

Plural

Revista de la **Fundación Plural**
Para la participación democrática

Año II - Nº 7
Agosto de 1987

<i>Director</i>	Daniel Divinsky
<i>Secretario de redacción</i>	Rodolfo Braceli
<i>Consejo de redacción</i>	Emilio Weinschelbaum Victoria Itzcovitz Jorge Cortiñas José María Monner Sans (h) Dardo Cúneo (h) Juan Carlos De Brasi
<i>Equipo de diseño</i>	Dardo Cúneo (h) - Jorge Cortiñas
<i>Producción</i>	Norberto Cópola
<i>Fotocomposición</i>	Scorpios - Sistemas de fotocomposición. Teléfono: 26-8467
<i>Fotocromo</i>	Francograf S.A.
<i>Películas de interior</i>	Línea Gráfica - Avda. Ing. Huergo 1181 - 6º M
<i>Impresión</i>	JC Impresos Gráficos - C. M. Ramírez 2409 - 1437 Buenos Aires

Plural es una publicación de la
Fundación Plural para la participación democrática

Redacción y administración: Avda. de Mayo 758
Teléfonos: 30-3225/3153/3156
1084 Buenos Aires - República Argentina

ISSN Nº 0326-677X

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual en trámite

Distribución en librerías: Galerna S.R.L.
Charcas 3741 (1425) Buenos Aires - Teléfonos: 71-1739/4458

Fundación Plural

Para la participación democrática

Consejo de administración

Presidente
Vicepresidenta
Secretario
Tesorero
Vocales

Emilio Weinschelbaum
Victoria Itzcovitz
Jorge Cortiñas
José María Monner Sans (h)
Dardo Cúneo (h)
Juan Carlos De Brasi
Daniel Divinsky

Gerente general

Martha E. W. de Kaplan

SUMARIO

	Editorial/El éxito de un fracaso	3
<i>Moisés Ikonicoff</i>	Argentina: economía y cultura de renta	4
<i>Jorge Schvarzer</i>	Restricciones a la política económica en la década del ochenta en la Argentina	10
<i>Jorge Goldenberg</i>	"Plata dulce" y Dios es argentino	17
<i>Horacio Giberti</i>	El desarrollo agrario exige menos desarmonía regional	20
<i>Norma Morandini</i>	"Entre el pan y la libertad, elijo la libertad para pedir por el pan"	28
<i>Daniel Azpiazu</i>	La promoción industrial y la concentración del poder económico	31
<i>Jorge Marziali</i>	Música popular: la crisis económica desenmascara	42
<i>Ricardo Ffrench-Davis</i>	Consecuencias del servicio de la deuda y opciones para América latina	45
<i>Ruth Benzacar</i>	Mercado de arte: cultura y economía	51
<i>Marcelo Ramón Lascano</i>	El empresariado nacional y las influencias ideológicas	56
<i>Salem Eduardo Nazar</i>	El arte de ser empresario: pensar mucho en el dinero es la perdición	58
<i>Gabriela Courreges</i>	La mujer argentina y el consumo	61
	Actividades de la Fundación	65
<i>Bias Alberto de Santos</i>	Economía y psicoanálisis: vigencia de un olvido	75
<i>Raúl Aragón</i>	Educación y economía: conflictos y armonías	81
<i>Edgardo Silberkasten</i>	Periodismo económico: la ética, la trampa y el cambio	84
<i>Hernán Aldabe</i>	1995: ¿Futuro rosa, gris o verde?	87

La promoción industrial y la concentración del poder económico

Daniel Azpiazu*

Transcurridos tres años y medio de la reinstitucionalización del país, aún continúa vigente la legislación de promoción industrial sancionada bajo la pasada dictadura militar. Asimismo, ello se reproduce en cuanto a muchos de los criterios esenciales y decisivos que hacen a la aplicación de dicho régimen promocional (entes responsables, pautas de evaluación de las consultas previas y de los proyectos definitivos, mecanismos y tratamiento administrativo, gestiones de control, etc.).

Esa persistencia temporal de un régimen que, merced a las más severas críticas, constituye uno de los instrumentos fundamentales de la política industrial, no supone que el tema no haya ocupado un espacio relevante en la "agenda" del Estado y la sociedad. Muy por el contrario, durante este último trienio se han conocido y debatido —en ciertos ámbitos— una muy diversa gama de propuestas y proyectos de legislación promocional, elaboradas en distintas áreas del Poder Ejecutivo y Legislativo, por algunos partidos políticos, por entidades empresarias, etcétera.

En la actualidad, concluido el primer cuatrimestre de 1987, el debate gira en torno a dos distintos proyectos de ley de promoción industrial: el presentado por el diputado Hugo A. Socchi, presidente de la Comisión de Industrias de la Cámara de Diputados, y el elaborado en el ámbito de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE) —aún no elevado para su tratamiento legislativo—.

Estos dos proyectos en discusión presentan ciertos rasgos comunes con la mayor parte de las propuestas

conocidas con anterioridad. Entre ellos cabría resaltar, por lo menos, dos aspectos fundamentales:

una preocupación, casi excluyente, sobre el costo fiscal que conlleva la política de fomento industrial y, por otro lado,

un insuficiente grado de sustentación en el análisis integral de los resultados derivados de los regímenes de promoción implementados, históricamente, en el país.

En cuanto al primero de tales aspectos y atento a la significación que ha pasado a asumir tal transferencia de recursos del fisco hacia la actividad privada, no resulta sorprendente que el tema concite la atención de quienes formulen cualquier proyecto legal en la materia.

Indudablemente, las magnitudes comprometidas tienden a justificar esa preocupación por la problemática fiscal involucrada en la promoción industrial. No obstante ello, toda consideración al respecto no debería estar dissociada de la correspondiente evaluación de los beneficios *sociales* implicados. Si bien la experiencia de esta última década señala que parte sustancial del costo *social* de los incentivos promocionales tuvo su principal contrapartida en una mayor rentabilidad *privada*, ello no puede ser evitado con la simple adopción de mecanismos reguladores del tipo de los "cupos fiscales preestablecidos". Muy por el contrario, sólo con la instrumentación de criterios de evaluación que jerarquicen la relación costos-beneficios *sociales* se potencializaría, independientemente de los valores comprometidos, el efecto real de esa transferencia de recursos hacia la actividad privada.

Más allá de esa preocupación generalizada por el tema del "costo fiscal", otro de los elementos comunes a la casi totalidad de los proyectos conocidos hasta el presente, lo brinda la inexistencia de una evaluación integral de los diversos efectos estructurales derivados, directa o indirectamente, del propio régimen de promoción que se intenta reemplazar. Sin duda, ello debería constituirse en un paso previo e

La presente nota rescata algunos de los primeros resultados de la investigación sobre el tema que el autor viene desarrollando junto al Licenciado Eduardo Basualdo en el ámbito de la FLACSO.)

* Economista argentino. Licenciado en Economía de la Universidad Nacional de Buenos Aires. Ha sido profesor en dicha Universidad, así como en la Universidad Nacional de La Plata y la Universidad del Salvador. Consultor externo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), CEPAL, ILPES e INTAL. Ha publicado diversos artículos en revistas especializadas, en especial sobre la industria manufacturera y sobre la inserción del capital extranjero en las economías latinoamericanas.

CUADRO 1

Costo fiscal teórico en el trienio 1986-1988 derivado de los incentivos fiscales otorgados hasta 1985

(En millones de australes de diciembre de 1985)

	1986	1987	1988
Aprobados por:			
Secretaría de Industria	265,5	231,8	-18,6
San Luis	301,0	375,1	401,3
La Rioja	70,3	73,4	82,7
Catamarca	32,5	65,2	72,2
San Juan	57,4	59,5	65,5
Total	726,7	805,0	603,2

Fuente: Secretaría de Hacienda.

imprescindible como base de sustentación de las diversas propuestas en la materia. No obstante, la desatención analítica de los resultados obtenidos hasta el presente y el desconocimiento de muchas de las principales implicancias estructurales de las industrias promovidas tienden a configurar un deficitario punto de arranque para el diseño y la formulación de una nueva política de promoción industrial. En tal sentido, poco es lo que se conoce sobre el impacto de los proyectos promocionados en los distintos subsectores industriales y en el propio plano espacial, sobre sus efectos en el sector externo, sobre sus consecuencias en términos del perfil productivo de la industria local y, menos aun, sobre sus implicancias en cuanto a la estructura de los mercados, la conformación o consolidación de posiciones oligopólicas, la generación o fortalecimiento de ciertas barreras a la entrada y, en síntesis, sobre su papel en la creciente centralización del poder económico en la industria.

Este último es el campo analítico de la presente nota que, sin pretender agotar el tema, procura aportar nuevos elementos de juicio a ese necesario debate sobre la política y la legislación de promoción industrial.

Los resultados de la promoción industrial entre 1974 y principios de 1987 ¹

Antes de abordar la perspectiva analítica propuesta, cabe incorporar algunos comentarios sobre el marco de referencia en el que la misma se inscribe o, en otras palabras y a manera de introducción general, sobre los resultados de la promoción industrial transcurrida más de una década (1974 a marzo de 1987).

Durante ese período han sido aprobados en el ámbito de la actual Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE) —con anterioridad Secretaría de Estado de Desarrollo Industrial (SEDI) y luego Secretaría de Industria (SI)—, al amparo de los regímenes instituidos por las leyes 20.560/73 y 21.608/77, un total de 631 proyectos ², generadores de 56.392 nuevos puestos de trabajo, con una inversión total de 7.035 millones de dólares —poco menos de ciento veinticinco mil dólares por ocupado—.

A pesar de la importante transferencia de recursos

implicada, estos resultados globales no revelan, en principio, una gran significación macroeconómica. En efecto,

la cantidad de nuevos establecimientos industriales que, de concretarse en su totalidad, se incorporarían al espectro productivo local, representa apenas el 0,5 % de los existentes en 1974, porcentaje que se eleva al 3,3% si sólo se consideran aquellas plantas con más de diez ocupados.

los puestos de trabajo a generar por el conjunto de los proyectos aprobados suponen un incremento de apenas el 3,7 % sobre el empleo que fuera relevado en el Censo Económico Nacional de 1974;

la inversión autorizada representa aproximadamente, el 30 % del valor agregado por la industria en un solo año y, a la vez, dicho total no alcanzaría a compensar siquiera los niveles de depreciación anual del acervo de capital en el sector.

Si bien, en términos agregados, el conjunto de las presentaciones aprobadas no parecería adquirir una considerable significación económica global, en algunos campos específicos, los proyectos promocionados asumen un papel fundamental y protagónico por las implicancias estructurales que suponen. Tal es el caso, por ejemplo, de las industrias promovidas en algunas áreas geográficas de escaso o casi nulo desarrollo manufacturero, tradicionalmente expulsoras de mano de obra o, en ciertas producciones de bienes intermedios históricamente rezagadas respecto a sus industrias usuarias (v.g. pastas celulósicas, petroquímica); o, desde otra perspectiva, como se analizará más adelante, aquellas que ejercen efectos decisivos sobre la estructura y morfología de determinados mercados.

En cuanto al primero de estos temas, seis son los distritos geográficos (Chubut, La Pampa, Neuquén, San Luis, Santa Cruz y Tierra del Fuego) en los que el personal a ocupar por los proyectos aprobados en el ámbito nacional supone un incremento de más del 50 % respecto al empleo manufacturero preexistente, relevado en el censo industrial de 1974.

CUADRO 2

Impacto cuantitativo de los proyectos promocionados, entre 1974 y marzo de 1987, sobre la industria preexistente
(Valores absolutos y porcentajes)

	<i>Total establecimientos</i>		<i>Establecimientos con más de diez personas ocupadas</i>	
	<i>Personal ocupado</i>	<i>Cantidad de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Cantidad de establecimientos</i>
I. Censo industrial 1974	1.525.221	126.388	1.417.020	18.151
II. Proyectos aprobados 1974 a 1987 (marzo)	56.392	631	56.148	600
II/I (%)	3,7	0,5	4,0	3,3

Fuente: elaboración propia en base a información de la SICE y del INDEC.

CUADRO 3

Distribución relativa de los proyectos aprobados, el personal ocupado y la inversión autorizada según tipo de bien, 1974 - 1987 (marzo)

	<i>Cantidad de proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión autorizada</i>
Bienes de consumo no durable	32,0	32,4	13,9
Bienes intermedios	51,7	51,3	81,5
Bienes de consumo durable	8,9	9,6	2,3
Bienes de capital	6,8	6,4	2,2
Bienes diversos	0,6	0,3	0,1
<i>Total</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>

Fuente: Elaboración propia en base a la información de la SICE.

Por su parte, en cuanto a la relevancia decisiva de la promoción en el campo de ciertas producciones de insumos intermedios bastaría con resaltar que más de las cuatro quintas partes de la inversión beneficiada con incentivos está orientada a la producción de bienes intermedios, donde, por otro lado, se concentra la mayor parte de los grandes proyectos aprobados entre 1974 y 1987, y los de mayor intensidad de capital.

La caracterización global presentada precedentemente brinda una visión muy general de los resultados emergentes de la política promocional que, por otro lado, sirve de marco introductorio al tema que interesa analizar: la concentración del poder económico en la industria como una de las resultantes fundamentales de aquella política.

A tal fin, las siguientes reflexiones se estructuran sobre la base de dos muy distintos —y complementarios— planos analíticos:

las ramas industriales (cinco dígitos de la CIU Rev. 2) más beneficiadas por la política de promoción. Al efecto, cabe resaltar que sólo seis ramas explican el 60,3% de la inversión promocionada; porcentaje que se eleva al 75,0 % de considerarse once de las 172

ramas que conforman el espectro industrial;

los cincuenta mayores proyectos aprobados durante el período que, de conjunto, explican el 72,3 % de la inversión beneficiada por incentivos promocionales.

En ambos casos, interesa analizar, a partir de la identificación de las firmas promotoras de los proyectos, el grado de concreción de los mismos, las estrategias empresarias subyacentes, sus implicancias en cuanto a la respectiva estructura de los mercados y, en síntesis, el efecto de la promoción industrial sobre la centralización del poder económico en el sector.

Las ramas privilegiadas por la promoción industrial

La orientación de la mayor parte de la inversión promocionada hacia un número reducido de ramas de actividad es, sin duda, otra de las características sobresalientes que revelan los resultados de la promoción industrial. Como ya fuera señalado, apenas seis ramas, todas ellas productoras de bienes intermedios (pastas celulósicas, químicas y petroquímicas, cemento y siderurgia), concentran poco más del 60 % del total de la

CUADRO 4A

Evolución de la concentración de la producción en las ramas industriales hacia las que se orienta la mayor parte de las inversiones acogidas al régimen de promoción industrial entre 1974 y 1987 (marzo)
(Valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

Ramas industriales	Proyectos promocionados			En operación (puesta en marcha total o parcial)		
	Cantidad	Personal ocupado	Inversión autorizada	Cantidad	Personal ocupado	Inversión autorizada
Industria cementera CIIU 36921	8	1.925	962.597	3	627	327.452
Fab. sustancias químicas industr. básicas CIIU 35119	24	1.869	911.615	11	681	168.814
Fab. pasta para papel CIIU 34111	5	1.098	850.567	3	556	305.514
Fab. abonos, fertilizantes CIIU 35120	3	627	594.112	1	4	23.056
Industria siderúrgica CIIU 37100	13	2.930	476.513	7	2.473	286.431
Fab. plásticos y resinas sintéticas CIIU 35131	9	1.031	447.981	2	301	115.991
Total seis ramas principales	62	9.480	4.243.385	27	4.642	1.227.258
% Total promoción	9,8	16,8	60,3			

¹ Participación en la producción de los ocho mayores establecimientos según valor de producción

² Participación en la producción de las ocho mayores empresas de la rama

Fuente: Elaboración propia en base a información de la SICE y del INDEC

inversión autorizada entre 1974 y 1987 (marzo), aun cuando sólo nucleen menos del 10 % de los proyectos aprobados y poco más del 15 % del total de la ocupación a generar. Estas proporciones tan diferenciales ya permiten inferir que las presentaciones aprobadas en estas seis ramas muestran, respecto al total de los proyectos promocionados, un mayor tamaño de planta fabril (152,9 y 89,4 ocupados por establecimiento, respectivamente), muy superiores requerimientos de inversión por unidad productiva (68,4 y 11,1 millones de dólares, respectivamente) y por puesto de trabajo (447,6 y 124,7 miles de dólares, respectivamente).

Al margen de estas peculiaridades diferenciales de los proyectos promocionados en esta media docena de ramas, el interés analítico está centrado en las implicancias de los mismos —muy especialmente de los concretados— en cuanto a la estructura de los respectivos mercados.

A tal fin, en el cuadro 4 A se presenta, para cada una de esas ramas, la cantidad de proyectos, el personal ocupado y la inversión autorizada, considerando el conjunto de presentaciones aprobadas y, por otro lado, las que se hallan en su fase operativa, los correspondientes porcentajes de concreción que suponen y, como elementos sustantivos para el análisis, el nivel de concentración de la producción —técnica y económica— en cada una de esas industrias en 1974 y 1985, y la cantidad de proyectos —aprobados y en operación— patrocinados por alguna/s de las ocho empresas líderes de la rama. La lectura de la información presentada permite extraer una serie de reflexiones de singular relevancia, muy especialmente a partir de la evolución de la concentración productiva en la

última década y su íntima relación con los proyectos promocionados.

Aún en lo referido al grado de concreción de las presentaciones aprobadas se manifiestan diferencias sustantivas según sea la variable que se considere (proyectos, ocupación o inversión) y la rama de actividades de que se trate. De todas maneras, merece destacarse que, por un lado, fuera de la industria siderúrgica, en ningún caso, las plantas en operación representan más del 50 % de las presentaciones aprobadas, del empleo y de la inversión autorizada. Por otro lado, en cuanto a las industrias promocionadas que se encuentren en su fase operativa, los porcentajes de concreción implicados fluctúan entre un mínimo de 22,2 % y un máximo de 60 %, al tiempo que, en lo concerniente a la formación de capital tal dispersión encuentra sus valores extremos en el 3,9 % y el 60,1 %, con la particularidad adicional de tratarse, en todos los casos, de distintas ramas industriales. Más allá de los niveles de dispersión resultantes, es indudable que, de conjunto, queda de manifiesto un retraimiento importante de los inversionistas a punto tal de no encontrarse en operación, siquiera la mitad de las propuestas aprobadas y menos de la tercera parte de la formación de capital promovida. Esa relativa prescindencia supone, en realidad, en la generalidad de los casos, un retraso o postergación temporal en la maduración de muchas de las inversiones aprobadas sin que ello implique el desistimiento de las mismas y, por ende, de los beneficios promocionales.

Aun cuando la heterogeneidad de los proyectos involucrados conspira contra la posibilidad de identificar, con precisión, todas y cada una de las razo-

Operativos respecto a total			Concentración técnica ¹		Concentración económica ²		Cantidad de proyectos de ocho mayores empresas de la rama	
Proyectos	Personal	Inversión	1973	1984	1973	1984	Aprobados	En operación
37,5	32,6	34,0	77,4	72,6	99,2	100,0	5	3
45,8	36,4	18,5	44,3	63,4	50,5	67,1	4	3
60,0	50,6	35,9	96,4	100,0	96,4	100,0	2	2
33,3	0,6	3,9	66,6	74,6	74,0	77,5	1	1
53,8	84,4	60,1	71,0	89,3	74,3	91,7	2	2
22,2	29,2	25,9	52,4	60,7	56,3	65,2	6	1
43,5	49,0	28,9						

nes que explican ese tipo de prescindencia inversora, es posible reconocer ciertos fenómenos interpretativos de ese, relativamente, escaso grado de concreción de los proyectos promocionados en estas ramas.

En primer lugar, aquellas presentaciones aprobadas durante el último trienio que actualmente se encuentran en vías de maduración. Ello es particularmente válido en algunos emprendimientos en el sector de químicos y petroquímicos.

En segundo lugar, una serie de proyectos que ante la inestabilidad de la política económica y, por tanto, de las expectativas empresarias, se hallan semiparalizados, habiendo superado los plazos de ejecución estipulados. No obstante ello, es previsible suponer que en algún/os caso/s, ante cambios profundos y positivos en tales expectativas, esos proyectos pueden ser concretados.

En tercer lugar y, posiblemente, como la tipología de mayor gravitación, se puede individualizar un conjunto de proyectos no concretados como producto de una estrategia deliberada y de carácter oligopólico de las firmas patrocinantes. Tal es el caso, por ejemplo, de ciertas plantas sobredimensionadas con el objetivo de reservarse parte del mercado futuro y de inhibir el ingreso de nuevos oferentes al mismo. En tal sentido, queda de manifiesto una estrecha vinculación entre la magnitud de la inversión comprometida, el grado de oligopolización de los mercados y esa estrategia empresarial de postergar la realización de la inversión sin desistir de la misma. Ello queda claramente de manifiesto con sólo comprobar que en estas ramas, parte importante de las presentaciones aprobadas que no han ingresado en su fase operativa son patrocinadas

por firmas que ocupaban y ocupan una posición hegemónica en tales mercados.

Al margen de estas consideraciones sobre los proyectos no concretados, es a partir de aquellos que se encuentran en funcionamiento, donde el tema de la oligopolización creciente de la industria adquiere su dimensión real. En efecto, como puede constatar en el cuadro 4.A., desde el punto de vista de la concentración técnica de la producción, en cinco de las seis ramas "privilegiadas" por la promoción, se verifica el incremento sustancial en el grado de concentración de la producción —en dos casos, de casi veinte puntos porcentuales—, aun a pesar de que el nivel correspondiente al año 1973 era ya bastante elevado —un mínimo de 44,3 % en la fabricación de sustancias químicas básicas—. El único caso en que entre 1973 y 1984 decae el grado de concentración técnica de la producción es el de la industria cementera, que es explicado por la incorporación de tres nuevas plantas en el marco de la reconversión espacial de la industria y de las propias empresas líderes, con la consiguiente recreación del poder oligopólico de las mismas. De allí que en términos de la concentración económica de estas seis ramas, el ingreso en su fase operativa de ciertos proyectos promocionados ha traído aparejada, en todos los casos, una mayor centralización del control oligopólico sobre los respectivos mercados y la consolidación de determinadas barreras a la entrada —incluso, de carácter institucional—.

El hecho de que en la actualidad las ocho mayores firmas de cada una de estas actividades concentren entre dos tercios y la totalidad de la producción de la rama, sumado al de ser patrocinantes de otras presentaciones aprobadas que aún no han ingresado a su

CUADRO 4B

Evolución de la concentración de la producción en las ramas industriales hacia las que se orienta la mayor parte de las inversiones acogidas al régimen de promoción industrial entre 1974 y 1987 (marzo)
(Valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

	Proyectos promocionados			En operación (puesta en marcha total o parcial)		
	Cantidad	Personal ocupado	Inversión autorizada	Cantidad	Personal ocupado	Inversión autorizada
Hilado fibras textiles CIU 32114	44	4.118	304.033	23	2.045	159.296
Tejido fibras textiles CIU 32116	27	2.321	216.076	8	1.014	88.922
Fab. papel y cartón CIU 34112	4	471	182.776	2	414	165.106
Ind. pesquera CIU 31140	11	1.739	180.624	5	318	21.175
Madera terciada y aglomerada CIU 33114	14	1.469	149.564	4	342	32.530
Total cinco ramas	100	10.118	1.033.073	42	4.133	467.029
% Total promoción	15,9	18,0	14,7			
Total once ramas principales	162	19.598		69	8.775	1.694.287
% Total promoción	25,7	34,8				

¹ Participación en la producción de los ocho mayores establecimientos según valor de producción.

² Participación en la producción de las ocho mayores empresas de la rama

Fuente: elaboración propia en base a información de la SICE y del INDEC

fase operativa e, incluso, de otras que se hallan en estudio o trámite de aprobación en la SICE, denota que la promoción industrial no sólo no ha sido disfuncional al proceso de oligopolización industrial sino que, incluso, desempeña un papel decisivo y protagónico en ese proceso de concentración de la producción.

Si bien en ese núcleo reducido de ramas "privilegiadas" se polariza una proporción por demás representativa de la formación de capital promocionada —más del 60 %— se ha considerado oportuno ampliar el marco de análisis, incorporando nuevas ramas, a fin de constatar si tal papel "concentrador" no queda circunscripto a esas pocas actividades, sin llegar a convertirse en un fenómeno que tienda a caracterizar a los resultados estructurales de la promoción industrial.

A tal fin, se integraron al análisis otras cinco ramas, de forma que quedan comprendidas las tres cuartas partes del total de la inversión autorizada, con la ventaja adicional de tratarse, en este caso, de industrias menos concentradas hacia mediados de los años setenta, que incluye la producción de ciertos bienes de consumo y, donde la cantidad de presentaciones resulta, en promedio, muy superior a las de aquéllas. En ese sentido, a partir de la información presentada en el cuadro 4B., que replica al correspondiente a las seis ramas privilegiadas, se puede comprobar que, con la exclusión de la industria papelera, en todas las restantes actividades se incrementó sustancialmente —entre 8 y 15 puntos— la concentración técnica de la producción, al tiempo que la económica lo hizo en

todas las ramas y en magnitudes que oscilan entre los 4 y los 20 puntos porcentuales. Al igual que en el ejemplo anterior, esa oligopolización creciente está íntimamente asociada, en las cinco ramas, al aporte de aquellas plantas que se radicaron al amparo de los incentivos promocionales. Asimismo, la cantidad de proyectos aprobados y en operación que son patrocinados por las empresas líderes de estas ramas tienden a reproducir el fenómeno comentado precedentemente, sobre la funcionalidad de la promoción industrial respecto al proceso de oligopolización de los mercados. Inclusive, en este caso, donde los niveles de concentración de la producción no son tan elevados como en el de las ramas "privilegiadas", parecería manifestarse una mayor propensión de las firmas líderes por recurrir a la promoción industrial como mecanismo o forma de consolidar o acrecentar su grado de control sobre el mercado.

En síntesis, el análisis de las implicancias estructurales de los proyectos promocionados y ejecutados en aquellas once ramas que alcanzan a explicar el 75 % de la inversión aprobada entre 1974 y marzo de 1987, denota que la promoción industrial ha desempeñado un rol sumamente activo en la centralización del poder económico en el sector.

Los cincuenta mayores proyectos de inversión promocionados en el período

Otro interesante plano analítico surge a partir del reconocimiento previo de otro de los rasgos sobresalientes de la promoción industrial como es el papel

Operativos respecto a total			Concentración técnica ¹		Concentración económica ²		Cantidad de proyectos de ocho mayores empresas de la rama	
Proyectos	Personal	Inversión	1973	1984	1973	1984	Aprobados	En operación
52,3	49,7	52,4	24,8	32,3	26,9	36,7	6	4
29,6	43,7	41,2	31,4	39,4	32,7	46,4	6	3
50,0	87,9	90,3	59,7	47,6	66,7	70,8	3	1
45,5	18,3	11,7	35,2	45,2	36,4	49,7	5	2
28,6	23,3	21,7	57,9	73,0	57,9	77,2	7	4
42,0	40,8	45,2						
42,6	44,8	32,1						

hegemónico que asume un número reducido de grandes proyectos. En efecto, las cincuenta presentaciones aprobadas de mayor monto de inversión —poco menos del 8 % del total— agrupan casi las tres cuartas partes —72,3 %— de la formación de capital promocionada en el período.

Antes de evaluar el impacto de esos grandes proyectos sobre el nivel de competitividad de los respectivos

mercados cabe incorporar una reflexión adicional, íntimamente vinculada al tema del "poder económico", en relación con el tipo de empresa o estructura empresarial que controla la propiedad del capital de las firmas promocionadas. En tal sentido, la dinámica y generalizada expansión de las nuevas fracciones dominantes del capital —los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas—³ se hace

CUADRO 5
Distribución de los cincuenta mayores proyectos promocionados y de aquellos en operación según el tipo de empresa patrocinante
 (Valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

Tipo de empresa patrocinante	Proyectos promocionados				Proyectos en operación (puesta en marcha total y parcial)			
	Cantidad	%	Inversión		Cantidad	%	Inversión	
			miles US\$	%			miles US\$	%
Grupos económicos (GGEE)	20	40,0	2.578.600	50,7	12	57,1	1.184.309	67,4
Empresa local indep. (ELI)	6	12,0	694.313	13,6	3	14,3	198.516	11,3
Empresa transnacional (ET)	4	8,0	430.583	8,5				
GGEE/ET ¹	6	12,0	377.992	7,4	2	9,5	144.358	8,2
Empresa estatal	1	2,0	80.000	1,6				
GGEE/EE ²	7	14,0	617.697	12,2	2	9,5	125.161	7,1
Sin datos	6	12,0	304.336	6,0	2	9,5	105.007	6,0
Total	50	100,0	5.083.521	100,0	21	100,0	1.757.351	100,0

¹ Asociación entre grupo económico y empresa transnacional.

² Asociación entre grupo económico y empresa estatal.

Fuente: elaboración propia en base a información de la S.I.C.E.

CUADRO 6

Cincuenta mayores proyectos promocionados 1974 - 1987 (marzo). Tipo de empresa patrocinante, estado de situación e impacto sobre la concentración productiva
(Valores absolutos, miles de dólares y porcentaje)

	<i>Proyectos promocionados</i>		<i>Tipo de empresa patrocinante¹</i>		<i>Proyectos en operación</i>	
	<i>Cantidad</i>	<i>Inversión</i>			<i>Cantidad</i>	<i>Inversión</i>
Primeros cinco	5	1.916.483	GGEE	3	1	296.462
			ELI	1		
			ET	1		
Segundos cinco	5	840.234	GGEE	2	2	416.063
			GGEE/EE	1		
			ELI	2	1	130.660
Segundo decibel			GGEE	4	2	200.347
	10	992.250	ET	1		
			GGEE/ET	4	1	111.170
			s/d	1	1	82.943
Tercer decibel			GGEE	2	1	52.099
	10	632.611	GGEE/EE	41		80.600
			EE	1		
			GGEE/ET	1		
			s/d	2		
Cuarto decibel			GGEE	43		137.478
			ELI	1	1	38.306
			ET	1		
			GGEE/EE	21		44.561
			s/d	2		
Quinto decibel			GGEE	5	3	81.860
			ELI	2	1	29.550
			ET	1		
			GGEE/ET	1	1	33.180
			s/d	1	1	22.064
Total	50	5.083.521	GGEE	20	12	1.184.309
			ELI	6	3	198.516
			ET	4		
			GGEE/EE	7	2	125.161
			GGEE/ET	6	2	144.358
			EE	1		
			s/d	6	2	105.007

¹ GGEE: Grupo económico de capital local

GGEE/ET: Asociación entre GGEE y empresa trasnacional

GGEE/EE: Asociación entre GGEE y empresa estatal

ET: Empresa trasnacional

EE: Empresa estatal

ELI: Empresa de capital local independiente

s/d: sin datos

² Participación en la producción de la rama de los ocho mayores establecimientos

Rama de actividad	Concentración técnica ²		Concentración económica ³		Estado de situación resto proyecto ⁴		
	1973	1984	1973	1984	Ejec.	P.M.V.	Otros
34.111	96,4	100,0	96,4	100,00	1	2	
						1	
37.100	71,0	89,3	74,3	91,7			
34.111	96,4	100,0	96,4	100,0	1		
36.921	77,4	72,6	99,2	100,0		1	
35.131	52,4	60,7	56,3	65,2		2	
36.921	77,4	72,6	99,2	100,0		1	
36.921	77,4	72,6	99,2	100,0	2		1
35.119	44,3	63,4	50,5	67,1			
32.116	31,4	39,4	32,7	46,4		1	
35.119	44,3	63,4	50,5	67,1	2	1	
					1		
					1		
						2	
31.172	86,8	76,8	87,7	81,1		1	
32.116	31,4	39,4	32,7	46,4			
36.100	68,3	66,1	73,4	69,4			
36.100	68,3	66,1	73,4	69,4			
35.119	44,3	63,4	50,5	67,1		1	1
					1	1	
32.116	31,4	39,4	32,7	46,4			1
32.401	14,0	13,0	14,0	14,6			
35.120	66,6	74,6	74,0	77,5			
35.232	42,4	55,2	42,4	57,8		1	
					1		
31.131	66,7	72,2	68,8	72,2			
34.190	43,0	40,4	47,6	40,4			
					1	6	1
					1	2	
					1	2	1
					3	2	
					3		1
					1		
					1	3	

³ Participación en la producción de la rama de las ocho mayores empresas

⁴ Estado de situación de los proyectos a fines de 1986:

Ejec.: en ejecución

P.M.V.: puesta en marcha vencida; proyectos que debían concretarse a esa fecha y aún no habían informado a la Secretaría sobre el grado de realización de la inversión autorizada

Otros: proyectos desistidos, empresas en convocatoria de acreedores, etc.

Fuente: elaboración propia en base a información de la SICE y del INDEC.