

La economía argentina frente al mundo gobalizado. Oportunidades y desafíos

*Alieto Aldo Guadagni**

A inicios del siglo XXI no pueden considerarse las posibilidades de crecimiento de ningún país sin prestar atención a su inserción internacional en el mundo globalizado. Igual comentario vale para su inserción regional en esquemas de integración preferencial. El denominado “mapa de la nueva economía” se presenta en la sección I de este trabajo, donde se señala que en los próximas dos décadas, de los diez países más importantes por su producción, siete estarán localizados en el área Asia-Pacífico. China superará a los Estados Unidos; Japón, India e Indonesia superarán a Alemania, mientras que Corea del Sur y Tailandia se ubicarán antes que Francia, y Taiwan se ubicará en el décimo lugar.

* Alieto Guadagni es economista (PhD en Berkeley) y es profesor en la UCA. Ha sido Ministro de Economía de la Provincia de Buenos Aires, Secretario de Recursos Hídricos, Secretario de Energía, Ministro de Obras Publicas de la Provincia de Bueos Aires, Secretario de Produccion para la Defensa, Secretario de Relaciones Economicas Internacionales, Embajador en Brasil, Secretario General de la Provincia de Buenos Aires, Secretario de Industria, Comercio y Minería. Es autor de varias obras: Energía para el Crecimiento (1985), China después de Mao (1987), La nueva frontera petrolera (1989), Buenos Aires, hay un futuro (1990), La Argentina y el regionalismo abierto (1995), Para gobernar Buenos Aires (1998) y Los límites del crecimiento económico (2000).

En la sección II se discute la cuestión de “perdedores” y “ganadores” en la globalización, señalando que de poco vale vivir lamentando las circunstancias actuales del orden internacional y pretender convertirla en chivo expiatorio de muchos males. Es más útil aprender las buenas lecciones y entender las razones porque, ante el mismo fenómeno universal, algunos países progresan poco o retroceden, pero otros (por suerte, la mayoría) son capaces de prosperar, distribuir mejor su riqueza y reducir la pobreza. La Argentina tiene todas las condiciones para formar parte de ese grupo de naciones exitosas. Para nosotros, la globalización no es un peligro sino una gran oportunidad para crecer con equidad.

La competitividad de la economía argentina y su aptitud para insertarse en el comercio internacional es la materia de la sección III. La competitividad es, hoy más que nunca, el desafío central de las empresas y de las políticas públicas en nuestro país. A partir de los años 90, la mayor interacción con el mundo determinó que las mejoras de competitividad se convirtieran en una cuestión esencial. De ellas pasaron a depender, en gran medida, el crecimiento del empleo y del nivel de vida de la población. Esto no sucedía en décadas anteriores, cuando el desafío de la producción no consistía en alcanzar grados crecientes de competitividad, sino antes bien tratar de eludir el impuesto inflacionario, evitar la competencia y maximizar las ganancias especulativas. En tal sentido, la Argentina ha recorrido un largo camino en un lapso relativamente breve, pero le queda todavía mucho por andar.

La necesidad de fortalecer el Mercosur se considera en la sección IV, donde se enfatiza que un bloque unido significa necesariamente unidad de negociación; en este sentido no es positiva la reciente iniciativa de permitir que los socios del Mercosur, particularmente Chile, puedan encarar negociaciones independientes de liberalización comercial. Tampoco es positivo que el reciente acuerdo automotriz entre Brasil y la Ar-

gentina dé luz verde para acuerdos independientes y por separado, por ejemplo Brasil-México o Brasil-Sudáfrica. Esto contradice la esencia misma de una “política automotriz común”. La esencia del Mercosur es la “política comercial común”; si violamos este principio fundacional se debilita el bloque y se aleja la posibilidad de concretar buenos acuerdos en el ALCA y en la UE.

La inversión externa está jugando un papel central en la modernización de la economía argentina, destacando el papel activo asumido por la presencia española. Esta cuestión se presenta en la sección V, donde se refiere que las inversiones extranjeras son de tal magnitud que no sólo han transformado las funciones de producción, incorporando adelantos tecnológicos y nuevas políticas de comercialización o modificando los patrones organizativos, sino que además han renovado aceleradamente las cúpulas empresarias, incluso las correspondientes a las asociaciones que las agrupan. Hasta 1994 el 65% de las grandes empresas industriales argentinas correspondían a capitales nacionales. Ahora los inversores extranjeros controlan el 70% de las 200 mayores empresas industriales.

Aún es prematuro evaluar íntegramente todos estos cambios, pero no cabe ninguna duda que ocurren y que ocurren aceleradamente, y además el efecto neto es positivo para la economía argentina. No compartimos la visión de la CEPAL, que nos previene acerca de una presunta preocupación porque la presencia española puede formar parte de la “reconquista” de sus antiguas colonias. De la misma manera, ante el hecho que fusiones y cambio de titularidad por más de 60.000 millones de dólares en pocos años puedan dar lugar a aplicaciones de políticas públicas para preservar la competencia en los mercados, nadie podrá argumentar que se trata de una nueva “liberación nacional” de su metrópoli.

Finalmente, la sección VI trata de las relaciones existentes entre los inversores transnacionales y las concentraciones econó-

micas. Fortalecer la capacidad argentina de atraer las inversiones externas que complementen el insuficiente ahorro nacional exige consolidar la seguridad jurídica de los inversores, cuestión crítica cuando en muchos casos pueden aparecer temas vinculados con la defensa de la competencia y las prácticas monopólicas. Recordemos que la nueva ley 25.156 prohíbe expresamente aquellas concentraciones económicas “cuyo objeto o efecto pueda ser disminuir, restringir o distorsionar la com-

petencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general (art. 7)”. Por esta razón, la nueva ley de Defensa de la Competencia, sancionada por el

“De poco vale vivir lamentando la globalización y pretender convertirla en un chivo expiatorio de muchos males”

Congreso el año pasado, exige ahora la notificación de ciertas concentraciones empresarias para someterlas a la autorización previa de la autoridad de aplicación de la ley.

La nueva ley 25.156 entró en vigencia el 29 de setiembre de 1999 y dispuso un plazo de 120 días para su reglamentación. Llama la atención la morosidad en esta importante materia de la recientemente creada Secretaría de Defensa de la Competencia y el Consumidor, y del propio Ministerio de Economía, ya que el plazo legal se ha vencido y la reglamentación está aún pendiente. De esta manera se demora innecesariamente la constitución del nuevo tribunal autárquico que es clave para fortalecer la seguridad jurídica esencial que obre atrayendo inversiones que el país necesita. La Argentina no está en condiciones de atraer inversiones con subsidios u otros privilegios (protecciones arancelarias o reservas monopólicas de mercado). Nuestra opción es claramente la calidad de nuestras instituciones y la seguridad jurídica; no perdamos más tiempo: cumplamos la ley y fortalezcamos las instituciones necesarias para la vigencia de mercados competitivos y abiertos.

I. Mapa de la nueva economía

Les sugiero un test: pregunten cuál es el ranking de los tres primeros países por tamaño del PBI, y verán cómo en la mayoría de los casos las respuestas indican este orden: 1) Estados Unidos; 2) Japón; y 3) Alemania. Esta respuesta generalizada es errónea, ya que olvida al más veloz de los gigantes: China.

Este país ocupaba el tercer lugar a inicios de los 90, después de los Estados Unidos y Japón, pero antes de Alemania. Hoy se ubica segundo, pero al finalizar esta década probablemente será primero, al superar a Estados Unidos. China es el ejemplo más exitoso de crecimiento económico de toda la historia universal. Después de la Revolución Industrial (siglo XVIII), los ingleses necesitaron sesenta años para duplicar su PBI per cápita; a mediados del siglo XIX los Estados Unidos alcanzaron esa meta en cincuenta años. Por su parte, los japoneses necesitaron treinta y cinco años para duplicar su nivel de vida después de las reformas de los samurais del siglo XIX. La historia se acelera después de la Segunda Guerra Mundial y es así como los coreanos duplican su producción por habitante en once años.

Pero el record absoluto le corresponde a la China de las reformas de Deng Xiao Ping, que necesitó apenas nueve años.

Geografía del crecimiento

China tiene treinta provincias. Si fuesen países independientes, veinte de ellas serían los primeros veinte países del mundo en crecimiento económico durante la década del 90. Pero China no está sola en el Asia-Pacífico: esta región concentra ya un tercio de la producción mundial. Recordemos que la UE y los Estados Unidos representan el 20% cada uno.

En los próximas dos décadas, de los diez países más importantes por su producción, siete estarán localizados en el área Asia-Pacífico. China superará a los Estados Unidos; Japón, India e Indonesia superarán a Alemania, mientras que Corea del Sur y Tailandia se ubicarán antes que Francia, y Taiwan se ubicará en el décimo lugar.

Es común que se hable y escriba acerca de la globalización con pesimismo y desesperanza. No será ésta la visión “occidental” -particularmente europea- incapaz de aún de valorar plenamente la fenomenal incorporación a la economía mundial de millones y millones de asiáticos que vivieron tanto tiempo postergados y en condiciones infrahumanas?

La globalización destruyó el viejo concepto de distancia geográfica y fragmentó y relocalizó las cadenas productivas. Se valorizó así la eficaz política educativa, que en Asia apuntó claramente a acumular capital humano apto para la tecnología moderna. Esto asegura que las primeras décadas del siglo XXI serán testigos de un nuevo perfil geográfico del poder económico mundial, dinamizado por el fuerte crecimiento de la región Asia-Pacífico.

Y esto no es una mala noticia ni para los antiguos países industrializados ni para nosotros. Ellos podrán valorizar mejor su innegable liderazgo tecnológico con mayores oportunidades de aplicación, y nosotros podremos comenzar a salir del largo y agobiante túnel que el proteccionismo agroalimentario nos fabricó después de la Segunda Guerra Mundial.

II. Ganadores y perdedores en la globalización

“La globalización de la economía mundial ha empobrecido la población de los países en desarrollo (PED) y ampliado su brecha de atraso con los países industrializados (PI)”.

Si usted está en desacuerdo con esta afirmación no vale la

pena que siga leyendo, en caso contrario, le pido que preste atención a los cuatro siguientes hechos:

1. En los 110 años que van desde 1870 a 1980 el ingreso *per cápita* (y) se multiplicó a nivel mundial. Pero este crecimiento fue muy desigual entre los países; los PI crecieron 7 veces, los PED de América Latina crecieron algo menos, pero la gran postergación se concentró en los PED asiáticos (crecieron apenas 3,7 veces) y los africanos (con un magro coeficiente de 2,9). De esta forma los países ricos se alejaron de los pobres, de modo que hubo mucho más desigualdad entre las naciones en 1980 que en 1870.
2. A partir de la década del 80, es decir cuando se extienden las transformaciones económicas que hoy conocemos como “globalización”, la situación cambia, ya que por primera vez los PED en su conjunto crecen más rápidamente que los PI. A medida que avanza la globalización se consolida esta tendencia; es así como en los 90 el incremento del “y” en los PED más que duplica el crecimiento del “y” en los PI. Pero no todos los PED tuvieron la misma suerte en las últimas décadas: África retrocedió, América Latina algo progresó pero menos que los PI, y los PED asiáticos crecen al triple del ritmo de los PI.
3. Haciendo un balance de los últimos 20 años, tenemos que el 10% de la población de los PED está peor, un 20% mejoró pero menos que los PI y nada menos que un 70% mejoró más que los PI. Influye aquí el gran progreso de China e India, que con sus 2.3 mil millones de habitantes representan la mitad de la población de los PED.
4. Gracias al progreso asiático el porcentaje de la población de los PED que vive con menos de 1 dólar por día disminuyó de un 30 a un 24% del total. Pero la situación empeoró en África y no hubo progresos en América Latina. Como se ve hubo avances en la disminución de la pobreza extrema pero

muy desigual entre los PED; en los últimos 20 años la población en extrema pobreza se mantiene constante en el nivel de 1.3 mil millones de personas en todo el planeta.

De poco vale vivir lamentando la globalización y pretender convertirla en un chivo expiatorio de muchos males. Es más útil aprender las buenas lecciones y entender las razones porque, ante el mismo fenómeno universal, algunos países progresan poco o retroceden, pero otros (por suerte la mayoría) son capaces de prosperar, distribuir mejor su riqueza y reducir la pobreza. La Argentina tiene todas las condiciones para formar parte de este grupo de naciones exitosas. Para nosotros la “globalización” no es un peligro sino una gran oportunidad para crecer con equidad.

III. Competitividad de la economía argentina

Entre 1950 y 1990 la Argentina se marginó del comercio internacional. La participación de nuestras exportaciones en el intercambio mundial -que había llegado al 3% en la década del 30- se encontraba en el 1% en la segunda mitad de los años 50, pero cayó hasta llegar a 0,36% en 1990, después de haber tocado el mínimo histórico en 1987 (0,27% de participación).

En los años 90, por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, el país logró recuperar posiciones, ya que nuestras exportaciones lograron crecer más que las exportaciones mundiales. Es en la cuestión de ventas al exterior donde la economía nacional arrasó con mayor fuerza los mitos preexistentes.

- En primer lugar, hasta no hace mucho se pensaba que el único cambio posible para incrementar las exportaciones era una política cambiaria activa.

- En segundo lugar, la experiencia argentina de los últimos treinta años “enseñaba” que se exportaba más sólo con un menor consumo doméstico, generando así los curiosamente denominados “saldos exportables”, fruto de la contracción de la actividad interna.
- El tercer mito era aquel que afirmaba que la Argentina no era capaz de colocar en los mercados mundiales su producción de manufacturas, debiendo conformarse con vender al globo productos agropecuarios con escaso valor agregado.
- De la misma forma, frecuentemente se argumentaba que el aumento de las exportaciones dependía de un contexto de precios favorables, en tanto y en cuanto resultaba imposible generar incrementos de las cantidades exportadas, sin provocar, al mismo tiempo, presiones inflacionarias o desabastecimiento en el mercado interno.

Buenas Calificaciones

Con tipo de cambio fijo, es fundamental la capacidad sistémica para hacer crecer las ventas al exterior de manera permanente; de eso depende la capacidad de garantizar sostenidos incrementos del ingreso y el empleo. No es menor, tampoco, el papel que juega el dinamismo exportador a la hora de las evaluaciones financieras del riesgo país: buenas calificaciones fortalecen el aporte de fondos externos y, además contribuyen a reducir su costo.

El comportamiento de los ingresos es mucho más importante que la evolución del déficit comercial que, como se sabe, está siempre influido por los ingresos de capital. Cuando hubo fuga de capitales, tuvimos siempre superávit comercial (en los años 80, por ejemplo).

La economía argentina ha logrado mejoras de competitividad: un país que ocupó el quinto lugar en crecimiento de exporta-

ciones durante el último lustro exhibe un récord respetable. Ese desempeño tuvo como basamento la modernización del aparato productivo y las políticas que favorecieron importantes reducciones en los costos de las empresas.

Es mucho lo que hemos conseguido, pero es mucho más lo que nos queda por conseguir. Los desafíos al sector exportador incluyen básicamente cuatro aspectos: 1) aumentar la competitividad de nuestras exportaciones, entendiendo por tal la competitividad sistémica de la economía; 2) mejorar la inserción en los mercados más dinámicos del mundo; 3) incrementar la cadena de valor agregado de los productos exportados; 4) lograr que el proceso exportador se difunda hacia un número mucho mayor de agentes, no solamente como una actividad ocasional, sino como una parte sustantiva de su estrategia de crecimiento y desarrollo.

Un desafío central

La competitividad es, hoy más que nunca, el desafío central de las empresas y las políticas públicas en nuestro país. A partir de los años 90, la mayor interacción con el mundo determinó que las mejoras de competitividad se convirtieran en una cuestión esencial. De ellas pasaron a depender, en gran medida, el crecimiento del empleo y el nivel de vida de la población.

Esto no sucedía en décadas anteriores, cuando el desafío de la producción no consistía en alcanzar grados crecientes de competitividad, sino antes bien en tratar de eludir el impuesto inflacionario, evitar la competencia y maximizar las ganancias especulativas. En tal sentido, la Argentina ha recorrido un largo camino en un lapso relativamente breve, pero le queda mucho todavía por andar.

IV. No debilitar el Mercosur

El Mercosur enfrenta tres grandes negociaciones: a nivel multilateral en la OMC, a nivel hemisférico en el ALCA y a nivel bilateral el acuerdo con la UE. El ritmo de avance en la OMC depende de factores que escapan a la decisión del propio Mercosur, porque juegan allí múltiples intereses de prácticamente todos los países del planeta. No ocurre lo mismo en el ALCA y UE, ya que la dinámica interna del Mercosur como bloque incide en el avance de los acuerdos que se negocian. Esto es bien obvio en la negociación entre el Mercosur y la UE.

El interés europeo en negociar en serio, lo cual implica enfrentar la sensible cuestión agrícola, depende crucialmente de dos cuestiones que son responsabilidad exclusiva del Mercosur:

- a) Consolidación del Mercosur como región pujante con alto crecimiento productivo (más del 5% anual); pero esto no se logrará sin una efectiva coordinación macroeconómica basada en el congelamiento del nivel de la deuda pública (en nuestro caso esto exige estricto cumplimiento de la Ley de Convertibilidad Fiscal que impone déficit cero a partir del 2003). Si somos capaces de disciplinarnos fiscalmente y en el futuro no contraemos más deudas, es muy probable que el Mercosur crezca sostenidamente apenas un poco menos que Asia, lo cual excitará notablemente el interés negociador de los sectores tecnológicamente avanzados de Europa: telecomunicaciones, informática, bienes de capital e industria automotriz. Estos sectores pesan mucho más que las viejas actividades agrícolas que viven de los grandes subsidios.
- b) La otra cuestión es la consolidación del Mercosur como un bloque unido, con administración pacífica de sus na-

turales conflictos internos y donde el acceso al mercado único y común esté debidamente garantizado para estimular el interés en invertir apostando a todo el mercado común.

Pero bloque unido significa necesariamente unidad de negociación; en este sentido no es positiva la reciente iniciativa de permitir que los socios del Mercosur, particularmente Chile, puedan encarar negociaciones independientes de liberalización comercial. Tampoco es positivo que el reciente acuerdo automotriz entre Brasil y la Argentina dé luz verde para acuerdos independientes y por separado, por ejemplo Brasil-México o Brasil-Sudáfrica. Esto contradice la esencia misma de una "política automotriz común". La esencia del Mercosur es la "política comercial común"; si violamos este principio fundacional se debilita el bloque y se aleja la posibilidad de concretar buenos acuerdos en el ALCA y en la UE.

V. La inversión externa española .

La reconquista de las colonias?

En los años 1998 y 1999 la inversión europea en América latina y el Caribe (ALC) superó por vez primera a la norteamericana; la razón de ser de este avance se encuentra en la creciente participación española en América latina, particularmente en el Mercosur. El año pasado más del 60% de toda la inversión directa externa (IDE) se radicó en Brasil (unos 31.000 millones de pesos) y en la Argentina (21.000 millones de pesos). No son ajenos a esta evolución seis importantes aspirantes españoles a actores mundiales que invierten en telecomunicaciones, energía (electricidad más hidrocarburos) y los servicios financieros. Cabe señalar que la mayoría de estas empresas eran estatales hasta hace pocos años.

Es interesante en el caso de la Argentina considerar un indicador distinto de la inversión externa, incluso más significativo que la medición convencional de los flujos de IDE a través del balance de pagos. Este indicador se denomina inversión de firmas extranjeras (IFE) e incluye todas las inversiones hechas en el país por empresas extranjeras, cualquiera sea el origen de su financiamiento.

La IFE en la Argentina ascendió a un total de 121 mil millones de dólares entre 1990 y 1999, los cuales se dividieron casi en partes iguales entre la transferencia de activos (privatizaciones, fusiones y adquisiciones) y la formación física de capital (*greenfields* y ampliaciones).

El flujo inversor, medido por la IFE, se multiplicó en la segunda mitad de los años 90, pasando de un promedio anual de menos de 6 mil millones entre 1990 y 1996 a 23,5 mil millones en 1997, 21,8 mil millones en 1998 y 35,5 en 1999. Buena parte de ese despegue debe ser atribuido a las transferencias de empresas (como es el caso de "efecto Repsol") pero también a una vigorosa dinámica inversora en la instalación de nuevas unidades productivas y la ampliación de otras ya existentes. Mención especial merecen la fuerte expansión en la minería del cobre y del oro y la actividad forestal, además de la energía, la infraestructura y la industria manufacturera (automotriz, alimenticia y petroquímica).

En cuanto al origen geográfico, la década del 90 trajo novedades. La UE ha sido la región más dinámica en materia de inversiones. El 45% de la IFE provino de esa región, mientras que el NAFTA aportó el 42,1%. Bastante más bajo, el Mercosur (incluido Chile) desembolsó el 8,8%, otros países de Europa el 1,1%, Asia Pacífico el 0,7% y otros el 0,5%.

Se han producido modificaciones sustanciales en las inversiones europeas. Así, Alemania pasó de ser un importante inversor a un papel secundario, mientras que España pasó de un papel insignificante a convertirse -con creces- en el principal

inversor europeo en la Argentina y el segundo inversor extranjero de la década. Más de la mitad de la inversión europea fue ejecutada por España; mientras que las inversiones alemanas representaron apenas el 4,5%.

Estados Unidos ha sido el principal inversor en la Argentina en los años 90. Considerando los 60,7 mil millones de dólares correspondientes a inversiones destinadas a la formación de capital, las empresas estadounidenses desembolsaron el 38,4% del total, seguidas por las españolas (11,3%), las francesas (9,4%), las chilenas (9%), las italianas (7,6%), las británicas (4,4%), las canadienses (4,1%), las alemanas (3,6%), las brasileñas (2,5%), las holandesas (2,3%), las mexicanas (1,4%) y las suizas (1,3).

Asimismo, en lo atinente a compras de empresas, el ranking de países inversores es similar, sólo que la distancia existente entre los Estados Unidos y España es mucho más pequeña. Así, las empresas estadounidenses concentraron el 38,2% del total de 60,8 mil millones de dólares, mientras que las españolas hicieron lo propio con el 36,6%. De este modo, el grueso de las compras de empresas (las tres cuartas partes) se concentró en estos dos países.

Considerando la totalidad de la IFE en la Argentina en el período 1990/1999, es decir los 121 mil millones de dólares, seis países concentraron más del 85% de este volumen: Estados Unidos 38,3%, España 24%, Francia 7,6%, Chile 7%, Italia 4,9% y el Reino Unido 4,4%.

El caso español es realmente notable. Estados Unidos tiene un PBI 12 veces superior al español, sin embargo su participación en la capitalización argentina durante la década del 90 es apenas un 60% mayor. El rápido desplazamiento hacia un único mercado global es el motor que impulsa a las grandes empresas españolas, cuya estrategia es acceder a los mercados de servicios en proceso de privatización y apertura, particularmente en el Cono Sur y en los países andinos. Hoy,

más del 70% de la inversión externa española se orienta a ALC (a principios de los años 90 esta proporción no llegaba al 30%). Como la Argentina se adelantó a Brasil en las privatizaciones y la desregulación en la primera parte de la década del 90, la inversión española en nuestro país hasta 1997 casi triplica a la realizada en el país vecino. Hoy la situación es distinta, Brasil es el principal destino de la inversión española en el mundo.

Las inversiones extranjeras son de tal magnitud que no sólo han transformado las funciones de producción, incorporando adelantos tecnológicos y nuevas políticas de comercialización o modificando los patrones organizativos, sino que además han renovado aceleradamente las cúpulas empresarias, incluso las correspondientes a las asociaciones que las agrupan. Hasta 1994 el 65% de las grandes empresas industriales argentinas correspondían a capitales nacionales. Ahora los inversores extranjeros controlan el 70% de las 200 mayores empresas industriales.

Aún es prematuro evaluar íntegramente todos estos cambios, pero no cabe ninguna duda que ocurren y que ocurren aceleradamente, y además el efecto neto es positivo para la economía argentina. No compartimos la visión de la CEPAL, que nos previene acerca de una presunta preocupación porque la presencia española puede formar parte de la "reconquista" de sus antiguas colonias. De la misma manera, ante el hecho que fusiones y cambio de titularidad por más de 60.000 millones de dólares en pocos años puedan dar lugar a aplicaciones de políticas públicas para preservar la competencia en los mercados, nadie podrá argumentar que se trata de una nueva "liberación nacional" de su metrópoli.

VI. Las concentraciones económicas y la seguridad jurídica. Inexplicable incumplimiento de la ley 25.156

Está surgiendo un nuevo sistema de inversión internacional basado en las inversiones realizadas por las empresas transnacionales (ET). Este sistema comprende alrededor de 60.000 ET, con 500.000 subsidiarias en todos los lugares del planeta, que ya generan la cuarta parte de toda la producción mundial. Este hecho se vincula estrechamente con la eclosión de las inversiones directas externas, que vienen creciendo en el mundo a más del 30% por año y se ubican en los 700.000 millones de dólares anuales; la principal explicación de este vertiginoso crecimiento se encuentra en la fuerte expansión de las fusiones y adquisiciones transfronterizas concretadas por las ET, particularmente entre Japón, América del Norte y Europa, pero también con creciente participación de los PED.

Estas operaciones transfronterizas superan los 400.000 millones de dólares anuales y vienen creciendo en forma exponencial a más del 70% por año. Influyen en este proceso la apertura de nuevos mercados por las reformas liberalizadoras y las privatizaciones, los acelerados cambios tecnológicos que impulsan una mayor concurrencia entre empresas, la necesidad vital de aprovechar las economías de escala y de especialización, las sinergias organizativas, así como la urgencia financiera en capturar las rentas extraordinarias asociadas con la rápida aparición de nuevas demandas de bienes y servicios.

La Argentina no ha permanecido ajena a este proceso global, ya que durante la década del '90 el valor de las fusiones y adquisiciones llega a los 80.000 millones de dólares, de los cuales el 80% corresponde a las inversiones de las ET. Señalamos además que el actual nivel de inversiones externas en nuestro país es 30 veces superior al imperante en la década del '80.

Fortalecer la capacidad argentina de atraer las inversiones externas que complementen el insuficiente ahorro nacional exige consolidar la seguridad jurídica de los inversores, cuestión crítica cuando en muchos casos pueden aparecer temas vinculados con la defensa de la competencia y las prácticas monopólicas. Recordemos que la nueva ley 25.156 prohíbe expresamente aquellas concentraciones económicas "cuyo objeto o efecto pueda ser disminuir, restringir o distorsionar la competencia, de modo que pueda resultar perjuicio para el interés económico general (art. 7)". Por esta razón, la nueva ley de Defensa de la Competencia, sancionada por el Congreso el año pasado, exige ahora la notificación de ciertas concentraciones empresarias para someterlas a la autorización previa de la autoridad de aplicación de la ley.

Esta es una novedad importante, ya que supedita la concreción de la fusión o adquisición a un nuevo requisito legal, que debe ser administrado con prudencia y transparencia. Por este motivo, y para evitar aplicaciones discrecionales ó arbitrarias de la ley, el año pasado la Secretaría de Industria, Comercio y Minería equiparó reglamentariamente el concepto de "interés económico general" al de "eficiencia económica", cuya definición es bien precisa en la moderna Economía del Bienestar.

Pero sin lugar a dudas, la innovación más positiva de la nueva ley es la creación del Tribunal Nacional de Defensa de la Competencia, que debe reemplazar a la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia como autoridad de aplicación. El nuevo tribunal será así un organismo independiente del poder político de turno. En efecto, mientras que hasta ahora, la Comisión sólo puede emitir dictámenes vinculantes, para que el Secretario de Defensa de la Competencia y el Consumidor adopte su resolución final, el Congreso Nacional quiso expresamente que ahora sea el Tribunal el que tome la decisión final en sede administrativa, sin ninguna intervención de la autoridad política.

Además, el Congreso Nacional quiso también acertadamente que los siete miembros del nuevo Tribunal sean designados previo concurso público de antecedentes y oposición ante un Jurado integrado por representantes de la vida académica (dos), miembros del Congreso Nacional (dos), de la Justicia Nacional (uno) y del PEN (dos). Como se observa, el Congreso Nacional ha querido cuidar de una manera expresa la ecuanimidad y transparencia del proceso de selección de los nuevos jueces de la “competencia”, a fin de consolidar la seguridad jurídica y preservar su absoluta independencia de juicio (tendrán mandato por 6 años y no podrán ser removidos sin causa).

La nueva ley 25.156 entró en vigencia el 29 de setiembre de 1999 y dispuso un plazo de 120 días para su reglamentación. Llama la atención la morosidad en esta importante materia de la recientemente creada Secretaría de Defensa de la Competencia y el Consumidor, y del propio Ministerio de Economía, ya que el plazo legal se ha vencido y la reglamentación está aún pendiente. De esta manera se demora innecesariamente la constitución del nuevo tribunal autárquico que es clave para fortalecer la seguridad jurídica esencial que obre atrayendo inversiones que el país necesita. La Argentina no está en condiciones de atraer inversiones con subsidios u otros privilegios (protecciones arancelarias o reservas monopólicas de mercado). Nuestra opción es claramente la calidad de nuestras instituciones y la seguridad jurídica; no perdamos más tiempo: cumplamos la ley y fortalezcamos las instituciones necesarias para la vigencia de mercados competitivos y abiertos.