

CARACTERÍSTICAS ESTRUCTURALES DE LA INDUSTRIA ARGENTINA
EN LA DECADA DE LOS 90

EDUARDO M. BASUALDO

Abril 1998

INDICE

I. LA INCIDENCIA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL EN LA ECONOMÍA ARGENTINA DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS.....	2
II. EVOLUCION DE LA CÚPULA EMPRESARIA DURANTE EL PLAN DE CONVERTIBILIDAD	7
II.1 LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES	7
II.2 LAS MODIFICACIONES EN EL LIDERAZGO EMPRESARIO.....	10
III. LAS PROFUNDAS TRANSFORMACIONES REGULATORIAS Y EL SECTOR INDUSTRIAL.....	15
IV. IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA INDUSTRIA Y LOS DESEQUILIBRIOS EXTERNOS.....	20
IV.1 TENDENCIAS GENERALES.....	20
IV.2 EL EFECTO SOBRE LA PRODUCCIÓN LOCAL DE BIENES DE CAPITAL.....	28
V. EL FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA: PERSISTENTE ASIMETRÍA EN DETRIMENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.....	31
VI. LA NUEVA ORIENTACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	36
VII. EL PERFIL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA A MEDIADOS DE LOS NOVENTA. RASGOS ESTRUCTURALES DE SU EVOLUCIÓN EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS.....	41
VII.1 EVOLUCIÓN GENERAL DE LA CONFIGURACIÓN INDUSTRIAL	41
VII.2 LA CONFORMACIÓN SECTORIAL	42
VII.3 LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL	48
VII.4 LA FORMACIÓN DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	55
VII.5 DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL.....	60
BIBLIOGRAFÍA.....	64
ANEXOS	65

I. LA INCIDENCIA DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL EN LA ECONOMIA ARGENTINA DURANTE LAS ULTIMAS DECADAS.

Desde mediados de la década de los setenta la sociedad argentina se encuentra en un proceso signado por profundas transformaciones estructurales que, en su interacción, tienden a definir los rasgos centrales de sus nuevas características económicas, sociales y políticas.

En términos económicos, la conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivado de la apertura en el mercado de capitales de 1979, interrumpieron el modelo de sustitución de importaciones sobre el que se estructuró, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. Desde allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico sino la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que trajo aparejada la contracción y reestructuración de la producción industrial.

Durante la década de los ochenta la valorización financiera permaneció como la actividad económica de mayor rentabilidad en la economía, incluso para las firmas industriales. Esto fue posible mediante, por un lado, la proliferación de una amplia gama de inversiones financieras que comprendía variantes tanto internas y externas, como privadas y estatales. Por otro, a través de un inédito endeudamiento externo que reconoce a un reducido conjunto de grupos económicos locales y de empresas extranjeras como el factor dinámico y con capacidad para definir el ritmo y las modalidades de dicho endeudamiento para la economía en su conjunto.

El principal sustento económico de la preeminencia financiera fue la redistribución del ingreso en detrimento de los asalariados y el nuevo papel del Estado. Este último pasa a asumir un papel decisivo debido a su participación como deudor y acreedor, según las etapas, en el mercado financiero interno, a su endeudamiento externo (engrosado por la "estatización" de la deuda externa privada), y a los importantes recursos transferidos al sector privado mediante subsidios directos canalizados bajo diversas formas (promoción industrial, sobrepuestos en las compras estatales, tasas de interés subsidiadas, etc.) (Basualdo, 1994).

La interrupción de la sustitución de importaciones y la vigencia de la valorización financiera trajeron aparejadas una declinación en la importancia de las firmas industriales extranjeras que habían liderado el proceso de sustitución de importaciones, papel que pasan a cumplir unos pocos grupos económicos locales y un conjunto de conglomerados transnacionales, con una presencia difundida en el conjunto de las actividades económicas. De allí en más estos capitales son los que tienen la capacidad de definir el rumbo de la economía interna no sólo por ser propietarios de muchas de las grandes empresas industriales sino por controlar conglomerados de empresas que actúan, además, en los más diversos sectores económicos. Esto significa que los integrantes de la nueva cúpula tienen una estrategia empresarial que necesariamente toma en cuenta el conjunto de la economía argentina y no únicamente un sector de actividad como es el caso de la estrategia de una firma individual.

La situación de los acreedores externos a fines de la década de los ochenta no deja de ser paradójica porque es indudable que a través de los organismos internacionales de crédito determinaban las características globales que debía asumir la política económica, pero sus condiciones específicas eran definidas por el capital concentrado interno a través del Estado, y esto último trajo como consecuencia que los acreedores externos fueran, en buena medida, marginados en la acentuada redistribución del excedente. Tan es así que la Argentina suspendió el pago de sus obligaciones externas entre 1988 y 1990.

Esta contradicción entre el capital concentrado interno y los acreedores externos va a incidir acentuadamente en el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989, tanto es así que van a ser los bancos extranjeros los que en febrero de dicho año inician la "corrida" en el mercado cambiario que desatará la primera crisis hiperinflacionaria y terminará por derrocar al gobierno constitucional del Dr. Alfonsín, adelantándose la asunción del Dr. Menem.

En ese momento, la relación entre el capital concentrado interno y los acreedores externos era compleja porque involucraba acuerdos y discrepancias. Ambos coincidían en que para superar la inédita crisis que afectaba a la economía argentina se debía acentuar la concentración del ingreso y encarar la privatización de las empresas públicas. Esta última era insustituible para los acreedores como forma de recuperar buena parte del capital adeudado mediante la capitalización de la deuda externa (rescate de los bonos externos), pero también era fundamental para el capital concentrado interno porque de esa manera accedería a la propiedad de activos de gran magnitud que exhibían una elevada rentabilidad potencial. Más aún si el Estado alentaba la transferencia de las empresas privatizadas al capital concentrado y, a la vez, concedía - como posteriormente lo hizo - condiciones para obtener ganancias extraordinarias mediante la fijación de precios oligopólicos, el otorgamiento de subsidios y una regulación insuficiente que benefició a los prestadores de los servicios, apartándose de los procedimientos "standard" de las privatizaciones.

Ese tipo específico de salida a la crisis se remonta, en la generalidad de los casos, al inicio de la gestión gubernamental del Dr. Menem (reforma del Estado y programa de privatizaciones, liberalización de algunos mercados, remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, etc.). No obstante, es recién a partir del Programa de Convertibilidad aplicado desde principios de 1991, cuando esos lineamientos estratégicos asumen un carácter mucho más orgánico y funcional con las políticas de corto plazo, coadyuvando - bajo diversas formas - a la consecución del objetivo estabilizador del nivel general de precios.

La rápida estabilización de los precios, particularmente significativa después de dos episodios hiperinflacionarios, y varios lustros de elevados niveles inflacionarios y volatilidad recurrente de la estructura de precios, introduce igualmente profundas disparidades en la evolución de los precios relativos de los distintos bienes y servicios. En otras palabras, durante los últimos siete años, en un marco de relativa estabilidad en los niveles agregados, se han producido cambios muy profundos y sostenidos en la estructura y en el comportamiento de los precios relativos de la economía. Naturalmente, los mismos tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos.

La configuración de este fenómeno reconoce una multiplicidad de factores explicativos, entre los cuales asumen un papel decisivo los procesos de apertura, de desregulación (o re-regulación) de los mercados y de privatizaciones. Los mismos se articulan y complementan a cambios no menos profundos en los marcos regulatorios y en el contexto operativo de las firmas, en las estructuras de la propiedad, en la morfología de los mercados y en las respectivas políticas de determinación de los precios, así como en el grado de exposición a la competencia externa.

Al respecto, existen sobradas pruebas de que una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la convertibilidad es la que se verifica entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa (Azpiazu, 1994), y por otro, los transables; y que esa asimetría está vinculada -entre otros factores- con el tamaño de las firmas y de los conglomerados empresarios, y con su respectivo grado de vinculación con los procesos de privatización.

Al igual que en materia de precios y debido a factores no muy disímiles, las rentabilidades relativas de los distintos sectores de actividad y/o tipos de empresas y/o estructuras de mercado, también se han visto afectadas por profundas mutaciones durante los últimos años (Coloma, 1994 y Gaggero, 1995). Así, como era dable esperar, han tendido a consolidarse notorias divergencias y disparidades entre, por ejemplo, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones oligopólicas, en sectores no transables, con reserva de mercado y una cuasi-garantía de beneficios extraordinarios -hasta protegidos normativamente-, respecto a aquellos mercados relativamente competitivos expuestos a una agresiva competencia externa - que incluye el "dumping"-.

Asimismo, desde 1990 en adelante, y en el marco de significativas modificaciones en la deuda externa total (negociación del Plan Brady, conversión de deuda interna en externa, nuevas formas de endeudamiento externo, etc.), la incidencia relativa de la deuda externa privada respecto al total aumenta por dos procesos convergentes. El primero de ellos es que el rescate de bonos de la deuda externa originado en

el programa de privatización atenúa el incremento de la deuda pública. El segundo es que el propio sector privado a partir de que ya le transfirió sus obligaciones externas al Estado y a que adquiere empresas estatales sin pasivos, se encuentra financieramente saneado y, por lo tanto, en óptimas condiciones de endeudarse con el exterior. De allí que el cambio en la composición de la deuda externa (entre pública y privada) no es coyuntural sino el comienzo de un nuevo ciclo de endeudamiento externo liderado por el capital privado. Tanto es así que las estadísticas oficiales a este respecto señalan que mientras la deuda externa privada en 1991 representaba poco más del 10% del total, en 1996 ya representa más del 25% de la misma.

Esta reconfiguración de las estructuras de precios, de las rentabilidades relativas y del endeudamiento externo provoca cambios no menos relevantes en el perfil estructural de la economía argentina donde, sin duda, ciertos sectores de actividad se han visto beneficiados por el contexto económico-social que emana de las nuevas políticas públicas, mientras que otros se ven enfrentados a crecientes dificultades operativas. En otras palabras, la reestructuración de los liderazgos sectoriales y empresariales surge como una resultante natural de las radicales transformaciones operadas en la economía argentina desde fines de los años ochenta.

La magnitud y la orientación de las transformaciones reseñadas preanuncian la existencia de alteraciones significativas en el crecimiento económico global y, específicamente, una tendencia hacia la desindustrialización.

Una primera aproximación al tema indica que el PBI entre 1980 y 1996 tuvo una paupérrima evolución (aumentó el 25,1%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 1,4%, la cual en términos del PBI por habitante es de apenas el 0,02%) (Cuadro N°1).

En el marco de esta tendencia, el análisis de los principales componentes sectoriales del PBI permite comprobar que la producción de los distintos servicios es la que presenta el comportamiento más dinámico durante el período (se expande al 1,8% anual acumulativo, equivalente al 0,3% por habitante), mientras que, por el contrario, la evolución de la producción de bienes es marcadamente inferior (evoluciona al 0,7% anual acumulativo, tasa que medida por habitante resulta marcadamente desfavorable: - 0,7%).

Sin embargo, el costo que implica la instalación de un nuevo patrón de comportamiento económico y social se expresa en toda su intensidad cuando se analiza la trayectoria seguida por la producción industrial. En efecto, tal como se constata en el Cuadro N°1, la performance industrial supera, por lo negativo, la trayectoria seguida por cualquiera de los agregados mencionados ya que entre 1980 y 1996 se incrementa en solamente el 9,3%, es decir al 0,6% anual acumulativo.

En este contexto, es insoslayable destacar que desde el punto de vista del crecimiento económico hay dos etapas claramente diferenciadas. La primera de ellas comprende la década de los años 80 que se caracteriza por ser un período acentuadamente crítico en términos económicos y la otra, el período 1990-1996 donde se registra una apreciable expansión económica a partir de niveles de producción sumamente reducidos.

Efectivamente, todos los indicadores macroeconómicos indican que durante el decenio de los años ochenta se registra una profunda crisis, inédita en décadas anteriores. Así por ejemplo puede señalarse que el PBI de 1989 sólo representa algo más del 90% del generado en 1980 y que la inversión bruta fija decrece más que el PBI, por lo cual su incidencia se reduce sistemáticamente (salvo en 1986 y 1987), disminución tan aguda que determina que en 1989 la inversión bruta fija no alcance a cubrir los requerimientos de reposición y, por lo tanto, decrezca en términos absolutos el stock de capital existente.

Cuadro Nº 1

EVOLUCION DEL PBI TOTAL E INDUSTRIAL ENTRE 1980 y 1996
(en %)

	1980-1996			1980-1990			1990-1996		
	Variación total (%)	Tasa anual (%)	Variación PBI p/habitante (%)	Variación total (%)	tasa anual (%)	Variación PBI p/habitante (%)	Variación total (%)	tasa anual (%)	Variación PBI p/habitante (%)
PBI	+25,1	+1,4	-0,02	-9,4	-1,0	-2,6	+39,9	+5,8	+4,3
Servicios	+33,5	+1,8	+0,3	+0,8	+0,1	-2,1	+43,2	+6,2	+4,7
Bienes	+13,0	+0,7	-0,7	-15,4	-1,7	-3,2	+35,0	+5,1	+3,7
Industria	+ 9,3	+0,6	-0,9	-17,6	-1,9	-3,3	+32,5	+4,8	+3,4
Alimentos	+34,1	+2,0	+0,4	+4,5	+0,4	-1,0	+28,3	+4,2	+2,8
Textiles	+8,0	+0,5	-1,0	+5,4	+0,5	-0,9	+2,5	+0,4	-1,0
Madera	+1,7	+0,1	-1,4	-20,7	-2,3	-3,8	+28,3	+4,2	+2,7
Papel	+58,7	+3,1	+1,5	-9,7	-1,0	-2,5	+75,7	+9,8	+8,7
Químicos	+10,6	+0,7	-0,8	-13,5	-1,4	-2,9	+27,9	+4,2	+2,8
Min. No metálicos	-26,4	-2,0	-3,2	-46,9	-6,1	-7,5	+38,9	+5,6	+4,4
Metálicas básicas	+82,9	+4,1	+3,0	+31,2	+2,8	+1,1	+56,9	+7,8	+6,4
Maquinaria y equipo	-19,0	-1,4	-2,7	-45,5	-5,9	-7,2	+48,6	+6,8	+5,3
Otras	+8,8	+0,6	-0,7	-17,6	-1,9	-2,5	+31,9	+4,7	+2,3

Fuente: Elaborado en base a información del Ministerio de Economía y Obras Públicas e INDEC

Durante esa década, la producción industrial es uno de los sectores de actividad que exhibe una mayor contracción en la generación de valor agregado (-1,9 % anual acumulativo que llega al -3,3% si se considera la variación anual per capita), la cual sólo es superada por la que registra la construcción. Basta contrastar esta caída con el ritmo de crecimiento que registró en las décadas precedentes (1950/60: 4,1%; 1960/70: 5,6%; 1970/80: 1,6%) para comprender la intensidad que asume el fenómeno.

Sin embargo, no sólo la producción que sustentaba en las décadas anteriores el proceso de sustitución de importaciones fue una de las más críticas durante los años 80, sino que dentro de ella las ramas de actividad que más sufren ese proceso son las que antaño conducían la industrialización sustitutiva como es el caso de la fabricación de automotores y otras producciones metalmeccánicas.

Efectivamente, dentro de un panorama industrial crítico la producción de maquinaria y equipo se redujo un 45,5% equivalente a una tasa del 5,9% anual acumulativo; registro superado únicamente por la contracción de la producción de minerales no metálicos, actividad fuertemente influida por la inédita crisis de la construcción.

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destaca las industrias metálicas básicas. El hecho de que su expansión (crece al 2,8 % anual acumulativo) se sustente exclusivamente en la producción siderúrgica (los metales no ferrosos caen significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades químicas - especialmente la de la fabricación de productos plásticos -.

Las ramas industriales que exhiben cierta expansión en el período se circunscriben a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes. En todos los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles cuya formulación se remonta a la década anterior y reciben subsidio estatal vía los regímenes de promoción industrial. Se trata, mayoritariamente, de industrias de procesos, productoras de bienes intermedios que, ante la contracción del mercado interno, encontraron en el mercado externo una salida anticíclica. Finalmente, la expansión de la producción es explicada por el comportamiento de un reducido número de grandes plantas cuyo capital pertenece a unos pocos grupos económicos que recibieron amplios beneficios fiscales¹.

Así como la década de los años ochenta se caracteriza por ser una etapa económica crítica, el sexenio siguiente (1990-1996) se destaca como un período de un crecimiento considerable. Sin embargo, en un contexto en el cual el PBI se expande al 5,8% anual acumulativo, la producción de bienes sufre una nueva pérdida relativa ya que crece por debajo de los servicios, lo que trae como consecuencia una nueva disminución en su participación dentro del valor agregado total. En términos de la producción industrial estas tendencias son más acentuadas ya que es la actividad que exhibe uno de los crecimientos más atenuados en relación a las otras producciones de bienes y también a los diferentes servicios (el producto industrial pasa de representar el 25,9% del PBI en 1990 al 24,5% en 1996).

La pérdida de incidencia relativa del producto industrial va acompañada por otra característica de singular importancia. Se trata de una acentuada y generalizada regresión en términos del grado de integración nacional, es decir en la importancia de la fabricación nacional de los insumos, tendiendo cada vez más a ser una actividad de "armado" de bienes en base a la provisión de insumos importados. De esta manera, lo que en décadas anteriores eran características circunscriptas a sólo algunas producciones y regiones (como el parque industrial de Tierra del Fuego sustentado en la producción de bienes electrónicos de consumo) en los años 90 pasa a ser una modalidad difundida dentro del espectro industrial².

En términos del producto generado por las diferentes ramas industriales se observa un acentuado crecimiento en la producción de papel (9,8% anual), metálicas básicas (7,8%), maquinaria y equipo, especialmente la producción automotriz (6,8%) y alimentos (4,8%).

¹ Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones a este patrón de comportamiento, siendo el caso más destacado la producción de aceites vegetales que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no está motivada por políticas empresarias anticíclicas sino por las ventajas comparativas naturales del país. Asimismo, la instalación de las nuevas plantas productivas no estuvieron vinculadas a la promoción industrial sino que fueron resultado de inversiones privadas impulsadas por la rentabilidad de la actividad.

² La generalización de los procesos de "armado" de bienes asume tanta importancia que algunos investigadores plantean serios interrogantes sobre la veracidad de la estimación del producto industrial debido a que aún durante la década de los años 90 se siguen utilizando los coeficientes de insumo producto derivados del censo industrial de 1984 (Schvarzer, 1997). Situación que se ve agravada por la expansión de los resultados del Censo Industrial de 1995 por parte del Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación debido a su supuesta incapacidad para captar algunos agentes económicos (Wierny y Yoguel, 1997).

II. LA EVOLUCION DE LA CUPULA EMPRESARIA DURANTE EL PLAN DE CONVERTIBILIDAD.

Las características y la intensidad que asumen las transformaciones registradas en la economía argentina durante la década actual permiten presumir la existencia de cambios muy significativos en la conformación de la cúpula empresaria. Los procesos de privatización de las empresas públicas, el diferente comportamiento de los distintos sectores de actividad, la profundización de la concentración y centralización del capital deberían provocar la incorporación de firmas nuevas y el desplazamiento de otras en la cúpula empresaria.

Al respecto, el análisis de la composición de las doscientas mayores empresas en 1991 y 1995 permite extraer diversos elementos de juicio en torno a los rasgos que caracterizan los cambios en la elite empresaria del país. La trascendencia económica de las mismas en el ámbito doméstico (en 1995 facturaron casi 75 mil millones de dólares), las convierte en un indicador por demás significativo para interpretar algunas de las tendencias predominantes en la economía argentina en cuanto al desempeño de los distintos sectores de actividad y de los diferentes tipos de empresas dentro de ellos.

II.1 LAS TRANSFORMACIONES SECTORIALES

En ese marco, a partir de los listados que publica anualmente la revista Mercado, se identificó el principal sector de actividad de las firmas, así como el origen de capital y el tipo de estructura de propiedad de las mismas. Asimismo, con el objetivo de precisar algunas de los principales cambios al cabo de esos cinco años, las 200 empresas líderes fueron subdivididas en distintos subgrupos según el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis (primeras cincuenta, segundas cincuenta, y segundas cien).

Sobre la base de estas consideraciones, las evidencias disponibles indican que en términos de la cantidad de firmas por sector de actividad se produce una terciarización de la cúpula empresaria sustentada en una notable reducción en las firmas industriales y un aumento de las prestadoras de servicios así como de las empresas dedicadas al comercio mayorista y minorista. En efecto, en el Cuadro N° 2 se puede constatar que desaparecen de la cúpula 45 empresas industriales mientras que se incorporan 23 firmas prestadoras de servicios (medicina prepaga, telefonía móvil, etc.), 15 comerciales (en especial, supermercados), 6 empresas "holdings" (algunas de las cuales eran exclusivamente industriales en 1991) y una petrolera³.

La terciarización de la cúpula se reproduce cualquiera sea el tramo del ordenamiento que se considere. Así en el privilegiado núcleo de las 50 mayores empresas del país se constata la desaparición de seis industriales y la irrupción de cinco comerciales y de dos insertas en la prestación de servicios. Por su parte, en el estrato de las segundas mayores cincuenta firmas, son desplazadas 16 industriales, al tiempo que se incorporan siete comerciales y 5 de servicios. Por último, en la segunda centena de firmas, esa sustitución es igualmente intensa, ya que desaparecen 23 industriales y se agregan 16 de servicios y 3 comerciales.

Este proceso de desindustrialización o de terciarización está directamente relacionado con el contexto macroeconómico, donde las transferencias de las empresas públicas beneficiaron a un conjunto muy reducido de empresarios, y los cambios en la estructura de precios y rentabilidades relativas durante la vigencia del Plan de Convertibilidad favorecieron a los servicios y a los sectores no transables, afectando profundamente a las producciones de bienes transables, en general, y a las industriales, en particular.

³ Cabe señalar que la aguda reducción de la cantidad de firmas industriales dentro de la cúpula es el resultado de la desaparición de 85 empresas y de la incorporación de otras 40 firmas que en 1991 no formaban parte de las 200 empresas más grandes

Cuadro Nº 2

DISTRIBUCION DE LA CANTIDAD DE EMPRESAS Y DE LAS VENTAS DE LA CUPULA EMPRESARIA EN 1991 Y 1995, SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD Y ESTRATO (en cantidad y millones de pesos)

	INDUSTRIA		PETROLEO		SERVICIOS		COMERCIO		HOLDINGS		TOTAL	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
50 MAYORES												
cantidad	29	23	7	3	9	11	5	10	-	3	50	50
ventas	11007,9	18817,5	8979,7	7516,9	6365,7	11766,9	1445,5	7412,4	-	1655,4	277977,7	47169,1
%	39,6	39,9	32,3	15,9	22,9	25	5,2	15,7	-	3,5	100	100
51-100												
cantidad	42	26	1	4	4	9	3	10	-	1	50	50
ventas	5039,3	7021,2	101,1	1097,2	452,2	2738,2	357	2741,5	-	296,6	5949,6	13894,7
%	84,7	50,5	1,7	7,9	7,6	19,7	6	19,7	-	2,2	100	100
101-200												
cantidad	84	61	6	8	2	18	8	11	-	2	100	100
ventas	4732,1	7674,6	334,8	906,5	94,9	2202	418,5	1545,4	-	261,6	5580,3	12590,1
%	84,8	61	6	7,2	1,7	17,5	7,5	12,3	-	2	100	100
total												
cantidad	155	110	14	15	15	38	16	31	-	6	200	200
ventas	20765	33513,3	9399,3	9520,9	6961	16707,1	2202,3	11699,3	-	2123,6	39327,6	73653,9
%	52,8	45,5	23,9	13	17,7	22,7	5,6	15,9	-	2,9	100	100

FUENTE: Elaboración propia en base a información de la Revista Mercado, junio 1996.

Incluso, en términos de la configuración sectorial de la cúpula empresaria, muy probablemente, tal fenómeno no se vea reflejado en toda su intensidad. En efecto, la misma no permite captar, por ejemplo, el hecho de que en buena parte de las empresas industriales líderes el componente de producción propia dentro de sus ventas pierde peso relativo frente a la comercialización de bienes importados complementarios de los que producen o, incluso, sustitutos de algunas líneas de producción discontinuadas -en esa reorientación comercial de muchas grandes industrias asume un papel decisivo el control de los canales de distribución⁴. De allí que, muy probablemente, el desplazamiento de las empresas líderes desde el sector industrial hacia la comercialización y los servicios adquiera, seguramente, una dimensión muy superior de la que sugiere el análisis precedente.

El análisis de las ventas de las grandes firmas permite introducir nuevas precisiones. El primer aspecto destacable es que las ventas totales de estas empresas crecieron el 87,2% durante el período (de 39 a 74 mil millones de dólares) mientras que el del PBI sólo alcanzó al 21,4%. El hecho de que las ventas de las grandes firmas hayan crecido tres veces más que la economía en su conjunto indica claramente el creciente predominio que las mismas ejercen en la economía en su conjunto.

Por otra parte, desde el punto de vista de la composición sectorial de las ventas se puede apreciar que las empresas petroleras son las que más disminuyen su participación (del 23,9% en 1991, apenas el 12,9% en 1995).⁵

⁴ Muy particularmente, en diversos rubros -alimenticios, en particular- son las propias empresas productivas las responsables de la distribución de su producción, controlando los respectivos canales de comercialización, en lo que tiende a constituirse en una fuerte barrera de ingreso al mercado.

⁵ Esa pérdida de participación relativa está directamente relacionada con el desempeño de las petroleras en el estrato de las cincuenta mayores empresas del país (en ese tramo, su aporte decayó de 32,3% a 15,9%), donde resultan concurrentes el desplazamiento de algunas firmas hacia puestos inferiores del ordenamiento, y las implicaciones del proceso de privatización de Y.P.F. (la participación de ésta última en las ventas totales de las 200 firmas más grandes se contrajo de 13,2%, en 1991, a 6,7%, en 1995). Ambos fenómenos están íntimamente asociados, a la vez, al deterioro

Como era dable esperar las empresas manufactureras también vieron decrecer su contribución a la facturación global de las doscientas mayores firmas del país. En este caso, la pérdida de participación resulta menos significativa (7,3 puntos porcentuales) que la de las petroleras y, a diferencia de aquélla, no está asociada al comportamiento de las más grandes firmas industriales. En efecto, a pesar de contar con una menor cantidad de empresas en el grupo de las cincuenta más grandes, el aporte relativo del sector en los montos de facturación de dicho estrato se incrementó ligeramente entre 1991 y 1995 (39,6% a 39,9%). En otras palabras, el dinamismo de un número acotado de grandes industrias (poco menos de una veintena) permitió atenuar el impacto real del retroceso casi generalizado de las firmas manufactureras en la cúpula empresaria del país.

En contraposición, en los restantes tramos se verifica una profunda contracción de las firmas industriales en cuanto a su respectiva participación en las ventas (34,2 puntos porcentuales en el estrato de las segundas cincuenta, y 23,8 puntos en la segunda centena de firmas líderes).

Esa pérdida de participación de las firmas productoras de bienes en las ventas agregadas de la elite empresaria se ha visto compensada por la notable expansión de las empresas prestadoras de servicios y, en especial, por el comercio minorista y mayorista que, en el último quinquenio, tienden a constituirse en ejes centrales en la dinámica de la acumulación y reproducción del capital.

En el primer caso, donde se conjuga la reactivación -asociada a una mejora sustantiva en sus precios relativos- de los servicios públicos privatizados y la irrupción de nuevos servicios para los sectores de altos y mediano-altos ingresos (como la medicina prepaga o la telefonía móvil), su contribución se incrementó de 17,7%, en 1991, a poco más de la cuarta parte (25,7%), en 1995. Se trata, en general, de oligopolios no expuestos a la competencia externa, con amplios márgenes de libertad en la fijación de precios y posibilidades ciertas de crecimiento a partir del dinamismo que exhibe la demanda de capas muy reducidas, en número, de la población pero que tienen una alta y creciente participación en el ingreso nacional.

En ese marco, a diferencia de 1991 donde la mayor parte de las empresas prestadoras de servicios eran de propiedad estatal y estaban posicionadas en los primeros puestos del ordenamiento según ventas, en 1995, las mismas revelan una presencia mucho más difundida en todos los estratos de firmas líderes en los que, a la vez, muestran una creciente participación en los respectivos montos de facturación agregada (5,6 puntos en las primeras cincuenta, 14,2 puntos en las segundas cincuenta, y 17,9 en la segunda centena).

El desempeño reciente de algunas grandes firmas comerciales tiende a reproducir, en buena medida, el comportamiento de las prestadoras de servicios. En realidad, el acelerado proceso de terciarización de la cúpula empresaria encuentra su principal factor dinamizador en la afluencia y el crecimiento de un importante subconjunto de empresas comerciales, entre las que se destacan algunas cadenas de supermercados, droguerías y exportadoras de productos primarios. En efecto, la gravitación de las mismas en las ventas de las 200 mayores empresas se incrementó, entre 1991 y 1995, de apenas 5,6% a 15,9%, respectivamente; con la particularidad adicional de que dicho fenómeno se reproduce en cada uno de los distintos estratos de firmas líderes.

El comportamiento muy dispar de las mayores empresas del país según sea el principal sector de actividad de las mismas tiende a corresponderse con la naturaleza de la reestructuración económica en curso, donde la confluencia de distintos fenómenos (evolución de los precios relativos y grado de transabilidad real de los bienes, reconfiguración de las estructuras de mercado y creciente oligopolización, redistribución regresiva del ingreso y el dinamismo de la demanda de los sectores de altos ingresos) impulsa el crecimiento del sector terciario en detrimento de las actividades productivas. En tal sentido, la terciarización de la cúpula

relativo de los precios mayoristas de los combustibles durante la vigencia de la convertibilidad que, naturalmente, repercute sobre el monto de facturación de las empresas petroleras en su relación con los restantes sectores de actividad. Entre marzo de 1991 y diciembre de 1995, los precios mayoristas de los Productos derivados del petróleo se incrementaron apenas el 1,1%, tasa que se ubica muy por debajo de la registrada, por ejemplo, por los precios mayoristas no agropecuarios (19,6%).

empresaria no hace más que reflejar, en última instancia, las disparidades en los desempeños sectoriales que, tal como se comprobó precedentemente, son constatables a nivel macroeconómico (Azpiazu, 1997).

II.2. LAS MODIFICACIONES EN EL LIDERAZGO EMPRESARIO

El análisis de la estructura de propiedad del capital asociada a las diferentes actividades económicas es otra perspectiva que resulta definitoria para apprehender las transformaciones en curso.

En el caso de las empresas privadas, la categorización mínima requerida supone la integración de dos planos analíticos; por un lado, aquel relacionado con el origen de capital (nacional vs. extranjera) y, por otro, si se trata de firmas que forman parte de una estructura empresaria de tipo conglomeral o no (grupos o conglomerados -en términos de su actividad local- vs. firmas "independientes", o no integradas en tal tipo de complejos empresarios). De la conjunción de ambos criterios clasificatorios surgen cuatro grandes tipologías empresarias básicas: grupos económicos locales (GGEE), empresas locales independientes (ENI), conglomerados de capital extranjero (CET) y empresas extranjeras (ET).

Asimismo, además de esas cuatro categorías, y de la consideración de las empresas públicas o estatales, parece oportuno incluir otra tipología que ha pasado a asumir una creciente relevancia en la economía argentina desde mediados de los años 70: las asociaciones entre grupos económicos nacionales, por un lado, y los conglomerados y/o empresas de capital extranjero, por otro.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro N° 3, el perfil de la elite empresaria muestra - desde la perspectiva mencionada - profundas mutaciones en la primera mitad de los noventa, íntimamente asociadas a las no menos radicales transformaciones económicas, políticas y sociales.. La casi desaparición de empresas públicas que aportaban poco más de la tercera parte de las ventas de las doscientas mayores empresas - ausencia que en la actualidad es aún más acentuada debido a la reciente privatización del servicio del correo -, y la creciente gravitación de las asociaciones entre grandes grupos económicos nacionales con firmas de capital extranjero, adjudicatarias de la mayor parte de las empresas privatizadas, emerge como el fenómeno de mayor trascendencia económica.

Mientras la contribución de las empresas estatales a las ventas agregadas decreció, entre 1991 y 1995, de 33,6% a 2,7%, el aporte de las asociaciones de capital entre los grupos económicos y los capitales extranjeros aumentó de 4,5% a 19,8%, respectivamente. Este incremento está asociado fundamentalmente a los servicios (empresas privatizadas) aún cuando su incidencia en la producción industrial también se elevó (del 7,3% al 9,9%) continuando la tendencia que se había puesto en marcha a mediados de los años 70.

No sólo las asociaciones de capital o "joint-ventures" muestran un crecimiento importante en su participación de las ventas de la cúpula. También, aunque con menor intensidad, las empresas integradas en GGEE y las ET acrecentaron significativamente su participación. No acontece lo propio con las ENI y las pertenecientes a CET que, en general, mantienen su aporte relativo.

Cuadro Nº 3

**DISTRIBUCION DE VENTAS DE LAS EMPRESAS LÍDERES EN 1991 Y 1995,
SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD Y TIPO DE EMPRESA**
(en cantidad, millones de dólares y %)

	INDUSTRIA		PETROLEO		SERVICIOS		COMERCIO		HOLDINGS		TOTAL	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
EMP. ESTATALES												
Cantidad	5	-	1	-	14	2	-	-	-	-	20	2
Ventas	1205.5	-	5189.0	-	6831.8	2010.2	-	-	-	-	13226.3	2010.2
% de ventas	5.8	-	55.2	-	77.6	12.0	-	-	-	-	33.7	2.7
EMPRESAS DE CAPITAL LOCAL												
Cantidad	37	17	1	2	7	16	-	3	-	-	45	38
Ventas	3966.0	2579.5	46.1	336.6	959.7	426.8	-	5819.8	-	-	4971.8	9162.7
% de ventas	19.1	7,7	0.6	3.5	10,9	2.6	-	49,7	-	-	12,5	12,4
GRUPOS ECONOMICOS LOCALES (GG.EE.)												
Cantidad	39	37	7	5	3	3	-	2	-	4	49	51
Ventas	4599.0	10578.6	1175.8	978.7	395.9	391.3	-	1081.0	-	1345.6	6170.7	14375.2
% de ventas	22.1	31,6	12,5	10,3	4,5	2,3	-	9,2	-	60,8	15,7	19,5
EMPRESAS ESTRANJERAS												
Cantidad	27	23	-	2	5	8	-	7	-	-	32	40
Ventas	3923.7	5803.6	-	378.6	619.1	2784.6	-	3569.4	-	-	4542.8	12536.2
% de ventas	18.9	17,3	-	4,0	7,0	16,7	-	30,5	-	-	11,6	17,0
CONGLOMERADOS EXTRANJEROS												
Cantidad	41	26	5	4	-	3	1	1	-	2	47	36
Ventas	5564.0	11223.1	2987.5	2775.2	-	297.3	110.5	845.4	-	868.0	8449.7	16009.0
% de ventas	26.8	33,5	31,7	29,1	-	1,8	31,8	7,2	-	39,2	21,6	21,7
ASOCIACIONES DE GG.EE Y EXTRANJEROS												
Cantidad	6	7	-	1	-	23	1	1	-	-	7	32
Ventas	1517.0	3328.5	-	81.4	-	10796.9	237.0	383.5	-	-	1835.4	14590.3
% de ventas	7.3	9.9	-	0.9	-	64.6	68.2	3.3	-	-	4.7	19.8
MIXTAS												
Cantidad	-	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
Ventas	-	-	-	4970.1	-	-	-	-	-	-	-	4970.1
% de ventas	-	-	-	52.2	-	-	-	-	-	-	-	6.7
TOTAL												
Cantidad	155	110	14	15	29	55	2	14	-	6	200	200
Ventas	20775.2	33513.3	9398.4	9520.6	8806.5	16707.1	347.5	11699.1	-	2213.6	39196.7	73653.7
% de ventas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	-	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Area Economía y Tecnología de FLACSO -Argentina, y de la Revista Mercado, junio 1996.

En el caso de las firmas líderes que forman parte de GGEE su contribución a las ventas de la cúpula se incrementó casi cuatro puntos porcentuales (de 15,7% a 19,5%, respectivamente), fenómeno fuertemente asociado a la producción industrial y a la conformación de holdings.

La creciente presencia de los GGEE en la cúpula (a la que se le adiciona la que deviene de su papel protagónico en las asociaciones con el capital transnacional), emerge como un eslabón más de la sostenida expansión de los mismos en el conjunto de la actividad económica y, por ende, como uno de los sustentos básicos de la centralización del capital en la Argentina.

Por su parte, las ET "independientes" también han aumentado sustancialmente su contribución a las ventas de las doscientas mayores empresas del país (de 11,6% a 17,0%), pasando a controlar una mayor

proporción que sus similares de capital nacional. Dicho incremento esta vinculado a los servicios (empresas privatizadas) y el comercio, el cual más que compensa su reducción en la producción industrial.

En este contexto, al centrar la atención en la evolución de la industria por tipo de empresa se puede constatar que durante el primer quinquenio de los años 90 se profundizan las nuevas tendencias que irrumpen en la producción industrial a partir del golpe militar de 1976, basadas en una progresiva concentración de la producción industrial en manos de los grupos económicos locales y los conglomerados extranjeros.

En efecto, en el Cuadro N° 3 se verifica que tanto los grupos económicos como los conglomerados extranjeros aumentaron su predominio industrial en términos de las ventas sectoriales de la cúpula (los primeros pasaron del 22,1% al 31,6% de las ventas industriales y los otros del 26,8% al 33,5% de las mismas durante el período analizado) a pesar de que en ambos casos disminuyen el número de empresas industriales controladas, disminución que es muy acentuada en los conglomerados extranjeros (de 41 empresas en 1991 sólo quedan 26 en 1995). Este de por sí pronunciado incremento es aún más pronunciado si se tiene en cuenta el aumento que se registra durante el período en la importancia de las asociaciones entre los grupos económicos y los capitales extranjeros.

La declinación de la incidencia que asumen las ventas de las empresas de capital local y las empresas extranjeras también se inscribe dentro de la misma tendencia general aún cuando la pérdida de importancia de las primeras en las ventas sectoriales es muy profunda: disminuyó del 19,1% al 7,7% durante el período.

Otro de los temas que debe ser analizado con mayor detalle - debido a la incidencia que asume - es el de las empresas privatizadas. Con respecto a estas firmas - entre las que se encuentran Telefónica, Telecom, Edenor, Edesur, Transportadora de Gas del Norte, del Sur, etc. -, cabe señalar que en las mismas también subyace la consolidación de otra tendencia que se remonta a la década de los años ochenta: la importancia que asume la asociación entre los grandes grupos económicos locales con firmas de capital extranjero (Basualdo y Fuchs, 1989 y Azpiazu, 1995).

En la generalidad de los casos, tales asociaciones incluyen grandes grupos económicos de capital nacional -a veces, más de uno- que suelen aportar capacidad gerencial administrativa y, fundamentalmente, de "lobbying" doméstico, bancos extranjeros o locales y contratistas públicos locales que capitalizaron títulos de la deuda -externa y/o interna-, y ciertas empresas transnacionales que generalmente aportan capacidad y experiencia tecnológica y de gestión. Como manifestación de la importancia político-institucional que asume el poder de "lobbying" de los grupos económicos nacionales cabe destacar que, con muy pocas excepciones - como en el caso de algunas áreas secundarias de explotación petrolífera -, prácticamente no se registran ejemplos de procesos de privatización en los que resultara adjudicataria una empresa o consorcio transnacional que no se presentara asociado a algún conglomerado de capital local.

De todas maneras, si bien las distintas formas de asociación con empresas transnacionales se constituye en una de las formas predominantes en la estructura de capital de los consorcios adjudicatarios, se manifiesta una nítida hegemonía de unos pocos grandes grupos económicos locales que pasaron a controlar una amplia y diversificada gama de ex-empresas públicas y que - a la inversa de lo que ocurre con los capitales extranjeros - en la mayoría de los casos además controlan el capital de otras firmas, especialmente industriales, que forman parte de las 200 empresas de mayores ventas (Ver Anexo N° 2).

De algunas de las peculiaridades que ha adoptado el desarrollo del programa de privatización (elevado grado de concentración y centralización, desatención de la problemática regulatoria, premura no exenta de improvisaciones) se desprende que el Estado no sólo transfirió los respectivos activos sino también, el poder de determinación de los precios⁶ y la capacidad de influir decisivamente en la estructura de precios relativos de la economía.

⁶ A favor, en algunos casos, de la opacidad de las cláusulas de ajuste fijadas en los contratos de transferencia; en otros, de la recurrente renegociación de las mismas; y, en general, por el escaso grado de contralor oficial de las normas en materia

Las modalidades de los diversos procesos de privatización -exigencias patrimoniales mínimas, requisitos técnicos, premura, importancia del poder de "lobbying", etc.- han facilitado e incluso inducido el despliegue de estrategias por parte de los principales conglomerados locales, inscriptas en una creciente polarización del poder económico. Al respecto, estilizando el análisis, podría reconocerse una tipología -no excluyente- de estrategias empresarias en la adquisición de la mayor parte de los activos del sector público:

- i) los grupos económicos que a través de alguna de sus empresas controladas adquirieron empresas públicas o tenencias accionarias del Estado en firmas que operan en el mismo sector de actividad en el cual están insertos (**concentración**). Tal el caso, por ejemplo, del grupo Indupa y su participación en Petropol S.A. e Inductor S.A., del grupo Garovaglio y Zorraquín que a partir de Ipako S.A. adquiere Polisur S.A., o el del conglomerado Techint que adquiere la mayoría accionaria de SOMISA. Idéntico fenómeno se manifiesta en la privatización de áreas de explotación petrolífera que, en su mayoría, pasaron a manos de las principales empresas del sector (Perez Companc, Astra, Techint, Cia. Gral. de Combustibles);
- ii) los conglomerados empresarios que adquirieron u obtuvieron la concesión de empresas o servicios públicos para lograr, directa o indirectamente, un mayor grado de integración vertical u horizontal (**integración**). Los ejemplos son muchos y muy diversos: las siderúrgicas de Techint y Acindar que integran la producción y distribución de energía eléctrica y gas, insumos fundamentales de su producción; las principales empresas aceiteras (Bunge y Born, Cia. Continental, La Plata Cereal, La Necochea Quequén, Aceitera General Deheza, etc.) en lo atinente a ferrocarriles e instalaciones portuarias, los oligopolios cementeros en ferrocarriles, las proveedoras de ENTEL en la privatización de dicha empresa (los grupos Perez Companc -PECOM-NEC- y Techint -Telettra e Italtel-), los grandes grupos constructores (Benito Roggio e hijos, Sideco Americana, Dycasa, Decavial) en el ámbito de las concesiones viales, las principales empresas petroleras que pasaron a controlar refinerías, destilerías, oleoductos, instalaciones portuarias, flota petrolera, etc.;
- iii) los grupos económicos que tuvieron una activa y difundida presencia (**diversificación y conglomeración**) en los distintos procesos de privatización. Basta con señalar el grupo Pérez Companc (generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, transporte y distribución de gas, explotación de petróleo en áreas centrales y secundarias, refinerías y destilerías, ferrocarriles, telecomunicaciones, etc.); al grupo Techint (distribución de energía eléctrica, explotación petrolífera, transporte de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, rutas camineras, industria siderúrgica, etc.) o el grupo Cia. General de Combustibles (generación de energía eléctrica, explotación petrolífera -áreas centrales y secundarias- y destilerías, distribución de gas, ferrocarriles, telecomunicaciones, aguas y servicios cloacales, elevadores portuarios, etc.).

Sin duda, de esta tipología de estrategias empresarias frente al programa de privatizaciones se desprende que la creciente oligopolización y conglomeración de la economía argentina, la polarización del poder económico en un núcleo reducido de conglomerados empresarios y la consolidación y preservación de reservas de mercado con cuasi rentas oligopólicas no ligadas a la innovación tecnológica emergen como algunos de los principales efectos de la aplicación de dicho programa (Azpiazu y Nochteff, 1994)⁷. En tal sentido, más que impulsar a la generación de una nueva clase empresaria de características emprendedoras, el desarrollo del programa de privatización ha contribuido a consolidar el poder de mercado de unos pocos conglomerados empresarios, localizados crecientemente en sectores que producen bienes y servicios no transables con el exterior, que han visto acrecentada su influencia sobre la configuración de la estructura de precios relativos y la distribución de la riqueza.

En buena medida, las nuevas condiciones económicas y sociales no hacen más que reflejar un fenómeno mucho más profundo y complejo que, incluso, trasciende el tema de las rentabilidades relativas de las firmas que conforman la cúpula empresaria del país. Se trata, en lo esencial, del papel protagónico que han asumido las privatizaciones como propulsoras del proceso de concentración y centralización del capital

tarifaria.

⁷ Ello tiende a consolidar ciertos patrones de comportamiento empresario cada vez más ajenos a la inversión de riesgo, la incorporación de progreso técnico, la innovación, y la cualificación de la propia gestión.

(Azpiazu y Basualdo, 1995). Ello se manifiesta tanto a nivel de cada una de las empresas y áreas o sectores privatizados, donde las firmas o consorcios adjudicatarios poseen -en la generalidad de los casos- tenencias accionarias que le garantizan el control de las mismas como, fundamentalmente, en el plano agregado, donde unos pocos grandes agentes económicos se han diversificado hacia -y revelan una presencia decisiva en- un amplia y heterogénea gama de actividades.

En síntesis, en la primera mitad de los años noventa se han registrado profundas modificaciones en la configuración de la cúpula empresaria del país. Las mismas se manifiestan tanto en el plano de los principales sectores de actividad en los que operan las firmas líderes, como en lo relativo al tipo de estructura de capital de las mismas. Los marcados contrastes en el comportamiento de los precios internos de los bienes y servicios transables vis à vis los no transables con el exterior, de las actividades productoras de bienes vis à vis las de servicios, de las áreas y servicios públicos privatizados vis à vis las restantes actividades económicas, devienen en efectos muy disímiles sobre la "performance" empresaria, según sectores de actividad y tipos de firmas. Más aún cuando ello converge temporalmente con asimetrías no menos relevantes asociadas a los distintos patrones de comportamiento empresario en lo referido a las respectivas políticas de endeudamiento externo y de fijación de precios derivadas de las posibilidades de ejercer prácticas oligopólicas al respecto, y a las distintas formas de inserción estructural de las mismas.

III. LAS PROFUNDAS TRANSFORMACIONES REGULATORIAS Y EL SECTOR INDUSTRIAL

Como lo señalan diversos documentos oficiales, las políticas de privatización de Empresas Públicas (EP), de desregulación de los mercados y de apertura al exterior constituyen los ejes centrales de la estrategia económica de largo plazo y, a la vez, del programa de estabilización de corto plazo (Cuadro N° 4). Si bien las implicancias de tales políticas exceden el estricto ámbito industrial y, en muchos casos, se conjugan y/o interactúan con las emergentes de otras políticas, las mismas han coadyuvado a modificar el contexto operativo del sector manufacturero.

En términos generales, podría afirmarse que algunas de las características sobresalientes que revela la consecución del programa de privatización de EP (consolidación y transferencia de mercados monopólicos u oligopólicos, escasa atención a la necesidad de regular determinadas áreas privatizadas, bruscas alteraciones en la estructura de precios relativos en detrimento de los sectores productores de bienes transables, etc.) suponen, para el sector industrial -aunque no así para algunas de las empresas del sector- un posicionamiento claramente desventajoso frente a estos nuevos "monopolios no transitorios ni vinculados a la innovación". Se trata, en otras palabras, de la transferencia a ciertos segmentos del sector privado -muy acotados en su número pero muy diversificados en sus actividades- del poder regulatorio real sobre una multiplicidad de mercados, decisivos en términos del desempeño industrial.

Consideraciones no muy disímiles se desprenden de las acciones desregulatorias desplegadas desde fines de los años ochenta que suponen la reversión de una amplia gama de asimetrías intrasectoriales, al tiempo que determinadas actividades (como en el caso de la industria automotriz) y ciertos regímenes (como los de promoción en algunas áreas geográficas) no se vieron mayormente afectados.

Desde la perspectiva industrial, las profundas mutaciones que emanan de esos nuevos lineamientos en algunas de las políticas de mayor relevancia económica se ven incluso potenciadas al pasar a contextualizar un proceso de reestructuración sectorial que presenta marcadas heterogeneidades, una clara regresividad estructural y un sinnúmero de imprecisiones en cuanto a sus posibles escenarios futuros.

Así, del programa de privatización de EP se desprende una serie de efectos que, como en el caso de los servicios transferidos al sector privado, afectan -en mayor o menor medida- a la totalidad de las actividades industriales. Se trata, en general, de un encarecimiento relativo de los mismos que, sin embargo, en el área de los insumos energéticos, reconoce abaratamientos de cierta trascendencia para determinados tipos de consumos (muy particularmente, para los más altos niveles de consumos, en industrias energo-intensivas controladas, mayoritariamente, por los principales conglomerados locales). Otras implicancias de las privatizaciones acotadas a algunas ramas en particular, son las que se derivan de la canalización hacia las mismas de parte de las inversiones incrementales en las empresas privatizadas y, en otro plano, la creciente concentración y centralización del capital en aquellas industrias en las que el Estado se desprendió de sus empresas o de sus tenencias accionarias. Por último, podrían identificarse otros efectos que sólo involucran a determinados agentes económicos que, en algunos casos, suponen una pérdida de cuasi-rentas vinculadas a su relación con ciertas EP y, en otros, los de mayor significación económica, los que se derivan de la presencia activa de algunas grandes empresas industriales que han incrementado sustancialmente su poder de mercado y las posibilidades de desplegar prácticas (como los precios de transferencia) que no sólo afectan la distribución funcional del ingreso sino, también, la propia morfología de los mercados involucrados.

Cuadro N° 4

PRINCIPALES TRANSFORMACIONES REGULATORIAS CONTENIDAS EN LOS DECRETOS N° 2284/91 Y 2488/91 Y DISPOSICIONES ADICIONALES

Decretos 2284/91 y 2488/91	PRINCIPALES ASPECTOS
COMERCIO INTERIOR	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de restricciones a la oferta de bienes y servicios. • Modificaciones de la Ley de Defensa de la Competencia*. • Suspensión de la Ley de Abastecimiento (Ley 20.680). • Eliminación de restricciones al comercio mayorista de productos alimenticios perecederos (excepto controles sanitarios). • Liberación y desregulación del transporte de carga. • Liberación de aranceles, escalas o tarifas de servicios profesionales y libre contratación de los mismos. • Autorización al comercio de especialidades medicinales catalogadas como de venta libre. • Simplificación de trámites para importar medicamentos **. • Supresión de toda restricción de horarios y días de trabajo para los servicios de carga, descarga y otros en los puertos, así como en el conjunto de las actividades comerciales. • Supresión de regulaciones relativas a precios mínimos, cupos, restricciones cuantitativas, etc., en los mercados de granos y carnes.
COMERCIO EXTERIOR	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de cuotas o restricciones cuantitativas a las importaciones y a las exportaciones (excepto la industria automotriz). • Eliminación de las preferencias establecidas en el régimen de Compre Nacional. • Simplificación de trámites aduaneros a las importaciones de productos alimenticios e inspección sanitaria a cargo del SENASA y del IASCAV. • Eliminación de intervenciones y autorizaciones previas a las importaciones y exportaciones. • Eliminación del régimen de "reserva de cargas" para el transporte aéreo, fluvial y marítimo. • Eliminación de la obligatoriedad del ingreso a depósito de los bienes importados -posibilidad de despacho directo a plaza-. • Simplificación de requisitos para inscripción en registro de Importadores y Exportadores. • Simplificación de trámites de control e inspección aduanera y reducción de los controles sobre precios. • Unificación de todos los pagos de gravámenes a las importaciones en un solo trámite.
REFORMA FISCAL	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de sobretasas, contribuciones y tasas al vino, al comercio -interno y externo- de carnes, granos, productos forestales y pesqueros. • Eliminación de la desgravación impositiva a tierras de baja productividad. • Supresión de derechos consulares. • Eliminación de la tasa estadística (3%) sobre las exportaciones. • Supresión del gravamen destinado al Fondo de la Marina Mercante. • Supresión del Fondo de Promoción de Exportaciones. • Derogación de los regímenes de promoción sectorial relativos a la industria naval, aeronáutica, de maquinaria vial y siderurgia. • Eliminación del Registro de Industrias Siderúrgicas. • Eliminación de franquicias arancelarias para la producción de aluminio primario. • Supresión del impuesto de sellos y sobre transferencias de títulos valores.
ENTES REGULADORES	<ul style="list-style-type: none"> • Disolución de diversos entes (Junta Nacional de Granos, Junta Nacional de Carnes, Instituto Forestal Nacional, Mercado de Concentración Pesquera, Instituto Nacional de Actividad Hípica, Corporación Argentina de Productores de Carne, Mercado Nacional de Hacienda de Liniers) y transferencia de funciones de política comercial a la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca. • Transferencia del personal de los entes disueltos a la Administración de Aduanas, la Dirección General Impositiva, el SENASA y a la SEAGyP. • Desregulación de la vitivinicultura, la producción yerbatera, la azucarera e industrias derivadas. • Liberalización de la producción y comercialización del vino. La actividad del Instituto Nacional de Vitivinicultura se limita al control de calidad. • Desregulación del mercado de la leche e industrias lácteas.

(continúa)

Cuadro N° 4 (continuación)

PRINCIPALES TRANSFORMACIONES REGULATORIAS CONTENIDAS EN LOS DECRETOS N° 2284/91 Y 2488/91 Y DISPOSICIONES ADICIONALES

Decretos 2284/91 y 2488/91 (cont.)	PRINCIPALES ASPECTOS
OTRAS	<ul style="list-style-type: none"> • Especificación de las funciones de la Comisión Nacional de Valores. • Simplificación de requerimientos en la presentación de Balances. • Creación del Sistema Unico de Seguridad Social y disolución de las Cajas especiales de asignaciones familiares. • Posibilidad de desarrollar las negociaciones colectivas de salarios y de condiciones de trabajo a nivel de cada empresa, oficio o profesión, de uno o varios sectores o ramas de actividad.
Disposiciones Adicionales	PRINCIPALES ASPECTOS
Dec. 171/92	• Desregulación del mercado de seguros. Cierre del INDER. Aplicación del IVA a las pólizas de seguro.
Dec. 817/92	• Transferencia y privatización de puertos. Reorganización de la Administración Nacional de Aduanas. Simplificación de trámites. Modificación del régimen laboral. Libre fijación de tarifas y fletes.
Dec. 958/92	• Desregulación del transporte automotor de pasajeros de media y larga distancia. Flexibilización en otorgamiento de permisos. Libertad de transporte en puertos y aeropuertos. Creación de la Comisión Nacional del Transporte Automotor de Pasajeros.
Dec. 1492/92	• Eliminación de restricciones al transporte aéreo de cargas, liberalización de precios y tarifas. Autorización para utilizar cualquier aeropuerto habilitado.
Dec. 150/92 Dec. 1890/92	• Simplificación de trámites y de requisitos para el registro, fabricación, prescripción, venta, exportación e importación de medicamentos. Requerimientos de uso de nombres genéricos de los medicamentos, clasificados farmacológicamente.
Dec. 815/92	• Eliminación de prohibiciones a la inversión extranjera en Areas de Seguridad de Fronteras. Eliminación de autorizaciones previas y trámites para la inversión y el transporte. Eliminación de derechos de exportación.
Dec. 2239/92	• Suspensión de barreras jurisdiccionales al ejercicio de la actividad de los profesionales habilitados.
Dec. 1493/92	• Autorización a la navegación de buques extranjeros para prestar servicios de transporte marítimo y fluvial de cabotaje y otros. Creación del Registro de Buques y Artefactos Navales extranjeros.
Dec. 1494/92	• Desregulación del transporte automotor de cargas y libertad total de contratación. Supresión del Reglamento de Transporte de Cargas por Carretera y del Decreto 405/81 que restringía la actividad de los inversores extranjeros en el área.
Dec. 2000/92	• Derogación de los reembolsos a las exportaciones contemplados en los regímenes de promoción industrial correspondientes a las empresas radicadas en la Patagonia.
Res. ME 210/92	• Desregulación del mercado de mostos y concentrados de vino. Reafirmación de actividades del Instituto Nacional de Vitivinicultura limitadas al control de calidad.
Dec. 30/92	• Reorganización de la Administración Nacional de Aduanas. Supresión de intervenciones previas para las importaciones y las exportaciones. Apertura de registros de importadores y exportadores.

*Actualmente, la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia no tiene capacidades ni competencias de "enforcement". Los proyectos que se están tratando en el Parlamento excluirán a las empresas privadas proveedoras de servicios públicos de las competencias del organismo de defensa de la competencia.

** Igualmente, sólo quedan habilitados a importar los laboratorios, farmacias, droguerías, hospitales y obras sociales.

Fuente: Elaboración propia del Area de Economía y Tecnología de FLACSO-Argentina.

Así, el proceso de desregulación ha generado una heterogénea gama de situaciones y de efectos sobre los distintos segmentos de la industria. En términos agregados, la supresión de todo control de precios, la remoción de gravámenes a la exportación, el abaratamiento de diversos costos indirectos, etc., suponen -en principio y "ceteris paribus"- una ligera y moderada mejora en el posicionamiento competitivo del conjunto de la industria. Por su parte, a nivel sectorial se manifiestan efectos encontrados entre, por ejemplo, aquellas ramas que perdieron franquicias asociadas a determinados regímenes de promoción y, por otro, algunas industrias procesadoras de materias primas agropecuarias que han visto incrementar su poder de mercado ante la derogación de ciertas normas que regulaban el funcionamiento de los mismos. Asimismo, distintos subgrupos de empresas industriales se han visto afectadas por la eliminación de los márgenes de preferencia que la legislación del comercio nacional otorgaba a la oferta local, la supresión del régimen de "reserva de cargas" -con el consiguiente abaratamiento de los fletes-, la remoción de los reembolsos a las exportaciones de las firmas acogidas a los regímenes de promoción patagónicos, la derogación de normas discriminatorias respecto a las empresas extranjeras, etc..

En contraposición a esos efectos heterogéneos de las privatizaciones y la desregulación, el proceso de apertura de la economía ha generado -en principio- efectos de carácter mucho más generalizados y abarcativos. No obstante, las crecientes excepciones (industria automotriz, algunos segmentos de la alimenticia, la papelería, la textil, etc.), tienden a generar nuevas asimetrías y ciertos efectos disímiles a nivel intersectorial.

Así, en términos de los costos directos de la industria, los efectos de mayor significación económica pueden sintetizarse en el abaratamiento generalizado de los insumos importados y, por otro lado, en un cúmulo de situaciones muy diversas en el área de los insumos energéticos (en especial, el gas natural y la energía eléctrica). Esto último deviene de las profundas transformaciones tarifarias asociadas a la privatización de las empresas proveedoras que, en general, suponen una cierta disminución en los costos relativos de los grandes usuarios industriales y un ligero encarecimiento en los valores correspondientes a los pequeños y medianos demandantes.

Por su parte, en el ámbito de los costos indirectos se conjugan efectos encontrados donde, en el plano agregado, la menor incidencia de ciertos componentes -gastos aduaneros, portuarios, servicios profesionales, etc.-, derivada de diversas acciones desregulatorias, no llegue a compensar el encarecimiento de ciertos servicios privatizados -redes viales, telecomunicaciones, etc.- de uso difundido y, más aún, de los efectos derivados de las profundas mutaciones en la estructura de precios relativos (en especial, entre los bienes transables y los bienes y servicios no transables).

Muy probablemente, en el campo industrial, la variable "precios" sea la que mejor refleje la funcionalidad de las nuevas políticas públicas con el programa de estabilización de corto plazo. Las implicancias de aquellas sobre los ingresos reales de exportación como, en especial, sobre las usuales prácticas de determinación de los precios domésticos tienden a aportar positivamente a la consecución de los objetivos estabilizadores pero, a la vez, a generar efectos encontrados en el interior de la industria.

Así, por ejemplo, la supresión de gravámenes a las ventas al exterior ha permitido compensar parte del abaratamiento del tipo de cambio real de exportación sin que ello implique alterar uno de los basamentos del programa de estabilización -tipo de cambio fijo e inamovible por ley del Congreso-. De todas maneras, es en lo concerniente a la evolución de los precios en el mercado interno donde se manifiesta el efecto "precio" de mayor trascendencia económica: el "techo" que impone la creciente exposición a la oferta externa como limitación o, por lo menos condicionante de toda política de fijación de precios que pretenda independizarse de las condiciones vigentes en los mercados internacionales.

Ello remite a la consideración de un tema que además de permear la efectividad real de este "regulador" de los precios ha pasado a ejercer un papel protagónico en el sendero evolutivo de la industria y en su propia inserción en el plano macroeconómico: el grado de transabilidad de los distintos bienes. En tal sentido, los sesgos predominantes en la configuración de la estructura de precios relativos en detrimento de los "transables" -en particular, de la mayor parte de los industriales- y, en ese marco, las consiguientes expectativas de rentabilidad emergentes del equilibrio macroeconómico, tienden a desalentar la formación de capital en la mayor parte de las actividades manufactureras.

No obstante, en algunas ramas industriales se asiste a la irrupción de nuevas inversiones -las cuales, en general, no están dirigidas al aumento de la capacidad de producción y de exportación- donde se conjugan, por un lado, algunos procesos de formación de capital asociados a la reconversión de los sectores involucrados -

automotriz, autopartista, alimentos, etc.- y, por otro, una dinámica reconfiguración de las estructuras empresarias, vía adquisiciones, fusiones, absorciones, etc. de firmas o plantas industriales preexistentes.

En términos muy generales y estilizando sobremanera el comentario podría concluirse que, aun sin tomar totalmente en cuenta los efectos de las políticas de liberalización comercial ni la cuestión del financiamiento, las principales transformaciones regulatorias parecen haber favorecido al menos **en términos relativos**:

- A los sectores productores de no transables de oferta oligopólica concentrada, especialmente a las firmas privadas proveedoras de servicios públicos, respecto de la industria.
- A las ramas intensivas en recursos naturales respecto del resto, a las de media-alta escala capital intensivas respecto de las de media-alta escala mano de obra intensivas y de las intensivas en el uso de conocimientos científicos, y/o tecnológicos, y/o de ingeniería; y a la mayor parte de las tres primeras respecto de la última.
- A las firmas pertenecientes a conglomerados respecto del resto; y a las firmas grandes, no conglomeradas (especialmente a las de capital extranjero) respecto de las PYMES y de las empresas mediano-grandes de capital nacional no pertenecientes a conglomerados.
- A las firmas que tienen mayor capacidad (por tamaño, por poder de "lobbying", por integrar unidades económicas mayores a ellas) para "escapar" (en parte) de los costos generados por el contexto operativo doméstico (consideradas, por esa razón, como "en invernadero", respecto de las "en mercado", o sea aquellas sujetas totalmente al contexto operativo doméstico).

IV. IMPACTO DE LA APERTURA COMERCIAL SOBRE LA INDUSTRIA Y LOS DESEQUILIBRIOS EXTERNOS

IV.1 TENDENCIAS GENERALES

Tanto el comercio exterior de la industria como su sensibilidad a los cambios de las tasas de protección están influidos por muchas variables, como las tasas de cambio nominales y reales del peso respecto de otras monedas, los ciclos económicos, o los flujos de fondos; hasta las fuentes y costos del financiamiento, el comportamiento de las productividades, los salarios o el cambio tecnológico.

No obstante, dentro de las condiciones especificadas por esas variables, los cambios en las políticas comerciales externas y, dentro de ellas, de las protecciones arancelarias y para-arancelarias, influyen sobre el comercio y tienen efectos sobre el nivel y la tendencia de la producción industrial. Al respecto, por razones de espacio y de relevancia, se analizará sobre todo el impacto sobre los bienes importables.

Si bien no existe evidencia empírica suficiente como para sostener una conclusión cierta sobre el resultado de los efectos opuestos de las reducciones de costos de importación (transporte, puertos, etc.), por una parte, y de las reducciones de reintegros y de financiamiento a las exportaciones, por la otra, ni sobre los efectos del cambio de la estructura y la presión tributaria (por ejemplo, los efectos del incremento de las alícuotas del IVA versus los plazos reales de su reintegro), parece razonable suponer que la tasa efectiva implícita de protección a las exportaciones ha tendido a disminuir, lo que implica ventajas relativas para las ramas intensivas en recursos naturales y, en menor medida, de las industrias de media-alta escala capital intensivas sobre el resto. Ello influye sobre las distintas performances exportadoras, e incluso, por efectos de economías/deseconomías de escala, sobre la competitividad frente a las importaciones.

Desde el punto de vista limitado que implica el análisis de las protecciones nominales y efectivas⁸ a la producción frente a las importaciones, los tres rasgos principales de la liberalización del mercado de bienes han sido:

- # la liberalización comercial se llevó a cabo con un sistema aduanero y de aplicación de instrumentos de política comercial muy ineficiente (por ejemplo, en lo que respecta a clasificación de bienes, control de "contrabando documentado", control de subfacturación, o aplicación de precios de referencia, medidas antidumping, y derechos específicos);
- # la reducción acelerada de las tasas de protección nominal y efectiva, de las primeras sin tener en cuenta su efecto sobre las segundas, y de las segundas de manera asimétrica.
- # la alta variabilidad de las tasas nominales y efectivas de los bienes importables.

En cuanto al primero de dichos rasgos, cabe enfatizar que cuanto mayor es la ineficiencia de la administración de las políticas comerciales, la protección media tiende a ser menor, la dispersión de protecciones a ser mayor, y las tasas implícitas de protección tienden a depender en mayor medida de las capacidades relativas de "lobbying" y de las relaciones clientelísticas.

Por otra parte, la reducción de las tasas de protección nominal y efectiva, puede confirmarse en el Cuadro Nº 5, donde se verifica que, entre 1990 y 1995, las mismas se redujeron respectivamente : el 51,0% y el 51,5% para los bienes intermedios industriales; el 39,2% y el 46,3% para los insumos intermedios agropecuarios; el 68,1% y el 83,9% para los bienes de capital; 26,9% y el 16,5% para los bienes de consumo semidurables; el 36,9% y el 33,6% para los bienes de consumo durables. La excepción son los bienes de consumo no durables ya que para ellos la tasa nominal disminuye el 17,0% mientras que la efectiva se eleva el + 12,6%.

⁸ En este trabajo, sólo se tratará de tasas de protección nominal potenciales y de efectivas explícitas, ya que no existe información sobre las reales ni sobre las implícitas.

TASAS DE PROTECCIÓN NOMINAL Y EFECTIVA. 1990-1995

	1990		1991		1994		1995	
	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
Insumo intermedios industriales	23,9	27,4	15,9	20,6	17,9	20,1	11,7	13,3
Insumo intermedios agropecuarios	21,2	24,0	12,0	14,7	16,3	18,8	10,8	12,9
Bienes de capital	26,3	31,6	23,5	34,0	11,8	7,4	8,4	5,4
Bienes de consumo semidurables	26,4	29,1	21,9	29,5	26,7	32,9	19,3	24,3
Bienes de consumo no durables	16,4	15,1	10,3	12,1	16,5	18,5	13,6	17,0
Bienes de consumo durables	25,5	28,6	21,8	30,0	22,7	25,8	16,1	19,0

Fuente: Lifschitz e.a. (1995)

El tercer rasgo puede constatarse observando el desvío standard y el coeficiente de dispersión relativa de las tasas nominales (Cuadro N° 6) y efectivas (Cuadro N° 7) de importables seleccionados en el período 1990-Junio 1995 (los sectores importables se han seleccionado observando los cocientes de las importaciones respecto al consumo aparente y a la variación de los precios relativos y absolutos).

Como era esperable, dadas las ventajas comparativas estáticas, la morfología de los mercados en la Argentina, y la reestructuración industrial de los ochenta, los bienes importables son producidos principalmente por las ramas intensivas en mano de obra y en conocimiento científico y/o tecnológico y/o ingeniería.

Los desvíos standard y los coeficientes de dispersión relativa de las tasas nominales son en general menores a los de las efectivas (especialmente en sus valores máximos), pero ambos son altos. Analizando estos valores máximos se puede concluir, en términos generales, que tienden a ser mayores en los grupos de bienes producidos por las ramas intensivas en mano de obra y, especialmente, de aquellas intensivas en conocimiento científico y/o tecnológico y/o ingeniería), salvo algunas excepciones (tales como bebidas no alcohólicas); finalmente, las mayores dispersiones relativas se observan en las ramas productoras de bienes de capital.

En resumen, la rapidez de la reducción de la protección, su carácter asimétrico, y la alta variabilidad de las tasas de protección, tienden a tener el mismo sesgo que se observa en la transformación regulatoria en cuanto a beneficios y perjuicios relativos entre tipos de ramas y de firmas, y entre tipos de ramas y firmas más sujetas al contexto operativo y más protegidas natural o normativamente (esto último tanto por acción como por omisión), así como a profundizar las transformaciones económicas e industriales ocurridas durante los ochenta.

Ya fue señalada la hipótesis de que los productores industriales habían sido desfavorecidos, en términos agregados, respecto de los demás sectores. Una primera aproximación para verificar ese sesgo a través del comercio exterior es la comparación de la balanza comercial de la industria vis a vis la total en el período 1991-1996 (Cuadro N° 8).

Cuadro N° 6

TASAS DE PROTECCIÓN NOMINAL PARA IMPORTABLES SELECCIONADOS

	1990	Abril-1991	1994	Enero-1995	Junio-1995	Desvío standard (a)	Promedio (b)	(a)/(b)
Bebidas no alcohólicas	16,0	3,0	17,0	20,0	23,0	7,66	15,80	0,48
Hilados de fibras textiles	24,8	13,9	19,6	14,2	17,3	4,49	17,96	0,25
Tejidos de fibras textiles	27,0	24,4	24,9	17,8	20,9	3,64	23,00	0,16
Otros prod. de tejeduría	25,4	14,0	24,3	18,0	20,5	4,66	20,44	0,23
Ropa de cama y mantelería	27,0	25,0	29,3	19,7	22,7	3,73	24,74	0,15
Fab. tejidos y art. de punto	27,0	25,0	29,3	21,4	24,8	2,93	25,50	0,11
Camisas	27,0	25,0	30,0	20,0	23,0	3,81	25,00	0,15
Prendas de vestir (exc. camisas)	27,0	25,0	30,0	20,9	24,1	3,38	25,40	0,13
Bolsos y valijas	27,0	25,0	28,8	19,6	22,6	3,62	24,60	0,15
Calzado de cuero	26,8	24,0	29,0	25,3	23,0	2,37	25,62	0,09
Sust. químicas industriales	23,5	12,9	13,7	6,4	9,4	6,46	13,18	0,49
Fibras artificiales y sintéticas	23,6	14,0	18,4	13,8	17,0	4,00	17,36	0,23
Cámaras y cubiertas	24,6	20,3	24,8	18,7	22,7	2,68	22,22	0,12
Herramientas manuales, cuchillería	27,0	23,7	22,8	17,4	20,6	3,58	22,30	0,16
Maq. p/ agricultura	26,9	24,9	3,0	4,3	12,7	11,20	14,36	0,78
Maq. p/ trabajar metales y madera	26,7	24,9	0,5	0,8	10,4	12,65	12,66	1,00
Maq. y equipo esp. p/ industria	26,9	24,8	6,5	5,6	11,5	10,13	15,06	0,67
Maq. de oficina, cálculo, etc.	27,1	25,0	12,2	3,2	9,1	10,34	15,32	0,68
Máq. y aparatos ind. eléctricos	26,7	22,6	10,4	10,4	15,8	7,31	17,18	0,43
Aparatos de radio y TV	26,2	19,0	24,6	16,5	21,0	3,97	21,46	0,19
Eq. y aparatos de comunicación	26,3	22,6	11,3	6,9	12,5	8,17	15,92	0,51
Electrodomésticos	27,0	25,0	27,3	21,7	26,4	2,29	25,48	0,09

Fuente: Lifschitz e.a. (1995)

Cuadro N° 7

TASAS DE PROTECCIÓN EFECTIVA PARA IMPORTABLES SELECCIONADOS

	1990	Abril-1991	1994	Enero-1995	Junio-1995	Desvío standard (a)	Promedio (b)	(a)/(b)
Bebidas no alcohólicas	14,2	0,1	16,6	24,6	27,8	10,81	16,66	0,65
Hilados de fibras textiles	28,1	21,6	22,1	17,6	21,0	3,80	22,08	0,17
Tejidos de fibras textiles	30,1	36,7	29,6	21,2	24,4	5,94	28,40	0,21
Otros prod. de tejeduría	26,4	14,9	26,9	20,0	22,2	4,94	22,08	0,22
Ropa de cama y mantelería	27,6	27,6	32,5	21,6	24,6	4,05	26,78	0,15
Fab. Tejidos y art. de punto	30,3	38,7	44,4	32,5	37,8	5,55	36,74	0,15
Camisas	27,3	26,6	31,9	20,8	23,7	4,16	26,06	0,16
Prendas de vestir (exc. camisas)	27,5	27,0	33,4	22,9	26,4	3,79	27,44	0,14
Bolsos y valijas	31,5	37,9	39,2	24,0	27,4	6,56	32,00	0,20
Calzado de cuero	29,9	36,5	40,5	37,2	30,0	4,70	34,82	0,13
Sust. químicas industriales	26,1	15,1	13,4	3,6	6,5	8,76	12,94	0,68
Fibras artificiales y sintéticas	27,9	21,6	20,8	17,4	20,9	3,82	21,72	0,18
Cámaras y cubiertas	25,9	23,2	28,3	21,7	26,4	2,63	25,10	0,10
Herramientas manuales, cuchillería	30,1	30,1	24,4	18,6	21,5	5,14	24,94	0,21
Maq. p/ agricultura	33,0	37,4	-12,8	-5,8	7,4	22,58	11,84	1,91
Maq. p/ trabajar metales y madera	31,1	33,7	-8,4	-5,5	7,0	19,89	11,58	1,72
Maq. y equipo esp. p/ industria	32,7	37,1	-1,0	0,6	7,7	18,15	15,42	1,18
Maq. de oficina, cálculo, etc.	33,4	36,2	10,0	-0,2	5,7	16,66	17,02	0,98
Máq. y aparatos ind. eléctricos	29,8	28,4	4,7	8,1	14,8	11,50	17,16	0,67
Aparatos de radio y TV	31,1	27,0	26,3	17,6	22,3	5,12	24,86	0,21
Eq. y aparatos de comunicación	29,5	28,8	6,8	3,3	9,7	12,56	15,62	0,80
Electrodomésticos	30,4	33,5	32,4	26,4	32,0	2,77	30,94	0,09

Fuente: Lifschitz e.a. (1995)

Cuadro N° 8

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1991-1996)

(millones de U\$S y %)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. Saldo de la balanza comercial de la industria	-3.072,2	-9.369,6	-10.367,0	-13.395,3	-9.262,2	-12.720,7
2. Saldo de la balanza comercial	3.702,5	-2.637,0	-3.668,0	-5.751,2	841,7	48,9
3. PBI industrial	46.197,7	49.975,8	52.593,1	56.482,8	53.376,2	56.207,9
4. PBI	189.440,2	228.837,9	255.504,9	279.595,7	274.389,4	289.929,0
(1/3)	6,7%	18,7%	19,7%	23,7%	17,4%	22,6%
(1/4)	1,6%	4,1%	4,1%	4,8%	3,4%	4,4%

Fuente: FIDE.

El análisis de la información arroja los siguientes resultados generales:

- # el saldo comercial de la industria es negativo en todos los años;
- # el déficit comercial de la industria crece en todos los años en que se expande la economía -en el año 1994, en el que el PBI alcanzó su nivel máximo en el período bajo análisis, fue 4,4 veces superior al del año base-;
- # dicho déficit creció en relación al PBI industrial en todos los años de expansión -en 1994 fue 3,5 veces superior al del año base-, y también en relación al PBI total -en 1994 fue 3 veces mayor que en 1991-;
- # el déficit comercial de la industria es el que explica el saldo comercial global: el déficit de la industria en 1994 equivalía al 132,9% del déficit global, y en 1996 aquél equivalía a 260 veces el superávit comercial global (en el año base la misma relación es de 82,9%).

En el Cuadro N° 9 se exponen los saldos comerciales de los capítulos del nomenclador que concentran el 80% de las exportaciones y el 90% de las importaciones totales (en ese cuadro los totales corresponden a esos porcentajes). El análisis del mismo permite profundizar el realizado sobre la balanza comercial de la industria y, a la vez, a través de los siguientes datos y tendencias, tiende a confirmar los sesgos de la liberalización comercial y de la transformación regulatoria:

- # todos los capítulos con saldo positivo (dentro del universo definido, y el período 1991-1996) corresponden a producciones primarias y/o industriales intensivas en recursos naturales: el de residuos y desperdicios de la industria alimentaria (compuesto fundamentalmente por subproductos de la producción de aceites vegetales) es el de mayores superávits en términos porcentuales y, según los años, el primero o segundo en términos absolutos (en dos de los seis años supera al saldo positivo de cereales);
- # tres capítulos (cereales; residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; y productos energéticos) explican entre un máximo del 88,3% y un mínimo del 72,8% (en el año base) del saldo positivo total;
- # todos los capítulos con mayores saldos positivos **umentan** dichos desequilibrios en el período (aunque no en todos los años) a tasas anuales acumulativas de entre el 13,1% y el 58,4% (la tasa mayor de aumento corresponde a leche y productos lácteos); y los productos energéticos crecen al 47% anual acumulativo y son los de mayor contribución al incremento del saldo positivo total;
- # todos los saldos negativos corresponden a productos industriales, y especialmente a industrias mano de obra intensivas y basadas en conocimiento científico y/o tecnológico y/o ingeniería (por ejemplo, prendas y accesorios de vestir, entre los primeros, o productos farmacéuticos y máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, entre los segundos); los mayores saldos negativos en términos absolutos y porcentuales corresponden a los capítulos por los cuales se comercia la casi totalidad de los bienes de capital y de los producidos por la industria automotriz;

al igual que los saldos positivos, los negativos **aumentan** rápidamente en el período, a tasas anuales acumulativas de entre 20,4% y 81,3%; la tasa de incremento más alta corresponde a un conjunto de ramas mano de obra intensivas, y las mayores contribuciones al aumento del saldo negativo total a las ramas basadas en conocimiento científico y/o tecnológico y/o ingeniería.

Cuadro N° 9

EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS COMERCIALES
(en millones de \$ y porcentajes)

	1991		1992		1993		1996		1995		1996		T.A.A.	
	Mill. de \$	%	Mill. de \$	%	Mill. de \$	%	Mill. de \$	%	Mill. de \$	%	Mill. de \$	%	%	%
AUMENTO DEL SALDO POSITIVO														
Pescados y crustáceos, moluscos y otr. invertebr. Acuáticos.	399,528	12,3	491,833	11,9	633,007	14,4	652,235	14,1	807,184	13,6	912,403	10,6	18,0	
Cereales	1.054,729	32,6	1.539,305	37,3	1.447,095	33,0	1.321,049	28,6	1.820,797	30,7	2.509,068	29,2	18,9	
Algodón.	188,221	5,8	35,061	0,8	-19,504	-0,4	176,869	3,8	466,574	7,9	460,299	5,4	19,6	
Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	31,050	1,0	-44,234	-1,1	59,045	1,3	122,662	2,7	263,015	4,4	309,758	3,6	58,4	
Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias	1.261,588	39,0	1.448,940	35,1	1.441,908	32,9	1.331,358	28,8	1.225,668	20,7	2.332,927	27,2	13,1	
Productos energéticos	300,707	9,3	657,596	15,9	821,167	18,7	1.018,128	22	1.344,043	22,7	2.067,120	24,1	47,0	
Total	3.235,824	100,0	4.128,501	100,0	4.382,718	100,0	4.622,302	100	5.927,280	100	8.591,575	100		
AUMENTO DEL SALDO NEGATIVO														
Productos farmacéuticos.	-45,046	1,6	-107,708	1,5	-134,323	1,6	-235,007	2,1	-204,793	2,5	-223,328	2,1	37,7	
Abonos.	-38,808	1,4	-66,591	0,9	-72,253	0,8	-122,621	1,1	-211,139	2,5	-398,147	3,7	59,3	
Manufacturas plásticas y manufacturas de estas materias.	-239,307	8,4	-410,708	5,5	-560,310	6,6	-651,905	5,7	-653,444	7,9	-762,134	7,1	26,1	
Papel y cartón; manuf. de pasta de celulosa, papel o cartón.	-154,673	5,4	-331,407	4,5	-409,550	4,8	-462,743	4,1	-475,387	5,7	-550,133	5,1	28,9	
Instrumentos y aparatos de óptica, foto, cine, medida, etc.	-230,854	8,1	-405,277	5,5	-416,441	4,9	-595,954	5,2	-497,856	6	-584,530	5,5	20,4	
Prendas y complem. (accesorios) de vestir, exc. los de punto.	-5,714	0,2	-160,134	2,2	-171,606	2,0	-182,679	1,6	-73,992	0,9	-111,938	1	81,3	
Reactores nucleares, máquinas, aparatos y sus partes	-897,127	31,5	-2.142,533	28,9	-2.660,487	31,2	-3.737,812	32,9	-3.074,081	37	-3.730,373	34,9	33,0	
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	-829,294	29,1	-2.118,294	28,6	-2.400,600	28,1	-2.841,782	25	-2.332,586	28,1	-2.749,089	25,7	27,1	
Vehículos automóviles y demás vehíc. terrestres y sus partes	-407,443	14,3	-1.661,656	22,4	-1.706,580	20,0	-2.521,752	22,2	-773,865	9,3	-1.575,201	14,7	31,1	
Total	-2.848,265	100,0	-7.404,307	100,0	-8.532,151	100,0	-11.352,255	100	-8.297,144	100	-10.684,874	100		

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

En resumen, el comercio exterior, **en términos muy agregados**, parece mostrar una tendencia negativa para la industria, en términos relativos respecto de los sectores primarios, y una igualmente negativa para las ramas industriales no intensivas en recursos naturales.

El análisis de la apertura de la industria permite una segunda aproximación -complementaria a la realizada a través del comercio exterior- a la estimación de los efectos de (aunque no sólo de) la forma y los tiempos de la liberalización comercial.

En el Cuadro N° 10 se expone la evolución de la apertura de la industria en los términos más agregados.

En ese cuadro, se puede observar que la penetración de las importaciones en el mercado doméstico de bienes industriales -medida por el porcentaje de importaciones en el consumo aparente- crece rápidamente durante las fases expansivas (en 1994 dicho porcentaje es 3,3 y en 1996 3,0 veces mayor que en 1990). Este comportamiento es una consecuencia del aumento de la relación porcentual entre las importaciones y el valor de producción (que en 1994 es 3,8 y en 1996 3,3 veces mayor al del año base) y de la reducción de la relación porcentual entre las exportaciones y el valor de producción. Esta última relación porcentual decrece 19,1% durante la fase expansiva 1990-1994, y en 1996 es igual a la del año base. En resumen, tomando el conjunto de la industria

se puede hablar de una "apertura importadora", ya que el grado de apertura, expresado en el Cuadro N° 10 como porcentaje de la sumatoria de las importaciones y las exportaciones respecto al valor de producción, se incrementa de 14,1% a 23,7% entre 1990 y 1996 por el incremento de las importaciones y no de las exportaciones respecto a la producción.

Cuadro N° 10

**EVOLUCIÓN DE LA APERTURA DE LA INDUSTRIA
(en dólares corrientes y porcentajes)**

	Importaciones	Exportaciones	Valor Bruto de Producción	Consumo Aparente	M/CA	X/VBP	(X+M)/VBP
	(a)	(b)	(c)	(d)	$[(a)/(d)] \times 100$	$[(b)/(c)] \times 100$	$[(b)+(a)/(c)] \times 100$
1990	3.424	8.029	81.307	76.702	4,5	9,9	14,1
1991	7.531	7.908	99.986	99.610	7,6	7,9	15,4
1992	14.161	7.652	115.035	121.543	11,7	6,7	19,0
1993	16.090	8.602	120.203	127.691	12,6	7,2	20,5
1994	20.751	10.407	129.495	139.839	14,8	8,0	24,1
1995	17.607	12.314	127.850	133.143	13,2	9,6	23,4
1996	18.826	13.412	136.061	141.474	13,3	9,9	23,7

Fuente: Elaboración propia en base a IDI/UIA

En el Cuadro N° 11 la apertura de la industria se presenta a un nivel más desagregado. Salvo por algunas ramas para las cuales los indicadores utilizados son poco significativos (ya sea por regímenes especiales, o por la morfología de sus mercados en la Argentina, o por ambas razones), la observación de las relaciones entre los valores de los porcentajes de importaciones y exportaciones respecto a la producción, y la amplitud de sus variaciones, lleva a concluir que, en general, la magnitud de la apertura y su aumento son explicados principalmente por el incremento de las importaciones en las ramas más intensivas en mano de obra y -sobre todo- en conocimientos científicos y/o tecnológicos y/o ingeniería.

Cuadro N° 11

EVOLUCIÓN DE LA APERTURA DE LA INDUSTRIA POR RAMAS
(en porcentajes)

	M/CA x 100			M/VBP x 100			X/VBP x 100			[(X+M)/VBP] x 100			[(X-M)/VBP] x 100		
	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996	1990	1995	1996
Fabricación de productos alimenticios, exc. bebidas	0,59	3,79	3,55	0,44	3,00	2,66	25,27	23,96	27,74	25,71	26,96	30,40	24,83	20,96	25,08
Industrias de bebidas	0,30	1,79	1,20	0,29	1,75	1,17	2,42	3,93	3,71	2,71	5,68	4,88	2,12	2,18	2,54
Industria del tabaco	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	0,08	0,24	1,13	0,84	0,32	1,21	0,92	0,17	1,04	0,76
Fabricación de textiles	1,22	8,78	10,37	1,13	8,83	10,78	8,82	8,28	6,80	9,95	17,11	17,57	7,69	-0,54	-3,98
Confección de prendas de vestir, exc. calzado	0,14	6,98	5,32	0,14	7,06	5,39	2,76	5,99	4,11	2,89	13,04	9,50	2,62	-1,07	-1,28
Fabricación de calzado	1,19	15,18	11,65	1,07	15,57	12,16	11,34	12,97	7,81	12,41	28,54	19,96	10,27	-2,60	-4,35
Industria de la madera y corcho, exc. muebles	2,92	15,30	16,68	2,91	17,52	19,01	3,12	3,02	5,03	6,03	20,54	24,04	0,22	-14,50	-13,97
Fabricación de muebles y accesorios, exc. metálicos	0,91	9,73	9,43	0,90	10,05	9,62	1,77	6,76	7,62	2,67	16,81	17,24	0,88	-3,29	-2,00
Fabricación de papel y productos de papel	3,29	19,78	19,97	3,10	22,34	23,00	8,91	9,42	7,83	12,01	31,76	30,84	5,80	-12,93	-15,17
Imprentas, editoriales e industrias conexas	0,61	4,65	3,92	0,61	4,70	3,93	1,44	3,44	3,57	2,05	8,15	7,51	0,83	-1,26	-0,36
Fabricación de sustancias químicas industriales	26,26	43,81	41,34	28,87	61,48	57,43	18,94	21,14	18,49	47,81	82,62	75,92	-9,93	-40,34	-38,94
Fabricación de otros productos químicos	5,72	13,97	13,20	5,92	15,14	14,26	2,55	6,77	6,30	8,47	21,91	20,55	-3,37	-8,38	-7,96
Fabricación de prod. derivados de petróleo y carbón	3,39	3,97	4,31	3,28	4,09	4,47	6,52	1,07	0,68	9,80	5,17	5,14	3,24	-3,02	-3,79
Fabricación de productos de caucho	3,82	16,20	21,71	3,75	17,52	24,93	5,64	9,35	10,10	9,38	26,87	35,03	1,89	-8,17	-14,82
Fabricación de productos plásticos nep	1,65	13,22	11,08	1,66	14,80	12,13	0,87	2,86	2,63	2,53	17,65	14,77	-0,79	-11,94	-9,50
Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	0,85	2,76	2,27	0,84	2,83	2,32	1,50	0,44	0,20	2,34	3,27	2,51	0,65	-2,38	-2,12
Fabricación de vidrio y productos de vidrio	1,02	6,07	6,13	0,99	6,22	6,35	4,14	3,65	2,75	5,13	9,87	9,10	3,15	-2,57	-3,59
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1,64	4,37	4,62	1,64	4,48	4,74	1,94	1,98	2,13	3,58	6,46	6,87	0,30	-2,49	-2,61
Industrias metálicas básicas de hierro y acero	4,07	12,14	9,86	3,45	11,57	9,29	18,56	16,28	15,08	22,01	27,85	24,37	15,11	4,71	5,79
Industrias básicas de metales no ferrosos	8,25	23,37	22,39	6,34	21,98	22,99	29,50	27,90	20,31	35,84	49,89	43,30	23,17	5,92	-2,68
Fabricación de productos metálicos, exc. maq y eq.	1,04	7,81	7,47	1,04	8,30	7,93	1,36	2,02	1,76	2,39	10,33	9,69	0,32	-6,28	-6,17
Construcción de maquinaria, exc. la eléctrica	17,33	53,90	53,54	18,53	97,75	99,40	11,59	16,41	13,75	30,12	114,16	113,15	-6,94	-81,34	-85,64
Construcción de maquinaria, aparatos, acces. eléct.	12,51	45,21	38,53	13,92	76,90	60,26	2,64	6,80	3,86	16,57	83,70	64,12	-11,28	-70,11	-56,40
Construcción de material de transporte	6,79	25,46	26,26	6,86	28,91	29,69	5,89	15,34	16,64	12,75	44,25	46,33	-0,97	-13,57	-13,06
Total	4,88	17,04	16,89	4,56	17,96	17,75	11,11	12,56	12,65	15,67	30,52	30,40	6,55	-5,40	-5,10

Nota: los valores utilizados como base para el cálculo están expresados en dólares constantes de 1990.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IDI/UIA.

En síntesis, los efectos de la liberalización cambiaria, en las formas, en los tiempos y en el contexto dado por las demás políticas públicas (nuevamente, por acción u omisión) con que se llevó a cabo en la Argentina tendió a beneficiar, al menos en términos relativos, a las actividades primarias (y las terciarias) respecto de la industria; y a las industrias intensivas en recursos naturales respecto del resto. Cabe observar que estos resultados del análisis del comercio y de la apertura no ignoran el hecho de que la Argentina tiene ventajas comparadas en muchas producciones primarias e industriales ligadas directamente a éstas. En otras palabras, es obvio que en la Argentina el comercio exterior de cereales o de aceites oleaginosos tendrá saldos positivos, y el de bienes de capital negativos. En cambio, desde el punto de vista de la reestructuración económica, no es obvio que los primeros deban tender a crecer rápidamente y los segundos también.

IV.2 EL EFECTO SOBRE LA PRODUCCION LOCAL DE BIENES DE CAPITAL

Las desregulaciones y reducciones de costos de importación fueron mayores en el caso de bienes de capital, ya sea separados o incluidos en plantas "llave en mano". La tarifa nominal fue cero durante gran parte del período, mientras que las de los insumos se colocó cerca del promedio general, y fue compensada en escasa medida, y para pocas firmas, por el régimen de reintegros internos que se creó, lo que tiende a demostrar que la tasa efectiva de protección se redujo mucho más que en la mayoría de las ramas⁹. Además de ello, otras desregulaciones a la importación, formales (la eliminación de la preferencia del Compre Nacional) o informales (debidas a la ineficiencia del sistema aduanero y a la del de regulación de las empresas privatizadas prestatarias de servicios públicos) perjudicaron fuertemente a la industria de bienes de capital, porque facilitaron la aplicación de "precios de transferencia" y la subfacturación.

La información disponible indica que la liberalización comercial externa tuvo un impacto fuertemente negativo sobre los niveles de producción de bienes de capital. No obstante, para evaluar ese impacto, deben tomarse en cuenta dos cuestiones:

- a. La transformación regulatoria tuvo, en términos relativos, efectos negativos sobre esta industria, y sobre el tipo de firmas que predomina en el sector.
- b. Ese tipo de firmas fue perjudicado, en términos relativos a las demás, y también en términos absolutos, por las condiciones de financiamiento del período, por la escasez de crédito para PYMES, por la casi inexistencia para este tipo de firmas de crédito a mediano y largo plazo, por su imposibilidad práctica de acceder al crédito externo, y por las muy altas tasas de interés pagadas. Estos problemas inciden muy negativamente sobre los productores de bienes de capital, ya que dos de los factores decisivos para competir con las importaciones y exportar, en esta industria, son los plazos y tasas de financiamiento a los compradores.

En lo que respecta a la liberalización del comercio exterior de bienes de capital, cabe señalar que:

⁹ Las mediciones que se realizan en el país sobreestiman la tasa implícita efectiva de protección de esta industria y subestiman, por ejemplo, las de las automotrices, siderúrgicas, lácteas. Ello se debe a que: i) en la medida en que se realizan estimando la diferencia entre el precio local y el internacional a partir de los derechos de importación, no toman en cuenta las distorsiones que introducen los subsidios cruzados entre empresas, el grado de contestabilidad doméstica de los diversos mercados, el grado de transabilidad real de los bienes, o los bajos costos o precios relativos de muchos bienes primarios en el mercado doméstico (por ejemplo, la diferencia entre el costo y el precio del petróleo crudo y el precio de las naftas -ambos ex impuestos- que es mucho mayor a la internacional), ii) se realizan utilizando los criterios de tipo Balassa y no los del tipo Corden, lo cual refuerza las sobre y subestimaciones debido al aumento de precios de los no transables, y su carácter diferencial según tamaño y forma de propiedad de las firmas (por ejemplo, las empresas más grandes o las pertenecientes a los conglomerados que participan de las firmas privadas que proveen servicios públicos, tienden a tener precios diferenciales inferiores de no transables).

- i) entre los 22 grupos seleccionados de importables (ver Cuadro N° 7), cinco grupos de bienes de capital¹⁰ fueron los que tuvieron las reducciones mayores de la protección nominal, entre abril de 1991 y junio de 1995, y las que tenían menores protecciones nominales en esa fecha (exceptuando, en ambos casos, a las sustancias químicas industriales);
- ii) lo mismo ocurre con la protección efectiva¹¹, pero agravado por el hecho de que en enero de 1995 tres de esos grupos de bienes tenían protección efectiva negativa, otro la menor protección efectiva del universo bajo análisis, y otro la más baja después de las sustancias químicas industriales y los equipos y aparatos de comunicación (en su mayoría también bienes de capital).

Es razonable pensar que todas las políticas y factores mencionados antes influyeron sobre el comercio exterior y la producción doméstica de bienes de capital.

En lo que respecta al comercio exterior, tomando el universo de los capítulos del sistema armonizado que explican el 80% de las exportaciones y el 90% de las importaciones, se observa que:

- i) los rubros con mayores saldos comerciales negativos en todos los años del período 1991-1996 fueron los de reactores nucleares, máquinas y aparatos y sus partes, y los de máquinas, aparatos, y material eléctrico y sus partes (en ese orden);
- ii) los déficits comerciales de esos dos capítulos aumentaron 4.2 y 3 veces, respectivamente, entre 1991 y 1996;
- iii) a su vez, tomando la participación de la rama de maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos (que comprende a gran parte de los bienes de capital eléctricos, aunque incluye bienes eléctricos de consumo) en el total del comercio exterior de la industria, se observa que en 1996 la rama explicaba el 4,2% de las exportaciones, y el 13.5% de las importaciones; y que su participación en las exportaciones cayó entre 1990 y 1996 un 16%, y en las importaciones aumentó un 22.7%.

El efecto de las políticas y factores mencionados -y especialmente de la liberalización comercial- sobre la relación entre importaciones (M), por una parte, y consumo aparente (CA), Valor Agregado Bruto (VAB) y Valor Bruto de Producción (VBP), por la otra, confirma que los efectos fueron negativos.

La relación M/CA -expresada en porcentajes- creció entre 1990 y 1996 del 17.3% al 53,5% en la rama de construcción de maquinaria, exceptuada la eléctrica, y del 12,5% al 38,5% en maquinaria, aparatos y accesorios eléctricos; la relación M/VBP creció, entre los mismos años, del 18,5% al 99,4%, y del 13.9% al 60,3%, en cada una de las dos ramas, respectivamente (ver Cuadro N° 7). La relación más alta se verificó en 1995, cuando las tasas nominales y efectivas de protección fueron más bajas (ver cuadros N° 6, 7 y 11).

El Cuadro N° 12, en el cual se expone el comportamiento, para tres ramas productoras de bienes de capital (maquinaria, excepto la eléctrica; maquinaria y aparatos eléctricos; y equipo profesional y científico y elementos de medida), de las importaciones, el valor agregado, y el coeficiente entre ambas variables, permite constatar que:

- # en las tres ramas, y en todos los períodos expansivos, las importaciones crecieron muy rápidamente;
- # el VAB creció en sólo una rama y durante sólo uno de los períodos expansivos, en el cual las importaciones crecieron 499,0% y el VAB 53,3%, esto ocurrió en la única de las tres ramas que incluye también bienes de consumo durable (maquinaria y aparatos eléctricos);
- # en el período recesivo (1995) las importaciones cayeron en las tres ramas, el VAB aumentó en sólo una, y las caídas de las importaciones fueron inferiores a las del VAB en las otras dos;

¹⁰ Máquinas para la agricultura; para trabajar metales y maderas; especiales para la industria; de oficina, cálculo, etc., y máquinas y aparatos eléctricos.

¹¹ La estimación de las tasas de protección efectiva no se corrigió por los reintegros internos para bienes de capital, debido a que la literatura ha probado que el régimen de reintegros internos no fue efectivo, salvo para unas pocas empresas, en las ramas que se están considerando.

en los períodos expansivos, la relación porcentual entre M y VAB se incrementó: entre 1990 y 1993 entre un máximo de 362,0% y un mínimo de 184,8% según la rama, y entre 1993 y 1994 entre un máximo de 81,4% y un mínimo del 35,7% según la rama;

en el período recesivo, ésta relación se incrementó en un 5,2% en una rama, en 18,3% en otra, y descendió un 8,4% en la restante.

En conclusión, puede afirmarse que (conjuntamente con otros factores), la profundidad, la rapidez y las formas que adoptó la política de liberalización comercial de bienes de capital afectó muy negativamente a la producción doméstica de los mismos.

Cuadro Nº 12

VARIACIÓN DE LAS IMPORTACIONES Y DEL VALOR AGREGADO BRUTO DE BIENES DE CAPITAL

(en porcentajes)

	93/90	94/93	95/94
Variación Importaciones			
Maquinaria (excepto eléctrica)	351,9	34,2	-5,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	499,0	43,8	-14,2
Equipo profesional y científico y elem. de medida	116,0	63,0	-0,3
Variación Valor Agregado Bruto			
Maquinaria (excepto eléctrica)	-2,2	-1,1	3,5
Maquinaria y aparatos eléctricos	53,3	-5,5	-18,4
Equipo profesional y científico y elem. de medida	-24,1	-10,1	-15,7
Importaciones / Valor Agregado Bruto			
Maquinaria (excepto eléctrica)	362,0	35,7	-8,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	290,8	52,2	5,2
Equipo profesional y científico y elem. de medida	184,8	81,4	18,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de IDI/UIA.

V. EL FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA: PERSISTENTE ASIMETRIA EN DETRIMENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

El cambio de las condiciones internacionales del período que siguió a la crisis de la deuda externa, facilitó en términos agregados el financiamiento externo, sobre todo a partir de 1990-1991, porque para las economías como la de Argentina el mercado internacional de capitales pasó de ser muy racionado a ser muy ofrecido, y las tasas de interés cayeron. En términos agregados ello -y otros factores, especialmente el aumento endógeno de la demanda de dinero asociado al "shock" estabilizador- hizo que -a nivel agregado- se buscara y obtuviera crédito externo. Sin embargo, la mayoría de los factores endógenos que influían en la escasez y en la segmentación del volumen y el costo del financiamiento para la inversión no cambiaron. Así, sólo el Estado y las grandes firmas y conglomerados tuvieron acceso a ese financiamiento, y el crédito ofrecido por el sistema financiero local se concentró en las grandes firmas y en el consumo.

El financiamiento para inversión, compras y fusiones a tasas internacionales (o muy cercanas a ellas) lo obtuvieron los agentes privados mencionados, tanto en el exterior como en el mercado financiero local. Esto último porque, como podían acceder al financiamiento externo, la banca local les ofertó fondos a tasas cercanas a las internacionales para competir por clientes de solvencia reconocida. Básicamente, el racionamiento y las altas tasas -debido ahora a factores domésticos, como la bajísima capacidad de "screening" del sector financiero, o la inexistencia de un mercado de capitales que se aproxime mínimamente a uno completo- continuó para las PYMES, e incluso para firmas mediano-grandes de capital nacional no integradas a conglomerados.

El racionamiento, las tasas, el mínimo aporte de financiamiento proveniente del sector público, y la orientación del crédito al consumo en el mercado local llevaron a que la principal fuente de financiamiento de las PYMES se diera vía adelantos en cuenta corriente, a tasas incomparablemente mayores a las internacionales.

Volviendo al mercado de capitales se puede decir que, en términos estilizados, en la Argentina no existe un mercado de capitales para proyectos "alto riesgo-muy alta tasa de crecimiento del valor de mercado de las firmas en plazos medianos-largos".

En términos generales, la (muy escasa) literatura reciente sobre financiamiento en la Argentina acepta como "proxys" de las tasas pagadas por los distintos tipos de firmas son las siguientes:

- las PYMES: tasas aplicadas a adelantos en cuenta corriente;
- firmas grandes, especialmente las ET, y empresas integrantes de conglomerados: tasas de las Obligaciones Negociables (ON) colocadas en el exterior; tasas de entidades financieras del exterior, y tasas "Prime" en pesos para los casos de financiamiento por entidades locales.

Así, en los años noventa, las tasas de las Obligaciones Negociables se ubican, en general, entre la Libor a 180 días y Libor a 180 días + 5% (el promedio ha sido aproximadamente de Libor + 3%), y las tasas de entidades financieras del exterior aproximadamente iguales a éstas (las tasas de las entidades locales son por definición las "Prime" en pesos).

De acuerdo a los informantes calificados consultados, la diferencia entre las tasas de adelantos en cuenta corriente, por un lado; y las de ON y las Prime, por el otro, se han mantenido relativamente estables -en promedios semestrales- entre mediados a fines de 1991 y 1997, por lo que las diferencias entre las mismas, que pueden verse en el Cuadro N° 13 para el período Julio 1993-Junio 1997, se tomarán como "proxy" de tales diferencias en todo el período bajo análisis (transformaciones regulatorias, privatizaciones y liberalización del comercio exterior).

Si se comparan las tasas de interés para adelantos en cuenta corriente con las Prime y las Libor (Cuadro N° 13), y se les agrega a estas últimas 3 puntos porcentuales para estimar la tasa representativa de las ON, se verá que las PYMES han pagado tasas enormemente superiores a las pagadas por las restantes firmas.

Cuadro Nº 13

EVOLUCIÓN TASAS DE INTERÉS, 1993-1997

Año	Mes	Prime \$	Adelantos en Cta. Cte.	LIBOR A 180 DIAS *	Obligaciones Negociables		
		(1)	(2)	(3)	(4)= (3) + 3%	(1) / (4)	(2) / (4)
1993	Jul	11,9	36,7				
1993	Ago	9,9	37,0	3,5	6,5	1,5	5,7
1993	Sep	9,9	36,7	3,4	6,4	1,6	5,8
1993	Oct	9,7	36,7	3,4	6,4	1,5	5,7
1993	Nov	9,2	35,5	3,5	6,5	1,4	5,4
1993	Dic	10,5	37,0	3,5	6,5	1,6	5,7
1994	Ene	9,1	36,2	3,4	6,4	1,4	5,6
1994	Feb	8,2	35,0	3,7	6,7	1,2	5,2
1994	Mar	8,6	34,9	4,1	7,1	1,2	4,9
1994	Abr	10,2	35,0	4,5	7,5	1,4	4,7
1994	May	10,3	34,8	5,0	8,0	1,3	4,3
1994	Jun	10,2	34,5	5,0	8,0	1,3	4,3
1994	Jul	10,5	34,3	5,3	8,3	1,3	4,1
1994	Ago	10,1	33,0	5,3	8,3	1,2	4,0
1994	Sep	9,5	32,8	5,5	8,5	1,1	3,9
1994	Oct	9,5	32,5	5,9	8,9	1,1	3,7
1994	Nov	9,7	32,6	6,2	9,2	1,1	3,5
1994	Dic	13,1	35,2	6,9	9,9	1,3	3,6
1995	Ene	16,9	37,6	6,8	9,8	1,7	3,8
1995	Feb	18,3	38,9	6,6	9,6	1,9	4,1
1995	Mar	32,0	48,0	6,5	9,5	3,4	5,1
1995	Abr	24,1	45,7	6,4	9,4	2,6	4,9
1995	May	20,5	43,0	6,2	9,2	2,2	4,7
1995	Jun	14,9	38,5	5,9	8,9	1,7	4,3
1995	Jul	13,4	37,0	5,9	8,9	1,5	4,2
1995	Ago	12,2	36,1	5,9	8,9	1,4	4,0
1995	Sep	12,2	34,6	5,8	8,8	1,4	3,9
1995	Oct	11,6	35,0	5,7	8,7	1,3	4,0
1995	Nov	11,4	35,1	5,6	8,6	1,3	4,1
1995	Dic	11,3	35,0	5,6	8,6	1,3	4,1
1996	Ene	10,6	33,9	5,4	8,4	1,3	4,0
1996	Feb	9,9	32,1	5,1	8,1	1,2	4,0
1996	Mar	9,4	32,6	5,3	8,3	1,1	3,9
1996	Abr	9,2	31,7	5,5	8,5	1,1	3,7
1996	May	8,9	30,1	5,7	8,7	1,0	3,5
1996	Jun	8,9	30,3	5,7	8,7	1,0	3,5
1996	Jul	9,2	29,6	5,8	8,8	1,1	3,4
1996	Ago	10,1	28,7	5,7	8,7	1,2	3,3
1996	Sep	10,6	28,8	5,9	8,9	1,2	3,3
1996	Oct	9,8	28,4	5,8	8,8	1,1	3,2
1996	Nov	9,7	28,5	5,5	8,5	1,1	3,3
1996	Dic	9,7	28,2	5,6	8,6	1,1	3,3
1997	Ene	9,4	27,5	5,7	8,7	1,1	3,2
1997	Feb	8,9	26,7	5,6	8,6	1,0	3,1
1997	Mar	8,1	26,5	5,8	8,8	0,9	3,0
1997	Abr	7,5	26,6	6,0	9,0	0,8	2,9
1997	May	7,4	26,2	6,0	9,0	0,8	2,9
1997	Jun	7,2	25,9	6,0	9,0	0,8	2,9

* % anual (Promedios mensuales).

Fuente: Elaboración propia en base a Instituto para el Desarrollo Industrial/Unión Industrial Argentina (IDI/UIA) y Fundación de Investigaciones para el Desarrollo (FIDE): "Coyuntura y desarrollo", varios números.

En tal sentido, las diferencias máxima y mínima son de 1,5 y 4,3 veces respectivamente. Las diferencias menores a dos veces se verifican en sólo dos meses de los 48 captados (Cuadro N° 13): el 4.2% de los períodos mensuales cubiertos. Las de entre dos y tres veces se manifiestan en 16 meses: el 33.3% de los períodos. Las de entre más de tres y cuatro veces en 27 meses: el 56,3% de los períodos. Las diferencias mayores a cuatro veces en sólo tres meses.

En resumen, sin considerar aún el crédito externo vía ON, las tasas pagadas por las PYMES fueron entre dos y cuatro veces mayores que las pagadas por las integrantes de conglomerado, y las empresas grandes, especialmente las de capital extranjero, en aproximadamente el 90% del período bajo análisis.

Dado que las tasas Prime son pagadas, debido a la competencia que supone para el sistema financiero doméstico la posibilidad de acceso a fondos externos, por parte de los distintos tipos de firmas, es importante analizar las diferencias de tasas de interés tomando como referencia las de las ON (Cuadro N° 13).

Las diferencias entre las tasas Prime y las de las ON son significativas en términos absolutos: en el 42,6% de los meses captados (47 meses sobre los que se dispone de datos para las ON), las Prime son superiores a las de las ON en más de 1.2 veces (o 20%), si bien hay algunos pocos meses en que son inferiores. Esta diferencia es importante para evaluar las ventajas relativas del mayor acceso a fondos externos, aún entre las firmas que pudieron acceder a ambas fuentes.

No obstante, estas diferencias son prácticamente despreciables en comparación con las que existen entre las Prime y las de adelantos en cuenta corriente. Mientras las segundas son superiores a las primeras en más de dos veces en el 95.8% de los meses captados, las de las Prime son superiores a dos veces las de las ON en sólo tres meses de los 47 para los que se dispone de información sobre tasas de ON, o sea en el 6.3% de los períodos.

La comparación entre las tasas de interés de los adelantos en cuenta corriente y las ON arroja los siguientes resultados: no existen casos en los que las tasas de los adelantos de cuenta corriente sean superiores en menos de dos veces a las de las ON; son superiores entre dos y tres veces en sólo el 6,4% de los períodos: son superiores entre más de tres y cuatro veces en el 40,4% de los períodos; y en más de cuatro veces en el 53,2% de los meses bajo análisis.

En resumen, las tasas de las ON, que fueron pagadas por las grandes firmas, o sea por las que tuvieron acceso a fondos externos, son inferiores a las que pagaron las que no lo tuvieron (fundamentalmente las PYMES, y muchas mediano-grandes de capital nacional no integrantes de conglomerados) en más de tres veces en el 93,6% de los períodos.

Ello incide, naturalmente, sobre el tipo de financiamiento al que han podido acceder los distintos sectores de actividad. Al respecto, una primera aproximación a las tasas de interés pagadas por rama puede hacerse a partir del tipo de firmas predominantes en las distintas industrias. En las ramas intensivas en recursos naturales y en las de media-alta escala capital intensivas predominan las firmas integrantes de conglomerados (especialmente de los que participaron en los procesos de privatización), y las firmas grandes, no conglomeradas, principalmente de capital extranjero; en cambio en las ramas de media-alta escala mano de obra intensivas, así como en las ramas intensivas en el uso de conocimientos científicos y/o tecnológicos y/o de ingeniería predominan las PYMES y las mediano-grandes de capital nacional. Por ello, teniendo en cuenta lo expuesto sobre el acceso al crédito y las tasas de interés diferenciales por tipo de firma, la hipótesis más razonable es que, en términos generales, los dos primeros tipos de ramas tuvieron un acceso al crédito mucho mayor, y pagaron tasas de interés mucho menores, que las segundas.

Una segunda aproximación, que confirma la precedente, puede hacerse a través de las ON autorizadas por la Comisión Nacional de Valores según sectores, que en total suman 33.414,7 millones de dólares entre 1989 y 1997 (Cuadro N° 14). El grueso de este monto se autorizó a partir de 1990/1991.

El 66.7% del monto total de ON autorizadas (aproximadamente 22.290 millones de dólares) lo explican los sectores de no transables que fueron privatizados, especialmente los de servicios públicos; el sector financiero; y los holdings que controlan empresas en todos los sectores, pero especialmente en los primeros.

Cuadro N° 14

OBLIGACIONES NEGOCIABLES AUTORIZADAS POR LA COMISIÓN NACIONAL DE VALORES SEGÚN SECTOR, 1989-1997.
(en millones de U\$S y porcentajes)

Sector	Monto autorizado	%
Alimenticio	756,0	2,3
Artículos para el hogar	5,0	0,0
Autopartes	160,0	0,5
Azucarero	55,5	0,2
Bancos	11.251,4	33,7
Bebidas	88,0	0,3
Comercio	372,3	1,1
Comunicaciones	3.430,0	10,3
Construcción	1.402,1	4,2
Energía Eléctrica	2.725,0	8,2
Financiera	200,0	0,6
Gas	3.235,0	9,7
Gráfica	52,7	0,2
Holding	1.585,0	4,7
Limpieza y tocador	1,0	0,0
Siderurgia *	1.140,0	3,4
Metalúrgico**	311,0	0,9
Minerales preciosos	5,0	0,0
Papel	435,8	1,3
Petróleo	4.502,5	13,5
Petroquímica	270,0	0,8
Plástico	4,0	0,0
Servicios	970,0	2,9
Textil	451,5	1,4
Vidrios	6,0	0,0
Total	33.414,7	100,0

* Incluye Acindar, Aluar, Siderar y Siderca.

** Incluye Impsa y Roman SAC

Nota: Los datos de 1997 son hasta el mes de noviembre.

Fuente: Elaboración propia en base a Comisión Nacional de Valores.

El sector petrolero fue el que recibió un mayor monto de autorizaciones después de los bancos (4.502,5 millones, el 13,5% del total). Si bien este sector incluye la etapa primaria y la terciaria (distribución), el monto autorizado al mismo (y la información complementaria de que se dispone) llevan a concluir que la petrolera recibió muy probablemente el mayor monto autorizado dentro de la industria.

De los sectores industriales, después del petrolero, el que probablemente recibió un mayor monto de autorizaciones fue el de la construcción. Esta estimación surge de dos hechos: recibió autorizaciones de ON por 1.402,1 millones, el 4,2% del total; y buena parte de ese monto corresponde a la rama cemento.

Excluyendo a los dos sectores anteriores, la rama siderúrgica y las alimentarias fueron las que recibieron los mayores montos de autorizaciones de ON (1.140 millones, el 3,4% del total, y 756 millones, el 2,3% del total, respectivamente).

El resto de las ramas industriales tuvieron participaciones entre muy bajas y nulas en el total del monto autorizado de ON: sólo la textil (y en ese caso, casi la totalidad lo recibió la empresa más grande y más capital intensiva de la rama); y la papelera recibieron montos equivalentes a entre el 1% y el 2% del total. Entre las ramas que recibieron entre menos del 1% y más del 0.1% sólo se cuentan la metalúrgicas (de las cuales el grueso fue recibido por la firma más grande de la rama); la petroquímica; la de autopartes (nuevamente, concentrado en las

tres mayores); la de bebidas; la azucarera; y la gráfica (en rigor, las grandes empresas que publican diarios y revistas de circulación masiva y que controlan firmas en otros medios de comunicación), en ese orden.

Las que recibieron autorizaciones, pero por menos del 0.1% del total fueron la de artículos del hogar, la de vidrio, y la de limpieza y tocador. En el resto de las ramas no se registran autorizaciones de ON.

Los datos anteriores, además de las observaciones realizadas, deben ser matizados por las siguientes cuestiones: las firmas automotrices de capital extranjero se financiaron a través de préstamos de casas matrices y de bancos del exterior y no de ON; las de capital nacional (en todos los casos totalmente dependientes de ET desde el punto de vista tecnológico y productivo) se han financiado principalmente a través del crédito de las ET a las que están vinculadas, el de los holdings a los que pertenecen y el de los bancos vinculados. En segunda medida, a través de los bancos que operan en el mercado local, los cuales -como se dijo-, cobraron tasas activas Prime para competir con las fuentes externas de financiamiento. Casos similares se registran en petroquímica, cemento, gráfica, bebidas y alimentos (así, por ejemplo, las usinas lácteas se ha financiado vía ON y vía créditos del exterior).

En conjunto, lo expuesto sobre financiamiento tiende a confirmar que, como ocurre con la transformación regulatoria y el proceso de privatizaciones, y con la liberalización comercial externa (en las formas, y bajo las características en que se realizó) las condiciones de acceso al crédito y las tasas de interés activas pagadas, beneficiaron en términos relativos (y en muchos casos absolutos, si se tienen en cuenta tanto las contribuciones relativas al crecimiento de la economía y de la industria) a:

- los sectores no transables, y especialmente a las firmas y conglomerados que adquirieron los activos estatales para proveer servicios públicos;
- las firmas integradas en conglomerados y a las firmas grandes de capital externo;
- las ramas industriales intensivas en recursos naturales y las de media-alta escala capital intensivas.

Y perjudicaron, en términos relativos y en muchos casos absolutos:

- a la industria manufacturera, en términos globales y relativos a los no transables;
- a las ramas de media-alta escala mano de obra intensivas (con algunas excepciones, como las de las firmas textiles más capital intensivas relativamente al resto de las de estas ramas);
- en mayor medida, a las ramas intensivas en conocimientos científicos y/o tecnológicos, y/o ingeniería;
- a las firmas PYMES y a las mediano-grandes de capital nacional no integrantes de conglomerados.

Por último, este análisis lleva a considerar plausible la hipótesis de que las formas y costos del financiamiento influyeron de manera decisiva sobre las diferencias en los grados de exposición a los efectos negativos del contexto operativo doméstico. Así, lo expuesto tiende a confirmar que las firmas integrantes de conglomerados y las grandes firmas de capital extranjero (y en gran medida, las ramas en las que predominan) operaron "en invernadero" más que "en mercado", en términos relativos a las firmas mediano-grandes de capital nacional no integrantes de conglomerados y a las PYMES.

VI. LA NUEVA ORIENTACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La estructura industrial de mediados de los años setenta expresa los resultados de más de una década de acentuada expansión. El desarrollo de la segunda fase de sustitución de importaciones provocó un crecimiento industrial que superó al de las restantes actividades económicas, encontrando uno de sus pilares básicos en la incorporación de capital extranjero y en la expansión de las firmas transnacionales ya instaladas en el país.

Durante ese período se registró un sensible incremento de la productividad manufacturera que fue acompañado por un aumento de menor importancia en los salarios y la ocupación. La producción metalmeccánica y la elaboración de productos químicos y petroquímicos fueron las actividades más dinámicas a partir de las cuales se fue remodelando la estructura del sector.

También en esa época, las empresas extranjeras aumentaron su incidencia en el valor de producción y la ocupación industrial, llegando a generar en 1973 el 30% y el 20% de los respectivos totales. Las actividades en que actuaban se caracterizaban por ser no sólo las más dinámicas sino también por presentar un acentuado grado de concentración. En 1973, más del 60% del valor de producción de las firmas extranjeras se originaba en ramas industriales en las cuales los 8 establecimientos más grandes controlaban más del 50% del respectivo valor de producción.

Las plantas fabriles de este tipo de firmas eran asimismo, intensivas en capital y tenían una marcada diferencia en sus niveles de productividad y en menor medida de los salarios pagados respecto al resto de los establecimientos industriales.

La política económica desplegada con posterioridad al golpe de Estado de marzo de 1976 alteró drásticamente el proceso de industrialización, no sólo porque interrumpe el crecimiento industrial sino principalmente porque al instaurar la "valorización financiera" modifica profundamente las condiciones estructurales del sector y el comportamiento de las firmas líderes en dicha actividad y, en consecuencia, el de las firmas extranjeras.

La evolución de la inversión extranjera directa (IED) expresa las consecuencias que produjo la interrupción de la sustitución de importaciones. En efecto, durante el primer quinquenio de la década del ochenta se genera una significativa disminución de la IED que es particularmente acentuada en términos de los nuevos aportes de capital (Cuadro N° 15). Cabe señalar que durante este quinquenio la disminución de la inversión extranjera no es aún más aguda debido a que múltiples firmas recibieron aportes de las casas matrices o utilizaron recursos propios para racionalizar y redimensionar su operatoria en el país.

Cuadro N° 15

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-1989 (en millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	TOTAL
Inversión Extranjera Directa	641	860	257	183	268	919	574	-19	1147	1028	5858
Reinversión de Utilidades	384	359	121	148	248	368	483	539	660	597	3907
Nuevos Aportes de Capital	257	501	136	35	20	551	91	-558	487	431	1951

Fuente: Elaborado en base a Daniel Azpiazu, "Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta", Estudios e Informes de CEPAL N° 91, 1995, Santiago de Chile.

En la segunda mitad de los años ochenta se asiste a un cambio significativo en la IED ya que se incrementan substancialmente los flujos de capital. Sin embargo, cabe aclarar que no se trata de una reactivación sustentada en el concepto tradicional de IED sino que, por el contrario, está directamente relacionada con cambios

significativos en la naturaleza de esta variable ya que de allí en más se incorporan como parte de la misma la capitalización de deuda externa (capitalización de deuda externa privada con seguro de cambio, de deuda pública, de préstamos -on lending-, etc.).

Por otra parte, la orientación sectorial de la IED es plenamente compatible con los cambios estructurales ya que si bien el sector industrial concentra el 46,6% de la misma, dicha participación se encuentra muy lejos de los registros que alcanzaba en las décadas anteriores (superiores al 90%).

En realidad, como se desprende del Cuadro N° 16, entre 1977 y 1989 más del 50% de la IED se concentra en sólo tres actividades: explotación de petróleo y gas (21,4%), la producción automotriz (14,4%) y el sector financiero (15,7%). De estos tres principales destinos, la inversión extranjera propiamente dicha es la destinada a la actividad financiera debido a que la dirigida al sector petrolero, a pesar de ser cuantiosa, corresponde a aportes transitorios para explotar dichos recursos naturales y que por lo tanto, en términos estrictos, no debería considerarse como tal. Por su parte, la orientada al sector automotriz tampoco expresa la afluencia real de capital externo porque los recursos canalizados hacia esta actividad están destinados a financiar la crítica situación de las firmas extranjeras o a posibilitar el redimensionamiento de las mismas logrado mediante la fusión de las empresas o establecimientos productivos.

Cuadro N° 16

COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA *, 1977-1989
(en millones de dólares)

	1977-1989	
	mill. de u\$s	%
IED total	3439615	100,0
Petróleo	736354	21,4
Industria	1603571	46,6
. Alimentos	284368	8,3
. Textiles	40908	1,2
. Químicos	380243	11,1
. Cemento	41103	1,2
. Prod. Metalúrgicos	44992	1,3
. Maquinaria y equipo	179227	5,2
. Automotriz	495441	14,4
. Otras	137289	4,0
Construcción	49753	1,4
Comercio	173610	5,0
Servicios	98979	2,9
Bancos y finanzas	540296	15,7
Otros	237052	7,9

* No incluye capitalización de deuda externa.

Fuente: Elaborado en base a Daniel Azpiazu, "Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta", Estudios e Informes de CEPAL N° 91, 1995, Santiago de Chile.

Las nuevas condiciones macroeconómicas que se generan a partir de la crisis hiperinflacionaria de 1989 impulsan en la IED una consolidación de las tendencias que irrumpieron durante los últimos años de la década anterior y, al mismo, que se incorporen nuevos contenidos. En efecto, entre 1990 y 1995 se registra un crecimiento muy significativo de las inversiones externas ya que durante ese período se incorporan anualmente un promedio 3.500 millones de dólares (Cuadro N° 17)

Cuadro N° 17

EVOLUCIÓN Y COMPOSICIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED), 1990-1995
(en millones de dólares y %)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	TOTAL
IED TOTAL	1836	2439	4310	4910	3330	4179	21004
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
- Privatizaciones	1531	1974	2608	3270	385	1034	10802
	83.4	80.9	60.5	66.6	11.6	24.7	51.4
. IED	1531	1974	2342	916	122	1034	7919
	83.4	80.9	54.3	18.7	3.7	24.7	37.7
. Inversiones de cartera	0.0	0.0	266	2354	263	0.0	2883
	0.0	0.0	6.2	47.9	7.9	0.0	13.7
- Reinversión	230	428	834	872	814	738	3916
	12.5	17.5	19.4	17.8	24.4	17.7	18.6
- Nuevos aportes de capital	43	37	484	667	1262	859	3352
	2.3	1.5	11.2	13.6	37.9	20.6	16.0
- Compra de empresas	0.0	0.0	384	101	868	1547	2900
	0.0	0.0	8.9	2.1	26.1	37.0	13.8

FUENTE: Elaborado en base a "Inversión Extranjera Directa en Argentina 1992-1995", Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación e INDEC, 1997

En términos de su composición, la capitalización de deuda externa se consolida como un factor determinante de la misma (genera el 51,4% de la IED). Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en el quinquenio anterior, el rescate de los bonos de la deuda externa no está dirigido a financiar y subsidiar la expansión de la producción en sectores exportadores o mejorar la situación del sector financiero sino a la adquisición de las empresas del Estado. Este nuevo componente de la IED comprende tanto la capitalización directa de deuda externa, el aporte en efectivo y los créditos recibidos en el momento de la privatización de determinada empresa pública así como la venta minoritaria de acciones de consorcios adjudicatarios de empresas públicas en el mercado de capitales externos (inversiones de cartera).

La importancia determinante que asume la privatización de empresas públicas trae aparejada que los componentes tradicionales de la IED (reinversión de utilidades y nuevos aportes de capital) sean muy poco significativos durante los primeros años de la década y, posteriormente, aumenten su incidencia debido a las reinversiones que realizan los consorcios adjudicatarios de los servicios públicos y los nuevos flujos de capital que reciben.

Finalmente, a partir de 1992 se incorpora la compra de empresas como un nuevo elemento dentro de la IED, la cual adquiere una significativa participación en los dos últimos años del período.

En términos del destino sectorial de la IED también se producen cambios relevantes (Cuadro N° 18). La producción industrial registra una nueva y muy significativa reducción en su participación alcanzando, prácticamente, el 26%. Porcentaje inéditamente bajo no sólo en relación al vigente durante la segunda sustitución de importaciones (más del 90% de la IED) sino también respecto a la que exhibía en la década anterior (46,6%).

La contrapartida de la reducción de la incidencia industrial es la magnitud que asumen los servicios privatizados (en conjunto el servicio de electricidad, gas, agua y comunicaciones concentran el 33,8%) y la producción de petróleo y gas (26,1% sin aportes transitorios) que también están estrechamente vinculados al proceso de privatización de la petrolera estatal (YPF).

En este contexto, cabe señalar que la IED industrial no sólo se reduce en términos relativos sino que también cambia su destino sectorial. En efecto, tal como se verifica en el Cuadro N° 18, la producción de

alimentos, bebidas y tabaco junto a la elaboración de productos químicos, caucho y plásticos concentran el 20,3 % de la IED total equivalente al 78,4% de la orientada en la producción industrial.

Cuadro Nº 18

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, 1992/1995
(millones de dólares)

Sectores de actividad	Mill. u\$s	%
TOTAL	16729	100.0
Petróleo	4358	26.1
Industria	4340	25.9
Alimentos, bebidas y tabaco	1961	11.7
Textil y cuero	24	0.1
Papel y editoriales	-136	-0.8
Química, caucho y plástico	1443	8.6
Cemento y cerámicos	80	0.5
Productos metalúrgicos	103	0.6
Maquinaria y equipo	234	1.4
Automotriz	631	3.8
Electricidad, gas y agua	4522	27.0
Comercio	460	2.7
Comunicaciones	1137	6.8
Bancos	1293	7.7
Otros	619	3.7

FUENTE: Elaborado en base a "Inversión Extranjera Directa en Argentina 1992-1995", Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación e INDEC, 1997.

La incorporación de inversiones extranjeras dentro de la producción de alimentos, bebidas y tabaco, abarca una gama amplia de ramas industriales como la producción de aceites vegetales, de productos lácteos, de galletitas, de cerveza y últimamente de vinos. Por otra parte, dentro de la rama química la elaboración de productos petroquímicos se constituye como destino principal- pero no exclusivo- de la IED; proceso directamente relacionado con la privatización del Polo Petroquímico de Bahía Blanca. En general, en las nuevas inversiones extranjeras dirigidas al sector industrial predominan claramente la adquisición de empresas instaladas, siendo minoritaria la instalación de nuevas plantas fabriles.

En términos de los países de origen de la inversión, la información disponible permite verificar que también en este aspecto se producen novedades (Cuadro Nº 19). Centralmente se trata de la irrupción de algunos países latinoamericanos, como es el caso de la República de Chile, como inversores externos relevantes en la Argentina (su participación supera claramente a la de todos los países europeos considerados individualmente). La contrapartida de la incorporación de nuevos países inversores es la reducción de la participación de los países de origen tradicionales, especialmente de Estados Unidos.

Cuadro Nº 19

EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAISES DE ORIGEN*, 1992-1995

(en millones de dólares)

Países y regiones	1992	1993	1994	1995	TOTAL	
					Mill. u\$s	%
TOTAL	4044	2557	3067	4179	13847	100.0
América Central y Caribe	344	208	49	218	819	5.9
América del Norte	897	1391	1404	2054	5746	41.5
Estados Unidos	646	1246	1383	2020	5295	38.2
Otros	251	145	21	35	452	3.3
América del Sur	511	396	288	647	1842	13.3
Chile	436	291	119	595	1441	10.4
Otros	76	105	169	52	402	2.9
Europa	1605	462	1171	1036	4274	30.9
Alemania	130	163	192	60	545	3.9
España	290	62	-200	156	308	2.2
Francia	182	46	462	145	835	6.0
Italia	499	-226	75	368	716	5.2
Países Bajos	178	92	259	169	698	5.0
Reino Unido	223	278	113	96	710	5.1
Otros	103	47	270	42	462	3.3
Otras regiones	687	99	155	224	1165	8.4

* Excluidas las inversiones de cartera

FUENTE: Elaborado en base a "Inversión Extranjera Directa en Argentina 1992-1995, Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación e INDEC, 1997.

VII EL PERFIL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA A MEDIADOS DE LOS NOVENTA. RASGOS ESTRUCTURALES DE SU EVOLUCIÓN EN LAS ULTIMAS DOS DECADAS.

VII. 1 EVOLUCION GENERAL DE LA CONFIGURACION INDUSTRIAL

Como paso previo al análisis de la evolución del perfil industrial, cabe incorporar una breve descripción de los principales cambios registrados en la configuración del espectro manufacturero local. No se trata de identificar las transformaciones sectoriales o de su localización geográfica sino que, únicamente, se pretende exponer una visión general de la dinámica sectorial en base a las principales variables censales (cantidad de unidades fabriles, la ocupación industrial, el tamaño de las plantas y el valor de producción).

Una primera expresión del proceso de “desindustrialización” que trajo aparejada la interrupción del proceso sustitutivo consiste en la pronunciada caída en la cantidad de plantas fabriles relevadas en los tres últimos censos económicos. En efecto, en 1994, fueron censadas poco más de 90.000 unidades, lo que supone la desaparición de más de 10.000 plantas durante la última década, y de casi 15.000 considerando el año 1973. En otras palabras, la cantidad de establecimientos que conformaban el espectro manufacturero a mediados de los noventa representa poco menos del 90% de los registrados en el censo realizado en 1985, y alrededor del 85% de los relevados en 1974 (Cuadro N° 20).

Esa marcada disminución en el número de plantas industriales adquiere particular significación económica durante el último decenio, no sólo por la intensidad que asume (11,2%) sino, fundamentalmente, por las características que presenta. En efecto, entre 1973 y 1984 se verifica una reducción de poco más de 4.000 plantas (3,9%), donde la desaparición neta de casi 8.500 micro-empresarios (menos de diez ocupados) asume un papel más que decisivo¹². Muy distinta es la situación que se manifiesta entre 1984 y 1993 donde, en general, el mayor ritmo de desaparición de plantas fabriles se verifica en aquellos estratos que nuclea a las plantas industriales más grandes (más de cien ocupados). De resultados de ello, considerando el período en su conjunto, la reducción del número de plantas industriales durante las últimas dos décadas alcanza su mayor intensidad en los establecimientos que conforman la gran industria al ocupar más de 300 personas (desaparece más de la tercera parte de las plantas que existían a mediados de los años setenta).

La desaparición de casi doscientas grandes unidades fabriles, así como la de más de 300 establecimientos que ocupaban entre 101 y 300 ocupados, no implica que se trate, necesariamente, del cierre definitivo de todas ellas. En realidad, muy particularmente en los últimos años, se asiste a un difundido proceso de redimensionamiento fabril (racionalización de procesos y de planteles laborales, desmantelamiento de algunas líneas de producción, externalización de ciertas actividades), que deriva en el desplazamiento de un número importante de plantas hacia estratos de menor ocupación relativa.

La evolución del empleo industrial, también se caracteriza por una acentuada expulsión de mano de obra (más de 360 mil personas, en la última década); fenómeno que se expresa cualquiera sea el estrato de tamaño que se considere, pero son las plantas de mayor tamaño las que revelan las caídas en la ocupación de mayor significación, tanto en términos absolutos (casi 130 mil personas) como relativos (más de la tercera parte del total).

Si bien, durante el último decenio la expulsión de mano de obra en las grandes plantas adquiere particular intensidad, tal tendencia se remonta al período intercensal 1973-1984. Así, en este último caso, en un contexto de relativo estancamiento en la ocupación agregada (aumentó apenas el 3,5% al cabo de esos once años), los establecimientos de más de 300 ocupados expulsaron casi el 20% de su dotación de personal (más de 73.000 ocupados). De allí que como resultado neto de esa dinámica ocupacional, los puestos de trabajo en las grandes plantas representan, en 1993, poco más de la mitad de los registros correspondientes a dos décadas atrás.

¹² En tal sentido, ello podría ser atribuido a eventuales problemas de cobertura en el relevamiento de los establecimientos industriales más pequeños donde, naturalmente, los problemas de captación de información pueden conllevar una subestimación de la cantidad de unidades que integran dicho estrato.

Cuadro N° 20

**EVOLUCION INTERCENSAL DE LAS PLANTAS FABRILES Y LA OCUPACION INDUSTRIAL.
1973-1993**

(valores absolutos, porcentajes e índices total = 100)

	1 9 7 3		1 9 8 4		1 9 9 3		Variación (%)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	1993/1973	1993/1984
Establecimientos/locales								
Total	105642	100,00	101474	100,00	90088	100,00	-14,72	-11,22
Más de 300 ocupados	562	0,53	512	0,50	371	0,41	-33,99	-27,54
Entre 101 y 300 ocup.	1423	1,35	1527	1,50	1103	1,22	-22,49	-27,77
Entre 51 y 100 ocup.	1856	1,76	2194	2,16	1708	1,90	-7,97	-22,15
Entre 11 y 50 ocup.	12515	11,85	16431	16,19	11613	12,89	-7,21	-29,32
Menos de 10 ocupados	89286	84,52	80810	79,64	75016	83,27	-15,98	-7,17
Personal ocupado								
Total	1327137	100,00	1373163	100,00	1007909	100,00	-24,05	-26,60
Más de 300 ocupados	434203	32,72	360419	26,25	231579	22,98	-46,67	-35,75
Entre 101 y 300 ocup.	237078	17,86	255989	18,64	183264	18,18	-22,70	-28,41
Entre 51 y 100 ocup.	129032	9,72	152042	11,07	120070	11,91	-6,95	-21,03
Entre 11 y 50 ocup.	259827	19,58	338705	24,67	247635	24,57	-4,69	-26,89
Menos de 10 ocupados	266997	20,12	266008	19,37	225361	22,36	-15,59	-15,28
Tamaño medio de planta		índice		índice		índice		
Total	12,6	100,0	13,5	100,0	11,2	100,0	-10,9	-17,3
Más de 300 ocupados	772,6	6150,0	703,9	5202,0	624,2	5579,2	-19,2	-11,3
Entre 101 y 300 ocup.	166,6	1326,2	167,6	1238,8	166,2	1485,1	-0,3	-0,9
Entre 51 y 100 ocup.	69,5	553,4	69,3	512,1	70,3	628,3	1,1	1,4
Entre 11 y 50 ocup.	20,8	165,3	20,6	152,3	21,3	190,6	2,7	3,4
Menos de 10 ocupados	3,0	23,8	3,3	24,3	3,0	26,9	0,5	-8,7
Valor de producción *								
Total	226671	100,00	4253215	100,00	90461,8	100,00		
Más de 300 ocupados	103951	45,86	1934914	45,49	34340,7	37,96	-7,90	-7,53
Entre 101 y 300 ocup.	45970	20,28	960493	22,58	19043,9	21,05	0,77	-1,53
Entre 51 y 100 ocup.	23200	10,24	438381	10,31	11628	12,85	2,62	2,55
Entre 11 y 50 ocup.	33536	14,80	634771	14,92	16458,3	18,19	3,40	3,27
Menos de 10 ocupados	19966	8,81	284655	6,69	8801,5	9,73	0,92	3,04

* El valor de producción se evalúa en millones de pesos corrientes de cada año (\$ en 1973 ; \$ argentinos en 1984 ; \$ en 1994).

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

La pérdida de gravitación de las plantas de mayor tamaño relativo (tanto en términos de la cantidad de establecimientos fabriles como, en especial, a su capacidad generadora de empleos), asume un papel decisivo en la configuración de un fenómeno inédito en la evolución histórica de la industria argentina: **por primera vez, el análisis intercensal permite comprobar una reducción en el tamaño medio de las plantas fabriles**. En efecto, en 1993 se quiebra una tendencia que se remonta a los orígenes del proceso de industrialización en la Argentina, en tanto la ocupación media por establecimiento industrial decae, entre 1984 y 1993, de 13,5 a 11,2 ocupados por planta, respectivamente (17,3%).

El menor peso relativo de los establecimientos de más de 300 ocupados tiene su correlato en un decreciente aporte a la producción industrial. En este plano, contrastando con la relativa estabilidad del período intercensal 1973-1984, en el último decenio se manifiesta una pronunciada caída en la participación productiva de tales unidades fabriles que, incluso, aunque con menor intensidad, se hace extensiva a las plantas mediano-grandes (101 a 300 ocupados).

Tal como se desprende de la información presentada en el Cuadro N° 20, la contribución de las mayores plantas fabriles a la producción y al valor agregado manufacturero decreció, entre 1984 y 1993, en alrededor de siete puntos porcentuales; al tiempo que la de los establecimientos que ocupan menos de cien personas se incrementó en aproximadamente diez puntos. Ello no hace más que reflejar el señalado proceso

de reordenamiento del perfil manufacturero que, en el marco de un nuevo -y distinto- contexto macroeconómico derivó en, por un lado, la reestructuración tecno-productiva y el redimensionamiento de buena parte de las mayores plantas fabriles del país y, por otro, en el cierre de numerosos establecimientos grandes imposibilitados de hacer frente a ese nuevo marco operativo.

El acentuado proceso de “desindustrialización” que se expresa a través del análisis intercensal de los últimos veinte años es uno de los factores estructurales que determina el acentuado grado de desocupación actual (otro de ellos es la expulsión de agentes públicos derivado del proceso de privatización y reestructuración del Estado) tanto por su efecto directo (expulsión de mano de obra industrial) como indirecto (falta de creación de empleo).

Esta tendencia “desindustrializadora”, que afecta tanto a hombres como mujeres, se ha consolidado como un factor estructural durante la década actual a raíz de las modificaciones sustantivas en el grado de integración de la producción industrial como resultado del impacto causado por la apertura comercial y las reformas estructurales. En este sentido, cabe mencionar que la acentuada reducción del coeficiente Valor agregado/ Valor de producción (disminuye del 45% en el Censo de 1985 al 34% en el de 1994) está posiblemente vinculado a un conjunto de características estrechamente vinculadas entre sí como son: el menor peso de las actividades que exhiben una elevada integración vertical (como es el caso de la metalmecánica), la desintegración vertical de estas y otras ramas industriales y la creciente incidencia de las actividades sustentadas, en la actualidad, en el ensamble de partes o subconjuntos importados.

Si bien aún no se disponen de estudios que analicen las modificaciones registradas en las funciones de producción de la industria en los últimos años (modificaciones orientadas a reemplazar insumos producidos localmente por importados, o directamente la sustitución de algunos de los productos finales que se elaboraban localmente) hay un conjunto de evidencias sectoriales que indican la profundidad alcanzado por este proceso.

En este sentido, cabe señalar que las empresas productoras de cocinas, heladeras, lavarropas, etc. (la denominada “línea blanca”) incorporan hasta un 35% de partes importadas mientras que en la producción de bienes electrónicos de consumo dicha participación alcanza al 50%. Sin embargo, el caso más paradigmático es el de la industria automotriz porque su reciente expansión se logra en base a un régimen de protección especial que impulsa la importación de autopartes provenientes de Brasil. Las nuevas normas para el sector establecen que las terminales deben utilizar un mínimo del 60% de insumos locales en relación al valor del automóvil, cuando en la década anterior dicha exigencia se ubicaba en el orden del 90% (Schvarzer, 1997).

VII.2 LA CONFORMACION SECTORIAL

En las secciones precedentes fueron resaltados los fenómenos más importantes que definen el patrón de desenvolvimiento de la industria argentina durante los últimos años. A partir de esas consideraciones generales, en la presente sección se pretende brindar una visión general de los principales rasgos estructurales que caracterizan al sector hacia mediados de los años noventa y, para algunos de los temas más relevantes y a partir del análisis comparativo intercensal, se procura extraer ciertas inferencias sobre las mutaciones estructurales registradas durante las últimas dos décadas.

Bajo esa perspectiva, considerando la tradicional clasificación industrial según sectores de actividad que, con la adopción local de la CIU Rev. 3, reconoce 22 subconjuntos de manufacturas, el Cuadro N° 21 permite reconocer las formas que adopta la distribución sectorial de las plantas fabriles, de la ocupación manufacturera y de la producción industrial en el año 1993.

Cuadro Nº 21

DISTRIBUCION DE LOS LOCALES, EL PERSONAL OCUPADO Y LA PRODUCCION SEGUN GRUPO INDUSTRIAL Año 1993

(valores absolutos, millones de \$ y porcentajes)

	locales	%	pers. ocupado	%	val. produc.	%
Elab. prod. alimenticios y bebidas	21455	23,8	269784	26,8	23896,4	26,4
Elab. prod. de tabaco	25	0,0	5877	0,6	2341,6	2,6
Fabricac. productos textiles	2855	3,2	58490	5,8	3643,1	4,0
Fabricac. prendas de vestir y pieles	5225	5,8	42943	4,3	2020,2	2,2
Cuero y artículos de cuero	2223	2,5	41543	4,1	2167,9	2,4
Madera y prod. de madera	5305	5,9	26764	2,7	905,3	1,0
Papel y prod. de papel	882	1,0	25300	2,5	2321,8	2,6
Ediciones e impresiones	6307	7,0	45003	4,5	3530,9	3,9
Refinerías de petróleo	98	0,1	8024	0,8	8111,7	9,0
Sustancias y prod. Químicos	2351	2,6	65168	6,5	9527,9	10,5
Prod. de caucho y plástico	3230	3,6	43901	4,4	3003,8	3,3
Otros prod.miner.no metálicos	4096	4,5	47114	4,7	2688,1	3,0
Fabr. de metales comunes	996	1,1	35911	3,6	3922,6	4,3
Prod. de metal exc.maq. y equipo	13567	15,1	71314	7,1	3504,3	3,9
Maquinaria y equipo	6950	7,7	64219	6,4	4284,2	4,7
Maquinaria de oficina	120	0,1	1079	0,1	216,0	0,2
Maq. y aparatos eléctricos	3088	3,4	28397	2,8	1889,7	2,1
Aparatos de radio, TV y comunic.	518	0,6	10641	1,1	1737,3	1,9
Instrumentos médicos, ópticos	1196	1,3	8416	0,8	472,7	0,5
Vehículos automotores	2533	2,8	67601	6,7	8321,5	9,2
Otros equipos de transporte	708	0,8	8013	0,8	592,8	0,7
Otras manufacturas y muebles	6360	7,1	32407	3,2	1361,8	1,5
TOTAL	90088	100,0	1007909	100,0	90461,8	100,0

FUENTE: Elaboración propia en base a información de INDEC, Censo Nacional Económico, 1994

Muy particularmente en el plano productivo, el elevado peso relativo de un número acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción industrial. En efecto, apenas cuatro subconjuntos concentran poco más del 55% de la producción manufacturera del país. Se trata de las industrias elaboradoras de Alimentos y bebidas (26,4% del total), de Sustancias y productos químicos (10,5%), el complejo automotriz (9,2%), y las Refinerías de petróleo (9,0%).

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente asociados a la explotación de los recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y de las exportaciones). Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios

medicinales, y de la elaboración de jabones y artículos de limpieza. En cuanto a la fabricación de vehículos automotores y de autopartes, tal participación se ha visto favorecida por el notable ritmo de crecimiento registrado desde principios de los años noventa asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad y de posibilidades de acceso al crédito y, por otro, los acuerdos de intercambio en el ámbito del MERCOSUR. Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la gravitación de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción del sector), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo.

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que, individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata, en tal sentido, de la Fabricación de productos textiles -hilado, tejidos y acabado- (4,0%), Ediciones e impresiones (3,9%), Fabricación de metales comunes -esencialmente, siderurgia y aluminio- (4,3%), Productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y Maquinaria y equipo (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores, más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera del país es generada por apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de industrias muestran, en el plano agregado, una escasa -cuando no irrelevante- gravitación en el espectro manufacturero local.

El perfil sectorial de la ocupación en la industria presenta diferencias importantes respecto del correspondiente a nivel productivo. Las mismas no hacen más que reflejar, en última instancia, las marcadas heterogeneidades -inter e, incluso, intrasectoriales- en cuanto a los requerimientos de mano de obra por unidad de producción o, en otros términos, atento a la respectiva intensidad relativa en el uso del factor trabajo.

El liderazgo de las industrias alimenticias resulta, en este caso, aún más pronunciado que en el ámbito productivo, a punto tal que el personal que ocupan (26,8% del total) es casi cuatro veces superior al demandado por la fabricación de productos metálicos (con excepción de la maquinaria y equipo), segundo sector en orden a su capacidad generadora de empleo.

En el primer caso, al margen de las panaderías -fuertes demandantes de mano de obra-, se destacan los frigoríficos, las industrias lácteas, vitivinícolas y de bebidas gaseosas. En el segundo, el predominio de pequeños talleres artesanales o semi-artesanales (en promedio, apenas cinco ocupados por planta), intensivos en mano de obra, explica su relativamente importante aporte en la generación de puestos de trabajo en la industria.

El complejo automotriz, en especial la producción de autopartes, emerge como el tercer subconjunto de industrias, en términos de la mano de obra que ocupa (poco más de 67,5 miles de personas); dotación ligeramente superior a la demandada por actividades tan diversas como la elaboradora de sustancias y productos químicos, la de maquinaria y equipos, la industria textil, la de minerales no metálicos, y la de ediciones e impresiones.

Esta imagen, por demás estilizada, de las características relevantes del perfil industrial a mediados de los años noventa se ve enriquecida si se la confronta con la resultante en los anteriores relevamientos censales (1974 y 1985), de forma de poder extraer -a partir del análisis comparativo- ciertas inferencias sobre la evolución estructural del sector al cabo de las últimas dos décadas.

Al respecto, la información que brinda el Cuadro N° 22 permite identificar algunas de las principales tendencias que caracterizan al desempeño de la industria argentina post-sustitutiva, donde la revalorización de las potencialidades que ofrece la constelación local de recursos naturales coadyuva a explicar buena parte de las mutaciones estructurales verificadas en el período.

Cuadro Nº 22

EVOLUCION INTERCENSAL DE LA DISTRIBUCION DEL VALOR DE PRODUCCION, DEL PERSONAL OCUPADO Y DE LAS PLANTAS FABRILES SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD. 1973-1993

(valores absolutos y porcentajes)

	1 9 7 3		1 9 8 4		1 9 9 3		Variación (%)	
	millones \$	%	millones \$	%	mill. \$ arg.	%	1993/73	1993/84
Valor de producción								
Total	226671	100,0	4253213	100,0	90461,8	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	61070	26,9	1023680	24,1	26238,0	29,0	2,1	4,9
Textiles, confecciones y cuero	29628	13,1	530705	12,5	7831,1	8,7	-4,4	-3,8
Papel, imprenta y publicaciones	8868	3,9	201691	4,7	5852,8	6,5	2,6	1,7
Productos químicos	42514	18,8	1114663	26,2	20643,5	22,8	4,1	-3,4
Minerales no metálicos	7031	3,1	131432	3,1	2688,1	3,0	-0,1	-0,1
Industrias metálicas básicas	18923	8,3	258568	6,1	3922,7	4,3	-4,0	-1,7
Prod. metal. maquin. y equipos	52900	23,3	904935	21,3	21018,5	23,2	-0,1	2,0
Otras y madera y muebles	5737	2,5	87539	2,1	2267,1	2,5	-0,0	0,4
Personal ocupado total								
Total	Cantidad 1327137	100,0	Cantidad 1373163	100,0	Cantidad 1007909	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	290392	21,9	352308	25,7	275661	27,3	5,5	1,7
Textiles, confecciones y cuero	202063	15,2	206689	15,1	142976	14,2	-1,0	-0,9
Papel, imprenta y publicaciones	66346	5,0	74311	5,4	70303	7,0	2,0	1,6
Productos químicos	135550	10,2	148258	10,8	117093	11,6	1,4	0,8
Minerales no metálicos	84520	6,4	86199	6,3	47114	4,7	-1,7	-1,6
Industrias metálicas básicas	70664	5,3	48995	3,6	35911	3,6	-1,8	-0,0
Prod. metal. maquin. y equipos	394768	29,7	367941	26,8	259680	25,8	-4,0	-1,0
Otras y madera y muebles	82834	6,2	88462	6,4	59171	5,9	-0,4	-0,6
Establec. /locales								
Total	Cantidad 105642	100,0	Cantidad 101474	100,0	Cantidad 90088	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	24623	23,3	26538	26,2	21480	23,8	0,5	-2,3
Textiles, confecciones y cuero	14795	14,0	11609	11,4	10303	11,4	-2,6	-0,0
Papel, imprenta y publicaciones	4813	4,6	4972	4,9	7189	8,0	3,4	3,1
Productos químicos	5359	5,1	6193	6,1	5679	6,3	1,2	0,2
Minerales no metálicos	10265	9,7	9461	9,3	4096	4,5	-5,2	-4,8
Industrias metálicas básicas	1339	1,3	514	0,5	996	1,1	-0,2	0,6
Prod. metal. maquin. y equipos	26028	24,6	26065	25,7	28680	31,8	7,2	6,1
Otras y madera y muebles	18420	17,4	16122	15,9	11665	12,9	-4,5	-2,9

FUENTE: Elaboración propia en base a información de Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

En tal sentido, a partir de la reagrupación de los subconjuntos industriales delimitados en el último relevamiento censal (CIU Rev. 3) de forma de acceder a una configuración sectorial homogénea y comparable- con la de los censos precedentes (donde se utilizó la CIU Rev. 2), cabe resaltar:

- la creciente gravitación relativa de las industrias alimenticias que, durante el último decenio, han pasado a consolidarse como la actividad manufacturera de mayor significación económica. El comportamiento expansivo de las industrias aceiteras, lácteas, pesquera, de conservas, y los propios frigoríficos (en parte, asociado a una creciente inserción en los mercados mundiales), han derivado en una muy superior presencia de sector en el plano agregado y, a la vez, que tanto en lo relativo a la producción media por ocupado como en lo que respecta al tamaño medio de planta, los registros de la industria alimenticia han pasado a ubicarse por encima de los correspondientes a la industria en su conjunto;

- la significativa -y persistente- pérdida de participación relativa de las industrias textiles (perdieron casi 4,5 puntos porcentuales durante el período). Tal manifestación a nivel productivo se reproduce -aunque con menor intensidad relativa- en lo referido a la cantidad de plantas fabriles y del personal ocupado;
- un notable incremento en la significación económica relativa -cualquiera sea la variable que se considere- de las industrias celulósico-papeleras. La maduración de grandes plantas fabriles integradas, cuya ejecución se iniciara en la segunda mitad de los años setenta, y el consiguiente aprovechamiento de, por un lado, los recursos naturales y, por otro, las posibilidades que aún ofrecía la dinámica sustitutiva interna y las propias exportaciones, coadyuvan a explicar esa creciente gravitación de las industrias papeleras a nivel agregado;
- la menor incidencia relativa de las industrias metálicas básicas -siderurgia y aluminio- que, muy particularmente, en el año del último relevamiento censal (1993) revelan un importante deterioro de sus precios relativos respecto a las restantes actividades industriales;
- una relativa estabilidad en la participación agregada de las industrias metalmeccánicas donde subyacen, en realidad, dos comportamientos contrastantes. Por un lado, el del complejo automotriz que, como se señalara, revela una notable expansión, muy particularmente durante el último período intercensal. Por otro, la mayor parte de las industrias productoras de bienes de capital que, en general, se encuentran inmersas en un proceso de franco deterioro estructural;
- la inexistencia de cambios en el aporte productivo de las industrias elaboradoras de minerales no metálicos, que igualmente revelan notables ritmos de crecimiento en cuanto a sus niveles medios de productividad, así como en el tamaño medio de las plantas fabriles;
- una menor participación relativa de las industrias químicas y petroquímicas respecto a mediados de los años ochenta -igualmente superior a la de los setenta-.

En las consideraciones precedentes se sintetizan los principales rasgos que caracterizan a la evolución estructural de la industria manufacturera en las últimas dos décadas que, como fuera señalado reiteradamente, se inscribe en un proceso de pérdida de gravitación en la economía en su conjunto.

Antes de concluir la presente sección, referida a la configuración sectorial de la industria, cabe incluir una breve reflexión respecto a las diferencias intersectoriales en el plano de la productividad de la mano de obra y en sus respectivas remuneraciones medias (y de la relación entre ambas variables, como indicador de la distribución interna del ingreso industrial), a mediados de los años noventa (Cuadro N° 23).

Tanto en lo referido a la productividad de la mano de obra (valor agregado medio por ocupado), como en los salarios medios de la misma, el ordenamiento sectorial no denota cambios sustantivos, por lo menos a nivel de los respectivos liderazgos. La industria de productos químicos (fuertemente influenciada por las refinerías de petróleo y la petroquímica), la de equipos de transporte (donde resulta decisiva la presencia de la industria automotriz), y la celulósico-papelera y de impresiones (a favor de las grandes plantas integradas de pastas celulósicas y papel), revelan los más altos registros en términos de productividad y de remuneraciones medias.

Cuadro N° 23

PRODUCTIVIDAD Y SALARIO MEDIO POR OCUPADO SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD
(miles de \$ de 1993 y coeficientes)

	Productividad	Salario medio	Producti./ Salario
Alimentos, bebidas y tabaco	28932	13158	2,20
Textiles, confecciones y cuero	18999	9653	1,97
Pasta celulósica, papel e impresiones	30127	18337	1,64
Refinerías de petróleo, prod. quím., plásticos	61918	20506	3,02
Produc. Minerales no metálicos	23035	13903	1,66
Metales y productos metálicos	21694	13826	1,57
Maquinaria y equipos	26984	14315	1,88
Equipos de transporte	31411	20065	1,57
Otras manufacturas	15182	8184	1,86
TOTAL	29554	14466	2,04

FUENTE: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Sin duda, la propia naturaleza tecno-productiva prevalente en los distintos sectores de actividad asume un papel protagónico como factor explicativo de tales diferencias. Los superiores niveles de productividad y la consiguiente posibilidad de captar y/o retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral se verifican, naturalmente, en aquellas actividades en las que las economías de escala y los propios estándares tecnológicos definen tamaños mínimos de planta fabril -y niveles de productividad- muy disímiles de los registros medios en la buena parte de las restantes actividades manufactureras.

Si bien las industrias químicas también mantienen su liderazgo en cuanto a la relación entre las productividades y las remuneraciones de la mano de obra, son las industrias más tradicionales (la alimenticia y la textil) las que, al margen de aquella, revelan una mayor brecha relativa entre ambas variables o, en otros términos, las que denotan mayores márgenes de rentabilidad bruta.

VII.3. LA CONCENTRACION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL.

El Censo Nacional Económico realizado en 1994 (CNE '94) provee la información básica requerida para evaluar el grado de concentración de la producción en el conjunto de las ramas que conforman el sector industrial en la Argentina y, en ese marco, permite contar con elementos de juicio en cuanto al nivel de competencia predominante en la industria. Ello supone la recomposición del espectro manufacturero de acuerdo al grado de concentración prevalente en cada rama de actividad, y la delimitación de subconjuntos de ramas con estructuras de mercado relativamente homogéneas. A partir de ello, centrando el análisis en los valores que adoptan las variables censales y los diversos indicadores que pueden construirse a partir de las mismas (entre otros, tamaño medio de planta, productividad, salarios medios), pueden identificarse los principales rasgos que caracterizan al perfil estructural de la industria, desde la perspectiva que surge de jerarquizar las morfologías de mercado que coexisten en el sector.

Al respecto, el Cuadro N° 24 refleja la importancia de los distintos tipos de mercado a partir de considerar el índice de concentración de la producción en los ocho locales fabriles de mayor valor de producción. Así, el 48,8% de la producción manufacturera es generada en ramas altamente concentradas (aquellas en las que los ocho mayores locales fabriles explican más del 50% de la producción), estrato en el que quedan agrupadas 85

actividades industriales. Por su parte, en el polo opuesto, las (20) ramas en que prevalecen formas "competitivas" de mercado (donde la contribución productiva de los ocho mayores no supera el 25% del total) o, más precisamente, de alta concurrencia, aportan apenas el 16,9% de la producción sectorial.

Cuadro N° 24

INDICADORES CENSALES SELECCIONADOS SEGUN ESTRATOS DE CONCENTRACION¹

(valores absolutos, pesos de 1993, porcentajes e índices total = 100,0)

	RAMAS ALTAMENTE CONCENTRADAS CON POCOS LOCALES	RAMAS ALTAMENTE CONCENTRADAS CON MUCHOS LOCALES	RAMAS ALTAMENTE CONCENTRADAS	RAMAS MEDIANAMENTE CONCENTRADAS	RAMAS ESCASAMENTE CONCENTRADAS	TOTAL
Cantidad ramas	27	58	85	61	20	166
Locales cantidad	579	9467	10046	28491	51551	90088
porcentajes	0,64	10,51	11,15	31,63	57,22	100,00
Personal ocupado total						
cantidad	70454	221548	292002	393697	322210	1007909
porcentajes	6,99	21,98	28,97	39,06	31,97	100,00
Personal asalariado						
cantidad	69355	205389	274744	346461	236673	857878
porcentajes	8,08	23,94	32,03	40,39	27,59	100,00
Remuneración al trabajo						
millones de \$ 1993	1636,84	3702,78	5339,62	4587,03	2483,52	12410,17
porcentajes	13,19	29,84	43,03	36,96	20,01	100,00
Valor agregado total						
millones de \$ 1993	4306,89	9807,84	14114,73	9739,63	5933,03	29787,40
porcentajes	14,46	32,93	47,38	32,70	19,92	100,00
Valor de producción						
millones de \$ 1993	12028,75	32133,13	44161,89	30973,20	15326,67	90461,76
porcentajes	13,30	35,52	48,82	34,24	16,94	100,00
Productividad (miles \$)	61,13	44,27	48,34	24,74	18,41	29,55
índices total = 100,0	206,9	149,8	163,6	83,7	62,3	100,0
Salario medio (miles \$)	23,60	18,03	19,43	13,24	10,49	14,47
índices total = 100,0	163,1	124,6	134,3	91,5	72,5	100,0
Productividad/salario medio	2,59	2,46	2,49	1,87	1,75	2,04

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994

Esas proporciones difieren sustancialmente de considerar las respectivas cantidades de locales fabriles que operan en cada tipo de mercado. En efecto, en el estrato en que se nuclean las ramas altamente concentradas (R.A.C.) se inscribe el accionar de apenas el 11,1% de las plantas industriales, mientras que el 57,2% de las mismas desarrollan su actividad en mercados "competitivos"¹³. De allí se infiere que el tamaño medio (producción promedio) de las plantas fabriles insertas en mercados oligopólicos resulta muy superior (casi quince veces) al de

¹³ Tal asimetría resulta aún más pronunciada en relación al subconjunto de ramas altamente concentradas con pocos locales, donde una porción casi insignificante de unidades fabriles (el 0,6% del total) aporta el 13,3% de la producción industrial. En este caso, el tamaño medio de las mismas resulta casi setenta veces mayor al de sus similares que actúan en mercados "competitivos".

aquellas que lo hacen en las ramas escasamente concentradas (R.E.C.). Ello sugiere la existencia de una relación positiva, teóricamente previsible, entre el tamaño medio de los locales fabriles y el índice de concentración de la producción de los distintos sectores de actividad.

Tal fenómeno también se verifica al considerar la ocupación media por planta como indicador del tamaño de estas últimas. Al respecto, basta confrontar la respectiva distribución de las unidades fabriles y de la ocupación industrial (11,1% y 29,0%, respectivamente, en el caso de las R.A.C.; 57,2% y 32,0%, respectivamente, en los mercados "competitivos") para inferir la presencia de diferencias significativas en el tamaño medio de los locales según el tipo de mercado en el que actúan.

Por su parte, de las diferencias porcentuales en cuanto a la generación de valor agregado y de puestos de trabajo según sea el índice de concentración en cada rama, se desprende que el respectivo grado de oligopolización de estas últimas guarda una relación inversa respecto a la intensidad relativa en el uso de mano de obra, y directa en términos de la productividad de esta última. En efecto, en concordancia con los esquemas teóricos, las ramas "competitivas", donde la presencia de pequeñas unidades productivas resulta decisiva, revelan una mayor recurrencia relativa al factor trabajo y una menor productividad que las correspondientes a las industrias oligopólicas. Por su parte, los sectores de mediana concentración se ubican en una situación intermedia, tanto en términos de la intensidad en el uso de los factores como en lo atinente a la productividad de la mano de obra.

En este último plano, se manifiestan diferencias significativas en la "performance" de las distintas ramas de actividad que, como tales, aparecen estrechamente vinculadas con las respectivas formas de mercado y con los propios perfiles tecnológicos que, en general, se les asocian. Así, los dos estratos de mayor grado de concentración exhiben una productividad media de la mano de obra entre dos y tres veces superior que la registrada en los estratos más "competitivos" y, en su conjunto, prácticamente duplican a la correspondiente a las ramas medianamente concentradas.

La introducción de la estructura de los mercados como factor explicativo de las diferencias de productividad remite a la consideración de las técnicas productivas, las consiguientes escalas de producción y de los posibles efectos del ejercicio de prácticas oligopólicas. Tal como lo sugiere el hecho de que el tamaño medio de planta guarda relación directa con el grado de concentración de los mercados, esa superior productividad relativa en los sectores más concentrados de la industria está íntimamente asociada al papel que desempeñan las economías de escala (tecnoproductivas y de comercialización). Asimismo, la distinta capacidad de fijación de precios a favor de las plantas líderes que actúan en mercados oligopólicos tiende a posibilitar el acceso a niveles superiores de productividad -y rentabilidad-.

La asimétrica distribución de las variables censales entre los distintos tipos de mercado que coexisten en la industria se manifiesta, igualmente, al cotejar dos indicadores íntimamente relacionados: el personal ocupado asalariado y la consiguiente remuneración al trabajo. En este caso, las R.A.C. ocupan el 32,0% de los asalariados, y explican el 43,0% del total de los salarios pagados por la industria. En contraposición, en los sectores "competitivos" trabaja el 27,6% de la ocupación asalariada, que sólo percibe el 20,0% de la masa salarial. De allí puede colegirse que los salarios medios en la industria también guardan relación directa con el grado de concentración de la producción en los distintos sectores que la conforman.

En efecto, la remuneración promedio por asalariado en las R.A.C. resulta un 85,2% superior a la correspondiente en los mercados "competitivos", un 46,8% mayor que en las ramas medianamente concentradas, y se ubica un 34,3% por encima de la resultante para la industria en su conjunto. Esas remuneraciones medias diferenciales en favor de aquellos trabajadores que desarrollan su actividad en sectores oligopólicos son una resultante previsible del mejor posicionamiento de estos últimos en cuanto a las posibilidades de retener personal más calificado y de pagar mayores salarios, en tanto pueden ser absorbidos por los superiores niveles de productividad de los mismos. Incluso, cabe destacar, que los diferenciales de salarios son mucho menos significativos que los verificados en términos de la respectiva productividad de la mano de obra. En otras palabras, como podía preverse, las diferencias entre las relaciones de productividad y de salarios son más acentuadas en los sectores oligopólicos que en las ramas "competitivas". Así, mientras en las R.A.C., la productividad media es 2,5 veces superior a la remuneración promedio, en las R.E.C. resulta ser de 1,8, y en las R.M.C., de 1,9 veces.

Las consideraciones precedentes sugieren que, en la medida en que los diferenciales entre la productividad y el costo de la mano de obra tienden a acentuarse en relación directa con el grado de concentración de los mercados, los márgenes de rentabilidad bruta prevalentes en las distintas formas de mercado están, también, directamente vinculados al nivel de oligopolización de los mismos.

En síntesis, la mayor parte de la producción industrial proviene de mercados concentrados donde, en general, la intensidad relativa de uso de capital y el tamaño medio de planta fabril es muy superior a los niveles correspondientes al sector manufacturero en su conjunto. Asimismo, también puede afirmarse que la estructura de los mercados emerge como un factor decisivo -determinante, en su conjunción con los respectivos perfiles tecnoproductivos prevalentes- en la explicación de las diferencias de productividad y de salarios medios entre las distintas ramas industriales y que, en ese marco, las primeras adquieren una mayor significación relativa en consonancia con el respectivo grado de oligopolización¹⁴.

Una perspectiva de análisis complementaria de la anterior surge de considerar la tradicional clasificación industrial según sectores de actividad, en su relación con las formas de mercado que coexisten en la producción de los mismos. En este caso, tratándose de un mayor nivel de desagregación del universo industrial (nueve subconjuntos), quedan de manifiesto ciertas especificidades o comportamientos relativamente atípicos asociados, en última instancia, a determinadas peculiaridades de alguno de esos subgrupos (Cuadro N° 25).

En el ámbito de las R.A.C., poco menos de la tercera parte de la producción es explicada por las "Refinerías de petróleo, los productos químicos y plásticos", donde asumen un papel decisivo determinadas actividades (como las refinerías y la petroquímica básica), fuertemente oligopolizadas -a favor de, entre otros, el papel de las economías de escala, de las propias indivisibilidades de la inversión, de las barreras al ingreso-. También adquieren cierta significación relativa las industrias elaboradoras de alimentos, bebidas y tabaco (28,9% del total), y la fabricación de equipos de transporte (13,0%). En el primer caso, el peso relativo de ciertas industrias muy concentradas (como la elaboración de cervezas y de cigarrillos) resulta decisivo; papel que cumple la industria automotriz en el caso de los equipos de transporte. En el polo opuesto, industrias como la textil o la que nuclea a las "Otras manufacturas" revelan una participación insignificante en la producción generada en las R.A.C..

Por su parte, atento a la distribución sectorial de la producción que generan, las R.M.C. emergen como las formas de mercado de mayor especialización relativa: el 38,4% de su producción corresponde a "Alimentos, bebidas y tabaco", y poco menos de la quinta parte a la industria textil y de confecciones. En otras palabras, de conjunto, el 56% proviene de aquellas actividades industriales que lideraron la primera fase del proceso sustitutivo (los sectores alimenticios y textiles).

¹⁴ Las modificaciones metodológicas incorporadas en el último relevamiento censal (esencialmente, la adopción de la CIIU Rev. 3 en sustitución de la CIIU Rev. 2) incorporan una seria -e insalvable- limitación analítica a la confrontación de los resultados comentados precedentemente con respecto a los emergentes de los relevamientos censales realizados en 1974 y 1985, dada la imposibilidad de comparar *vis à vis* las ramas -y el correspondiente grado de concentración de la producción- que conforman los respectivos universos censales.

Cuadro Nº 25

**DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL SEGUN ESTRATOS DE
CONCENTRACION¹ Y SECTOR DE ACTIVIDAD.**
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

	R.A.C.*		R.M.C.**		R.E.C.***		TOTAL	
	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Alimentos, bebidas y tabaco	12775.76	28.93	11891.87	38.39	1570.39	10.25	26238.02	29.00
(%)	48.69		45.32		5.99		100.00	
Textiles, confecciones y cuero	496.34	1.12	5421.98	17.51	1912.85	12.48	7831.17	8.66
(%)	6.34		69.24		24.43		100.00	
Pasta celulósica, papel e impresiones	2790.72	6.32	1805.89	5.83	1256.16	8.20	5852.77	6.47
(%)	47.68		30.86		21.46		100.00	
Refin. de petróleo, prod. quím., plást.	13262.48	30.03	5040.63	16.27	2340.35	15.27	20643.46	22.82
(%)	64.25		24.42		11.34		100.00	
Produc. minerales no metálicos	1768.93	4.01	724.7	2.34	194.51	1.27	2688.14	2.97
(%)	65.80		26.96		7.24		100.00	
Metales y productos metálicos	3326.54	7.53	1888.37	6.10	2212.02	14.43	7426.93	8.21
(%)	44.79		25.43		29.78		100.00	
Maquinaria y equipos	3643.94	8.25	2936.87	9.48	2019.11	13.17	8599.92	9.51
(%)	42.37		34.15		23.48		100.00	
Equipos de transporte	5743.94	13.01	695.23	2.24	2475.07	16.15	8914.24	9.85
(%)	64.44		7.80		27.77		100.00	
Otras manufacturas	353.24	0.80	567.66	1.83	1346.23	8.78	2267.13	2.51
(%)	15.58		25.04		59.38		100.00	
TOTAL	44161.89	100.00	30973.20	100.00	15326.6	100.00	90461.76	100.00
(%)	48.82		34.24		16.94		100.00	

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* R.A.C. : Ramas Altamente Concentradas

** R.M.C. : Ramas Medianamente Concentradas

*** R.E.C. : Ramas Escasamente Concentradas

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Esta primera visión del tema se ve sustancialmente enriquecida de integrar al análisis la identificación de las estructuras de mercado en las que se genera la producción de los distintos sectores de actividad y, en ese marco, de aquéllas que hegemonizan las respectivas producciones sectoriales. Con ello se procura dilucidar qué tipo de asociación puede establecerse entre la configuración sectorial de la industria, y la correspondiente morfología de los mercados.

Al respecto, en la casi totalidad de los subconjuntos sectoriales (con la excepción de "Textiles, confecciones y cuero" y "Otras manufacturas"), la mayor parte de la producción proviene de R.A.C., mientras que las restantes formas de mercado sólo predominan, en cada caso, en un sector de actividad. En principio, por las formas que adoptan tales relaciones, podría afirmarse que se trata de resultados plenamente acordes con toda previsión teórica en torno a las características estructurales de los procesos de industrialización tardía -y trunca-.

Así, por ejemplo, el predominio más nítido de las estructuras oligopólicas de mercado (en tanto aportan alrededor de las dos terceras partes de las respectivas producciones sectoriales) se verifica en los casos de las "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos", los "Productos minerales no metálicos", y los "Equipos de transporte". Ello está directamente asociado a la significación económica de algunas de las ramas industriales que

se integran en tales sectores (como, en especial, las propias refinerías de petróleo, la petroquímica básica, la fabricación de cámaras y cubiertas, la industria cementera, la producción de vidrio plano y de envases de vidrio, la automotriz), con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, elevados requerimientos de inversión, intensivas en capital, con altas barreras al ingreso) que devienen, lógicamente, en estructuras de oferta altamente concentradas. Se trata, en gran medida, de actividades manufactureras que, dada la dimensión del mercado doméstico y su respectiva inserción en el escenario internacional, se implantaron -y desarrollaron- localmente bajo formas de mercado "naturalmente" oligopólicas.

Aunque con menor intensidad relativa, en las R.A.C. también se genera la mayor parte (en este caso, poco menos de la mitad) de la producción de "Alimentos, bebidas y tabaco", Pastas celulósicas, papel e impresiones" y de "Metales y productos metálicos". En los tres casos, se conjuga la coexistencia de determinadas ramas industriales de características tecno-productivas asimilables a las señaladas anteriormente, con otras actividades en las que se manifiesta un importante grado de atomización de la oferta asociada a, entre otras, la existencia de nichos de mercado, opciones tecnológicas en las que las escalas no asumen un papel determinante, acotada significación de las barreras al ingreso, así como en materia de requerimientos de inversión. De allí que, en estos últimos sectores industriales la gravitación -siempre predominante- de los mercados oligopólicos sea, en términos relativos, inferior de la que revelan en las actividades consideradas precedentemente, mucho más homogéneas en materia tecno-productiva

De lo anterior se desprende que la fuerte gravitación de los mercados oligopólicos en la producción industrial en su conjunto no es una simple resultante matemática de la significación económica que pudiera asumir un número muy acotado -en su número y en sus características tecno-productivas- de determinadas actividades, de un fenómeno difundido, con intensidades diversas, a la casi totalidad de los sectores industriales.

A partir del reconocimiento de las características estructurales que, en términos de morfologías de los mercados, presentan los distintos sectores industriales queda por indagar si tales rasgos guardan algún tipo de relación con los valores que adoptan, en cada una de tales actividades, las principales variables de comportamiento, más precisamente el respectivo desempeño de la productividad de la mano de obra y de los salarios medios de la misma.

Así, en el Cuadro N° 26 puede constatar que, en la casi totalidad de los sectores industriales, los valores medios de productividad de la mano de obra tienden a corresponderse con el grado de concentración que reflejan los distintos estratos. En efecto, con la única excepción de la industria textil y del cuero, son las ramas oligopólicas las que revelan las más altos niveles en el valor agregado generado por ocupado; y los más bajos, con as unicas excepciones de los minerales no metálicos y los equipos de transporte- a los mercados "competitivos".

Sin duda, la estructura de los mercados ocupa un papel decisivo en la determinación de los respectivos niveles de productividad de la mano de obra y, por tanto, como factor explicativo de sus diferencias en el interior de cada agrupamiento industrial.

Comentarios muy similares cabe realizar respecto a la relación existente entre el grado de concentración de la producción prevalente en las distintas ramas industriales y las respectivas remuneraciones medias de la mano de obra donde, en general, también se reproduce el fenómeno constatable en el plano agregado. En todos los sectores industriales, las más altas remuneraciones medias corresponden a las pagadas por las R.A.C., mientras que en la casi totalidad de los casos -con sólo dos atipicidades-, los menores salarios medios son los abonados en las formas "competitivas" de mercado. Nuevamente, a nivel sectorial, los salarios diferenciales de la mano de obra parecen estar íntima y directamente asociados al respectivo grado de oligopolización de los mercados, y a las consiguientes posibilidades -productividad mediante- de retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral (aunque con menor intensidad que otrora -y con las tradicionales asimetrías-, también aporta lo propio el cada vez más acotado "poder sindical").

Cuadro Nº 26

**PRODUCTIVIDAD Y SALARIO MEDIO POR OCUPADO SEGUN
ESTRATOS DE CONCENTRACION Y SECTORES DE ACTIVIDAD.**
(pesos de 1993 y coeficientes)

	R.A.C.*			R.M.C.**			R.E.C.***			TOTAL		
	Produc- - tividad	Salario medio	Produc- ti. /Salari- o	Produc- - tividad	Salario medio	Produc- ti. /Salari- o	Produc- - tividad	Salario medio	Produc- ti. /Salari- o	Produc- - tividad	Salario medio	Produc- ti. /Salari- o
Alimentos, bebidas y tabaco	51077	16535	3.09	22652	12638	1.79	10400	6873	1.51	28932	13158	2.20
Textiles, confecciones y cuero	17423	10589	1.65	20133	10262	1.96	16961	7845	2.16	18999	9653	1.97
Pasta celulósica, papel e impresiones	41145	25257	1.63	26528	13934	1.90	23022	14410	1.60	30127	18337	1.64
Refin. de petróleo, prod químicos, plást.	98758	21887	4.51	46895	24847	1.89	26717	12893	2.07	61918	20506	3.02
Produc. minerales no metálicos	25785	16468	1.57	18215	9985	1.82	20812	8592	2.42	23035	13903	1.66
Metales y productos metálicos	27333	20414	1.34	21901	11890	1.84	18223	9862	1.85	21694	13826	1.57
Maquinaria y equipos	31101	17760	1.75	27052	13451	2.01	22777	11562	1.97	26984	14315	1.88
Equipos de transporte	44986	28609	1.57	23501	11612	2.02	23867	15705	1.52	31411	20065	1.57
Otras manufacturas	20905	11467	1.82	18606	10147	1.83	13304	6975	1.91	15182	8184	1.86
TOTAL	48338	19435	2.49	24739	13240	1.87	18414	10493	1.75	29554	14466	2.04

* R.A.C. : Ramas Altamente Concentradas
Ramas Escasamente Concentradas

R.M.C. : Ramas Medianamente Concentradas * R.E.C. :

FUENTE: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

VII.4. LA FORMACIÓN DE CAPITAL EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

El CNE '94 incorpora el relevamiento de información sobre una variable no contemplada en censos anteriores: el flujo de inversiones realizadas en el sector industrial, en el año 1993, por todos aquellos locales fabriles que ocupan cinco o más personas. A título introductorio, cabe señalar que la inversión bruta interna (IBI) declarada por tales locales asciende a 4.820,9 millones de pesos de 1993, al tiempo que la inversión bruta fija (IBF) resulta ser de 3.737,7 millones de pesos.

En principio, la inexistencia de información sobre el acervo de capital acumulado en el sector, así como sobre la formación de capital efectivizada en otros años (censales o no), limita las posibilidades de desarrollos analíticos que tengan como referente la evaluación de la significación económica real de las inversiones relevadas en el censo¹⁵.

¹⁵ Incluso, de comparar el nivel de la inversión industrial relevada en el CNE '94 con la estimada, para el conjunto de las actividades económicas, por el propio Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica), surgirían serias dudas respecto a la confiabilidad de, por lo menos, una de tales fuentes de información. En efecto, la inversión en la industria relevada por el CNE '94 representaría, apenas, poco más del 10% de la correspondiente a la economía en su conjunto; participación que, seguramente, subestima la gravitación real de la formación de capital en la industria en términos de la realizada a nivel agregado.

De todas maneras, el análisis de las características que revela la distribución de la inversión industrial captada en el CNE '94 según sea la morfología de los mercados hacia los que se orienta, el tipo de bien producido y el sector de actividad de las ramas receptoras de tales recursos y, a la vez, la relación existente entre tal formación de capital respecto a, por un lado, el correspondiente valor de producción y, por otro, el valor agregado (indicadores parciales de la intensidad que asume el proceso de formación y reproducción del capital en la industria), permite extraer una serie de inferencias ilustrativas sobre los patrones de comportamiento de la inversión en la industria e, implícitamente, sobre algunos de los rasgos que tienden a caracterizar al proceso de reestructuración sectorial en curso.

Bajo esa perspectiva, en términos generales, se manifiesta un importante grado de correspondencia entre el perfil de la producción industrial según sea la morfología de los mercados y el tipo de bien elaborado, y la respectiva distribución de los flujos de inversión. Naturalmente ello se ve reflejado en los valores que adopta el coeficiente de inversión respecto al valor de producción (Cuadro N° 27) que, salvo unas pocas excepciones, oscila entre alrededor del 4% y el 6% de la producción. Las principales atipicidades las ofrecen las inversiones en sectores concentrados y "competitivos" productores de bienes de capital (inferior al 3%), así como las correspondientes a los bienes de consumo durable elaborados en R.A.C. (apenas 2,4%) y en las formas intermedias de mercado (superior al 8%), y en las REC en el caso de los bienes de consumo no durable (8,4%).

De todas maneras, estos últimos porcentajes no se alejan mayormente del valor promedio registrado para la industria en su conjunto (alrededor del 5%) que, en principio, cabría caracterizar como ilustrativo de un relativo retraimiento de la formación de capital en el sector manufacturero, más aún si se considera que en 1993 (año del relevamiento censal), la industria se encontraba inserta en plena fase expansiva.

Ello se ve igualmente reflejado de considerar la proporción del valor agregado que la industria asigna a la formación y reproducción del capital: 16,2%, en el caso de la IBI, y apenas el 12,6%, en lo relativo a la IBF. Al respecto, a título comparativo, cabe señalar que en 1993, el coeficiente de inversión (IBF/PBI) del conjunto de las actividades económicas fue de 21,0%, más de ocho puntos porcentuales por encima del correspondiente a la industria manufacturera. El hecho que los recursos volcados a la formación de capital en el sector se limiten a poco más del 12% del valor agregado generado en el año censal denota una actitud reticente por parte del empresariado frente a la inversión industrial que, como tal, se ubicaría en niveles ligeramente superiores a los requeridos para la simple reposición del capital fijo preexistente.

En ese marco, de circunscribir el análisis descriptivo al flujo anual de IBI, en su relación con la producción y con el valor agregado, queda de manifiesto que los menores coeficientes de inversión son los que se registran en los mercados concentrados (4,6%, y 14,3%, respectivamente). Ello podría invitar a inferir que el grado de oligopolización de los mercados guarda relación inversa con la intensidad que asume el proceso de formación de capital en la industria. Sin embargo, sin descartar dicha hipótesis, el tratarse de un único punto de referencia (el año censal: 1993), condiciona toda aseveración al respecto. De todas maneras, cabe resaltar que idéntico fenómeno se reproduce cualquiera sea el tipo de bien de que se trate: en todos los casos, las menores tasas de inversión se registran en el ámbito de las formas oligopólicas de mercado.

Por su parte, en cuanto a la orientación de la inversión hacia los distintos tipos de bienes industriales, son los sectores productores de bienes de consumo no durable los que revelan una mayor asignación relativa de recursos. Sin duda, ello tiende a corresponderse con los rasgos que caracterizan el desenvolvimiento estructural de la industria en los últimos años asentado, fundamentalmente, en aquellas actividades vinculadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas que devienen, en última instancia, del aprovechamiento de la dotación de recursos naturales.

Cuadro Nº 27

**INVERSION BRUTA EN LA INDUSTRIA EN 1993 SEGUN
ESTRATOS DE CONCENTRACION 1/ Y TIPO DE BIENES**
(miles de \$ de 1993 y porcentajes)

	R.A.C.*	R.M.C.**	R.E.C.***	TOTAL
BIENES DE CONSUMO NO DURABLE				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	980570,6	1035522,2	469577,4	2485670,2
II. (I)/Valor agregado (%)	16,4	19,8	21,5	18,5
III. (I)/Valor de producción (%)	5,8	5,8	8,4	6,2
BIENES INTERMEDIOS				
I. Inversión Bruta Interna (miles.\$)	845130,8	571026,2	438888,8	1855045,8
II. (I)/Valor agregado (%)	14,0	17,8	13,8	14,9
III. (I)/Valor de producción (%)	4,5	5,7	5,3	5,0
BIENES DE CONSUMO DURABLE				
I. Inversión Bruta Interna (miles\$)	189136,6	149237,2	42016,5	380390,3
II. (I)/Valor agregado (%)	10,2	21,1	14,0	13,3
III. (I)/Valor de producción (%)	2,4	8,3	5,5	3,6
BIENES DE CAPITAL				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	8830,5	59531,4	20197,7	88559,6
II. (I)/Valor agregado (%)	3,7	12,5	7,5	9,0
III. (I)/Valor de producción (%)	1,5	5,1	2,9	3,6
OTROS				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	-	11026,0	-	11026,0
III. (I)/Valor agregado (%)	-	10,3	-	10,3
III. (I)/Valor de producción (%)	-	4,6	-	4,6
TOTAL				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	2023668,4	1826577,0	970680,5	4820925,9
II. (I)/Valor agregado (%)	14,3	18,8	16,4	16,2
III. (I)/Valor de producción (%)	4,6	5,9	6,3	5,3

1/ Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales con mayor valor de producción.

* R.A.C. : Ramas Altamente Concentradas

** R.M.C. : Ramas Medianamente Concentradas

R.E.C. : Ramas Escasamente Concentradas

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En contraposición, las industrias metalmeccánicas, en general, y las productoras de bienes de capital, en especial, se hallan inmersas -desde hacia varios años- en un proceso de deterioro tecno-productivo y de persistente pérdida de gravitación económica. De allí que no resulte sorprendente que sea en las ramas productoras de bienes de capital donde se manifiestan los más bajos coeficientes de inversión (9,0% respecto al valor de producción, y apenas el 3,6% del valor agregado), por debajo, seguramente, de los niveles requeridos para la mera reposición del acervo de capital.

Una visión complementaria surge de replicar el enfoque anterior pero reemplazando la recategorización de las distintas ramas industriales según el tipo de bien que producen, por aquella que las diferencia -y agrupa- según el sector de actividad en el que operan (Cuadro N° 28). Bajo esta última perspectiva se reproduce, con ciertos matices, parte sustantiva de los fenómenos constatados precedentemente; como, entre otros, los referidos a la relativa similitud entre el perfil sectorial de la formación de capital y el de la producción industrial, los modestos coeficientes de inversión que se verifican en la casi totalidad de los sectores, o la presencia de ciertas atipicidades sectoriales.

Cuadro N° 28

**INVERSION BRUTA EN LA INDUSTRIA EN 1993 SEGÚN
ESTRATOS DE CONCENTRACION¹ Y SECTOR DE ACTIVIDAD**
(miles de \$ de 1993 y porcentajes)

	R.A.C.*	R.M.C.**	R.E.C.***	TOTAL
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	739110,5	608972,7	52138,2	1400221,3
II. (I)/Valor agregado (%)	16,7	20,9	8,3	17,6
III. (I)/Valor de producción (%)	5,8	5,1	3,3	5,3
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	56692,9	324379,2	95542,4	476614,5
II. (I)/Valor agregado (%)	27,4	17,9	13,7	17,5
III. (I)/Valor de producción (%)	11,4	6,0	5,0	6,1
PASTA CELULOSICA, PAPEL E IMPRES.				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	226569,0	163168,4	116178,7	505916,1
II. (I)/Valor agregado (%)	23,8	26,7	20,9	23,9
III. (I)/Valor de producción (%)	8,1	9,0	9,2	8,6
REFIN.PETROLEO, QUIMICOS Y PLAST.				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	468762,8	291903,8	323102,5	1083769,1
II. (I)/Valor agregado (%)	10,2	16,6	36,8	14,9
III. (I)/Valor de producción (%)	3,5	5,8	13,8	5,2
PROD.MINERALES NO METALICOS				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	144137,7	39966,9	20865,2	204969,8
II. (I)/Valor agregado (%)	19,6	15,3	23,5	18,9
III. (I)/Valor de producción (%)	8,1	5,5	10,7	7,6
METALES Y PROD.METALICOS				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	129893,8	114441,1	105241,3	349576,2
II. (I)/Valor agregado (%)	17,6	15,2	12,6	15,0
III. (I)/Valor de producción (%)	3,9	6,1	4,8	4,7
MAQUINARIA Y EQUIPOS				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	184652,7	206106,5	65579,8	456339,0
II. (I)/Valor agregado (%)	16,7	18,3	8,1	15,0
III. (I)/Valor de producción (%)	5,1	7,0	3,2	5,3
EQUIPO DE TRANSPORTE				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	43434,7	41363,8	119326,0	204124,5
II. (I)/Valor agregado (%)	3,6	16,9	13,2	8,6
III. (I)/Valor de producción (%)	0,8	5,9	4,8	2,3
OTRAS MANUFACTURAS				
I. Inversión Bruta Interna (miles. \$)	30414,4	36274,6	72706,4	139395,4
II. (I)/Valor agregado (%)	27,9	14,5	13,5	15,5
III. (I)/Valor de producción (%)	8,6	6,4	5,4	6,1
TOTAL				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	2023668,4	1826577,0	970680,5	4820925,9
II. (I)/Valor agregado (%)	14,3	18,8	16,4	16,2
III. (I)/Valor de producción (%)	4,6	5,9	6,3	5,3

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* R.A.C. : Ramas Altamente Concentradas ** R.M.C. : Ramas Medianamente Concentradas *** R.E.C. : Ramas Escasamente Concentradas

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994

Esa relativa similitud entre el perfil productivo y el de la formación de capital permite colegir que los coeficientes de inversión -en particular, los relacionados con el valor de producción- no presentan mayores divergencias intersectoriales. En efecto, la IBI representa, en casi todos los subconjuntos de actividad, alrededor del 5%-6% de la producción respectiva, y entre el 14% y el 18% del valor agregado generado en el año.

La industria celulósico-papelera y, en menor medida, la elaboradora de minerales no metálicos, por un lado, y la fabricación de equipos de transporte, por otro, emergen como los ejemplos polares en términos de la asignación relativa de recursos a la formación y reproducción del capital. En el primer caso, las tasas de inversión resultantes (8,6% respecto de la producción, y 23,9% en relación al valor agregado) superan en alrededor de un 50% a las correspondientes para la industria en su conjunto, ubicándose en niveles acordes con un proceso de acumulación neta de capital. Por su parte, los coeficientes de inversión registrados en las ramas productoras de minerales no metálicos (7,6% y 18,9%, respectivamente), se hallan fuertemente influenciados por la formación de capital en la industria cementera y en la de cerámicos no refractarios.

En el segundo caso, como fuera señalado, los recursos de capital que se canalizan hacia los sectores productores de equipo de transporte resultan por demás sorprendentes, no sólo por su escasa magnitud sino, fundamentalmente, por los muy bajos coeficientes de inversión implícitos (apenas el 8,6% del valor agregado, y sólo el 2,3% del valor de la producción). Incluso, a la luz de la información censal, la irrelevancia de tales tasas permitiría inferir que el sector asistiría -por lo menos en el año 1993- a un proceso de desacumulación de capital.

VII.5. DISTRIBUCIÓN GEOGRAFICA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

El pronunciado grado de concentración geográfica de la producción manufacturera emerge como uno de los rasgos estructurales del sector, que se remonta a los propios orígenes del proceso de industrialización. Así, a mediados de los años noventa, el 56,4% de las plantas fabriles relevadas en el censo estaba localizada en la Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires. Las mismas ocupaban a poco más del 60% de la mano de obra industrial, y generaban casi las dos terceras partes de la producción manufacturera del país.

Si a ello se le adiciona el aporte productivo de las tres provincias del interior de mayor desarrollo relativo (Santa Fe, Córdoba y Mendoza), se comprueba (Cuadro N° 29), que más del 85% de la producción industrial proviene de apenas cinco distritos geográficos que, de conjunto, explican el 81,5% de los locales fabriles y el 82,7% de la mano de obra ocupada en el sector.

Al margen de tales provincias, sólo otros cinco distritos aportan, individualmente considerados, más del 1% de la producción nacional. Se trata de San Luis (3,3%), Entre Ríos y Tierra del Fuego (1,3%), Tucumán (1,2%), y San Juan (1,1%). Las restantes catorce provincias del país revelan una participación irrelevante (inferior al 1%), a punto tal que, de conjunto no alcanzan a aportar el 7% de la producción industrial.

Esa desequilibrada configuración espacial del sector, sustentada históricamente por la conjunción y retroalimentación de muy diversos factores (cercanía a los puertos y a la provisión de materias primas, insumos y bienes de capital del exterior; proximidad a los principales centros de consumo; disponibilidad de infraestructura física y económica; inexistencia -o inoperancia- de políticas activas de desarrollo regional; entre otros), podría llegar a ser considerada como uno de los rasgos estructurales de mayor persistencia histórica en el desenvolvimiento de la industria argentina.

Si bien, al cabo de las dos últimas décadas se asiste a un muy incipiente proceso de desconcentración regional de la actividad industrial, la intensidad del mismo y la suma fragilidad -estructural- de sus elementos explicativos, no parecen brindar un sustento cierto y estable de, por lo menos, la consolidación de una tendencia hacia una mayor equilibrio espacial en el desenvolvimiento de la industria manufacturera. En efecto, la información del Cuadro N° 30 brinda elementos de juicio suficientes como para -directa e indirectamente- avalar tal afirmación.

Así, en cuanto a su aporte productivo al total nacional, la Capital Federal y la Provincia de Buenos Aires pierden, entre 1974 y 1994, casi 2,5 puntos porcentuales de participación relativa, al tiempo que, a partir de la expulsión de casi 370 mil ocupados, explican el 80% de la contracción del empleo industrial, y más de la mitad de la reducción en la cantidad de plantas fabriles.

Idéntico fenómeno, aunque de menor intensidad relativa, se verifica en las provincias de Santa Fe y Mendoza donde, también, se conjuga una reducción en su contribución relativa a la producción industrial nacional, y una caída significativa en la cantidad de unidades fabriles y en la oferta de puestos de trabajo. Estos dos últimos fenómenos también se reproducen en el ejemplo de Córdoba (-35,7% y -33,0%, respectivamente), aunque en este caso se verifica un ligero incremento (0,7%) en su participación relativa en la producción agregada (ello está íntimamente asociado al crecimiento de la industria automotriz, y a las formas que adopta la propia reestructuración de este último sector).

Cuadro Nº 29

DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LAS PRINCIPALES VARIABLES CENSALES EN 1993
(valores absolutos, porcentajes y millones de \$ de 1993)

	Locales		Ocupados		Asalariados		Valor agregado		Valor producc.	
	cant.	%	cant.	%	cant.	%	miles \$	%	miles \$	%
Capital	16244	17,4	198461	18,7	172966	19,0	7194,9	22,1	17320,9	18,1
Gran Bs. Aires	24922	26,8	328342	30,9	286909	31,5	11561,3	35,5	30590,4	32,0
Resto Prov. Bs. .As.	11348	12,2	125191	11,8	107278	11,8	3748,0	11,5	13798,8	14,4
Catamarca	428	0,5	6659	0,6	6006	0,7	159,8	0,5	441,2	0,5
Córdoba	8636	9,3	82609	7,8	68170	7,5	1984,5	6,1	6902,8	7,2
Corrientes	892	1,0	8807	0,8	7305	0,8	427,2	1,3	787,2	0,8
Chaco	1513	1,6	9433	0,9	6920	0,8	115,2	0,4	430,3	0,5
Chubut	791	0,8	11613	1,1	10418	1,1	276,2	0,8	893,2	0,9
Entre Ríos	2150	2,3	18432	1,7	15089	1,7	334,0	1,0	1250,5	1,3
Formosa	705	0,8	3264	0,3	1617	0,2	41,9	0,1	90,4	0,1
Jujuy	740	0,8	8910	0,8	7579	0,8	180,9	0,6	479,7	0,5
La Pampa	755	0,8	4900	0,5	3829	0,4	73,3	0,2	228,2	0,2
La Rioja	359	0,4	7137	0,7	6510	0,7	197,2	0,6	653,8	0,7
Mendoza	4258	4,6	40812	3,8	33990	3,7	1694,7	5,2	4264,8	4,5
Misiones	1381	1,5	12567	1,2	10418	1,1	187,5	0,6	638,5	0,7
Neuquén	798	0,9	4943	0,5	3651	0,4	123,0	0,4	452,2	0,5
Río Negro	1033	1,1	7487	0,7	5849	0,6	125,9	0,4	383,5	0,4
Salta	1221	1,3	10771	1,0	8465	0,9	196,5	0,6	694,5	0,7
San Juan	1115	1,2	13111	1,2	11236	1,2	332,9	1,0	1072,4	1,1
San Luis	898	1,0	23354	2,2	22333	2,5	889,1	2,7	3176,8	3,3
Santa Cruz	260	0,3	1861	0,2	1459	0,2	31,7	0,1	144,9	0,2
Santa Fe	10489	11,3	102133	9,6	85053	9,3	1931,4	5,9	8211,4	8,6
Sgo. del Estero	746	0,8	4689	0,4	3455	0,4	60,6	0,2	160,2	0,2
T. del Fuego	238	0,3	5599	0,5	5246	0,6	293,1	0,9	1275,0	1,3
Tucumán	1238	1,3	20443	1,9	18374	2,0	377,5	1,2	1157,6	1,2
Total	93158	100,0	1061528	100,0	910125	100,0	32538,3	100,0	95499,1	100,0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Censo Nacional Económico, 1994.

Cuadro N° 30

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS PRINCIPALES VARIABLES CENSALES, 1974-1994
(valores absolutos y porcentajes)

	Cantidad establecimientos/locales			Variac (%) 1994/74	Cantidad de ocupados			Variac (%) 1994/74	Participación en VP (%)			Diferen. 1994/74
	1974	1985	1994		1974	1985	1994		1974	1985	1994	
Capital	23838	15864	16244	-31,9	337332	230799	198461	-41,2	20,40	13,72	18,14	-2,27
Buenos Aires	46600	40691	36270	-22,2	682442	615294	453533	-33,5	46,68	52,43	46,48	-0,20
Catamarca	522	395	428	-18,0	2052	4099	6659	224,5	0,07	0,22	0,46	0,39
Córdoba	13441	10602	8636	-35,7	123249	106191	82609	-33,0	6,55	6,27	7,23	0,68
Corrientes	1333	1418	892	-33,1	9580	11219	8807	-8,1	0,62	0,65	0,82	0,21
Chaco	2141	2317	1513	-29,3	15737	19272	9433	-40,1	0,89	0,68	0,45	-0,44
Chubut	630	691	791	25,6	10328	14742	11613	12,4	0,70	1,52	0,94	0,24
Entre Ríos	3151	3471	2150	-31,8	23673	27446	18432	-22,1	1,22	1,23	1,31	0,09
Formosa	758	935	705	-7,0	4116	5123	3264	-20,7	0,17	0,14	0,09	-0,08
Jujuy	707	769	740	4,7	15120	14502	8910	-41,1	1,29	1,07	0,50	-0,79
La Pampa	1185	1112	755	-36,3	4388	6427	4900	11,7	0,16	0,28	0,24	0,07
La Rioja	403	523	359	-10,9	1848	6530	7137	286,2	0,10	0,52	0,68	0,58
Mendoza	5330	5297	4258	-20,1	44721	59567	40812	-8,7	5,18	3,91	4,47	-0,71
Misiones	2688	3158	1381	-48,6	16273	23367	12567	-22,8	0,52	0,92	0,67	0,14
Neuquén	390	549	798	104,6	2693	5218	4943	83,5	0,21	0,49	0,47	0,27
Río Negro	1100	1227	1033	-6,1	9133	12350	7487	-18,0	0,52	0,46	0,40	-0,12
Salta	1436	1381	1221	-15,0	12992	14279	10771	-17,1	0,98	1,05	0,73	-0,25
San Juan	1027	1512	1115	8,6	8451	12711	13111	55,1	0,85	0,50	1,12	0,27
San Luis	888	805	898	1,1	4680	9990	23354	399,0	0,21	0,55	3,33	3,12
Santa Cruz	198	226	260	31,3	1481	1597	1861	25,7	0,12	0,06	0,15	0,03
Santa Fe	15103	13123	10489	-30,6	145224	135178	102133	-29,7	9,67	9,19	8,60	-1,08
Stgo. del Estero	1152	1053	746	-35,2	6836	7165	4689	-31,4	0,28	0,21	0,17	-0,11
Tierra del Fuego	60	156	238	296,7	581	6206	5599	863,7	0,03	1,04	1,34	1,30
Tucumán	2307	2101	1238	-46,3	42291	32533	20443	-51,7	2,56	2,90	1,21	-1,34
Total	126388	109376	93158*	-26,3	1525221	1381805	1061528	-30,4	100,00	100,00	100,00	

* Incluye Unidades Auxiliares.

FUENTE: Elaboración propia en base a información de Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985, 1994.

Por su parte, en el polo opuesto, los mayores avances en el plano productivo, así como en lo relativo a la cantidad de plantas fabriles y al personal que ocupan, son los que se registran -con ligeros matices, según sea la variable que se considere- en los casos de Tierra del Fuego, San Luis, Catamarca, San Juan, La Rioja y Neuquén. Con la única excepción de esta última provincia se trata, en todos los casos, de distritos geográficos que contaron con regímenes específicos de promoción industrial que, por un lado, generaron un significativo crecimiento relativo a nivel provincial -sustentado, en gran medida, en la relocalización de diversas industrias, inducida por atípicos incentivos tributarios- y, por otro, una reconfiguración regional de determinados sectores de actividad, estructurada sobre factores locacionales sumamente frágiles (esencialmente, la elusión fiscal).

Al margen de estos últimos ejemplos, la provincia del Neuquén, y en menor medida, otras provincias patagónicas (como Chubut y Santa Cruz) muestran una creciente -aunque muy moderada- participación a nivel de las distintas variables censales. El mayor grado de aprovechamiento de ciertos recursos zonales (ictícolas, forestales y mineros), y las posibilidades ofrecidas por un régimen de promoción de la inversión industrial mucho menos permisivo -no espurio, en cuanto a la naturaleza de los beneficios ofrecidos-, coadyuvaron a explicar esa mayor presencia en el espectro manufacturero nacional -de todas maneras, prácticamente irrelevante-.

De todas maneras, tanto por la intensidad que asume, como por los factores que lo explican, la debilidad del proceso y la fragilidad de ciertos asentamientos emergen como elementos distintivos de la -moderada- desconcentración espacial de la producción industrial a la que asiste la economía argentina en las últimas dos décadas. Al respecto, vale reiterar que la región metropolitana (Capital Federal y Buenos Aires) aún continúa aportando casi las dos terceras partes de la producción industrial del país.

BIBLIOGRAFIA

- Azpiazu, D. y Khavisse, M., "La concentración en la industria argentina en 1974", Centro de Estudios Transnacionales (CET), 1983.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H., "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política", Editorial Tesis/Norma, Buenos Aires, noviembre de 1994.
- Azpiazu, D., "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D. y Nochteff, H.J., "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política", Editorial Tesis, Buenos Aires, noviembre 1994.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. M., "Las privatizaciones en la Argentina y la concentración del poder económico", Revista Oikos, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Año III, N° 8, Buenos Aires, setiembre 1995.
- Azpiazu, D., "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Proyecto sobre "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", Doc. de Trabajo N° 2, FLACSO, 1997.
- Azpiazu, D., "Las empresas transnacionales de una economía en transición : la experiencia argentina en los años ochenta", Estudios e Informes de la CEPAL N° 91, Santiago de Chile, 1995.
- Basualdo E. M., "El impacto económico y social de las privatizaciones", Realidad Económica N° 123, abril-mayo 1994.
- Basualdo, E. M. y Fuchs, M., "Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo N° 33, 1989.
- Basualdo, E. M., "Tendencias y Transformaciones del capital extranjero en la industria argentina: 1973-1983", CET, Buenos Aires, 1985.
- Basualdo, E. M., Lifschitz Edgardo y Roca, Emilia, "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983" OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Ginebra, 1987.
- Coloma, G., "Desempeño empresario y contexto económico: Un análisis del período 1991-1992", Documento de Trabajo N° 12, IDI-FUIA, 1994.
- Gaggero, J.; "Empresas privatizadas y crisis de la regulación", en Perspectiva, Año 7, No 8, 1995.
- Katz, J., "Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas". Cuaderno No. 1 de la Fundación E. Blanco, Bs. As., 1983.
- Katz, J., "Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero Latinoamericano en los años 90", CEPAL/IDRC - Alianza, Bs. As., 1996
- Schvarzer, Jorge, "Problemas actuales de las estructura productiva argentina. Elementos para un diagnóstico", Realidad Económica N° 151, 1997.
- Wierny, M. y Yoguel, G., "Estimación del año base en la industria manufacturera : el uso de métodos de consistencia no convencionales y la inclusión de los agentes no captados por los censos económicos", Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación, 1997.

ANEXOS

ANEXO Nº 1A

EVOLUCION DEL PBI SEGÚN SECTORES DE ACTIVIDAD, 1980-1996 (en miles de \$ a precios de 1986 y %)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
PBI	10301,4	9742,9	9435,2	9823,2	10019,7	9323,2	9989,4	10242,0	10041,8	9338,0	9213,1	10180,3	11228,8	11930,7	12947,7	12355,4	12886,7
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Bienes	4831,2	4402,3	4306,4	4507,6	4517,0	4139,7	4513,1	4627,7	4543,3	4089,9	4045,6	4435,2	4823,9	5122,0	5494,3	5240,9	5461,0
	46,9	45,2	45,6	45,9	45,1	44,4	45,2	45,2	45,2	43,8	43,9	43,6	43,0	42,9	42,4	42,4	42,4
Agricultura	717,0	738,8	781,1	793,6	794,2	779,0	781,0	757,4	819,9	749,5	812,5	847,1	839,0	864,9	896,3	917,2	931,9
	7,0	7,6	8,3	8,1	7,9	8,4	7,8	7,4	8,2	8,0	8,8	8,3	7,5	7,2	6,9	7,4	7,2
Minas y Canteras	231,4	228,4	221,8	227,1	224,6	216,5	202,2	217,4	229,2	227,4	233,9	240,6	267,3	294,1	320,1	341,4	369,0
	2,2	2,3	2,4	2,3	2,2	2,3	2,0	2,1	2,3	2,4	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5	2,8	2,9
Industria	2890,4	2544,1	2475,8	2658,3	2728,6	2458,4	2737,8	2764,1	2639,6	2439,2	2384,1	2619,3	2887,7	3036,0	3224,2	2999,8	3159,8
	28,1	26,1	26,2	27,1	27,2	26,4	27,4	27,0	26,3	26,1	25,9	25,7	25,7	25,4	24,9	24,3	24,5
Electricidad	151,1	152,8	160,3	171,4	185,2	188,4	195,4	205,3	191,3	182,1	195,4	201,9	219,5	242,4	265,4	280,2	293,6
	1,5	1,6	1,7	1,7	1,8	2,0	2,0	2,0	1,9	2,0	2,1	2,0	2,0	2,0	2,0	2,3	2,3
Construcción	841,3	738,4	667,3	657,3	584,4	497,5	596,9	683,4	663,3	500,6	419,8	526,3	615,4	684,6	788,4	702,5	710,2
	8,2	7,6	7,1	6,7	5,8	5,3	6,0	6,7	6,6	5,4	4,6	5,2	5,5	5,7	6,1	5,7	5,5
Servicios	5475,1	5387,8	5229,9	5356,5	5498,7	5180,6	5474,7	5591,5	5480,0	5221,8	5105,4	5531,8	6201,3	6592,8	7215,3	6996,1	7310,9
	53,1	55,3	55,4	54,5	54,9	55,6	54,8	54,6	54,6	55,9	55,4	54,3	55,2	55,3	55,7	56,6	56,7
Comercio	1844,6	1682,2	1546,4	1619,2	1716,3	1527,3	1627,1	1638,0	1564,7	1454,0	1443,8	1665,3	1905,3	1984,8	2153,3	1982,6	2071,8
	17,9	17,3	16,4	16,5	17,1	16,4	16,3	16,0	15,6	15,6	15,7	16,4	17,0	16,6	16,6	16,0	16,0
Transporte	418,1	393,8	402,2	416,3	443,8	434,4	468,6	484,8	476,0	470,8	455,9	503,2	567,7	598,8	656,6	658,2	696,4
	4,1	4,0	4,3	4,2	4,4	4,7	4,7	4,7	4,7	5,0	4,9	4,9	5,1	5,0	5,1	5,3	5,4
Financiero	1451,1	1541,9	1499,0	1497,0	1476,2	1427,2	1522,1	1542,4	1515,3	1394,2	1319,8	1515,1	1660,8	1814,2	2051,7	2046,9	2159,5
	14,1	15,8	15,9	15,2	14,7	15,3	15,2	15,1	15,1	14,9	14,3	14,9	14,8	15,2	15,8	16,6	16,8
Comunales	1761,4	1769,9	1782,3	1824,0	1862,4	1791,7	1856,9	1926,2	1923,9	1902,7	1885,9	1948,2	2067,6	2195,0	2353,7	2308,4	2380,0
	17,1	18,2	18,9	18,6	18,6	19,2	18,6	18,8	19,2	20,4	20,5	19,1	18,4	18,4	18,2	18,7	18,5

* Provisorio

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación.

EVOLUCION DEL PBI SEGÚN RAMAS DE ACTIVIDAD, 1980-1996
(en miles de \$ a precios de 1986 y en %)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996*
Industria	2890,4	2544,1	2475,8	2658,3	2728,6	2458,4	2737,8	2764,1	2639,6	2439,2	2384,1	2619,3	2887,7	3036,0	3224,2	2999,8	3159,8
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Alimentos	562,7	528,5	537,0	567,9	600,8	583,9	631,5	627,3	598,6	594,5	588,3	640,2	696,2	682,5	710,6	740,2	754,6
	19,5	20,8	21,7	21,4	22,0	23,8	23,1	22,7	22,7	24,4	24,7	24,4	24,1	22,5	22,0	24,7	23,9
Textiles	315,0	284,4	283,9	319,3	338,5	306,4	343,8	315,5	317,1	305,2	331,9	370,7	367,4	336,2	341,7	313,6	340,2
	10,9	11,2	11,5	12,0	12,4	12,5	12,6	11,4	12,0	12,5	13,9	14,2	12,7	11,1	10,6	10,5	10,8
Madera	69,1	57,2	50,1	60,2	60,1	57,2	65,9	64,0	62,3	59,3	54,8	60,9	73,6	85,1	86,0	62,5	70,3
	2,4	2,2	2,0	2,3	2,2	2,3	2,4	2,3	2,4	2,4	2,3	2,3	2,5	2,8	2,7	2,1	2,2
Papel	123,9	110,9	114,8	133,7	133,8	122,0	138,9	144,1	130,6	128,8	111,9	134,6	164,5	184,6	196,0	183,2	196,6
	4,3	4,4	4,6	5,0	4,9	5,0	5,1	5,2	4,9	5,3	4,7	5,1	5,7	6,1	6,1	6,1	6,2
Químicos	700,7	659,2	650,1	678,2	663,5	579,5	673,5	678,4	658,2	592,7	605,8	640,8	689,2	729,6	803,6	754,9	775,1
	24,2	25,9	26,3	25,5	24,3	23,6	24,6	24,5	24,9	24,3	25,4	24,5	23,9	24,0	24,9	25,2	24,5
Minerales no metálicos	165,3	141,5	132,8	136,6	122,1	98,7	121,1	133,0	116,9	102,5	87,7	99,9	116,0	123,1	129,7	114,6	12,8
	5,7	5,6	5,4	5,1	4,5	4,0	4,4	4,8	4,4	4,2	3,7	3,8	4,0	4,1	4,0	3,8	0,4
Metálicas básicas	100,0	81,4	90,7	100,1	100,8	78,7	100,7	111,4	113,9	112,6	131,2	141,2	101,4	153,9	178,7	182,9	205,8
	3,5	3,2	3,7	3,8	3,7	3,2	3,7	4,0	4,3	4,6	5,5	5,4	3,5	5,1	5,5	6,1	6,5
Maquinaria y equipo	827,5	657,6	593,9	638,2	684,4	609,7	637,5	665,5	618,2	521,5	451,0	507,2	653,3	713,5	748,7	620,7	670,3
	28,6	25,8	24,0	24,0	25,1	24,8	23,3	24,1	23,4	21,4	18,9	19,4	22,6	23,5	23,2	20,7	21,2
Otras	26,2	23,0	22,4	24,1	24,7	22,2	24,8	25,0	23,9	22,1	21,6	23,7	26,1	27,5	29,2	27,1	28,0
	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9

* Provisorio

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras Públicas de la Nación.

**ARGENTINA: PRESENCIA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS ECONOMICOS LOCALES
EN EL PROGRAMA DE PRIVATIZACIONES, POR SECTORES DE ACTIVIDAD**
(en millones de dólares)

GRUPOS ECONOMICOS	ELECTRICIDAD	GAS NATURAL	PETROLEO	FERROCARRILES	TELECOMUNICACIONES	INDUSTRIA MANUFACTURERA	O T R O S
PEREZ COMPANC	. Central Costanera(generación) 90,1 mill. . TRANSENER (transmisión alta tensión) 234,1 millones . EDESUR (distribución) 511,0 millones . Central Termoelectrica Buenos Aires (generación) (empresa creada por Central Costanera) . Hidroeléctrica Piedra del Aguila (generación) (s/d) . Yacilec (transporte) (s/d)	. Transportadora Gas del Sur (transporte) 356,2 millones . Distribuidora de Gas Metropolitana (distrib.) 300 millones.	. Areas Centrales: Pto.Hernandez (286,4 mill.) Santa Cruz II (141,6 mill.) Tordillo (179,1 millones) . Areas Secundarias: 11 áreas (70,2 millones) . Refinería Campo Durán (64,1 millones) . Destilería San Lorenzo . Term.Marit.Patagónicas (10,1 millones) . Oleoducto del Valle (77,0 millones) . YPF (s/d)	. Ferroexpreso Pampeano (concesión 5.287 Km.)	TELECOM Argentina 677 millones TELEFONICA Argentina 794 millones (vendida en 1996) TELINTAR (s/d)		.Hotel Internacional Cataratas del Iguazu (s/d) .Nuevas Rutas (concesión vial)
TECHINT	. EDELAP (distribución) 139,0 millones	. Transportadora Gas del Norte (transporte) 210,2 millones	. Areas Centrales: Tordillo (179,1 millones) . Aguaraque (143,7 millones) . Areas Secundarias: 10 áreas (39,5 millones) . Term.Marit.Patagónicas(10,1 mill.) . Oleoducto del Valle (77,0 millones)	. Ferroexpreso Pampeano (concesión 5.287 Km.)	TELEFONICA Argentina 794 millones (vendida en 1997 a Telefónica Internacional)	SOMISA (Siderurgia integral) 147,2 millones (fusionada con otras se denomina SIDERAR)	. Caminos del Oeste (concesión vial) . Elevador portuario de granos . Ingeniero White (concesión) . UTE Siderar-Pilar-Syusa ("SCRAP SERVICE") (desguace vehículos) (concesión)
SOCMA (GRUPO MACRI)	. Yacilec (transporte) . Central Eléctrica Miguel de Tucumán (generación) . Líneas de Transmisión del Litoral SA (transmisión)	. Distribuidora de Gas del Centro (distribución) 138,0 millones . Distribuidora de Gas Cuyana (distribución) 122,0 millones	. Areas Centrales: Palmar Largo (36,0 millones) . Areas Secundarias: 9 áreas (18,5 millones) . Refinería Campo Durán (64,1 millones) . Oleoductos del Valle(77,0 millones)				. Servicios Viales (concesión vial) . Autopistas del Sol (concesión vial) . Covinpa(Concesión vial)
WERTHEIN	EDELAP (distribución, La Plata)						Caja de Ahorro y Seguro

GRUPOS ECONOMICOS	ELECTRICIDAD	GAS NATURAL	PETROLEO	FERROCARRILES	TELECOMUNICACIONES	INDUSTRIA MANUFACTURERA	OTROS
ASTRA	. EDENOR (distribución) .EDEER (distrib. E. Rios) .Central Dock Sud (generación) (s/d)	. Distribuidora de Gas Metropolitana (distrib.) 300 millones	. Areas Centrales: Vizcacheras(174,0 millones) Santa Cruz II (141,6 mill.) . Areas Secundarias: 6 áreas(24,9 millones) . Trans.Maritimo Petrolero (41,8 millones) . Refinería Campo Durán (64,1 mill.) . Term.Marit.Patagónicas (10,1 millones) . Oleoducto del Valle(77,0 millones) .Buques Tanque "Lib. Gral. San Martín" e "Ing. Villa"				
SOCIEDAD COMERCIAL DEL PLATA (GRUPO SOLDATI)	. Central Güemes (generación) 86,2 millones	. Distribuidora de Gas Buenos Aires Norte (distribución) 155,5 millones .Transportadora de Gas del Norte (transporte)	. Areas Centrales: Palmar Largo (36,0 millones) Santa Cruz I (155,0 millo.) Aguaragüe (143,7 millones) . Areas Secundarias: 3 áreas (1,3 millones) . Interpetrol (comercialización) 8,7 millones (Vendida) . Destilería Dock Sud 11,7 millones (Vendida) . Destilería S.Lorenzo 12,2 millones (Vendida)	. Ferroexpreso Pampeano (concesión 5.287 Km.) . Ramal Delta-Borges (Tren de la Costa) (concesión)	TELEFONICA Argentina 794 millones (vendida a Telefónica Internacional) TELINTAR (Vendida a Telefónica Internacional)		. Elevador portuario de gr anos Ingeniero White (concesión) . Obras Sanitarias de la Nación (concesión) . Canal 11 de Televisión (concesión) (vendida) .Agua Provinciales de Santa Fe (concesión) .Agua Cordobesas (concesión)
CEI (Citicorp Equity Investment)	.Edersa (distribución) 97,8 millones .EDEA (distribución zona atlántica, ex ESEBA) .Edelap (distribución) (vendida a Houston S.A. y Techint)	Transportadora de Gas del Sur (transporte) 256,2 mill. (vendida) .Distribuidora de Gas del Sur (distribución) (vendida) .Distribuidora de Gas Pampeana (distribución) (vendida a sus socios)	.YPF (0,96%)		TELEFONICA de Argentina 794 mill. (incrementa su parte al 50%) al comprar a otros accionistas menores)	.Aceros Zapla (Siderurgia)	Hotel Liao Liao (vendido)
LOMA NEGRA	EDEA (distribución zona atlántica)	. Distribuidora de Gas Pampeana (distribución) . Distribuidora de Gas del Sur (distribución)		Ferrosur-Roca (concesión 3343 km.) 47,5 millones			

GRUPOS ECONOMICOS	ELECTRICIDAD	GAS NATURAL	PETROLEO	FERROCARRILES	TELECOMUNICACIONES	INDUSTRIA MANUFACTURERA	OTROS
PESCARMONA				BAP (Buenos Aires al Pacífico) (cargas línea San Martín y remanente Sarmiento) (concesión 5500 km.) Ferrocarriil Mesopotámico (cargas línea Urquiza) (concesión 2800 km.)			Recolección de residuos: .LIMSA (Jujuy)
BENITO ROGGIO E HIJOS	.Edesal (distribución, S. Luis) .Edelar SA (distribución La Rioja)	Distribuidora de Gas de la Novena Región (distribuc.) 41 millones	Areas Secundarias: El Chivil Surubí Cañadón Pilar Pico Salamanca	.Metrovias (concesión) subterráneos líneas A, B, C, D, E, y Premetro) .Trenes de Buenos Aires (concesión líneas Mitre, miento y Urquiza) (Transferencia de acciones: entrega su parte en Trenes de Buenos Aires e incrementa la participación en Metrovias)	CTI (Compañía de Teléfonos del Interior) (vendido)-		Servicio de agua potable y cloacas: .Aguas del Aconquija (Tucumán) .Aguas Mediterráneas (Va. Carlos Paz) Concesiones viales: .Concanor / Covicentro .Covinorte / Covisur .Covimet .Red Vial Centro .Autopista del Oeste Recolección de residuos: .Cliba (Capital Federal) .Clifer (Tres de Febrero) .Climer (Merlo). .Clima (Córdoba) .Bahía (Bahía Blanca) .Clibar (Bariloche) .Climar (M..Urb.Costa) .Ayres (San Isidro) .Municipio Merlo .Municipio 3 de Febrero .Municipio Ituzaingó .Lumina (S. Pablo) .Tecsan (Rell. Nte. III) .Taym (Aerop. Ezeiza) .Ciudad de Rosario .Ciudad de Santa Fe

Nota: Los montos corresponden al valor total de la venta de las empresas privatizadas.

Fuente: Elaboración propia basada en información de la ex-Subsecretaría de Privatizaciones del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos; el Ente Nacional Regulador de la Electricidad y la base de datos del Area de Economía y Tecnología de FLACSO (Proyecto de Investigación "Privatización y Regulación en la Economía Argentina" - SECYT-BID / FLACSO).