

Informe de Economía e Instituciones

Escuela de Economía. Programa de Desarrollo e Instituciones
Año 6, N° 4, agosto 2013

Este documento está disponible en la Biblioteca Digital de la Universidad Católica Argentina, repositorio institucional desarrollado por la Biblioteca Central "San Benito Abad". Su objetivo es difundir y preservar la producción intelectual de la Institución.

La Biblioteca posee la autorización del autor para su divulgación en línea.

Cómo citar el documento:

Informe de Economía e Instituciones [en línea], Año 6 N° 4 (2013, agosto). Universidad Católica Argentina. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Economía. Programa de Desarrollo e Instituciones. Disponible en: <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/informe-economia-instituciones04-13.pdf> [Fecha de consulta:.....]



**Escuela de Economía
Programa de Desarrollo e Instituciones**

INFORME DE ECONOMÍA E INSTITUCIONES

**Año 6 – Número 4
Agosto 2013**

Índice

Resumen Ejecutivo.....2

Columnas:

- **El rol del estado en economía en Latinoamérica**
Marcelo F. Resico.....3
- **Estrategias de transformación productiva y la
dinámica sectorial**
Andrés Jung.....5
- **¿Copiar o Desarrollar Tecnología?: Compatibilidad y
Eficiencia Económica**
Cristóbal Acevedo-Ferrer.....7
- **La Negociación como proceso de búsqueda conjunta**
Silvana Cerini.....10

Editor: Dr. Marcelo F. Resico

Asistente de Edición: Sofía Ahualli

Email: peiuca@uca.edu.ar

Tel: 4338-0649

El contenido del presente informe es responsabilidad de sus autores y no compromete la opinión de la Universidad Católica Argentina, se autoriza su reproducción citando la fuente. Los autores ceden sus derechos, en forma no exclusiva, para que se incorpore la versión digital de los artículos al Repositorio Institucional de la Universidad Católica Argentina, o a otras bases de datos que se considere de relevancia académica.

Resumen Ejecutivo

El Informe de Economía e Instituciones cuenta con cuatro columnas que abordan cuestiones teóricas y de política económica relacionadas con la temática de la economía y las instituciones.

En la primera columna Marcelo Resico desarrolla **“El rol del estado en economía en Latinoamérica”**, comenzando con un contexto del debate reciente al respecto. Hace referencia luego a las tareas que se deben realizar por el estado y el mercado para lograr un desarrollo equitativo y sustentable. El autor luego clasifica tres grupos de países: un primer grupo con países que han desarrollado múltiples avances concretos, otro grupo donde la acción del Estado es muy limitada y la intervención social escasa, y por último un grupo basado en políticas sociales y redistributivas no sustentables.

En la segunda columna Andrés Jung plantea algunos interrogantes para reflexionar sobre la Economía Uruguaya de estos días, se pregunta si tienen las actividades en que se concentran las exportaciones uruguayas características particulares que deben tenerse en cuenta, como también si se puede hacer algo para impulsar un mayor crecimiento, entre otros. El artículo **“Estrategias de transformación productiva y la dinámica sectorial”** procura reflexionar sobre la interpretación de las dinámicas sectoriales y de la importancia de tener en cuenta las estrategias orientadas al desarrollo industrial, del lado del sector público, como de empresas y organizaciones intermedias.

Cristóbal Acevedo-Ferrer en su columna **“¿Copiar o desarrollar tecnología?: compatibilidad y eficiencia económica”** argumenta con respecto al debate de la política económica entre “copiar” tecnología y desarrollar tecnología local en relación a las políticas de innovación. Partiendo de la pregunta del por qué es necesaria la innovación para el desarrollo productivo de los países, el análisis del dilema “copiar” vs. desarrollar tecnología debe ser abordado desde una doble mirada. Primero, ¿son incompatibles uno y otro modelo? Segundo, ¿qué mecanismo es más eficiente desde el punto de vista del impacto económico que genera la innovación.

La cuarta y última columna **“La Negociación como proceso de búsqueda conjunta”** por Silvana Cerini trata sobre las negociaciones, las cuales se hallan presentes en todo tipo de relación humana y no solo se limitan al mundo de los negocios. Las mismas se entablan entre los que reconocen ser poseedores de “algo” y están dispuestos a negociar. No se trata de un enfrentamiento si no de un trabajo cooperativo con el otro, llevando del conflicto a un acuerdo. La autora enumera los atributos del buen negociador, y sugiere varios puntos a tener en cuenta para desarrollarlas más eficazmente.

Columnas

El rol del estado en economía en Latinoamérica

Por Marcelo F. Resico*

Es conocido que durante los años 80s y 90s, se difundió un consenso en economía y política a favor de la confianza en la completa auto-regulación del mercado. Esta idea implicaba una visión generalmente negativa del rol del estado en la economía, consecuente con la propuesta de un estado mínimo. Por otra parte, desde los años 2000 hasta la actualidad, y debido a resultados contrastantes o insuficientes del planteo anterior, se extendió en algunos países la concepción de que el Estado debía retomar una serie de actividades en la economía. Creemos que en ambos momentos hay países de la región que supieron extraer los mejores resultados, y han sido aquellos que han podido sustraerse al vaivén ideológico extremo, elaborando una estrategia económica mediante la integración de elementos positivos tanto del mercado como de una adecuada intervención del Estado.

En este sentido se puede comprobar la necesidad de una articulación definida de las tareas que tanto el mercado como el estado deben realizar para conseguir un desarrollo equitativo y sustentable.

Puede existir un estado "fuerte y limitado" cuando los dirigentes políticos, los actores sociales y los ciudadanos saben que es necesario un estado imparcial y profesionalizado para desarrollar y mediar una estrategia país

Un estado tiene un papel adecuado en la economía cuando: 1) se basa en una interacción articulada entre el espacio para la acción del mercado y la empresa privada, y las áreas específicas de la gestión del estado en cuanto regulador; 2) se despliega la acción de un "estado fuerte pero limitado" en el sentido de evitar la polarización de enfoques o la rígida adhesión a una estrategia unilateral, 3) se establecen políticas de mediano y largo plazo con alto consenso, 4) se perfecciona la calidad y la capacidad técnica de la administración pública y de las instituciones. En síntesis puede existir un estado "fuerte y limitado" cuando los dirigentes políticos, los actores sociales y los ciudadanos saben que es necesario un estado imparcial y profesionalizado para mediar y desarrollar una estrategia-país, junto con las políticas públicas coherentes, que posea elevados niveles de consenso y una adecuada estabilidad.

Por fortuna existen estados de países de la región que en los últimos 25 años han desplegado diversos avances concretos en esta dirección, como por ejemplo Chile, Brasil, Uruguay, Perú, Costa Rica. En el caso de la economía de Chile, ha tenido resultados positivos en cuanto a crecimiento económico, estabilidad y calidad institucional, y una reducción significativa de la pobreza, si bien manifiesta cierta inercia en cuanto a sus indicadores de desigualdad. Durante los años 80's, un intento monetarista extremo concluyó con la crisis financiera y económica del año 1982, luego de la cual el gobierno militar, manteniendo la orientación de las reformas de mercado, la apertura de la economía al comercio internacional y la estabilidad macroeconómica, agregó políticas como el tipo de cambio flexible, el fomento a nuevos sectores productivos (especialmente en la industria alimenticia a través de diversas agencias públicas), el gobierno además no privatizó la minera estatal del cobre. Asimismo se organizó una agencia de promoción de la capacitación del personal de la administración pública.

* Director Programa de Desarrollo e Instituciones, Escuela de Economía, UCA.

Con la transición a la democracia los gobiernos de la Concertación mantuvieron los pilares de la economía de mercado, mientras se agregaron medidas de regulación macro, como encajes a los flujos de capitales de corto plazo, se impulsó el fondo de estabilización del precio del cobre, y posteriormente se sancionó una regla fiscal anti-cíclica. Asimismo el gobierno impulsó una política social orientada a la reducción de la pobreza y mejoras en la relaciones con los sindicatos. Si bien la preocupación por la equidad fue importante, los aumentos en los gastos sociales no habrían sido posibles sin el crecimiento económico liderado por un modelo competitivo orientado a las exportaciones. En resumen este país emergió de su experiencia de reforma de mercado con un estado más fuerte y con una estrategia de exportación coherente que generó trabajo productivo y sostenible. Por otra parte los gobiernos de centro izquierda han aplicado políticas de reducción de la pobreza con resultados positivos. El país muestra indicadores, no sólo económicos, sino de progreso institucional y capital humano. El gobierno actual no ha cambiado en esencia la orientación general, aunque se encuentra ante el desafío de responder a una sociedad más demandante, con un segmento de clase media que se ha ampliado considerablemente en los últimos años.

En Brasil, luego de la segunda guerra mundial y hasta los años 90's se desarrollaron industrias de producción masiva dirigidas al mercado interno. Durante los años 90's, las reformas de mercado no modificaron aspectos importantes de este enfoque, fueron más bien moderadas en comparación con otros países de la región, y se mantuvieron empresas en manos del Estado, como por ejemplo Petrobrás. En Brasil el estado promueve activamente políticas productivas por medio de su banco de desarrollo (BNDES) y otras políticas públicas. El estado es importante para no desatender el mercado interno, pero compatibilizándolo –en especial desde las reformas – con una orientación activa hacia el comercio exterior. Por otro lado cuando la alternancia política le cedió el turno al gobierno de Lula, si bien se ampliaron los planes sociales con la conocida reducción de la pobreza, e incluso de la desigualdad, y se pusieron controles en algunos sectores de la economía, como por ejemplo un encaje a los flujos financieros, no se dejó de lado la necesidad de una política macro estable, basada en un Banco central autónomo, y en una política monetaria anti-inflacionaria. De este modo la continuidad de las políticas sociales y la política industrial está respaldada por finanzas públicas relativamente sólidas y por la estabilidad macro que le otorgan mayor sustentabilidad. El gobierno actual continúa en general estas orientaciones aunque, como en el caso de Chile, enfrentando a una sociedad civil más activa, producto probablemente también del camino al desarrollo emprendido.

En los países que son ejemplo la continuidad de las políticas sociales y productivas están respaldadas por finanzas públicas sólidas y estabilidad macroeconómica.

Por otra parte en un segundo grupo contamos a países como México, Colombia, El Salvador y Guatemala, en los que se ha producido, por diversas razones, una inercia en las reformas de libre mercado y no se han complementado, al menos en forma significativa, rasgos reguladores o sociales de la acción del Estado. La intervención del estado es menos evidente y los actores sociales son débiles. La política social es focalizada y centrada en la mera "asistencia", y las relaciones laborales siguen dominadas por una gran flexibilidad. El "tercer grupo" de países considerados son los que han reaccionado de forma reactiva con respecto a las reformas de los años 90's, entre los que contamos a Venezuela, Bolivia, Ecuador, y nuestro país. Los gobiernos de estos países critican abierta y frecuentemente las reformas de mercado como base de su postura política. En los últimos años ampliaron fuertemente los gastos del sector público, re-

estatizaron empresas de sectores significativos de la economía, y han impulsado una regulación –o más frecuentemente una intervención discrecional directa – que muchas veces choca en forma abierta con la dinámica del mercado. Estos gobiernos se enfocan en políticas expansivas y en la redistribución del ingreso, dejando de lado los riesgos inflacionarios, las restricciones externas y las políticas que distorsionan las reglas del mercado. También impulsan el crecimiento del gasto público sin contrapartida en servicios públicos de calidad. En definitiva: a través de la propia política implementada socavan las bases reales de un proceso de desarrollo equitativo y sustentable a mediano plazo. Si bien no han caído en crisis fiscales agudas por el momento, esto se debe más a los ingresos debidos a los altos precios de las materias primas que a la orientación y diseño de las políticas. Si los precios de estos bienes se debilitaran por una determinada coyuntura internacional, como parece estar dándose en los últimos tiempos, se producirían riesgos elevados de estanflación con sus concomitantes crisis políticas.

Si los precios de los commodities se debilitaran por la coyuntura internacional, se producirían riesgos de estanflación poniendo límite a las políticas expansivas.

En síntesis, si bien durante los años 80's y 90's prevaleció la postura que asociaba el sector privado a la eficiencia y el sector público con lo opuesto, las experiencias recientes ponen de manifiesto que las reformas económicas de los 90's resultaron más beneficiosas en países donde el estado fue más "fuerte" pero concentrado en las tareas de su específica incumbencia. Como prescripción, desde los supuestos de nuestro análisis, podemos prever que en la coyuntura actual, en la que el Estado predomina, los que conserven la estabilidad macroeconómica, una apertura al comercio internacional inteligente y un sistema basado en reglas que fomente la inversión privada serán los que mejores resultados produzcan al final de la presente etapa.

Estrategias de transformación productiva y la dinámica sectorial¹

*Por Andrés Jung**

La economía uruguaya ha mostrado en la última década un fuerte dinamismo de la actividad manufacturera, de las exportaciones y de la economía en general, asociado a un proceso de concentración de las ventas externas en pocos productos con escaso valor agregado industrial. Esto plantea algunas interrogantes sobre las que vale la pena reflexionar: ¿Es esto relevante en términos de condiciones para el crecimiento futuro? ¿Tienen las actividades en que se concentran las exportaciones uruguayas características particulares que deban tenerse en cuenta? ¿Es esta estructura la más apropiada para sostener e impulsar un esquema de desarrollo productivo y social sostenible? ¿Puede hacerse algo para promover un mayor crecimiento futuro?

El presente artículo pretende reflexionar acerca de la interpretación de las dinámicas sectoriales y de la relevancia de contar con estrategias orientadas al desarrollo industrial, tanto por parte del sector público, como de empresas y organizaciones intermedias.

¹ *Doctor en Economía y Dirección de Empresas, Universidad de Deusto; Vicepresidente del Banco

Central del Uruguay (1994-1995); Actualmente director del Departamento de Economía, Universidad Católica del Uruguay

Este artículo recoge parcialmente ideas planteadas en Jung, A. (2010). Porqué se requiere una estrategia de desarrollo industrial. En Enfoques Económicos, Cámara de Industrias del Uruguay.

Hausmann, Hwang y Rodrik (2007), han mostrado que la estructura de exportaciones de los países es algo que importa para su crecimiento y bienestar. Concluyen que, permaneciendo todo lo demás igual, los países que incorporan a sus portafolios de exportación el tipo de productos que exportan los países ricos, tienden a crecer más rápido que los países que se especializan en otros bienes. De alguna manera, 'los países se transforman en lo que producen'.

Los países que incorporan a sus exportaciones el tipo de producto que exportan los países ricos, tienden a crecer más rápido

Para avanzar en este camino, es necesario un proceso de diversificación productiva que, en los países en desarrollo, opera a través de la acción de emprendedores que exploran su capacidad de producir eficientemente productos generalmente nuevos para el país, aunque no lo sean para el mundo. Estos

emprendedores 'descubren' si los niveles de productividad que pueden alcanzar les permiten competir en una economía abierta, dada la estructura de costos subyacente en sus economías. Un empresario que intenta producir un bien por primera vez en un país en desarrollo, se enfrenta a una incertidumbre de costos considerable, y la única forma que tiene de comprobar su capacidad es iniciar este proceso de 'descubrimiento de costos'. Este proceso tiene considerables efectos externos positivos para otros empresarios. Si el proyecto tiene éxito y es rentable, otros empresarios pueden, más o menos rápidamente, imitar al pionero. De esta manera, los resultados del descubrimiento de costos del pionero se socializan. En cambio, si fracasa, las pérdidas son privadas.

Esta externalidad del conocimiento incide en que los niveles de inversión en 'descubrimiento de costos' para nuevos productos sean sub-óptimos, a menos que el gobierno –o el propio sector- encuentren alguna forma de internalizar dicha externalidad negativa (Hausmann y Rodrik, 2003, Hausmann et al, 2007). Este enfoque del desarrollo como 'auto descubrimiento', puede verse también como un proceso de construcción de capacidades, que permiten el desarrollo de actividades de mayor productividad.

Por otra parte, Garbarino et al (2008) analizan el caso de un país pequeño como Uruguay, inserto en un contexto regional dinamizado por una fuerte demanda externa por productos agropecuarios, mediatizada por multinacionales y actores empresariales (y públicos) de otros países. Concluyen que si no se definen estrategias específicas de construcción de capacidades a nivel nacional, el rol que termina jugando el país en la dinámica productiva regional queda determinado por las estrategias de los demás actores. Para que los empresarios nacionales se embarquen en procesos de auto descubrimiento que les lleven a desarrollar capacidades que sustenten procesos de desarrollo a largo plazo (Hausmann y Rodrik, 2003), es necesario definir e implementar estrategias y políticas adecuadas, no sólo en su contenido sino también en la manera y el *timing* de llevar adelante los procesos de construcción (Rodrik, 2004).

Un empresario que intenta probar la capacidad de exportar un nuevo producto en el país necesita iniciar un proceso de 'descubrimiento de costos'

Estos procesos, cuyos resultados se observan en un mediano plazo, requieren de construcciones de carácter estratégico, consensuadas entre los actores involucrados. Las organizaciones empresariales tienen un rol destacado siempre, pero muy especialmente en un país pequeño como Uruguay, inserto en una región con fuertes asimetrías en las cadenas de valor y con un tejido empresarial con una alta heterogeneidad. No es suficiente hoy para comprender el comportamiento sectorial, y menos para definir estrategias, analizar sólo lo que

ocurre dentro de fronteras. Un país pequeño, inserto en dinámicas de negocio regionales, debe formular sus estrategias teniendo en cuenta dichas dinámicas.

Ello implica que avanzar hacia estrategias de transformación productiva, involucra no sólo temas de diseño, sino de articulación con el sector privado y de implementación (Rodrik, 2004). En Uruguay se han realizado (y se realizan) esfuerzos puntuales en este sentido, aunque sin lograr generar procesos de acumulación institucional. Estos procesos involucran a muy diversos actores, en plazos muy largos. La voluntad política, el liderazgo y compromiso de largo plazo público y privado, y la forma en que se desarrollen los procesos, no sólo es tan importante como el propio contenido de las estrategias, sino que debe ser un componente crítico de las mismas.

Referencias bibliográficas

- Garbarino, P., Jung, A., Plottier, P. (2008) *La región desde una lógica de clusters: Aportes para construcciones estratégicas en Uruguay*, Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa (ACDE) y Fundación Konrad Adenauer, Montevideo.
- Hausmann, R., And Rodrik, D. (2003). "Economic development as self discovery". *Journal of Development Economics*, 72(2): 603-633.
- Hausmann, R., Hwang, J., and Rodrik, D. (2007). "What you export matters". *Journal of Economic Growth*, 12: 1-25.
- Rodrik, D. (2004). "Industrial Policy for the Twenty-First Century". *Faculty Research Working Papers Series*, John Kennedy School of Government, Harvard.

¿Copiar o Desarrollar Tecnología?: Compatibilidad y Eficiencia Económica

Por Cristóbal Acevedo-Ferrer*

Con sus respectivos matices, las distintas escuelas de pensamiento macroeconómico coinciden en que la innovación (shocks tecnológicos/introducción de tecnología) juega un papel fundamental en el incremento de la Productividad Total de los Factores (PTF). Esto, porque tanto los factores capital, pero particularmente el factor trabajo, se hacen más eficientes al existir componentes tecnológicos que incrementen cada unidad de capital y de horas hombre invertidas por las empresas para producir servicios y productos.

Entender la innovación exclusivamente como desarrollo tecnológico local o I+ D es insuficiente

La evidencia ha mostrado que las economías que incrementan sus niveles de tecnología -y la necesaria capacitación para implementarla- tienen mejores chances de alcanzar un crecimiento económico mayor. De ahí que entender la innovación exclusivamente como desarrollo tecnológico local o I+D (Investigación y Desarrollo) resulta insuficiente. Si la innovación es una herramienta para introducir mayores niveles de eficiencia productiva, entonces otros mecanismos -como la absorción o "copia" de la tecnología existente- podrían satisfacer dicho objetivo.

*Master of Science, Economic Policy, University College London; Ex Jefe de Gabinete del Ministerio de Economía en Chile; Profesor del "Diplomado de economía social de mercado" Universidad Miguel de Cervantes-Konrad Adenauer Stiftung.

¿Son compatibles la I+D con la Absorción Tecnológica?

La aparente contradicción entre producción de I+D y absorción tecnológica salta a la vista². Existiendo la posibilidad de que la nueva tecnología generada pueda ser "copiada", disminuyen los incentivos privados para invertir en I+D. Es ésta, una versión del clásico problema de apropiabilidad de los resultados de la inversión e incentivos para invertir.

Sin embargo, esta aparente dicotomía se resuelve en buena medida por medio del sistema de patentes, que juega un rol mucho más allá de la sola protección de las invenciones generadas por las potencias económicas desarrolladoras de tecnología.

El sistema de patentes, juega un rol más allá de la sola protección de las inversiones

Al conceder una especie de monopolio sobre el conocimiento a quién lo desarrolló, sin duda que el sistema de patentes limita el acceso a la tecnología a las empresas competidoras en los países donde las patentes están registradas.

Pero lo relevante sería preguntarse si los países en vías de desarrollo se ven afectados por la protección que el sistema de patentes otorga a quienes generan I+D. Esto, porque la gran brecha tecnológica que separa a los países en vías de desarrollo de la llamada "frontera del conocimiento" les exige incorporar tecnología para incrementar la PTF y, por esta vía, sus chances de alcanzar mayores niveles de desarrollo.

Así, esto que llamamos "aparente dicotomía entre copiar y desarrollar tecnología", es solo aparente por una razón relativamente simple: porque uno de los componentes fundamentales de la regulación internacional del sistema de patentes es el principio de territorialidad, que implica que las patentes tienen efecto sólo en el país en el que están registradas (Bentley y Sherman, 1999).

Las patentes tienen efecto sólo en el país en el que están registradas

Para graficar este punto, pensemos que hoy en día existen cerca de siete millones de patentes concedidas y vigentes en el mundo, y casi el doble de patentes en tramitación (OMPI, 2011)³. Sin embargo, en promedio, no más del 1% de las patentes mundiales son solicitadas en países que pueden ser calificados como menos desarrollados o de ingresos medios (OMPI, 2011).

Así, las industrias de países como Argentina, Chile o Brasil, entre muchos otros, tienen acceso libre a cerca del 99% de las patentes desarrolladas en el mundo, pudiendo utilizarlas sin tener que pagar licencia alguna por ellos.

Por ello, es posible concluir que no hay tal contradicción entre la generación de I+D –que requiere ser protegida por medio de una poderosa institucionalidad de patentamiento- y la Absorción Tecnológica. Por el contrario, pudiendo utilizar de forma libre cerca de 21 millones de patentes solicitadas o concedidas, es decir, buena parte de la tecnología más avanzada del mundo, los países en vías de desarrollo cuentan con una ventaja competitiva sobre muchos países desarrollados que no gozan de esta libertad de uso del conocimiento de última generación.

²Uno de los autores que ha insistido con mucha fuerza en este punto es el Premio Nobel de Economía Joseph Stiglitz (ver Stiglitz, J., "Cómo hacer que funcione la globalización", Taurus, Bs. Aires, 2006.)

³ OMPI son las siglas de la Organización Mundial de Patentes, organismo perteneciente a Naciones Unidas (ONU).

¿Es más eficiente la Absorción Tecnológica que el Desarrollo Local (I+D)?

Surge entonces una segunda pregunta. Qué vía es más eficiente desde el punto de vista económico: la Absorción Tecnológica o el Desarrollo Local (I+D). Siendo ambos modelos compatibles, la respuesta a esta pregunta debiera tener implicancias para el diseño de las políticas públicas de innovación.

Para responder empíricamente a ello, hemos analizado el caso de Chile⁴. A partir de los datos obtenidos en la Encuesta Nacional de Innovación del Ministerio de Economía de Chile, desarrollamos dos mediciones econométricas que nos permitieron arribar a las conclusiones que expondremos a continuación⁵.

La primera medición -a nivel empresa- utiliza la última Encuesta Nacional de Innovación disponible a la fecha (año 2009) para medir el comportamiento de una muestra representativa de empresas chilenas según el tipo de innovación que realizan, esto es: i) Absorción Tecnológica; ii) Investigación y Desarrollo Local (I+D); ó iii) Ambas opciones i) y ii). A partir de ello, analizamos la rentabilidad de los distintos tipos de innovación en el incremento de las ventas de dichas empresas.

Los resultados nos muestran -con un alto nivel de significancia- que la absorción tecnológica es considerablemente más eficiente en términos de rentabilidad de las empresas que la inversión en I+D; y, a su vez, los resultados indican que la combinación de ambas actividades, I+D y absorción tecnológica, es significativamente más eficiente que la I+D por sí sola y la absorción tecnológica por sí sola.

Existe baja eficacia de las actividades de I+D cuando no van acompañadas, de políticas que estimulen la absorción tecnológica

Con el objetivo de verificar que los resultados recién expuestos fueran extrapolables a las políticas públicas de innovación, desarrollamos una segunda medición, evaluando el impacto de estas políticas cuando se concentran principalmente en actividades de I+D. Para ello, se escogió una región de Chile (*región de tratamiento*), la que fue beneficiada con un programa público de innovación a nivel regional llamado *Innova Bio-Bio*, el cual concentró mayoritariamente sus recursos en actividades de I+D.

Junto con ser el único programa de innovación desarrollado a nivel regional en Chile, contaba con dos características que nos permitieron realizar este análisis: primero, que los recursos públicos asignados a este programa superaban con creces los niveles de inversión pública en innovación en el resto de las regiones de Chile (*regiones contrafactuales*). Segundo, que tuvo una masiva concentración de recursos en actividades de I+D, con una relación promedio de 9:1 con respecto a los recursos destinados a Absorción Tecnológica.

A partir de la medición de diez años de actividad de innovación en la *región de tratamiento* y las *regiones contrafactuales*, los resultados nos permiten concluir

⁴Se elige el caso de Chile ya que reúnen ciertas condiciones -como nivel de formación del capital humano- que facilitan que la tecnología externa pueda ser absorbida por la industria local, tal como lo han demostrado algunos estudios al respecto (ver Xu, B., 2000. Multinational enterprises, technology diffusion, and host country productivity growth. *Journal of Development Economics*, 62(2), pp.477-493)

⁵Acevedo, Cristobal, 2012. Comparative effectiveness of R&D and Inward Technology Transfer as innovation activities in Chile. MSc Economic Policy Programme, University College London (disponible en <http://ssrn.com/abstract=2283518> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2283518>).

que las políticas de innovación enfocadas en I+D tuvieron un nulo impacto en el incremento de la actividad de innovación en la región beneficiada con la política pública analizada. Este resultado es coherente con los resultados de la primera medición, es decir, ratifican la baja eficacia de las actividades de I+D cuando no van acompañadas, o precedidas, de políticas que estimulen la absorción tecnológica.

Así, tanto el primer como el segundo análisis llegan a conclusiones similares. La absorción tecnológica parece ser un camino mucho más eficiente para los países que se encuentran lejos de la llamada "frontera del conocimiento".

Sin embargo, los resultados expuestos contrastan con el enfoque de las políticas de innovación. Al estar fuertemente concentradas en la I+D, las políticas públicas de innovación de nuestros países parecieran imitar las prácticas de países desarrollados cuyas necesidades e intereses son otros, y obvian los factores de eficiencia que debe introducir la innovación en la actividad productiva.

Esto debiera llevar a replantearnos el diseño e implementación de las políticas de innovación, y acercarnos más a la experiencia de países como Japón y Corea, los que teniendo bajos niveles de desarrollo económico implementaron poderosas políticas enfocadas en la absorción tecnológica, logrando transformar su industria en un par de décadas, alcanzar niveles de desarrollo económico muy altos y, de paso, convertirse en potencias desarrolladoras de tecnología.

Referencias bibliográficas:

Manin, Bernard, Adam Przeworski and Susan Stokes (1999) "Elections and representation", en Manin, Bernard, Adam Przeworski and Susan Stokes (eds.) *Democracy, accountability and representation*. New York, Cambridge University Press.

Persson, Torsten, Gérard Roland and Guido Tabellini (1997) "Separation of power and political accountability", *The Quarterly Journal of Economics*, November 1997.

Gregorich, Luis (2013) "Alternativas para la eternización populista". *La Nación*, Buenos Aires, 6 de Febrero de 2013.

James, Harold (2012) "Una música fúnebre suena en Chipre" *Economía & Negocios, La Nación*, Buenos Aires, 31 de Marzo de 2013, p.6.

La Negociación como proceso de búsqueda conjunta

*Por Silvana Cerini**⁶

La negociación es un proceso que relaciona a dos o más partes. Cada uno de los involucrados reconoce ser poseedor de "algo" que interesa al otro o viceversa y está dispuesto a negociar por ello. Cada persona actúa en función de sus experiencias y emociones. Comprender la situación desde el lado del otro constituye una de las más importantes y valiosas habilidades que caracterizan a un buen negociador.

Una negociación eficaz permite llegar a un acuerdo genuino y sustentable en el tiempo

Todos negociamos. La necesidad de negociar no solo se circunscribe al mundo de los negocios. También tenemos que negociar en lo personal y en las relaciones con los demás. Una negociación eficaz permite llegar a un acuerdo genuino y sustentable en el tiempo. Negociar no es un sinónimo de debilidad; negociar implica tener un método que le permite reconocer las diferencias con el

^{6*} Abogada de la UBA, Maestría en Derecho Empresario, Profesora Titular de la Materia Estructura Económica Institucional en la Licenciatura en Economía en UCA y titular del estudio jurídico y consultoría Silvana Cerini Negociación.

otro, como un punto de partida común para resolver problemas comunes, satisfaciendo los intereses personales y corporativos

Negociar consiste en la búsqueda conjunta con el otro de la solución que más satisfaga los intereses de ambos

Negociar consiste en la búsqueda conjunta con el otro de la solución que más satisfaga los intereses de ambos. No se trata de un enfrentamiento con el otro, sino de un trabajo cooperativo. Negociar es el camino que lleva del enfrentamiento a la cooperación. El

reconocimiento del otro como alguien diferente a uno, es el primer paso para que exista comunicación. Todos podemos ser oídos pero solo escucha quien percibe al otro como diferente a sí mismo. Escuchar al otro es ofrecerle nuestro silencio.

El buen negociador es paciente, respetuoso y tolerante, especialmente en aquellas situaciones donde no puede predecirse el éxito de una negociación; evita prejuzgar y mostrarse demasiado ansioso de ser escuchado o visto ya que esta actitud puede apreciarse como una señal de inseguridad. El buen negociador no asume posturas corporales negativas que transmitan desatención, rigidez o fastidio. Se asegura de haber entendido la pregunta. Percibe que la desconcentración, la presión y la interrupción propia o la que efectúan terceros son actitudes que conspiran en el proceso de escucha. Construye el proceso negociador con la otra parte a partir de un lenguaje común. Genera un buen clima de reunión, sosteniendo un diálogo constructivo y beneficioso, eludiendo hacer bromas o emplear el humor para desvalorizar a su contraparte. Comprende la resistencia en lugar de pelearla.

Al iniciarse una negociación es de vital importancia definir un rango de intereses de acuerdo a su importancia, sin posiciones de intransigencia y con una dosis de flexibilidad para reconsiderarlos. La planificación y preparación previa son dos etapas indispensables en la negociación. El

La negociación no se trata de un enfrentamiento con el otro, sino de un trabajo cooperativo

conocimiento que tenga del otro es poder. A mayor información aumentarán sus posibilidades de éxito. No tema interrogar sobre los puntos que desconoce o se siente inseguro, pensando que esto puede incomodar a su contraparte. La obtención de información es posible si dejamos de lado toda posición de autosuficiencia.

Se sugiere que los negociadores se aboquen a la resolución de los problemas que los enfrentan, comenzando a considerar los temas más fáciles o simples ya que este accionar estratégicamente les permitirá crear un clima favorable para el logro del acuerdo, actitud que podrán imitar y aplicar paulatinamente para tratar los puntos más álgidos. El abordar los temas más ríspidos y complicados en primer lugar puede hacer peligrar la negociación ya que conduce a las partes a situaciones de quebrantamiento de la negociación, resultando por ello mucho más difícil reconducir el camino para solucionar las diferencias.

Saber negociar es contar con una herramienta de poder. Evite improvisar. El negociador mejor preparado es quien tendrá mayores probabilidades de éxito. Una preparación previa le facilitará tener en claro los límites y las concesiones que se está dispuesto a hacer.