

# I D E A

## Los pioneros de las exportaciones en América Latina



Banco Interamericano de Desarrollo  
Departamento de Investigación

Volumen 25  
Mayo – agosto, 2011

En el núcleo de las reformas económicas de América Latina se encuentra la apertura de las economías de la región al comercio internacional. Esto significó exponer a las empresas ineficientes, entre ellas numerosas empresas estatales, a la disciplina de la competencia global, a la vez que dar a conocer aquellos productos e industrias en los que los países de América Latina tenían ventajas comparativas. Cada país importaría aquellos bienes y servicios que podrían ser producidos en el exterior a precios más baratos que en el propio país, y pagaría por ellos con exportaciones de otros bienes y servicios que las empresas locales producirían con una eficiencia relativamente mayor. Las fuerzas del mercado asegurarían que, al final, todos los países se especializaran en hacer lo que hicieran mejor, con lo cual se optimizaba el uso de los recursos y se aumentaría el nivel de vida de ambas partes.

Según esta perspectiva, los precios de mercado determinados con plena libertad, eran una condición necesaria para poner en marcha la transformación económica. El mantra habitual era “definir bien los precios”. El precio de cada producto, establecido por el punto de intersección entre la oferta y la demanda, como en el diagrama clásico de los libros de texto, serviría como estrella polar y dirigiría a su destino a los perspicaces empresarios. La tarea de las políticas consistía en despejar la

niebla que oscurecía y distorsionaba los precios, es decir, las barreras comerciales, las regulaciones intrusivas, las empresas estatales con objetivos diversos y otros obstáculos similares. Los negocios motivados por los beneficios sencillamente orientarían su rumbo

según la estrella polar y emprenderían el rumbo.

Sin embargo, para seguir con la metáfora, ¿qué sucedería si ese rumbo no fuera en línea recta y navegando por mares calmados sino un viaje azaroso con fuertes y traicioneras corrientes, algunas favorables, otras adversas, y otras vórtices letales? Los empresarios comerciales del mundo real seguramente dirían que éste es el tipo de viaje que refle-

ja más fielmente la naturaleza de la actividad empresarial. Es verdad que es necesario contar con precios no distorsionados, pero no es suficiente. Al fin y al cabo, los precios sólo son números, destilaciones estadísticas de señales que nos informan dónde se encuentran las oportunidades. Los gestores necesitan calcular en qué medida la competencia global puede aumentar los precios. En realidad, durante el viaje para conquistar nuevas exportaciones no disponemos de una estrella polar. Por lo demás, explotar esas oportunidades requiere una gran cantidad de información adicional detallada, de calidad y de origen local. ¿Cuáles son los rasgos de un producto

► Continúa en la página 2

### Puede que las dificultades para las exportaciones en América Latina tengan más que ver con fallas en la cooperación que con fallas en la apropiación.

#### EN ESTA EDICIÓN

La cooperación en una industria de “cluster”: las exportaciones de aguacate en México **4**

Maduros para la cooperación: la exportación de arándanos en Argentina **6**

El despegue de las exportaciones: el caso de Embraer en Brasil **8**

Publicaciones nuevas **11**

Noticias de nuestras redes **16**

**¡YA ESTÁ DISPONIBLE!**



Búsquelo en las librerías del  
Fondo de Cultura Económica  
[www.iadb.org/fce](http://www.iadb.org/fce)

# Los pioneros de las exportaciones en América Latina

▶ viene de la página 1

que los compradores valoran? ¿Dónde se encuentran los mercados y cómo funcionan? ¿Cuáles son los requisitos técnicos para producir y transportar ese producto, y quién posee esa tecnología? ¿Qué adaptaciones serán necesarias para producirlo localmente? ¿Cuáles serán los costos una vez que se calculen los insumos locales? ¿Qué normativas u otro tipo de barreras encontraremos por el camino? Es bastante difícil responder a estas preguntas cuando vendemos en nuestro propio mercado nacional. Las difi-

cultades aumentan espectacularmente cuando la oportunidad identificada se encuentra en el exterior. La exportación puede ser un buen negocio, pero también es un negocio complicado y arriesgado.

También es un negocio caro. Recopilar información es, en sí mismo, una empresa costosa. Y esto suscita otro problema, a saber, una vez que se ha descubierto una oportunidad comercial en el exterior y los medios para explotarla, esa información tan costosa inevitablemente se filtrará. A través de la

competencia, los imitadores pueden eventualmente hacer desaparecer la mayor parte de los beneficios, sino la totalidad. Anticipándose a esto, puede que el emprendedor decida renunciar del todo a la empresa, y esa oportunidad se perderá tanto para el empresario como para la sociedad.

Un estudio de 2003, de dos renombrados economistas, Ricardo Hausmann y Dani Rodrik, sostiene que el problema de la difusión de los beneficios de nuevas oportunidades de exportación yace en el decepcionante desempeño de las exportaciones de numerosas economías de América Latina desde el inicio de las reformas. Las reformas consiguieron definir adecuadamente los precios, pero las condiciones para los empresarios no mejoraron. En realidad, es posible que las reformas hayan agudizado algunos problemas. Por ejemplo, gracias al aumento de la eficiencia en la promoción de la competencia en la producción, y a la eliminación de las barreras para entrar en numerosas industrias, los imitadores tuvieron más facilidades para integrarse en masa y, de esa manera, pueden haber disuadido a los emprendedores en su exploración de nuevas actividades. En términos más generales, las reformas implementaron escasas iniciativas de naturaleza proactiva para estimular el “autodescubrimiento”, el proceso de “saber qué se produce mejor” que se encuentra en la base de una empresa exitosa.

Un libro que saldrá próximamente, publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo, *Export Pioneers in Latin America (Los pioneros de las exportaciones en América Latina)*, analiza una serie de estudios de caso de nuevas acti-

Este número de *IDEA* fue preparado por Rita Funaro y se centra en un libro de próxima publicación, *Los pioneros de las exportaciones en América Latina*, editado por Charles Sabel, Eduardo Fernández-Arias, Ricardo Hausmann, Andrés Rodríguez-Clare y Ernesto Stein. Se basa en estudios realizados por Edgar Aragón, Regis Bonelli, Inés Butler, Armando Castelar Pinheiro, Hernán Ruffo, Ricardo Rozemberg y Gabriel Sánchez.

Eduardo Lora  
Coordinador General

Rita Funaro  
Editora Gerente

*IDEA (Ideas para el Desarrollo de las Américas)* es un boletín sobre política económica y social que publica tres veces al año el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Se agradecen los comentarios, los cuales se deben dirigir a la Editora de IDEA, Rita Funaro, a la dirección electrónica [Ritaf@iadb.org](mailto:Ritaf@iadb.org).

Los puntos de vista aquí expresados corresponden a sus autores y no necesariamente representan los puntos de vista ni la política del BID. Se permite reproducir los artículos aquí contenidos siempre y cuando se indique que *IDEA* y el BID son la fuente original. Para recibir el boletín electrónicamente, envíe su dirección electrónica a: [RES-pubs@iadb.org](mailto:RES-pubs@iadb.org). Se puede consultar ediciones anteriores de este boletín a través de Internet, en: <http://www.iadb.org/publications/newsletters.cfm>.



**Banco Interamericano de Desarrollo**  
1300 New York Ave., NW  
Washington, DC 20577

▶ Continúa en la página 3

# Los pioneros de las exportaciones en América Latina

► viene de la página 2

vidades de exportación exitosas en toda la región para entender cómo los pioneros inician un proceso virtuoso que conduce a la transformación económica. El libro analiza la conjetura de Hausmann y Rodrik, según la cual el costoso peso del autodescubrimiento empresarial, debido a los efectos de disuasión de los imitadores en la competencia, ha frenado a potenciales exportadores en América Latina después de las reformas (la hipótesis de apropiación baja). También considera la conjetura según la cual las nuevas actividades de exportación constituyen una empresa compleja que sólo puede dar sus frutos cuando varios actores aportan en conjunto soluciones innovadoras (hipótesis de fallas de la coordinación).

La posibilidad de que una nueva actividad de exportación fracase por falta de cooperación es totalmente plausible. Entre los actores de este drama no sólo están los empresarios en los roles estelares sino todo un reparto de proveedores, financistas, distribuidores, consultores, entidades reguladoras y otros. En realidad, es casi una perogrullada decir que cuánto más ambiciosa la empresa, mayor será la necesidad de un esquema de colaboración, por oposición al esfuerzo individual, por muy heroico que éste sea. Charles Lindbergh pudo cruzar el Atlántico solo, pero fue necesario un esfuerzo nacional concertado de la mayor potencia industrial para llevar al hombre a la luna. Y la exportación pertenece con toda claridad a la categoría de empresas “ambiciosas”. Los estudios de caso del libro ofrecen numerosos ejemplos en que la cooperación resultó ser un factor absolutamente esencial para el éxito de las exportaciones. Para citar un solo caso, los exportadores de aguacate de Méxi-

co tuvieron que trabajar conjuntamente para hacer frente a los exigentes requisitos fitosanitarios (restricciones sobre pesticidas, herbicidas y otras sustancias similares) en los países desarrollados.

Hay tres tipos distintos de organización industrial que han apoyado la actividad empresarial de las exportaciones en América Latina. Cada una puede ser vista como una solución única a los problemas arriba descritos. El primero es el “cluster”, en el que numerosas pequeñas empresas independientes surgen en un área geográfica concentrada, a veces compitiendo unas con otras, a veces colaborando, y siempre experimentando. Esta fórmula se presta en gran medida a la filtración de información. Pero hay varios factores que compensan los costos: cualquier filtración de este tipo tiende a permanecer dentro del “cluster”, debido a los costos más bajos que éste permite. El gran número de empresas minimiza los riesgos subyacentes del negocio y si una compañía falla en su rol en la empresa cooperativa, éste puede cambiar y adoptar otro nuevo. Ejemplos de este tipo son la industria de flores en Colombia y la de fabricación de muebles en Brasil, y cada uno de ellos es el tema de un capítulo del libro.

El segundo tipo de organización es la “plataforma”. Aquí encontramos a un cierto número de empresas independientes que se especializan y contribuyen con los diversos elementos de un producto complejo (tales como un sistema operativo informático o una línea aérea comercial), sus esfuerzos están coordinados por una única empresa nuclear que se encarga del montaje final (el rol desempeñado por Embraer, de Brasil, en uno de los estudios de caso). Esta estrategia funciona bien en

industrias donde las economías de escala favorecen a los monopolios, pero donde la empresa dominante no puede o se muestra reacia a asumir el control de toda la cadena de producción.

El tercer tipo de organización es “la empresa verticalmente integrada en transición a la manufactura esbelta”. Estas empresas comenzaron como grandes productores tradicionales integrados verticalmente (un ejemplo serían los fabricantes de automóviles en Estados Unidos), pero que han sido obligados por la competencia emergente a reducir costos mediante, entre otras cosas, una drástica reducción de las existencias. La presión resultante en las operaciones de montaje obliga a la empresa a innovar constantemente para despejar los inevitables cuellos de botella. A su vez, concentrarse en la innovación vuelve a la empresa más flexible y la sitúa en una posición más ventajosa para cambiar o modificar los productos en respuesta a la demanda cambiante.

Al final, puede que las dificultades para las exportaciones en América Latina tengan más que ver con las fallas en la cooperación que con fallas en la apropiación. Cuando se han superado los obstáculos que han bloqueado la cooperación, en muchos casos la apropiación no parece haber sido determinante. Sin embargo, en un giro interesante, las mismas soluciones a menudo pueden remediar ambos problemas. Un modelo que se repite, encontrado en los estudios, se refiere a uno o más bienes públicos específicos de la industria que deben ser desarrollados y compartidos por los exportadores participantes. Estos bienes (también llamados bienes “club”) se diferencian de los bienes públicos “puros” de una manera fundamental.

► Continúa en la página 5

# La cooperación en una industria de “cluster”: las exportaciones de aguacate en México

Los aguacates son originarios de México, donde desde hace mucho tiempo han formado parte de la dieta básica. En los años cincuenta, se desarrolló una variedad mejorada, el aguacate Hass. Resistente al frío y a las plagas, esta variedad de alta productividad, llegó a dominar el mercado nacional. Hoy en día, México es el principal productor mundial de aguacates, con una cosecha de más de 1.000.000 de toneladas anuales, y también es el primer consumidor. La producción se concentra en el estado de Michoacán, donde los ricos suelos volcánicos y las abundantes precipitaciones crean unas condiciones de cultivo óptimas para la variedad de aguacate Hass.

El potencial de México en la exportación de aguacates no tuvo que ser “descubierto”. Incluso antes de que se introdujera la variedad de Hass, México disfrutaba de evidentes ventajas comparativas en este producto. Y puesto que los aguacates (a diferencia de los mangos y las guayabas, por ejemplo) no son altamente perecederos, pueden ser transportados fuera del país con relativa facilidad. Ante una creciente demanda de productos agrícolas mexicanos en Estados Unidos, a dos días de transporte por carretera desde Michoacán se abre un enorme mercado de exportación.

Sin embargo, durante la mayor parte del siglo XX, Estados Unidos prohibió la importación de aguacates mexicanos debido a las quejas de los productores de Estados Unidos de que transmitían diversas plagas de insectos. Los productores en California y Florida, a su vez, proveían al merca-

do de Estados Unidos a costos mucho más elevados. Y así fue que la primera exportación comercial de aguacates mexicanos tuvo como destino Europa. La historia comenzó en octubre de 1970, cuando Leopoldo Vega, un productor de aguacate y empacador de Michoacán, envió dos contenedores a Rotterdam y obtuvo importantes ganancias. La empresa de Vega siguió vendiendo a Europa hasta 1976, fecha en que el gobierno mexicano impuso un sistema de control de divisas.

Vega volvió al sector en los años ochenta, en asociación con una empresa israelí. La producción de aguacates en estos dos países demostró ser complementaria, puesto que la cosecha anual en Israel acababa justo cuando empezaba la primera cosecha mexicana. De esta manera, las dos empresas se beneficiaban. Los israelíes contribuían con asistencia técnica y con su conocimiento del mercado europeo, y la disponibilidad de los aguacates mexicanos permitía a los israelíes proveer a sus clientes europeos a lo largo de todo el año.

Sin embargo, incluso con los conocimientos técnicos de Israel, la curva del aprendizaje de la exportación de aguacates al otro lado del Atlántico fue larga. El fruto tenía que conservarse a temperatura constante a lo largo de los dieciocho días que duraba la travesía del océano. Las prácticas de distribución en Europa eran diferentes de las de México, y obligaban al vendedor a asumir una mayor parte del riesgo. Las empresas tenían que aprender por ensayo y error para saber cómo pro-

mocionar su producto en el exterior. Entre tanto, aparecieron los inevitables imitadores, no sólo en México sino en otros países, desde Argelia hasta Sudáfrica.

Los productores mexicanos se enfrentaron a estos desafíos, pero a mediados de los años noventa la Unión Europea impuso nuevas y estrictas reglas fitosanitarias (salud de la planta) a los productos importados. Aquello podría haber acabado con las ambiciones exportadoras del aguacate de México si no hubiera sido por una circunstancia afortunada. Justo en ese momento se negociaba el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, North American Free Trade Agreement), que finalmente abriría las puertas a las ventas en Estados Unidos. Una vez que el NAFTA fue ratificado, los exportadores del aguacate de México trasladaron el grueso de sus negocios de Europa a Estados Unidos.

La apertura del mercado de Estados Unidos fue una muy buena noticia para la industria. Sin embargo, los desafíos persistieron. En particular, debido a la persistente amenaza de las plagas, Estados Unidos impuso unas normas fitosanitarias al menos tan estrictas como las de los europeos. Entendiendo que si un solo exportador violaba estas normas, se corría el riesgo de que el mercado se cerrara para todos, la industria mexicana (productores y exportadores juntos) emprendieron un extraordinario esfuerzo de cooperación para asegurar que sus aguacates estuvieran libres de plagas.

► Continúa en la página 5

## La cooperación en una industria de “cluster”: las exportaciones de aguacate en México

► viene de la página 4

Como condición para permitir las exportaciones, Estados Unidos exigió que sus inspectores tuvieran acceso a los huertos, y que se les reembolsara ese costo. La industria mexicana respondió creando la APEAM (Asociación de Productores y Empacadores de Aguacate de Michoacán) para cobrar una tarifa de parte de las empresas que participaban en el negocio de la exportación. APEAM cobra una tarifa de ingreso de US\$160.000 más 11 centavos por kilo exportado. Los inspectores de Estados Unidos trabajan estrechamente con las juntas locales fitosanitarias (*Juntas locales de sanidad vegetal*, o JLSVs), encargadas de velar por el cumplimiento de las normas fitosanitarias de México. Sólo aquellos productores que aprueban las inspecciones de las JLSV, según queda verificado por los inspectores, están autorizados para entregar su producto a las emparadoras para la exportación. El éxito de este acuerdo ha sido asombroso, ya que la mayor parte de la zona del aguacate de Michoacán ha sido declarada zona libre de las principales plagas.

La historia de las exportaciones de aguacate de México es un ejemplo clásico de las múltiples dificultades que los nuevos exportadores deben enfrentar inevitablemente, aunque partan de una posición de grandes ventajas comparativas. Los primeros exportadores de aguacate tuvieron que superar y lidiar con una serie de barreras impuestas por los gobiernos. En primer lugar, la prohibición de las importaciones de Estados Unidos, más tarde, los propios controles de capital de México y, finalmente, las regulaciones fitosanitarias de Estados Unidos y la Unión Europea. La exclusión del mercado de

Estados Unidos obligó a los primeros empresarios a seguir la ruta europea, técnicamente mucho más difícil, que demostró ser viable sólo a través de la cooperación con socios extranjeros. Al tratar con las regulaciones fitosanitarias de Estados Unidos en el marco del NAFTA se requirió un grado de cooperación más global que abarcara toda la industria y que quedó institucionalizada como la APEAM. Finalmente,

la facilidad inherente para convertirse en productor de aguacates obligó a los exportadores mexicanos a tener permanentemente en cuenta la amenaza de los imitadores.

De los tres tipos principales de asociaciones industriales exportadoras, la industria del aguacate en México es un claro ejemplo de “cluster”. Ninguna empresa por sí sola domina.

► Continúa en la página 10

## Los pioneros de las exportaciones en América Latina

► viene de la página 3

Mientras que los bienes públicos puros son no excluibles (no es práctico cobrar por su uso), algunos bienes públicos específicos de la industria no lo son. En otras palabras, se puede cobrar por brindar acceso a ellos. Si el éxito en las exportaciones requiere tener acceso a los bienes públicos, todos los exportadores potenciales estarían dispuestos a pagar. Un mecanismo de este tipo podría gestionar el problema de la coordinación. Al mismo tiempo, el precio de acceso para los imitadores puede fijarse en un nivel que les impida anular a través de la competencia los beneficios de los primeros agentes que abrieron el mercado. Esto podría solucionar el problema de la apropiación. Por ejemplo, la industria del aguacate mexicano creó un acuerdo semipúblico para garantizar que su producto exportado estuviera libre de plagas, y luego exigió a los productores pagar una tasa por su participación. Esta tasa cubría explícitamente

no sólo el costo de las inspecciones sino también el costo de crear el sistema mismo de inspección, sin el cual no habría mercado de exportaciones. Los productores que no pagaban eran excluidos y no podían exportar.

Al “aprender a aprender”, los exportadores exitosos en América Latina han recorrido un largo camino en su viaje hacia la prosperidad. Este número de IDEA analiza tres estudios de caso sobre cómo una actividad de exportación inicialmente exitosa no se detuvo con el descubrimiento de un único producto viable sino que, al contrario, siguió evolucionando. Los nuevos exportadores de América Latina han demostrado que la innovación permanente es posible en cualquier sector económico, siempre y cuando no sólo se definan bien los precios sino que también estén bien definidos los bienes públicos que promueven esta innovación.

# Maduros para la cooperación: la exportación de arándanos en Argentina

A diferencia de los aguacates de México, los arándanos no son originarios de Argentina. Hasta hace relativamente poco, la producción nacional de arándanos tenía un valor comercial de escasa importancia y no era un producto de exportación. Sin embargo, es evidente que Argentina goza de diversas ventajas para la producción de arándanos orientada al mercado mundial. En primer lugar, la principal región agrícola del país tiene un clima templado (el arándano es un fruto de clima templado, no tropical). En segundo lugar, hace mucho tiempo que Argentina es un productor y exportador reconocido de productos agrícolas en todo el mundo. Quizá lo más importante sea su situación geográfica, en el sur del continente, lo cual le permite exportar arándanos a los principales mercados del hemisferio norte durante la estación baja, cuando los campos de esos países no producen.

Sin embargo, la industria de exportación de arándanos en Argentina nació sólo a comienzos de los años noventa. Como sucede muy a menudo en otros lugares, esto se dio a través de los esfuerzos de un único empresario pionero. En este caso, el pionero era Francisco Caffarena, un antiguo ejecutivo del sector del automóvil, que había dejado aquella industria para fundar su propia empresa.

Caffarena empezó buscando sistemáticamente en una amplia gama de productos para encontrar nichos lucrativos en el sector de las exportaciones. Sin embargo, su descubrimiento del potencial del arándano se produjo fundamentalmente por casualidad, cuando Caffarena supo de la fuerte demanda en Europa durante un viaje de negocios a Italia. Se enteró de que los precios fuera de temporada en Europa

eran entre dos y diez veces superiores a los precios de la temporada normal. Cuando investigó más en profundidad, Caffarena descubrió que el transporte en barco podía gestionarse con relativa facilidad a través de redes ya existentes y que el coste de los insumos y la tierra en Argentina eran datos ya conocidos. Los requisitos de capital para una producción en pequeña escala eran modestos y el primero que tomara la iniciativa, en este caso la empresa de Caffarena, Vergel S.A., podía confiar en que disfrutaría de un monopolio de este producto argentino durante varios años.

Desde luego, había ciertos obstáculos. Puesto que el arándano nunca se había cultivado comercialmente en Argentina, se sabía poco acerca de las propiedades de los terrenos de cultivo, qué variedades crecían mejor, qué plagas representaban amenazas o que situación geográfica específica ofrecía las mejores condiciones climáticas. Por otro lado, una vez más ante la ausencia de una industria ya existente, Vergel tuvo que poner en marcha operaciones en cada etapa de la producción, no sólo en el cultivo y en la cosecha del fruto sino también en la construcción de viveros para desarrollar y propagar las plantas, y en la creación de capacidad para llevar a cabo operaciones comerciales. De esta manera, la producción de arándanos en Argentina estuvo verticalmente integrada desde el principio. Esto fue posible precisamente porque Vergel empezó trabajando a pequeña escala. Su primera cosecha para la exportación, al Reino Unido, en 1994, era tan pequeña que Caffarena la transportó al aeropuerto internacional de Buenos Aires en su propio automóvil.

A pesar de ser pequeñas, estas primeras cosechas dejaban bastantes beneficios. Vergel podía empezar a cosechar un mes antes que sus principales competidores en Chile y, por lo tanto, podía imponer precios de monopolio temporalmente. A esos precios, Vergel podía obtener unas ganancias importantes a pesar de no haber perfeccionado todavía sus métodos de producción. Además, pasarían dos años antes de que el primer competidor nacional de Vergel apareciera en escena y, entre tanto, el mercado internacional de los arándanos crecía rápidamente.

Dado su éxito inicial, el próximo paso lógico de Vergel debería haber sido ampliar agresivamente sus tres actividades principales, es decir, viveros, producción y comercialización, para situarse por delante de los competidores potenciales. Sin embargo, la inversión necesaria era superior a lo que la empresa podía asumir. Por lo tanto, Vergel decidió centrarse en las etapas preliminares y posteriores, permitiendo a los competidores ingresar en la fase de producción. Este arreglo, una mezcla de organización verticalmente integrada y de organización de “cluster”, tenía bastante sentido en términos comerciales porque sólo el vivero y las actividades de comercialización contaban con economías de escala. Además, los problemas en la etapa de cultivo y cosecha seguían requiriendo experimentación y, en opinión de Caffarena, era preferible compartir los riesgos con terceros.

Dicho esto, Vergel no abandonó a los productores totalmente a sus propios recursos. Más bien, proporcionó asistencia técnica, e incluso abrió sus

► Continúa en la página 7

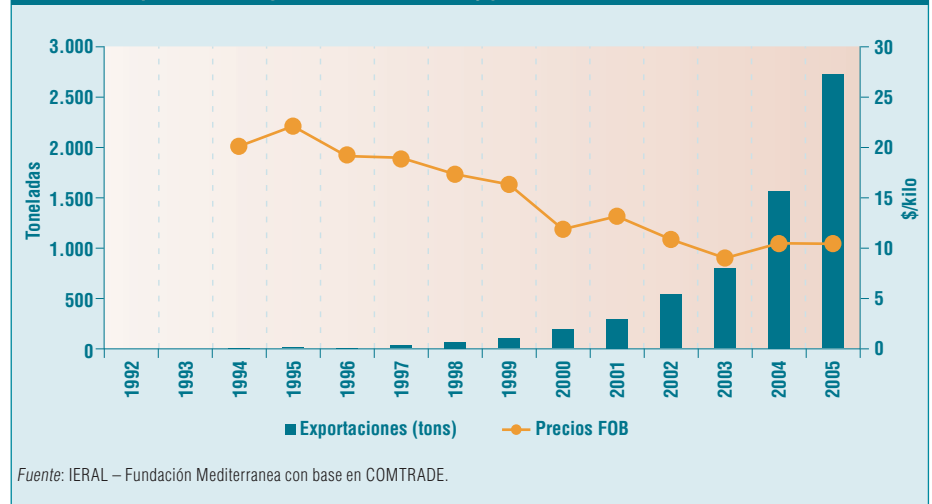
# Maduros para la cooperación: la exportación de arándanos en Argentina

► viene de la página 6

propios campos a actividades de extensión, y minimizó los riesgos comerciales firmando contratos de compra por adelantado con los productores. Sin embargo, estas actividades también siguieron siendo de pequeña escala y, por lo tanto, los costos eran manejables. Vergel sí asumió la tarea principal de abrir el mercado de Estados Unidos, y trabajó para crear un protocolo oficial para las exportaciones de arándano y en el desarrollo de la tecnología de fumigación adecuada. A pesar de que el costo era alto, se consideraba que los beneficios por penetrar en un mercado tan grande eran lo bastante importantes como para compartir. Por otro lado, como monopolio de la industria en la primera y la tercera etapa, Vergel creyó que podía recuperar los costos antes de que emergiera una verdadera competencia. Así, gran parte de los bienes públicos iniciales específicos de la industria (información acerca de las prácticas de cultivo y la apertura de mercados) siguieron siendo proporcionados no a través de la colaboración entre pequeños productores ni por el Estado sino por el líder de la industria.

De hecho, la competencia ya había surgido bajo la forma de dos nuevos actores en la etapa de vivero. Sin embargo, precisamente porque Vergel había mantenido su asistencia técnica a escala reducida, los recién llegados vieron que valía la pena aportar su participación a medida que la industria crecía. Entre tanto, también surgió una competencia en la etapa de comercialización, con la aparición de siete nuevas empresas de exportación hacia 2001. Todo esto benefició a los productores, que rápidamente vieron la utilidad de cooperar unos con otros

Gráfico 1. Exportaciones argentinas de arándanos y precios FOB



para crear bienes públicos adicionales que las empresas integradas no podían o decidían no abordar, y que eventualmente formaron una asociación de productores para este fin.

Desde 2002, cuando la producción equivalía a unas 500 toneladas, las exportaciones de arándano de Argentina han aumentado explosivamente. El transporte por barco se duplicó en 2004, casi volvió a duplicarse en 2005, se duplicó nuevamente en 2006 y, finalmente, hacia 2008 superaba las 10 mil toneladas, con lo cual el arándano se convirtió en el séptimo producto de exportación del país en el sector de la fruta. Los recién llegados a esta industria eran los responsables de prácticamente todo este crecimiento. Hacia 2005, la producción del líder original, Vergel, equivalía a sólo un 4% de la producción. Sin embargo, en 2009 las exportaciones disminuyeron en una tercera parte, parcialmente debido a problemas del clima y a la crisis financiera global, y en parte debido a las

consecuencias del exceso de inversiones. Los participantes de la industria no habían cooperado para proporcionar un bien público específico de una sola industria, a saber, la estabilización de su propia senda de crecimiento. El brusco aumento de la competencia condujo a una notable disminución de los precios cobrados, desde US\$20 el kilo hasta aproximadamente US\$5 en 2008 y, eventualmente, desanimó a los productores (Ver el gráfico 1). Hoy en día, esta expansión ha acabado definitivamente y los rendimientos de cualquier monopolio se han reducido. Sólo aquellas empresas con una escala adecuada y con un funcionamiento eficiente seguirán en el negocio.

Sin embargo, los bienes públicos específicos de la industria creados durante el periodo de rápido crecimiento siguen existiendo y, con ellos, es probable que la industria del arándano se recupere. Sin embargo, debido al tamaño que ha llegado a alcanzar la industria

► Continúa en la página 10

# El despegue de las exportaciones: el caso de Embraer en Brasil

**E**mbraer (Empresa Brasileira de Aeronáutica S.A.), la empresa insignia de los fabricantes de aviones de Brasil, es una especie de rareza entre las grandes empresas industriales del mundo, a saber, una empresa de un país en desarrollo que figura como líder mundial en una de las más importantes industrias de alta tecnología. Actualmente Embraer es el tercer fabricante del mundo de aviones comerciales, detrás de gigantes comerciales como Airbus y Boeing. También es líder en la exportación de aviones, con unos US\$ 3 mil millones de ventas anuales en el exterior. Dentro de la industria global, Embraer se ha forjado un nicho seguro como fabricante de bajo costo de aviones pequeños y medianos, dejando la producción de aviones jumbo y otros grandes modelos a las dos empresas dominantes.

La aparición de Embraer como uno de los principales fabricante de aviones se debe en gran parte a sus circunstancias históricas y geográficas únicas. El enorme territorio de Brasil, una población dispersa y la ausencia de una extensa red de vías terrestres y ferroviarias, ha creado una fuerte dependencia del transporte aéreo. Muchos aeropuertos pequeños y medianos de Brasil carecen de una infraestructura moderna, y el mercado del transporte aéreo en cualquier ciudad tiende a ser pequeño. Por lo tanto, la cobertura de estas ciudades requiere una gran flota de aviones más pequeños y fiables. Sin embargo, a partir de los años sesenta, las grandes aerolíneas del mundo, deseosas de cubrir las lucrativas rutas transcontinentales y transoceánicas en el mundo desarrollado, empezaron a preferir aviones más grandes, y los principales fabricantes respondieron a esta demanda. En Brasil, esta tenden-

cia alentó a las aerolíneas nacionales a abandonar muchas pequeñas ciudades que los aviones más grandes no podían servir de forma lucrativa. Mientras que en 1958 unas 335 ciudades brasileñas tenían conexiones por aire, hacia 1975, esa cifra había disminuido a sólo 92.

Embraer fue fundada como una empresa estatal en gran medida para responder a la necesidad emergente de aviones que pudieran cubrir las ciudades más pequeñas de Brasil. Sin embargo, la empresa se enfrentaba a un dilema. Podría haber sencillamente adquirido las licencias de la tecnología necesaria de una empresa extranjera y luego construir todos los aviones que se necesitaba, pero entonces no podría haber exportado el producto final. Sin ingresos por exportaciones, Embraer habría dependido de las subvenciones públicas y casi seguramente habría tenido que operar en una escala reducida, lo cual habría arrojado costos unitarios más altos. Un país más pequeño que Brasil quizá no habría tenido otra opción que seguir la alternativa de la adquisición de licencias. Sin embargo, ya que el enorme mercado de Brasil ofrecía un potencial para las economías de escala en la producción de aviones, se consideró que Embraer tenía al menos una oportunidad (aunque difícilmente una garantía) de éxito en el negocio de las exportaciones.

El Instituto de Pesquisa e Desenvolvimento de Brasil ya había diseñado un modelo prototipo, un turbohélice de ocho pasajeros, llamado IPDIPAR 6504. La primera misión de Embraer, en 1969, consistió en fabricar y comercializar el nuevo avión, ampliado a 18 pasajeros y rebautizado como el Ban-

deirante. Las primeras exportaciones de la empresa comenzaron años más tarde, en 1975. Y a finales de los años setenta, Embraer se benefició de una circunstancia afortunada. La desregulación de las normas del tráfico aéreo en Estados Unidos aceleró el cambio hacia sistemas de aporte y dispersión (*hub-and-spoke*), que requerían aviones más pequeños para cubrir las rutas más cortas. Los gigantes de la industria, después de haber apostado por los grandes modelos, no pudieron responder rápidamente a la nueva demanda, pero Embraer sí pudo. Su Bandeirante era el avión adecuado en el momento adecuado y el lugar adecuado. Hacia 1982, la empresa ya poseía una tercera parte del mercado de Estados Unidos en aviones de diez a veinte pasajeros, y sus ventas siguieron aumentando. Embraer se aprovechó de su éxito con aviones más avanzados, como el Xingu, el primer avión con una cabina presurizada y, en los años noventa, el EMB-145, su primer avión comercial a reacción.

Sin embargo, la ruta de vuelo de las exportaciones de Embraer experimentó ciertas turbulencias. A mediados de los años ochenta, el gobierno brasileño decidió que todas las decisiones corporativas importantes debían ser tomadas en Brasilia. También cargó a la empresa con proyectos carentes de beneficios, como el CBA-123, en una empresa conjunta con la empresa argentina FAMA. Tanto las ventas nacionales como las exportaciones disminuyeron bruscamente y se acumularon las pérdidas. Finalmente, en 1994, la empresa fue privatizada. Pasó a ser una empresa

► Continúa en la página 9

## El despegue de las exportaciones: el caso de Embraer en Brasil

► viene de la página 8

de propiedad conjunta de una mezcla de intereses brasileños y extranjeros, aunque el Estado conservó una pequeña participación. La privatización condujo a un giro total en las prácticas de gestión y financieras de Embraer, y aportó una gran inyección de nuevos capitales. Las ventas y las exportaciones de Embraer se han multiplicado varias veces desde entonces.

De los tres tipos de organización industrial, Embraer es el ejemplo de la estructura de “plataforma”. Los administradores de Embraer vieron que la economía de Brasil, aún en vías de desarrollo, no podía proveer todas las sofisticadas partes y la tecnología que intervienen en la fabricación de un avión moderno. De manera que la compañía se concentró en el diseño, en la construcción del fuselaje y en el montaje del producto final, a la vez que subcontractaba el resto, al principio fundamentalmente entre proveedores extranjeros. Esto contrasta con la política industrial tradicionalmente más proteccionista de Brasil. Por ejemplo, en los años ochenta, los fabricantes de computadores fueron obligados a utilizar proveedores nacionales, una exigencia que pesó de manera importante en la decadencia del sector. Esta estrategia más abierta tenía ciertas ventajas, más allá de la ventaja evidente de permitir a Embraer obtener insumos de los mejores productores del mundo. También se importaron valiosos conocimientos especializados y, por otro lado, la participación de las empresas extranjeras en el éxito de Embraer las motivaba para crear grupos de presión ante sus propios gobiernos cuando Embraer necesitaba ayuda para mantener esos mercados abiertos.

Sin embargo, desde la privatización, Embraer se ha desplazado hacia una política de subcontratar más componentes en Brasil. Hacia 2005, casi el 40% del típico avión Embraer era fabricado en Brasil. Aunque alentada por el gobierno, esta decisión también beneficia a la empresa. Proporciona una cobertura ante las fluctuantes tasas de cambio y las empresas concentradas localmente estimulan la transmisión de conocimientos. El fomento de esa transmisión permitió que numerosos proveedores extranjeros de la industria aeronáutica respondieran a la decisión de Embraer y decidieran crear filiales en Brasil.

Dado que Embraer fue fundada como empresa estatal, no es sorprendente que el Estado proporcionara gran parte de los bienes públicos específicos de la industria que contribuyeron a su éxito. El gobierno brasileño ha apoyado a la empresa a lo largo de los años de diversas maneras. Además de financiar directamente a Embraer en sus primeros años, su frecuente adquisición de aviones militares contribuyó a mantener los resultados positivos. Ingenieros graduados de escuelas de ingeniería creadas con fondos públicos, en particular el Instituto Tecnológico de Aeronáutica, entraron a formar parte de su nómina. Y el gobierno intervino a menudo a favor de los intereses de la empresa cuando ésta encontró dificultades en las normativas vigentes en el extranjero. Y, en último lugar, pero no menos importante, el gobierno regulaba el sistema de aviación civil nacional con políticas que contribuían a asegurar un mercado a Embraer.

Si bien Embraer recibió favores del gobierno a lo largo de los años,

**Si bien Embraer recibió favores del gobierno a lo largo de los años, supo compensarle por ellos.**

supo compensarle por ellos. Al menos en parte, con bienes públicos que proporcionó al resto de la industria aeronáutica brasileña. Sobre todo, como único propietario de la “plataforma” de la industria, Embraer consigue, a través de sus decisiones de gestión, la coordinación de actividades que tendrían que ser negociadas de forma cooperativa dentro de un “cluster” puro. En realidad, cuesta ver cómo un producto tan complejo como un avión comercial podía ser producido bajo el modelo del “cluster”. Es igualmente importante señalar que el prestigio mundial de Embraer ha creado un “efecto de halo” que se extiende a lo largo de su red de proveedores, que pueden perfectamente decirle a sus clientes potenciales que si lo que hacen es suficientemente bueno para Embraer, también lo es para ellos. Se podría decir que este efecto de halo se extiende, más allá de la industria aeronáutica, al conjunto del sector tecnológico brasileño. A fin de cuentas, es muy posible que el bien público más importante que Embraer ha proporcionado sea el brillo que ha aportado a Brasil como marca industrial.

## La cooperación en una industria de “cluster”: las exportaciones de aguacate en México

► viene de la página 5

Más bien, más de 6 mil cultivadores independientes proveen de fruta a 34 empresas de empaque y exportación, así como a 14 procesadores industriales. La ausencia de grandes economías de escala fomenta este tipo de organización. Sin embargo, la fórmula del “cluster” también tiene sus desventajas. En particular, la divergencia de intereses entre los cultivadores de aguacates por un lado y los empaques y exportadores, por otro, en ocasiones ha provocado tensiones por cuestiones de precios y otras razones.

La historia también ilustra vívidamente la idea de que la solución de los problemas de coordinación también puede procurar una solución a los problemas de apropiación. La cooperación crea bienes cuasi públicos (bienes “club” o artificialmente escasos) específicos de la industria, que son críticos para el éxito de las exportaciones, y éstos se convierten en el mecanismo por el cual los intrusos que corren por cuenta propia quedan excluidos. El sistema de licencias garantiza que sólo aquellos productores que cumplen con las normas y contribuyen al costo de verificar ese cumplimiento pueden exportar. Además, la tarifa de ingreso de US\$160 mil está definida explícitamente con la intención de que los miembros nuevos igualen los costos en que los miembros originales tuvieron que incurrir para desarrollar el sistema.

Con un mercado estable y en crecimiento, y con instituciones de cooperación fiables, puede que los exportadores de aguacate de México crean que han quedado atrás los días del comienzo y de los grandes riesgos. En realidad, la industria actualmente demuestra un grado de complacen-

cia y una reticencia a modificar algo que, después de los errores habituales y los comienzos fallidos, ha funcionado muy bien. Sin embargo, un nuevo conjunto de imitadores, armados con las últimas tecnologías y con otras ventajas, ha comenzado a surgir en el hemisferio sur. Una de sus innovaciones consiste en disminuir la distancia entre árboles, una práctica que requiere una gestión más intensa del cultivo pero que aumenta espectacularmente la producción. Se trata de una práctica que los cultivadores mexicanos no pueden replicar sin eliminar los huertos existentes. Otra notable diferen-

cia es que varios nuevos competidores están verticalmente integrados, en agudo contraste con la dispersa industria mexicana. El próximo capítulo en la novela del aguacate podría ser la competencia para determinar cuál de estas diferentes tecnologías y formas de organización responde mejor a los desafíos del mercado. Cualquiera sea el resultado, pone de relieve la lección de que en la actual economía mundial, la innovación no significa sólo superar una fase en la evolución de una industria sino que es una condición necesaria para su éxito permanente.

---

## Maduros para la cooperación: la exportación de arándanos en Argentina

► viene de la página 7

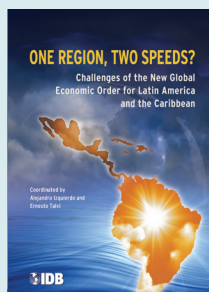
tria, se necesitarían más bienes públicos de este tipo, sobre todo en el sector del transporte. Por ejemplo, a pesar de que se construyó una nueva terminal de carga para los productos perecederos en el aeropuerto de Buenos Aires, el hecho de que sólo dos aeropuertos en todo el país estén equipados para exportar arándanos sigue siendo un notable cuello de botella. Las redes de carreteras y de transporte ferroviario también son inadecuadas. Todo esto señala una falta general de inversión en infraestructura pública, aunque dotar de una infraestructura adecuada a una industria cuya producción se concentra en

un solo mes al año no es una tarea fácil incluso bajo las mejores circunstancias fiscales. Es evidente que la industria del arándano ha crecido más allá del punto en que un solo líder, unas cuantas empresas líderes o incluso el conjunto de la industria actuando de forma mancomunada puedan asegurar por sí solos la construcción de esos bienes públicos necesarios. El desafío que se presenta consiste en idear medios de cooperación entre el sector público y el privado para proporcionar los bienes públicos que puedan sustentar lo que constituye actualmente una industria importante y madura.

## Publicaciones nuevas

Disponibles en inglés únicamente a menos que el título indique lo contrario

### MONOGRAFÍAS



*Izquierdo, Alejandro y Ernesto Talvi*

**One Region, Two Speeds? Challenges of the New Economic Order for Latin America**

**and the Caribbean (IDB-MG-109).**

*(Una región: ¿dos velocidades?*

*Desafíos del nuevo orden económico para América Latina y el Caribe)*

Este informe resalta cómo, a consecuencia de la crisis financiera global, las características estructurales clave de los países de América Latina y el Caribe, están definiendo dos agrupamientos regionales bastante diferentes en cuanto a las oportunidades y desafíos que tienen por delante. Resalta que ya están teniendo lugar cambios sustanciales que, de distintas formas, tendrán un impacto sobre los agrupamientos regionales. El diseño de las políticas económicas de cada país tendrá que dar cabida a estas diferencias, a fin de asegurar un crecimiento estable y sostenido.

### DOCUMENTOS DE TRABAJO

*Amarante, Veronica, Miguel Edward, Marco Manacorda y Andrea Vigorito*

**Social Assistance and Birth Outcomes: Evidence from the Uruguayan PANES (IDB-WP-244)**

*Asistencia social y resultados en natalidad: evidencia de PANES de Uruguay*

Este documento estima el impacto del programa PANES en Uruguay, un pro-

grama temporal de alivio a la pobreza enfocado en la natalidad. El estudio encontró una reducción del orden del 10-20% en la fracción de recién nacidos de bajo peso (menos de 2.500 gr). Los componentes de transferencias en efectivo (y en especie) del programa determinan los resultados, sugiriendo que una asistencia social no restringida tiene el potencial de afectar, de manera positiva, los resultados de natalidad, principalmente con el mejoramiento de la nutrición. Partiendo de la premisa de que todo el efecto del programa fuera a través de las transferencias, se podría inferir una elasticidad de bajo peso en el nacimiento con respecto a las transferencias de bienestar social del orden de 0,30.

*Arbaláez, María Angélica y Mónica Parra Torrado*

**Innovation, Research and Development Investment and Productivity in Colombian Firms (IDB-WP-251)** *(Innovación, inversión en investigación y desarrollo, y productividad en empresas colombianas)*

Este documento trata de establecer una relación formal entre innovación y productividad, con base en información a nivel de las empresas en Colombia. Se encontró que producir nuevos bienes y servicios en una empresa y para el mercado interno mejora las ventas de la empresa por trabajador. Asimismo se encontró que introducir bienes y servicios innovadores al mercado internacional, estimula las ventas y la Productividad Total de Factores (PTF). Además se encontró que la innovación de los procesos también mejora la productividad y las ventas de las empresas. Igualmente se encontró que la inversión en Investigación y Desarrollo para innovar las áreas de mercadeo y

gerencia aumenta las ventas por trabajador y mejora la PTF. Finalmente, se estudiaron los factores que determinan la decisión de las empresas de invertir en innovación, así como la intensidad y el rendimiento de dicha inversión.

*Barham, Bradford, James Manley y Seth Gitter*

**The Coffee Crisis, Early Childhood Development, and Conditional Cash Transfers (IDB-WP-245)**

*(La crisis cafetalera, desarrollo en la primera infancia, y transferencias condicionadas en efectivo)*

Este documento examina la eficacia de tres programas de transferencias condicionadas en efectivo (CCT, por sus siglas en inglés) para mitigar la caída de ingresos de los hogares por la caída de los precios del café en Honduras, México, y Nicaragua. Con base en un modelo teórico se demuestran cuáles pueden ser los posibles efectos positivos y negativos de dichos programas. Por un lado se demuestra cómo las CCT pueden amortiguar los impactos negativos en el desarrollo de la primera infancia. Pero por otro lado se demuestra cómo los recursos de las CCT pueden desviarse de los niños menores a los mayores, para que éstos últimos puedan continuar con sus estudios. Mientras que en México se encontró que los programas de CCT ayudaron a mitigar un efecto negativo en los puntajes Z de estatura y edad de los niños, en Nicaragua, se encontró un retroceso. Los hallazgos para el caso de Honduras están lejos de ser concluyentes.

► Continúa en la página 12

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 11

*Bouillon, Cesar y  
Patricia Yáñez-Pagans*

### **Dynamic Consistency of Multidimensional and Income Targeting: An Application for Mexico Using Panel Data Information (IDB-WP-250)**

*(Consistencia dinámica de la  
focalización multidimensional y de  
ingresos: una aplicación para México  
con datos de panel)*

Este documento compara la consistencia dinámica de metodologías de focalización que usan indicadores multidimensionales de bienestar social, con las pruebas de ingresos y aproximación de ingresos, usando datos de panel de México. Para hacer esta comparación se usa una ampliación de la metodología de corte de la pobreza multidimensional dual de Alkire y Foster (2008). Esta ampliación permite hacer una aproximación relativa de la privación multidimensional que clasifica a las personas de acuerdo con su posición relativa en la distribución de un conjunto de atributos o resultados del bienestar social. Los hallazgos, por área geográfica (urbana y rural), sugieren que el tomar en cuenta la privación en dimensiones múltiples, puede llevar a unas mediciones dinámicamente más coherentes de bienestar y por ende más coherentes dinámicamente con los algoritmos de focalización.

*Calderón, María Cecilia y  
John Hoddinott*

### **The Inter-Generational Transmission of Cognitive Abilities in Guatemala (IDB-WP-247)**

*(Transmisión intergeneracional de  
las habilidades cognitivas en  
Guatemala)*

Este documento analiza los resultados del desarrollo en la primera infancia (ECD, por sus siglas en inglés) y su asociación con las características familiares, las inversiones

y factores ambientales, poniendo especial énfasis en la transmisión inter-generacional de las habilidades cognitivas. Este documento analiza también la relación causal entre las habilidades cognitivas de los padres y los resultados del desarrollo en la primera infancia de sus hijos, usando una amplia base de datos de la Guatemala rural. Un aumento del 10% en las puntuaciones maternas de Raven, aumenta las puntuaciones Raven de los niños en 7,8%. Un aumento del 10% en las destrezas maternas de lectura y vocabulario, aumenta la puntuación de los niños en una prueba normal de vocabulario en 5%. Los efectos son más pronunciados en niños mayores, y el impacto de las destrezas cognitivas maternas es mayor que en el de las paternas.

*Camacho, Adriana y  
Emily Conover*

### **The Impact of Receiving Price and Climate Information in the Agricultural Sector (IDB-WP-220)**

*(El impacto de recibir información  
sobre precios y clima en el sector  
agrícola)*

Estudios previos indican que los campesinos colombianos toman decisiones de producción basándose en fuentes informales de información, tal como la suministrada por familiares, vecinos o incluso las propias tradiciones. Este documento presenta una selección aleatoria de los receptores de información sobre precios y condiciones climáticas que usan mensajes de texto (tecnología SMS). Se encuentra que los campesinos que recibieron información por medio de mensajes de texto, en comparación con los que no la recibieron, tenían mayor probabilidad de suministrar información de precios del mercado, tenían una menor dispersión con respecto al precio esperado de sus cosechas y experimentaban pérdidas de cose-

chas significativamente menores. Los campesinos también dicen que los mensajes de texto les brindan una información útil, especialmente en lo que respecta a los precios de venta. No obstante, el precio real de venta y los ingresos de los campesinos o los gastos de los hogares, tuvieron poca variación entre los campesinos con y sin información.

*Chong, Alberto, Dean Karlan,  
Jeremy Shapiro y  
Jonathan Zinman*

### **Tried and True? The Contextual Specificity of -Proven- Approaches to Behavioral Change (IDB- WP-265) (¿Probado y validado?)**

*La precisión contextual de las  
aproximaciones —probadas— ante  
el cambio conductual)*

Estudios previos han documentado el éxito de una variedad de apelaciones, especialmente las basadas en normas sociales y presión social, para aumentar y asegurar el cumplimiento de conductas y comportamientos que protegen el medio ambiente. Este documento sugiere que el éxito de las normas producto de apelaciones depende del contexto, y no necesariamente arrojarán resultados similares en otros contextos. El documento evalúa la efectividad de las apelaciones basadas en normas, y otros mensajes, para aumentar el reciclaje en el norte de Perú; los cuales (los mensajes) parecen no tener mucho efecto. El documento analiza también la forma en que el medio por el que se transmite la apelación afecta los resultados. Finalmente, se sugiere que las intervenciones que reducen directamente los costos de asumir conductas para proteger el medio ambiente, en este contexto del reciclaje, son más efectivas que las normas producto de las apelaciones.

► Continúa en la página 13

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 12

Cova, Pietro,  
Akito Matsumoto,  
Massimiliano Pisani y  
Alessandro Rebucci

**News Shocks and Asset Price Volatility in General Equilibrium (IDB-WP-252)** (*Impactos de las noticias y la volatilidad de los precios de activos en equilibrio general*)

Este documento estudia la volatilidad de los precios de valores en equilibrio general con los nuevos impactos de la productividad futura y las políticas monetarias. Como indica West (1998) en un modelo de valor descontado presente en equilibrio parcial, las noticias acerca de liquidez a futuro reducen la volatilidad de los precios de activos. Este documento muestra que la introducción de nuevos impactos a un modelo de equilibrio general estocástico dinámico normal, puede no reducir la volatilidad de precios de activos bajo premisas de parámetros plausibles. Esto se debe a que en equilibrio general la liquidez de los activos puede verse afectada en sí misma por la introducción de nuevos impactos. Además, se demuestra que el no tomar en cuenta los nuevos impactos de las políticas (por ejemplo, anuncios de políticas) tiene el potencial de dar un sesgo a los estimados empíricos de los impactos de las políticas monetarias sobre los precios de los activos.

Hofstetter, Marc,  
Jorge Tovar y  
Miguel Urrutia

**Effects of a Mortgage Interest Rate Subsidy: Evidence from Colombia (IDB-WP-257)** (*Efectos de un subsidio de la tasa de interés hipotecario: evidencia de Colombia*)

La intervención del gobierno en el sector de la construcción, como manera de reforzar la economía, ha sido

una constante en Colombia durante los últimos 90 años. Este documento explícitamente estudia el impacto de la más reciente intervención: un subsidio de las tasas de interés hipotecarias. Los resultados demostraron que el subsidio aumentó en alrededor del 38% los créditos hipotecarios. Sin embargo, también se vio que las tasas de interés aumentaron 1,09%, es decir, el consumidor no recibió el subsidio completo. Se calcula que la suma de esta intervención está en el orden del 65% al 74%.

Kuramoto, Juana

**Innovation, Research and Development, and Productivity: Case Studies from Peru (IDB-WP-249)** (*Innovación, investigación y desarrollo, y productividad: estudios de casos de Perú*)

Este documento analiza los hallazgos cuantitativos sobre la conducta innovadora de empresas en las cadenas de producción de pisco y la manufactura de calzado en Perú, que reciben el apoyo de la red de Centros de Innovación Tecnológica (CITEs), el instrumento de política tecnológica más importante de Perú. Estas dos cadenas, en industrias de tecnología pequeña y mediana, son representativas del sector manufacturero de Perú. De especial interés es la función de las normas técnicas como medio de difusión tecnológica, que se ve reforzada en el trabajo de los CITEs. Para la cadena de pisco, esa función implica la definición del producto propiamente dicho, para el cual Perú está buscando la denominación de una Organización Mundial de Propiedad Intelectual (WIPO). En la cadena del calzado, la norma técnica debería actuar como mecanismo de coordinación que ayude a aumentar la eficiencia a lo largo de la cadena, que en estos momentos suele verse fracturada con frecuencia.

Miller, Sebastian

**Why Do Populist-Outsiders Get Elected? A Model of Strategic Populists (IDB-WP-248)** (*¿Por qué se elige a figuras populistas desconocidas? Un modelo de populistas estratégicos*)

La existencia de regímenes populistas dirigidos por personajes hasta entonces desconocidos no es algo nuevo en la historia. En este documento, con un sencillo marco conceptual se demuestra por qué un populista desconocido puede llegar a ser electo, y bajo qué condiciones hay más probabilidades de que esto suceda. Los resultados indican que los países con mayor concentración de ingresos y riqueza tienen más probabilidad de que se elija a un populista desconocido que los países donde los ingresos y la riqueza están más uniformemente distribuidos. También muestra que los sistemas electorales con una segunda vuelta tienen menor probabilidad de que estos populistas lleguen al poder.

Pineda, Allan,  
Marco Agüero y  
Sandra Espinoza

**The Impact of ICT on Vegetable Farmers in Honduras (IDB-WP-243)** (*El impacto de las TIC sobre los agricultores en Honduras*)

Los agricultores hondureños se encuentran en desventaja al negociar con intermediarios porque carecen de información oportuna de los precios del mercado. Este documento analiza qué tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) sería la más adecuada para hacer llegar información a los productores dispersos en el país, a un costo razonable y de una manera sustentable. Se compararon las negociaciones hechas por dos grupos de agricultores: uno

► Continúa en la página 14

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 13

que no recibía información de precios de mercado (grupo-control) y otro que sí recibía esta información (grupo-tratamiento). Se reportan los hallazgos y también se presentan las recomendaciones y las lecciones aprendidas.

*Powers, Elizabeth*

**The Impact of Economic Migration on Children's Cognitive Development: Evidence from the Mexican Family Life Survey (IDB-WP-246)** *(El impacto de la migración económica sobre el desarrollo cognitivo del niño: evidencia de la Encuesta de condiciones de la vida familiar en México)*

Este documento usa los datos de la Encuesta de condiciones de la vida familiar en México para estimar el efecto que tiene la emigración de un miembro de un hogar a Estados Unidos en el desarrollo cognitivo de los niños que se quedan en México. Aunque no se ha encontrado un efecto en el desarrollo del hermano de un niño que emigre a los Estados Unidos, sí hay un efecto adverso cuando otro miembro de la familia, normalmente cuando uno de los padres del niño emigra. Esto es especialmente cierto en el caso de niños en edad preescolar o en los primeros años de escolaridad que tienen hermanos mayores. El efecto adverso es similar al de un hogar en el que se habla una lengua indígena, o al de un hogar donde la madre tiene un nivel educativo muy bajo. Además, la emigración de un miembro del hogar a los Estados Unidos, afecta la manera en que los niños usan su tiempo en formas que pueden influenciar el desarrollo cognoscitivo o puede verse influenciado por el mismo.

*Urzua, Sergio y Gregory Veramendi*

**The Impact of Out-of-Home Childcare Centers on Early Childhood Development (IDB-WP-240)** *(El impacto de las guarderías infantiles sobre el desarrollo en la primera infancia)*

Este documento presenta un análisis empírico exhaustivo, hecho en Chile, sobre el impacto experimentado por los niños en su primera infancia que asisten a guarderías infantiles, examinando el desarrollo del niño desde una perspectiva de múltiples dimensiones. Se aborda el potencial de cualidades endógenas asociado a la decisión de los padres de enviar a los niños a guarderías (o establecimientos de preescolar). Los resultados sugieren que: (i) las puntuaciones de pruebas cognitivas y socioemocionales de niños menores de dos años presentan demasiadas interferencias como para ser analizadas; (ii) los estudios de la inscripción en guarderías para niños mayores de dos años, revelan efectos significativos de la historia familiar, habilidades no observadas, la existencia de guarderías en el lugar y la capacidad de las mismas, y (iii) las inscripciones en una guardería parecen reforzar el desarrollo cognitivo entre niños mayores de dos años.

*Velásquez, Liliana*

**La importancia de los bienes públicos en la calidad de vida local: el caso de Manizales, Colombia (IDB-WP-255)** *(Disponible sólo en español)*

Este estudio aplica un método desarrollado por el BID para monitorear la calidad urbana de vida, que está basado en una combinación de dos aproximaciones: precios hedónicos y satisfacción de vida. Esta combinación permite que los bienes públicos locales sean valorados desde los puntos de vista del mercado y el utilitario.

A diferencia de otros sistemas de monitoreo, éste se centra en algunas dimensiones (las relacionadas con la calidad de vida del ambiente urbano) y ofrece información valiosa para el diseño y priorización de las políticas públicas. Los resultados de la aplicación de este método a Manizales, Colombia revelan que aunque el Mercado valora algunos bienes públicos de manera suficiente, no llega a captar el valor adicional que otros bienes representan para el bienestar de los residentes.

## RESÚMENES DE POLÍTICAS

*Powell, Andrew,  
Eduardo Lora y  
Pilar Tavella*

**How Will the Food Price Shock Affect Inflation in Latin America and the Caribbean? (IDB-PB-120)** *(¿Qué efecto inflacionario tendrá el shock de precios de los alimentos en América latina?)*

Este documento evalúa el impacto reciente de los precios en el sector alimenticio y no alimenticio en los países de América Latina y el Caribe. Se llega a la conclusión de que, debido al alza del precio de los alimentos, el aumento de la inflación podría superar los 5 puntos porcentuales en Bolivia, Guatemala, Honduras y República Dominicana, a no ser que se tomen acciones de políticas adicionales. En algunos países con sistemas de tasa de cambio flexibles, tales como Brasil, Colombia y México tienden a aumentar el valor como respuesta al alza de los precios internos de los alimentos, y como resultado de ello, se debilita el impacto sobre los precios de los alimentos. Sin embargo, no existe un solo patrón de diferencias entre flo-

► Continúa en la página 14

## Publicaciones nuevas

► viene de la página 14

tadores y fijadores, la velocidad y el grado en que pasa al consumidor son bastante heterogéneas y dependen de factores tales como la importancia de los alimentos en el índice promedio de inflación y de las medidas de políticas locales.

## PUBLICACIONES EXTERNAS

### Libros

*Azevedo, Viviane, César Bouillon, e Ignacio Irrazábal.*

**Sistemas Integrados de Información Social: su rol en la protección social.** Pontificia Universidad Católica de Chile. Centro de Políticas Públicas UC. 2011. (Disponible sólo en español)

Este libro es una compilación de los principales hallazgos sobre Sistemas Integrados de Información Social (SIIS) encargado por el BID en 2006-08 en seis países de América Latina: Argentina (SINTYS); Brasil (CadÚnico), Chile (RIS), Colombia (SISBEN), Costa Rica (SIPO-SISBEN); y México (Padrón de Oportunidades). El objetivo del libro es analizar experiencias

concretas con SIIS a fin de identificar y compartir las lecciones aprendidas y mejorar la capacidad operativa e institucional de los sistemas. Estudia también la forma en que estos sistemas pueden contribuir a mejorar el desempeño y los resultados de intervenciones sociales focalizadas.

### Artículos en revistas académicas

*Machado, Fabiana, Carlos Scartascini y Mariano Tommasi.*

**Instituciones políticas y manifestaciones callejeras en América Latina.** *Journal of Conflict Resolution* (Publicación de Resolución de Conflictos). Junio 2011 55: 340–365, primera edición 24 de abril, 2011 doi:10.1177/0022002711400864

Este artículo sostiene que donde las instituciones son fuertes, los ciudadanos tendrán mayor probabilidad de participar en el proceso político en arenas institucionalizadas, mientras que donde las instituciones son débiles, las manifestaciones y otros medios no convencionales resultan

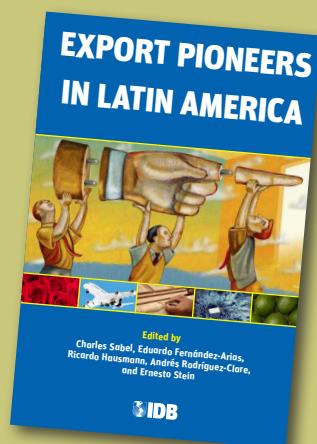
más atractivos. Los autores exploran esta relación empíricamente combinando medidas en el país con fortaleza institucional e información individual sobre participación en manifestaciones o protestas en 17 países de América Latina. Existe evidencia de que las instituciones políticas más débiles están asociadas con una mayor propensión al uso de medios alternos para expresar preferencias, es decir, para protestar o manifestar.

*De Miguel, Carlos, Sebastián Miller, Raúl O'Ryan y Mauricio Pereira*

**Los efectos socioeconómicos y ambientales de los tratados de libre comercio: un análisis dinámico de equilibrio general para Chile.** *Economía de ambiente y desarrollo* (2011), 16: 305–327

Este documento analiza los impactos socioeconómicos y ambientales de los tratados de libre comercio con la Unión Europea y Estados Unidos en Chile. Los resultados muestran que las ventajas económicas de los tratados comerciales sólo son significativas si aumentan las inversiones extranjeras o se modifican los impuestos al valor agregado. Los ganadores y perdedores dependen de los tratados; sin embargo, los sectores menos capacitados con necesidad de mano de obra siempre progresan. Por lo tanto, estos tratados parecen ser buenos para los grupos más pobres. Algunos sectores intensivos de recursos naturales, aumentan significativamente su producción con los tratados firmados con la Unión Europea y Estados Unidos, aumentando también sus presiones ambientales. Las emisiones de CO<sub>2</sub> y PM-10 no son muy diferentes bajo estos tratados en comparación con el comercio usual, bajo el cual las presiones ambientales aumentan significativamente.

Para publicación  
en la primavera  
del 2012.





## Noticias de nuestras redes

### Red de centros de investigación de América Latina y el Caribe

Para el trabajo de investigación sobre “El Futuro de las tributaciones en Latinoamérica y el Caribe”, se han seleccionado las siguientes propuestas.

Entendiendo el comportamiento cíclico de las tributaciones		Título
Argentina	UTDT – Universidad Torcuato Di Tella	Estabilización automática y política fiscal: algunas implicaciones cuantitativas para LAC
Perú	MACROCONSULT	El impacto del ciclo sobre las elasticidades de ingresos y cumplimiento con la tributación
Colombia	Fedesarrollo	Efectos directos e indirectos de los ingresos por productos no renovables sobre los ingresos fiscales no relacionados con productos
Ingresos fiscales y eficiencia en los sectores de recursos naturales no renovables de América Latina y el Caribe (LAC)		
Argentina	UDESA – Universidad de San Andres	Tributación de recursos naturales no renovables en Argentina: Los casos de los sectores del petróleo, gas y cobre
Perú	CCD – Centro para la Competitividad y el Desarrollo, Universidad San Martín de Porres	Ingresos fiscales y eficiencia en los sectores de recursos naturales no renovables en LAC: estudios de casos de México, Chile y Perú
Perú	CIUP – Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico	Ingresos fiscales y eficiencia en los sectores de recursos naturales no renovables en LAC: el caso de los sectores peruanos de minería, petróleo y gas
Colombia	Fedesarrollo	
Potencial y desafíos de los impuestos sobre bienes inmuebles y tierras		
Argentina	CIPPEC – Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento	Potencial y desafíos de los impuestos a bienes inmuebles y tierras en Argentina
Colombia	CEDE – Universidad de los Andes	Potencial y desafíos de los impuestos a bienes inmuebles y tierras en LAC: el caso de Colombia
Costa Rica	CATIE – Centro Agronómico Tropical de Investigación y Enseñanza	¿Qué impulsa la imposición fiscal a las tierras en los gobiernos locales de Costa Rica?
Impuestos LAC		
Argentina	FIEL – Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas	Impuestos al sector energético relacionado con el ambiente en Argentina, Bolivia y Uruguay
Guatemala	ICEFI-IARNA – Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales & Instituto de Agricultura, Recursos Naturales y Ambiente, Rafael Landívar University.	Impuestos al sector energético en LAC: consecuencias potenciales y distributivas. evaluación de impuestos al agua en América Central
Trinidad y Tobago	UWI-SEDU – Sustainable Economic Development Unit, Department of Economics, University of West Indies	Estudio y evaluación de los impuestos al ambiente en los países del Caribe: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Las Bahamas.

### Seminarios sobre políticas

“Más que buenas intenciones: cómo una nueva economía está ayudando a solucionar la pobreza global” por Dean Karlan  
27 de septiembre, 2011 a las 11:00 a.m. en la Sede del BID en Washington, DC.

“Gobierno versus mercado: La función económica cambiante del estado” por Vito Tanzi  
12 de octubre, 2011 at 11:30 a.m. en la Sede del BID en Washington, DC.

[www.iadb.org/researchnetwork](http://www.iadb.org/researchnetwork)