiento de condiciones de eficiencia. De eficiencia en un sentido dinámico: implica que se irán logrando incrementos del excedente económico y con ello, aumentos del ahorro y de la acumulación de capital.

2. Inserción -estrategia mixta-

2.1 En las publicaciones estructuralistas, el tema de la in-



serción internacional se trata admitiendo que existe una tendencia al déficit comercial, en las economías periféricas. Ahora se procederá a sintetizar los argumentos que constan en esas publicaciones, aceptando la misma hipótesis, esto es, aceptando que tal tendencia se verifica.

2.2 En el punto anterior se habló de una estrategia que contemple el desarrollo de distintas actividades productivas y también las tecnologías a adoptar en cada una, pero orientando ambas cosas -producción y técnicas- hacia los problemas ocupacionales. Más explícitamente, lo que se propuso es ir logrando la ocupación de la fuerza de trabajo a niveles crecientes de productividad. Lo que implica dos cosas: lograr que en más y más actividades la producción se vaya acercando, y también vaya alcanzando el máximo técnicamente factible, con la eliminación gradual del subempleo estructural. Pero la estrategia propuesta tiene otra cara, que es la que se trata en este punto. Lo que se produzca, y las técnicas con que se produzca, deberán también configurar una *estrategia mixta* -la expresión es de J.A. Ocampo-. Es decir, una estrategia que contemple el estímulo a las exportaciones, y a la vez, el aumento sostenido de la producción para el mercado interno.

2.3 Las nuevas teorías del progreso técnico reconocen



la existencia de una brecha tecnológica entre centros y periferia. A su vez, esta brecha tecnológica -por lo demás bastante visible- conlleva una tendencia al déficit comercial de la periferia. ¿Por qué? Porque su reiterado rezago tecnológico implicará la dificultad de expandir diversas actividades exportadoras de productos técnicamente avanzados para cuya producción la periferia carece de condiciones. Y también fuertes necesidades de importaciones.

La disparidad tecnológica y la tendencia al déficit comercial incita en ella, constituyen la razón estructural, de fondo, por la cual se niega la conveniencia de seguir un modelo de crecimiento extrovertido, es decir, con base preferente y principal en el aumento de las exportaciones, que se propugna desde la perspectiva neoliberal. Sí se postula la necesidad de un fuerte esfuerzo exportador, pero acompañado por un esfuerzo paralelo y también fuerte de aumento en la producción para el mercado interno.

2.4 Con algo más de detalle, la estrategia mixta puede ser concebida de este modo:

- Existen conjuntos de actividades cuya producción se destina en gran medida al mercado externo, muchas de las cuales resultan competitivas en el punto de partida del diseño estratégico; otras habrá, tam-

bién exportadoras, en las cuales se requiera ir adquiriendo condiciones de competitividad, a base de medidas temporarias de promoción.

- Existirán actividades cuya producción se destine al mercado interno, algunas virtualmente competitivas desde un comienzo; y deberán impulsarse otras en que se vayan ganando condiciones de competitividad con el tiempo, recurriendo para ello a medidas de protección, también temporarias.
- La promoción y la protección pueden darse de diversas formas, como ser recurriendo a subsidios, tarifas, excensiones impositivas, o a condiciones de crédito especialmente favorables. Las visiones que brinde el SNI sobre las posibilidades de incorporar progreso técnico y aumentar la productividad serán ilustrativas sobre las mejores formas de utilizar la promoción y la protección, así como de las actividades a ser privilegiadas. Ya se adelantó (en 1.5), que la articulación de objetivos recién insinuada supone orientarse hacia la elaboración de una estrategia de desarrollo.

2.5 Conviene enfatizar la palabra temporaria, con la cual se adjetivaron las propuestas de protección y promoción. Hace un tiempo, un diario publicó una foto de Prebisch, debajo de la cual decía: “el hombre que cerró el continente, material y mentalmente”. La realidad es que Prebisch propuso medidas de protección y de promoción temporarias y decrecientes. Eso por considerar que no habría progreso técnico continuado si no se imponía a la producción periférica el acicate de la competencia internacional.

Hoy ese argumento adquiere especial valor, y esto porque el progreso técnico es muy rápido -estamos viviendo una revolución tecnológica- lo que condiciona su absorción en la periferia. Para lograrla no se puede dispensar el acicate de la competencia. De ahí que en la propuesta de estrategia mixta se admita la necesidad de protección y promoción que favorezcan las exportaciones y la sustitución. Pero que al mismo tiempo se insista en que ambas han de ser mínimas y decrecientes, o bien mínimas y transitorias. Asimismo, debe tenerse presente la necesidad de la apertura de los mercados centrales.

2.6 La estrategia mixta, que conlleva expandir las exportaciones y “sustituir importaciones” puede ser vista o enfocada como una política tecno-productiva orientada a obviar la tendencia al desequilibrio comercial. O mejor, bien entendida, ha de ser diseñada, y también rediseñada cada tanto, para lograr ese objetivo. Es por eso, por el *desideratum* de lograrlo, -de evitar el desequilibrio y dar continuidad al crecimiento- que la estrategia mixta constituye una *condición*

de viabilidad del crecimiento y/o desarrollo periférico.

Por otra parte, en tanto con las políticas que constituyan la estrategia mixta se vaya cerrando la brecha tecnológica, es decir, se vayan alcanzando condiciones de competitividad internacional en más y más actividades, sea en las exportadoras, sea en las orientadas principalmente al mercado interno, se estará por eso mismo alcanzando y ampliando las *condiciones de eficiencia* en las estructuras productivas periféricas.

2.7 Se vio anteriormente (en 1.7) que las políticas ocupacionales son propuestas -y en la práctica, diagramadas- de forma que en ellas se cumplan condiciones de viabilidad y eficiencia. El tópico anterior pone de manifiesto que las políticas atinentes a una inserción externa caracterizable como “estrategia mixta” añaden condiciones de viabilidad y eficiencia propias de esta última.

Puesto en otros términos, globalmente considerada, la estrategia propuesta consiste -en esencia- en llevar adelante políticas productivas sectoriales que contemplen objetivos ocupacionales y también objetivos de compatibilidad intersectorial de la producción, con énfasis especial en la que debe darse entre exportaciones e importaciones. Desde ambas ópticas, y en conjunto, ha sido delineada de modo que en ella se vayan cumpliendo condiciones de viabilidad y eficiencia.

3. Conducción macro-económica

3.1 Es necesario poner de manifiesto que el éxito de las estrategias de desarrollo tipificadas en los puntos anteriores no dispensan -sino que suponen- una conducción adecuada de las políticas macroeconómicas habitualmente consideradas de corto plazo: las políticas monetarias, cambiarias y fiscales.

Esa adecuación, en última instancia, no significa otra cosa que mantener equilibrios y evitar desequilibrios en esos ámbitos, de modo que el crecimiento de largo plazo -la transformación sostenida de márgenes de ahorro elevados en inversión real- no se vea comprometido.

En verdad, en escritos relativamente recientes ligados a la CEPAL, de R. Ffrench-Davis y J. A. Ocampo, se demostró que un requisito indispensable de los equilibrios macro es el crecimiento sostenido de la economía. Es decir, demostraron que tales equilibrios no se obtienen por la sola facilitación -no ingerencia- de la operatoria de los mercados correspondientes, sino que, para sostener tales equilibrios en países como los de América Latina, es necesario mantener un crecimiento relativamente estable.

3.2 Pero más allá de esta alteración sustantiva de argumentos usuales, de trasfondo neoliberal, proponen otro

en verdad de real importancia. Y es que los equilibrios macro no dispensan un sistema bancario y/o financiero adecuado, en circunstancias en que los de las economías de América Latina no lo son cabalmente.

Una primera insuficiencia señalada por Ocampo es la estructura de esos mercados, en los cuales son escasos los ámbitos orientados a operaciones de largo plazo. Una segunda, son las limitaciones que en ellos presentan los mercados secundarios y/o de derivados.

Consideradas ambas cosas, se concluye que los mercados financieros periféricos poseen un tamaño reducido, y eso los hace vulnerables a las presiones especulativas externas que vienen enfrentando.

3.3 Bien puede admitirse que esta última debilidad, sintetizadora de las dos anteriores, no tiene otra salida u otra cura que llegar a la regulación de los mercados financieros internacionales, o si se quiere, a los movimientos de capital financiero que se han puesto en práctica, y que han proliferado con la liberalización plena de aquellos mercados.

3.4 ¿Por qué esto? Según se piensa, del estructuralismo se infiere la necesidad de regular dichos mercados en general, y de admitir controles específicos muy cuidadosos para las economías subdesarrolladas. Y ello a raíz de que la tendencia al desequilibrio del lado real de la balanza de pagos -de la balanza comercial- no es compatible -no admite- cualquier grado de propiedad extranjera en dichas economías. Ésta tiene dos características: por un lado, es propiedad real de activos, es decir, IED. Por otra parte, es propiedad ideal: niveles de deuda externa que representan una parte “ideal” del valor del total de los activos periféricos. Los pagos consecuentes de ambos tipos de propiedades ahondarán las crisis latentes de la balanza en cuenta corriente que tienen en su base la tendencia al desequilibrio comercial.

3.5 No se sabe cabalmente qué decisiones serán tomadas. Pero hubo un claro rechazo a regular, cuando la crisis asiática. De ahí que avanzar en esa regulación requiera pensarla en términos geopolíticos; *v. gr.* una postura común de América Latina, con apoyos adicionales en países subdesarrollados, e incluso desarrollados. Ya se volverá sobre este tema cuando se aborde el de las crisis financieras y de la macro crisis actual.

4. Cooperación y asimetrías

4.1 Cooperación

4.1.1 En los dos primeros ítems (1 y 2) se plantea que, en las condiciones periféricas, una estrategia de desarrollo conducente implica dos esfuerzos clave. Un esfuerzo de reabsorción del subempleo y de



aumento continuado de la productividad del trabajo en múltiples actividades. Y a la vez, un esfuerzo de aumento de la producción en múltiples sectores. Esos esfuerzos demandan en conjunto alta inversión. Y esto a raíz de que ambos envuelven sendos cambios estructurales -en la ocupación y en la producción- de amplitud y complejidad tales que se configuran como difíciles de lograr, sin apoyo de la cooperación internacional. Apoyo que ha de presentarse con un doble aspecto: el ya señalado en la inversión real, complementando las necesidades internas de un ahorro elevado, y también las escaseces de divisas emergentes, complementando su volumen en diversos períodos, de forma de viabilizar las importaciones requeridas por el crecimiento programado del PBI.

4.1.2 Éste es un argumento ya señalado por Prebisch en los documentos fundacionales. Planteaba pautar el recurso al ahorro externo a través del tiempo, por medio de relacionamientos financieros y comerciales ordenados -recurrir a déficits pero previendo sus pagos- que por eso mismo resultarían viabilizadores de un crecimiento intenso del PBI, con base en la expansión industrial. En otras palabras: viabilizadores de un cambio en el patrón de desarrollo, que pasaría a basarse en dicha expansión.

4.1.3 Hoy existe una razón adicional que refuerza la necesidad de la cooperación en materia de inversión, asociada a una revolución tecnológica en pleno

curso. La misma comienza en los grandes centros y es allí donde resulta más rápida.

Lo anterior implica que tienden a mantenerse o a surgir fuertes *gaps* tecnológicos, que es necesario atenuar y también evitar en múltiples sectores. Para alcanzar estos objetivos se hace necesario recurrir al ahorro y a la inversión externa, tratando de asociarlos, por lo demás, a la adaptación y/o creación de tecnología. También puede considerarse que en la dirección de los mismos objetivos apunta el apoyo a los SNI, virtualmente relevante para estos fines de adaptar y/o crear tecnología.

Además de estos *gaps* tecnológicos -respecto de los cuales ha de tenerse en cuenta que su conformación puede presentarse como reiterada- se encuentran presentes, y a veces se ensanchan, fuertes vallas de subempleo estructural. Es de señalar que puede ser necesario sobrepasarlas o al menos atenuarlas, de modo de incrementar el mercado interno con cierta intensidad, o mejor, con una intensidad compatible con el aumento de dicho mercado, requerido por sectores que van tecnificándose.

4.1.4 El apoyo financiero -el respaldo parcial de la inversión programada en el ahorro externo- es un primer aspecto de la cooperación. El segundo se refiere habitualmente al “trato especial y diferenciado”.

De un lado, éste dice respecto al fomento a las exportaciones, por la vía de su promoción, que puede tomar la forma de subsidios directos, exoneraciones

fiscales o crédito privilegiado. También dice respecto al fomento a la sustitución de importaciones, o mejor, a la producción para el mercado interno, por la vía de su protección, sea ésta tarifaria, o ligada a otros medios como los recién señalados.

El trato especial y diferenciado favorece el aprendizaje y la innovación, a través de la puesta en marcha de actividades que de otra manera no se podrían emprender. Pero es de enfatizar que, como ya se señalaba desde la época de Prebisch, lo que se propone son medidas de fomento temporarias, pues se considera imprescindible que en algún momento sobrevenga el acicate de la competencia -claramente tipificado, por ejemplo, en el caso de Corea-

Como es claro, las medidas de trato especial y diferenciado podrán generar resultados diferentes, dependiendo del grado de desarrollo previo de las economías a las que se apliquen.

4.1.5 Paralela y simultáneamente a la cooperación implicada en la promoción de las exportaciones periféricas, o más precisamente, en la aceptación de las mismas por entidades internacionales y por los propios centros, puede pensarse que estos últimos adopten esa otra forma de cooperación, que sería la apertura de sus economías.

El efecto esperable es el mismo derivado de la promoción, pues se emprenderían actividades exportadoras virtualmente conducentes para el aprendizaje y la innovación.

4.1.6 Puede suceder que la apertura de los centros traiga ventajas significativas, en tanto conduzca a enriquecer cadenas productivas, favoreciendo el desarrollo interno de determinadas ramas.

Un ejemplo: exportar ciertas partes de máquinas que exigen mercados de grandes dimensiones puede resultar clave para dar cauce a su fabricación interna, e incentivar el desenvolvimiento de actividades conexas. Dicho ejemplo sugiere la posibilidad de que el aprendizaje e innovación involucrados en la apertura de los centros lleven a producir nuevas y mejores máquinas, en la periferia.

4.1.7 Hasta ahora se dijo que la promoción de las exportaciones periféricas y/o la mayor apertura de los centros otorgan la posibilidad de producir y vender más bienes exportados, lo que va de la mano con más aprendizaje e innovación, y por ende, con el aumento o aceleración del progreso técnico periférico. Hay, pues, mayores o crecientes exportaciones de la periferia, que permiten aumentar las importaciones

requeridas para mantener un alto crecimiento interno. Pero estas importaciones son, como es claro, exportaciones de los centros, los cuales tenderán, por su lado, a más aprendizaje y más innovaciones, y por ende, a más posibilidades de progreso técnico.

4.1.8 Si bien se mira, la estrategia propuesta supone que la periferia regula la intensidad de sus relaciones internacionales, mientras que el centro ha de admitir una apertura en aumento, y también a ritmo mayor.

Sin embargo, puede entenderse que de estos comportamientos asimétricos -benéficamente asimétricos- derivarían ventajas para ambos, más progreso técnico para los dos polos del sistema.

Es que se trata de dos polos pertenecientes a un sistema único. De modo que cuando se da vitalidad al polo periférico también sobrevienen beneficios para el polo céntrico. En el conjunto del sistema habrá, pues, más progreso técnico, y con él, más acumulación de capital y más crecimiento.

4.1.9 Prebisch generó la idea de una industrialización mancomunada. En la periferia, la industrialización implicaría importar menos de algunos bienes pero más de otros, con ventajas para los dos polos.

Ahora, la expresión puede transformarse en otra parecida: progreso técnico mancomunado. Se recrean condiciones para que éste aumente en la periferia, la misma exportará e importará más, y esas mayores importaciones redundarán en ritmos de aumento del progreso técnico en los centros que de otra manera no se darían.

Mirada desde otro ángulo, la expresión progreso técnico mancomunado alude a destrabar el desarrollo del polo periférico, vía continuados aumentos de la productividad que se asocian a la incorporación de progreso técnico, aprovechando la revolución tecnológica en curso. La expresión alude, asimismo, a que ello va de la mano con mayores exportaciones desde los centros hacia la periferia, lo que puede significar -se supone que significará- más progreso técnico y más desarrollo en dichos centros.

4.2 Asimetrías

4.2.1 Como se ha dicho, el “trato especial y diferenciado” de la periferia, de consuno con medidas de apertura de los centros, apuntan a aprovechar las oportunidades que brinda el progreso técnico, favoreciendo el desarrollo de esos dos polos. Sin embargo, las políticas que se vienen implementando no apuntan en esa dirección.



En verdad, las políticas económicas internacionales se delinearán a base de poderes económicos y políticos muy asimétricos, marcadamente orientados hacia los intereses de los grandes centros.

4.2.2 Un primer aspecto de esta asimetría se hace particularmente visible en la defensa de la agricultura de los centros, por la doble vía de la protección arancelaria y de los altos subsidios. Esa ha sido una traba muy fuerte a las exportaciones periféricas en variados rubros del sector.

Otro aspecto del uso de ese mayor poder consistió en la puesta en marcha de un esquema de protección al acero, que llegó a tener vigencia. Pero tan negativo y tan sin razones que en poco tiempo se dio en ello una marcha atrás.

4.2.3 Otro ámbito en que el poder asimétrico se pone de manifiesto atañe a la propiedad intelectual, en la cual se inscriben -entre otras cosas- los derechos de autor, las marcas de fábrica y de comercio, las patentes y la certificación vegetal.

En 1967, en París, se funda la OMPI -Organización mundial de la propiedad intelectual- que se empeña en favorecer o cuidar de los intereses de los países en desarrollo. Por ejemplo: en su marco los países podían definir la duración de las patentes -no 20 años para todos los casos, como ahora-, establecer excepciones, y limitar patentes a las registradas internamente.

Desde 1979, la diplomacia de USA se empeña en sustituir la OMPI por un organismo inscrito en el

GATT. Lo logra en 1994, cuando éste se transforma en la OMC. Se crea el Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

El nuevo marco definió obligación de patentes en inventos, pero adquiriendo valor universal. La inmensa mayoría se da en los centros.

Pero hay una cláusula que de alguna manera busca generar resguardos para los países subdesarrollados. Reconoce las necesidades especiales de los miembros menos adelantados de aplicar leyes y reglamentos con la flexibilidad requerida para crear una base tecnológica sólida y viable.

Es una cláusula muy genérica, de poca aplicación, pero que virtualmente admite apoyo público a los SNI. Hay una fuerte apropiación de técnicas o de los rendimientos que éstas producen. A veces se abren excepciones, no sin dura pugna, como en el caso del remedio contra el SIDA.

4.2.4 El mismo marco de mayor amplitud de la liberalización que acompaña los tiempos del tratado de Marruecos (1994), donde se establece la OMC, tiende a acentuar los grados de libertad que alcanzan a la inversión extranjera directa. Aumentan las facilidades a que pueden acceder, no sólo en materia de salida de dividendos, sino incluso en sendas facilidades jurídicas: hay casos en los que las leyes y tribunales serán los de las casas matrices. Pero un punto esencial es que las Empresas Transnacionales (ET's) tienden a realizar los esfuerzos de Investi-

gación y Desarrollo (IxD) y de Ciencia y Tecnología (CxT) en esas casas y/o en los países de origen, en detrimento del progreso técnico en los países periféricos en que obtienen lucros.

4.2.5 Un último aspecto -el más relevante- de las asimetrías de poder y de los problemas que trae consigo atañe a la internacionalización y liberalización financieras, es decir, al trasiego descontrolado de recursos financieros entre países.

Tempranamente, algunos teóricos supusieron que había sobrevenido la panacea, pues la plena libertad de mercado sería tan optimizadora como en general se supone en la economía para los mercados de bienes. Y que el aumento de los recursos financieros invertibles favorecería el desarrollo en general, y en especial a los países más pobres y más carentes de capital -postura fuertemente negada por George Soros en "Para entender la crisis económica actual: el nuevo paradigma de los mercados financieros" Taurus, Madrid, 2008-.

La liberalización e internacionalización financiera no trajeron esos resultados optimistas esperados, sino que dieron lugar a sucesivas crisis.

4.2.6 En años recientes, dos características se destacan en dichas crisis.

La primera es su frecuencia, por lo demás reconocida por Nouriel Roubini, cuya información es utilizada a continuación³.

En la década que va de 1994 a 2003, hay un número significativo de crisis en los países llamados emergentes. Ellas fueron:

1994 - México.

1997/8 - Tailandia, Indonesia, Malasia y Corea.

1998 - Rusia.

1999 - Brasil, Ecuador, Pakistán y Ucrania.

2001 - Turquía y Argentina.

2002 - República Dominicana y Uruguay.

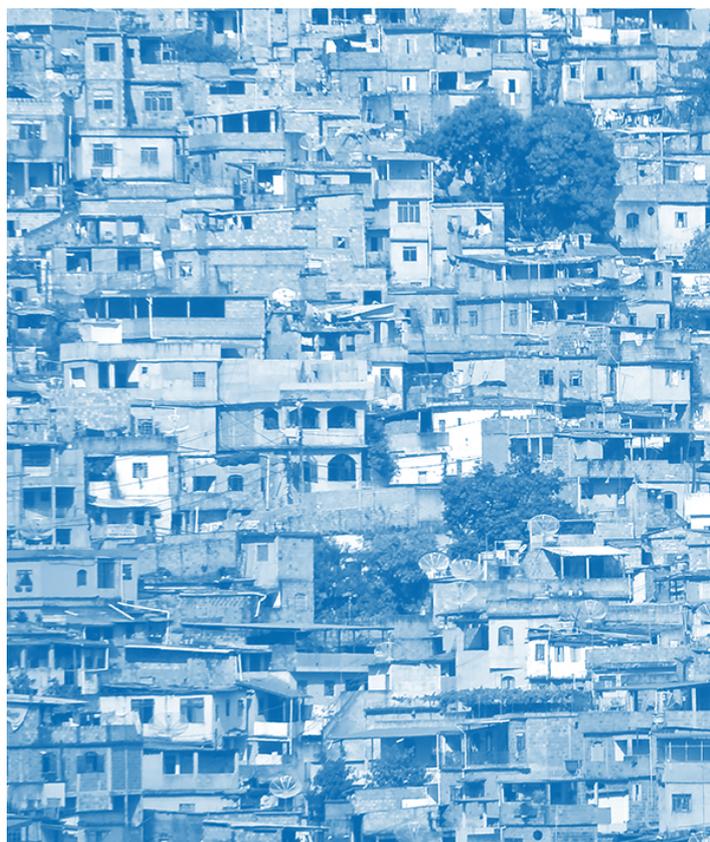
Éstas son 14 crisis en 10 años. Pero hay también una alta frecuencia de crisis anteriores a ellas, que se producen en los países avanzados, a saber:

i) En EE.UU hay un crash bursátil en 1987.

ii) También en Estados Unidos hay una burbuja en el valor de los bienes raíces que lleva a un comprometimiento del crédito, en 1990/91.

iii) De nuevo en Estados Unidos, hay una crisis en el manejo del capital de largo plazo que se hace visible en 1988.

iv) Está la burbuja tecnológica de los 90's -de papeles con valores vinculados al desarrollo futuro de la



TIC'S- que estalla en 2000/01.

v) Hay una burbuja de bienes raíces y de títulos en el Japón de los 80, que colapsa en los 90 y lleva a ese país a una estagnación durante toda esta década.

vi) Se produce una crisis bancaria en Escandinavia, a principios de los noventa.

vii) Se da el colapso del sistema monetario europeo (92/93).

viii) Y una crisis de bienes raíces en Alemania a principios de los noventa, con su reunificación.

Empezando, pues, más temprano -en los años ochenta- a principios de los noventa se registran 8 crisis en 4 países avanzados: EEUU, Japón, Alemania y Escandinavia -contando a esta última como un solo país-. Las mencionadas antes, en los países emergentes, fueron en más países y más tardías.

4.2.7 Falta mencionar la última: la crisis de hipotecas y créditos que comienza a gestarse hacia el 2000 y estalla en 2007/2008, llevando a la actual crisis financiera mundial.

El segundo elemento a considerar es el vínculo de estas crisis y de su frecuencia con la Revolución Tecnológica en curso, y con sus efectos en la instrumentación y manejo de los activos y sistemas financieros.



A veces se tiende a pensar en dicha Revolución Tecnológica como la causa de esas crisis. Pero quienes han seguido de cerca el tema, sostienen que su causa clave se encuentra, en verdad, en el interés y el poder de los grandes bancos y entidades financieras, y en su incidencia en los gobiernos correspondientes. Fueron ellos -en verdad, fue la operatoria liberalizadora a nivel internacional que pusieron en marcha- los que llevaron a las crisis difundidas por el mundo.

Ese poder se concreta y se hace visible en la crisis asiática. Entonces, en el grupo de los 7 se propuso reglamentar los movimientos internacionales de capital y/o el sistema que conforman, pero hubo oposición de Estados Unidos y Gran Bretaña que lo impidieron, y que son justamente los países donde radican los principales y mayores bancos.

Pero aun aceptando el origen fundamental mencionado anteriormente, no desaparece la idea de que las nuevas técnicas, si bien no son la "causa última", sí constituyen -por decirlo de alguna manera- un mecanismo que permite que los componentes y operatoria de los sistemas financieros, al ampliarse y complejizarse, conduzcan a tendencias especulativas particularmente fuertes.

5. Visión de conjunto

5.1 Las consideraciones anteriores permiten percatarse de hasta qué punto -hasta qué grado extremo- la estrategia propuesta constituye un modelo abstracto. Un modelo en el cual las claves son la ocupación de la mano de obra a productividad creciente, y un patrón de inserción internacional que contemple, a la vez, la expansión de las exportaciones y el aumento de la producción para el mercado interno. Las metas recién referidas suponen la diagramación sectorial de la ocupación, y también la que dice respecto a la producción, tanto de sectores exportadores como de los destinados al mercado interno.

Asimismo, se trata de una diagramación sectorial postulada bajo el supuesto de que los centros crecen con continuidad, facilitando el cambio de sus relaciones con una periferia que también crece. Se mostró también que, bajo esta doble condición, la estrategia cumple con condiciones de viabilidad y eficiencia.

¿Qué hacer -cómo repensar el tema- cuando las condiciones de crecimiento dejan de cumplirse?

5.2 Lo que sucede es que hay que redefinir los sectores que lleven a cumplir esas condiciones, contemplando los cambios ocurridos en lo real.

¿Cuáles son los cambios previsibles? La generación de desempleo abierto -o mejor, su aumento- el cual es dejado de lado en la estrategia examinada.

Es claro que no se tratará sólo del *desideratum* de ir eliminando el subempleo, sino que habrá que explicitar el trato del desempleo, en la *concretitud* de la estrategia a diseñar.

5.3 Un segundo cambio visible es el de la crisis financiera globalizada. Aun desde la perspectiva periférica, éste es otro problema clave a considerar, que implica pugnar por la regulación de las relaciones financieras internacionales. No se sabe qué van a postular los grandes centros, o aun, qué van a querer imponer en esta materia. Sarkozy ha propuesto incluir en la discusión a los BRICS. Pero parece claro que a los países periféricos cabrá plantear sus propias posturas, que pueden apuntar a regulaciones particulares para su condición de tales, como ser la posibilidad de acceder a formas específicas y favorables para el financiamiento en general, o para el de exportaciones e importaciones.

Es claro que el éxito que se alcance en esta materia no puede pensarse en términos de las posturas y esfuerzos de países aislados. Se necesita una geopolítica, para cuya implementación los países de América Latina cuentan con condiciones históricas que la favorecen. Por otra parte, Brasil se va configurando como poseedor de con-

diciones positivas para su articulación, dado que pertenece a los BRICS.

5.4 El tercer tema a considerar es la crisis hipotecaria (Estados Unidos) que ha traído consigo una crisis financiera compleja y grave, y una crisis productiva que se viene haciendo de más en más visible.

En esta materia existen posiciones encontradas. En un extremo, hay quienes piensan que es probable que se produzca una depresión intensa y generalizada, como en los treinta. En el otro, se dice que sí habrá recesiones, pero que serán relativamente suaves y breves, y limitadas a los grandes centros.

El planteo de una argumentación sugiere aceptar cierta hipótesis: la de quienes piensan que esta menor intensidad y duración se dará -no sin diferencias- tanto en la Unión Europea como en los Estados Unidos. Y, asimismo, sostienen que las economías emergentes -China, India, Sudeste Asiático y también América Latina -verán caer sus niveles de crecimiento, pero lograrán desacoplarse en cierta medida de las economías centrales o principales, obviando males peores.

Si esto fuera así, se puede pensar que América Latina posee un primer ámbito para salvaguardar su necesidad de implementar políticas sectoriales favorables al progreso técnico, profundizando y ampliando la integración regional, sin desconocer las dificultades que hasta ahora la misma ha presentado.

Éste sea tal vez el ámbito más fácil para conseguir progresos. Resulta pensable que la fuerte necesidad de buscar soluciones a las dinámicas sectoriales de exportaciones e importaciones puede ayudar a intentarlas en el ámbito de lo latinoamericano, o próximo a él.

Los otros ámbitos de búsqueda de soluciones pueden estar en la profundización de las relaciones del Mercosur, o mejor aún, de América Latina, con la Unión Europea, que se ha ampliado a nuevas subregiones, promisorias en cuanto al desarrollo futuro.

El tercer ámbito a tener en cuenta es el de las oportunidades que brindan los países ricos y emergentes de Asia. Considerar conexiones con estos nuevos *partners* no implica ignorar ciertos puntos clave: la continuidad de la producción para el mercado interno, y la selección de exportaciones hacia ellos y de importaciones desde ellos que, en conjunto con la producción antedicha, tenga en cuenta la búsqueda de una composición sectorial que ayude al progreso técnico todo lo que se pueda. Es decir, no se trata sólo de conseguir exportar, sino de tener metas que no sean sólo la disponibilidad de divisas trabada por el “cierre” de los grandes centros y la baja

de precios. Se trata de planear esa disponibilidad, pero contemplando, además, el objetivo crucial del avance técnico, cuidado sectorialmente.

Es claro que un programa en esa dirección no es nada fácil. Y lo es todavía menos porque no deberá desconsiderar el futuro, no deberá dejar de tener en cuenta que en algún momento la crisis de los grandes centros tenderá a atenuarse, y que esto permitirá reconsiderar las relaciones con ellos para un esquema de producción sectorial y de intercambio con el progreso técnico que se haya ido conquistando, y que abra la puerta a una mejora, o aumento, o aceleración del mismo.

5.5 En resumen: el modelo abstracto, la estrategia propuesta, sigue teniendo los mismos objetivos planteados antes de la crisis, que son los relacionados con superar la condición periférica: reabsorber subempleo y desempleo; producir exportaciones y bienes para el mercado interno; y esto diagramando producciones sectoriales que sean decidida y fuertemente favorables al progreso técnico. El esquema abstracto es el mismo, pero ahora se tendrá que considerar la marcha temporal de las relaciones con los nuevos ricos, y también visualizar en el tiempo la retomada de relaciones enriquecedoras con los grandes centros en crisis.

5.6 Lo anterior es el clímax de un *finale* “sin brío”, porque no se dice dónde hay que tomar medidas, ni con quién, ni en qué momentos del tiempo, sino que habrá que planear todo eso no sólo para que las cuentas cierren, sino priorizando la vitalidad del progreso técnico, que es lo verdaderamente asociable a la salida de la “condición periférica” de los países de América Latina, en el largo plazo.

5.7 Pero que permite levantar una hipótesis optimista, reconociendo la relativa precariedad del optimismo, en estos momentos. Según mentas, toda crisis viene acompañada por oportunidades, y esta dialéctica de opuestos pudiera ser favorable, en el caso de América Latina. Y ello porque pueden vislumbrarse en esta área posibilidades especiales en el ámbito de la cultura no material, identificado como “sociopolítico” y también en aquel otro ámbito “más alto” de la misma, vinculado a posturas en los valores éticos. A continuación se hacen referencias muy breves a esos dos temas.

B) RELACIONES SOCIOPOLÍTICAS Y PAPEL DEL ESTADO

1. Las pugnas que se establecen en torno a la distribución del ingreso constituyen un claro indicio de que las relaciones a tener en cuenta en una estrategia de desa-



rollo son a la vez económicas y sociopolíticas. Pero hay más: para configurarse como viables y eficientes, tales estrategias han de contemplar cambios estructurales profundos: mutaciones en la estructura de la ocupación que contemplen alzas persistentes de la productividad del trabajo, en sus distintas capas técnicas; y también alteraciones en la estructura productiva subyacente, compatibles con patrones de reinsertión internacional capaces de ir obviando el escollo externo en la periferia, y favoreciendo la dinámica del comercio mundial en su conjunto.

Por su propia naturaleza “estructural” -por la extrema complejidad que envuelven-, estos cambios resultan irrealizables a través de la sola operatoria de los mecanismos de mercado. En conexión con ello, ha de reconocerse que el análisis de los fenómenos económicos, aun cuando comience abstrayendo otros fenómenos de índole social y política, a la larga ha de insertarse en un marco en que se consideren sus interacciones y condicionamientos recíprocos.

Un camino hacia esa perspectiva pasa por el abordaje del tema del Estado, que desde la misma adquiere especial relevancia. Tal abordaje atañe en forma directa al papel que éste ha de desempeñar en la conducción económica y, más en general, en el diseño y consecución de objetivos a la vez económicos y sociales. Este aspecto clave del papel del Estado se encuentra estrechamente ligado a otros dos: uno es el de las relaciones sociopolíticas que le sirven de base de sustentación; y el segundo, el de las relaciones geopolíticas en que se encuentra inmerso⁴.

2. De la mano del proceso de globalización, se ha venido produciendo una presencia renovada e intensificada de capitales e intereses foráneos al interior de los países de la región latinoamericana; y esto en el sentido de que dicha presencia se verifica en más ramas y sectores, entre ellos los financieros, con niveles de concentración también mucho mayores. Dada su índole y magnitud, la presencia aludida viene acompañada por un reencuadramiento de las relaciones sociopolíticas, que abarca no sólo a las que se constituyen entre clases y grupos internos, sino también a las relaciones de éstos con grupos e intereses foráneos. Cambian, por ejemplo, el peso relativo y los patrones de conexión entre intereses productivos y/o financieros atados a los grandes capitales transnacionalizados, y aquéllos cuyas raíces son esencialmente territoriales.

Puesto en otros términos, al alterarse cierta relación estructural externa básica -mencionada en la nota de pie de página nº 4-, se trastocan los fundamentos de la hegemonía política preexistente. Pero esa alteración revulsiva de las bases del poder político resulta indisoluble de las relaciones geopolíticas en que éste se inscribe, a través de las cuales se impulsan cambios en las regulaciones de la economía mundial, implementados con la mediación y el apoyo de los organismos internacionales de mayor relevancia.

Los países de la periferia se ven, así, subsumidos en pautas atenuadas y flexibles de control de la inversión extranjera directa y de los movimientos del capital financiero. La consecuente acentuación de su vulnerabilidad

externa notoria a través de las carencias reales o potenciales de reservas de divisas, trae consigo una reducción de los márgenes de maniobra de los Estados, que resultan en especial restringidos en distintos ámbitos de las políticas macroeconómicas de corto plazo.

3. En síntesis, de consuno con el reciente proceso de globalización, se modifican significativamente las relaciones sociopolíticas, oscureciendo y haciendo más complejos los caminos apropiados para su transformación ulterior. Mirados desde la perspectiva de los países periféricos, los cambios concomitantes en las relaciones geopolíticas les resultan claramente desfavorables, expresando una nueva correlación de fuerzas que conlleva el aumento de las dificultades para concertar una estrategia propia de negociación internacional. Estas dos mutaciones se asocian a una tercera: en contraste con la reconocida necesidad de un intervencionismo decidido, el papel del Estado viene reformulándose a base de posturas que, en mayor o menor medida, se aproximan a las minimalistas, de las cuales derivan efectos desfavorables para la conducción económica y el desarrollo, así como para la mejora de las condiciones de fuerte inequidad social⁵.

El precedente es un párrafo de negativas. Como contracara de ellas, cabe esbozar ciertas consideraciones sobre los caminos por transitar, marcados ciertamente por graves dificultades. En los días que corren, la reformulación de las estrategias de desarrollo ha de comenzar por el planteo explícito de ecuaciones políticas y geopolíticas. Es decir, por la búsqueda de acuerdos internos amplios e inclusivos, y en conexión con ello, por la articulación de consensos entre países periféricos que atenúen su debilidad y favorezcan la defensa de sus posiciones en la negociación internacional. Esos acuerdos y consensos constituyen el sustrato de una redefinición conducente del papel del Estado, a la cual, sin embargo, no ha de ser ajeno el aprovechamiento de la autonomía relativa del propio Estado. Esta última se configura también como relevante para delinear los nuevos marcos jurídico-institucionales que su accionar demanda, a su vez relacionados con la consolidación de la democracia y con la profundización de sus contenidos.

C) IDENTIDAD CULTURAL Y DESARROLLO

1. Las consideraciones precedentes permiten destacar ciertos aspectos de una agenda del desarrollo que se configuran como particularmente relevantes, cuando se la enfoca desde el ángulo de las estrategias requeridas para conducirlo. Un primer aspecto destacable implícito en

aquellas consideraciones consiste en la diagramación de las políticas tecnológicas, productivas e institucionales que conforman la base económica de tales estrategias. Dichas políticas habrán de reconocer y tener en cuenta la centralidad de los problemas ocupacionales, cuya gradual resolución abre posibilidades de acceder a opciones de distribución del ingreso más equitativas. Aquellas políticas deberán contemplar, asimismo, los patrones de reinserción externa de las economías periféricas, así como la cooperación internacional adecuada para apoyarlos e impulsarlos. También en el ámbito económico, resalta la necesidad de considerar las asimetrías financieras prevalecientes entre centros y periferia, de modo de considerarlas en el diseño de una conducción macroeconómica compatible con el desenvolvimiento de esta última. Por último, se señaló que la buena marcha de esa base económica compleja no excluye, sino que supone, la definición de los requisitos sociopolíticos de los acuerdos internos -entre éstos, los atinentes a la distribución- y de los que demanda la reinserción internacional, y en conexión con ello, la del papel que ha de cumplir el Estado.

La breve síntesis anterior facilita la percepción de que el desarrollo supone un impulso sociopolítico que oriente y favorezca las transformaciones requeridas en el ámbito económico, y que induzca y consolide los cambios necesarios en el propio ámbito sociopolítico. El presente ítem postula que la intencionalidad de ese impulso ha de extenderse, también, a un tercer ámbito, conformado por aquellos elementos de la cultura no material diversos de los que constituyen el segundo de los ámbitos mencionados⁶.

Como pudo verse, el cerne del desarrollo, globalmente considerado, consiste en el afianzamiento de la identidad cultural propia, y por ende requiere destrabar la creatividad en los tres ámbitos a que se acaba de aludir. Sin embargo, se entiende también que la dinamización de la creatividad, o si se quiere, la liberación de energías capaces de potenciarla, posee una fuente de gran significación en el tercero de esos ámbitos. Es que en él radican ideas y valores -entre éstos valores éticos- de importancia decisiva para consolidar los perfiles de aquella identidad, y para propulsar la creatividad capaz de sustentarla y de brindarle renovada riqueza.

2. Para referirse a la identidad cultural, conviene volver sobre otras percepciones fundamentales de Furtado, tratando de reducir a la forma más simple su visión del fenómeno del subdesarrollo, a la luz de las características con que éste se expresa en la periferia latinoamericana.



Desde la segunda mitad del siglo XIX, ésta constituye un *locus* privilegiado de penetración del capitalismo. Como se ha indicado oportunamente, dicha penetración no se limita al ámbito material del progreso técnico y de la acumulación, sino que se extiende a los fines del desarrollo, *i.e.*, a las ideas y valores que conforman ciertos perfiles clave de la cultura no material.

Así pues, esas percepciones más generales implican que el desenvolvimiento de la periferia latinoamericana puede y debe concebirse como reiteradas instancias de penetración cultural. Los nuevos elementos foráneos que esa penetración va incorporando, y el *mix* que producen en cada instancia con elementos preexistentes -tanto autóctonos como foráneos previamente adquiridos-, resultan impeditivos de la emergencia y la expansión de una identidad cultural propia. En otras palabras, no se van generando las “conexiones sistémicas” necesarias para destrabar el desarrollo -en la acepción más amplia del término, *i.e.*, la de desarrollo cultural global- y para abrir cauce -destrabándolo- a una firme corrección de la heterogeneidad social.

3. Las consideraciones anteriores favorecen el retorno al tema del subempleo. En ítems previos se ha puesto énfasis en un aspecto puramente cuantitativo del mis-

mo, atinente a los niveles de la productividad del trabajo que le son propios. Al enfocarlo desde una perspectiva más amplia, un documento reciente lanza nueva luz sobre ese tema⁷. Se sostiene en él que las actividades que el subempleo engloba constituyen, en verdad, modos de sobrevivir logrando o autogenerando oportunidades de ocupación y remuneración, y muchas veces renovando esas oportunidades, a medida que se agotan las previamente alcanzadas. Pero además, se señala que en la puesta en práctica y en la periódica renovación de esas estrategias de supervivencia en que el subempleo consiste, se expresan grandes dosis de creatividad. Así pues, dicho documento pone de manifiesto y enfatiza que la creatividad está en la base de la consecución de medios materiales de vida⁸.

Sin embargo, este ejercicio de la creatividad no es desvinculable del que se produce en otros ámbitos del quehacer social. En este sentido, ha de tenerse presente que las actividades laborales que albergan el subempleo no se realizan en un limbo de relaciones puramente económicas. Como las demás actividades laborales, ellas se dan en un marco de relaciones sociales complejas. Pero en el caso del subempleo, estas últimas poseen características especiales: las relaciones que se constituyen a través

del asalariamiento son comparativamente escasas; en cambio, resultan comparativamente amplias aquellas que se dan a través de la pertenencia a una variada gama de instituciones formal o informalmente estructuradas: los relacionamientos de tipo familiar, la simple vecindad, las asociaciones comunales o barriales, las organizaciones deportivas o recreativas, las iglesias y cultos.

4. Importa señalar que tales pertenencias constituyen en sí mismas manifestaciones de la cultura popular. Mejor dicho, es en su seno y a través de ellas que se van expresando y enriqueciendo variados elementos de ese campo específico de la cultura. Como se indicó líneas arriba, el subempleo consiste en la puesta en práctica de estrategias de sobrevivencia apoyadas en la creatividad. Pero la creatividad que se plasma en dichas estrategias se inscribe en un ejercicio de la misma realizado simultánea e indisolublemente en diversas esferas de la cultura no material. Puede entenderse, entonces, que este ejercicio sea portador de las principales fuentes de un florecimiento de la cultura popular que viene haciéndose de más en más visible en América Latina, y que en muchos casos sorprende por su amplitud y dinamismo⁹.

¿No es dable, pues, pensar que las bases de un florecer cultural posible se hayan venido acumulando? ¿No es dable concebir que esa posibilidad, todavía trabada, se expresa como síntoma y como símbolo en el renovado enriquecimiento de la cultura popular? Por otro lado, ¿por qué el enriquecimiento de la misma ha de verse como expresión de un cambio en ciernes, en tiempos de ingente penetración foránea en los distintos ámbitos de la cultura no material? La complejidad del tema no obsta intuir una respuesta, ciertamente tentativa y preliminar. Pudiera aducirse que es en la cultura popular donde más se conservan y vuelven a hacerse presentes las raíces profundas de sucesivas culturas, cuyos sucesivos desenvolvimientos resultaron limitados o interrumpidos. También pudiera pensarse que estas trabas se dieron a lo largo de una dinámica en la cual, no obstante, han estado presentes la complejización y enriquecimiento de distintas esferas y aspectos de la cultura como un todo.

5. Esta larga historia de desarrollos culturales frustrados posee en América Latina una especificidad que ha de explicitarse y enfatizarse: ella se va produciendo en paralelo y en estrecha conexión con un proceso de fuerte mestizaje interracial¹⁰.

Dicho proceso resulta indisoluble del devenir de la cultura popular. De ahí que este devenir -o mejor, la renovada riqueza de las culturas populares en distintas regiones del área- pueda asociarse a la reemergencia de



rasgos culturales cuya profundidad se relaciona, justamente, con la honda raigambre indo y afroamericana de los mismos; y también a su interacción con sucesivas penetraciones culturales de origen europeo, y muy especialmente de origen ibérico.

6. En los orígenes de esa doble mezcla de culturas y de razas se hallan presentes fuertes actos de violencia, a partir de los cuales se produce una aguda diferenciación social, sea por la vía del esclavismo, sea por la emergencia de regímenes que, si bien con variaciones regionales, evocan ciertos rasgos característicos de las “relaciones de servidumbre”.

Tras este origen, a lo largo del tiempo, la acentuada diferenciación social originaria va alterando sus perfiles una y otra vez, y configurando con ello la especificidad latinoamericana ya mencionada: la aptitud para encauzar y renovar una mezcla de culturas decisivamente asociada a una mezcla de razas.



En los días que corren, los grados de amplitud y complejidad que ambas mezclas han llegado a alcanzar sugieren que -aunque por supuesto las desigualdades sociales y de género aún están presentes con distinta fuerza- dicha especificidad bien puede resultar portadora de significados y contenidos éticos de importancia decisiva. La expresión más directa de los mismos parece consistir en la aceptación creciente de la igualdad racial como valor -y la de su anverso: la discriminación racial como antivalue-. Por otra parte, aquella aceptación tiene en su trasfondo la igualdad de los seres humanos en su condición de tales¹¹, propia de los marcos éticos de vieja y renovada presencia, en tanto constitutivos de las religiones superiores, y asimismo, de las formas por las cuales éstas se han difundido secularmente en toda el área.

Si bien se reflexiona, tal postura igualitaria y su difusión cada vez más amplia puede verse como el resurgimiento del principio ético sintetizado por la expresión

“amor al prójimo” y equivalentes, sustento básico de conductas morales en los relacionamientos humanos, complementado por el principio de la “no-violencia”, en el ejercicio de esos relacionamientos.

Estas líneas aducen que la reafirmación de principios éticos claves, como los señalados, puede constituirse en fuerza primordial para el destrabe de la creatividad, o incluso para inducir una eclosión de creatividad mancomunada en los distintos ámbitos de la cultura, habilitando el impulso continuado al desenvolvimiento de una identidad cultural propia¹².

De lo anterior dimana que la riqueza nutrida por las mezclas antedichas en el ámbito de la cultura popular, bien puede percibirse como expresión y símbolo de “un largo amanecer¹³”: como las primeras luces que empiezan a hacerlo perceptible.

D) EL DESARROLLO NACIONAL

Como se sabe, la globalización conlleva una puesta en práctica del ideario neoliberal, que propugna la liberalización del comercio, del accionar de las empresas transnacionales y de las transacciones financieras internacionales. Junto con ello, los principios neoliberales inducen a asumir opciones privatizadoras de las empresas públicas y a minimizar la intervención estatal, desregulando la operatoria de los mercados.

Desde los años ochenta, la prevalencia de estas ideas en la conducción de las economías del área, aunque diferenciada y con desfases temporales, se configura como creciente. A lo que todo indica que las crisis derivadas de ese tipo genérico de conducción han venido inspirando nuevas visiones de los procesos de desenvolvimiento, y junto con ello, nuevas posturas estratégicas impulsoras de “proyectos nacionales” de desarrollo.

En cuanto a los contenidos fundamentales de los mismos -y a modo de síntesis del conjunto de las consideraciones anteriores- han de distinguirse tres aspectos. El primero, que concierne al ámbito económico -tratado en el ítem A-, se expresa en el carácter necesariamente autocentrado de las estrategias a diseñar e implementar. El segundo, que se inscribe en el ámbito sociopolítico -objeto del ítem B-, lleva a reconocer como imprescindible conformar una “nueva alianza”, concebida como la fuerza esencial que se requiere para dar inicio y continuidad a tales estrategias. El tercero apunta al logro de una “reafirmación ética”, *i.e.*, al afianzamiento de ciertas ideas y valores inscritos en la cultura no material -mencionados en el ítem C-, a su vez, gérmenes de capacidades y actitudes creativas, inductoras clave de

la reemergencia de una identidad cultural propia.

i. El “carácter autocentrado” que necesariamente ha de tener el desarrollo de las economías periféricas -y/o las estrategias destinadas a lograrlo- se relaciona con lo que bien puede considerarse como el cerne mismo de la “cuestión nacional”, a saber, la propiedad de los activos radicados en dichas economías. Existe en esta materia un marcado contraste de puntos de vista con los de los enfoques de cuño neoliberal. Según se aduce, el reiterado escollo externo, proveniente de la disparidad tecnológica entre centros y periferia que incide en sus relaciones comerciales, y asimismo, de los efectos negativos de la liberalización financiera sobre el balance de pagos, transforma en inviable el aumento irrestricto de la propiedad foránea de aquellos activos -tanto directa como con la que se expresa de forma indirecta por la vía del endeudamiento externo-. Contrariamente, la viabilidad del desarrollo periférico pasa por el cuidado de que la propiedad nacional global -directa e indirecta- resulte creciente.

Este requisito es complementario de otro, presente en su trasfondo: además de la necesidad de considerarlo desde este ángulo de la propiedad de los activos, y sin desmedro de que requiera un esfuerzo exportador para la superación del escollo externo, un “desarrollo nacional” no dispensa la puesta en marcha del aumento sostenido del mercado interno. La posibilidad de lograr ese aumento pasa por la resolución de los problemas ocupacionales, en parte a través de la consecución de altos niveles de empleo formal, pero sobre todo mediante la reabsorción del subempleo. Con ser un problema de solución difícil, esta reabsorción esconde la posibilidad de favorecer, y más aún, de potenciar el desarrollo, en tanto su pleno aprovechamiento productivo envuelve la generación de excedentes, y en paralelo, la necesaria ampliación del mercado interno. Las nuevas teorías del progreso técnico resultan muchas veces incompletas en los enfoques del desarrollo de cuño neoliberal. Tratadas con cuidado, ellas sugieren la implementación de políticas tecno-productivas cuidadosamente diagramadas, en especial la inscripción de las mismas en un esfuerzo público dirigido a la conformación y el desenvolvimiento de los llamados “Sistemas Nacionales de Innovación”.

Este esfuerzo, y no el simplismo de una supuesta “autonomización tecnológica”, que lleve espontáneamente a superar la tecnología de algunas de las ramas de los centros, es el que en verdad se configura como conducente para alcanzar los fuertes requerimientos de progreso técnico continuado e interno que el “desa-

rollo nacional” supone.

ii. La crisis reciente ha puesto de manifiesto el decaimiento de los grados de autonomía de los Estados de la región. La fuente más directa de esta merma se encuentra en la dependencia que sus decisiones han pasado a tener de los organismos internacionales, en parte a raíz de los rígidos marcos regulatorios que amparan las disposiciones tomadas por estos últimos, pero sobre todo por los niveles de endeudamiento que acompañaron a la crisis antedicha, sometiendo múltiples decisiones de política interna a los criterios y designios de tales organismos.

Sin embargo, importa destacar que la limitación del ejercicio de los poderes públicos por fuerzas foráneas va de la mano con un cambio de las bases de sustentación del Estado. En verdad, tiende a producirse un vaciamiento de esas bases, en tanto las clases y grupos que las conformaban sufren fuertes pérdidas en materia de capacidad de incidencia en decisiones relevantes, pasando a jugar un papel substancialmente lateral y secundario.

Se entiende entonces que el tema de la autonomía del Estado, decisiva para el rol que le cabe en el impulso coordinado al desarrollo en sus distintos ámbitos -económico, social, político, cultural- pasa por cauces que han sufrido alteraciones considerables. Ya no se trata de indagar cómo y hasta cuándo ciertos actores relevantes en el pasado -*v.gr.* las empresas transnacionales y las grandes empresas nacionales, privadas y públicas- pueden seguir coordinando intereses, de modo de promover la expansión productiva y su continuidad. En los días que corren, el ingente vaciamiento de las bases internas del poder político exige -retomando la terminología de Fajnzylber- concebir y promover una “nueva alianza”, inclusiva de grupos de interés internos, y particularmente de las grandes mayorías. Unos y otras se configuran como necesarios para ampliar los contenidos de la democracia, y junto con ello, para consolidar la autonomización del Estado, devolviéndole aptitudes imprescindibles en la conducción de un proceso de desarrollo de fundamentos nacionales, que se configuran como los únicos posibles. Por lo demás, la “nueva alianza” y la autonomización del Estado no excluyen, sino que suponen, la preservación y/o el retorno de la propiedad pública de activos y empresas relevantes por su rol en la generación de economías externas tecnológicas, pero sobre todo por su virtual significado para la propia conformación del poder político.

Los empeños por profundizar la integración sudamericana, entre los que se destacan los conectados a la



conformación de la ALADI (1980), del Mercosur (1991) y de UNASUR (2009), sufren la impulsión de los límites impuestos al desenvolvimiento de la región por las crisis de los años 80 y 90. Efecto especial poseen estas crisis más recientes. Las dificultades que renuevan inducen un movimiento internacional y diplomático, apuntando a ampliar la integración al conjunto de América Latina y el Caribe⁴.

iii. Así pues, y en síntesis, como elementos concretos de una geopolítica adecuada, se viene propugnando la ampliación de los esfuerzos integradores a los países sudamericanos, y asimismo, al conjunto de los de la América Latina. Sin embargo, es relevante señalar que este *desideratum* no implica la negación de la conveniencia de incentivar el desenvolvimiento de identidades culturales propias, y de considerarlas -en coincidencia con Furtado- fuerza movilizadora principal del desarrollo, en tanto las ideas y valores presentes en ellas se configuran como inductoras e impulsoras del accionar positivo de una “nueva alianza”.

En este sentido, cabe insistir en la posibilidad abierta a la América Latina para la virtual aceptación de la igualdad racial como valor clave, que implica la puesta en práctica de criterios de “apreciación del otro” y de “convivencia solidaria” propios de marcos éticos de vieja y amplia aceptación. Éstos son clave para la posible emergencia de variados procesos de “reconstrucción cultural”, en los cuales vuelvan a aflorar esos y otros aspectos de culturas pretéritas, en tanto presentes en las religiones superiores, y asimismo, en las formas en que ellas se han difundido secularmente en toda el área. Tal “reafirmación ética” bien puede configurarse como decisiva para una posible emergencia de variados procesos de “desarrollo cultural”, en los cuales esos aspectos esenciales y reiterados de culturas pretéritas afloren como fuerzas básicas de impulsión⁵.

Por lo demás, admitir el afianzamiento y desenvolvimiento de identidades culturales diferenciadas en cada “desarrollo nacional”, no implica negar ni desconocer que la integración, y su profundización en distintos ám-



bitos de la cultura no material, especialmente en sus contenidos éticos, podría contribuir a que tales identidades se fortalezcan recíprocamente, induciendo tal vez, en un despertar conjunto, una alta y renovada expresión del ideal bolivariano.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amorim, C.; (octubre - diciembre, 2009): "A integración sul-americana". *Revista Diplomacia – Estrategia – Política*. (D.E.P.). Proyecto Raúl Prebisch y Ministerio de Relaciones Exteriores, Brasilia.

Arias, G.; (1995): "Proyecto político de la no-violencia". Madrid: Nueva Utopía.

Banco Mundial; (1997): "Informe sobre el desarrollo mundial. El Estado en un mundo en transformación", Washington D.C.: Banco Mundial.

Bielschowsky, R.; (2001): "Celso Furtado e o pensamento econômico latino-americano", en: Luiz Carlos Bresser-Pereira e José Marcio Rego (orgs.). "A grande esperança em Celso Furtado: ensaios em homenagem aos seus 80 anos", Sao Paulo: Editora 34.

Boff, L.; (2001): "Ética planetaria desde el gran Sur", Madrid: Trotta.

Boff, L.; (1982): "San Francisco de Asis: ternura y vigor", Santander: Sal Terrae.

Burgueño, O.; (2001): Rodríguez, O., "Desenvolvimento e cultura", en: **Luiz Carlos Bresser-Pereira e José Marcio Rego (orgs.);** "A grande esperança em Celso Furtado: ensaios em homenagem aos seus 80 anos", S. Paulo: Editora 34.

CEPAL; (1995): "América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial", Santiago de Chile: CEPAL, LC/G.1800/Rev.1-P.

CEPAL; (2000): "Equidad, desarrollo y ciudadanía", Santiago de Chile: CEPAL, LC/G.2071/Rev.1-P.

CEPAL; (1990): "Transformación productiva con equidad", Santiago de Chile: CEPAL, LC/G.1601-P.

Dussel, E.; (1986): *Ética comunitaria*. Madrid: Paulinos.

Dussel, E.; (1998): *Ética de la liberación en la edad de la globalización y de la exclusión*. México D.F.: UAM.I-UNAM.

Evans, P.; (1996): "El Estado como problema y como solución", en: *Desarrollo Económico*, (140).

Faria, V. et al.; "Preparando o Brasil para o século XXI", Brasilia: Presidencia de la República, 2000.

French-Davis, R.; (2004): "Macroeconomía para el crecimiento y globalización

financiera: cuatro puntos estratégicos", Santiago de Chile: CEPAL.

Forcano, B.; (2004): "¿Por qué el terrorismo?", Madrid: Nueva Utopía.

Furtado, C.; (2002): "Em busca de novo modelo: reflex es sobre a crise Contemporânea", S. Paulo: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1999): "El capitalismo global", México D.F.: Fundación de Cultura Económica.

Furtado, C.; (1978): "Creatividade e dependência na civilização industrial", Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1984): "Cultura e desenvolvimento em época de crise", Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1965): "Dialéctica del desarrollo", México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Furtado, C.; (1961): "Desenvolvimento e subdesenvolvimento", Rio de Janeiro: Fondo de Cultura.

Furtado, C.; (2000): "Introdução ao desenvolvimento: enfoque histórico-estrutural", S. Paulo: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1999): "O longo amanhecer". Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1974): "O mito do desenvolvimento econômico". Rio de Janeiro: Paz e Terra.

Furtado, C.; (1992): "O subdesenvolvimento revisitado", en: *Economía e Sociedade*, (1).

Garaudy, R.; (1977): "Diálogo de civilizaciones". Madrid: *Cuadernos para el Diálogo*.

Huntington, S.; (1997): *El choque de civilizaciones*. Madrid: Paidós.

Küng, H.; (2002): "Declaración de una ética mundial", en: "Reivindicación de una ética mundial". Madrid: Trotta.

Küng, H.; (2003): *Proyecto de una ética mundial*. Madrid: Trotta.

Lessa, C.; (Primeras versiones 1998 y 1999): "Formação do Brasil". Notas de clase dictadas en el Instituto de Economía de la Universidad Federal de Rio de Janeiro.

Ocampo, J. A.; (diciembre 2001): "Raúl Prebisch y la agenda del desarrollo en los albores del siglo XXI", en: *Revista de la CEPAL*, número 75.

Ocampo, J. A.; (2003): "Structural dynamics and economic growth in developing countries". CEPAL, mimeo.

Ribeiro, D.; (1979): "Ensaio insólitos", Pôrto Alegre: L & PM editôres.

Rodríguez, O.; (octubre 1998): "Heterogeneidad estructural y empleo". *Revista de la CEPAL*, número especial.

Rodríguez, O.; (diciembre 2001): "Prebisch: actualidad de sus ideas básicas". *Revista de la CEPAL*, número 75.

Soros, G.; (2008): *Para entender la crisis económica actual: el nuevo paradigma de los mercados financieros*. Madrid, Taurus.

Tamayo, J. J.; (2004): *Fundamentalismos y diálogo entre religiones*. Madrid, Trotta.

NOTAS

- 1 CEPAL - Siglo XXI editores, México 2006 (publicado en Brasil, CEPAL - Civilização Brasileira, 2009). El capítulo mencionado se titula "Hacia una renovación de la agenda del desarrollo". A dicho libro contribuyeron Oscar Burgueño, César Failache, Adela Hounie, Lucia Pittaluga y Andrea Vigorito, de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República, y asimismo Gabriel Porcile, de la Universidad de Curitiba.
- 2 Un ejemplo de éxito: se brindó un curso que incluía a una alumna de tez oscura; culminado el mismo, se la apoyó para abrir una peluquería en un barrio marginal; tras un breve período, en esta última se había llegado a contratar seis empleadas.
- 3 Nouriel Roubini: Chapter 1.3. "Financial Crises, Financial Stability, and Reform: Supervision and Regulation of Financial Systems in a World of Financial Globalization". The Financial Development. Report 2008.
- 4 Esta doble perspectiva evoca el concepto más frecuente y conducente de dependencia, que la define como relación estructural externo-interna. De acuerdo con dicho concepto, "la acción de los grupos sociales, que en su comportamiento ligando de hecho la esfera económica y política... (se refiere tanto a la nación como)... a sus vinculaciones de todo orden con el sistema político y económico mundial. La dependencia encuentra así no sólo expresión interna sino también su verdadero carácter como modo determinado de relaciones estructurales: un tipo específico de relación entre clases y grupos que implica una situación de dominio que conlleva estructuralmente la vinculación con el exterior". Cardoso, F. H. y Faletto, E., "Dependencia y desarrollo en América Latina", México: Siglo XXI, 1969, p. 29.
- 5 Entre las visiones que definen el rol del Estado con vistas a impulsar estrategias de desarrollo con "orientación de mercado", cabe mencionar el documento del Banco Mundial titulado "El Estado en un mundo en transformación", 1997. En "El Estado como problema y como solución" (1996), P. Evans realiza una revisión de los enfoques recientes sobre su papel en el desarrollo.
- 6 Se adopta aquí la categorización de Celso Furtado, considerada con anterioridad. Como pudo verse, la misma, distingue entre cultura material y cultura no material. La primera dice respecto a la tecnología y al quehacer económico. La segunda diferencia el ámbito sociopolítico y las ideas que le son propias, y además, un conjunto adicional de elementos que incluye las ideas y valores más "altos" o significativos, en tanto a ellos se liga el sentido mismo de la existencia humana.
- 7 Se trata de las notas de clase de Carlos Lessa sobre la "Formação do Brasil", dictadas en el Instituto de Economía de la Universidad Federal de Río de Janeiro. Sus primeras versiones datan de 1998 y 1999.
- 8 Cabe señalar que la reabsorción del subempleo se ve favorecida por esa creatividad, pero no depende sólo de ella. Depende también de la implementación de políticas orientadas a la elevación de la productividad de grupos de trabajadores, en las cuales participen diversos actores cercanos a esos grupos: organizaciones de la sociedad civil, entidades públicas de distintos grados de descentralización, etc. Tratándose de políticas orientadas al aumento de la productividad de grupos concretos de trabajadores, se las puede denominar "políticas de transformación del atraso". Según se concibe, ellas se inscriben y son parte esencial de las políticas de transformación productiva, y por eso mismo, difieren de las políticas puramente asistenciales, con frecuencia atadas a la visión de la pobreza como síndrome y concebidas para evitar su transmisión intergeneracional. Como es obvio, lo dicho no implica negar la utilidad de las políticas asistenciales. Conviene explicitar que las políticas sociales básicas -educación, salud, vivienda- pueden confluir hacia objetivos y políticas de transformación del atraso, a su vez ligadas a la transformación productiva. Obsérvese que existen ya, en la práctica, ejemplos de una aplicación amplia y simultánea de esos tres tipos de políticas (asistenciales, sociales básicas y de transformación del atraso). Entre ellos se destaca el de las políticas implementadas en el caso brasileño. El documento de V. Faria *et al.* (2000), titulado "Preparando o Brasil para o século XXI", las explicita y resume.
- 9 Es claro que las fuentes de ese florecimiento pueden relacionarse no sólo al subempleo en sentido estricto, sino a un abanico mucho más amplio de "capas técnicas" con niveles de productividad relativamente reducidos.
- 10 Al respecto, son pertinentes estas afirmaciones: "Éramos sociedades-factorías en las cuales se gastaban hombres para producir azúcar, oro o café. Contra los designios del colonizador, inesperadamente, el sistema destinado a producir mercancías, y a través de ellas riquezas y ganancias exportables, terminó produciendo una humanidad de gente mestiza que nacía en las haciendas y minas, pero que un día comenzó a organizarse en naciones que procuraban definir sus propias culturas" (Ribeiro, D., 1979:36).
- 11 En recientes documentos de organismos internacionales (*v. gr.*, CEPAL, 2000) se señala que los derechos civiles, los derechos políticos y los llamados DESC -derechos económicos, sociales y culturales- son componentes de un contenido ético también relacionado con la igualdad, que se reconoce como imprescindible en todo proceso de desarrollo. Este reconocimiento, sin duda positivo, deja sin embargo abierta la cuestión de qué conjunto de valores básicos puede dar sustento a conductas capaces de inducir el afianzamiento de la identidad cultural propia. Las breves consideraciones del presente ítem se destinan a destacar el papel virtual, en ese afianzamiento, de la emergencia y difusión de valores relacionados con el mestizaje, en que éste pasa a ser visto y apreciado como expresión -y no como negación- de la igualdad esencial que brinda por sí misma la condición humana.
- 12 Aunque referidos a América Latina y a su virtual importancia para el desarrollo de la misma, los principios recién mencionados se configuran como compatibles con los que se han venido estableciendo, en la búsqueda de una ética mundial. Dicha búsqueda posee un ámbito particularmente destacable en el "Parlamento de las Religiones del Mundo", cuyas tres últimas reuniones datan de 1993 (Chicago), 1999 (África del Sur) y 2004 (Barcelona). La "Declaración de una ética mundial", proveniente de la primera, se encuentra en una obra editada por Hans Küng (2002, pp. 25/44) con apoyo de la "Asociación UNESCO para el diálogo interreligioso". Cabe señalar que dicha obra contiene artículos de múltiples autores, elaborados desde las perspectivas del judaísmo, el cristianismo, el islam y las religiones orientales, e indicativos de la posibilidad de acceder a principios éticos comunes. Diversos trabajos de autores latinoamericanos también abordan esa temática, entre ellos "Ética de la liberación en la edad de la globalización y la exclusión", de Enrique Dussel (1998), y "Ética planetaria desde el gran Sur", de Leonardo Boff (2001). La preocupación por definir y extender una ética común se encuentra en la base de otras dos, que han venido aflorando en el ámbito de las Naciones Unidas. Una se expresa en el frecuente llamado a combatir la pobreza con urgencia y decisión. La segunda concierne a la búsqueda de una "Alianza de Civilizaciones", transformada en propuesta explícita en el 59º período de sesiones de su Asamblea General, en claro contraste con "El choque de civilizaciones" a que se refiere la obra de S. Huntington (1997) que lleva ese título.
- 13 Esta expresión replica el título de un libro reciente de Furtado (1999).
- 14 En la obra "A integração sul-americana", Celso Amorim examina con gran detenimiento sus orígenes y su devenir. Asimismo, revela que ya se encuentra en marcha un decidido esfuerzo diplomático por ampliarla a América Latina y el Caribe en su conjunto (Celso Amorim, Ministro de Relaciones Exteriores de Brasil, Revista D.E.P., Brasilia).
- 15 La postura implícita en estas últimas afirmaciones se perfila como una respuesta a la siguiente pregunta, entresacada de planteos de Leonardo Boff: "... ¿Bajo la hegemonía de qué dimensión -o de qué valor- se estructuran los elementos -necesarios para- crear una nueva unidad cultural?" ("San Francisco de Asís: ternura y vigor", Santander: Sal Terrae, 1982, p.33).

Índice de Precios de Consumo Turístico y Tipo de Cambio Real Turístico para Uruguay, Argentina y Brasil

• MARÍA JOSÉ ALONSOPÉREZ, SILVIA ALTMARK, CECILIA LARA, KARINA LARRUINA¹
Y GABRIELA MORDECKI²

Universidad de la República

RESUMEN

El análisis de la actividad turística dentro de la economía uruguaya, que involucra al Estado, los trabajadores y diversos actores privados, requiere de un indicador sobre la evolución de sus precios específicos y una medida de la competitividad de la misma. En ello se basa la elaboración del Índice de Precios de Consumo Turístico que aquí se realiza para Uruguay, Brasil y Argentina, que permite medir la evolución de los precios de bienes y servicios que son consumidos por los visitantes a dichos países, partiendo de la clasificación de bienes específicos del turismo de la Organización Mundial del Turismo, como un indicador de precios del lado de la demanda.

Una vez hallados estos indicadores, se elaboran los Índices de Tipo de Cambio Real Turístico para poder medir la competitividad de la actividad turística uruguaya con relación a sus principales centros emisores y competidores: Argentina y Brasil.

Ambos indicadores son insumos adecuados para el análisis y la proyección de la demanda turística uruguaya desde estos países. En ese sentido, permitirán modelizaciones para evaluar las variables relevantes de la actividad turística, fundamentales para diseñar políticas y apoyar la toma de decisiones de los actores públicos y privados, con respecto al turismo.

Palabras clave: índice de precios, tipo de cambio real, competitividad, turismo.

ABSTRACT

The analysis of the tourist activity inside the uruguayan economy, which involves the State, the workers and diverse private actors, needs an indicator of the evolution of its specific prices and a measure of its competitiveness. The design of the Tourist Consumption Prices Index for Uruguay, Brazil and Argentina, allows measuring the evolution of the goods and services prices consumed by the visitors to the above mentioned countries, departing from the World Tourism Organization's classification of tourism specific goods, as an indicator of prices from the demand side.

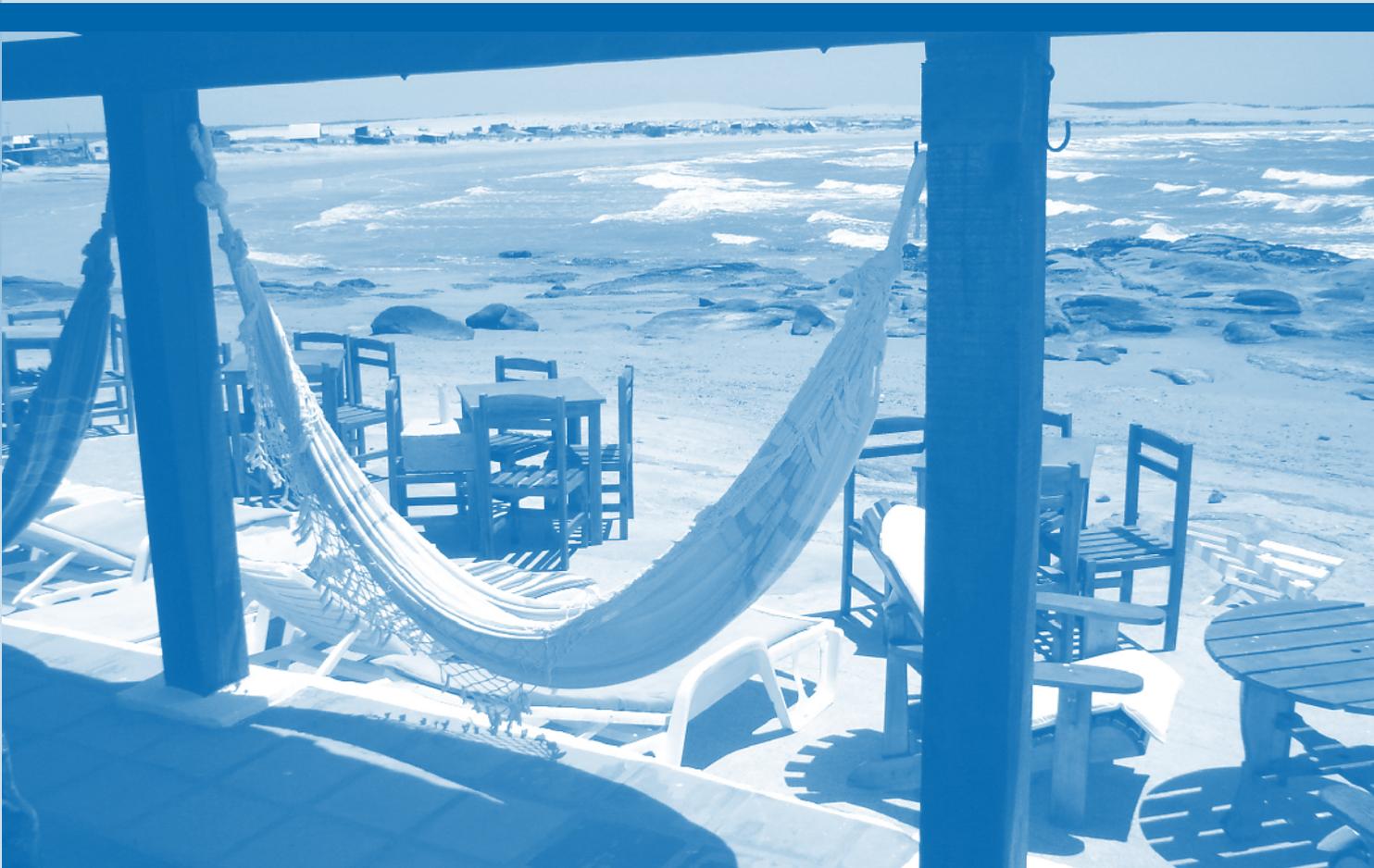
Once found these indicators, Real Tourist Exchange Rate Indexes are developed to measure the uruguayan tourist activity competitiveness in relation to its main inbound tourists and competitors countries: Argentina and Brazil. Both indicators are inputs adapted for the analysis and projection of the Uruguayan tourist demand from these countries. In this sense, they will allow modelling to evaluate the relevant variables of the tourist activity to design policies and to support public and private actors' tourist decision makers.

Keywords: price index, real exchange rate, competitiveness, tourism.

JEL: L8, L83, E31

¹ Investigadoras del Instituto de Estadística de la FCEA, UdelaR, turismo@iesta.edu.uy

² Investigadora del Instituto de Economía de la FCEA, UdelaR, gabriela@iecon.ccee.edu.uy



1. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se fundamenta en la necesidad de contar con indicadores de rentabilidad y competitividad de la actividad turística, actividad cuyo aporte al PIB de Uruguay se estima en el orden del 6% -según el ejercicio experimental de la “*Cuenta Satélite de Turismo de Uruguay*”, 2008-2009¹. Este valor es comparable al 9% que representan las actividades primarias -agropecuaria, pesca, extractivas- o al 15% de las industrias manufactureras.

Asimismo, diversos trabajos encuentran la falta de un deflactor específico para el sector, el cual sería el indicado a aplicar en la medición de distintos aspectos económicos, mejorando así el análisis respecto a la utilización del Índice de Precios al Consumo (IPC), de carácter general y recoge los cambios en los precios de la canasta de bienes y servicios representativos del consumo promedio de los hogares, muy diversa de la canasta de consumo turístico.

La importancia de la investigación académica en Economía del Turismo también radica en su papel dentro de las políticas públicas, ya que puede resultar un valioso insumo cuando se tomen decisiones de política económica vinculadas a este sector, al ser es-

caso el desarrollo relativo del enfoque económico en la investigación en turismo en nuestro país. En este sentido, cabe realizar una puntualización acerca de la formación e investigación en turismo existente en Uruguay, a efectos de apreciar el valor del presente trabajo de investigación, enfocado desde las Ciencias Económicas.

La formación de grado en Turismo en Uruguay -Técnicos Universitarios en Turismo y Licenciados en Turismo-, se imparte en Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Si bien se han realizado excelentes trabajos de investigación en esa Facultad, no hay en la UdelaR una línea de investigación académica en turismo desde el punto de vista económico. Esto tendría una posible explicación en la falta de percepción acerca de la importancia del Turismo en la economía uruguaya y también en la insuficiente formación específica. Este último punto se ha comenzado a revertir parcialmente desde el año 2007, con la realización de la Maestría en Economía y Gestión del Turismo Sustentable, en el Centro de Posgrados de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. Esta Maestría se lleva a cabo en coordinación de la Universidad de la República con la *Università degli*

Studi di Siena, con un enfoque económico, que además incorpora criterios de sustentabilidad en sus tres dimensiones -económica, sociocultural y ambiental-. La Facultad de Ciencias Económicas y de Administración no tiene asignaturas de turismo en las carreras de grado, pero hay antecedentes de trabajos monográficos en la materia. Asumida la insuficiencia de recursos destinados a la obtención de datos y a la investigación del turismo desde la perspectiva económica, el Ministerio de Turismo y Deporte de Uruguay ha apoyado la Maestría en Economía y Gestión de Turismo Sustentable, integrando su Comité de Dirección. También ha incluido este objetivo en el Programa BID de Mejora de la Competitividad de Destinos Turísticos Estratégicos, en cuyo marco se llevó a cabo un Proyecto de dos años para la mejora de la información turística hacia la Cuenta Satélite de Turismo. Dicho proyecto, finalizado en marzo de 2010, contó con asistencia técnica de la Organización Mundial del Turismo (OMT). A su vez algunos gobiernos departamentales formaron parte de proyectos de análisis de *clusters* turísticos, que permiten un abordaje con mayor énfasis en los temas económicos, y han incorporado a sus Direcciones de Turismo, investigaciones específicas en esta área, pero es un abordaje muy incipiente.

Por tanto, este trabajo de investigación tiene como interés adicional contribuir al incremento de conocimientos en el área de la Economía del Turismo. Existen algunos estudios sobre los determinantes económicos del turismo receptivo en Uruguay en los cuales se señala la necesidad de contar con un Índice de Precios Turísticos (Brida, *et. al*, 2008; Montero *et. al*, 2006; Robano, 2000). Dado que el turismo se define por el lado de la demanda, ya que es el visitante² quien determina qué bienes y servicios consumirá durante su estadía, existen estadísticas oficiales sobre turismo receptivo, emisoro e interno, desde esta perspectiva.

Esta investigación se plantea la elaboración de un Índice de Precios de Consumo Turístico (IPCTur) para Uruguay, Argentina y Brasil, que permita medir la evolución de los precios de los bienes y servicios que son consumidos por los visitantes y comparables entre los tres países. En este sentido, este indicador será tomado como una *proxy* de la rentabilidad. Sin embargo, para calcular la rentabilidad sería más preciso calcular un índice desde el lado de la oferta que recogiera la variación de los precios de los servicios ofrecidos a intermediarios, o sea, los precios tomados en la etapa anterior al consumidor final -Índice de Precios Mayoristas-. No obstante, la falta de datos desde el la-

do de la oferta turística en nuestro país, no permite hallar este indicador deseable de rentabilidad.

Por otra parte, el IPCTur es un insumo para la elaboración de Índices de Tipo de Cambio Real Turístico, los cuales permiten obtener una medida de la competitividad de la actividad turística uruguaya en relación a sus principales centros emisores, es decir, los países de donde proviene la mayor parte de los turistas llegados a Uruguay -Argentina y Brasil-.

Los indicadores a construir permitirían contar con información relevante para la toma de decisiones de los diferentes actores, tanto públicos como privados, vinculados al sector turístico, así como para ser aplicados en modelos de demanda turística a fin de realizar predicciones sobre el número de visitantes que ingresarían al país y el gasto que los mismos efectuarían.

En la segunda sección se incluyen los antecedentes encontrados a nivel internacional y local sobre Índices de Precios Turísticos e Índices de Tipo de Cambio Real Turísticos. En la tercera sección se presenta la metodología de cálculo de los siguientes indicadores: Índice de Precios de Consumo Turístico para Uruguay (IPCTurUru), Argentina (IPCTurArg) y Brasil (IPCTurBr), y los Índices de Tipo de Cambio Real Turístico de Uruguay con Argentina (ITCRTurArg), con Brasil (ITCRTurBr) y con la región (ITCRTurReg). El período de análisis considerado es 2000-2010 con base enero 2000=100, y de frecuencia mensual. Asimismo, dentro del IPCTur se reponderaron sus componentes, eliminando el rubro "alojamiento", de manera de obtener un Índice de Precios de Consumo Turístico para excursionistas, es decir los visitantes que no pernoctan en el lugar de destino. Si bien en Uruguay los excursionistas representan el 5% del total de visitantes, se entendió conveniente obtener este Índice como *proxy* del deflactor a utilizar por parte de quienes no tienen que asumir gastos de alojamiento propiamente dichos, por hospedarse en casa de familiares o amigos o en sus segundas residencias. En la cuarta sección se muestran los resultados obtenidos y se realizan comentarios. Finalmente, se señalan los desafíos que plantea la temática para investigaciones futuras.

2. ANTECEDENTES

En el presente apartado se ha intentado recoger la información existente sobre la elaboración de Índices de Precios de la Actividad Turística en algunos países.

En primer lugar, en España se calcula el Índice de Precios Turísticos a partir de un Índice de Precios Hoteleros, al que se le agregaron otros alojamientos



turísticos y, posteriormente, se extendió a las restantes actividades turísticas. Sin embargo, éste es un índice de precios desde el lado de la oferta y no desde la demanda, como el que se propone construir en la presente investigación. Mientras el IPC mide la evolución temporal del nivel de precios de bienes y servicios de consumo pagados por los hogares residentes -en el caso de España, incluyendo el servicio de alojamiento hotelero-, el Índice de Precios Hoteleros (IPH) mide la evolución de los precios percibidos por los empresarios, considerando a todos sus clientes -no sólo los hogares-, es decir, es la evolución de los precios facturados por los hoteleros españoles.

En segundo lugar, en la isla de Macao en el continente asiático, se elabora un indicador que mide los cambios de los precios de bienes y servicios consumidos por los visitantes, por lo tanto, este índice de precios está construido del lado de la demanda. La estructura de consumo del Índice de Precios Turísticos se deriva de una Encuesta de Gastos realizada a visitantes, incluyendo excursionistas y turistas. A los visitantes se les solicita información del tipo de gastos, cantidad y locales de compra. El Índice de Precios Turísticos que tiene como base 1999-2000, se compone de 89 ítems de bienes y servicios agrupados en ocho secciones especialmente vinculadas al turismo. Los encuestadores del Servicio de Estadísticas y Censo visitan los locales seleccionados para recoger información de los precios, quienes además tienen que registrar cuáles son las razones de que ciertos precios y servicios ten-

gan un cambio de precio significativo.

En lo que se refiere a nuestro país, se cuenta con el Índice de Precios al Consumo, desde el año 1914 con base en 1913, siguiendo con permanentes actualizaciones, que desembocan en el índice actual que elabora el Instituto Nacional de Estadística con base marzo de 1997=100. Por otra parte, la Comunidad Europea y los países del Mercosur y Chile, iniciaron el proceso de armonización de los Índices de Precios al Consumidor (IPC) con la finalidad de contribuir al avance del análisis comparativo de la inflación de los países considerados.

A lo largo de la presente investigación se llevaron a cabo revisiones bibliográficas vinculadas con el tema en cuestión, y de las mismas no se pudo constatar la existencia de antecedentes de elaboración del tipo de cambio real de la actividad turística para nuestro país. A nivel nacional, lo único que se dispone es el tipo de cambio real sectorial bilateral con Argentina y Brasil elaborado por el Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración (UdelaR), donde se estudian los sectores: agropecuario, productos alimenticios, papel y derivados, productos metálicos maquinaria y equipo, productos textiles, materiales plásticos y material de transporte (Mordecki, 2000).

Los investigadores en Uruguay que han realizado trabajos vinculados al turismo, han utilizado el tipo de cambio real global como medida de competitividad. Como ya se ha señalado, el tipo de cambio real es

una medida macroeconómica de la competitividad-precio del país, no específica para el sector, y de ahí la importancia de construir un tipo de cambio real para la actividad turística.

Finalmente, de la información recogida en nuestra investigación se desprende que Uruguay sería el primer antecedente en el cálculo de indicadores de rentabilidad y competitividad turística en la región.

3. METODOLOGÍA

3.1. Definición de los Índices de Precios de Consumo Turístico y de Tipo de Cambio Real Turístico

Para intentar medir la rentabilidad del sector, se procederá a la elaboración de un Índice de Precios de Consumo Turístico (IPCTur) tomando como punto de partida el Índice de Precios al Consumo (IPC). Es decir, se considerarán las mismas definiciones de gasto, la misma fórmula de cálculo, la misma población de referencia y los mismos criterios de valuación de los gastos de consumo del Índice de Precios al Consumo de los tres países. En los tres casos se calcula un índice ponderado de base fija, es decir, es un Índice de Precios de Laspeyres (IPL), cuya fórmula para el período t , con base en el período 0 es la siguiente:

$$IPL^t_0 = \sum_i \frac{P_i^o Q_{i^{sup}}^o}{\sum_i P_i^o Q_i^o} \frac{P_i^t}{P_i^o} \quad \frac{P_i^o Q_i^o}{\sum_i P_i^o Q_i^o} = w_i$$

donde

i = bien o servicio que pertenece al conjunto de bienes consumido

P_i = precio por unidad del bien o servicio i

Q_i = cantidad consumida del bien o servicio i

w_i = importancia en el gasto total que tiene el gasto del bien i

Los bienes y servicios que pertenecen al conjunto de bienes consumidos por turistas se definen tomando como punto de partida la lista de productos elaborada por la Organización Mundial de Turismo. Este organismo discrimina dos categorías: productos específicos del turismo -incluidos productos característicos del turismo y conexos- y productos no específicos del turismo -todos aquéllos que no tienen un interés directo para el turismo-. Se entiende por productos característicos del turismo los que representan una parte importante del consumo turístico, o cuyos compradores principales son los visitantes.

El IPCTur servirá de base para elaborar un Índice de Tipo de Cambio Real Turístico, de modo de medir la evolución de la capacidad de competencia del país frente a sus principales centros emisores y competidores en materia turística: Argentina y Brasil. Esto quiere decir que es desde Argentina y Brasil de donde provienen mayoritariamente los turistas que recibe Uruguay y, a su vez, estos países compiten con Uruguay por los turistas extrarregionales. En lo regional, Brasil trata de captar a los argentinos que podrían vacacionar en Uruguay.

Para obtener una medida de la competitividad de la actividad turística uruguaya se elaborarán Índices del Tipo de Cambio Real Turístico bilaterales de Uruguay con Argentina (ITCRTurArg), con Brasil (ITCRTurBr) y con la región en su conjunto (ITCRTurReg). Se tomará la definición de Tipo de Cambio Real como el costo de una canasta de bienes extranjeros expresados en moneda nacional, con respecto al costo de la misma canasta de bienes domésticos, o sea, el precio relativo de la canasta de bienes y servicios turísticos en Uruguay y en los centros emisores turísticos.

De acuerdo con la teoría de la paridad de poder de compra (PPP), el tipo de cambio real de corto plazo puede formularse como:

$$TCR = \frac{EP^*}{P}$$

donde

TCR = tipo de cambio real

E = tipo de cambio nominal

P^* = índice de precios internacionales

P = índice de precios nacionales

3.2. Procedimiento general de elaboración del IPCTur y del IPCTur sin alojamiento

En primer lugar se relevaron y analizaron las metodologías de construcción de los Índices de Precios de cada uno de los tres países y las listas de productos específicos y no específicos de turismo de la Organización Mundial del Turismo, a fin de determinar la canasta para el IPCTur en sus componentes y sus pesos relativos.

En segundo lugar se seleccionó el período base a enero 2000=100, tomando en cuenta aspectos metodológicos de los tres países y atendiendo la recomendación particular para los números índice de no estar muy alejados en el tiempo y cumplir el criterio de “normalidad”, en el sentido de no reflejar situaciones no habituales, es decir coyunturas particulares, sean favorables o no.



Luego se realizó un análisis para determinar los rubros a incluir en las canastas de bienes y servicios del IPCTur, atendiendo a la apertura utilizada en las estadísticas de gasto de los turistas que elabora el Ministerio de Turismo y Deporte: Restauración, Alojamiento, Transporte, Esparcimiento y Compras.

En la determinación de los componentes de estos rubros se aplicaron dos criterios: uno descriptivo y otro operativo.

1. Descriptivo, a efectos de reflejar el gasto en consumo turístico: se toman los Productos Específicos de Turismo -Característicos y Conexos- y algunos Productos no Específicos de Turismo, pero que forman parte de los gastos que se realizan habitualmente por parte de los visitantes.
2. Operativo, a efectos de permitir la actualización mensual del IPCTur se usa la apertura por subrubros que el INE (Uruguay) publica mensualmente.

A posteriori se procedió a ajustar las canastas de cada país para mantener estos criterios y definir una canasta común de bienes y servicios de consumo turístico. Este ajuste implicó la no inclusión de rubros generales de consumo, como el transporte terrestre que en el IPC de Uruguay tiene un peso relativo importante, pero refleja los hábitos de consumo de los hogares en su conducta general, no cuando están haciendo turismo -producto de la elevada incidencia del boleto urbano-. Vinculado al tema transporte, al no

disponerse de la apertura mensual en Uruguay para el servicio de “taxi”, que es un producto específico del turismo, se tomó la decisión de no tomarlo en la canasta turística común a los tres países. Por lo tanto, el IPCTur toma en cuenta solamente los transportes aéreo y fluvial.

Otro rubro que tuvo que ser explorado cuidadosamente fue el de compras, donde a priori se ubica la adquisición de *souvenirs* y de artículos típicos de cada país. A modo de ejemplo, en el caso de Uruguay y Argentina correspondería a la compra de prendas de cuero, y en Brasil a las prendas de algodón. Se estudiaron los ponderadores correspondientes a estos artículos en las canastas de los IPC de cada país, y se observó una disparidad muy elevada entre ellos, impidiendo una comparación entre las compras realizadas por turistas en los tres países. Por ello, se decidió tomar otros productos que contemplaran gastos vinculados al turismo dentro del rubro compras, considerando los siguientes elementos:

1. Se incluyeron rubros de artículos de cuidado personal, tabaco e insumos para fotografía, presentes en las canastas de los tres países, lo que permite la comparabilidad.
2. Al ser las compras una parte importante del gasto del turista, se asumió el supuesto implícito de que los precios de los bienes que integran las compras evolucionarían en forma similar al Índice general.

CUADRO 1

Alojamiento utilizado por los turistas (2009, % sobre total)

Hotel	39,1%
Vivienda propia	9,2%
Vivienda arrendada	8,7%
Vivienda familia/amigos	35,7%
Camping	2,0%
No utilizó	3,3%
Apart hotel	1,0%
Tiempo compartido	0,1%
Otros - Sin datos	0,9%
TOTAL	100,0%

Fuente: Ministerio de Turismo

Dentro del rubro restauración se contemplan las comidas fuera del hogar y la compra de comidas elaboradas.

En cuanto al rubro alojamiento, una limitante a la hora de construir el IPCTur es que no se pudo considerar el gasto turístico de alojamiento en segundas residencias ni en inmuebles alquilados, a pesar de ser muy importante en el caso de los turistas que llegan a nuestro país. La discriminación de turistas por tipo de alojamiento para el año 2009 (Cuadro 1) muestra que la vivienda propia y arrendada es casi del 20%, lo cual puede explicarse por el perfil de los mismos, con fuerte presencia de uruguayos residentes en el exterior y argentinos propietarios de inmuebles en zonas turísticas y un importante número de turistas que vacacionan hospedándose en viviendas alquiladas.

Se calcula también el IPCTur sin alojamiento, a fin de contar con un indicador aplicable a los excursionistas, es decir los visitantes que no pernoctan, ya que este rubro no los afecta. Si bien los excursionistas son solamente el 5% de los visitantes, lo que no ameritaría la construcción de un índice específico, se entendió oportuno elaborar este índice a fin de aplicarlo al importante número de turistas que se hospedan en vivienda de familiares y amigos (más del 35%), quienes no tienen gasto de alojamiento. Por otra parte, los propietarios de segundas residencias incurren en otro tipo de gastos asociados al alojamiento, sin ser alojamiento propiamente dicho: contribución inmobiliaria, impuestos y tasas municipales, gastos de mantenimiento del inmueble, gastos comunes en el caso de apartamentos, entre otros. Desde el punto de vista metodológico, el IPCTur sin alojamiento consiste en reponderar el IPCTur quitando el rubro alojamiento del mismo.

3.2.1. ELABORACIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO TURÍSTICO DE ARGENTINA (IPCTurArg)

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) calcula el Índice de Precios al Consumidor del Gran Buenos Aires (IPC-GBA), el que se encuentra disponible desde el año 1924 y con el que se busca medir la evolución de los precios de un conjunto de bienes y servicios representativos del gasto de consumo de los hogares residentes en la Ciudad de Buenos Aires y los 24 partidos del Gran Buenos Aires.

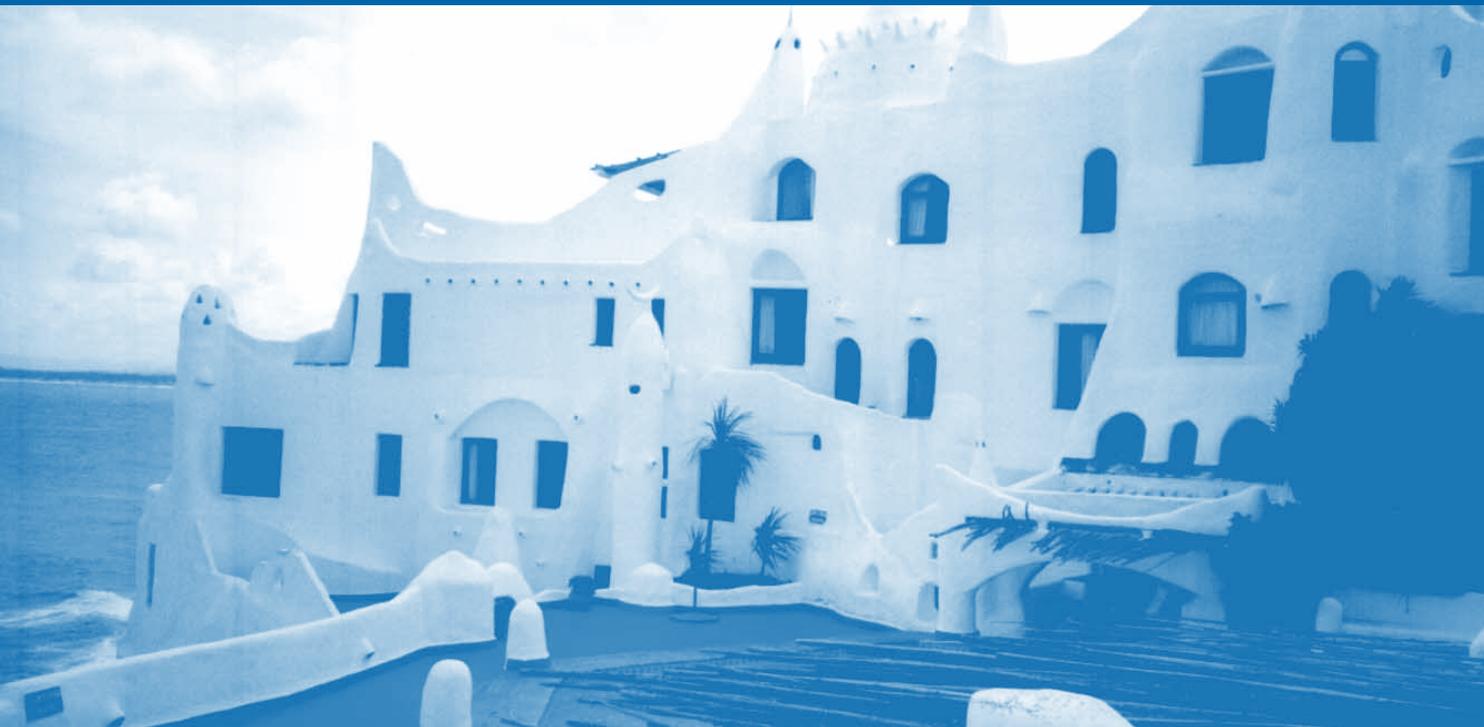
Desde entonces, en los años 1933, 1943, 1960, 1974, 1988, 1999 y 2008 se llevaron a cabo distintas revisiones del índice. En cada una de ellas se introdujeron modificaciones en cuanto a las características de la población de referencia, la selección de los bienes y servicios que componen la canasta, los procedimientos de recolección de los precios y los métodos de cálculo del índice.

Para la elaboración del IPCTur, que toma como año base enero de 2000, se consideran las dos últimas actualizaciones de la estructura de ponderación del IPC-GBA base 1999, cuyas ponderaciones tienen como fuente de información la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 1996-1997.

La última modificación del IPC-GBA, realizada en el año 2008, se basa en cambios en la estructura de ponderaciones, el tratamiento de variedades con alta estacionalidad -Frutas, Verduras, Indumentaria y Calzado, donde se utilizan canastas estacionales en el cálculo del IPC-, la actualización de la muestra de locales informantes y la periodicidad con la que se difundirá la información. La fuente de información utilizada para la estimación de la estructura del gasto de los hogares y la selección de la canasta de bienes y servicios para el cambio de base del IPC-GBA es la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004-2005 (ENGH).

La población de referencia de la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares del año 1996-1997 son hogares residentes en el área geográfica Capital Federal y 24 partidos del Gran Buenos Aires, la cual se mantiene en la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares del año 2004-2005.

En los índices de precios al consumidor, las ponderaciones se calculan como proporciones del gasto de consumo de cada una de las clases de bienes y servicios, a partir de los datos proporcionados por una encuesta a los hogares y se actualizan -mediante la realización de una nueva encuesta- cuando de-



jan de reflejar adecuadamente la realidad.

Para el IPC-GBA base 1999, enmarcándose en el Sistema de Cuentas Nacionales, se incluye como gasto de consumo, además de lo gastado por los hogares en bienes y servicios de consumo individual, el valor de los bienes y servicios recibidos en pago por el trabajo de los miembros del hogar así como los bienes obtenidos de la producción propia del hogar o retirados del propio negocio para consumo del hogar.

Por otra parte, se excluyen los gastos que no son considerados como de consumo -intereses, impuestos, aportes jubilatorios, cuotas de préstamos o deudas, donaciones o transferencias a otros hogares o a instituciones sin fines de lucro, etcétera-, otras salidas de dinero imputables a la inversión física o financiera del hogar -compra de viviendas, pago de cuotas a círculos de compra, amortización de préstamos, compra de acciones, realización de depósitos bancarios, etcétera- y el valor imputado al servicio habitacional proporcionado por las viviendas utilizadas por sus propios dueños.

Para realizar los agrupamientos de bienes y servicios se consideró el tipo de necesidad que se satisface con el gasto, la separación entre bienes y servicios y la similitud de características físicas o funcionales, lo que derivó en una desagregación del nuevo índice en 9 capítulos, 26 divisiones, 65 grupos, 123 subgrupos, 182 productos y 818 variedades.

Para el nuevo índice base 2008 se mantienen estos criterios metodológicos, sin embargo, con el análisis

de la nueva Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 2004-2005 (ENGH) se determinó un cambio en las mediciones de las variedades cuyo comportamiento presenta marcada estacionalidad -Frutas, Verduras, Indumentaria y Calzado-, a las que se les dio un tratamiento especial a través de la incorporación de canastas estacionales en el cálculo del IPC.

Esto modifica la estructura de ponderaciones con el siguiente nivel de apertura: Nivel general, 9 capítulos, 24 divisiones, 54 grupos, 94 subgrupos, 132 productos, 440 variedades, y las cinco canastas estacionales.

Para la elaboración del IPCTur de Argentina, se definen dos estructuras de canasta turística, la primera con ponderadores de la Encuesta Nacional de Gastos de los Hogares 1996-1997 y la segunda con los correspondientes a la Encuesta 2004-2005.

El total de las ponderaciones de los bienes y servicios del IPC-GBA que son incluidos en la canasta turística asciende a 17,304 para el año 1999, ya que existe información respecto a la evolución de los precios de los distintos productos, y permite contemplar además el caso de los excursionistas -sin alojamiento-.

Sin embargo, en el caso de la canasta del año 2008, si bien cuenta con cantidad de rubros que permiten elaborar una completa canasta turística, existen grandes limitaciones en lo que respecta a la información. Esto lleva a considerar solamente algunos de los capítulos de la misma, es decir, la totalidad de Alimentos y bebidas, esparcimiento y otros bienes y

servicios, lo que asciende a un 49,24 del total.

Una vez que se calcula la reponderación, se obtienen los ponderadores de las canastas turísticas que forman parte del IPCTur, un índice de *Laspeyres* de base enero 2000=100. A partir del año 2008, se calcularon las dos series de índices: uno con la estructura de la canasta 1996-97 hasta abril 2008 y otro con la estructura de la canasta 2004-05, disponible hasta febrero 2010, ambos con base enero 2000=100 empalmándose ambas para disponer de toda la serie a partir de mayo de 2008 (ver Anexo).

3.2.2. ELABORACIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO TURÍSTICO DE BRASIL (IPCTurBr)

El Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística produce el Índice de Precios al Consumidor Ampliado -de ahora en adelante le llamaremos IPCA- desde 1979, el cual refleja los cambios en los precios y los pesos de la canasta de consumo. Los pesos reflejan los padrones de consumo de la población estudiada en un determinado período de tiempo, los cuales permiten actualizar los índices producidos. Previo a 1979 se calculaban otros índices de precios al consumidor.

El objetivo del IPCA es medir las variaciones de precios referentes al consumo personal.

Para la elaboración del IPCTur se considera como punto de partida enero 2000, eso significa que se tomarán en cuenta dos actualizaciones de las estructuras de ponderación del IPCA para el caso de Brasil.

La primera de las actualizaciones a considerar es la realizada con la Encuesta de Gastos Familiares de 1995-1996, la cual fue tomada en cuenta para el cálculo del IPCA en la base agosto de 1999=100.

Una segunda actualización -vigente hasta el presente- se llevó adelante con base julio de 2006=100, con las ponderaciones que surgieron de la Encuesta de Gastos Familiares realizada en 2002-2003.

En suma, se trabaja con dos series de IPCA que deben ser empalmadas y llevadas a base enero 2000. Para ello deben tomarse en cuenta las estructuras de ponderaciones de las Encuestas de Gastos Familiares 1995-1996 y 2002-2003.

Para los cálculos del IPCA base agosto 1999=100 y base julio 2006=100 la población objetivo fue definida según dos parámetros:

1. Cobertura - Por encima del 90% de las familias residentes en las áreas urbanas de alcance del Sistema Nacional del Índice de Precios al Consumi-

dor, cualquiera sea la fuente de ingresos, de modo de asegurar cobertura próxima a la totalidad.

2. Estabilidad de la estructura de consumo - Son excluidos los extremos de la distribución, o sea, aquellas familias cuyos rendimientos están por debajo de un salario mínimo y aquéllas con ingresos muy altos. Los argumentos son la inestabilidad y la atipicidad de los hábitos de consumo de las familias componentes de estos segmentos.

Más precisamente, en la construcción del IPCA base agosto 1999=100 y base julio 2006=100 se define la población objetivo como de residencia urbana cuyo ingreso monetario disponible se encuentra entre uno y cuarenta salarios mínimos, sin importar las fuentes de ingreso. Los pesos actualizados para el índice base agosto de 1999 fueron obtenidos de la Encuesta de Gastos Familiares que fue realizada en las regiones metropolitanas de Belén, Fortaleza, Recife, Salvador, Bello Horizonte, Río de Janeiro, San Pablo, Curitiba, Porto Alegre, Brasilia y Goiania en el período de setiembre de 1995 a octubre 1996. Mientras que los pesos actualizados para la nueva base julio 2006=100 fueron obtenidos de la Encuesta de Gastos Familiares realizada en las regiones metropolitanas ya mencionadas para el IPCA base agosto 1999=100, siendo esta vez la encuesta llevada a cabo entre julio 2002 y julio 2003.

Para los IPCA de base agosto 1999 y julio 2006 se calculó por cada región seleccionada la estructura de ponderación que surge a partir de las respectivas Encuestas de Gastos Familiares de los años 1995-1996 y 2002-2003. A su vez se deben considerar los pesos regionales, los cuales son necesarios para poder hallar el IPCA a nivel del total del país que agrupa las 11 regiones, determinados por el porcentaje de población residente urbana de cada región sobre el total (ver Anexo).

Se observa que en las listas de subítems de las estructuras y respectivas ponderaciones asociadas es donde se reflejan las particularidades regionales y de cada población objetivo. Un mismo subítem puede existir en una región y no en otra, por ello, a nivel de ítem, la clasificación de bienes y servicios del IPCA es construida de modo de garantizar la existencia de todas las categorías en ese nivel de agregación en las estructuras de ponderaciones. Así, los ítems cuando son agregados de carácter nacional -total de las áreas- deben ser comunes a las diferentes estructuras, posibilitando el análisis comparativo de



los resultados del IPCA.

En el caso de Brasil, se definen dos estructuras de canastas turísticas, la primera de ellas con ponderadores de la Encuesta de Gastos Familiares (EGF) de los años 1995-1996 y la segunda con los correspondientes a 2002-2003.

En las dos canastas turísticas elaboradas para Brasil el rubro restauración se contempla en “alimentos fuera del hogar”, mientras que “alojamiento, esparcimientos, tabaco e insumos para fotografía” se encuentran dentro de “recreación, cigarros y películas”, el gasto en transporte se encuentra en “transporte” -que incluye combustible-, y por último las compras de higiene personal se ubican en “cuidados personales”.

Cuando se comparan las composiciones de las dos canastas turísticas consideradas, se observa que “navío”, “teatro” y “disco”, dejan de relevarse en la EGF 2002-2003, mientras que “disco láser” aparece en la EGF 2002-2003 -no habiéndose encontrado en la EGF 1995-1996-.

El total de las ponderaciones de los bienes y servicios del IPCA que son incluidos en la canasta turística asciende a 15,2739 para el año 1999 y 18,2268 para el año 2006 (ver Anexo).

Una vez que se calcula la reponderación, se obtienen los ponderadores de las canastas turísticas que forman parte del Índice de Precios de Consumo Turístico *Laspeyres* base enero 2000=100.

En el caso de Brasil se encuentran disponibles las variaciones mensuales de los precios de cada grupo, subgrupo, subítem e ítem, a partir de las cuales se construyen los índices de precios de los bienes y servicios considerados en la canasta turística con base enero 2000=100.

Una vez hallados los índices de precios de los bienes y servicios, se toman los ponderadores entre enero 2000 y junio 2006, y entre julio 2006 y febrero 2010; y finalmente se crea el IPCTur de Brasil con frecuencia mensual a base enero 2000=100.

3.2.3. ELABORACIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE CONSUMO TURÍSTICO DE URUGUAY (IPCTurUru)

El Índice de Precios al Consumo de Uruguay (IPC) es calculado mensualmente por el Instituto Nacional de Estadística (INE), a fin de estimar “*las variaciones de los precios de bienes y servicios consumidos por los hogares*” (INE, 1996), a partir de una canasta de bienes y servicios que recoge la estructura de gastos de los mismos.

El Índice de los Precios del Consumo se refiere al Consumo de los Hogares de acuerdo a la definición que se utilizó en la EGIH 1994-1995, en el apartado de la metodología de dicha encuesta: “*Se consideran Gastos de Consumo los destinados a satisfacer necesidades del hogar en bienes duraderos y no duraderos y en servicios, siempre que no estén destinados a incrementar el patrimonio del hogar (inversión)...*” (INE, 1996).

Desde 1914 historiadores económicos del Uruguay calculaban el Índice de Precios al Consumo (IPC).

La fórmula utilizada ha sido siempre un índice de precios *Laspeyres*, lo que significa que se realiza la hipótesis de que las cantidades del período base de ponderación se mantienen constantes a lo largo del tiempo.

El período base considerado es marzo de 1997 y la fuente de información utilizada para la estimación de la estructura del gasto de los hogares y la selección de la canasta de bienes y servicios es la Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares (EGIH) 1994-1995, realizada en Montevideo y en Colonia, Durazno, Maldonado, Rivera y Salto. El IPC que se presenta parte de los resultados de la encuesta para el departamento de Montevideo.

Para la elaboración del IPCTur se toma como base enero de 2000, lo que implica que se repondera la estructura original del índice.

El IPC base marzo de 1997 se refiere a la población de Montevideo. Por lo tanto, la población de referencia del IPC base marzo 1997 es el total de hogares particulares residentes en el área urbana de Montevideo.

El actual IPC utiliza los mismos criterios de valoración que en la EGIH 1994-1995, en cuanto al momento en que se registra el gasto y el tipo de precio que se toma. Con respecto al primero, el criterio es el de lo adquirido, con excepción de los servicios

vinculados a la vivienda como ser electricidad, gas, agua y teléfono, donde el criterio corresponde al de consumo pagado. Con respecto al precio, se toma el precio comprador o sea el precio contado pagado efectivamente, incluyendo los impuestos indirectos abonados por el comprador y excluyendo los intereses por las compras a crédito. Los gastos por el servicio de la tarjeta de crédito se toman por separado, pues constituyen un gasto de consumo asociado al servicio de disponer de este medio de pago.

No son imputables al consumo una serie de desembolsos que realiza el hogar como ser impuestos directos, multas, sanciones, timbres, primas por seguro de vida, ampliación de la vivienda de propiedad del hogar -cuando se puede considerar como inversión-, cuota por pago de la vivienda propia, consumo intermedio en la actividad económica desarrollada por el hogar o sus miembros, ayudas, regalos e indemnizaciones en dinero a otras personas -no integrantes del hogar- o a instituciones sin fines de lucro.

No se considera como gasto de consumo para el IPC base marzo 1997, el valor imputado por el uso de la vivienda propia -valor locativo-.

En el caso de Uruguay, luego de estudiar sus componentes, compararlos con los rubros definidos por la OMT como característicos o afines, considerando la apertura con que el INE publica mensualmente las actualizaciones del IPC, se decidió incluir los rubros y sub-rubros que se detallan a continuación:

- Restauración: Comidas elaboradas y Comidas fuera del hogar.
- Alojamiento: Turismo y Alojamiento.
- Transporte: Combustibles y lubricantes y Transporte aéreo.
- Esparcimiento: Entrada a espectáculos, Actividades recreativas y Otros gastos en esparcimiento.
- Compras: Cuidados y efectos personales y Tabaco.

Como ya se mencionó, este grado de apertura es el que se toma como punto de referencia a la hora de presentar los resultados de los tres países. En los casos de Brasil y Argentina las estructuras de ponderaciones se presentan en un Anexo.

Una vez que se reponderan los índices originales, se obtienen los ponderadores de las canastas turísticas que forman parte del Índice de Precios al Consumo Turístico base enero 2000=100.

En el caso de Uruguay se encuentran disponibles las variaciones mensuales de los precios de cada



grupo y subgrupo, a partir de las cuales se construyen los índices de precios de los bienes y servicios considerados en la canasta turística con base enero 2000=100.

Una vez hallados los índices de precios de los bienes y servicios se multiplican por un conjunto de ponderadores marzo 1997. De la sumatoria de este producto -índices de precios por ponderadores- se conforma el Índice de Precios al Consumo Turístico de Uruguay con frecuencia mensual a base enero 2000=100.

3.3. Procedimiento de elaboración del ITCRTur

Para la elaboración de los Índices de Tipos de Cambio Real Turísticos entre Uruguay y Argentina, Uruguay y Brasil, así como también Uruguay con la región; se toma como referencia el documento metodológico “Nota técnica: diferentes mediciones de la competitividad en el Uruguay 1980-1995. Quantum. (Mordecki, 2000)”. Dicho documento fue utilizado por su

autora para la elaboración de un tipo de cambio real bilateral con Argentina y Brasil en los siguientes sectores: Sector agropecuario, Productos alimenticios, Papel y derivados, Productos metálicos, maquinaria y equipo, Productos textiles, Materiales plásticos y Material de transporte.

En la citada metodología se toma la definición de Tipo de Cambio Real como el costo de una canasta de bienes extranjeros expresado en moneda nacional, con respecto al costo de la misma canasta de bienes domésticos.

Dado que en la primera parte de la investigación se elaboraron los Índices de Precios al Consumo Turístico (IPCTur) para los tres países en cuestión con base enero 2000=100, en la fórmula de Índice de Tipo de Cambio Real bilateral adaptada al turismo (ITCRTur), Pt* corresponde al Índice de Precios al Consumo Turístico de Brasil y de Argentina respectivamente, Pt al Índice de Precios al Consumo Turístico de Uruguay y E al Índice de Tipo de Cambio Nominal entre Uruguay y sus países vecinos respectivamente.

Por lo tanto, las fórmulas de cálculo del Índice de Tipo de Cambio Real Turístico de Uruguay con Brasil, con Argentina y con la región, son las siguientes:

a. $ITCRTurBr = EP_t^*/P_t$

donde ITCRTurBr = Índice de Tipo de Cambio Real Turístico entre Uruguay y Brasil

E = Índice de Tipo de Cambio Nominal entre real y peso uruguayo

P_t^* = Índice de Precios al Consumo Turístico de Brasil

P_t = Índice de Precios al Consumo Turístico de Uruguay

b. $ITCRTurArg = EP_t^*/P_t$

donde ITCRTurArg = Índice de Tipo de Cambio Real Turístico entre Uruguay y Argentina

E = Índice de Tipo de Cambio Nominal entre peso argentino y peso uruguayo

P_t^* = Índice de Precios al Consumo Turístico de Argentina

P_t = Índice de Precios al Consumo Turístico de Uruguay

Por otra parte, dado que los turistas argentinos y brasileños son una importante fuente de divisas para nuestra economía, resulta de gran relevancia la construcción de un indicador resumen que mida la competitividad de nuestro país con la región. Para ello, se puede construir un Índice de Tipo de Cambio Real Turístico entre Uruguay y la región -Argentina y Brasil- utilizando como ponderadores el peso del gasto turístico que los visitantes provenientes de cada uno de estos países realiza en Uruguay en cada año corriente. Una vez obtenidos los ponderadores se procede a calcular un Índice de Tipo de Cambio Real Turístico Regional.

c. $ITCRTurReg = \alpha_t (E_{Uru-Arg} P_{Arg}^*/P_{Uru}) + \beta_t (E_{Uru-Br} P_{Br}^*/P_{Uru})$

donde ITCRTurReg = Índice de Tipo de Cambio Real Turístico entre Uruguay y la región

α_t = Peso del gasto turístico de visitantes argentinos en el año corriente t

β_t = Peso del gasto turístico de visitantes brasileiros en el año corriente t

$E_{Uru-Arg}$ = Índice de Tipo de Cambio Nominal entre peso argentino y peso uruguayo

E_{Uru-Br} = Índice de Tipo de Cambio Nominal entre real y peso uruguayo.

P_{Arg}^* = Índice de Precios al Consumo Turístico de Argentina

P_{Br}^* = Índice de Precios al Consumo Turístico de Brasil

P_{Uru} = Índice de Precios al Consumo Turístico de Uruguay

Con respecto a los tipos de cambio utilizados, se considera que debe ser el relevante para la actividad turística. En Brasil existe un mercado paralelo del dólar, con ciertas restricciones a la libre compra de divisas, por lo que se consideró que ésta era la cotización relevante para incluir en este índice. Para Argentina y Uruguay se consideró la única cotización de la divisa.

4. PRINCIPALES RESULTADOS Y COMENTARIOS

4.1. Evolución del IPCTur e IPCTur sin alojamiento

Se han elaborado las series del IPCTur de Uruguay, Argentina y Brasil, con base en enero de 2000 y se ha realizado la comparación de cada uno de ellos con los IPC generales de cada país.

La evolución del IPCTur en Uruguay, a partir de marzo de 1997, es muy similar al IPC general, pero muestra un salto a mediados de 2002, vinculado a la fuerte aceleración que experimentó la inflación en ese año. Mientras que en 2001 la inflación en Uruguay fue de 3,6%, en 2002 la misma alcanzó a 25,9%, considerada diciembre a diciembre. Además, la aceleración inflacionaria estuvo vinculada a la importante devaluación del peso que se dio en 2002 (93,2%), lo que impactó fundamentalmente en los rubros transables, los cuales en su mayoría forman parte del IPCTur (ver gráfico 1).

La evolución del IPCTur de Argentina es similar, a grandes rasgos, a la que se observa en Uruguay, ya que el fenómeno de la devaluación en 2002 y su pasaje a precios ocurrió en forma similar en Argentina y en Uruguay, con un desfase temporal de algunos meses. Mientras que en Argentina el fenómeno se desencadenó en enero de 2002 con el abandono de la convertibilidad, en Uruguay el abandono del tipo de cambio fijo se dio a mediados de junio de 2002. Sin embargo, la magnitud de la variación del tipo de cambio en Argentina fue muy superior a Uruguay, verificándose un incremento de 249% en el peso argentino en diciembre de 2002, en relación a igual mes de 2001. En el mismo período la inflación en Argentina fue de 49% (ver gráfico 2).

En el caso de Brasil, la evolución de ambos índices es relativamente similar, si bien a partir de 2003 muestra una aceleración de la inflación, la que sólo se traslada en parte a los precios turísticos. Esta evolución fue consecuencia de un proceso algo diferente que se verificó en Brasil en relación a Argentina y Uruguay. A partir de enero de 1999, cuando se produce la salida de Brasil del Plan Real, y se

GRÁFICO 1

Evolución del IPC-IPCTur en Uruguay Base Enero 2000=100

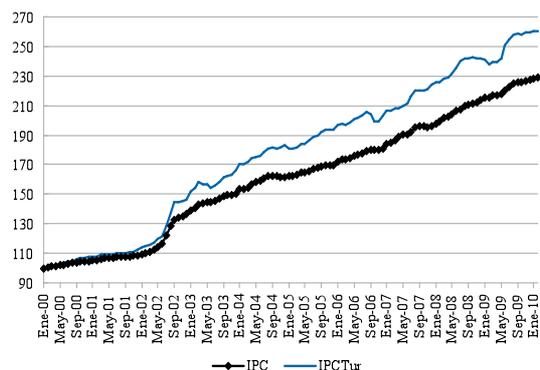


GRÁFICO 2

Evolución del IPC-GBATur en Argentina- Base Enero 2000=100

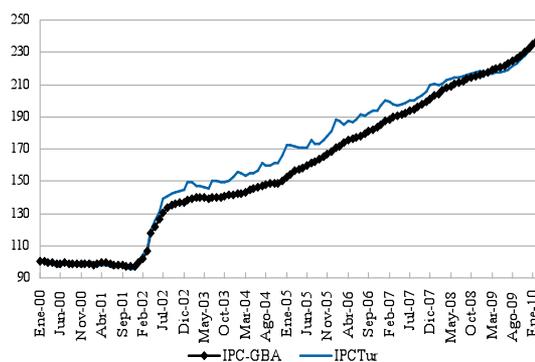


GRÁFICO 3

Evolución del IPC-IPCTur en Brasil Base Enero 2000=100

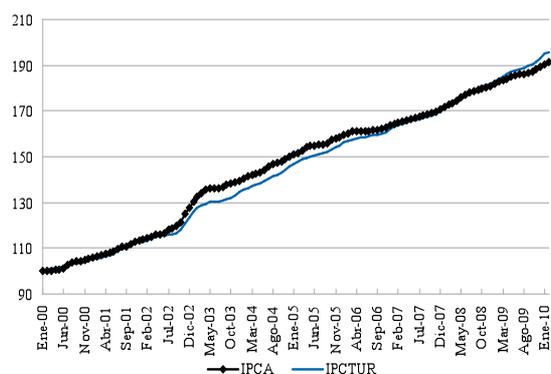
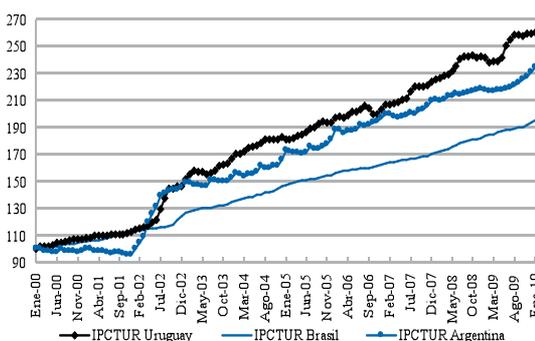


GRÁFICO 4

Evolución del IPC-IPCTur en Uruguay, Argentina y Brasil Base Enero 2000=100

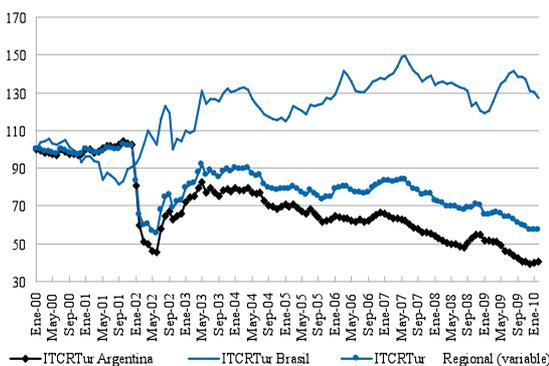


devalúa fuertemente esta moneda, la inflación en Brasil se mantiene bajo control y, al mismo tiempo, se comienza a dar un proceso de apreciación del real, lo que determina que sean los precios no transables los que aumenten en forma más importante en este período, generando un abaratamiento relativo de los precios del sector turístico. Sin embargo, este proceso se va agotando y, a partir de mediados de 2008, los precios turísticos comienzan a aumentar más que el IPC general, como consecuencia de la fuerte inflación en dólares que se da en este período (ver gráfico 3).

En los tres casos se constata que para el período de análisis la comparación entre el índice general IPC y el de consumo turístico IPCTur, el segundo supera al primero a partir de cierto punto, es decir, los precios de los bienes y servicios de consumo turístico aumentan más que los de consumo general de los hogares (ver gráfico 4).

GRÁFICO 5

Evolución del TCRTur en Uruguay, Argentina y Brasil Base Enero 2000=100



Además, para los tres países se constata que el IPC-Tur sin alojamiento, no presenta diferencias significativas con el IPTur, dado que el rubro alojamiento tiene una baja ponderación en las canastas turísticas (ver Anexo estadístico).

4.2. Evolución del ITCRTur

En el Gráfico 5 se presentan las evoluciones de los Índices de Tipo de Cambio Real Turístico base enero 2000=100, de Uruguay con Argentina, con Brasil y con ambos (Regional). También se procede a calcular los tipos de cambio reales bilaterales globales para el mismo período, utilizando los correspondientes Índices de Precios al Consumo elaborados por los organismos oficiales -IBGE en Brasil, INDEC en Argentina e INE en Uruguay-; esto permitirá ilustrar las diferencias que arroja calcular la competitividad con un indicador global (ITCReal) y con uno de tipo específico como el hallado -Índice de Tipo de Cambio Real Turístico-. La construcción del Índice de Tipo de Cambio Real bilateral y regional permite analizar la competitividad de este sector entre Uruguay y sus vecinos. Analizando la evolución de los índices bilaterales se constata un comportamiento muy diferente del que nos vincula con Argentina en comparación con el que mide la relación con Brasil. En la comparación con Argentina se constata una fuerte pérdida de competitividad a inicios del año 2002, luego del quiebre de la Convertibilidad argentina, que después va revirtiendo con la devaluación del peso uruguayo a mediados de ese año. Sin embargo, a partir de 2004 las diferentes políticas cambiarias aplicadas en ambos países provocaron una nueva pérdida de competitividad con este país, encontrándose en los primeros meses de 2010 a niveles de 2002. Sin embargo, hay que tener en cuenta los problemas de medición que enfrenta actualmente Argentina con respecto a los precios minoristas a partir de 2007, lo que podría implicar que en la realidad el nivel de competitividad actual esté muy por encima de lo que reflejan estos índices. Sin embargo, no se cuenta con información desagregada de mediciones alternativas de la inflación que permitan estimar los precios turísticos.

Con respecto a Brasil la situación es muy diferente, ya que a partir de 2002 se verificó una ganancia de competitividad importante, lo que tuvo su correlato en la mayor afluencia de turistas de esta procedencia. A fines de 2008 se constata una pérdida de competitividad en esta medición, derivada de la fuerte depreciación del real como consecuencia de la crisis in-

ternacional desatada en ese momento. Sin embargo, luego de eso la competitividad con este país volvió a recuperarse.

5. REFLEXIONES FINALES

En el presente trabajo se elaboraron los índices de precios turísticos de Argentina, Brasil y Uruguay, que se planteó en sus objetivos, para lo cual fue necesario el estudio de los diferentes rubros que los componen, de forma de elegir los que establece la OMT como rubros característicos, pero con la complicación adicional que debían ser rubros consistentes entre sí.

Asimismo, utilizando estos precios como base, se elaboraron los tipos de cambio real turísticos de Uruguay con Argentina, Uruguay con Brasil y uno regional que resume ambos cálculos.

A partir del análisis de la trayectoria de estos indicadores se puede ver el impacto diferencial que tuvo la crisis de 2002 y el fuerte incremento de la inflación en ese año, así como la devaluación que se produjo como consecuencia de la crisis. El impacto fue diferente en los tres países, y los índices así lo muestran. Por otra parte, los tipos de cambio real aquí calculados permiten analizar la competitividad-precio del sector turístico en Uruguay con los principales consumidores y a la vez competidores: Argentina y Brasil. Aquí se hace evidente la fuerte ganancia de competitividad que tuvo el país con Brasil, al tiempo que se fue perdiendo con Argentina. Ello pone en evidencia los esfuerzos y políticas sectoriales que deberían aplicarse complementando estas trayectorias, de forma de compensar o aprovechar estas trayectorias de la competitividad.

6. DESAFÍOS A FUTURO

Como ya se mencionó en la introducción del presente documento, el trabajo realizado pretende contribuir a superar la falta de investigación turística en nuestro país desde el punto de vista económico.

Además de la importancia de mantener actualizados los indicadores calculados, a lo largo del trabajo realizado se han podido detectar temas que podrían ser incorporados a futuro en la elaboración del IPTur a los efectos de mejorar las canastas turísticas.

Entre ellos se destacan los aspectos vinculados al transporte terrestre, estudiando los ponderadores y la incorporación del taxi en Uruguay, así como lo referido al rubro alojamiento para el caso de viviendas alquiladas y de segundas residencias.

Por otro lado, la construcción de un indicador desde el lado de la oferta turística sería una tarea de gran

valor que debería realizarse en el futuro. Esta tarea requiere el diseño y aplicación de encuestas específicas a los operadores turísticos que proveen servicios: alojamiento, restauración, transporte, rentadoras de vehículos, agencias de viaje receptoras.

En ambos casos se entiende que existen conocimientos que permitirían abordar la tarea, pero falta respaldo público y privado para llevarla a cabo. Esta limitación podría revertirse con una amplia difusión de los resultados obtenidos, indicando el alcance de los mismos y la necesidad de contar con recursos para mantenerlos y mejorarlos.

Por otra parte, los indicadores aquí desarrollados sirven de sustento a nuevos estudios y modelizaciones para realizar proyecciones sobre la futura actividad turística, en base a escenarios planteados para la posible evolución de su competitividad, que sirvan para poder planificar la actividad, así como establecer y llevar adelante las políticas necesarias para apoyar a este sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Brida, J.; Lanzilotta, B.; Rizzo, W.; (2008): "Turismo y crecimiento económico: el caso de Uruguay". Documento presentado en XXIII Jornadas de Economía del

IBGE; (2005): "Sistema Nacional de índices de preços ao consumidor. Vol 34. Estruturas de Ponderação a partir da Pesquisa de Orçamentos Familiares 2002-2003". Río de Janeiro.

IBGE; (1999): "Sistema Nacional de índices de preços ao consumidor. Vol 1. Atualização e Implantação das Estruturas de Ponderação a partir da Pesquisa de Orçamentos Familiares 1995-1996". Río de Janeiro.

INDEC; (2008): "IPC-GBA Abril 2008=100. Actualización metodológica". Buenos Aires.

INDEC; (2001): "Índice de Precios al Consumidor Gran Buenos Aires base 1999=100. Metodología N°13". Buenos Aires.

INDEC; www.indec.gov.ar.

INE; (1996): "Metodología Índice de los Precios del Consumo Base Marzo 1997". Uruguay.

INE; (1996): "Encuesta de Gastos e Ingresos de los Hogares 1994-1995". Uruguay.

INE; www.ine.gub.uy.

INE; (2009): "Índice de Precios Hoteleros (IPH). Base 2008 (desde enero 2009). Nota metodológica". Madrid, España.

Montero, R.; Perelmutter, N.; Sueiro, I.; (2006): "Determinantes económicos del turismo receptor en Uruguay: ¿Aporta información relevante un análisis desagregado?". Uruguay, CINVE.

Mordecki, G.; (1996): "Nota técnica: diferentes mediciones de la competitividad en el Uruguay, 1980-1995", *Quantum*, Montevideo, volumen 3, número 7.

Mordecki, G.; (2000): "Construcción de un Índice de Tipo de Cambio Sectorial para Uruguay 1990-1998". Uruguay, Instituto de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, UdelaR.

OMT; (2001): "Cuenta Satélite de Turismo: Recomendaciones sobre el Marco Conceptual". Luxemburgo, Madrid, Nueva York, París.

Proyecto de Cooperación Estadística Unión Europea, Mercosur y Chile; (2005): "Armonización de los Índices de Precios al Consumidor de los Países del Mercosur y Chile. Informe Técnico Resultados 1999-2004". Río de Janeiro, IBGE.

Robano, V.; (2000): "Determinantes del Turismo Receptor en Uruguay". Documento presentado en XV Jornadas de Economía del Banco Central del Uruguay.

Servicio de Estadística y Censos de Macao; www.dsec.gov.mo

SIDRA; www.sidra.ibge.gov.br

NOTAS

1 Hasta la realización del ejercicio experimental de "Cuenta Satélite de Turismo de Uruguay", el único dato oficial disponible sobre la importancia económica del turismo ha sido la contribución del turismo en términos de divisas por exportaciones de servicios turísticos, del orden del 3% del PIB (Ingresos Brutos por Turismo en U\$S/PIB en U\$S). Se trata de una medida parcial que considera solamente lo exportado por el sector a través de encuestas a los turistas que llegan al país, es decir del lado de la demanda, preguntando acerca del gasto que realizan durante su visita.

2 Se entiende por visitantes al conjunto de turistas (pernoctan en el lugar de destino) y excursionistas (no pernoctan en el lugar de destino).

ANEXO ESTADÍSTICO

CUADRO A1

Estructura de ponderaciones IPC (Base Marzo 97=100) - IPCTUR (Base enero 00=10). Uruguay.

Productos seleccionados en la Canasta del IPTUR Uru	Ponderación IPC	Ponderación IPCTUR	Ponderación IPCTUR Sin Ato
Comidas elaboradas	0,9	5,89%	5,89%
Comidas fuera del hogar	4,7	31,45%	31,45%
Combustibles y lubricantes	2,6	17,37%	17,37%
Transporte aéreo	0,5	3,07%	3,07%
Entrada a espectáculos	0,5	3,46%	3,46%
Actividades recreativas	1,0	6,33%	6,33%
Otros gastos en esparcimiento	0,5	3,34%	3,34%
Turismo y alojamiento	1,2	7,97%	7,97%
Artículos para cuidado personal	1,8	12,05%	12,05%
Tabaco	1,4	9,06%	9,06%
TOTAL	15	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE

CUADRO A2

**Estructura de ponderaciones IPC-GBA (Base 99=100) - IPC-GBA (Base abril 08=100)
IPTUR (Base Enero 00=100. Argentina.**

Productos seleccionados en la Canasta del IPTUR Arg	Ponderación IPC		Ponderación IPTUR		Ponderación IPTURSin Alo
	Canasta 1996-97	Canasta 2004-05	Canasta 1996-97	Canasta 2004-05	Canasta 1996-97
<i>Alimentos y bebidas</i>		37,87		76,91%	
Comidas listas para llevar	1,06		6,87%		7,44%
Desayuno y refrigerio	0,94		6,13%		6,65%
Almuerzo y cena	0,51		3,30%		3,57%
Combustibles y lubricantes	2,35		15,25%		16,53%
Combustible y peaje por turismo	0,14		0,94%		1,01%
Transporte público por turismo	0,59		3,80%		4,12%
Alojamiento	1,19		7,74%		
<i>Esparcimiento</i>		5,07		10,30%	
Excursiones y paquetes turísticos	0,83		5,40%		5,85%
Equipos de audio, televisión, fotografía y computación	0,75		4,85%		5,26%
Elementos para audio, televisión, fotografía y computación	0,41		2,67%		2,90%
Servicios para audio, fotografía y video	1,27		8,22%		8,91%
Cines, teatros y otros espectáculos	0,67		4,35%		4,71%
Clubes, parques y entretenimientos	0,63		4,10%		4,45%
<i>Otros bienes y servicios</i>		6,30		12,79%	
Cigarrillos y accesorios	1,34		8,72%		9,45%
Artículos de tocador y belleza	1,89		12,27%		13,30%
Servicios para el cuidado personal	0,83		5,39%		5,84%
TOTAL	15,38	49,24	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC

CUADRO A3**Estructura de ponderaciones IPCA (Base 1999=100) - IPCA (Base 2006=100).
IPCTUR (Base Enero 00=100. Brasil)**

Productos seleccionados en la Canasta del IPTUR Bra	Ponderación IPC		Ponderación IPCTUR		Ponderación IPCTURSin Alo	
	Canasta 1999	Canasta 2006	Canasta 1999	Canasta 2006	Canasta 1999	Canasta 2006
Alimentação fora do domicílio	5,878	6,624	38,48%	36,34%	39,32%	37,09%
Ferry-boat	0,006	0,010	0,04%	0,06%	0,04%	0,06%
Avião	0,324	0,283	2,12%	1,55%	2,17%	1,58%
Navío	0,004	0,000	0,02%	0,00%	0,02%	0,00%
Barco	0,007	0,003	0,04%	0,06%	0,04%	0,02%
Estacionamiento	0,177	0,135	1,16%	0,74%	1,18%	0,75%
Gasolina	2,311	5,018	15,13%	27,53%	15,46%	28,10%
Álcool	0,776	0,439	5,08%	2,41%	5,19%	2,46%
Cuidados pessoais	1,962	2,560	12,85%	14,05%	13,13%	14,34%
Cinema	0,149	0,289	0,97%	1,59%	1,00%	1,62%
Ingreso para jogo	0,064	0,048	0,42%	0,26%	0,43%	0,27%
Clube	0,256	0,185	1,67%	1,01%	1,71%	1,04%
Disco laser	0,000	0,265	0,00%	1,46%	0,00%	1,49%
Brinquedos	0,597	0,418	3,91%	2,29%	3,99%	2,34%
Boite, danceteria e discoteca	0,409	0,406	2,68%	2,23%	2,74%	2,27%
Motel	0,102	0,084	0,67%	0,46%	0,00%	0,00%
Material esportivo	0,005	0,005	0,04%	0,03%	0,04%	0,03%
Hotel	0,294	0,287	1,93%	1,58%	0,00%	0,00%
Excursão	0,077	0,101	0,50%	0,55%	0,51%	0,56%
Disco	0,313	0,000	2,05%	0,00%	2,10%	0,00%
Teatro	0,014	0,000	0,09%	0,00%	0,10%	0,00%
Fumo	1,438	0,777	9,41%	4,26%	9,62%	4,35%
Filme e flash descartável	0,034	0,066	0,22%	0,36%	0,23%	0,37%
Revelação e cópia	0,149	0,226	0,98%	1,24%	1,00%	1,26%
TOTAL	15,3	18,2	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del IBGE

CUADRO A4

Series IPCTUR Uruguay, Argentina y Brasil (Base enero 2000=100)

	IPCU	IPCT Uru	IPCTUru SinAloj	IPC-GBA Arg	IPCT Arg	IPCT Arg SinAlo	IPCA Bra	IPCT Bra	IPCT Bra SinAloj
Ene 00	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Feb 00	100,34	101,26	101,52	100,00	100,24	100,16	100,13	100,55	100,54
Mar 00	100,95	101,57	102,28	99,48	98,46	99,57	100,35	100,91	100,92
Abr 00	101,40	101,97	102,43	99,36	98,33	99,39	100,77	101,18	101,19
May 00	101,86	102,56	103,39	98,98	97,40	98,90	100,78	101,47	101,48
Jun 00	102,37	103,84	104,66	98,79	97,14	98,66	101,01	101,59	101,61
Jul 00	102,75	104,11	104,76	99,22	99,47	100,62	102,64	102,27	102,30
Ago 00	103,29	104,86	105,83	99,01	97,92	99,24	103,98	103,15	103,18
Sep 00	103,69	106,22	107,19	98,86	97,72	99,23	104,22	103,34	103,37
Oct 00	104,41	106,62	107,71	99,04	97,72	99,15	104,37	103,63	103,66
Nov 00	104,45	106,82	107,88	98,55	97,32	98,86	104,70	103,95	103,98
Dic 00	104,65	107,30	108,20	98,44	98,14	99,41	105,32	104,83	104,86
Ene 01	105,00	107,44	108,43	98,52	99,92	99,63	105,92	105,15	105,17
Feb 01	105,30	107,97	108,95	98,29	99,78	99,82	106,41	105,66	105,69
Mar 01	105,70	109,41	110,44	98,48	98,02	99,36	106,81	106,07	106,10
Abr 01	106,56	109,64	110,64	99,14	97,96	99,01	107,43	106,30	106,33
May 01	107,23	109,19	110,41	99,20	97,87	99,22	107,87	106,86	106,89
Jun 01	106,76	109,19	110,31	98,49	96,94	98,53	108,43	107,73	107,77
Jul 01	107,70	110,47	111,07	98,17	96,63	98,12	109,88	108,97	109,02
Ago 01	107,39	110,07	111,44	97,81	97,26	99,03	110,65	109,62	109,66
Sep 01	107,72	110,38	111,63	97,74	96,83	98,47	110,96	110,19	110,24
Oct 01	108,01	110,71	112,00	97,31	96,59	98,45	111,88	111,18	111,20
Nov 01	108,10	111,17	112,67	96,99	95,55	97,45	112,67	112,27	112,28
Dic 01	108,41	112,43	113,71	96,92	95,74	97,48	113,40	112,94	112,96
Ene 02	109,36	113,86	114,47	99,14	100,16	101,27	113,99	113,10	113,10
Feb 02	110,09	114,57	115,56	102,25	104,05	105,86	114,40	113,40	113,40
Mar 02	111,06	115,51	116,28	106,30	108,59	111,16	115,09	114,24	114,25
Abr 02	112,85	117,18	118,05	117,34	119,13	122,88	116,01	114,86	114,87
May 02	114,19	119,47	120,23	122,04	125,26	129,73	116,25	115,30	115,32
Jun 02	116,21	121,21	121,72	126,47	130,98	135,74	116,74	115,38	115,40
Jul 02	121,86	128,78	126,60	130,50	138,92	144,17	118,13	115,80	115,83
Ago 02	128,96	137,57	135,14	133,55	141,01	146,49	118,90	116,23	116,26
Sep 02	132,98	144,43	141,57	135,36	142,25	147,88	119,76	116,77	116,79
Oct 02	134,26	144,44	142,61	135,65	143,29	148,88	121,32	118,03	118,03
Nov 02	134,84	145,79	144,12	136,34	143,55	149,11	124,99	120,82	120,88
Dic 02	136,54	146,36	144,49	136,60	144,83	150,34	127,61	123,61	123,63
Ene 03	139,09	151,67	149,48	138,40	149,26	151,71	130,48	126,14	126,16
Feb 03	140,97	154,66	153,44	139,19	149,05	152,07	132,53	127,45	127,49
Mar 03	142,72	158,06	157,50	140,00	147,32	151,62	134,16	128,61	128,65
Abr 03	144,08	156,45	155,37	140,08	146,67	151,39	135,46	129,31	129,35
May 03	144,62	156,70	155,84	139,54	146,48	151,62	136,29	130,12	130,16
Jun 03	144,85	154,62	155,03	139,42	145,76	150,81	136,09	130,18	130,22
Jul 03	145,57	155,82	156,08	140,04	150,34	155,48	136,36	130,25	130,30
Ago 03	147,26	158,07	158,17	140,07	150,29	155,57	136,82	130,099	131,03

	IPCU	IPCT Uru	IPCTUru SinAloj	IPC-GBA Arg	IPCT Arg	IPCT Arg SinAlo	IPCA Bra	IPCT Bra	IPCT Bra SinAloj
Sep 03	148,24	161,52	161,85	140,13	149,43	154,98	137,89	131,56	131,60
Oct 03	149,22	162,10	162,30	140,95	149,58	154,85	138,29	132,01	132,04
Nov 03	149,46	163,40	163,35	141,30	150,04	155,33	138,76	133,13	133,11
Dic 03	150,44	166,27	164,50	141,60	152,21	156,70	139,48	134,53	134,48
Ene 04	153,73	170,40	168,39	142,20	155,69	157,83	140,54	135,63	135,56
Feb 04	153,76	170,36	168,69	142,34	155,06	157,20	141,40	136,35	136,27
Mar 04	154,68	171,75	170,60	143,18	153,22	157,52	142,06	137,51	137,41
Abr 04	156,59	174,56	174,07	144,41	155,09	158,77	142,59	138,02	137,91
May 04	158,22	175,56	175,20	145,47	154,75	159,55	143,32	138,45	138,35
Jun 04	158,74	176,10	175,98	146,29	156,39	161,46	144,33	139,52	139,43
Jul 04	160,34	178,55	178,41	146,96	161,35	166,26	145,65	140,31	140,23
Ago 04	162,24	181,19	181,42	147,47	159,85	164,91	146,65	141,51	141,45
Sep 04	162,68	181,32	182,09	148,40	159,93	165,16	147,14	142,01	141,94
Oct 04	162,14	180,96	182,00	148,98	160,98	166,10	147,78	142,93	142,87
Nov 04	161,72	181,30	182,26	148,99	161,32	166,60	148,80	144,28	144,21
Dic 04	161,86	182,90	183,16	150,23	165,95	170,63	150,08	145,91	145,84
Ene 05	162,47	180,93	180,85	152,47	172,51	173,95	150,95	146,92	146,85
Feb 05	162,46	180,64	181,09	153,91	172,34	173,89	151,84	147,43	147,67
Mar 05	163,16	181,34	181,90	156,29	171,48	175,48	152,77	148,88	148,84
Abr 05	164,84	183,94	185,25	157,05	170,66	175,44	154,10	149,72	149,69
May 05	164,87	184,16	185,86	158,00	170,54	175,47	154,85	150,17	150,14
Jun 05	165,31	186,50	188,75	159,44	171,07	176,09	154,82	150,34	150,29
Jul 05	167,44	188,77	190,39	161,05	175,47	180,11	155,21	151,06	151,01
Ago 05	167,79	189,75	191,92	161,75	173,40	178,24	155,47	151,37	151,34
Sep 05	169,10	192,09	194,17	163,63	173,53	178,61	156,02	152,14	152,11
Oct 05	169,63	193,82	196,14	164,91	175,69	180,36	157,19	153,18	153,16
Nov 05	169,43	193,31	195,70	166,90	177,58	182,05	158,05	154,11	154,09
Dic 05	169,80	193,46	195,39	168,76	181,29	184,63	158,62	154,58	154,56
Ene 06	172,12	197,03	197,11	170,91	188,03	186,65	159,56	156,28	156,27
Feb 06	173,26	197,41	197,54	171,59	187,63	187,56	160,21	157,00	157,00
Mar 06	173,82	197,26	198,04	173,65	184,96	187,88	160,90	157,66	157,67
Abr 06	174,72	198,35	199,35	175,34	187,23	190,12	161,24	158,02	158,03
May 06	175,82	201,07	202,55	176,16	186,95	190,63	161,40	158,42	158,42
Jun 06	176,38	201,78	203,51	177,02	187,86	191,67	161,06	158,35	158,34
Jul 06	177,88	203,09	204,50	178,11	191,16	194,72	161,37	159,25	159,26
Ago 06	179,29	205,53	207,45	179,11	190,81	194,09	161,45	159,44	159,43
Sep 06	180,25	204,45	206,24	180,72	191,90	195,48	161,79	159,73	159,70
Oct 06	179,89	199,45	200,76	182,27	193,63	197,29	162,32	160,33	160,29
Nov 06	179,96	199,54	200,70	183,56	194,14	198,22	162,82	160,86	160,80
Dic 06	180,63	202,99	203,54	185,36	196,87	200,64	163,60	162,23	162,16
Ene 07	183,83	206,45	205,75	187,48	199,96	202,96	164,32	163,27	163,20
Feb 07	184,95	206,32	205,69	188,05	199,33	202,58	165,05	163,81	163,74
Mar 07	186,62	208,03	208,20	189,49	197,42	203,49	165,66	164,24	164,18
Abr 07	188,89	208,12	208,91	190,90	197,04	203,58	166,07	164,99	164,93
May 07	190,33	210,05	210,95	191,70	197,69	204,28	166,54	165,82	165,75
Jun 07	190,59	211,12	212,27	192,54	198,48	205,14	167,00	166,13	166,06
Jul 07	192,16	216,46	218,01	193,50	200,15	206,49	167,40	166,20	166,12

	IPCU	IPCT Uru	IPCT SinAlo	IPC-GBA Arg	IPCT Arg	IPCT Arg SinAlo	IPCA Bra	IPCT Bra	IPCT Bra SinAlo
Ago 07	195,48	220,29	222,61	194,63	199,74	206,36	168,19	166,93	166,85
Sep 07	196,29	220,20	222,55	196,19	201,99	208,80	168,49	167,28	167,20
Oct 07	195,84	219,94	222,33	197,53	203,34	210,00	169,00	167,98	167,91
Nov 07	195,39	221,12	223,32	199,22	205,90	212,77	169,64	168,83	168,77
Dic 07	195,99	224,10	226,18	201,07	209,61	216,20	170,90	170,39	170,31
Ene 08	197,51	225,75	226,95	202,94	210,60	215,23	171,82	171,49	171,42
Feb 08	199,32	225,98	228,31	203,89	209,26	214,60	172,66	172,12	172,06
Mar 08	201,60	227,95	230,29	206,19	210,69	216,56	173,49	173,03	172,98
Abr 08	202,26	228,88	232,73	207,91	213,00	219,82	174,44	173,91	173,87
May 08	204,03	231,30	235,55	209,07	213,32	220,14	175,82	175,16	175,14
Jun 08	206,64	235,11	239,53	210,40	214,50	221,36	177,12	176,46	176,46
Jul 08	207,57	240,21	244,52	211,17	214,12	220,97	178,06	178,00	177,99
Ago 08	209,68	242,09	246,30	212,17	215,00	221,88	178,56	178,85	178,84
Sep 08	210,94	242,23	245,23	213,25	215,84	222,75	179,03	180,18	180,16
Oct 08	211,64	242,94	244,45	214,16	216,82	223,75	179,83	180,95	180,93
Nov 08	212,03	241,82	242,41	214,89	217,42	224,38	180,48	181,31	181,30
Dic 08	214,00	242,19	241,37	215,62	218,14	225,12	180,98	182,11	182,10
Ene 09	215,70	241,11	238,92	216,76	217,18	224,13	181,85	183,18	183,18
Feb 09	215,12	237,52	236,00	217,70	216,34	223,26	182,85	184,22	184,23
Mar 09	216,77	239,11	236,80	219,09	216,97	223,91	183,22	184,83	184,84
Abr 09	216,68	239,22	237,45	219,82	217,51	224,46	184,10	186,08	186,01
May 09	217,57	241,84	241,21	220,55	217,52	224,48	184,96	187,18	187,03
Jun 09	220,04	250,52	250,92	221,48	218,10	225,08	185,63	187,81	187,66
Jul 09	222,21	254,73	255,31	222,85	219,16	226,17	186,07	188,46	188,32
Ago 09	224,95	258,14	260,46	224,70	221,35	228,43	186,35	188,99	188,85
Sep 09	225,47	258,41	216,20	226,37	223,05	230,18	186,80	189,63	189,50
Oct 09	225,45	257,79	261,25	228,18	225,08	232,28	187,32	190,13	190,00
Nov 09	226,25	259,36	262,96	230,07	227,44	234,71	188,32	191,44	191,32
Dic 09	227,05	259,53	263,31	232,21	230,77	238,16	189,32	192,94	192,83
Ene 10	227,85	260,01	262,70	234,62	234,12	241,60	190,32	194,90	194,80
Feb 10	228,66	260,12	263,20	237,55	239,03	246,68	191,68	195,85	185,77

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, INDEC, IBGE

CUADRO A5

Series ITCTUr con Argentina - Brasil - Región (Ponderadores variables y fijos)

Base Enero 2000=100					Base Enero 2000=100				
	ITCRTur Arg.	ITCRTur Bra.	ITCRTur Regional (variable)	ITCRTur Regional (fijo)		ITCRTur Arg.	ITCRTur Bra.	ITCRTur Regional (variable)	ITCRTur Regional (fijo)
Ene 00	100,0	100,0	100,0	100,00	Ene 05	70,65	114,94	78,90	79,34
Feb 00	99,54	103,57	99,92	100,33	Feb 05	69,82	117,17	78,64	79,12
Mar 00	98,35	104,55	98,94	99,57	Mar 05	70,69	122,96	80,42	80,95
Abr 00	98,22	105,41	98,90	99,63	Abr 05	69,09	121,70	78,89	79,41
May 00	97,35	103,00	97,89	98,46	May 05	67,20	120,72	77,17	77,70
Jun 00	96,76	102,25	97,28	97,84	Jun 05	66,08	118,83	75,91	76,44
Jul 00	99,85	103,73	100,22	100,61	Jul 05	68,26	123,30	78,51	79,06
Ago 00	98,87	104,69	99,42	100,01	Ago 05	66,05	123,04	76,67	77,24
Sep 00	97,57	101,11	97,91	98,27	Sep 05	64,00	123,83	75,14	75,74
Oct 00	97,36	99,67	97,58	97,81	Oct 05	61,78	123,88	73,35	73,97
Nov 00	96,95	98,41	97,09	97,24	Nov 05	62,28	127,35	74,40	75,05
Dic 00	97,68	93,33	97,27	96,83	Dic 05	63,04	126,66	74,89	75,53
Ene 01	100,22	96,10	99,83	99,41	Ene 06	64,89	129,16	78,81	77,50
Feb 01	99,80	96,31	99,48	99,12	Feb 06	64,25	134,57	79,48	78,05
Mar 01	98,30	93,86	97,88	97,43	Mar 06	63,34	141,47	80,26	78,67
Abr 01	98,91	93,02	98,36	97,76	Abr 06	63,48	139,56	79,96	78,41
May 01	100,44	83,86	98,88	97,18	May 06	62,37	135,65	78,24	76,76
Jun 01	101,79	87,54	100,46	99,00	Jun 06	61,76	131,11	76,78	75,37
Jul 01	102,09	86,68	100,65	99,07	Jul 06	62,62	130,45	77,31	75,93
Ago 01	101,49	84,82	99,93	98,22	Ago 06	61,90	130,19	76,69	75,30
Sep 01	102,24	81,31	100,28	98,13	Sep 06	62,03	132,66	77,33	75,89
Oct 01	104,52	83,19	102,52	100,33	Oct 06	64,01	136,19	79,64	78,18
Nov 01	102,89	89,30	101,61	100,22	Nov 06	65,25	136,46	80,68	79,23
Dic 01	102,78	90,94	101,67	100,45	Dic 06	66,33	137,85	81,82	80,37
Ene 02	81,00	92,73	83,00	83,80	Ene 07	65,70	137,01	83,48	79,70
Feb 02	59,43	95,69	65,59	66,55	Feb 07	64,84	139,17	83,38	79,43
Mar 02	50,94	102,17	59,65	61,00	Mar 07	63,67	140,44	82,82	78,74
Abr 02	50,02	109,64	60,16	61,72	Abr 07	63,17	144,06	83,34	79,05
May 02	46,35	105,93	56,48	58,04	May 07	62,75	148,64	84,17	79,61
Jun 02	45,56	102,77	55,29	56,79	Jun 07	62,52	149,44	84,20	79,58
Jul 02	58,00	115,83	67,83	69,35	Jul 07	60,56	145,26	81,68	77,18
Ago 02	64,67	122,93	74,57	76,10	Ago 07	58,21	141,20	78,91	74,50
Sep 02	66,96	119,44	75,88	77,26	Sep 07	58,01	139,77	78,40	74,06
Oct 02	62,66	100,29	69,06	70,05	Oct 07	55,75	135,97	75,76	71,49
Nov 02	64,93	105,73	71,87	72,94	Nov 07	55,88	137,69	76,28	71,94
Dic 02	66,06	104,59	72,61	73,63	Dic 07	55,33	138,83	76,15	71,72
Ene 03	71,98	109,84	79,44	79,41	Ene 08	53,99	134,11	72,62	69,71
Feb 03	74,46	108,98	81,26	81,24	Feb 08	52,70	135,13	71,87	68,88
Mar 03	74,96	109,82	81,83	81,80	Mar 08	51,83	136,21	71,46	68,40
Abr 03	79,37	121,84	87,74	87,71	Abr 08	50,28	134,76	69,93	66,86
May 03	82,51	131,25	92,11	92,08	May 08	49,89	135,34	69,77	66,66
Jun 03	77,07	124,41	86,39	86,36	Jun 08	50,09	134,32	69,68	66,62
Jul 03	79,57	126,40	88,79	88,76	Jul 08	48,71	132,84	68,28	65,23
Ago 03	77,28	126,65	87,00	86,97	Ago 08	48,26	132,01	67,74	64,70
Sep 03	75,52	125,44	85,35	85,32	Sep 08	50,54	131,14	69,28	66,36
Oct 03	78,14	129,49	88,26	88,22	Oct 08	52,75	122,98	69,09	66,54
Nov 03	79,04	132,46	89,56	89,53	Nov 08	54,83	125,05	71,16	68,62
Dic 03	77,46	130,62	87,93	87,90	Dic 08	54,90	120,29	70,11	67,73
Ene 04	79,64	131,13	89,98	89,75	Ene 09	51,86	119,00	65,04	65,04
Feb 04	78,55	132,01	89,28	89,04	Feb 09	51,74	120,35	65,21	65,21
Mar 04	78,42	132,97	89,37	89,12	Mar 09	51,04	125,51	65,66	65,66
Abr 04	79,75	131,31	90,10	89,87	Abr 09	50,78	129,78	66,29	66,29
May 04	76,98	126,91	87,00	86,78	May 09	49,14	134,57	65,91	65,91
Jun 04	76,43	123,81	85,95	85,73	Jun 09	46,32	136,25	63,97	63,97
Jul 04	77,30	121,38	86,15	85,96	Jul 09	45,30	140,00	63,89	63,89
Ago 04	72,45	118,40	81,68	81,47	Ago 09	43,76	141,60	92,96	62,96
Sep 04	70,47	117,17	79,85	79,64	Sep 09	42,28	138,22	61,11	61,11
Oct 04	69,71	116,02	79,01	78,80	Oct 09	40,75	138,58	59,95	59,95
Nov 04	68,69	115,74	78,14	77,92	Nov 09	40,40	137,23	59,40	59,40
Dic 04	69,46	116,56	78,92	78,71	Dic 09	39,52	131,15	57,50	57,50
					Ene 10	39,80	130,17	57,53	57,53
					Feb 10	40,53	127,12	57,52	57,52

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INE, INDEC, IBGE

Cuenta Satélite de Cultura: revisión de experiencias internacionales y reflexiones para su elaboración

FANNY TRYLESINSKI, CAROLINA ASUAGA

Universidad de la República

RESUMEN

La medición económica del sector cultural mediante la implementación de una Cuenta Satélite de Cultura es un tema pionero, e insólitamente, la experiencia acumulada se encuentra básicamente en Sudamérica, habiendo sido Chile y Colombia los primeros países en contar con una Cuenta Satélite de Cultura. En el año 2009, Finlandia y España presentan por primera vez sus respectivas Cuentas Satélite de Cultura.

Al momento de comenzar con la implementación de la Cuenta Satélite de Cultura para Uruguay, se observa una falta de documentos académicos sobre el tema, ya que los pocos países que han incurrido en la creación de una Cuenta Satélite de Cultura, lo han hecho desde los organismos oficiales sin mayor presencia del ámbito académico.

En este artículo, se sintetizan los antecedentes relevados, describiendo el estado actual de las estadísticas culturales, y fundamentalmente las Cuentas Satélite de Cultura de Colombia, Chile, Finlandia y España, con el objetivo de facilitar la labor de otros académicos y profesionales interesados en la investigación y el desarrollo de las Cuentas Satélite de Cultura. El artículo concluye con reflexiones sobre aspectos a considerar a la hora de elaborar una Cuenta Satélite de Cultura.

Palabras clave: Cuentas Nacionales, Cultura, Cuentas Satélite.

ABSTRACT

Implementing a Culture Satellite Account (CSA) is a pioneering feature to measure the economic impact of the cultural sector. The accumulated experience in this issue comes from South America, being Chile and Colombia the first countries to have one. In 2009, Finland and Spain presented their own CSA for the first time.

The few experiences in developing a CSA were conducted mainly by official agencies without a great academy presence, without a great academy presence. That is the reason for the lack of academic documents on the subject at the moment of beginning with the implementation of the CSA for Uruguay.

This article summarizes the released background, describing the current state of art referring to cultural statistics, and primarily Satellite Accounts of Culture implemented in Colombia, Chile, Finland and Spain, in order to facilitate the work for other academics and professionals interested in the research and development of Culture Satellite Accounts.

Keywords: National Accounts, Culture, Satellite Accounts.



1. INTRODUCCIÓN Y ALCANCE

Esta investigación, realizada en la Universidad de la República, surge a raíz del interés del proyecto “Fortalecimiento de las industrias culturales y mejora de accesibilidad a los bienes y servicios culturales de Uruguay¹”, denominado *Viví Cultura*, para implementar la Cuenta Satélite de Cultura en Uruguay.

Tal como se desarrolla a lo largo del trabajo, la información estadística a nivel mundial en el sector cultural es escasa. Asimismo, la medición económica del sector mediante la implementación de una Cuenta Satélite de Cultura es un tema pionero, e insólitamente, la experiencia acumulada se encuentra básicamente en Sudamérica, habiendo sido Chile y Colombia los primeros países en contar con una Cuenta Satélite de Cultura. En el año 2009, Finlandia y España presentan sus respectivas Cuentas Satélite de Cultura. Aunque otros países sudamericanos han también avanzado en el tema, la Cuenta Satélite de la Cultura en

Uruguay se encontrará entre las primeras del mundo, siendo la quinta o la sexta, dependiendo del avance de los otros países sudamericanos.

Al momento de comenzar con la implementación de la Cuenta Satélite de Cultura para Uruguay, se observa una falta de documentos académicos sobre el tema, ya que los pocos países que han incursionado en la creación de una Cuenta Satélite de Cultura, lo han hecho desde los organismos oficiales sin mayor presencia del ámbito académico.

Eso motivó la elaboración de este documento, de forma de sintetizar en una publicación académica los antecedentes relevados, facilitando la labor de otros académicos y profesionales interesados en la investigación y el desarrollo de las Cuentas Satélite de Cultura.

El artículo se divide en cinco secciones, siendo esta primera la introducción y alcance del trabajo. En la segunda se tratan los antecedentes en las estadísticas culturales, tanto a nivel mundial como en Uruguay.

La tercera sección desarrolla el concepto de Cuentas Satélite de Cultura en el marco del Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (SCN93), y explica sucintamente el Manual Metodológico para la Elaboración de una Cuenta Satélite de Cultura confeccionado por el Convenio Andrés Bello. La cuarta parte muestra los escasos antecedentes existentes de Cuentas Satélite de Cultura implementados -Colombia y Chile, y en 2009 Finlandia y España-. En la última sección se exponen las reflexiones finales, donde se muestran consideraciones que las autoras entienden pertinentes a la hora de comenzar a implantar una Cuenta Satélite de Cultura.

2. LAS ESTADÍSTICAS CULTURALES A NIVEL MUNDIAL Y LOS ANTECEDENTES EN URUGUAY

2.1 Las estadísticas culturales

Como bien sostienen Gordon y Beilby-Orrin (Gordon y Beilby-Orrin, 2006) el inicio de los esfuerzos en la medición de la contribución económica del sector cultural puede datarse en el año 1972 con la realización de la Conferencia de la UNESCO de Ministros Europeos de Cultura, donde se planteó la necesidad de establecer mejores estadísticas en el sector cultural. La continuación de este planteo fue la conformación a mediados de los años 80 del Grupo de Trabajo UNESCO/Comisión Económica para Europa. Dicho grupo determinó tres consideraciones principales que deberían guiar el diseño de un marco para las estadísticas culturales:

- Debería ser un todo integrado, incluyendo tanto los aspectos sociales como económicos del fenómeno cultural.
- Debería ser lógico y basado en principios que permitieran la vinculación con sistemas estadísticos, como el sistema de estadísticas sociales y demográficas, el sistema de cuentas nacionales y, eventualmente, el sistema de estadísticas medioambientales.
- Debería servir a las necesidades de planificación, control y estudio de materias conectadas con las políticas culturales.

El principal resultado consistió en la confección de un Marco para las Estadísticas Culturales (FCS², por sus siglas en inglés), respaldado por la Conferencia de Estadísticos Europeos en 1986. La matriz definida constaba de 10 categorías y 5 actividades.

El FCS y sus modificaciones posteriores, constituyeron la base de los programas de recopilación de

estadísticas culturales en varios países desarrollados como Australia, Canadá, Francia y Reino Unido.

A mediados de los noventa, crece la conciencia de la falta de estadísticas culturales en la comunidad europea, lo que lleva a que en 1997 la Comisión Europea, a petición de los Estados Miembros, establezca el Grupo Líder en Estadísticas de Cultura (LEG³). Uno de los objetivos primarios del proyecto consistía en la armonización de las estadísticas relativas al empleo en el sector cultural, la financiación y las prácticas culturales. Se proponían asimismo indicadores sobre museos, bibliotecas, artes visuales y teatro. Las conclusiones y recomendaciones fueron adoptadas por el comité del programa estadístico de la Comisión Europea⁴ en 1999, aunque sin mayores repercusiones prácticas.

Una de las iniciativas más recientes a nivel de los países desarrollados, es el proyecto Medición Internacional de la Cultura impulsado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OECD⁵), el cual se orienta a identificar patrones de medición comparables internacionalmente. Asimismo, y tras unos años de paréntesis, EUROSTAT vuelve a trabajar sobre las estadísticas culturales. En su último informe (EUROSTAT, 2007), utiliza un punto de vista pragmático para definir la cultura. Su definición incluye un conjunto mínimo de áreas que han sido establecidas entre todos los Estados Miembros como culturales. Estas áreas se limitan a: archivos de patrimonio artístico y monumental, bibliotecas, prensa y libros, artes visuales, arquitectura, artes escénicas y audiovisuales/multimedia. Se excluyen categorías como el deporte y el turismo. EUROSTAT reconoce que es necesario un trabajo metodológico adicional para mejorar las estadísticas en cultura (Deloumeaux, 2008).

También cabe destacar el *Canadian Framework for Culture Statistics*, elaborado por el gobierno de Canadá, donde se define el marco para la creación de estadísticas culturales. En el contexto canadiense, medio ambiente, deportes, recreación y tecnología son excluidos de la cultura. El marco incluye específicamente a los medios de comunicación escrita, la industria del cine, la radiodifusión, grabación de sonido y edición de música, artes escénicas, artes visuales, artesanías, arquitectura, fotografía, diseño, publicidad, museos, galerías de arte, archivos, bibliotecas y la formación en cultura. También incluye, en un grado limitado, el apoyo a la cultura por el gobierno y las actividades de los sindicatos y asociaciones relacionadas con la cul-



tura. La definición de cultura empleada está asociada a la industria creativa, y señala que para ser incluidos en las estadísticas culturales, un bien o servicio deben cumplir con una de las siguientes características:

- Un bien o servicio creativo que garantice los derechos de propiedad intelectual.
- Un servicio asociado a la presentación o conservación de bienes creativos.

Merece la pena destacar el Plan de Acción de Nairobi para las Industrias Culturales, concebido en la Primera Sesión Ordinaria de la Conferencia de Ministros de Cultura de la Unión Africana y sus adaptaciones posteriores (African Union, 2008). El documento señala como principal objetivo el mejorar las condiciones laborales de los artistas y creadores africanos, incentivando su participación en el desarrollo cultural endógeno, promoviendo la contribución de las industrias culturales al desarrollo del continente, y facilitando la protección, organización, producción, distribución, exhibición y preservación de las industrias culturales y creativas africanas. Dicho plan señala la necesidad de contar con información sobre estadísticas vinculadas con la industria cultural y creativa.

Finalmente, y en noviembre de 2009, la UNESCO presentó una revisión del manual de 1986 señalado anteriormente, para la elaboración e implementación de proyectos nacionales que contempla la recolección y análisis de datos estadísticos de las actividades relacionadas a la creatividad en general, y a la industria

cultural en particular (UNESCO, 2009). Esta versión revisada incorpora una serie de conceptos que han emergido en el campo de la cultura desde entonces, entre los que se incluyen las nuevas tecnologías que han transformado la cultura y las formas de acceder a ella; y toma en consideración el efecto de la globalización en la producción y difusión de productos culturales, así como las prácticas actuales y los temas relacionados con la propiedad intelectual. Concebido como una metodología de aplicación tanto a nivel nacional como internacional, el objetivo primordial de dicho marco estadístico consiste en facilitar las comparaciones internacionales basadas en una concepción común de la cultura, la utilización de definiciones estandarizadas y clasificaciones económicas y sociales de carácter internacional.

Cabe señalar que la UNESCO en este documento, utiliza una definición del sector cultural en un marco básicamente antropológico, definiendo a la cultura como *“el conjunto de los rasgos distintivos, espirituales, materiales y afectivos que caracterizan a una sociedad o grupo social”*. Esta concepción engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, los sistemas de valores, creencias y tradiciones (UNESCO, 2001). En este sentido, el Marco de Estadísticas Culturales de la UNESCO define la cultura a través de la identificación y medición de los comportamientos y las prácticas producto de las creencias y valores de una sociedad o grupo social.

Asimismo, el Marco se ha basado en un modelo de 'Ciclo Cultural' que intenta explicar la relación que existe entre los distintos procesos culturales. El ciclo ilustra la totalidad de las prácticas, actividades y recursos necesarios para transformar las ideas en bienes y servicios culturales para que, a su vez, puedan ser transferidos a consumidores, participantes o usuarios.

El documento señala el desafío de evaluar la dimensión social de la cultura, que suele darse en el sector informal donde no se realizan transacciones económicas. Algunos aspectos de la dimensión social de la cultura se relacionan con su valor simbólico y con su rol en términos de comunicar un sentido de identidad, valores compartidos y pertenencia, prevenir la exclusión y fortalecer la cohesión y estabilidad social.

2.2 Antecedentes de la cuantificación de la cultura en Uruguay

Uruguay ha sido un país destacado al respecto de la investigación en Economía de la Cultura. Quizás los últimos años de la década del 90 fueron el período de mayor producción de estudios que abordan a la cultura con el arsenal metodológico de la Economía, destacándose el trabajo del equipo de investigación liderado por el referente uruguayo, el hoy fallecido Luis Stolovich, con la aparición en 1997 del libro "La cultura da trabajo" (Stolovich et al, 1997). También en la década de los 90 aparecen diversas publicaciones de Claudio Rama sobre la industria cultural (Rama 1992, 1994, 1996 y 1999), y en el año 1999 se difunde una investigación de Hugo Roche sobre la aplicación de la metodología de disposición a pagar por el SODRE (Roche, 1999). En el año 2001, Sandra Rapetti publica "Pasión por la cultura" (Rapetti, 2001), una investigación sobre la gestión, el financiamiento y la problemática de las organizaciones culturales montevideanas, y ese mismo año se difunde un estudio de Carlos Casacuberta y Hugo Roche sobre la carrera profesional y el mercado laboral de los músicos en Uruguay (Casacuberta y Roche, 2001). Finalmente, y con los aportes de Gustavo Buquet desde España, termina de consolidarse definitivamente el prestigio de los académicos del medio en esta nueva disciplina.

En cuanto a la cuantificación de las dimensiones de la producción, cabe destacar en 2002, la investigación de Luis Stolovich, Graciela Lescano, José Mourelle y Rita Pesaro, la que se da a conocer por medio del libro "La cultura es capital" (Stolovich et al 2002). En dicha publicación se analizan las dimensiones de la

producción cultural uruguaya según datos del año 2000. Sostienen que en aquel entonces las familias uruguayas asignaban aproximadamente un 4,4% de sus gastos al consumo de bienes y servicios culturales, lo que implicaba unos US\$ 654,8 millones.

Con respecto al consumo cultural. En el año 2009, se presentó el *Segundo Informe Nacional sobre Consumo y Comportamiento Cultural*, realizado por El Observatorio Universitario de Políticas Culturales radicado en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad de la República, e integrado por las investigadoras Susana Dominzain, Rosario Radakovich y Sandra Rapetti (Dominzain et al, 2009). En dicho informe se presentaron las principales características del consumo cultural de los uruguayos mayores de 16 años, y se compara con los resultados obtenidos con la investigación realizada en el 2002, *Imaginario y Consumo Cultural. Primer Informe nacional sobre consumo y comportamiento cultural Uruguay 2002*, aunque en esta segunda instancia se amplía la información indagando en las razones vinculadas a la no asistencia o al no consumo de determinadas actividades culturales.

El informe describe los gustos musicales de los uruguayos y la asistencia a conciertos; trata la lectura de libros, diarios y semanarios, así como la asistencia a bibliotecas. Se analiza asimismo el consumo de radio, cine y televisión, así como la concurrencia de los uruguayos a espectáculos en vivo, entre los que se encuentran tanto el Carnaval, como el teatro, la danza y la ópera. Con respecto a las artes plásticas, se analiza si los uruguayos concurren a museos o exposiciones de arte, la tenencia de obras de arte y/o reproducciones, si asisten a clases de pintura o si practican actividades artísticas. También este informe aporta datos sobre el consumo de Internet y el uso de computadoras.

Con respecto a la oferta cultural, en una investigación realizada en 2003 por Andrea Carriquiry, denominada *Relevamiento de Infraestructura Cultural*, se relevan aproximadamente mil quinientas instituciones de todo el país: bibliotecas, museos, salas de cine, salas de teatro y otros escenarios, canales de televisión abierta, operadores de televisión para abonados, radios AM y FM, publicaciones periódicas, productoras audiovisuales, sellos editores fonográficos y estudios de grabación, entre otras (Carriquiry, 2003).

En el año 2007, el Ministerio de Educación y Cultura (MEC) realizó el primer Censo Nacional de Museos, siendo Uruguay uno de los pocos países sudamericanos que cuentan con este tipo de relevamiento. Dicho



estudio aportó una radiografía de la situación de los museos en el Uruguay, sin establecer relaciones de causalidad entre las variables.

También merecen destaque los avances alcanzados por el Sistema de Información Cultural (SIC), creado en el marco del proyecto *Viví Cultura*, en el informe “La Cultura en números” que muestra un análisis interesante y detallado de ciertos sectores del ámbito cultural.

3. LAS CUENTAS SATÉLITE EN EL MARCO DE LAS CUENTAS NACIONALES Y LA CUENTA SATÉLITE DE CULTURA

3.1 Las Cuentas Satélite en el marco de las Cuentas Nacionales

3.1.1 El sistema de Cuentas Nacionales de 1993

El Sistema de Cuentas Nacionales⁶ de 1993 (SCN 93) se compone de un conjunto coherente, sistemático e integrado de cuentas macroeconómicas, balances y cuadros basados en conceptos, definiciones, clasificaciones y reglas contables aceptados internacionalmente. Constituye un registro completo y pormenorizado de las actividades económicas que tienen lugar dentro de una economía y de la interacción entre los diferentes agentes económicos.

El Sistema se construye en torno a una secuencia de cuentas de flujos vinculadas entre sí y relacionadas con los diferentes tipos de actividad econó-

mica que se realizan en un determinado período de tiempo: producción, generación, distribución y utilización de ingresos y acumulación. Además de estas cuentas de flujos se presentan balances que registran el valor de los *stocks* de activos y pasivos en poder de las unidades o sectores institucionales al comienzo y final del período.

Cada cuenta de flujos tiene relación con una clase particular de actividad y se balancea introduciendo un saldo contable, definido residualmente como la diferencia entre los recursos y los empleos totales registrados en ambos lados de la cuenta. Ese saldo contable de una cuenta se lleva como primera partida a la cuenta siguiente, haciendo así de la secuencia de cuentas un todo articulado. Los saldos contables contienen generalmente el resultado neto de las actividades cubiertas por las cuentas en cuestión y son, por lo tanto, magnitudes económicas de gran interés y alcance analítico, como por ejemplo, el Valor Agregado, el Ingreso Disponible y el Ahorro. Por otro lado se registran todas las variaciones ocurridas a lo largo del tiempo, que afectan a los activos o pasivos en poder de unidades o sectores institucionales.

Una de las características salientes del SCN 93 es su flexibilidad en la medida en que permite seleccionar e implementar algunas partes del sistema y no todo, o aplicar clasificaciones de unidades institucionales, de transacciones y de activos de forma de adaptarlas a la disponibilidad de datos

y a las circunstancias especiales de los diferentes países.

3.1.2 Las Cuentas Satélite en el marco del SCN

El SCN 93 incorpora las Cuentas Satélite con el propósito de *“ampliar la capacidad analítica de la contabilidad nacional a determinadas áreas de interés social de una manera flexible y sin sobrecargar o distorsionar el sistema central”*.

Las Cuentas Satélite están, por un lado, relacionadas con el marco central de las cuentas nacionales pero, por otra parte, *“al referirse más específicamente a un campo o tema dado, también están relacionadas con el sistema de información específico de ese campo o tema”*⁸⁷.

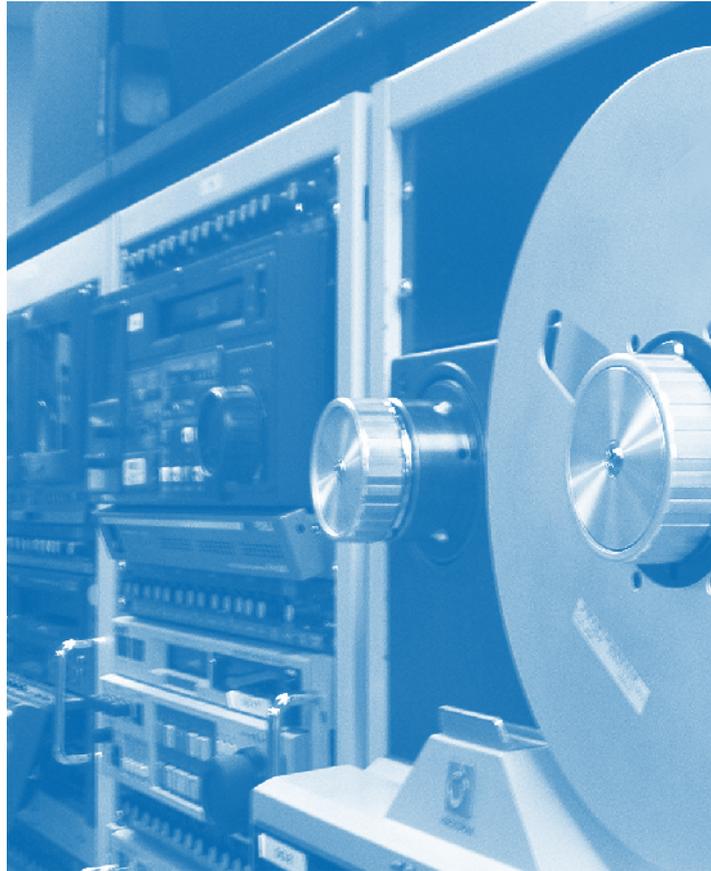
Por esta razón, permiten proporcionar información adicional sobre determinados aspectos, utilizar conceptos complementarios o alternativos, ampliar la cobertura de los costos y beneficios de las diferentes actividades y vincular el análisis de datos físicos con el sistema contable monetario.

El Sistema de Cuentas Nacionales de 2008⁹, define dos tipos de Cuentas Satélite:

1) Un primer grupo involucra un reordenamiento de las clasificaciones centrales y la posible introducción de elementos complementarios. Pueden tener algunas diferencias pero no modifican los conceptos del SCN en forma importante. La principal razón para desarrollar este tipo de cuentas es arrojar luz sobre algunos sectores de interés sin sobrecargar o desbalancear el sistema estándar. Gran parte de los elementos que se exhiben en las Cuentas Satélite serían invisibles en las cuentas centrales ya que aparecen agregados en las variables globales. Este tipo de cuentas es utilizado en áreas de turismo, gastos de protección ambiental y cultura, por ejemplo.

2) El segundo tipo de análisis satélite se basa principalmente en conceptos alternativos al del SCN. Esto puede incluir otra definición de los límites de la producción, un concepto ampliado de consumo, de formación de capital o de activos. En este segundo tipo de cuentas el énfasis está puesto en estos conceptos alternativos. Este tipo de cuentas se utiliza para investigar nuevas áreas, como por ejemplo, el rol del trabajo voluntario en la economía.

Ciertas Cuentas Satélite pueden incluir aspectos de ambos tipos.

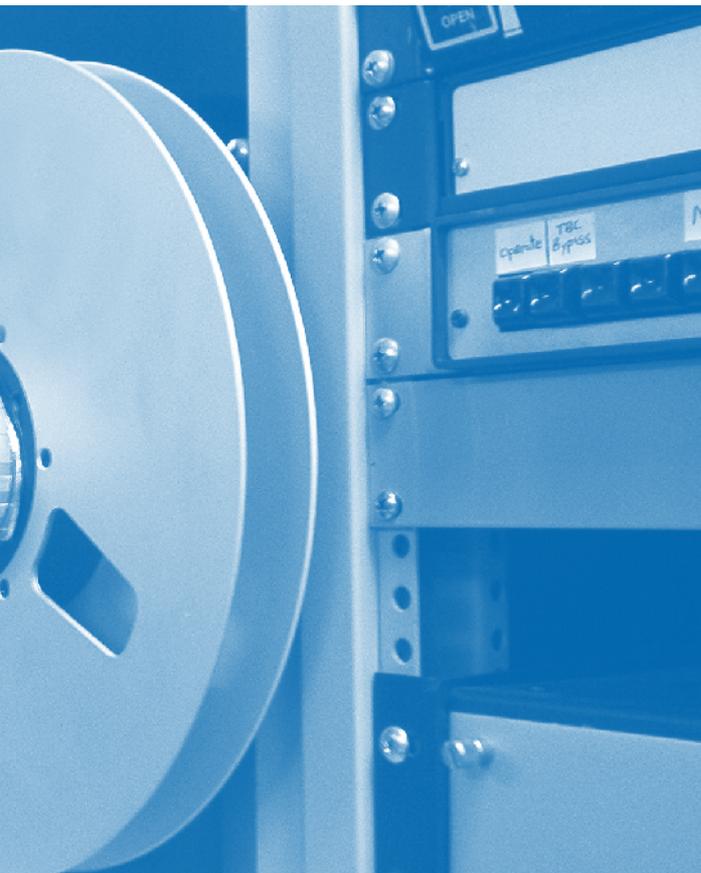


En algunas de las áreas mencionadas anteriormente se han producido avances metodológicos significativos. Así, los manuales de Cuentas Satélite de Turismo y de Protección Ambiental se encuentran en su segunda versión. La Cuenta Satélite de Salud está en una primera versión pero bajo una activa revisión.

A efectos de compilar una Cuenta Satélite correspondiente a una determinada área de actividad, se suelen seguir una serie de pasos.

a) Determinación de los productos de interés. El primer paso consiste en identificar los productos específicos del área: *los productos característicos y los productos conexos*. Los primeros son típicos de ese campo. Por ejemplo, los servicios de grabación sonora constituyen un producto típico del sector Música.

Por su parte, los productos conexos incluyen aquellos cuyos usos son interesantes porque están claramente cubiertos por el concepto de gasto en determinado campo, sin ser típicos del mismo, o por su naturaleza o porque están clasificados en categorías más amplias de productos -ejemplo: los servicios de arrendamiento de videos/dvd, constituyen



un producto conexo del sector Audiovisual.

b) Medición de la producción. Para los productos característicos la Cuenta Satélite debería mostrar cómo se producen, qué clase de productores están involucrados, qué clase de trabajo y capital fijo utilizan.

Para los productos conexos no existe un interés particular en sus condiciones de producción, ya que no son típicos del campo de estudio.

c) Determinación de los componentes del uso o gasto nacional. Los componentes de los usos o gastos son: consumo de bienes y servicios específicos, formación de capital en bienes y servicios específicos, transferencias corrientes específicas, transferencias de capital específicas.

d) Determinación de los Usuarios o beneficiarios. Se refiere a quién está usando los bienes y servicios o beneficiándose de la transferencia involucrada. Se puede tratar de: productores de mercado, productores para su propio uso, productores no de mercado, Gobierno como consumo colectivo, hogares como consumidores y resto del mundo. En la mayoría de las cuentas satélite los hogares como consumidores son el principal

usuario o beneficiario.

e) Determinación de las fuentes de financiamiento. Dado que los usuarios no siempre se hacen cargo del gasto ellos mismos, es deseable tratar de analizar las unidades que en última instancia lo hacen.

Tal como sucede con el marco central, es útil desarrollar una serie de tablas de oferta-utilización para los productos característicos y productos conexos de interés, así como elaboradores de productos característicos. Esto puede extenderse para cubrir la generación de ingreso y datos no monetarios concernientes al empleo y al producto.

Los datos que miden unidades físicas u otras no monetarias son componentes esenciales de una Cuenta Satélite, tanto por la información que brindan como para permitir un mejor análisis de los datos monetarios.

3.2 La Cuenta Satélite de Cultura: Manual Metodológico del Convenio Andrés Bello¹⁰

Desde 1999, el Convenio Andrés Bello (CAB), organismo internacional intergubernamental del que forman parte 12 países de habla hispana¹¹, ha llevado a cabo una gestión decidida y persistente para fortalecer la información y el conocimiento de las dimensiones económicas y sociales de la cultura, conjuntamente con la institucionalidad cultural de países de la región y otros organismos internacionales. Ha realizado talleres y seminarios, actividades de asistencia técnica y promoción, y publicación de estudios sobre el tema.

El CAB ha construido, en diversas etapas, un manual metodológico sobre la implementación de la Cuenta Satélite de Cultura cuyos propósitos fundamentales son:

- Determinar los principios para seleccionar las prácticas y productos que conforman el campo cultural y establecer definiciones y clasificaciones siguiendo los conceptos y el marco de análisis inherente al SCN 93.
- Determinar los mecanismos de producción e intercambio de los productos.
- Determinar los flujos de comercio exterior que afectan a los productos culturales.
- Determinar el gasto total en cultura según objeto, naturaleza y beneficiarios; adquisición de bienes y servicios que benefician directamente a los hogares; activos intangibles tales como obras originales utilizadas en los procesos de elaboración

de los productos culturales; insumos típicamente culturales usados en procesos de elaboración de productos culturales y no culturales; gastos directos de la autoridad pública en la administración y gestión cultural, etc.

- Establecer los diferentes procesos por los cuales se financia el consumo cultural.
- Ofrecer indicadores que permitan una caracterización de la oferta y la demanda de los productos culturales -indicadores no monetarios y clasificación según los contenidos de los productos- relacionados con las variables económicas presentadas en la CSC.

En la página 97 se presenta la delimitación de sectores y subsectores que conforman el campo cultural para la CSC según el Manual Metodológico del CAB.

4. LAS EXPERIENCIAS INTERNACIONALES

De la investigación realizada sobre los antecedentes existentes en el mundo en la creación de una Cuenta Satélite de Cultura, surge que las experiencias son escasas. En la revisión de la literatura efectuada, sólo se ha podido identificar a cuatro países que tienen ins-

trumentada actualmente la Cuenta Satélite de Cultura: Colombia, Chile, Finlandia y España.

Existen no obstante, diversos países que han confeccionado Cuentas Satélite regionales. En España, por ejemplo se han elaborado o se están elaborando, Cuentas Satélites de Cultura para la región de Murcia, Cataluña, Canarias y Andalucía, ente otras.

Entre los países que están actualmente implementando la cuenta, se destacan las naciones sudamericanas, quizás bajo la afluencia de los avances logrados por el Convenio Andrés Bello en la materia y los acuerdos en el marco del Mercosur Cultural.

El Mercosur Cultural es una entidad que abarca a los países del bloque y otros países invitados, y realizó en 2006 un ejercicio sencillo de medición económica regional como un primer paso para la implementación de Cuentas Satélite de Cultura, que publicara con el nombre *“Cuenta Satélite de Cultura: primeros pasos para su construcción en el Mercosur cultural”*. Cabe destacar que los países que conforman el Mercosur Cultural han tomado la decisión de avanzar conjuntamente en la construcción de Cuentas Satélites de Cultura. En mayo del 2006, el Mercosur Cultural



Sectores y subsectores que conforman el campo cultural

Sector	Subsector
1. Creación literaria, musical, teatral, etc.	Creación literaria Creación musical Creación teatral Creación audiovisual
2. Artes escénicas y espectáculos artísticos	Teatro Danza Presentaciones que articulen danza, teatro y música Otras formas de las artes escénicas (circo, pantomima, narración, declamación, etc.) Interpretaciones con medios alternativos (audiovisuales, plásticos) Presentaciones musicales en vivo
3. Artes plásticas y visuales	Fotografía Pintura Escultura Arte Industrial Grabado, Artes Gráficas, Ilustración
4. Libros y publicaciones	Libros Publicaciones periódicas Otros productos editoriales (partituras, tarjetas postales, carteles, afiches y calendarios)
5. Audiovisual	Cine y video Radio Televisión Multimedia Videojuegos
6. Música	Edición de música Producción fonográfica
7. Diseño	Arquitectónico Gráfico Textil Moda Industrial Interactivo Joyas
8. Juegos y juguetería	Juegos y juguetería
9. Patrimonio material	Inmueble (centros históricos, monumentos históricos, patrimonio arqueológico) Mueble (antigüedades, cuadros históricos, etc.) Bibliotecas Museos y objetos de colección pública o privada Archivos (fílmicos, documentales y otros repositorios)
10. Patrimonio natural	Reservas naturales Jardines botánicos y zoológicos Colecciones de zoología, mineralogía y anatomía
11. Patrimonio inmaterial	Fiestas (tradicionales y patrias) Gastronomía y tradiciones culinarias locales Tradiciones vernáculas Artesanía indígena, tradicional y contemporánea Otras tradiciones y expresiones orales Lenguas y dialectos
12. Formación cultural	Formación artística dentro del programa de educación general Formación artística especializada Formación en mantenimiento del patrimonio, museología, etc.

organizó un seminario sobre Sistemas de Información Cultural que tuvo lugar en Caracas, República Bolivariana de Venezuela. Allí, las representaciones de los países asistentes acordaron trabajar en la construcción de una serie de datos estadísticos con una metodología común, que permita visualizar las relaciones entre economía y cultura. Este ejercicio fue concebido como un primer paso hacia la construcción de Cuentas Satélite de Cultura en cada uno de los países de la región. Asimismo, cabe mencionar al Sistema de Información Cultural del Mercosur¹² (SICSUR), aprobado por los ministros de cultura del Mercosur en diciembre de 2008. El SICSUR es una base de datos que contiene estadísticas culturales, mapa cultural, comercio exterior, legislación, documentos y publicaciones. Abarca un abanico muy amplio de actividades culturales: cine; artes escénicas; artesanía; museos, archivos y bibliotecas; industria editorial y promoción del libro y la lectura; medios de comunicación, etc. El SICSUR se enmarca en el Mercosur Cultural y está integrado por Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. La sección de estadísticas culturales presenta resultados de los diferentes ejercicios sobre medición de la economía cultural de los países integrantes del SICSUR, los avances en Cuenta Satélite de Cultura de la región y otras series estadísticas especialmente diseñadas sobre producción y consumo cultural.

Argentina también ha avanzado en la construcción de su Cuenta Satélite de Cultura. La Secretaría de Cultura de la Nación y la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales (DNCN) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) han estado trabajando de manera conjunta desde el año 2006 en la medición económica de la cultura. A principios de 2008 se formalizó un convenio entre ambas instituciones para avanzar en la elaboración de la Cuenta Satélite de Cultura. En diciembre del mismo año se obtuvieron los primeros resultados provisorios. Se adoptó la metodología del Convenio Andrés Bello, y aunque en una fase inicial -tomando como punto de partida la información que se encuentra disponible en las Cuentas Nacionales- se ha podido estimar en forma aproximada el valor agregado cultural (INDEC, 2009).

Con respecto a Brasil, el Instituto Brasileiro de Geografía y Estadística, IBGE, y el Ministerio de Cultura de Brasil, realizaron un ejercicio pionero de estadísticas de la cultura, que se pueden constituir como una base para la elaboración de una Cuenta Satélite de Cultura en ese país (CAB, 2008).

4.1 La Cuenta Satélite de Cultura de Colombia

Con respecto a la Cuenta Satélite de Cultura, Colombia presenta en el año 2006 sus primeros resultados. En agosto de 2009 el Departamento Administrativo Nacional de Estadística -DANE- da a conocer un documento¹³ que contiene los resultados correspondientes a la serie 2000-2007, mostrando el comportamiento del Producto Interno Bruto de las actividades culturales, así como la cuenta de producción y generación del ingreso. También se exponen los agregados macroeconómicos, clasificados por actividad económica cultural y ciertos indicadores de los componentes de Oferta -Producción e Importaciones- y Demanda -Consumo Intermedio, Consumo Final y Exportaciones- de los productos culturales. En dicho documento se analiza el comportamiento del Producto Interno Bruto de las actividades culturales comparadas con el del PIB total de la economía; y se realiza un breve análisis de este comportamiento, detallando los resultados de las contribuciones de las actividades económicas culturales. El documento finaliza con diversos indicadores de oferta y demanda por categorías de productos (DANE, 2009). Estas primeras estimaciones fueron realizadas con base en el año 2000 y constituyeron “*un ejercicio exploratorio de medición con énfasis en la producción*” (Ortiz, 2010). Las actividades consideradas fueron: Edición, Transmisión de Radio, Televisión y Cable, Publicidad, Fotografía, Investigación y Desarrollo Cultural, Servicios de Esparcimiento y Culturales -Producción y Exhibición de Cine, Radio y Televisión, Teatro, Servicios Artísticos, Organizaciones Privadas de Cultura, entre otros-, Museos, Educación artística y Servicios del Gobierno que producen bienes y servicios culturales.

Las cuentas de producción y de generación del ingreso de la cultura se elaboraron con base en dos métodos: a) estimaciones derivadas de las cuentas nacionales y b) estimaciones directas de actividades culturales.

En la elaboración de la CSC los principales obstáculos surgidos se refieren a la información cuantitativa: nomenclaturas insuficientemente desagregadas, escasez de información básica, datos dispersos y sin posibilidad de uso estadístico. A ello se le adicionó un problema de recursos humanos asignados a la tarea (Ortiz, 2010).

Actualmente, se está realizando un rediseño de la CSC en base al Marco Estadístico de la UNESCO y a los lineamientos metodológicos del CAB. Esta revisión hace más énfasis en el gasto, sus beneficiarios y su financiación y en la confección de indicadores no monetarios -empleo, asistencia a espectáculos, libros



leídos, etc.-, aunque por supuesto que sin abandonar el enfoque de la producción.

4.2 La Cuenta Satélite de Cultura de Chile

Chile es otro país que ha avanzado significativamente en la obtención de su Cuenta Satélite de Cultura, donde el Consejo Nacional para la Cultura y las Artes está impulsando esta iniciativa conjunta con el Banco Central de Chile.

Durante el año 2005 se releva información estadística de ciertos sectores -Industria del Libro, Música y Audiovisual-, y en el año 2007, a través de la construcción de la CSC, se pretendió corroborar los datos obtenidos en 2005, sumándole Teatro, Danza, Artes Visuales y Fotografía (CNCA, 2007). Ese año se realizó también una primera medición de la producción y del empleo cultural utilizando fuentes de información secundaria (Aspillaga, 2010).

Al año siguiente se realizó la Primera Encuesta de la Producción Cultural que se basa en las encuestas de producción tradicionales pero agrega ciertas preguntas específicas para el sector relativas a los tipos de ingreso -fondos públicos, aportes privados, entre otros-. Es con base a esta encuesta que se realizan nuevas estimaciones de PIB, y finalmente, en el año 2009 se incorporan otras variables de demanda -consumo de los hogares y del Gobierno e importaciones- a efectos

de procesar los ajustes oferta-demanda.

Los cuadros presentados y en proceso de elaboración son las cuentas de producción y generación del ingreso y los cuadros de oferta-utilización.

La clasificación considerada se muestra a continuación:

- Artes visuales
- Audiovisual
- Danza
- Fotografía
- Música
- Publicaciones
- Radio
- Teatro

4.3 La Cuenta Satélite de Cultura de Finlandia

La Cuenta Satélite de Cultura de Finlandia¹⁴ -cuyo proyecto fue lanzado a comienzos del año 2007- fue presentada a inicios del año 2009 y constituye la primera de este tipo elaborada en Europa. Se trata de la primera versión que deberá ser desarrollada y mejorada en el futuro, según admiten las autoridades.

En ella no se incluyeron actividades culturales que tienen lugar fuera de las industrias seleccionadas como culturales. También se excluyó la producción que queda fuera de la frontera definida por el SCN como la

producción efectuada mediante el trabajo voluntario, la que probablemente alcance una magnitud significativa en el campo cultural.

Las dificultades encontradas en la fase de definición de actividades se derivan tanto de los problemas para hacer operativa la clasificación de industrias utilizada en el SCN al área de la cultura, como también del hecho de existir industrias que tienen producción cultural y no cultural o en las que las actividades culturales forman parte de un todo más amplio.

Las industrias consideradas en la CSC de Finlandia son: actividades artísticas, teatrales y conciertos; bibliotecas, archivos, museos, etc.; negocios de arte y antigüedades; producción y distribución de libros; diarios, periódicos y agencias de noticias; producción y distribución de películas y videos; manufactura y venta de instrumentos musicales; grabación de sonido; radio y televisión; impresión y actividades relacionadas; publicidad; diseño industrial y arquitectónico; fotografía; parques de diversiones, juegos y otros entretenimientos; manufactura y venta de entretenimientos electrónicos, organización de eventos culturales; educación y administración cultural; industrias deportivas.

Las variables calculadas por la CSC de Finlandia son:

- Valor Agregado por industria cultural
- Empleo por industria cultural
- Horas trabajadas por industria cultural
- Importaciones y exportaciones de bienes y servicios culturales
- Consumo y gasto privado por industria cultural
- Consumo del gobierno por industria cultural

Estas variables se presentan en tablas que en varios casos abarcan el período 1995-2005. En éstas se muestra la importancia del sector en la economía ya que contienen las variables relevadas y su relación con las mismas a nivel macro. Tal es el caso del Valor Agregado, la participación en el comercio exterior, la participación en el consumo privado y público y el empleo.

4.4 La Cuenta Satélite de Cultura de España

Las primeras estimaciones de la contribución del sector cultural y de aquéllos vinculados con la propiedad intelectual al Producto Interno Bruto español fueron difundidas en 2007 a través de la publicación del Ministerio de Cultura "El valor económico de la cultura en España". La propuesta de Cuenta Satélite de la Cultura en España que se presentó en noviembre de 2009 tiene como antecedente y como base dicho trabajo de investigación.

Los sectores considerados dentro del ámbito cultural fueron:

- Patrimonio⁵
- Archivos y bibliotecas
- Libros y prensa
- Artes plásticas
- Artes escénicas
- Audiovisual y multimedia

A los sectores culturales anteriores han de añadirse, únicamente a los efectos de obtener determinadas variables macroeconómicas complementarias que abarquen el conjunto de actividades vinculadas a la propiedad intelectual, la *informática* y la *publicidad*. No se considera a la publicidad como una actividad estrictamente cultural, dado que su objetivo no es la creación sino la venta de un producto. Su exclusión del núcleo de las actividades culturales es en todo caso un aspecto que puede estar sujeto a discusión, ya que es reconocida la calidad artística de algunos cortos publicitarios.

Complementariamente a la determinación de los sectores, en cada uno de ellos se analizaron las actividades, distinguiendo las siguientes fases:

Creación: actividades relativas a la elaboración de ideas artísticas, tales como las realizadas por artistas, autores e intérpretes independientes.

Producción: actividades encaminadas a definir el producto o servicio cultural. De la conjunción de las actividades de creación y de producción se obtiene lo que podría denominarse bienes y servicios primarios, susceptibles de ser reproducidos para su consumo.

Fabricación: actividades destinadas a reproducir en serie bienes culturales primarios. A diferencia de la fase de producción en la fase de fabricación no se añade valor al contenido cultural del bien.

Difusión y distribución: actividades necesarias para que el producto resultante de las fases anteriores llegue al usuario o consumidor, tales como las realizadas por los intermediarios responsables de la comercialización y distribución de los productos culturales -venta al por mayor y al por menor, alquiler, distribución de películas en salas cinematográficas etc.-.

Promoción y regulación: actividades de promoción cultural y de regulación de las Administraciones Públicas.

Actividades educativas: actividades de enseñanza vinculadas a la cultura.

Actividades auxiliares: actividades auxiliares a las fases de creación, producción, difusión y distribución que, si bien no producen bienes y servicios culturales en sentido estricto, tienen en general una indudable



connotación cultural o permiten obtener productos que facilitan el uso y disfrute de bienes y servicios culturales -por ejemplo, la fabricación de instrumentos musicales-.

La delimitación de la esfera cultural utiliza una doble dimensión y se plasma en una relación transversal entre seis sectores y siete fases diseñadas para situar las actividades económicas de cada sector en función de su situación en las distintas etapas de la cadena de producción, reproducción y distribución de bienes y servicios culturales.

Con respecto a las variables macroeconómicas consideradas como objetivo prioritario, desde la perspectiva de la oferta, han sido los diversos componentes de la cuenta de producción: consumos intermedios, valor agregado bruto a precios básicos, producción a precios básicos y el aporte de la cultura al Producto Interior Bruto de la economía española. También se elaboraron índices de volumen encadenados para el Producto Interior Bruto asociado al sector objeto de estudio.

A las variables anteriores se agregaron indicadores relativos al empleo, concretamente indicadores de la remuneración de asalariados y estimaciones de empleo equivalente en términos de contabilidad nacional¹⁶.

Desde el punto de vista de la demanda se pretende alcanzar una estimación de los principales componentes del Producto Interior Bruto: gasto en consumo final, formación bruta de capital y demanda exterior neta.

5. REFLEXIONES PARA LA ELABORACIÓN DE UNA CUENTA SATELITE DE CULTURA

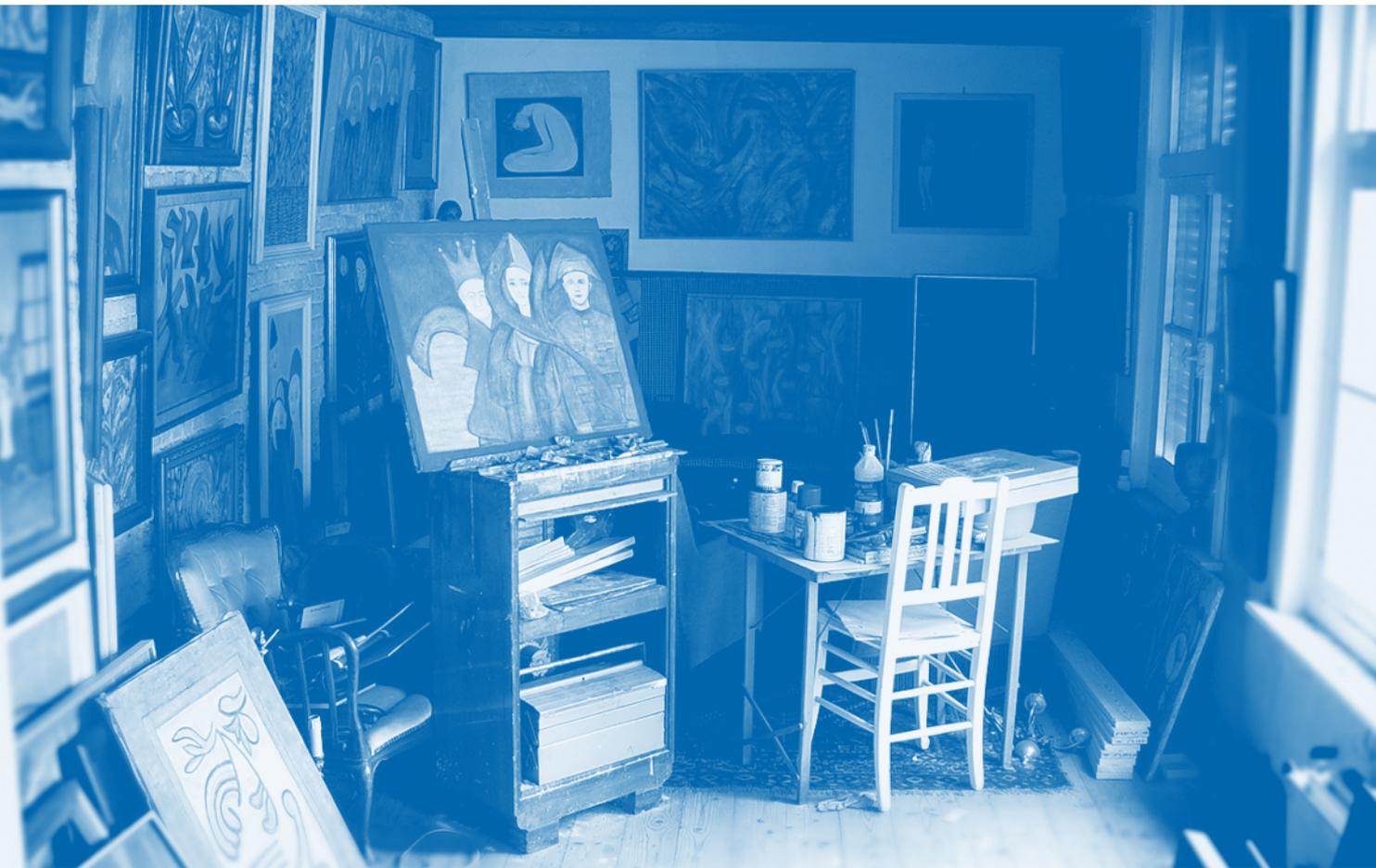
Uruguay ya comenzó el proceso de creación de una Cuenta Satélite de Cultura, y seguramente en el corto plazo, otros países sudamericanos incursionarán en este proceso.

En febrero de 2010, se realizó en Montevideo el seminario “Hacia la implementación de la Cuenta Satélite de Cultura en Uruguay”. El formato del seminario fue cerrado, y contó con la participación de las responsables de la Cuenta Satélite de Cultura de Colombia y Chile respectivamente, de la responsable de estadísticas culturales de la UNESCO en Canadá, así como de diversos expertos y académicos del ámbito local tanto en el área de estadísticas económicas como del sector cultural.

Uno de los aspectos abordados en dicho seminario tuvo que ver con la forma de encarar el proceso de elaboración de una CSC. En ese sentido, se concluyó que dada la complejidad de los sectores involucrados, no es aconsejable abarcar todas las áreas propuestas por el Convenio Andrés Bello en forma simultánea.

La escasa y dispersa información estadística de base, la falta de cultura estadística de los agentes involucrados e incluso el desconocimiento de la cadena de valor de ciertas áreas, dificultan la elaboración paralela de varios sectores.

Es por ello, que sin perder de vista el objetivo general, se recomienda realizar en sucesivas instancias las estimaciones de los sectores, acorde a lo sucedido



en los países que ya cuentan con Cuenta Satélite de Cultura. Ello permite adquirir experiencia, superar los obstáculos que se presenten y avanzar en la sensibilización de los distintos actores del área cultural respecto a la utilidad de la confección de la CSC.

A la hora de optar por los diversos sectores, se recomienda tener en cuenta los siguientes elementos:

- La existencia de estudios anteriores que contengan una adecuada descripción de la cadena de producción del sector.
- La sensibilización de los distintos actores del sector respecto al tema de las estadísticas económicas.
- Alguna información de base que releve al equipo de la necesidad de realizar encuestas cuantitativas nuevas.

Los cuatro países que han implementado la CSC han optado por sectores distintos. Colombia y Chile, los países con más experiencia, han avanzado a lo largo de los años, incluyendo sectores paulatinamente. España, que como ya se expuso presentó su CSC en noviembre de 2009, no ha estimado el impacto eco-

nómico del sector patrimonio inmaterial, y de fiestas como San Fermín, Semana Santa en Sevilla, Las Fallas, entre muchas otras. El camino es complejo, y las experiencias escasas, pero sin duda, se deberá seguir avanzando.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- African Union (AU);** (2008): *Plan of Action on the Cultural and Creative Industries in Africa*. Algiers, Kenya.
- Aspillada, A.;** (2010): "La experiencia de Chile en la implementación de la CSC" Presentación en "Seminario Hacia la implementación de la CSCU". En imprenta.
- Baró Tomás E.;** (2008): *Culture Satellite Account for Catalonia 2005*. (Universitat de Barcelona). N° 4, June 2008. <http://www.gencat.cat/cultura/publicacions>.
- CAB;** (2008): *Consolidación de un Manual metodológico para la implementación de Cuentas Satélites de Cultura en Latinoamérica*. Convenio Andrés Bello y BID. Bogotá.
- Carriquiry, A.;** (2003): *Relevamiento de Infraestructura Cultural*. Ediciones Trilce. Montevideo.
- Casacuberta, C. y Roche, H.;** (2001): *La carrera profesional y el mercado laboral de los músicos en Uruguay*. Informe de Investigación. SUDEI-CS.
- CNCA;** (2007): *CSC Antecedentes para la construcción de una Cuenta Satélite de Cultura en Chile*. Consejo Nacional de la Cultura y las Artes. Departamento de Planificación y Estudios Unidad de Estudios y Documentación. Valparaíso.
- Comisión de las Comunidades Europeas Eurostat-Fondo Monetario Internacional-Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos-Nacionales Unidas- Banco Mundial;** (1993): *Bruselas/Luxemburgo*. Nueva York, París, Washington D.C. Sistema de Cuentas Nacionales.
- DANE;** (2009): *Cuenta Satélite de Cultura Serie 2000-2007*. DANE 55. Boletín de Prensa. Bogotá.

Deloumeaux, L.; (2008): "Hacia el entendimiento consensuado de las estadísticas culturales: La difícil tarea de obtener estadísticas de cultura internacionalmente comparables". *Revista Índice*, Nº 26.

Dominzain, S. et al; (2009): *Segundo Informe Nacional sobre Consumo y Comportamiento cultural*.

European Commission. Eurostat; (2007): *Cultural statistics pocket book*.

European Commission International Monetary Fund Organisation for Economic Cooperation and Development- United Nations -World Bank; (2008): System of National Accounts.

Gordon, J. y Beilby-Orrin, H.; (2006): *International Measurement of the Economic and Social Importance of Culture*. Organisation for Economic Cooperation and Development OECD. París.

INDEC; (2009): *Cuenta Satélite de Cultura*. Publicación on line. 12 de octubre de 2009. http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/17/csc_06_09.pdf

Ministry of Education; (2009): Culture Satellite Account Final report of pilot project Publications. Finland.

OECD; (2007): International Measurement of the Economic and Social Importance of Culture.

Ortiz, L.; (2010): "CSC. La experiencia en Colombia". En *"Seminaro Hacia la implementación de la CSCU"*. En imprenta.

Rama, C.; (1992): *Industrias culturales en Uruguay*. Ed. Arca, Montevideo.

Rama, C.; (1994): *La economía del libro en el Mercosur*. Ed. Arca, Cámara Uruguaya del Libro, CERLALC. Montevideo.

Rama, C.; (1996): *Algunos apuntes sobre la economía de la cultura uruguaya en el contexto de la globalización*. Graffiti. Montevideo.

Rama, C.; (1999): *El capital cultural en la era de la digitalización*. Ed. Arca. Montevideo.

Rapetti, S.; (2009): *Pasión por la cultura*. Edic. Trilce. Montevideo.

Roche, H.; (1999): *El Complejo Cultural SODRE de Montevideo: La Disposición a Pagar por un Bien Público Mixto*. En <http://decon.edu.uy/publica/1999/Doc1799.pdf>

Stolovich, L. et al; (1997): *La cultura da trabajo*, Editorial Fin de Siglo. Montevideo.

Stolovich, L. et al; (2002): *La cultura es capital*, Editorial Fin de Siglo. Montevideo.

UNESCO; (2007): *Key role of cultural and creative industries in the economy*. Institute for Statistics, Hendrik van der Pol.

UNESCO; (2009): Framework for Cultural Statistics.

http://www.uis.unesco.org/template/pdf/cscl/framework/FCS_2009_EN.pdf

NOTAS

1 Este proyecto tiene como objetivo la promoción de las expresiones culturales y el desarrollo de industrias culturales (basadas en los valores y las identidades locales), con el fin de contribuir a mejorar la inserción económica internacional del país, expandir su mercado interno, generar empleos de calidad, favorecer la participación cultural de las mujeres uruguayas, y fortalecer el sentido de pertenencia de las y los uruguayos, en particular su juventud.

Fue establecido mediante acuerdos entre PNUD/España para el logro de los Objetivos del Milenio de las Naciones Unidas (ODM), el Estado uruguayo y la representación de Naciones Unidas en Uruguay. Es resultado del trabajo conjunto entre instituciones públicas, cooperación internacional, sector privado y sociedad civil. El Estado uruguayo se ha comprometido a desarrollar acciones que protejan y promuevan la diversidad de expresiones culturales que la sociedad genera, como parte sustancial de una estrategia de desarrollo sostenible que permita alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio ODM (www.vivicultura.org.uy).

2 Framework for Culture Statistics.

3 Leadership Group on Culture Statistics.

4 Statistical Programme Committee of the European Commission.

5 Organization for Economic Cooperation and Development.

6 Sistema de Cuentas Nacionales 1993. Comisión de las Comunidades Europeas Eurostat -Fondo Monetario Internacional- Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos -Naciones Unidas- Banco Mundial. Bruselas/Luxemburgo. Nueva York, París, Washington DC 1993.

7 SCN1993

8 SCN1993

9 System of National Accounts 2008 -European Commission- International Monetary Fund Organization for Economic Co-operation and Development -United Nations- World Bank.

10 CAB (2008): *Consolidación de un Manual metodológico para la implementación de Cuentas Satélite de Cultura en Latinoamérica*. Convenio Andres Bello y Bid. Bogotá.

11 Bolivia, Chile, Colombia, Cuba, Ecuador, España, México, Panamá, Paraguay, Perú, Rep. Dominicana y Venezuela. Actualmente están en proceso de adhesión Argentina y Uruguay y se están iniciando gestiones en Brasil.

12 <http://www.sicsur.org/>

13 En un trabajo conjunto con el Ministerio de Cultura de Colombia

14 Culture Satellite Account Final report of pilot project Publications of the Ministry of Education. Finland 2009:13.

15 Se incluyen en esta categoría las actividades ligadas a la gestión y explotación de elementos que pertenecen al patrimonio cultural generadas como consecuencia de su apertura al uso público.

16 El empleo equivalente total es el número de puestos de trabajo equivalentes a tiempo completo, esto es el cociente entre el total de horas efectivamente trabajadas dividido por la media anual de las horas trabajadas en puestos de trabajo a tiempo completo en el territorio económico.

Guía para la presentación de artículos

1. Los trabajos enviados deberán ser originales e inéditos, en idioma español, y podrán ser elaborados a título individual o por varios autores.

2. No podrán presentarse trabajos que se envíen simultáneamente o se hayan enviado para su publicación en otras revistas. En todo caso podrán haberse presentado previamente en seminarios o congresos, en los que no haya habido una publicación al respecto, o haber constituido papeles de trabajo (*working papers*) del autor. La publicación o la mera constancia de la consideración para su posible publicación en cualquier otro medio o publicación anularán o interrumpirán automáticamente el proceso de aceptación en esta revista, aunque éste pudiera haber comenzado.

3. Todos los trabajos recibidos en la revista serán objeto de evaluación. A tal efecto, se acusará recibo de los trabajos recibidos, y se remitirá el artículo inicialmente a dos evaluadores. Los evaluadores, que no llegarán a conocer el nombre del autor o autores de los trabajos, deberán emitir su informe en el plazo de treinta días a partir de la recepción de los artículos. A tal efecto podrán aceptar, rechazar o proponer modificaciones a los trabajos recibidos. Si las modificaciones fueran sustantivas, los evaluadores deberán volver a evaluar los trabajos una vez modificados por parte de los autores. En todo caso los evaluadores deberán justificar adecuadamente el sentido de su informe sobre los artículos sea cual fuere el signo éste. Si se diera la circunstancia de que los informes de los dos evaluadores iniciales fueran antagónicos o muy dispares, se recurriría a un tercer evaluador.

4. La revista resolverá en un plazo máximo de dos meses, a partir de su recepción, sobre la publicación o no, en la revista, o en su caso, sobre las posibles modificaciones a realizar por sugerencia de los evaluadores.

5. Los trabajos deberán tener una extensión que no supere las diez mil palabras (25 páginas aproximadamente), incluida la bibliografía y los posibles anexos. Excepcionalmente se podrán aceptar trabajos con una mayor dimensión,

siempre con una causa muy puntual y justificada.

6. Los trabajos se presentarán y enviarán en formato ODT o MS-Word, con unos márgenes de 2,5 cm. en los cuatro lados de la página, con un tipo de letra Times Roman 12 puntos, y con un interlineado de 1,5 espacios.

7. Los trabajos se remitirán preferentemente por correo electrónico, a la siguiente dirección de la revista: revista@ccee.edu.uy

8. Los trabajos incluirán una primera página en la cual se hará constar únicamente el nombre y afiliación del autor/es del artículo, así como el título del mismo. Estos nombres no aparecerán en otras páginas posteriores, ni cualquier otra referencia explícita que pueda evidenciar la autoría del trabajo.

9. Al comienzo del artículo se incluirá un resumen, de entre 10 y 15 líneas, sobre los objetivos, planteamientos, metodología y conclusiones del trabajo. También se incluirá un mínimo de cinco palabras clave, que permitan facilitar la posterior catalogación del artículo.

10. Las referencias o citas bibliográficas se expresarán dentro del propio texto, recogiendo entre paréntesis el primer apellido del autor o autores del trabajo referenciado, el año de publicación, y la/s página/s aludidas, debiéndose recoger la referencia completa al final del trabajo, donde irán ordenadas alfabéticamente por autores dichas referencias. Las palabras o frases en el trabajo original que se puedan transcribir dentro del artículo deberán ir entrecomilladas y en letra cursiva. No se deberán recoger citas bibliográficas a pie de página.

11. La enumeración de las referencias bibliográficas al final del trabajo se deberá configurar poniendo en primer lugar el apellido y las iniciales del nombre del autor, o bien el organismo al que corresponda la autoría de la correspondiente publicación. A continuación se colocará entre paréntesis el año de la publicación, y después el título de la obra. Si se trata de un artículo, se presentará el título entre comillas y el nombre de la

revista en cursiva; si se trata de un libro, el título irá sin comillas y en letra cursiva. Después del título se colocarán los correspondientes datos editoriales de la obra.

12. Se deberá evitar en lo posible la proliferación de autocitas a lo largo del artículo, dado que ello puede constituir una pista importante para evidenciar la identidad del autor/es del trabajo.

13. El artículo deberá estructurarse en epígrafes y subepígrafes, evitando en lo posible un número excesivo de niveles de desagregación, recomendándose la

inclusión de un apartado o epígrafe inicial que sirva como introducción del trabajo, y en el que se puedan recoger los objetivos, antecedentes y contexto del artículo; también se recomienda un apartado final de conclusiones, donde se presenten de forma resumida la metodología y los resultados más importantes del trabajo.

14. Se podrán incluir anexos o apéndices al final del artículo, que deberán situarse después de la bibliografía, y que se referirán a información o datos externos que complementen adecuadamente los contenidos del artículo.

Comité Científico

Mario Biondi - Universidad de Buenos Aires, Argentina

Enrique Cabaña - Universidad de la República, Uruguay

Walter Cancela - Universidad de la República, Uruguay

Enrique Cartier - Universidad de Buenos Aires, Argentina

Juan Goyeneche - Universidad de la República, Uruguay

Jorge Messuti - Universidad de Buenos Aires, Argentina

José Luis Morant - Universidad Politécnica de Madrid, España

Ricardo Pahlen - Universidad de Buenos Aires, Argentina

José Pini - Universidad de la República, Uruguay

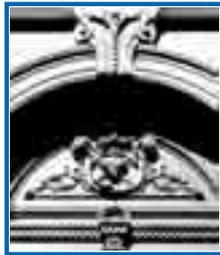
Vicente Ripoll - Universidad de Valencia, España

Andrés Rius - Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo (IDRC, Canadá)

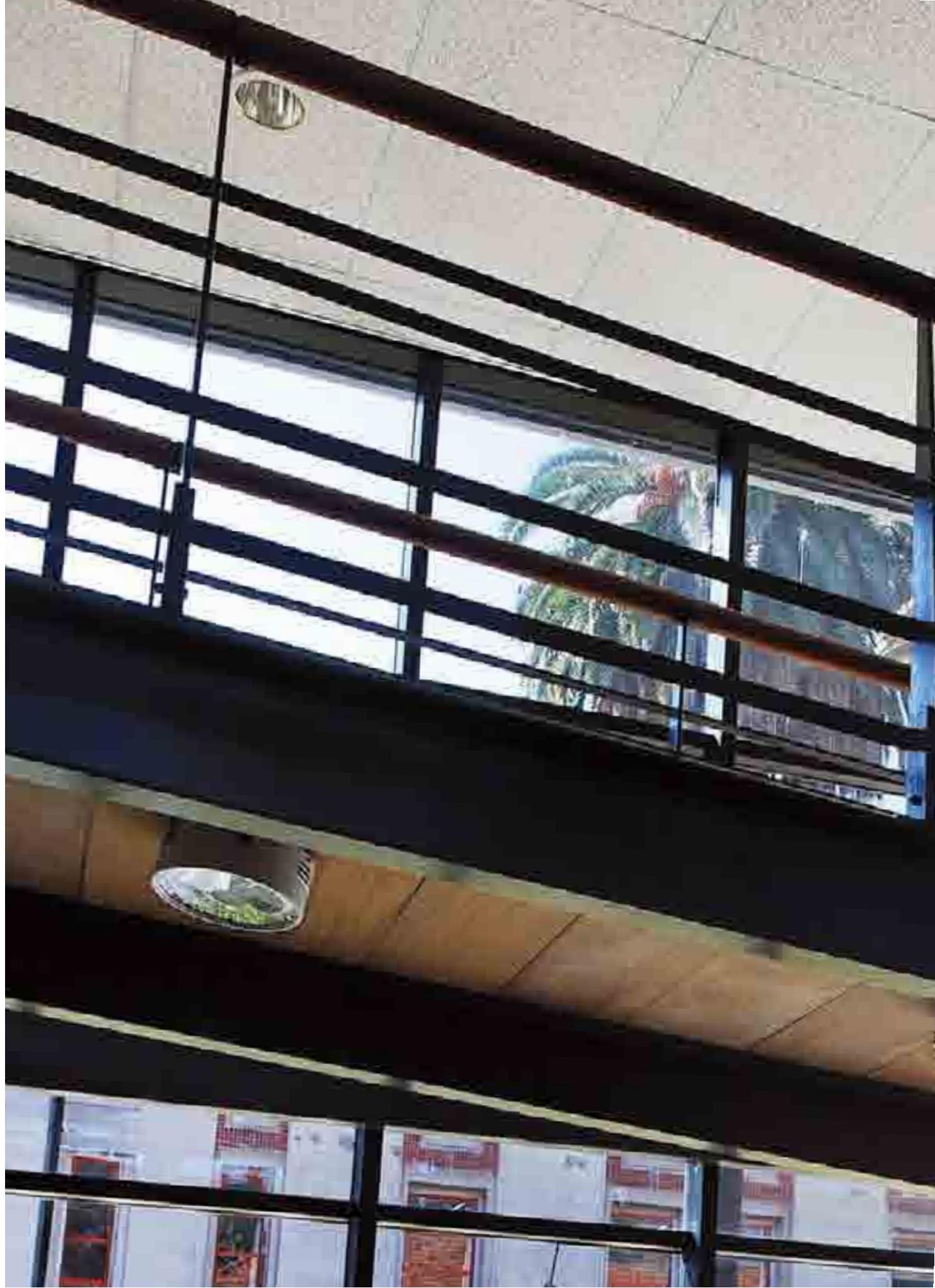
Walter Rossi - Universidad de la República, Uruguay

Jorge Tua - Universidad Autónoma de Madrid, España

Amaro Yardiñ - Universidad Nacional del Litoral, Argentina



Facultad de Ciencias
Económicas y de Administración
Universidad de la República





Facultad de Ciencias
Económicas y de Administración
Universidad de la República



Auspicia

