

INT-0350

CEPAL/BA C16089



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA
PARA AMERICA LATINA

ARGENTINA Y LA COOPERACION
INTERREGIONAL SUR - SUR

Un Análisis de la Cooperación Económica
con la India e Indonesia

OFICINA EN BUENOS AIRES



Documento de trabajo N° 8
Versión preliminar

Distribución RESTRINGIDA
para críticas y comentarios

C E P A L
Comisión Económica para América Latina
Oficina de Buenos Aires

ARGENTINA Y LA COOPERACION INTERREGIONAL SUR-SUR
Un análisis de la cooperación económica con la India e Indonesia

Este trabajo de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires forma parte del Programa de cooperación con el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, ha sido preparado por el consultor señor Jaime Campos y se distribuye al solo efecto de recibir críticas y comentarios. Las opiniones que se expresan son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir necesariamente con las de la CEPAL.

Octubre 1983

1

2

3

4

INDICE

	<u>Página</u>
PREFACIO	1
CAPITULO I	
LA COOPERACION INTERREGIONAL SUR-SUR	2
Argentina y la cooperación interregional Sur-Sur	5
CAPITULO II	
LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE ARGENTINA Y LA INDIA	8
A. La economía india: Algunos indicadores	8
Comercio exterior	13
B. Los vínculos económicos entre Argentina y la India	15
1. Comercio	16
2. Transferencia de tecnología	18
C. Posibles áreas de cooperación económica entre Argentina y la India.	19
1. Introducción	19
2. Comercio de mercaderías	22
2.1. Productos primarios	22
2.2. Productos manufacturados	23
3. Cooperación en materia de transferencia de tecnología	28
3.1. Argentina e India: exportaciones de tecnología	28
3.1.1. Inversiones directas en el exterior	28
3.1.2. Exportación de "proyectos" industriales	32
3.1.3. Exportación de servicios de consultoría	35
3.1.4. Exportación de obras civiles	40
3.2. Posibles áreas específicas de cooperación	42
3.2.1. Sector primario	42
3.2.2. Sector industrial	44
3.2.3. Servicios de consultoría	46
3.2.4. Otras áreas	47
CAPITULO III	
LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE LA ARGENTINA E INDONESIA	48
A. La economía indonesia: Algunos datos básicos	48
Comercio Exterior	51

1. 4. 1. 2.

2. 4. 1. 2.

3. 4. 1. 2.

Página

3. Mejores condiciones en el financiamiento de exportaciones	81
4. Agilización de los sistemas de información sobre oportunidades externas	82
5. Preparación de un catálogo con información relativa a empresas argentinas exportadoras de tecnología	83
6. Fomento del conocimiento mutuo	83
7. Iniciativas en el ámbito multilateral	84

1
2
3

4
5
6

7
8
9

PREFACIO

El presente informe forma parte de un proyecto de la Comisión Económica para América Latina -CEPAL- destinado a profundizar la cooperación económica entre Argentina y dos países asiáticos: India e Indonesia.

En su primera parte, el trabajo hace referencia al proceso de cooperación entre los países en desarrollo y destaca la necesidad de incrementar los lazos entre aquéllos pertenecientes a regiones diferentes. Luego describe las características de una iniciativa concreta llevada adelante por la CEPAL con el objeto de aumentar la cooperación de Argentina con la India e Indonesia.

El capítulo segundo constituye un análisis de la cooperación económica entre la Argentina y la India. Se inicia con una breve caracterización de la economía india; continúa con una descripción de los vínculos económicos existentes entre ambos países y concluye con una enunciación de las áreas posibles de cooperación económica entre los dos países. El capítulo siguiente se destina al análisis de la cooperación entre Argentina e Indonesia y posee igual ordenamiento que el anterior. Finalmente, en el último capítulo, se señalan algunas de las iniciativas de tipo general que se considera necesario avanzar para incrementar la cooperación económica de Argentina con otros países del Sur no latinoamericanos.

El presente informe fue elaborado por el consultor de la CEPAL, Lic. Jaime Campos. El autor desea dejar constancia de su agradecimiento al Embajador Dr. Félix A. Peña por su interés en el presente trabajo, así como por los comentarios efectuados por miembros de la CEPAL y otros profesionales independientes.

1 2 3 4

5 6 7 8

9 10 11 12

CAPITULO I

LA COOPERACION INTERREGIONAL SUR-SUR

La cooperación económica entre los países en desarrollo -también denominada cooperación Sur-Sur- ha recibido creciente atención en años recientes. Tanto en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas como en una serie de foros regionales y nacionales se ha exaltado la necesidad de profundizar los vínculos entre los países en desarrollo. La intensificación de los lazos entre dichas naciones es considerada un medio apto para una más plena utilización de los recursos y experiencias existentes en ellos, así como también una fórmula apropiada para el logro de una mayor capacidad de negociación de esos países vis à vis los países desarrollados. En definitiva, la cooperación Sur-Sur es vista como un requisito indispensable en el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional.

Ahora bien, los hechos demuestran claramente que la cooperación Sur-Sur se ha manifestado hasta el momento fundamentalmente al interior de las diferentes regiones en las que es posible clasificar a los países en desarrollo. Así, con los años, se han avanzado un conjunto de iniciativas a través de las cuales se ha logrado aumentar el grado de integración económica intrarregional entre países de Africa, Asia y América Latina. Los lazos entre los países del Sur correspondientes a regiones diferentes son, por el contrario, aún hoy muy reducidos. Son escasos los vínculos existentes de Africa y Asia con América Latina y viceversa, y lo mismo puede afirmarse en general con respecto a los países ubicados en los dos primeros continentes.

Para que la cooperación entre los países en desarrollo pase a convertirse en una alternativa tangible para estas naciones, no hay duda de que debe incrementarse significativamente la vinculación interregional Sur-Sur, ya que ésta puede obviar algunas de las limitaciones de la cooperación al interior de cada región. En efecto, la experiencia acumulada hasta el presente sugiere que las relaciones económicas entre los países en desarrollo pertenecientes a una misma región con frecuencia se ven limitadas por una serie de factores de naturaleza

política y económica. Así, por ejemplo, no han sido ajenas a la realidad de los procesos de integración entre países en desarrollo las reservas existentes en algunos de ellos en cuanto a profundizar en forma excesiva sus vínculos con otros países vecinos. Un pasado de enfrentamientos entre ciertas naciones del Sur con motivo de demarcaciones limítrofes o de otro tipo ha contribuido a generar dichas percepciones. Del mismo modo, la desigual dimensión económica de países pertenecientes a una misma región ha significado a veces un obstáculo para llevar adelante políticas enderezadas a lograr una mayor integración entre las partes.

La cooperación interregional Sur-Sur permitiría superar algunas de estas restricciones. Por de pronto, al manifestarse entre países que forman parte de regiones geográficas diferentes y distantes, el componente "geopolítico" no gozaría de la relevancia que habitualmente posee en la cooperación intrarregional. Adicionalmente, la vinculación entre países en desarrollo de diferentes regiones puede permitir una mayor cooperación al posibilitar un intercambio de bienes o de recursos productivos entre naciones de similar nivel de desarrollo económico. Esta afirmación es particularmente apropiada para la cooperación entre los países del Sur que pueden ser clasificados como semi-industrializados.

En el terreno del intercambio de bienes, hace ya unos años que destacados analistas ^{1/} han hecho notar la urgente necesidad de que los países del Sur se propongan aumentar los flujos recíprocos, ya que no se considera razonable esperar que en el mediano plazo el crecimiento de los países centrales sea lo suficientemente robusto como para impulsar fuertemente las exportaciones de los países del Sur. Para el logro de este objetivo es imperativo superar los límites de las regiones y estimular decisivamente el intercambio interregional entre los países en desarrollo.

En el área del intercambio de recursos productivos, lo expuesto también se aplica, dado que en un sinnúmero de ocasiones es probable que las capacidades existentes en un país del Sur puedan resultar particularmente adaptables a las condiciones de otro u otros países en desarrollo no necesariamente ubicados en

^{1/} Véase Lewis, Arthur W., "The Slowing Down of the Engine of Growth", The American Economic Review, vol. 70, Nº 4, septiembre 1980.

la misma región. Así, por ejemplo, unos pocos países del Sur han logrado dominar tecnologías complejas -tales como las vinculadas con la generación de energía nuclear-, lo que posibilita interesantes acuerdos entre ellos. De igual modo, puede ocurrir que ciertos conocimientos relativos a productos primarios que sólo se cultivan en determinadas áreas del Sur sólo encuentren aplicación en otros países en desarrollo correspondientes a regiones diferentes, en los que se replican las condiciones aludidas.

La experiencia de la exportación de tecnología por parte de los países en desarrollo enseña que esta actividad es llevada a cabo preponderantemente por firmas públicas o privadas de capital nacional. Es poco frecuente encontrar casos de este tipo llevados a cabo por filiales de empresas multinacionales. Pues bien, la cooperación interregional Sur-Sur permite que un país en desarrollo de una región obtenga recursos productivos provenientes de firmas nacionales de otro país en desarrollo correspondientes a otra región, si en la propia no existe firma alguna con posibilidad de proveerle de dichas capacidades. Como se verá más adelante, esta circunstancia de hecho ha ocurrido en la cooperación económica argentino-india.

Sería largo enumerar todas las áreas en las que una cooperación interregional Sur-Sur resultaría fructífera. Baste indicar que los países en desarrollo en sus reuniones de México, en 1976, en Buenos Aires, en 1978 (sobre cooperación técnica), en Arusha, en el seno de la UNCTAD, y en Caracas en 1981, identificaron una serie de campos específicos a este respecto, en los sectores financiero, energético, alimentario, tecnológico, del comercio, del desarrollo industrial, etc. 1/. En los próximos años los países del Sur deberán concretar muchas de las iniciativas bosquejadas a fin de traducir las mismas en realidades operativas. Ello configura un importante desafío que posibilitará apreciar más precisamente el potencial existente en la cooperación entre los países en desarrollo 2/.

1/ Véase una útil recopilación de las decisiones adoptadas en Research Center for Cooperation with Developing Countries, Analytical Compendium of Developing Countries Decisions and Recommendations on ECDC/TCDC, 1976-1981, Ljubljana, Yugoslavia, 1981.

2/ Véase B. Pavlic, R. Uranga, B. Cizelj y M. Svetlicic, The Challenges of South-South Cooperation, Westview Press, Boulder, 1983.

a la preparación de la misión, desempeñó un papel fundamental el Embajador Paulino Musacchio, a cargo de la Dirección de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de la República Argentina.

CAPITULO II

LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE ARGENTINA Y LA INDIA

A. La economía india: Algunos indicadores

Esta sección se destina a presentar en forma esquemática unos pocos datos referidos a tres sectores de la economía de un país que con sus 684 millones de habitantes (en 1981) constituye la segunda nación más poblada del mundo. La India es un país extremadamente complejo y diverso, extendido en un amplio territorio y en el cual mientras aún buena parte de sus habitantes viven en condiciones de pobreza absoluta, existen simultáneamente sectores en los que se han verificado adelantos significativos. Es este dualismo una característica fundamental de la economía india y un indicador clave para entender las contradicciones que subyacen en ella.

Un primer dato útil para comprender la economía india viene dado por la disímil distribución de la población ocupada y del producto según diferentes sectores económicos. En efecto, el 71% de la mano de obra empleada en el país estaba vinculada con tareas agrícolas en 1979, mientras que el producto generado por dichas actividades alcanzaba en el mismo año el 38% del P.B.I. total. Por el contrario, el sector industrial con sólo un 11% de la fuerza de trabajo contribuyó en un 27% al producto total del país. Estos datos demuestran por una parte que la India constituye un país predominantemente agrícola pero, al mismo tiempo, indican que cuenta con un sector industrial que en términos del valor de la producción se ubica entre los 10 más importantes del planeta 1/.

Algunos datos relativos a la producción agrícola se presentan en el cuadro adjunto. De él surge que la producción total de granos alcanzó los 133 millones de toneladas en 1981/82. Este volumen permite al país alcanzar prácticamente su autoabastecimiento en la materia, hecho que ha representado un objetivo de política largamente anhelado, pues por mucho tiempo la India debió

1/ El Banco Mundial estimó en 30.740 millones de dólares el producto bruto industrial indio en 1979. Véase World Bank, World Development Report 1981, Washington, D.C., pág. 138.

recurrir a la adquisición en el exterior de una parte considerable de sus requerimientos alimentarios.

India: Producción agrícola
(millones de toneladas/fardos)

	1978/79	1979/80	1980/81	1981/82
Arroz	53,77	42,33	53,63	53,59
Trigo	35,51	41,83	36,31	37,83
Otros cereales	30,44	26,97	29,02	30,29
Lentejas	12,18	8,57	10,63	11,35
Total de granos	131,90	109,70	129,59	133,06
Semillas de aceite	9,35	8,04	8,34	
Caña de azúcar	15,73	13,09	15,40	
Algodón	7,96	7,70	7,60	
Yute	8,33	7,96	8,20	
Papas	10,13	8,33	9,60	

Fuente: Banco Mundial.

A fin de promover el desarrollo agropecuario, las autoridades indias han otorgado primera prioridad a la extensión de los programas de irrigación destinados a reducir la dependencia respecto del volumen y la época de las lluvias y han fomentado el uso de fertilizantes. Hasta 1979 esta política se vio favorecida por una relativa estabilidad en los precios de estos productos, lo que dio lugar a que el consumo de fertilizantes creciera a tasas anuales superiores al 10%. Las subas de precios posteriores trajeron algunas dificultades, que se fueron superando a medida que los productores lograron un uso más eficiente de este insumo mediante la selección de productos más adecuados a las características del suelo y clima.

Puede decirse, también, que el sector agrícola indio padece aún hoy severos problemas con motivo de insuficiente transporte, de un deficiente sistema de conservación y preservación de la producción así como de baja productividad por mal manejo de los recursos hídricos. Avances en estos aspectos son considerados requisitos esenciales para el logro de metas concretas en un terreno que resulta vital para una proporción tan importante de los habitantes del país.

Dentro del sector primario, la extracción de petróleo se ha convertido en años recientes en un área a la cual la India ha otorgado gran relevancia. Con motivo de recientes descubrimientos de reservas de hidrocarburos, el país ha visto su producción de petróleo duplicarse hasta alcanzar en 1982/83 los 420.000 barriles diarios. Las autoridades indias han fijado la meta de lograr la autosuficiencia en la presente década para lo cual se encaran inversiones que en total alcanzarán los 30.000 millones de dólares.

Ya se efectuó una breve referencia a la importancia que posee el sector industrial de la India. A continuación se presentarán algunos datos referentes a una parte del mismo, a saber, la industria manufacturera. El cuadro adjunto permite analizar la estructura del valor agregado manufacturero de la India en 1978. De él surge la gran relevancia que poseen la rama textil, la concerniente a los productos alimenticios y, en forma conjunta, las que corresponden a la fabricación de maquinaria tanto eléctrica como no eléctrica.

A los fines de este trabajo, es ilustrativo comparar la composición del valor agregado manufacturero de la India con el correspondiente a la Argentina. El cuadro permite observar la mayor importancia relativa de las ramas textil, hierro y acero y de maquinaria no eléctrica en la economía india así como la superior participación de las ramas correspondientes a productos alimenticios y equipo de transporte en la economía argentina. Todas ellas, no obstante, poseen en los dos países una significación superior al conjunto de las demás ramas, un aspecto que puede tener su importancia en el contexto de posibles áreas de cooperación.

La industria manufacturera india ha experimentado importantes avances en las últimas décadas. Desde 1950 se estima que la producción ha crecido a una

Cuadro 1

INDIA Y ARGENTINA:
COMPOSICION DEL VALOR AGREGADO MANUFACTURERO, 1978
(En porcentajes)

Rama	India	Argentina
TOTAL	100,0	100,0
Alimentos (311/2)	9,4	19,1
Bebidas (313)	0,8	2,1
Tabaco (314)	2,4	0,6
Textiles (321)	12,5	8,4
Prendas de vestir (322)	3,7	2,2
Industria del cuero (323)	0,3	0,6
Fabricación de calzado (324)	0,7	0,7
Ind. madera (331)	3,6	0,6
Muebles y accesorios (332)	0,7	0,4
Papel (341)	2,0	2,8
Imprenta y editorial (342)	1,5	2,6
Sustancias químicas industriales (351)	5,7	5,1
Otros productos químicos (352)	6,6	6,1
Refinería de petróleo (353)	1,0	2,8
Derivados de petróleo y carbón (354)	0,6	1,1
Productos de caucho (355)	1,6	2,6
Otros productos plásticos (356)	0,6 ^{a/}	1,4
Objetos de barro, loza y porcelana (361)	1,0	0,4
Vidrio y sus productos (362)	0,5	0,8
Otros min. no metálicos (369)	3,0	2,9
Industrias básicas de hierro y acero (371)	7,4	4,9
Industrias básicas metales no ferrosos (372)	1,1	1,3
Productos metálicos excl. maquinaria (381)	4,4	6,6
Maquinaria excl. eléctrica (382)	7,3	5,7
Maquinaria eléctrica (383)	5,7	4,0
Material de transporte (384)	4,8	11,0
Equipos profesionales y científicos (385)	0,4	0,6

^{a/} Estimado.

Fuente: UNIDO, Handbook of Industrial Statistics, U. Nations, N. York, 1982, pp. 61 y 188.

tasa del 6% anual y se ha diversificado significativamente el número de productos elaborados. Como resultado, puede decirse que la producción local satisface totalmente la demanda nacional de bienes de consumo y que cuenta además con capacidad para hacer frente a una parte importante de los requerimientos de bienes de capital del país. No es sorprendente, entonces, señalar que la India cuenta en la actualidad con recursos humanos y experiencia en una serie de actividades industriales, lo que entre otras cosas explica la notable expansión externa de las firmas indias, particularmente hacia otros países en desarrollo.

Simultáneamente, la industria india enfrenta una serie de problemas que explican las menores tasas de crecimiento del sector cuando éstas son comparadas con las de otros países de similar grado de desarrollo. En la literatura parece existir consenso en que entre las principales razones de este pobre desempeño ocupa un lugar de importancia la insuficiente infraestructura con que cuenta el país, especialmente en lo relativo a generación y distribución de electricidad (la ausencia prolongada de este insumo provoca anualmente pérdidas mayúsculas), y algo semejante podría decirse respecto de las limitaciones que genera el actual sistema de transporte ferroviario o la baja eficiencia del servicio portuario.

También se ha sugerido ^{1/} que la industria india ha basado su desarrollo en una protección arancelaria excesiva y que como derivación no se han producido en ella avances en la productividad promedio del sector de la magnitud que han experimentado otros países semi-industrializados. Esta caracterización de la industria india apunta, además, que la sobreprotección ha conducido en los hechos a una utilización más capital-intensiva de lo que hubiera correspondido dada la dotación de factores del país. En consecuencia, por lo tanto, el sector manufacturero indio no habría cumplido plenamente su papel como absorbedor de mano de obra y, por el contrario, habría profundizado la existencia en el país de brechas en el ingreso de los diferentes sectores sociales.

^{1/} Véase el interesante trabajo de S.S. Marathe, "Strategies and Policies for Industrial Development: Some Observations on the Indian Experience", presentado al Seminario de la ONUDI sobre Estrategias Industriales, Lima, abril de 1983.

Comercio exterior

En lo referido al sector externo de la economía india, corresponde comenzar indicando que en los últimos años el mismo se ha caracterizado por contar con una cuenta de mercadería casi siempre deficitaria que ha resultado equilibrada fundamentalmente por las remesas de los trabajadores indios en el exterior (básicamente en el Medio Oriente) y por la ayuda externa. Respecto del intercambio comercial, puede indicarse que las exportaciones entre 1978 y 1982 han sido del orden de los 8.000 millones de dólares y que las importaciones han crecido sensiblemente en igual período, pues pasaron de 8.000 millones a 16.500 millones de dólares en 1981/82.

El cuadro adjunto presenta la estructura del comercio exterior de la India para 1970 y 1978. De él se desprende que en cuanto a las exportaciones el rubro principal corresponde a los productos manufacturados, los que por sí mismos constituyeron en 1978 casi un 56% del total. En este subconjunto se destacan los productos textiles, las piedras preciosas y semipreciosas y la maquinaria tanto eléctrica como no eléctrica. El resto de las exportaciones están constituidas por productos alimenticios, tales como té, pescado, cereales, café y especias, y por minerales y metales (particularmente mineral de hierro). El cuadro también permite verificar que han sido los productos manufacturados la única categoría que ha aumentado su participación relativa entre los dos años escogidos. En cuanto a los principales países de destino, los datos para 1979/80 indican que los mismos fueron Estados Unidos (12,6% del total), Japón y la Unión Soviética (10% cada uno), y el Reino Unido (7,9%).

Las importaciones indias se componen de bienes manufacturados (fundamentalmente maquinaria), combustibles y alimentos. En los años presentados es posible observar una baja importante en este último grupo de bienes y particularmente en lo vinculado con los cereales. Lo opuesto puede afirmarse de los combustibles y en especial del petróleo crudo, un producto que por sí solo representaba en 1978 el 19% de las importaciones totales del país. Los países de origen más importantes de las importaciones indias fueron, en 1979/80, Estados Unidos (10% del total), Irak (10%), la Unión Soviética (9,1%), el Reino Unido (7,9%), Alemania Federal (7,1%) y Japón (6,8%).

Cuadro 2
INDIA
ESTRUCTURA DEL COMERCIO EXTERIOR
(En porcentajes)

	Exportaciones		Importaciones	
	1970	1978	1970	1978
<u>Por categorías principales:</u>				
Productos alimenticios	29,68	28,51	20,92	13,85
Materias primas agrícolas	5,56	2,85	9,21	5,44
Combustibles	0,83	0,39	7,71	26,10
Minerales y metales	18,47	12,11	17,93	11,31
Bienes manufacturados	45,13	55,89	41,36	43,12
Total en millones de dólares	U\$S 2.013	U\$S 6.167	U\$S 2.094	U\$S 7.562
<u>Algunos productos seleccionados:</u>				
Fibras textiles e indumentaria	26,68	19,89	8,28	4,95
Piedras preciosas y semi-preciosas		11,60		
Té		6,69		
Cuero		5,02		
Pescado		3,83		
Cereales	0,45	2,83	14,78	1,49
Maquinaria	2,94	4,93	20,45	20,32
Petróleo crudo	0,00	0,00	6,01	19,35

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1983 Supplement, U. Nations, N. York, 1983, págs. 115, 139 y 175.

B. Los vínculos económicos entre Argentina y la India

Los vínculos económicos entre ambos países, sin ser particularmente intensos, han mantenido un nivel de cierta significación durante un largo período, especialmente si se tienen en cuenta las trayectorias económicas respectivas y la distancia geográfica. En efecto, una visión de largo plazo indica que el comercio argentino-indio posee una cuantía no desdeñable por lo menos desde comienzos de los años 50, oportunidad en que Argentina representaba el noveno mercado más importante para las exportaciones indias superando en tal sentido a países como Francia o Japón. Posteriormente, la relevancia del intercambio disminuyó, pero, aún así, continuó siendo, al menos en muchos años, superior a los 50 millones de dólares.

Ambos países a partir de los años 50 se embarcaron en una política de fomento a la industrialización basada fuertemente en la sustitución de importaciones. Luego de un primer período en que la evolución del sector industrial estuvo basada en el crecimiento de las ramas que agrupan a establecimientos especializados en la producción de bienes de consumo, con posterioridad, tanto en la Argentina como en India también las ramas correspondientes a los denominados "bienes de capital" experimentaron un significativo desarrollo. Como resultado, en ambos países se desarrolló un sector manufacturero de importancia que para fines de los 70 colocaba a dichas naciones entre el pequeño grupo de países en desarrollo considerados como semi-industrializados.

La amplitud y extensión del desarrollo industrial no fue acompañada, al menos hasta mediados de los 60, por una performance equivalente en materia de exportaciones. La propia estrategia de crecimiento adoptada limitó esa posibilidad. A partir de entonces, sin embargo, este hecho fue modificándose gradualmente de forma que la industria en ambos países comenzó a vender sus productos en el exterior con mayor frecuencia. No obstante ello, es normalmente aceptado que ninguno de los dos países se encuentra entre aquéllos que han optado por un crecimiento basado en las exportaciones, por lo que el grado de apertura alcanzado en la mayoría de las ramas industriales es bajo.

No es sorprendente que las pautas de desarrollo industrial seguidas por Argentina e India hayan limitado el intercambio entre los dos países. Por una parte, como se indicó, por cuanto ambas han sido economías relativamente cerradas, con la excepción de Argentina de 1978/81. Por la otra, por cuanto caracterizándose tanto India como Argentina por contar con mercados internos considerables, en dichas naciones se desarrollaron una serie muy amplia de producciones manufactureras lo que implicó que a priori todo producto susceptible de ser exportado es probable que fuera fabricado en el otro país.

Las economías argentina e india tampoco son, a grandes rasgos, complementarias en materia agrícola-ganadera. Los dos países son importantes productores, con Argentina tradicionalmente en una posición exportadora neta en el sector que en oportunidades dio lugar al intercambio con la India. Este último país, sin embargo, ha hecho del desarrollo rural un objetivo fundamental de su política económica y ha logrado, como se vio, aumentar significativamente su producción cerealera. En ocasiones en que ha debido importar alimentos lo ha hecho preferentemente de otros países por un conjunto de razones económicas y políticas.

La India no se encuentra ubicada en el camino de las líneas marítimas que traen productos hacia la Argentina o que llevan los bienes exportados por este país, y tampoco ocurre ello con respecto al comercio indio. Esta circunstancia ha llevado a muchos analistas interesados en promover los vínculos recíprocos a subrayar la relevancia que posee la carencia de facilidades de transporte en el incipiente nivel alcanzado por el intercambio 1/. Aun cuando la falta de transporte directo es, sin duda en parte, el resultado del escaso comercio, no puede minimizarse el hecho de que la ausencia de líneas marítimas regulares ha inhibido la gradual profundización del comercio mutuo.

1. Comercio

Entre 1973 y 1981 las exportaciones argentinas a la India oscilaron apreciablemente como surge del cuadro adjunto. En varios años alcanzaron cifras de

1/ Véase Indian Institute of Foreign Trade, Trade and Economic Cooperation between India and Latin America, N. Delhi, 1981.

Cuadro 3
 ARGENTINA: INTERCAMBIO CON LA INDIA
 (En miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balance
1973	53.018	3.886	+ 49.132
1974	80.183	17.197	+ 62.986
1975	8.858	8.691	+ 167
1976	3.273	4.722	- 1.449
1977	25.408	4.583	+ 20.825
1978	24.280	2.555	+ 21.725
1979	6.044	1.498	+ 4.546
1980	22.186	6.491	+ 15.695
1981	60.891	5.341	+ 55.540

Fuente: INDEC.

cierta envergadura mientras que en otros se redujeron a valores mínimos. Las importaciones procedentes de la India no experimentaron fluctuaciones tan acentuadas pero, contrariamente, fueron de una magnitud sensiblemente menor. Como resultado, Argentina tuvo en el período un permanente saldo superavitario en su comercio con la India (a excepción de 1976).

Un detalle de la composición de las exportaciones argentinas a la India en tres años en los que dicho comercio alcanzó cifras de cierta magnitud, refleja una gran variabilidad en los productos. Así, en 1974, las ventas externas argentinas a ese mercado consistieron casi exclusivamente de cereales mientras que en 1977 los rubros más importantes fueron aceite de maní y motores de explosión. Finalmente, en 1981, las exportaciones estuvieron constituidas en su mayor parte por aluminio en bruto. Un solo producto, el extracto de quebracho, figura en los tres años presentados. En cuanto a las importaciones argentinas desde la India, éstas se componen de unos pocos rubros, el más importante de los cuales es la arpillera de yute.

2. Transferencia de tecnología

De acuerdo con los registros existentes, existe un solo caso de transferencia de tecnología entre ambos países. Se trata de la firma de dos contratos de venta de conocimientos técnicos celebrados entre la empresa india licenciante Amar Dye-Chem Ltd. y la empresa licenciataria ANIARSA - Anilinas Argentinas S.A.I.C., referidos al sector de colorantes y blanqueadores ópticos.

La empresa Amar Dye es de capital indio y constituye una de las firmas más importantes del país en la producción de colorantes y reactivos destinados a la industria textil. ANIARSA, por su parte, es una firma de capital argentino también especializada en igual línea de productos. El origen de la operación estuvo vinculado con el interés por parte de ANIARSA de obtener tecnología para producir cierto tipo de colorantes y reactivos a comienzos de los años 70. En su búsqueda, esta firma arribó pronto a la conclusión de que las principales empresas multinacionales que se encontraban establecidas en el sector no le transferirían la tecnología que ella requería, en parte por cuanto algunas de ellas

poseían filiales localizadas en Argentina y, en parte, también, por una estrategia global de las matrices de no transferir conocimientos técnicos sobre algunos procesos clave a firmas independientes. Esta situación la llevó a tomar contacto con la firma india mencionada.

Las vinculaciones entre ANIARSA y Amar Dye tuvieron en su favor, como factor importante, el amplio conocimiento personal existente entre los presidentes de ambas empresas, producto de circunstancias relativamente casuales. Como resultado, al comienzo, ANIARSA importó desde la India ciertos productos químicos elaborados por Amar Dye, los que fueron considerados de buena calidad y compatibles con los requerimientos del mercado argentino. Posteriormente, ANIARSA planteó a Amar Dye la operación de transferencia de tecnología propiamente dicha, emprendimiento para el cual esta firma no poseía experiencia alguna. Cabe hacer notar que ANIARSA sí contaba con experiencia como adquirente de tecnología, pues había celebrado con anterioridad varios contratos con firmas extranjeras.

El acuerdo alcanzado entre las dos empresas consistió en la firma de dos contratos por espacio de cinco años, por los cuales Amar Dye se comprometió a brindar tecnología contra el pago por ANIARSA de un royalty del 5% de las ventas realizadas con los conocimientos técnicos recibidos. La transferencia de tecnología consistió en la capacitación de técnicos argentinos en la planta de Amar Dye en Bombay, así como en la venida a la Argentina de técnicos de la India para verificar la puesta en marcha de las instalaciones fabriles. La empresa india brindó a ANIARSA layouts muy detallados de los procesos en cuestión y en general proporcionó sus conocimientos en forma extremadamente didáctica y clara. Amar Dye no exigió se le comprara la materia prima requerida en los procesos transferidos y tampoco hubo venta de equipos.

C. Posibles áreas de cooperación económica entre Argentina y la India

1. Introducción

Se ha visto que los vínculos comerciales entre Argentina y la India no son insignificantes, particularmente si se tienen en cuenta el carácter de ambas

Cuadro 4

ARGENTINA:
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES HACIA LA INDIA
(En miles de dólares FOB)

	1974	1977	1981
Trigo	40.320		
Nueces y almendras de palma		312	
Sorgo granífero	38.083		
Fibra de algodón		3.064	
Extracto de quebracho	96	306	
Aceite de soja			344
Aceite de maní		11.796	
Motores de explosión		9.236	
Partes para motores de explosión	244	305	
Partes para máquinas de oficina y máquinas estadísticas	252		
Tubos y caños sin costura		214	
Acero en barras			2.413
Aluminio en bruto			57.356
Partes y piezas para bombas			56
Otros	1.168	175	722
TOTAL	80.183	25.408	60.891
	=====		

Fuente: INDEC.

Cuadro 5

ARGENTINA:

COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROCEDENTES DE LA INDIA
(En miles de dólares CIF)

	1977	1980	1981
Jugos y extractos naturales		67	
Goma laca	143	57	
Azafrán			577
Opio	664	132	
Arpillera de yute	3.367	4.659	3.372
Derivados fosforados	64	79	
Materias colorantes orgánicas sintéticas		99	
Pieles de caprino preparadas		288	
Ropa de algodón		106	232
Llaves de ajuste		66	165
Partes y piezas para bicicletas		37	264
Otros	345	901	731
TOTAL	4.583	6.491	5.341

Fuente: INDEC.

economías, sus niveles de desarrollo relativo, las políticas económicas seguidas, y la distancia geográfica y cultural entre ambos países. Más aún, existen razones para suponer que una parte del comercio entre los dos países se realiza actualmente a través de terceros mercados por causas vinculadas con las dificultades de transportar en forma directa cantidades limitadas de bienes; por la carencia en la India de representantes de firmas exportadoras argentinas y viceversa que posibiliten la colocación de los productos en los respectivos mercados y, en general, por el escaso conocimiento mutuo sobre las oportunidades existentes, lo que da lugar a que firmas "trading" establecidas en Europa -fundamentalmente- comercialicen en India productos de origen argentino y en Argentina productos indios.

Los vínculos que sí parecen encontrarse en niveles muy inferiores a los que podrían esperarse de dos países semi-industrializados, son los referidos al intercambio de experiencias y conocimientos técnicos. Tanto la India como Argentina han alcanzado niveles de desarrollo relativo en ciertas áreas que seguramente podrían dar lugar a esfuerzos cooperativos muy fructíferos. Es evidente que la insuficiente información -y aun los prejuicios existentes en los dos países respecto del otro- han contribuido a cristalizar dicho estado de cosas. Experiencias como la mencionada en el apartado anterior (por la cual una firma argentina obtuvo tecnología de una empresa india en el sector de tinturas y anilinas), de difundirse, seguramente posibilitarán, con el tiempo, una modificación de esta pauta de vinculación.

2. Comercio de mercaderías

2.1. Productos primarios

Las exportaciones argentinas a la India ya se ha visto que han estado integradas en buena parte (excepto en 1981) por cereales y fibras de algodón. Respecto del primer grupo de productos, aun cuando la India ha aumentado notablemente su producción en los últimos años, es frecuente que adquiera en el exterior partidas de cierta importancia. El acceso de bienes argentinos a ese mercado se ve limitado, sin embargo, por la existencia de acuerdos a través de los cuales los Estados Unidos o la Unión Soviética proveen alimentos a la India en condicio-

nes especiales o con arreglos de contracompra. En cuanto a las fibras de algodón, las importaciones indias, aunque bastante erráticas, son de envergadura, lo que sugiere que podría existir un mercado para ciertas variedades provenientes de la Argentina.

En un seminario organizado hace un par de años por el Instituto Indio de Comercio Exterior se sugirieron una serie de productos que a priori se consideraban posibles de vender en la India, algunos de los cuales corresponden a bienes exportados regularmente por Argentina 1/. Entre otros se hacía mención a lana y a extracto de tanino. Con todo, el énfasis principal en la ocasión fue acordado a la posibilidad de comprar en Argentina un determinado tipo de lenteja (denominado "pulse") de vasta demanda en la India. Ello requeriría de un acuerdo ad hoc entre firmas de ambos países por cuanto la variedad en cuestión no se cultiva en la Argentina. Se volverá sobre el particular en un próximo punto.

En cuanto a las exportaciones indias de productos primarios hacia Argentina, no se vislumbran perspectivas interesantes. La India es exportadora de té, mate, cuero y tabaco, productos que Argentina también vende al exterior. Respecto del café, es evidente que difícilmente puedan las exportaciones indias competir con las originadas en Brasil, Colombia o Paraguay. Sí se considera, por el contrario, que puede resultar factible la exportación de animales en pie de ciertas razas bovinas -tales como el sebú- para su internación en áreas del norte argentino. Se conoce de firmas argentinas que han explorado esta última posibilidad.

2.2. Productos manufacturados

Argentina e India exportan bienes industriales en magnitudes significativas. De acuerdo con el último informe del Banco Mundial 2/, en 1980 las exportaciones argentinas de manufacturas representaron un 23% de las ventas externas totales de mercancías del país; mientras que en el mismo año el guarismo correspon-

1/ Véase Indian Institute of Foreign Trade, Trade and Economic Cooperation between India and Latin America (National Seminar), N. Delhi, 1981, p. 42.

2/ Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial 1983, Washington, 1983, págs. 192-3.

diente a la India se elevaba al 59%. Estas cifras indican claramente que en ambos países, pero especialmente en la India, existe una oferta importante de bienes industriales exportables, ya que las exportaciones totales indias en 1980 alcanzaron los 6.700 millones de dólares, mientras que las correspondientes a la Argentina fueron del orden de los 8.000 millones.

Con la finalidad de conocer más detenidamente el perfil de las exportaciones de manufacturas de los dos países, a continuación se presenta un cuadro que incluye información sobre lo que podría denominarse el patrón de especialización relativa. Los datos indican la performance exportadora de un conjunto de industrias (a tres dígitos de la CUCI) tanto en India como Argentina. El sentido del cuadro es el siguiente: cuanto mayor a 1,0 resulte el coeficiente correspondiente a las diferentes ramas, más elevada sería en principio la ventaja comparativa de la industria respectiva en cada país ^{1/}. Así, por ejemplo, el cuadro indica que en Argentina el sector con mayor performance exportadora es el de extractos de tanino (532), mientras que en la India el guarismo más elevado corresponde a la industria de procesamiento de té (074).

El cuadro sugiere cierta especialización según grandes áreas. Argentina se caracteriza, evidentemente, por contar con una serie de ramas industriales vinculadas al procesamiento de alimentos que detentan una proclividad a la exportación superior al promedio. Lo mismo puede decirse de la India en lo referido a la exportación de textiles y conexos, así como en relación con la exportación de productos derivados de la elaboración del hierro y el acero. Ninguno de los dos países presenta en general guarismos elevados en el segmento de la exportación de la maquinaria y equipos (del 711 al 735 de la CUCI).

Pasando ahora al terreno de las posibilidades concretas de comercio mutuo, corresponde efectuar los siguientes apuntes. La India puede exportar a la

^{1/} El coeficiente de performance exportadora es igual a:

$$e_{ij} = \frac{X_{ij}}{X_{wj}} \cdot \frac{X_{im}}{X_{wm}}$$

donde i es el país, w el mundo, j la industria y m las exportaciones manufacturadas totales. Un valor 1,0 representa una performance exportadora "normal" de la industria j relativa al tamaño de las exportaciones industriales del país i.

Cuadro 6

ARGENTINA E INDIA:
 PERFORMANCE EXPORTADORA DE BIENES MANUFACTURADOS
 (1976-1978)

Código	Producto	Argentina	India
011-013	Carne elaborada	13,80	-
022-024	Lácteos	1,70	-
0422	Arroz	2,02	-
046	Harina	5,29	2,49
048	Preparaciones de cereales	3,01	-
052	Fruta desecada	5,52	-
053	Fruta conservada	4,12	-
055	Vegetales conservados	3,43	-
061,062	Azúcar y preparados	5,72	5,45
0713	Extractos de café	-	1,03
074	Té y mate	5,92	76,14
081	Alimentos para animales	11,18	5,51
091	Caucho sintético	4,77	-
2312,2313	Margarina	-	3,47
2626,2628	Lana trabajada	14,87	-
411	Aceites animales y grasas	3,57	-
421,422	Aceites vegetales	13,19	1,31
431	Aceites procesados	1,50	-
531	Colorantes orgánicos sintéticos	-	2,02
532	Extracto de tanino	45,67	-
551	Aceites esenciales	1,09	-
553	Pigmentos	-	1,56
571	Explosivos	1,58	-
611	Cueros	18,71	22,98
612	Manufactura de cueros	2,44	5,44
613	Pieles	4,85	1,34
651	Textiles	-	1,18
652	Tejidos de algodón	-	10,94

Código	Producto	Argentina	India
653	Otros tejidos	-	3,73
654	Otros textiles	-	1,86
656	Productos elaborados (básicamente textiles)	-	16,04
657	Tapices	-	7,95
661	Cemento	-	2,28
663	Manufacturas minerales	-	1,17
665	Vasijas de vidrio	1,34	-
671	Hierro en lingotes	-	5,99
672	Lingotes de hierro y acero	-	1,83
673	Barras de hierro y acero	1,07	2,34
676	Rieles de ferrocarril	-	9,60
691	Estructuras metálicas	-	1,25
693	Alambre	1,05	2,02
694	Clavos, tornillos, etc.	-	1,95
695	Herramientas	-	2,00
697	Herramientas domésticas	-	2,59
698	Otras manufacturas de metales	-	1,08
723	Equipo para distribución de electricidad	-	1,33
731	Vehículos ferroviarios	3,42	-
733	Vehículos sin motor	-	2,13
831	Artículos para viaje	1,30	1,48
841	Vestimenta	-	3,60
842	Vestimenta (de pieles)	14,68	-
851	Calzado	-	1,03
892	Material impreso	2,59	-

Nota: Véase texto para explicación del coeficiente.

Fuente: UNIDO, Changing Patterns of Trade in World Industry, United Nations, N. York, 1982.

Argentina mayor cantidad de productos textiles. En principio, no serían obstáculos para ello ni el precio ni la calidad, aunque sí parece existir una necesidad de brindar diseños atractivos para el consumidor argentino. Lo mismo podría afirmarse respecto de una serie de otras manufacturas sencillas de consumo durable en las que dicho país posee ventajas evidentes. Representa, sin embargo, el área de los bienes de capital aquél en donde es posible pensar en una mayor participación de exportaciones de dicha procedencia. Por su naturaleza no es fácil identificar renglones específicos en los que dichas corrientes de intercambio puedan materializarse, pero si se tiene en cuenta que la mitad de las exportaciones totales de la India están constituidas por esos productos, no pueden descartarse oportunidades de comercio con la Argentina 1/.

En cuanto a las exportaciones argentinas, ya se ha visto que las mismas incluyen actualmente aceite de maní. Este rubro, así como otros referidos a aceites vegetales, cuenta con una importante demanda en la India. Por las referencias con que se cuenta, pareciera que para la dinamización de estas exportaciones la restricción está en la oferta argentina disponible más que en la capacidad de compra india.

Argentina puede exportar a India en mayor medida ciertos bienes de capital que por diversas razones dicho país no produce en cantidades suficientes. Tal es el caso de ciertas válvulas utilizadas en la explotación de petróleo o bogies para ferrocarril. En el primer caso, los productos argentinos han sido preseleccionados favorablemente y especialmente mencionados en las cartillas técnicas sobre proveedores elaborados por la Oil and Natural Gas Commission de la India. En el segundo, firmas argentinas han sido preseleccionadas en primer lugar en licitaciones internacionales llamadas para cubrir la demanda insatisfecha de los ferrocarriles locales. Argentina también estaría en condiciones de exportar plataformas para la exploración de petróleo.

El Servicio de Oportunidades Comerciales de la Secretaría de Comercio ha identificado una serie de productos que en principio podrían ser exportados des-

1/ Véase sobre este punto, Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry, FICCI Delegation to Latin American Countries, N. Delhi, 1981, págs. 83-96.

de Argentina. Algunos de ellos son: hojas, chapas y estructuras de acero; papel; tubos sin costura; hojas de aluminio; arrabio; y ácido tartárico.

3. Cooperación en materia de transferencia de tecnología

Ambos países pueden beneficiarse de un amplio intercambio de conocimientos técnicos. En este apartado se considera imprescindible comenzar por presentar en qué sectores tanto la Argentina como India han llevado a cabo exportaciones de tecnología de modo que a través de esta información puedan identificarse posibles áreas de cooperación bilateral. En un segundo punto, se mencionarán campos específicos en los que tal cooperación parece factible de realizarse.

3.1. Argentina e India: exportaciones de tecnología

Por exportaciones de tecnología se entenderá la venta en el exterior de conocimientos técnicos en sus diversas formas, incluyan éstas las ventas de bienes o no. Aquí sólo se incluirán aquellas transacciones realizadas por intermedio del mercado, esto es, no se incluye la transferencia de tecnología efectuada en términos concesionales.

Las exportaciones de tecnología pueden clasificarse en cinco grandes grupos: a) inversiones directas, b) exportaciones de "proyectos" industriales, c) exportaciones de servicios de consultoría, d) realización de obras civiles en el exterior, y e) venta de licencias. En este trabajo se hará referencia a las cuatro primeras por no contarse con datos suficientes para Argentina sobre la última de las mencionadas.

3.1.1. Inversiones directas en el exterior

Para la Argentina la información con que se cuenta está lejos de abarcar fielmente la importancia y variedad de las inversiones directas externas encaradas por residentes en el país. En efecto, tanto los registros oficiales sobre inversiones en el exterior autorizadas, como los registros de varios países latinoamericanos receptores indican cifras que minimizan la verdadera magnitud de estas operaciones. Son variadas las razones que explican esta subestimación de

los registros pero evidentemente entre los motivos importantes se destacan el escaso interés de registrarse de muchas de las inversiones argentinas realizadas en el exterior, así como su pequeño monto 1/.

A estar por las cifras oficiales, las inversiones directas argentinas en el exterior aprobadas por la autoridad competente, de 1965 a junio de 1981, ascendieron a algo más de 85 millones de dólares correspondientes a 122 proyectos. De este valor total, el 52,5% consistió en emprendimientos en el sector industrial y un 30% a inversiones en el sector petrolero.

En cuanto a la India, los datos provenientes de un trabajo reciente de Lall 2/ indican que para fines de agosto de 1980 el gobierno de ese país había autorizado 399 emprendimientos en el exterior (todos ellos en forma de "empresa conjunta"), de los cuales 117 estaban operando y 87 se encontraban en diversas etapas de implementación. En estos 204 proyectos se estimaba la inversión india en alrededor de los 113 millones de dólares. Al igual que en el caso argentino, es probable que esta cifra subestime la verdadera importancia de las inversiones directas externas de la India en el exterior.

A diferencia de la Argentina, la mayoría de las inversiones externas realizadas por firmas indias corresponden al sector industrial, aun cuando la diferencia en buena medida podría explicarse por el desigual criterio seguido en cuanto a la clasificación sectorial en ambos países. Así, los datos para la Argentina se refieren a los sectores en donde se radica la inversión mientras que la información correspondiente a la India no consigna el criterio utilizado.

1/ Véase J. Katz y B. Kosacoff, Direct Foreign Investment of Argentine Industrial Enterprises, mimeo, Buenos Aires, septiembre 1983 y J. Campos, Intercambio empresarial de recursos productivos en América Latina, BID/INTAL, Buenos Aires, septiembre 1980.

2/ Sanjaya Lall, "Export of technology by India", Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper No. 1, N. Delhi, junio 1982.

El cuadro 7 ofrece una distribución de las inversiones externas manufactureras llevadas a cabo por firmas argentinas e indias. En primer lugar, el mismo permite observar que el monto absoluto de tales operaciones es en el caso de la India el doble de lo consignado para Argentina. En segundo lugar, y más relevante para los fines de este trabajo, la pauta de especialización sugerida ofrece diferencias de interés. Por un lado, la columna correspondiente a la India indica que, en términos de valor, la mayor parte de las inversiones externas se relacionan con los sectores textil, papel y cartón, productos de ingeniería (engineering goods), y de procesamiento de alimentos. La significación de las inversiones en el primer sector de actividad es una consecuencia de la competitividad lograda por la India, los obstáculos arancelarios y de otro tipo que ciertos países en desarrollo han puesto a las importaciones de textiles procedentes de dicha nación, así como también del desarrollo alcanzado por la industria india de maquinaria textil. En cuanto a la existencia de importantes inversiones externas en el sector de bienes de ingeniería, ello es, a su vez, el resultado de la política agresiva implantada por la India en materia de exportación de este tipo de bienes y de la capacidad técnica disponible en el país para transferir al exterior conocimientos vinculados con dichas actividades productivas.

Si se comparan estos datos con los de Argentina, surge que este último país tiene una experiencia importante de inversiones externas en los sectores de productos de "ingeniería", pero que por el contrario carece de iniciativas de ese tipo correspondientes al sector textil. Por otra parte, los datos parecerían sugerir una presencia más activa de firmas argentinas en los sectores de hierro y acero, editorial y de firmas indias en lo referente a papel y cartón. Finalmente, ambos países parecen contar con experiencia en materia de inversiones en el exterior en la industria de procesamiento de alimentos.

La pauta de distribución geográfica de las inversiones externas de los dos países, como era de esperar, resulta bien disímil. Así, mientras en el caso argentino prácticamente la totalidad de las inversiones se han canalizado hacia otros países latinoamericanos, en el caso de la India la mayor parte de dichas operaciones se han orientado hacia el Sudeste Asiático y Africa. Al mismo tiempo, es importante consignar que mientras la casi totalidad de las inversio-

Cuadro 7

ARGENTINA E INDIA:
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS INVERSIONES
EXTERNAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Sector	Argentina (1965 - junio 1981)	India (hasta agosto 1980)	
	Valores (en %)	Número de Proyectos	Valores (en %)
Procesamiento de alimentos	12,6	28	13,5
Azúcar y golosinas	7,3	3	4,9
Bebidas	2,3	-	-
Textiles	-	26	31,1
Papel y cartón	2,3	5	22,0
Editorial	5,7	-	-
Químico y farmoquímico	5,7	17	3,7
Plástico	2,8	-	-
Cemento	0,2	-	-
Cuero y caucho	-	3	0,5
Vidrio	-	4	1,7
Hierro y acero	25,4	6	1,8
Productos metálicos)	3,3)	37	20,8
Maquinaria) (engineering goods)	15,3)		
Vehículos)	17,1)		
TOTAL	100,0		100,0
Valores absolutos	US\$ 45.444 (miles)	129	Rs. 757,2 mill. (US\$ 89,8 mill.) ^a

Nota: Véase el texto para comentarios metodológicos.

Fuentes: Argentina, J. Katz y B. Kosacoff, op. cit.

India, S. Lall, op. cit.

nes indias se han dirigido a países de menor desarrollo industrial relativo que India, una parte no desdeñable de las inversiones argentinas en el exterior se ha canalizado hacia el Brasil, un país de desarrollo industrial equivalente o, en ciertas ramas, superior al de Argentina.

Una diferencia importante en la experiencia de inversión externa de ambos países radica en la mayor relevancia que posee un pequeño grupo de firmas indias en el total de la inversión de ese origen cuando se lo compara con el caso argentino. Así, el Birla Group, el Tata Group, el J.K. Group, la Shahibag Enterprise, el Thapar Group, el Sarabhar Group y el Kirloskar Group son responsables del 75% del valor total de los activos indios en el exterior. Por el contrario, si se deja de lado el caso particular del grupo Bunge y Born, son varias las firmas argentinas participantes en iniciativas de esta naturaleza, por lo que resulta una pauta de inversión externa menos concentrada.

3.1.2. Exportación de "proyectos" industriales

Esta categoría incluye la instalación de plantas industriales en el exterior por parte de firmas argentinas o indias, haciéndose cargo éstas de la provisión de los equipos, de la ingeniería de diseño, de la compra de los diferentes componentes o partes, de la capacitación de la mano de obra, de la construcción civil, etc. La mayoría de estas iniciativas pueden a su vez ser clasificadas como exportaciones de plantas "llave en mano". En este trabajo, siguiendo a Lall, se ha incluido dentro de esta categoría la participación de firmas argentinas e indias en proyectos de generación y distribución de electricidad en el exterior, ya que la realización de estos emprendimientos exige una capacidad doméstica de producción de bienes de capital y un know-how semejante al necesario para exportar plantas industriales.

El cuadro 8 ofrece información relativa a ambos países. Como puede observarse, las cifras de exportación de proyectos industriales son muy superiores en el caso de la India. En parte, esta diferencia puede deberse a una recopilación más precisa y completa para el primer país, y a la exclusión de ciertas iniciativas que no son exportaciones de plantas "llave en mano" en el segundo, ya que la fuente para este último país sólo consigna casos de estas características. Sin embargo, si se tiene presente que en la India las exportaciones de proyectos

Cuadro 8

ARGENTINA E INDIA:
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS
EXPORTACIONES DE PROYECTOS INDUSTRIALES

Rubro	Argentina (1973 - 80)	India (hasta 1979)
Procesamiento de alimentos	39,6	5,6
Textiles	-	2,6
Cemento	1,5	10,9
Acerías	-	6,5
Productos químicos	5,3	0,7
Pulpa y papel	0,3	0,5
Maquinaria	-	5,6
Generación de electricidad	10,8	28,2
Distribución de electricidad	-	27,1
Equipo de transporte	-	0,8
Electrónica y telecomunicaciones	3,0	0,9
Estructuras metálicas, calderas y tanques	19,6	4,6
Plantas para tratamiento de efluentes	0,1	4,9
Vidrio	1,6	-
Energía atómica	14,7	-
Otros	3,5	0,9
TOTAL	100,0%	100,0%
Valor en miles de U\$S	136.386	1.013.000

Fuentes: Argentina, UNIDO, Technology Exports from Developing Countries: The cases of Argentina and Portugal, UNIDO/IS, 218, 1981.

India, S. Lall, op. cit.

industriales han sido estimuladas por las autoridades a través de una serie de instrumentos entre los cuales se destaca una agencia gubernamental especialmente creada a esos efectos, la diferencia en los montos absolutos de los dos países no resulta tan sorprendente. Por otro lado, la mayoría de los emprendimientos incluidos en el cuadro corresponden, en el caso de la India, a por lo menos dos décadas, mientras que para Argentina sólo se consignan datos para siete años.

Con las limitaciones que ofrece una comparación de este tipo, del cuadro 8 surge que las firmas argentinas han estado especialmente activas en la exportación de proyectos industriales referidos al procesamiento de alimentos y a la instalación de estructuras metálicas, calderas y tanques, mientras que las empresas indias lo han estado en proyectos de generación y distribución de electricidad. Es interesante señalar algunas peculiaridades de estos emprendimientos.

El alto valor de las exportaciones de proyectos industriales por parte de empresas argentinas en el rubro procesamiento de alimentos no se debe a la existencia de unas pocas iniciativas de alto monto. Por el contrario, los datos revelan la concreción de 28 casos correspondientes a 11 firmas exportadoras. Esta variedad de emprendimientos y empresas actuantes demuestra la acumulación en Argentina de conocimientos técnicos referidos a una gama bastante extendida de tecnologías vinculadas a dicha área de actividad. Si se tiene en cuenta la gran necesidad existente en la India en este rubro, parece razonable sugerir a priori la existencia de cierta complementariedad entre ambos países.

Los datos para la India indican que comparativamente con la Argentina, en dicho país existe una experiencia exportadora de cierta magnitud en lo que concierne a distribución de electricidad. Lamentablemente, la información disponible no permite inferir el número exacto de proyectos en que han participado firmas indias, pero podrían estimarse en alrededor de una treintena. La totalidad de estos emprendimientos han sido llevados a cabo por firmas del sector privado.

De acuerdo con Lall ^{1/}, la experiencia de la India en materia de exportación de proyectos industriales incorpora casos de "baja" tecnología (que requieren capacidades de diseño poco complejas) simultáneamente con casos de "alta"

^{1/} S. Lall, op. cit., p. 15.

tecnología basadas en capacidades propias de Investigación y Desarrollo. Esta constatación lo lleva a afirmar que no existen suficientes elementos de juicio para sugerir que un país como la India sólo cuenta con ventajas comparativas en tecnologías simples, de pequeña escala o trabajo intensivas. La variedad de tecnologías exportadas por las firmas argentinas sugiere un comentario de igual tenor. Por todo ello, no es descartable afirmar que puedan existir genuinas posibilidades de intercambios fructíferos entre empresas de ambos países. En efecto, si tanto Argentina como India sólo exportaran tecnologías -a través de proyectos industriales- de escasa sofisticación y cuya demanda se encontrara exclusivamente en países de menor desarrollo, las posibilidades de una mutua complementación estarían severamente acotadas. Representa por lo tanto un hecho importante para propender a un mayor acercamiento entre los dos países la circunstancia de que ambos cuentan con conocimientos técnicos en áreas de punta -a nivel de los países del Sur- y que su puesta en común seguramente resulte de provecho recíproco.

Lo expresado se ve robustecido por la desigual distribución geográfica de las exportaciones a las que aquí se hace referencia. El cuadro 9 indica, así, que mientras las firmas argentinas sólo han exportado a países latinoamericanos, las indias lo han hecho a los países petroleros del Medio Oriente, al Sur y Sudeste Asiático y a Africa. Esta pauta de comportamiento sugiere interesantes perspectivas de trabajo conjunto en áreas en las que cada país se encuentra relativamente más familiarizado.

3.1.3. Exportación de servicios de consultoría

La venta de servicios de consultoría al exterior constituye una actividad que ha alcanzado un desarrollo de cierta significación tanto en la Argentina como en la India. En este apartado se presentará la información disponible a este respecto de modo de identificar, posteriormente, posibles áreas de cooperación entre ambos países.

Para Argentina se cuenta con información reciente derivada de un estudio que llevó a cabo la oficina de la CEPAL de Buenos Aires 1/. De él surge que so-

1/ CEPAL, "Los servicios de consultoría en la Argentina; la oferta local y la experiencia exportadora", Oficina de Buenos Aires, mimeo, versión preliminar, diciembre 1982.

Cuadro 9

ARGENTINA E INDIA:
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS
EXPORTACIONES DE PROYECTOS INDUSTRIALES
(en %)

Región	Argentina	India
América Latina	100,0	-
Africa	-	13,8
Países petroleros del Medio Oriente (incluidos Libia y Argelia)	-	54,0
Asia (Sur y Sudeste)	-	25,3
Otras regiones	-	6,9
TOTAL	100,0	100,0

Fuente: Véase Cuadro 8.

bre un total de 77 firmas consultoras que se encontraban inscriptas en el Registro de Firmas Consultoras (que opera en el ámbito del Ministerio de Obras y Servicios Públicos), a fines de 1982, 32 habían llevado a cabo proyectos en el exterior en los últimos diez años. Se considera que los 185 proyectos exportados en dicho período representan una estimación de "mínima", ya que es probable que no todas las iniciativas de esta naturaleza hayan sido declaradas.

El estudio también permite consignar que los datos revelan una fuerte correlación entre los antecedentes de las firmas y su proclividad a operar en el exterior. Lo mismo puede afirmarse respecto del papel que juega la variable tamaño de las empresas. En efecto, 28 de las 32 firmas exportadoras de proyectos fueron fundadas con anterioridad a 1971. Del mismo modo, de las 20 empresas más grandes, 16 han realizado ventas en el exterior, mientras que de las 43 firmas más pequeñas sólo el 23% ha participado en este tipo de actividades.

Los datos existentes también revelan que una sola firma, Latinoconsult, ha sido responsable de una proporción muy elevada de la exportación de servicios de consultoría, ya que ha participado en 41 proyectos en el exterior desde 1972 en adelante. Cabe señalar, además, que esta empresa cuenta con una experiencia importante anterior a esa fecha, por cuanto al menos tuvo intervención en 39 proyectos de esa naturaleza entre 1962 y 1972.

Los datos para la India provienen del trabajo de Lall ya citado y corresponden a 1978-79. De acuerdo con él, en dicho período 36 firmas consultoras vendieron servicios en el exterior por un total de 152,2 millones de rupias. De ellas, ocho correspondían al sector público y 28 al sector privado, cuatro de las cuales poseían participaciones extranjeras. Resulta interesante apuntar que de acuerdo con los datos disponibles las exportaciones de consultoría de la India han crecido significativamente a partir de 1972. Lall estima entre 112 y 127 millones de dólares los ingresos totales en tal concepto desde ese año hasta abril de 1982.

El cuadro 10 incluye los datos disponibles de exportaciones de servicios de consultoría por parte de firmas argentinas e indias, clasificados según sectores de actividad económica. Como puede observarse, la información resta de ser

Cuadro 10

ARGENTINA E INDIA:
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LAS
EXPORTACIONES DE "CONSULTORIA"

Sector	Argentina (1972-1982)		India (1978-1979)	
	Número de Proyectos	Distri- bución (en %)	Ingresos (Rs. 000.000)	Distri- bución (en %)
<u>A. Manufacturero</u>	18	11,5	74,3	48,8
Textiles	-	-	3,0	2,0
Azúcar	-	-	7,4	4,9
Proces. alimentos	8	5,1	0,1	0,1
Ind. maderera y papelera	2	1,3	-	-
Cemento	1	0,6	0,7	0,4
Metalúrgico	4	2,6	37,5	24,6
Químico	3	1,9	16,3	10,7
Otras industrias	-	-	0,6	0,4
Ingeniería	-	-	8,7	5,7
<u>B. No Manufacturero</u>	138	88,5	77,9	51,2
Generación de energía	9	5,7	21,8	14,3
Ferrocarriles	4	2,6	11,0	7,2
Construcción civil	34	21,7	20,0	13,3
Computación (software)	-	-	19,4	12,7
Sistemas administrativos	33	21,5	5,5	3,6
Distribución de electricidad	9	5,7	-	-
Transporte urbano	5	3,2	-	-
Recursos hídricos	12	7,7	-	-
Desarrollo agrícola-ganadero	32	20,4	-	-
TOTAL	156	100,0	152,2	100,0
			(U\$S 18 mill.)	

Fuente: CEPAL, "Los servicios de consultoría...", *op.cit.* y S. Lall, *op. cit.*

homogénea para los dos países, por cuanto para India sólo se incorporan los datos de un año mientras que para Argentina el período incluye una década. Por otra parte, mientras las cifras para la India corresponden a los ingresos derivados de las ventas externas, para Argentina los guarismos se refieren exclusivamente a número de proyectos. Aun con estas severas limitaciones, se considera que el cuadro permite sugerir ciertas hipótesis en relación con las "ventajas cooperativas reveladas". Las exportaciones argentinas de consultoría se concentran en tres grandes áreas: las vinculadas con la erección de obras civiles en el exterior, las relacionadas con la transferencia de sistemas administrativo-contables y las que se refieren al desarrollo agrícola-ganadero. La primer área refleja la acumulación de conocimientos técnicos producto de la significativa experiencia existente en Argentina en materia de realización de obras civiles. Un país de climas y condiciones geográficas tan variados ha ofrecido la oportunidad para que un conjunto de firmas consultoras locales fueran desarrollando capacidades técnicas en estas materias. La segunda área parece responder más bien al superior nivel de desarrollo alcanzado por ciertos sistemas administrativo-contables en Argentina respecto de otros países de menor dimensión económica de la región latinoamericana, así como también de la proyección externa de las firmas argentinas del sector industrial o de servicios. Por fin, la venta de consultorías en temas rurales se basa en una acumulación de conocimiento como resultado de los avances logrados por Argentina en este sector.

La pauta de "especialización" de la India es bien diferente. Por un lado, la venta de consultoría al exterior es casi tan importante en el sector manufacturero como en el sector no manufacturero. En el primero se destaca la venta de conocimientos técnicos en el área metalúrgica y química mientras que en el segundo sobresalen las exportaciones referidas a generación de energía, construcción civil y computación. Analizando los datos presentados en las secciones precedentes parece desprenderse que la exportación de consultoría india muy probablemente esté vinculada en forma más estrecha que en el caso argentino a la expansión externa de las firmas industriales de ese origen. Aun cuando se carece de suficientes elementos de juicio a este respecto, es probable que por los sectores en los que éstas se han materializado, las exportaciones de consultoría de la India hayan generado mayores exportaciones de bienes que las ventas externas de este mismo tipo realizadas por las firmas argentinas del sector.

Las pautas de "especialización relativa" esbozadas en el cuadro 10 podrían en un primer análisis sugerir áreas para una más estrecha cooperación entre ambos países. Sin embargo, esta posibilidad debe observarse con cautela si se tienen en cuenta al menos los siguientes elementos. Por un lado, los países de destino de las exportaciones de consultoría (véase cuadro 11) parecen indicar que tanto las firmas argentinas como indias han vendido dichos servicios casi siempre a países de menor grado de desarrollo relativo. Cabría plantearse el interrogante, por lo tanto, de en qué medida los conocimientos transferidos por India a Africa o al Cercano Oriente, por ejemplo, al igual que los vendidos por firmas argentinas en América Latina, serían factibles de ser exportados a la Argentina, en el primer caso, y a la India, en el segundo. Es probable que al menos parte de ellos resulten difíciles de ser canalizados hacia el otro país, justamente por el nivel de desarrollo logrado. En el caso de la India, es sabido que este país sólo contrata consultoría en el exterior en áreas de muy elevada sofisticación técnica y cuando resulta totalmente impracticable utilizar los recursos técnicos locales. Argentina, aun cuando posee una política menos restrictiva en la materia, por el nivel de desarrollo logrado, sólo en áreas muy específicas podría eventualmente recibir con beneficio consultoría proveniente de la India.

3.1.4. Exportación de obras civiles

Firmas argentinas de ingeniería y construcción han estado activas en mercados externos y lo mismo puede afirmarse en el caso de empresas indias del sector. Un trabajo reciente de la CEPAL ^{1/} ha identificado 21 empresas argentinas involucradas en la realización de 100 proyectos en el exterior por un monto de facturación de alrededor de 1.000 millones de dólares. En cuanto a las firmas indias, Lall ha estimado en alrededor de seis mil millones de dólares el valor de los proyectos obtenidos en el exterior hasta noviembre de 1981.

Las obras civiles en las que han participado firmas argentinas se localizan sin excepción en otros países latinoamericanos de menor desarrollo relativo. Así, no se tiene registrada ninguna obra de este tipo en Brasil o México. Una

^{1/} F. Gatto y B. Kosacoff, Exportación argentina de servicios de ingeniería y construcción, CEPAL, Oficina de Buenos Aires, Documento de trabajo N° 6, setiembre 1983.

Cuadro 11

ARGENTINA E INDIA:
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS
EXPORTACIONES DE SERVICIOS DE CONSULTORIA

	Argentina (1972-82) (en %)	India (1978-79) (en %)
Africa	15,1	26,9
América Latina (excluidos Brasil y México)	84,8	-
Asia (Sudeste)	-	11,4
Cercano Oriente	-	23,5
OECD	*/	14,5
Varios	-	23,7
TOTAL	100,0	100,0

*/ Incluye un caso en Alemania Federal.

Fuente: Véase el Cuadro 10.

pauta similar se sigue en el caso indio, aunque aquí la casi totalidad de las obras se han realizado en los países del Cercano Oriente y Libia.

Por la razón expuesta, no se vislumbran perspectivas para la actuación de firmas argentinas del sector en el mercado indio o viceversa. Lo que sí es posible, por el contrario, es que empresas de los dos países acrecienten sus lazos recíprocos de modo de trabajar en conjunto en ciertos países de Africa. De hecho, ya están operando en esta región firmas de los dos países y la puesta en común de experiencias y recursos podría resultar muy fructífera.

3.2. Posibles áreas específicas de cooperación

3.2.1. Sector primario

En los pocos trabajos efectuados acerca de posibles áreas de complementación entre América Latina e India se menciona con insistencia la posibilidad de establecer un acuerdo para la provisión por parte de Argentina de "pulses" (un tipo especial de lenteja) a la India ^{1/}. La idea básica en que se sustentaría la iniciativa sería la siguiente: El "pulse" representaría un alimento de gran consumo en India, que por diversas razones no es producido en cantidades suficientes. Desde India se proveería a Argentina la semilla de dicha variedad, así como el know-how que pudiera existir en relación con su cultivo y recolección. La producción sería colocada en la India, país que aseguraría, a través de un convenio específico, la adquisición total de la cosecha. Para que hubiera una más estrecha vinculación entre ambas partes, se sugiere que empresarios argentinos e indios conformen una empresa binacional ad hoc para llevar adelante el proyecto.

Se tiene conocimiento de que la posibilidad apuntada ha sido evaluada por empresarios de los dos países. Hasta el momento las limitaciones creadas por la ausencia de fletes regulares, así como por causas vinculadas a la necesidad de contar con importantes extensiones de tierra para el cultivo del pulse, han postergado la implementación de una iniciativa que merece un examen en profundidad.

^{1/} Véase Indian Institute of Foreign Trade, op. cit., pág. 69 y Reunión CEPAL-INDIA, mimeo, junio 1979, paginación variada.

Ya se ha visto que ambos países cuentan con un importante sector agrícola. Este hecho, por lo tanto, con toda seguridad que implica la existencia de una serie de áreas en las que puede resultar fructífero un intercambio de experiencias. De diferentes fuentes han sido identificadas las siguientes:

- La existencia de razas bovinas en la India, tales como el sebú, adaptadas a medio ambientes muy rigurosos, ha sido considerada por empresarios argentinos como una posibilidad de interés para el país. Concretamente, se sabe de la existencia de iniciativas tendientes a traer a la Argentina animales en pie de esas características, así como técnicos indios expertos en su cuidado.

- Ambos países se encuentran entre aquéllos con una vasta experiencia cerealera. Debido a los disímiles climas, condiciones del suelo, métodos de labranza, etc., que los caracteriza, es probable que una puesta en común de experiencias resulte, en ciertas subáreas específicas, de interés mutuo. Así, por ejemplo, Argentina podría recibir a través del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) cooperación técnica de la India para ser canalizada hacia las regiones de clima más tropical con que cuenta el país.

- De las conversaciones mantenidas con autoridades indias durante la misión realizada a comienzos del corriente año surge que ambos países deberían buscar de intercambiar experiencias en materia de riego y utilización de recursos hídricos en la agricultura.

- La India requiere con urgencia incrementar su producción y consumo de leche. Para ello, en el país se han encarado una serie de iniciativas destinadas a la creación de cooperativas de productores. De acuerdo con opiniones recogidas, se tiene la impresión de que parte de la rica experiencia argentina en la materia podría resultar aplicable en aquel país.

- Petróleo: la India es dependiente de importaciones de petróleo para satisfacer su demanda interna. La importancia de este rubro en las compras externas totales del país subió fuertemente en los últimos años y con ese motivo las autoridades han otorgado primera prioridad a lograr el autoabastecimiento.

Afortunadamente, la India ha logrado encontrar petróleo en el mar en la zona aledaña a Bombay y ha encarado una serie de inversiones para lograr su extracción.

Argentina cuenta evidentemente con una experiencia prolongada en la materia que podría ser empleada por la India 1/. Técnicos de YPF, así como de firmas privadas argentinas, podrían contribuir al logro del objetivo que aquel país se ha propuesto; conjuntamente, como se mencionó previamente, con la provisión de ciertos bienes y equipos.

3.2.2. Sector industrial

De las fuentes analizadas y de los contactos llevados a cabo por la misión empresarial argentina que visitó la India a comienzos de 1983, surgen al menos los siguientes renglones específicos:

- Industria de la carne: La India carece aún de una actividad manufacturera moderna en este rubro. Firms argentinas, por su parte, han exportado tecnología -e inclusive plantas completas- en el rubro frigoríficos, y bien podrían canalizarse estos conocimientos hacia aquel país.

- Industria de preservación de alimentos: Esta es otra área en la que empresarios argentinos han creído percibir posibilidades de complementación, ya que las deficiencias de la India en este campo, tan vital para la salud de la población, son muy severas. Argentina ha exportado a varios países latinoamericanos conocimientos técnicos en este terreno.

- Industria del cuero: De acuerdo con la firma Tata Consulting Engineers, éste sería un sector en el que una cooperación argentina podría resultar de uti-

1/ Sobre este punto se efectúa una mención específica en el discurso pronunciado por el Sr. K. N. Modi, Coordinador de la Sección Indo-latinoamericana de la Federación de la Industria y Comercio de la India, el 8.2.83, en ocasión de la visita de la misión a la que se alude en la introducción de este informe.

lidad para la India. Debe recordarse, no obstante, que este último país también cuenta con una industria en el ramo importante, aun cuando su especialización sea diferente a la de la Argentina.

- Industria textil: La India posee una importante y diversificada producción textil. Son variadas las subramas y los tipos de establecimientos fabriles que operan en el sector ya que los hay de tecnologías muy disímiles. Esta realidad vuelve muy difícil a priori determinar en qué medida una colaboración con Argentina puede ser de utilidad. Evidentemente, dada la dotación de recursos, existen plantas indias sensiblemente más trabajo intensivas que las argentinas, y orientadas, en buena medida, a abastecer un mercado de bajo poder adquisitivo. Otras, sin embargo, utilizan métodos diferentes y elaboran bienes que son exportados a los países desarrollados, lo que implica que bien podrían aportar su experiencia a firmas argentinas del sector.

- Industria del papel: En Argentina existen firmas con conocimientos técnicos referidos a la producción de papel para diarios a partir del bagazo de la caña de azúcar. Esta capacidad ha llevado, por ejemplo, a la Empresa Papel de Tucumán a proporcionar asistencia técnica a un grupo industrial de la India en lo referido a la construcción y montaje de una planta de tal carácter.

- Industria de bienes de capital: Ya se ha señalado que tanto Argentina como India cuentan con un sector de bienes de capital bastante desarrollado. En ambos países las ramas que agrupan la producción de maquinarias y equipos constituyen una porción considerable del valor agregado industrial y, además, contribuyen en medida apreciable en el total de las exportaciones, particularmente en el caso de la India. Estos hechos sugieren que es altamente probable que un análisis profundo diera lugar a la identificación de una serie de áreas en las que una complementación técnica pudiera resultar conveniente.

Entre otras, durante la misión fue posible conocer el interés de empresas de la India por una vinculación más estrecha en el campo de la industria naval. En general esta actividad está bastante más desarrollada en la Argentina, país que exporta barcos de diferentes dimensiones a muchos mercados. Un caso inverso, aunque parcialmente, viene dado por la industria de máquinas herramientas en

donde la India ha alcanzado un desarrollo importante especialmente en las máquinas universales. Firmas tales como Hindustan Machine Tools han exportado plantas "llave en mano" a varios países y han logrado avances de cierta significación en la incorporación de sistemas de control numérico a sus productos finales.

Una rama de particular significación en ambos países es la industria ligada a los ferrocarriles. Tanto Argentina como India poseen extensas redes de ferrocarriles y un parque de máquinas y vagones importante. Una complementación e intercambio de experiencias en esta área podría representar una alternativa extremadamente útil para los dos países.

3.2.3. Servicios de consultoría

En principio se perciben escasas posibilidades de un intercambio en esta área. La India por política sólo adquiere tecnología en aquellos campos considerados absolutamente prioritarios y en donde resultaría extremadamente costoso o lento el esfuerzo de cubrir la demanda con conocimientos técnicos locales. Debe tenerse en cuenta en este sentido que la India es considerada uno de los países con mayor reservorio de personal técnico y en donde los salarios de los profesionales son muy bajos. Por lo tanto, de considerar dicho país apropiado recibir consultoría de Argentina lo haría por un tiempo extremadamente breve y, además, limitaría al máximo todo encadenamiento eventual que pudiera producirse en términos, por ejemplo, de futuras exportaciones argentinas de equipos.

A fin de colocar esta afirmación en perspectiva, es importante recordar la severa escasez de divisas que tradicionalmente ha padecido la India, así como la importancia que las autoridades gubernamentales le asignan a la política destinada a aumentar la autonomía del país en materia tecnológica. Una y otra llevan a contratar en el exterior lo absolutamente indispensable.

Con todo, ciertas áreas específicas podrían dar lugar a una venta de servicios desde Argentina o, lo que sería más probable, a una cooperación en am-

bos sentidos. Algunos ejemplos de este tipo podrían ser 1/: obras hidroenergéticas, estudios de transporte y particularmente ferroviarios, desarrollo urbano, puertos, agua y energía, irrigación y drenaje, industria de la carne, industria del cuero, astilleros, etc.

3.2.4. Otras áreas

El campo de la cooperación técnica en materia de energía nuclear se presenta particularmente apto para una profundización de las relaciones entre Argentina e India. Ambos países se caracterizan por estar ubicados en posiciones de liderazgo entre los países del Tercer Mundo a este respecto, y han decidido continuar otorgándole prioridad a esta área de actividad. En el pasado existieron vínculos entre los dos países en este terreno, pero por diferentes razones los mismos fueron descontinuados con posterioridad.

Otra área que podría dar lugar a un intercambio de conocimientos técnicos, especialmente de Argentina a la India, se relaciona con la transferencia de la tecnología vinculada a la construcción y al mantenimiento de redes de gas natural para uso domiciliario. Durante la estada de la misión en Bombay, se hizo conocer el interés en este sentido, ya que la existencia de yacimientos de gas en zonas próximas a dicha ciudad brindaba la posibilidad de encarar un proyecto de tal naturaleza. Argentina, al contar con abundantes reservas de gas y una experiencia de varios años en materia de aprovechamiento del aludido recurso para su distribución doméstica, estaría en óptimas condiciones para cooperar con tal tipo de iniciativas.

1/ Mencionados en el informe del Ingeniero Raúl De Souza para CONARSUD S.A., Buenos Aires, abril de 1983.

Capítulo III

LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE LA ARGENTINA E INDONESIA

A. La economía indonesia: Algunos datos básicos

La República de Indonesia, ubicada en el sudeste asiático, es el archipiélago más grande del mundo, pues está constituido por alrededor de 14.000 islas e islotes y cuenta con una superficie total de aproximadamente 1.900.000 km². La población total de Indonesia en 1981 se calculaba en 156 millones de personas, lo que significa que es el quinto país más poblado, sólo superado por la República Popular China, India, la Unión Soviética y los Estados Unidos.

La economía indonesia ha experimentado un fuerte crecimiento durante los años 70. Más específicamente, entre 1970/79 la tasa anual promedio del P.B.I. se incrementó en un 7,6%. Si se tiene en cuenta que el aumento promedio de la población en igual período fue del 2,3%, se desprende que se ha producido una importante alza en el ingreso por habitante. No obstante, debe tenerse en cuenta que Indonesia no se caracteriza por detentar una distribución muy igualitaria del ingreso y que aun en 1979 el ingreso per cápita era estimado por el Banco Mundial en sólo 370 dólares.

Indonesia, a tres décadas de su independencia (ocurrida en 1949), aún se caracteriza por una distribución heterogénea de sus recursos humanos y naturales. En efecto, por una parte, el 63% de la población total se concentra en la isla de Java, la que representa solamente un 7% de la superficie terrestre del país. Por la otra, 4/5 de los ingresos de exportación de Indonesia durante los años 70 emanaron de la explotación de los recursos naturales existentes en las otras islas. Es esta dicotomía fundamental una de las notas sobresalientes de la estructura económica del país y su resolución uno de los más grandes desafíos para la nación en los próximos años 1/.

1/ Véase el interesante trabajo de Douglas S. Paux, "Frustrated Labour-intensive Development: The Case of Indonesia", en Eddy Lee (ed.) Export-led Industrialization and Development, Asian Employment Programme, Singapur, OIT, 1981.

Cuadro 12

INDONESIA:

PRODUCTO BRUTO INTERNO: COMPOSICION POR SECTORES
(A PRECIOS CORRIENTES)

Sector	1976 %	1977 %	1978 %	1979 %	1980 %
Agricultura, silvicultura y pesca	31,2	31,3	29,9	29,0	25,7
- Ganadería y producción de granos	(19,7)	(18,6)	(17,8)	(15,8)	(14,5)
- Otros	(11,6)	(12,7)	(12,1)	(13,2)	(11,2)
Minería	19,0	19,4	19,4	22,5	26,7
Industria	9,0	9,5	9,7	8,4	8,8
Electricidad, gas y agua	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Construcción	5,3	4,8	5,5	5,8	5,7
Transportes y comunicaciones	4,3	4,4	4,4	4,2	3,9
Comercio, finanzas y otros	30,6	30,0	30,6	29,6	28,7

Fuente: Central Bureau of Statistics, Republic of Indonesia.

Alrededor de 3/5 de la fuerza de trabajo total del país se encuentra abocado a tareas agrícolas. De éstas, la mayor parte corresponden a actividades destinadas a la producción de alimentos tradicionales para el mercado interior -tales como el arroz- constituyendo la isla de Java el área geográfica más importante a estos efectos. Las demás islas (también denominadas Islas Externas o "Outer Islands") son responsables de la producción de una serie de productos destinados fundamentalmente a la exportación, tales como los hidrocarburos, las maderas, el caucho, el aceite de palma, etc.

En los años 70 Indonesia vio incrementarse notablemente los ingresos derivados de las actividades extractivas orientadas hacia la exportación. Particularmente relevante ha sido en este sentido la fuerte alza del valor de las exportaciones de hidrocarburos, las que representaban a comienzos de los años 80 más del 70% del total de exportaciones y alrededor de un 65% de los ingresos del gobierno. Esta destacada performance del sector extractivo de la economía ha generado una serie de impactos macroeconómicos, pero por sobre todo, ha tendido a consolidar la estructura dual ya mencionada.

La sólida posición del sector externo de la economía indonesia ha inducido la entrada de capitales y consecuentemente la sobrevaluación de la rupia. Como resultado, las exportaciones tradicionales del país, en general fuertemente absorbedoras de mano de obra, se han visto desestimuladas. Se ha estimado que la discrepancia entre la evolución de los costos de producción internos y la tasa de cambio efectivamente recibida por los exportadores de bienes trabajo-intensivos alcanzó durante parte de la década del 70 a casi el 100%, aun cuando los precios internacionales de dichos bienes aumentaron significativamente en igual período 1/.

El sector manufacturero indonesio, aún de desarrollo incipiente, también ha sido afectado negativamente por el "boom" de las exportaciones extractivas. La amplia oferta de divisas ha alentado una fuerte propensión a importar bienes de capital más ahorradores de mano de obra de lo que sería deseable dada la do-

1/ Ibidem, págs. 158-159.

tación de recursos de la economía 1/. En consecuencia, la industria, que fue inducida a desarrollarse con motivo de la erección de aranceles y de otras barreras a las importaciones de bienes manufacturados, se encuentra con severas limitaciones para contribuir a absorber el excedente de mano de obra existente en el sector agrícola tradicional de la isla de Java.

En años recientes, las autoridades gubernamentales parecen haber decidido modificar gradualmente la situación esbozada y como resultado, ciertas exportaciones de manufacturas han experimentado crecimientos importantes. Ejemplos en este sentido son las ventas externas de madera trabajada y de fertilizantes, rubros en los que la protección efectiva se ha mantenido a niveles mínimos. Pero evidentemente deberá esperarse varios años para observar si esta tendencia se consolida. El deterioro reciente de los precios de los hidrocarburos, de consolidarse, será también un factor fundamental y seguramente obligará a modificar la política industrial adoptada.

A la luz de lo expuesto no resulta sorprendente que el desarrollo futuro de Indonesia se encuentre vinculado a la forma en que el país logre redistribuir sus recursos. A este respecto, las autoridades han asignado gran relevancia al objetivo de transferir población hacia las Islas Externas a fin de que se desarrollen en ellas actividades agrícolas intensivas en trabajo, simultáneamente con un estímulo al crecimiento en Java de aquellas ramas industriales absorbedoras de mano de obra.

Comercio Exterior

Por su importancia para este trabajo, a continuación se presentan algunos datos básicos del intercambio comercial de la República de Indonesia. En primer lugar, debe apuntarse que el comercio exterior del país ha sufrido modificaciones significativas en los últimos años. Así, mientras las exportaciones

1/ Véase UNIDO, The Development of the Asian Industrial Projects, UNIDO/IS 281, enero 1982.

y las importaciones en 1970 se ubicaban en el orden de los 1.100 millones de dólares, en 1980 las primeras habían ascendido a casi 22.000 millones y las segundas a algo menos de 13.000 millones.

En lo que se refiere a la composición de las exportaciones, el cuadro adjunto permite observar que en 1980 un 71,8% consistía en productos minerales, fundamentalmente hidrocarburos; un 11,1% a unos pocos productos agrícolas; un 8,7% a productos de origen forestal y un 7,4% a una serie de productos entre los que se encuentran algunos bienes manufacturados. El cuadro posibilita analizar también cómo en el período en cuestión se incrementó notablemente la exportación de gas licuado. En cuanto al destino de las exportaciones, Japón ocupa el primer lugar -con casi la mitad en 1980- seguido a considerable distancia por los Estados Unidos y Singapur.

Las importaciones indonesias en 1980 estuvieron compuestas básicamente por materias primas (un 44%) y bienes de capital (41%). Sin embargo, las estadísticas también revelan que aún poseían relevancia las compras externas de ciertos bienes de consumo y de arroz en particular. Los países de origen de las importaciones fueron, en dicho año, Japón (31%), Estados Unidos y Singapur.

B. Los vínculos económicos entre Argentina e Indonesia

Entre Argentina e Indonesia las relaciones económicas son escasas. Ambos países pertenecen a áreas geográficas muy separadas la una de la otra, y por razones históricas y culturales no han tenido la oportunidad de profundizar sus vínculos recíprocos. Adicionalmente, como veremos, muchos de los bienes que Argentina podría comprar de Indonesia los adquiere al presente en otros países de la región latinoamericana (y en especial del Brasil), mientras que muchos de los productos que Indonesia podría comprar en la Argentina son importados desde Australia o Nueva Zelandia.

Antes de presentar algunas cifras sobre el intercambio comercial entre ambos países, se hace necesario efectuar un comentario importante. Según diversos observadores, una parte significativa del comercio exterior total de Indonesia

Cuadro 13

INDONESIA:

COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES - 1976 Y 1980

	En millones de dólares		En % del total	
	1976	1980	1976	1980
<u>Productos minerales</u>	<u>6.004</u>	<u>15.739</u>	<u>70,3</u>	<u>71,8</u>
Petróleo crudo	5.652	11.671	66,1	53,2
Gas licuado	-	2.881	-	13,1
Otros combustibles líquidos y gas	6	1.187	4,2	5,5
<u>Productos agrícolas</u>	<u>1.104</u>	<u>2.442</u>	<u>12,9</u>	<u>11,1</u>
Caucho	531	1.166	6,2	5,3
Café	238	656	2,8	3,0
Productos de palma	146	266	1,7	1,2
Té	57	113	0,7	0,5
Otros	129	241	1,5	1,1
<u>Productos forestales</u>	<u>802</u>	<u>1.897</u>	<u>9,4</u>	<u>8,7</u>
<u>Productos del mar</u>	<u>124</u>	<u>211</u>	<u>1,5</u>	<u>1,0</u>
<u>Otros productos</u>	<u>513</u>	<u>1.620</u>	<u>5,9</u>	<u>7,4</u>
TOTAL EXPORTACIONES	8.547 =====	21.909 =====	100,0 =====	100,0 =====

Fuente: Central Bureau of Statistics, Republic of Indonesia.

se efectúa vía Singapur. Por lo tanto, los guarismos correspondientes a Indonesia como país de origen o destino en las estadísticas de comercio exterior argentino sólo incluirían una parte de las transacciones reales entre las dos naciones. Lamentablemente, no existen apreciaciones rigurosas en torno de este aspecto, que permitan evaluar cuantitativamente este comercio in-

ARGENTINA: COMERCIO CON SINGAPUR
(En miles de dólares)

Año	Exportaciones	Importaciones
1979	22.263	37.590
1980	5.270	50.737
1981	36.132	40.903

directo. Baste sí decir que el intercambio entre Argentina y Singapur -como lo indica el cuadro- alcanzó, en tres años recientes, montos superiores a los 56 millones de dólares anuales, mientras que el comercio directo entre Argentina e Indonesia así registrado por las fuentes oficiales argentinas, no superó los 12 millones de dólares anuales en igual período.

De acuerdo con los datos proporcionados por las fuentes oficiales indonesias, las importaciones originarias de la Argentina en el período 1977/81 alcanzaron un monto máximo de casi 20 millones de dólares en 1979. Las estadísticas indican, a su vez, que los productos que componen este comercio son fibras de algodón, arroz, azúcar, porotos de soja, tuberías de hierro y acero, y manufacturas diversas (véase el cuadro siguiente). En casi todos los casos los datos sugieren que se trata de corrientes comerciales poco estables y de escasa significación cuantitativa. Es interesante destacar a este respecto que la información proporcionada por las fuentes indonesias acerca de las importaciones de origen argentino no discrepa sustancialmente con la elaborada por el INDEC en lo relativo a los productos involucrados.

Cuadro 14

INDONESIA:

IMPORTACIONES DESDE ARGENTINA, 1977/81
(En miles de dólares)

Productos	1977	1978	1979	1980	1981
Legumbres deshidratadas	-	-	168	-	-
Arroz excl. semilla	-	2.529	5.507	-	-
Porotos de soja	1.184	-	5.115	-	-
Corned beef	6	9	-	-	10
Azúcar de caña	-	-	7.118	4	-
Tabaco s/manufac.	19	287	133	795	2.720
Extracto de quebracho	-	-	-	67	51
Fibra de algodón	1.158	4.126	1.055	2.489	1.581
Manufactura de hierro y acero (tubos)	-	-	-	4.363	4.370
Pernos, tuercas y tornillos	-	-	-	234	-
Aluminio	-	-	-	105	372
Máquinas p/ indust. especiales	-	-	-	200	736
Máquinas para escribir	-	-	-	394	-
Máquinas estadísticas	123	163	228	-	-
Otros	7	38	24	184	142
TOTAL	2.497	7.152	19.248	8.835	9.982

Fuente: Secretaría Comercial de Argentina en Jakarta.

Las exportaciones indonesias a la Argentina son prácticamente insignificantes ya que, al menos en el período 1977/81, en un solo año alcanzaron el millón de dólares. Prácticamente el único producto de exportación de Indonesia ha sido el caucho natural. Es en este sentido que vuelve a ser pertinente la mención sobre el comercio vía Singapur, por cuanto las estadísticas argentinas reflejan valores significativos (alrededor de 30 millones de dólares) de importaciones de caucho procedentes de este último país, cuando es sabido que este producto proviene en primera instancia de Indonesia o Malasia.

Aparte de las corrientes comerciales, prácticamente no existe otro tipo de relaciones económicas entre ambos países. En efecto, no se conoce de firmas indonesias que hayan efectuado operaciones en la Argentina, y de los relevamientos realizados acerca de la actuación internacional de las firmas argentinas sólo se ha detectado un caso de transferencia de tecnología a Indonesia. Este consistió en la venta e instalación de dos plantas elaboradoras de dióxido de carbono efectuada por la firma Gases Industriales S.A. en 1977 1/.

La afirmación en torno de la inexistencia de otras iniciativas de firmas argentinas en Indonesia está basada en trabajos sobre inversión externa directa de empresas argentinas 2/ y exportaciones de tecnología 3/ de dicho origen en sus diversas modalidades. Por otro lado, el análisis de un inventario que incorpora una serie de emprendimientos de cooperación llevados a cabo por instituciones oficiales argentinas con otros países en desarrollo durante 1980 4/ también da lugar a la conclusión antes indicada.

1/ Informe económico social de la República de Indonesia elaborado por la Consejería Económica de la Argentina en Jakarta.

2/ Véase J. Katz y B. Kosacoff, "Direct Foreign Investment of Argentine Industrial Enterprises", mimeo, septiembre 1982.

3/ Véase UNIDO, Technology Exports from Developing Countries: The Cases of Argentina and Portugal, prepared by Peter O'Brien and Ian Monkiewicz, UNIDO/IS. 218, marzo 1981, págs. 1-107, y CEPAL, "Los servicios de consultoría en la Argentina: La oferta local y la experiencia exportadora", Buenos Aires, Documento de trabajo, diciembre 1982.

4/ Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, Organización de los Estados Americanos, La cooperación argentina a los países en desarrollo - año 1980, Buenos Aires, 1982.

Por último, puede indicarse que no se tiene conocimiento de instituciones bancarias argentinas que hayan abierto sucursales en Indonesia o viceversa. Si existe, por el contrario, un vínculo a través del transporte marítimo y más concretamente por intermedio del servicio que presta ELMA S.A., por cuanto los barcos de esta empresa se detienen en el puerto de Jakarta con una periodicidad inferior a los 60 días en su ruta al Japón.

C. Posibles áreas de cooperación económica entre Argentina e Indonesia

1. Introducción

La economía indonesia se encuentra actualmente enfrentando una compleja coyuntura. Luego de varios años de fuerte crecimiento económico, el país tendrá que ajustarse a vivir, al menos por un período, con tasas de crecimiento del producto bastante inferiores a las de la década del 70. La causa fundamental de esta circunstancia viene dada por la baja acontecida en el precio del petróleo. Se ha estimado que una reducción del precio internacional de dicho bien en un dólar implica para Indonesia una pérdida en concepto de ingresos por exportaciones no percibidos de aproximadamente 300 millones de dólares anuales. Adicionalmente, la baja en los precios del petróleo implica una reducción sensible en los ingresos del gobierno por cuanto, como ya se indicó, éstos se basan en elevada proporción en impuestos a la actividad petrolera.

Indonesia exporta otros productos primarios tales como madera, estaño, caucho y café. Lamentablemente para el país, estos bienes también han sido afectados por la recesión internacional y por lo tanto sus precios se hallan deprimidos. De hecho, en 1982 los ingresos por exportaciones de los productos mencionados se redujeron aún más que los ingresos originados en el sector petrolero. Se esperaba que para marzo de 1983 Indonesia tuviera, por los desenvolvimientos expuestos, su primer déficit comercial de los últimos 16 años. El panorama esbozado ha llevado al gobierno a adoptar una serie de medidas destinadas a controlar las importaciones, promover las exportaciones y frenar el gasto público. Como resultado, puede predecirse que en el futuro inmediato el atractivo mercado indonesio se contraerá y resultará más difícil exportar hacia él de lo que lo era

hace pocos años. Como se verá más adelante, estos hechos explican la puesta en vigencia por parte del gobierno de políticas tales como las del "counter purchase".

Las referencias efectuadas no deberían llevar, sin embargo, a adoptar una actitud pesimista respecto del desenvolvimiento futuro de la economía indonesia. Por el contrario, el país cuenta con enormes recursos naturales, un mercado interno importante y un endeudamiento externo aún pequeño comparado con el de muchos otros países en desarrollo. Un acercamiento de Argentina a Indonesia resulta, por lo tanto, absolutamente recomendable en vista del potencial de dicha nación.

El gobierno indonesio, por las razones antes apuntadas, otorga primera prioridad a su política de "transmigración". Por medio de ella se propone transferir población desde Java hacia las otras islas poco habitadas. El gobierno ha utilizado el procedimiento de crear "núcleos" poblacionales en dichas islas, en derredor de una o varias actividades económicas principales. Toda cooperación internacional que contribuya a la puesta en marcha o al afianzamiento de dichos núcleos -por intermedio, por ejemplo, de la transferencia de los recursos productivos necesarios para la instalación de una planta procesadora de azúcar, cacao o caucho- resulta evidentemente de gran interés para el país.

El gobierno de Indonesia ha puesto en vigencia en los últimos años una serie de medidas destinadas a promover las exportaciones de bienes diferentes del petróleo. Sin embargo, la política del "counter-purchase" formalmente adoptada a comienzos de 1982 representa una profundización importante en tal orientación y merece por lo tanto un comentario específico. Dicha política consiste en que las autoridades indonesias obligan a la firma extranjera que ha obtenido un contrato por más de U\$S 750.000 ejecutado por el gobierno central, empresas públicas u otras instituciones gubernamentales a comprar igual cantidad de ciertos productos indonesios a fin de venderlos en el exterior. Los contratos tienen que estar financiados con fondos del presupuesto nacional o con créditos de exportación para que se les aplique la norma mencionada. Adicionalmente, la legislación establece que las compras de productos indonesios deben ser adicionales a las que ya pudieran haber existido en el pasado; el vender a un tercer mercado

es posible sólo si él mismo es considerado un "nuevo" mercado para los productos no petroleros de Indonesia; y la obligación debe concretarse no después de la finalización de las entregas que fije el contrato.

Aun cuando el gobierno ha expuesto el criterio de que analizará en forma flexible la aplicación de la política del "counter-purchase", es evidente que la norma configura un marco que limita severamente las posibilidades de comercio entre Argentina e Indonesia, ya que como se verá (punto 2.1.2.), resulta a priori poco probable que Argentina pueda incrementar significativamente sus importaciones de productos diferentes del petróleo provenientes de Indonesia, dadas las características de los mismos. Como se señalará en el próximo capítulo, ésta es una de las razones de mayor peso que avalan la necesidad de contar en Argentina con "firmas comercializadoras" que tengan la capacidad de colocar productos en mercados diferentes del propio.

2. Comercio de mercaderías

2.1. Sector primario

2.1.1. Exportaciones argentinas:

Indonesia aún importa una cantidad considerable de los alimentos que requiere su población. Algunos de dichos productos corresponden a bienes de los que Argentina está en condiciones de constituirse en un proveedor importante. De acuerdo con un informe elaborado por la Consejería Económica Argentina en Jakarta, las perspectivas son:

i) Poroto de soja: Indonesia es un productor importante pero aún no ha logrado el autoabastecimiento. Las importaciones alcanzaron las 200 mil toneladas en 1980, la mayoría de las cuales provinieron de los Estados Unidos. A fines de los años 70, Argentina exportó este producto a Indonesia, pero luego dichas transacciones fueron descontinuadas aparentemente por una pérdida de competitividad en el precio. Por otra parte, se consideran atractivas las perspectivas para que Argentina exporte tortas de soja. El gobierno indonesio estimaba adquirir en el exterior, en 1982/83, alrededor de 50 mil toneladas de este producto.

REGIMEN DE IMPORTACIONES EN INDONESIA

Las importaciones indonesias son clasificadas de acuerdo a las normas en vigor, en dos listas. La lista 1 comprende cuatro grupos de productos: A) Incluye bienes considerados esenciales tales como arroz, leche en polvo, algodón, medicamentos, algunos fertilizantes, maquinaria agrícola y ciertas materias primas. Los aranceles se ubican entre 0 y 10%. B) Incluye materias primas y repuestos para la industria. Los aranceles en este caso oscilan entre el 20 y el 40%. C) Incluye bienes considerados no esenciales y algunos producidos localmente. La tarifa a la importación se ubica en el rango 50-70 %. D) Incluye bienes de consumo, y ciertos productos elaborados en el país. El arancel llega hasta el 100%. Además de las tarifas regulares, en algunas importaciones se recargan impuestos que oscilan en derredor del 100% pero que pueden llegar al 400%. Para algunos bienes se cobra también un arancel por "beneficio extraordinario" de alrededor del 3%. Adicionalmente, los productos importados pagan un impuesto a las ventas basado en el precio c.i.f. más los aranceles y otros derechos.

La lista 2 incorpora más de 30 artículos para los cuales se prohíbe la importación. Entre ellos se encuentran automóviles completos y motocicletas (para ser entrados en Java y Sumatra) y relojes, algunos textiles, baterías, cubiertas para automotores, botellas de vidrio, lámparas fluorescentes, aparatos de televisión y radio ensamblados, y planchas de acero.

Vale la pena indicar, por último, que ciertos productos sólo pueden ser importados por entidades o empresas expresamente autorizadas. Tal es el caso de las compras externas de arroz, trigo, harina y azúcar refinada, las cuales son realizadas exclusivamente por el Bureau for Logistic Supply (BULOG).

ii) Azúcar de caña: El consumo interno de este producto se ha incrementado notablemente en los últimos años. Como resultado, y al no haber podido Indonesia aumentar su producción local consecuentemente, ha debido importar alrededor de 300 mil toneladas anuales en años recientes. El azúcar de mayor demanda correspondió al tipo refinado grueso que es exportado fundamentalmente por la India. Argentina ha exportado azúcar a Indonesia a fines de los años 70, pero se considera que de existir oferta suficiente podría aumentar sus ventas a este país. Recién para 1986 se espera que la producción local de azúcar comience a detentar una magnitud tal que puedan reducirse en forma sensible las compras externas.

iii) Trigo: Buena parte de las importaciones proceden de los Estados Unidos y en no escasa magnitud forman parte del programa de ayuda alimentaria de dicha nación. Por lo tanto, no resultaría sencillo para la Argentina exportar este bien a Indonesia. Además, las especificaciones técnicas más frecuentemente empleadas por la agencia gubernamental encargada de las adquisiciones no serían de fácil cumplimiento por parte de Argentina 1/.

iv) Otros productos agrícola-ganaderos: Indonesia importa pequeñas cantidades de carne bovina y también adquiere en el exterior carne de cordero. No serían estimulantes las perspectivas para las exportaciones argentinas de esos productos, ya que los mismos se encontrarían en una posición desfavorable respecto de los procedentes de Australia o Nueva Zelandia.

2.1.2. Exportaciones indonesias:

Los principales productos exportados por Indonesia son: petróleo, gas y derivados, madera, caucho natural, café, estaño, pescado, té y especias. Estos explican alrededor del 95% del total de las exportaciones del país. En términos generales, no se vislumbran grandes posibilidades de exportación hacia la Argentina de dichos productos. En efecto, Argentina prácticamente se autoabaste-

1/ Las compras las realiza el Bureau for Logistic Supply (BULOG).

ce de petróleo y cuenta con importantes reservas de gas. En el caso del té y el pescado, también Argentina cuenta con producción propia suficiente y exporta cifras significativas. Respecto de maderas, no se considera factible que las originarias de Indonesia puedan competir con las variedades provenientes de Brasil, Chile y Paraguay. Tampoco se vislumbra como posible que ello ocurra en el caso del café (provisto por Brasil, Colombia y Paraguay) ni en el caso del estaño (provisto por Bolivia y Brasil). Algo disímil sería la situación para el caucho natural, ya que, como se mencionó, puede ser factible aumentar las compras directas desde Indonesia en vez de hacerlo vía Singapur. En cuanto a las especias, un informe ^{1/} estimaba las importaciones argentinas totales, a fines de los años 70, en sólo 5 millones de dólares, 70% de las cuales provino del Brasil, mientras que alrededor del 12% figuró como originario de Singapur.

2.2. Sector industrial

De las estadísticas presentadas en la sección B surge que el comercio de productos manufacturados entre Argentina e Indonesia acusa valores muy pequeños y se concentra en unos pocos bienes. Por lo tanto, no es suficiente basarse en dicha experiencia para indicar posibles tendencias. Más bien lo que sugieren las estadísticas es que el mercado indonesio no ha sido explorado por los exportadores argentinos de manufacturas. En lo que se refiere a la inexistencia de exportaciones de productos industriales procedentes de Indonesia, ello resulta previsible si se tiene en cuenta el perfil ya mencionado de las exportaciones totales indonesias en las que hasta el presente tienen muy poca relevancia los bienes industriales.

En cuanto al tipo de manufacturas argentinas que podrían introducirse con éxito en el mercado indonesio, resulta muy difícil determinar criterios para sustentar una enunciación taxativa. Pueden mencionarse, sin embargo, a tí-

^{1/} International Trade Center, UNCTAD/GATT y The Spices Export Promotion Council (India), Market Survey for Spices and Spice Products in Selected Latin-American Countries, Ginebra, 1980.

tulo ilustrativo, algunos bienes que la Consejería Económica Argentina en Jakarta consideró factibles de vender en Indonesia y que aparecen publicados con cierta frecuencia en el Boletín de Oportunidades Comerciales editado por la Secretaría de Comercio. Estos son: cueros vacunos curtidos y sus manufacturas, aceite de soja, colorantes inorgánicos, cartón, pasta de papel, tubos de hierro o acero, y chapas de acero.

2.3. Conclusión

De lo expuesto surge que no se vislumbra en el mediano plazo la posibilidad de que Argentina e Indonesia puedan incrementar significativamente su intercambio de bienes primarios. Sólo en unos pocos productos podría avizorarse un incremento de los volúmenes al presente comercializados y aun cuando ello ocurriera, el flujo de estas mercaderías permanecería en valores relativamente modestos.

Con referencia al comercio de productos manufacturados, resulta azaroso efectuar comentarios sobre posibles tendencias. Sí puede decirse que resulta a priori poco probable que se produzca un marcado incremento en él, y que dados los niveles de industrialización respectivos, dicho intercambio muy probablemente tenderá a estar desequilibrado en favor de la Argentina. Las razones expuestas permiten apoyar la argumentación según la cual una profundización de las relaciones económicas entre Argentina e Indonesia no podrá lograrse en esta etapa fundamentalmente por intermedio del intercambio de bienes. Para lograr dicho objetivo, se vuelve imprescindible, por el contrario, estimular otros tipos de vinculaciones recíprocas tales como las relacionadas con la transferencia de tecnología, el establecimiento de acuerdos de coproducción u otros arreglos entre empresas e instituciones de ambos países.

3. Cooperación en materia de transferencia de tecnología

El intercambio de recursos productivos y en particular de activos tecnológicos entre países en desarrollo constituye una de las facetas más promisorias de la cooperación Sur-Sur. Resulta apropiado, por lo tanto, presentar a continuación algunas reflexiones acerca de posibles áreas en las que un intercambio

como el mencionado podría materializarse entre Argentina e Indonesia. No debe sorprender que por el mayor nivel de desarrollo económico relativo alcanzado por Argentina respecto de Indonesia, las líneas siguientes mencionen campos de acción en los que Argentina resulta ser el país oferente, exportador o de origen de la tecnología. Ello no implica bajo ninguna circunstancia descartar a priori la posibilidad de que en ciertas áreas Indonesia cuente con experiencia y conocimientos técnicos que pudieran ser transferidos hacia la Argentina 1/.

A renglón seguido se efectúa una presentación de algunas áreas en las que se considera factible una cooperación argentino-indonesia en materia de transferencia de tecnología. Debe quedar claro que la enunciación que se efectúa no es en absoluto taxativa, sino que seguramente existen una serie de iniciativas posibles en campos aquí omitidos. Por otra parte, es importante hacer notar que se ha optado en forma deliberada por mencionar, para ciertas áreas, alternativas de cooperación que poseen, sin duda, características muy diferentes y en las cuales participan entidades de disímil naturaleza. Ello no implica, claro está, la conveniencia de que se concreten simultáneamente todas las modalidades de cooperación mencionadas en cada caso (léase exportación de "plantas llave en mano" -con o sin inversión directa-, venta de licencias, construcción de obras civiles, capacitación de técnicos, etc.). Por el contrario, puede ocurrir que ello sea innecesario e inclusive contraproducente. También en este espíritu resulta útil destacar que se hace mención, en algunas oportunidades, a formas de cooperación en las que predominan las condiciones de mercado, así como a modalidades en las que prima el elemento concesional, por cuanto en esta etapa de los vínculos entre los dos países puede resultar conveniente visualizar las perspectivas que ofrece una combinación de las mismas.

La identificación de las áreas de posible cooperación surge tanto de la demanda que en principio parecería existir para ellas en Indonesia, como de la

1/ A estos efectos puede verse, Training Facilities Available in the Republic of Indonesia, Coordinating Committee for International Technical Cooperation, Cabinet Secretariat, Jakarta, 1981.

oferta argentina disponible. Para apreciar esta última se ha utilizado el criterio de considerar casi exclusivamente la información contenida a este respecto en los relevamientos efectuados sobre inversiones argentinas en el exterior 1/, ventas de plantas "llave en mano" y realización de obras civiles en terceros países 2/, actuación internacional de las consultoras argentinas 3/, y cooperación oficial argentina de naturaleza concesional 4/.

3.1. Sector primario

Un listado tentativo de posibles áreas en las que Indonesia requiere recibir cooperación técnica internacional y respecto de las cuales Argentina se encuentra en condiciones de realizar aportes concretos se presenta a continuación. La identificación de aquéllas correspondientes al sector agrícola-ganadero fue el fruto de una reciente misión efectuada en el terreno por la Consejería Agrícola de Argentina en Australia 5/.

a) Programas de desarrollo ganadero:

Indonesia se encuentra abocada a mejorar su producción ganadera por cuanto la demanda de carne y derivados ha crecido sensiblemente. Argentina cuenta con firmas que han transferido al exterior conocimientos técnicos en esta área. Un ejemplo concreto es Latinoconsult S.A. que ha participado en proyectos de desarrollo ganadero en Nicaragua, Nigeria, Panamá y Venezuela.

Argentina también ha prestado asistencia técnica en condiciones concesionales en el área de producción ganadera al menos a Kenya y a Santa Lucía. En ambos casos la cooperación fue prestada por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y consistió en el envío de expertos y capacitación de personal local.

1/ J. Katz y B. Kosacoff, op. cit.

2/ UNIDO, Technology Exports..., op.cit.

3/ CEPAL, "Los servicios de consultoría...", op. cit.

4/ Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto - O.E.A., La Cooperación..., op. cit.

5/ Informe del Dr. Roberto A. Ibarguren, mimeo, Canberra, marzo 1983.

b) Programas orientados a aumentar la producción de ciertos granos:

Los mismos podrían consistir en la cooperación técnica argentina para la utilización eficiente del suelo y para el manejo de cultivos tales como maíz, soja, sorgo y ciertas oleaginosas. Vale la pena apuntar que Indonesia persigue el objetivo de alcanzar la autosuficiencia en estos productos, lo que aún no ha conseguido totalmente. El gobierno está procurando aumentar la producción de dichos bienes vía el establecimiento de cooperativas o de fomento a firmas privadas particularmente en islas diferentes de Java.

c) Tecnología destinada al aumento de la producción de leche:

Indonesia al presente depende en gran medida de las importaciones para lograr el abastecimiento de este producto y sus derivados. Por estas razones, existe un genuino interés en incrementar la producción local. Dentro de esta línea se considera factible transferir ciertos aspectos de la experiencia argentina en la materia, tales como los relativos al funcionamiento de las cooperativas lecheras.

d) Area de petróleo y gas:

Las reservas de petróleo de Indonesia se estiman entre los 15 y 20 billones de barriles. Sólo una pequeña parte del área potencialmente productiva ha sido explotada y pese a ello la extracción se encuentra en alrededor de 1,8 millones de barriles diarios, lo que coloca al país entre los más importantes productores del mundo. Se calculaba en 60 el número de empresas extranjeras operando en el país en 1982, la mayoría de ellas a través de contratos de riesgo, en tanto que la firma petrolera estatal, Pertamina, sólo era responsable del 6% de la producción total. Vale la pena apuntar también que la producción hasta el presente se lleva a cabo fundamentalmente en tierra, pero que las actividades "off shore" han crecido rápidamente en los últimos años hasta alcanzar el 35% del total, en 1981. En cuanto al gas, puede apuntarse que Indonesia es hoy en día el exportador más importante del mundo de gas líquido, con plantas en el N.E. de Kalimantan y en el norte de Sumatra. Ambas instalaciones están siendo modificadas para incrementar la producción a 6,4 millones de toneladas y a 11 millones, respectivamente 1/.

1/ Esta información procede de Business Opportunities in the 1980s, The ASEAN Countries, Metra Consulting, 2a. edición, Londres, 1982.

Al menos dos firmas argentinas cuentan con experiencia en la exploración y extracción de petróleo en el exterior. Ellas son: Bidas S.A. y Pérez Companc S.A. La primera ha operado en Brasil y el Uruguay, mientras que la segunda lo ha hecho en Bolivia, Brasil y Perú, en todos los casos por intermedio de licitaciones públicas internacionales. No obstante, por impresiones recogidas en dichas firmas, parece poco probable que les resulte posible operar en forma competitiva en un área tan alejada, por lo que al menos en el mediano plazo sólo podrían vislumbrarse iniciativas acotadas al terreno del intercambio de experiencias técnicas.

En el área de la cooperación de carácter concesional, podría, eventualmente, hacerse lugar para el entrenamiento y la capacitación de personal de las firmas estatales del sector. Así, Yacimientos Petrolíferos Fiscales de Argentina podría recibir técnicos de Indonesia provenientes de Pertamina u otras empresas, de la misma forma en que recibe periódicamente a personal de empresas de países latinoamericanos.

3.2. Sector industrial

3.2.1. Agro-industria:

Indonesia aún se caracteriza por un desarrollo muy limitado de aquellas actividades industriales que procesan las materias primas del agro. En tal sentido existen una serie de proyectos concretos en los que la tecnología argentina puede resultar apropiada. Una enunciación ilustrativa haría mención a la exportación de plantas "llave en mano" o a asistencia técnica en áreas tales como procesamiento y empaquetamiento de carnes y granos, fabricación de aceites comestibles e industria láctea.

Argentina cuenta con varias firmas con experiencia en estas áreas. Así, por ejemplo, SEI Ingeniería S.A. ha exportado plantas "llave en mano" para la producción de carne cocida y extracto a Cuba y para la fabricación de suero de leche en polvo a Uruguay; Eximparg S.A. ha procedido en igual forma en lo relativo a una planta para la extracción de aceites vegetales a Bolivia; y Secadores Inedi S.A. ha construido una planta de procesamiento y almacenaje de granos en el Uruguay.

Tratándose de un sector en el cual Argentina posee un desarrollo relativo de significación, existen muchas otras empresas con capacidad y experiencia para participar en operaciones externas "no tradicionales". Los trabajos utilizados como referencia mencionan entre otras a Bunge y Born S.A., Arcor S.A. y Cabsha S.A., todas ellas firmas que están operando en otros países.

3.2.2. Instalación de plantas industriales para el aprovechamiento de desechos de caña de azúcar y en particular para la producción de papel:

El gobierno indonesio asigna a iniciativas de este tipo la máxima prioridad (y es por ello que aquí se las menciona separadamente), por cuanto las visualiza íntimamente y vinculadas con su programa de "transmigración". En efecto, las autoridades consideran que la posibilidad de afincar con éxito a ciertos grupos humanos en islas alejadas de Java aumentará, si se generan en dichas localizaciones oportunidades de empleo tales como las que se derivarían de la radicación de plantas industriales de mediano tamaño y amplia versatilidad, montadas sobre la base del aprovechamiento de la caña de azúcar.

Firmas argentinas con experiencia como proveedores de equipos a la industria azucarera local han llevado a cabo algunos emprendimientos de transferencia de tecnología al exterior. La empresa Rusco Hnos. S.A., por ejemplo, ha participado en la puesta en marcha de un ingenio azucarero completo en Venezuela.

3.2.3. Cemento:

Es un sector de rápido crecimiento en Indonesia. En 1980 existían ocho firmas que producían en total 8 millones de toneladas, y se espera que para 1985 este último guarismo pase a ser de alrededor de 17 millones. El gobierno está interesado en fomentar el desarrollo de esta industria, particularmente en islas diferentes de Java.

Argentina cuenta con firmas importantes en esta industria, y existe al menos un caso registrado de una empresa consultora argentina -Franklin Consult S.A.- que ha efectuado un estudio de factibilidad en Sudán en 1974/75. Aun cuando esta actividad no representa en sí una transferencia de tecnología productiva

(el caso de los servicios de consultoría se examina más adelante) es seguramente indicativa de la capacidad existente en firmas argentinas para abastecer equipos y proporcionar asistencia técnica en este renglón de actividad.

3.2.4. Tecnología para la producción de vacunas y sueros destinados a la salud animal:

Algunas firmas argentinas estarían en condiciones de vender plantas "llave en mano" o de transferir otros recursos productivos en esta área. Así, por ejemplo, Laboratorios Bagó S.A., la firma argentina líder de la industria farmacéutica, ha estado involucrada activamente en mercados externos tales como Bolivia, Chile, Honduras, México y Uruguay, a los que que ha exportado plantas "llave en mano" o ha vendido servicios técnicos en rubros vinculados con la fabricación de especialidades medicinales. Cabe acotar que la firma cuenta con una subsidiaria, Laboratorios San Jorge S.A., dedicada exclusivamente a la fabricación de productos veterinarios.

3.2.5. Cooperación técnica en el sector metal-mecánico:

Indonesia podría verse beneficiada con la transferencia de conocimientos técnicos en dicho sector provenientes de la Argentina. En efecto, se considera que en la etapa de desarrollo en que se encuentra, resultaría más apropiado para aquel país recibir tecnología de un nivel intermedio que le permitiera aumentar la capacitación del personal en tareas esenciales de la actividad metal-mecánica. De acuerdo con la opinión de un calificado observador ^{1/}, en Indonesia falta personal con capacidad suficiente en áreas tales como soldadura, fundición, laminación, tratamiento térmico, y otras.

Existen firmas argentinas del sector con experiencia internacional en ramas tales como maquinaria agrícola, máquinas herramientas, autopartes, etc., que han llevado a cabo inversiones y transferido tecnología al exterior. Sin embargo, en esta etapa de las relaciones económicas entre ambos países, sólo parece

^{1/} Brindada por el Ing. Oscar Wortman de la firma ENACE S.A., quien visitó Indonesia.

factible, en esta área, la eventual capacitación de técnicos indonesios por especialistas provistos por el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), tal como ha acontecido con técnicos provenientes de ciertos países latinoamericanos.

3.2.6. Astilleros:

Siendo el archipiélago más grande del mundo, Indonesia confiere primera prioridad al desarrollo de su industria de construcción y reparación de barcos. Al presente operan en el país alrededor de 55 astilleros, pero la mayoría construye pequeñas embarcaciones. Se espera que una vez finalizadas las obras de ampliación de tres de ellos ubicados en Surabaya, Ujung-Pandang y Medan, el país cuente con capacidad suficiente para construir barcos de hasta 15 mil toneladas 1/.

La industria naviera argentina ha alcanzado un desarrollo importante y cuenta con una significativa experiencia exportadora. Además, los astilleros han recibido en el pasado a técnicos e ingenieros provenientes de otros países para capacitarlos en diferentes aspectos vinculados con el diseño y la construcción de buques, por lo que se considera perfectamente factible la concreción de emprendimientos de ese tipo con profesionales o técnicos indonesios. Firmas tales como AFNE S.A., ASTARSA S.A., y Astilleros Corrientes S.A., se encontrarían entre aquéllas que podrían participar en operaciones de esta naturaleza.

3.2.7. Tubos sin costura:

La exportación por Argentina de estos productos a Indonesia y la participación de Dalmine Siderca S.A. en una empresa conjunta en México sugieren la existencia de capacidad tecnológica que bien podría serle útil a Indonesia para desarrollar en los próximos años su propia producción en este campo íntimamente relacionado con la actividad petrolera.

1/ Business Opportunities..., op. cit.

3.2.8. Material ferroviario:

La red ferroviaria indonesia cuenta con 6.800 km. de los cuales 4.600 se encuentran en Java. Existe un plan para modernizar significativamente este medio de transporte en todo el país y particularmente de electrificar el servicio que opera en el área metropolitana de Jakarta. En lo inmediato, interesa a las autoridades indonesias perfeccionar la producción local de vagones e iniciar la fabricación en el país de "bogies".

Argentina cuenta con firmas con capacidad para brindar colaboraciones técnicas en materia de fabricación de "bogies". El país posee una experiencia exportadora en la materia y firmas fabricantes de estos bienes han sido preseleccionadas en licitaciones internacionales convocadas por terceros países, tales como India. Pueden citarse, en este contexto, a las empresas Aceros Bragado S.A. y AFNE S.A.

3.3. Infraestructura

3.3.1. Construcción de silos:

Uno de los problemas más acuciantes que enfrenta Indonesia se vincula con la insuficiente capacidad de conservación y preservación de alimentos. Todo esfuerzo destinado, por lo tanto, a ampliar la red de silos del país constituye un paso importante en tal sentido.

Argentina cuenta con varias experiencias de interés a este respecto. Así, por ejemplo, las firmas Emepa S.A. y Talleres Adabor S.A. han llevado a cabo en Cuba la instalación de silos para diferentes propósitos, proyectos que representaron en su momento una inversión total de más de 25 millones de dólares. Kracia S.A. también ha instalado plantas de silos en el Paraguay.

3.3.2. Energía eléctrica

La capacidad instalada total de Indonesia en 1979 alcanzaba a 2.530 MW, de los cuales un 30% correspondía a fuentes térmicas, un 30% la generaban tur-

binas a gas, un 21% provenía de motores diesel y el 19% restante, de aprovechamientos hidroeléctricos.

El potencial hidroeléctrico se estima en 31.000 MW, pero en el corto plazo el país se ha inclinado por utilizar más intensamente sus abundantes reservas de carbón y de petróleo para generar energía eléctrica. Cabe agregar que una fuente con alto potencial parece ser la geotérmica, y que el país también cuenta con reservas de uranio de importancia como para desarrollar su energía nuclear.

Empresas argentinas podrían participar en algunos emprendimientos en Indonesia en esta área, pues poseen una experiencia significativa a este respecto. Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A., por ejemplo, ha vendido e instalado turbinas hidráulicas y reguladores en Colombia. Obviamente, en el terreno de la energía nuclear, Argentina ha logrado avances importantes y ello explica que la Comisión Nacional de Energía Atómica posea un programa permanente de capacitación de técnicos provenientes de otros países. Asimismo, esta institución ha transferido la tecnología necesaria para la instalación de un reactor al Perú, y representa una de las pocas instituciones de países en desarrollo con capacidad y autonomía en este campo.

3.3.3. Otras áreas:

El espectro de obras civiles en las que podrían participar empresas argentinas es amplio si se toma en cuenta la experiencia existente. En efecto, firmas de este origen han llevado a cabo tareas en el exterior tales como la construcción de un aeropuerto (Benito Roggio e Hijos S.A. en el Paraguay) o la construcción de un oleoducto (Techint S.A. en Perú). No cabe duda, además, que existen firmas argentinas que podrían proveer su tecnología en proyectos vinculados con la instalación de sistemas de comunicaciones (ejemplo en tal sentido es la operación realizada por la firma SICOM S.A. en Chile) o con la construcción de plantas para el fraccionamiento y envase de gas (Poligás Luján S.A. en Uruguay).

Debe hacerse notar, sin embargo, que las empresas que operan en estos sectores dependen, para la cristalización de sus proyectos, de insumos y mano de obra del país en que se lleva a cabo la obra, por lo que en principio se considera poco probable que firmas argentinas puedan en el mediano plazo competir con aquéllas que ya poseen una mayor experiencia y un profundo conocimiento de las particularidades del país.

3.4. Servicios de consultoría 1/

Indonesia ha encarado un vasto plan de desarrollo que incluye la realización de una serie de proyectos de inversión. Para una mejor aplicación de los recursos requeridos evidentemente el país requerirá de servicios de consultoría. Por otro lado, un análisis de la experiencia internacional de las empresas argentinas de consultoría da lugar a la identificación de ciertos campos en los que la capacidad profesional de estas firmas ha alcanzado niveles relativamente destacados. De acuerdo con el trabajo de la CEPAL sobre el tema, algunos de ellos son ferrocarriles, procesamiento de alimentos, energía hidroeléctrica, desarrollo agropecuario, comunicaciones, petróleo y gas, etc.

No resulta posible a priori determinar qué grado de complementación existe entre la demanda potencial indonesia y la oferta argentina de servicios de consultoría, pero evidentemente un análisis detallado seguramente identificaría una serie de iniciativas concretas en que ello resultaría factible y beneficioso para ambos países. En su informe, el Ing. De Souza menciona el interés de ciertas firmas consultoras Indonesias por recibir cooperación externa en aspectos tales como la deposición de basura y polución del agua de mar en las cercanías de Jakarta, energía hídrica y técnica, ferrocarriles, viviendas de bajo costo, plantas para la producción de azúcar, entre otros.

1/ Esta sección se basa en parte en el interesante Informe para CONARSUD A. y C.S.A. y para el Ministerio de Obras y Servicios Públicos elaborado por el Ing. Raúl G. De Souza en abril de 1983 como resultado de su participación en la misión empresarial a India e Indonesia.

La actuación de las consultoras argentinas en Indonesia ofrece, sin embargo, un sinnúmero de dificultades que no parecen sencillas de ser resueltas en el corto plazo. Entre ellas, la más importante consiste en el elevado costo que representaría para las firmas llevar a cabo esfuerzos de promoción y gestión para obtener contratos en dicho país. Muy diferente sería la perspectiva, obviamente, si a través de un convenio de gobierno a gobierno se establecieran mecanismos que, en un primer período, aseguraran a las empresas su participación en ciertos proyectos. Ello se vería aún más facilitado si el o los emprendimientos así encarados no se limitaran exclusivamente a la venta de servicios de consultoría sino que incluyeran además la venta de tecnología "de producción", tanto incorporada como desincorporada.

Debe tenerse en cuenta, con todo, que el mercado indonesio es sumamente competitivo y que ya son varias las empresas japonesas, norteamericanas y europeas que ya hace varios años que operan en él. Estas firmas, por lo demás, están vinculadas con las más importantes consultoras locales y poseen excelentes vínculos con las diferentes áreas gubernamentales. En este contexto, una participación argentina sólo puede visualizarse como referida a un caso concreto en el cual exista una experiencia técnica verdaderamente interesante y deberá contar, como se dijo, con la plena participación de ambos gobiernos.

4. Complementación en otras áreas

Los mencionados son sólo algunos de los campos en los que se considera factible profundizar la cooperación entre Argentina e Indonesia. En áreas tales como las vinculadas con las facilidades recíprocas de transporte marítimo o el financiamiento, ambos países seguramente podrían beneficiarse mutuamente si se superaran los obstáculos vigentes. Así, Argentina podría estudiar en profundidad la posibilidad de orientar en forma creciente su tráfico hacia el Oriente vía Jakarta y no básicamente vía Singapur, como acontece actualmente. Del mismo modo, la presencia en ambos países de representaciones de bancos del otro país, sin duda que resultaría un elemento útil para dinamizar la cooperación recíproca.

Por último, y aun cuando ello no es propósito de este informe, es obvio que Argentina e Indonesia pueden, como ha ocurrido en alguna medida en el pasado, estrechar los vínculos recíprocos en lo relativo al establecimiento de ciertas posiciones comunes en determinados foros internacionales en los que se debatan aspectos referidos a la problemática económica.

Capítulo IV

INICIATIVAS PARA AUMENTAR LA COOPERACION ECONOMICA ENTRE ARGENTINA Y OTROS PAISES EN DESARROLLO NO LATINOAMERICANOS (CON ESPECIAL REFERENCIA A INDIA E INDONESIA)

La República Argentina forma parte de América Latina y posee fuertes vínculos de muy diferente naturaleza con los demás países de dicha región. Ello no significa evidentemente que la intensidad de los lazos sea semejante con todos los países que componen el área ni que, aun con aquéllos con los cuales mayores relaciones existen, no sea mucho lo que deba efectuarse para aumentar el nivel de la cooperación recíproca. No obstante, parece razonable sugerir que por razones que tienen que ver con el origen histórico común, la lengua, la proximidad geográfica, la existencia de mecanismos institucionales de integración, etc., los operadores económicos establecidos en Argentina visualizan a la región como el ámbito natural de su accionar y encuentran que su desenvolvimiento en ella resulta, al menos a priori, más factible que en otras áreas del globo.

Los datos existentes confirman, por otra parte, que los vínculos de Argentina con los países en desarrollo no latinoamericanos son muy escasos, indicando ello que por un conjunto de factores no ha resultado fácil para las empresas argentinas, así como para otras instituciones, el llevar a cabo emprendimientos en o con dichos países. Es esta constatación la que sustenta la afirmación en la que se basa esta sección del trabajo, a saber: que resulta imprescindible tener en cuenta que para el logro de una mayor cooperación económica con los países de Africa y Asia se vuelve necesario promover en Argentina ciertas iniciativas específicas. A continuación se señalan algunas de ellas, basadas particularmente en la experiencia que surge del análisis de la cooperación con la India e Indonesia.

A. Constitución de un "consorcio" de empresas argentinas exportadoras de tecnología

Ya se ha visto que las perspectivas de un aumento sustancial del comercio de bienes entre Argentina y los países objeto de este informe no son muy grandes.

Por razones a las que ya se hizo referencia, existen en efecto escasas probabilidades de que el intercambio argentino-indio crezca rápidamente en los próximos años y ello aún parece menos probable para el comercio argentino-indonesio. Por otra parte, el flujo de mercaderías irá desenvolviéndose a medida que un mayor acercamiento de los respectivos mercados posibilite a los operadores económicos visualizar la existencia de oportunidades anteriormente desconocidas. Una mayor frecuencia de visitas de empresarios de India/Indonesia a la Argentina y viceversa, evidentemente permitirá el gradual establecimiento de vinculaciones personales que seguramente con el tiempo darán lugar a corrientes comerciales entre los diferentes países mencionados. En el terreno de las exportaciones de tecnología, sin embargo, se considera que existe un campo muy amplio de posibilidades de complementación y es respecto de él que aquí se sugerirán algunas iniciativas concretas.

Primeramente, resulta necesario subrayar la diferencia cualitativa que existe entre la venta internacional de bienes y la venta de tecnología en el sentido dado en este informe. La exportación de productos primarios como buena parte de los manufacturados requiere de una instrumentación que es ya ampliamente conocida y difundida entre los empresarios argentinos. Existen instituciones financieras, firmas exportadoras, representaciones, etc., que se especializan en diferentes aspectos de dicha labor, facilitando así el accionar de los operadores económicos.

Muy diferente es la situación para la exportación de tecnología. Por una parte, por cuanto esta actividad difícilmente pueda ser llevada a cabo por otra entidad que no sea la empresa que controla dichos conocimientos técnicos. Esto significa que la firma interesada en operar en este rubro debe encargarse ella misma de transmitir la tecnología, lo que por lo menos para las empresas del sector industrial representa una tarea diferente de las que habitualmente realizan. Así, por más "normalizadas" que se encuentren las técnicas transferidas, la empresa argentina proveedora deberá analizar in situ las características del proyecto en cuestión, a fin de ajustar y adecuar la tecnología a las condiciones locales. Esto significará llevar a cabo una serie de actividades tendientes a lograr una cierta familiarización con el país de destino de la operación.

Buena parte de los emprendimientos de exportación de tecnología corresponden a obras de cierta envergadura, muchas de las cuales se llevan a cabo previo llamado a licitación internacional. Esto implica que a diferencia de la exportación de bienes convencionales, las ventas externas de tecnología dependen en mayor medida de la naturaleza de las "relaciones políticas" existentes entre los países en cuestión. Una relación política amistosa entre gobiernos facilita enormemente cualquier gestión referida a operaciones de este tipo, así como una relación política de signo contrario las vuelve prácticamente irrealizables.

Lo dicho lleva a subrayar otra diferencia importante entre los dos tipos de exportación aquí mencionados. En la exportación de tecnología, las firmas argentinas actuantes en el exterior requieren de un fuerte respaldo del gobierno durante toda la negociación que habitualmente acompaña las etapas previas a la adjudicación de una obra. Sin esta presencia, puede resultar imposible concretar cualquier iniciativa. Al mismo tiempo, y sobre todo en obras de gran volumen, es probable que resulte ventajoso que la negociación incluya un conjunto de bienes que vayan más allá de los referidos al proyecto específico -e inclusive que comprendan la compra por Argentina de bienes del país en cuestión- lo que de nuevo lleva necesariamente a contar con una presencia importante del gobierno argentino durante la misma.

En países alejados de lo que ha sido hasta el momento el área de expansión natural de las empresas argentinas, resulta imprescindible en esta etapa que las firmas argentinas interesadas en vender en ellos tecnología constituyan un "consorcio" o "grupo" que las represente. Esta organización permitiría, al menos a un grupo de empresas que así lo desearan, compartir los gastos de la promoción en el exterior y beneficiarse mutuamente de las primeras adjudicaciones, ya que éstas se efectuarían al "consorcio" como tal.

El "consorcio" aquí mencionado debería acotar su misión a mercados diferentes de América Latina por cuanto se supone que las firmas argentinas con experiencia en exportación de tecnología probablemente preferirán continuar ope-

rando en esa región en forma independiente. El "consorcio" estaría integrado por firmas con una conocida trayectoria en la materia y provenientes de diferentes sectores de actividad.

Un aspecto importante a determinar respecto del "consorcio" aquí sugerido se vincula con la participación que podría tener en él el Estado argentino. Evidentemente, se puede pensar en términos de la constitución de una empresa pública, mixta, o de una organización absolutamente privada. Vale la pena señalar que en otros países de desarrollo comparable, como la India, el Estado ha promovido la constitución de entes dedicados especialmente a la finalidad de promover la actuación "no convencional" en el exterior de empresas locales. Así, por ejemplo, la firma Projects and Equipment Corporation (PEC) se ocupa de llevar adelante proyectos "llave en mano" en el exterior y de promover las exportaciones de ingeniería, tanto incorporada como desincorporada, y actúa además como entidad comercializadora de bienes de ingeniería importados al país. Posee 18 oficinas localizadas en diferentes países del mundo.

B. Necesidad de contar con empresas comercializadoras internacionales

Un pasado basado en la exportación de productos primarios para los cuales existía un mercado determinado con precios más o menos ciertos, probablemente haya tenido mucho que ver con la conformación en Argentina de una actitud no suficientemente agresiva en materia de exportaciones. La producción agropecuaria, aun cuando demostró una significativa flexibilidad para adecuarse a las condiciones imperantes en el mercado internacional, estuvo escasamente vinculada, en términos organizativos, con las actividades de comercialización. En efecto, estas últimas estuvieron a cargo de importantes firmas -muchas de ellas de capital extranjero- que poca vinculación directa poseían con los productores rurales.

En el sector industrial, al menos en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial, es recién a partir de mediados de los años 60 que algunas firmas comienzan a exportar sus productos. Años de un crecimiento orientado hacia la sustitución de importaciones fueron generando evidentemente poco interés

en las posibilidades existentes en mercados externos. Al mismo tiempo, la propia política fuertemente proteccionista sin duda inhibió la factibilidad de concretar este tipo de operaciones. Asimismo, las cambiantes situaciones atravesadas por la economía argentina, dramáticamente ilustradas por las oscilaciones evidenciadas por el tipo de cambio, no contribuyeron a diseñar programas permanentes en materia de exportaciones.

Resulta ilustrativo, en este contexto, hacer una breve referencia a la experiencia japonesa. En el Japón, al comienzo de la restauración Meiji, y como una forma de reaccionar frente a lo que se consideraba una dominación excesiva del comercio exterior del país por parte de comerciantes extranjeros, el gobierno designó a la firma nacional Mitsui como su único agente para la exportación de arroz y carbón. Para cumplir este rol, Mitsui fue abriendo oficinas y representaciones en el exterior, lo que a la postre le significó ser una de las grandes empresas comercializadoras internacionales ("trading companies") del Japón ^{1/}. Posteriormente, cuando Japón se encaminó decididamente a desarrollar su industria textil, Mitsui diversificó su accionar, ya que comenzó a importar maquinaria textil de Inglaterra y algodón en bruto desde India, China y otros países, así como se dedicó a promover las exportaciones de textiles hacia la China. Con el tiempo, el desempeño de esta firma fue imitado por otras empresas japonesas, con lo que para comienzos de la Primera Guerra Mundial la mayor parte del comercio exterior del Japón era conducido por firmas de dicho país.

La referencia al caso japonés ilustra claramente, entonces, la mayor conciencia existente en dicho país en cuanto a la significación que se le asigna a contar con los instrumentos necesarios para operar eficiente y autónomamente en el comercio internacional. La Argentina, aun cuando ha adoptado en el pasado una serie de medidas para estimular sus exportaciones, carece hasta el momento de un mecanismo como son las empresas comercializadoras internacionales (ECI) que Japón comenzó a utilizar hace más de un siglo y sin el cual a aquel país le hubiera resultado muy difícil poder incrementar sus ventas externas.

^{1/} Véase ARTEP, "The General Trading Companies of Japan and Export-led Industrialization", en Eddy Lee (ed.), Export-led Industrialization and Development, op. cit., pág. 196.

Las ECI pueden asumir características muy dispares, pero su nota distintiva es la de ofrecer un servicio que consiste en combinar ventas de distintos bienes a un país con compras desde ese país destinadas al propio o a terceros mercados; vincular operaciones de comercio exterior con operaciones de inversión; financiar ventas de tecnología; proveer de información sobre mercados externos a sus clientes, etc. Las ECI también pueden cumplir un papel particularmente destacado en la exportación de bienes de pequeñas y medianas empresas, así como maximizar el poder de compra de un país en ciertos sectores. Las ECI requieren, naturalmente, para operar, de una red de sucursales o representaciones en el exterior a través de la cual se canalizan las operaciones y se recibe y transmite información sobre oportunidades comerciales.

En un mundo en el cual tienden a incrementarse las tendencias proteccionistas y en donde resurge el bilateralismo y el trueque, las ECI resultan un instrumento aún más importante que en el pasado. Para vender a ciertos países -i.e. Indonesia- que han puesto en vigencia normas de "contracompra", es condición indispensable contar con la capacidad de colocar productos de dicho origen en terceros mercados si el propio no puede absorberlos. Para ello la existencia de ECI es decisiva. Lo mismo puede afirmarse de la eventual participación de firmas argentinas en grandes proyectos en el exterior. Para ello resultará de primera importancia poder adquirir bienes en dichos mercados y comercializarlos internacionalmente, labor que sin ECI resultará harto dificultosa.

C. Mejores condiciones en el financiamiento de exportaciones 1/

La financiación que otorga el Banco Central de la República Argentina compete en muchos casos aceptablemente con la provista por otros países. Sin embargo, para exportaciones dirigidas a países tales como India o Indonesia, las condiciones vigentes de 8-1/2 y 10 años de plazo para bienes de capital y 7,5% de tasa de interés pueden no ser suficientes. En efecto, países como Japón o Corea del Sur ofrecen condiciones semejantes. Además, por participar dichos países en

1/ Esta sección incluye sugerencias efectuadas por el Dr. Federico Sasse.

entidades financieras regionales, muchas veces las firmas de ese origen pueden acceder a créditos de características sumamente atractivas (más de 15 años de plazo y tasas de interés del 4%).

Por su incidencia en el monto de los bienes exportados, debe indicarse que los seguros contra riesgos políticos y catastróficos son en la Argentina relativamente elevados. Así, para países en desarrollo las primas que se abonan pueden ser superiores al 1% y deben abonarse al momento de la exportación.

En este contexto también es importante subrayar la importancia de que se mantengan las condiciones de reembolsos con las cuales las firmas efectuaron sus cálculos de costos. En Argentina, cambios en las condiciones de dichos reintegros han generado en el pasado grandes dificultades a ciertas firmas exportadoras.

D. Agilización de los sistemas de información sobre oportunidades externas

Las posibilidades de un aumento del intercambio entre Argentina y países de África y Asia dependen en buena medida de la eficiencia con que se distribuye la información sobre oportunidades comerciales. Es indudable que un trabajo detallado acerca del comercio exterior de algunos de dichos países y las posibilidades que en ellos tienen los productos argentinos resultaría muy interesante a este respecto.

Las empresas argentinas exportadoras de tecnología requieren conocer con la mayor antelación posible la existencia de un proyecto en el exterior en el cual podrían eventualmente participar. Esto significa, entre otras cosas, dotar de la mayor agilidad a los mecanismos existentes de detección y transmisión de oportunidades externas. Así, cuando en un país se está trabajando sobre un llamado a licitación internacional, sería conveniente que esa información fuera conocida por las firmas argentinas del sector, lo que les permitiría prepararse con mayor tiempo para la presentación al llamado de la licitación propiamente dicho.

Evidentemente en este cometido tiene un papel importante el Servicio Exterior argentino. Sin embargo, se considera imprescindible que las propias firmas argentinas interesadas en exportar tecnología vayan montando gradualmente su propia red de representaciones. De esta forma, serán los agentes en cada país los que brindarán aviso anticipado de las oportunidades que vayan apareciendo y, sobre todo, serán ellos los que buscarán promover la tecnología argentina en los respectivos mercados. Debe tenerse en cuenta, a este respecto, que en países como India o Indonesia es requisito imprescindible -tanto por razones prácticas como legales- contar con un representante local para poder operar en dichos mercados.

E. Preparación de un catálogo con información relativa a empresas argentinas exportadoras de tecnología

Las empresas argentinas, particularmente en regiones diferentes de América Latina, deben realizar una labor de difusión de sus capacidades para exportar tecnología. Se debe partir de la base de que el conocimiento existente sobre el país y su desarrollo en ciertas áreas es inexistente o, lo que es peor, se encuentra basado en imágenes negativas. Para comenzar a superar esta situación se considera útil la edición de un catálogo o guía de las empresas argentinas con experiencia de venta de tecnología, que pudiera distribuirse en diferentes países y servir de elemento de consulta.

El catálogo podría estar integrado por las siguientes secciones: a) Presentación de la Argentina; b) las características básicas de la experiencia argentina de venta de tecnología; c) perfiles de cada empresa exportadora con sus datos básicos; y d) listado de tecnologías exportables y empresas que están en condiciones de transferirlas.

F. Fomento del conocimiento mutuo

Resulta una verdad de Perogrullo que sin un incremento en el conocimiento mutuo difícilmente pueda aumentar la cooperación entre Argentina y otros países del Sur, no latinoamericanos. Para el logro de ese objetivo son múltiples y variadas las acciones que pueden avanzarse, por lo que aquí no se pretenderá

efectuar una mención exhaustiva de las mismas. Vale la pena efectuar, sin embargo, un par de reflexiones sobre este particular.

La Argentina no posee, en general, en Africa y Asia una imagen de país que cuente con una significativa capacidad industrial y tecnológica. Es imperativo modificar esa percepción si se desea incrementar el flujo de manufacturas o de conocimientos técnicos a dichos países. La realización de ferias y exhibiciones de productos argentinos es evidentemente un medio apto pero debe ir acompañada de un sinnúmero de otras acciones para que la imagen antedicha se modifique.

Un modo muy directo de lograr un mayor conocimiento mutuo es el de reducir para casos específicos el costo del pasaje que para viajes entre Argentina y otros países, tales como India o Indonesia, representa un serio obstáculo para empresarios argentinos y de otros países en desarrollo. La posibilidad de establecer acuerdos entre Aerolíneas Argentinas y las líneas nacionales en tal sentido y con un control estricto de las autoridades puede ser un elemento dinamizador a este respecto.

G. Iniciativas en el ámbito multilateral

Es indudable que una serie de medidas concretas para aumentar la cooperación interregional Sur-Sur tienen en foros multilaterales su ámbito más adecuado. Es así que en el marco de la UNCTAD se han adelantado iniciativas tendientes a ese fin que seguramente posibilitarán una cooperación más intensa entre Argentina y otros países en desarrollo.

A título ilustrativo puede indicarse que los países del Sur tienen avanzada la discusión acerca de la puesta en vigencia de un Sistema Global de Preferencias Comerciales entre ellos; han manifestado interés en fomentar la constitución de empresas multinacionales de comercialización para ciertos productos primarios, y en establecer acuerdos de compensación de pagos para contribuir a un aumento del intercambio recíproco 1/.

1/ Véase una detallada exposición en UNCTAD, "Actividades de la UNCTAD en la esfera de la cooperación económica entre países en desarrollo", TC 281, marzo 1983.

1
2
3

4
5
6

7
8
9

