

LA INDUSTRIA ARGENTINA: DESARROLLO Y CAMBIOS ESTRUCTURALES

BERNARDO KOSACOFF
DANIEL AZPIAZU

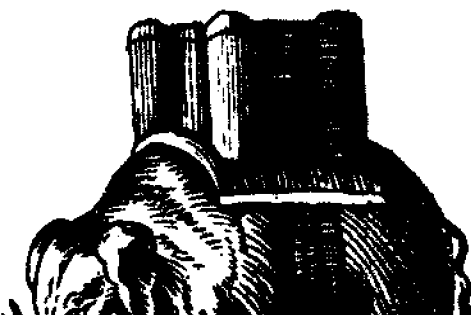
BIBLIOTECAS
UNIVERSITARIAS
Centro Editor
de América Latina



CEPAL
BUENOS AIRES

Comisión Económica para
América Latina y el Caribe

OMIA



LA INDUSTRIA ARGENTINA: DESARROLLO Y CAMBIOS ESTRUCTURALES

BERNARDO KOSACOFF

DANIEL AZPIAZU

BIBLIOTECAS
UNIVERSITARIAS
Centro Editor
de América Latina



CEPAL
BUENOS AIRES

Comisión Económica para
América Latina y el Caribe

Centro Editor de América Latina
Dirección: Amanda Toubes
Secretaría de redacción: Alberto Bernades
Asesoramiento artístico: Oscar Díaz
Diseño de tapa: Oscar Díaz
Diagramación: Oscar Sammartino
Coordinación y producción: Natalio Lukawecki, Fermín Márquez

CEPAL Buenos Aires
Director: José María Puppo
Revisión del original: Luciana Daelli y Teresa Cillo
Cuidado de edición: Luciana Daelli

LC/Bue/G.103

© 1989 Centro Editor de América Latina
Tucumán 1736, Buenos Aires
CEPAL Buenos Aires
Corrientes 2554, 5to. piso, Buenos Aires
Hecho el depósito de ley. Libro de edición argentina.
Impreso en abril de 1989. Composición CEPAL Buenos Aires.
Impreso en Litodar, Viel 1444, Buenos Aires. Encuadernación
Cometa, Calle 22 N° 3841/51, San Martín, provincia de
Buenos Aires.

ISBN 950-25-1333-9

Presentación

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) ha efectuado, desde su creación en 1948, estudios tendientes a promover el desarrollo industrial de la región. Por otra parte, el proceso de industrialización es uno de los aspectos centrales en la conformación de la economía argentina. Por estas razones, la Oficina de CEPAL en Buenos Aires, desde el inicio de sus funciones en 1974, tuvo como uno de sus objetivos el análisis de las características que ha asumido la industrialización en la Argentina y las distintas modalidades en que puede desarrollarse en el futuro.

Los cuatro trabajos que reúne este libro -síntesis de diversos documentos elaborados por el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires- responden a uno de los principales objetivos de esta oficina desde el inicio de sus funciones en 1974: el análisis de las características y las modalidades que ha asumido y que puede llegar a asumir la industrialización en la Argentina.

El primer estudio se centra en los aspectos más relevantes del desarrollo industrial argentino en las dos últimas décadas, período que se inscribe en un contexto macroeconómico signado por la inestabilidad. Comienza por señalar los elementos resultantes del largo proceso sustitutivo de importaciones que enmarcó el sendero de maduración durante más de cuarenta años, para continuar con la consideración de las principales características de la política económica implementada entre 1976 y 1981 y de sus efectos sobre la estructura industrial. Se investigan luego las condiciones y restricciones macroeconómicas durante el gobierno democrático y se concluye con el análisis de los rasgos más destacados del actual sector manufacturero, en un replanteo del modelo de industrialización vigente en la Argentina.

El segundo estudio se propone brindar una visión global de los regímenes de promoción industrial aplicados en el país desde 1973 y, en dicho marco, evaluar algunos de sus efectos estructurales más importantes. Es por ello que se divide en dos grandes áreas temáticas: por un lado, describe y delimita la compleja configuración que adopta el conjunto de leyes sobre promoción industrial en el país; por otro lado, identifica el tipo de industria y procesos productivos inducidos por cada uno de los

regímenes promocionales específicos que coexistían hasta fines de 1988 en la Argentina.

El tercer estudio analiza el comportamiento de las exportaciones industriales como manifestación de las modalidades que ha asumido el proceso de industrialización del país en el período 1973-1986. En este trabajo se considera la apertura exportadora de la industria nacional, la participación de las distintas empresas y actividades, las modificaciones en su composición sectorial, los cambios en la evolución real de las ventas externas y, esencialmente, la asociación existente entre el desarrollo industrial y las exportaciones de manufacturas.

Por último, el cuarto estudio caracteriza la presencia de las empresas transnacionales (ET) en las distintas fases del desarrollo manufacturero del país, particularmente en los últimos quince años. Algunos de los temas abordados son: la dinámica, composición y origen de las inversiones directas radicadas en el país, los sectores industriales privilegiados, el papel de las transnacionales en la conformación de los mercados, su aporte a la producción de las distintas ramas industriales y su diferente capacidad de acumulación, etcétera.

La Oficina de la CEPAL en Buenos Aires considera que estos estudios apuntan a una mejor comprensión del complejo proceso de industrialización y que pueden ser de interés para promover futuras investigaciones sobre un tema esencial para el futuro de la Argentina en particular y de América Latina en general.

José María Puppo

Director de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

I. Desarrollo industrial e inestabilidad macroeconómica. La experiencia argentina reciente

Bernardo Kosacoff

La industrialización de la Argentina se origina contemporáneamente con la integración a la división internacional del trabajo del exitoso modelo agroexportador que comenzó hacia fines del siglo pasado y en el que se conforma un incipiente y adelantado sector industrial en el escenario latinoamericano. Con la ruptura de este modelo, a partir de la crisis de los años treinta, se profundiza el desarrollo industrial, ahora bajo las condiciones de un típico modelo sustitutivo de importaciones. Este estilo de industrialización se extiende hasta fines de los años setenta, cuando se instrumenta la versión de economía abierta de la escuela monetarista, que recrea un escenario con reglas de juego muy distintas, en el cual se modifica el lento pero progresivo sendero madurativo de la industria argentina.

Durante las dos últimas décadas el contexto macroeconómico se caracterizó además por su inestabilidad, algunas de cuyas manifestaciones son el fuerte y continuo proceso inflacionario, las restricciones del sector externo, el déficit estructural de las cuentas fiscales, y la fragilidad y el cortoplacismo del mercado financiero.

El objetivo del presente capítulo es analizar los aspectos más destacados del desarrollo industrial argentino de los últimos quince años en un contexto caracterizado por la inestabilidad macroeconómica. En la primera sección se presenta un panorama de los principales rasgos del sector industrial anterior a 1976. Posteriormente, se consideran los principales elementos de la política económica en el período 1976-1983, poniendo especial énfasis en la etapa 1978-1981, en la cual se instrumenta la política basada en el enfoque monetario del balance de pagos. En la tercera sección se estudian los efectos de esta política sobre la estructura industrial. En la cuarta se analizan las condiciones macroeconómicas durante el gobierno democrático y se señalan las restricciones que imponen, entre otros elementos, el endeudamiento externo, la inflación, el deterioro fiscal y la desarticulación del proceso de acumulación y del mercado financiero. Por último, se caracterizan algunos de los rasgos

actuales del sector industrial en un replanteo del modelo de industrialización vigente en la Argentina.

1. La industria antes de 1976

La etapa del proceso de industrialización argentino que se inicia con posterioridad a la crisis de los años treinta y que se extiende hasta la asunción del gobierno militar en 1976 se ha caracterizado por el desarrollo de industrias sustitutivas de importaciones, dirigidas básicamente al mercado interno y que se desarrollaron en un fuerte esquema proteccionista, basado en restricciones cambiarias y niveles arancelarios muy elevados. En este proceso el Estado jugó un papel fundamental, tanto en la transferencia de ingresos hacia el sector industrial -subsidios, créditos promocionales, provisión de servicios- como en su rol de regulador de conflictos sociales y árbitro de las pujas redistributivas.¹

Este desarrollo industrial "protegido" fue conformando una estructura industrial altamente diversificada y oligopolizada. Con mayor énfasis a partir de fines de la década del cincuenta, las empresas extranjeras jugaron un rol central en este proceso y llegaron a participar en un tercio de la producción industrial, desarrollando sus actividades en los mercados industriales más concentrados y dinámicos (véase Sourrouille, 1976).

El crecimiento de la participación del sector industrial en la economía del país fue la característica central del desarrollo de esta actividad, cuyo comportamiento tuvo una tendencia errática, proveniente en casi todos los casos de las restricciones en el balance de pagos. Frente a estos condicionantes externos, el sector industrial se encontraba limitado en su crecimiento, atento a su dependencia de las importaciones de insumos, bienes de capital y tecnologías y, por otro lado, a su escasa participación en las exportaciones dada su falta de competitividad internacional.

Luego de casi treinta años de comportamiento cíclico, en la década comprendida entre 1964 y 1973 la industria registró un crecimiento continuo y con un dinamismo mayor que el resto de las actividades económicas, acompañado por un crecimiento de la ocupación, los salarios y la productividad. Asimismo, este último período se caracterizó por una caída de los precios relativos del sector industrial -asociado a la evolución de la productividad-, por el aumento significativo de las exportaciones industriales y por el incremento del tamaño medio de los establecimientos manufactureros. Las industrias metalmecánicas, químicas y petroquímicas fueron las actividades más dinámicas. De esta forma, la profundización del proceso de sustitución de importaciones -con la participación decisiva de tecnologías y firmas extranjeras- que se inició a fines de la década del cincuenta, produjo un profundo cambio estructural en el sector industrial. La diversificación de actividades, la incorporación de empresas capital-intensivas, el incremento de las exportaciones de manufacturas no tradicionales y la explotación de franjas del mercado interno con demandas

¹ El lector interesado puede consultar, entre otros, Brodersohn (1973); Dorfman (1942); Ferrer (1979); Díaz Alejandro (1970); Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966); CEPAL (1957); Mallon y Sourrouille (1975).

atrasadas fueron algunos de los elementos clave que permitieron que el sector industrial fuese el motor del desarrollo de la economía en este último período (Sourrouille y Lucangeli, 1980).

Sin embargo, hacia mediados de los años setenta se verifica una desaceleración del crecimiento industrial que conduce a una fuerte polémica sobre el agotamiento del modelo de industrialización seguido. Las limitaciones del balance de pagos y la persistencia de la inflación seguían presentes en la economía nacional, mientras que las actividades industriales continuaban en su esquema protegido. En el período 1973/75 se intenta dar un nuevo impulso a la actividad industrial, basado en una acelerada modificación de la distribución del ingreso a favor de los sectores asalariados; el mismo tuvo su correlato en un crecimiento de la producción de los bienes de consumo no durables asociados a las demandas de estos sectores de la población. Esta última experiencia encuentra rápidamente sus limitaciones y finaliza en marzo de 1976, con la asunción del gobierno militar, luego de una profunda crisis económica que, iniciada a mediados de 1975, se tradujo en un desorden en el que se descontrolaron algunas de las más importantes variables económicas (Canitrot, 1975).

En un trabajo reciente, Katz (1983) señala algunos rasgos estructurales de la actividad manufacturera relacionados con el tamaño de las plantas, el grado de diversificación, el nivel de subcontratación y la capacidad tecnológica local dentro de un escenario industrial orientado hacia un reducido mercado interno. En relación con el tamaño, destaca lo reducido de las plantas locales, que suelen ser por lo menos diez veces menores que las equivalentes a nivel internacional. Ello implica la producción de "series chicas", con menor automatización y una organización de la producción discontinua, es decir, con excesiva fragmentación en talleres y la existencia de excesivos tiempos muertos. Tal organización produce un impacto negativo sobre la productividad de la mano de obra. Esta situación se agrava por el segundo rasgo estructural señalado: el alto grado de apertura del *mix* de producción. Con frecuencia, las firmas fabrican gran cantidad de modelos y tamaños de un producto dado, lo que, en un mercado limitado y con escasa inserción internacional como el argentino, hace que la escala de producción sea aun más reducida.

El tercer elemento hace al alto grado de integración vertical con que operan las industrias. La escasa división social del trabajo industrial, que se refleja en la ausencia en el medio local de una red de subcontratistas especializados y en el atraso en términos de normatización y estandarización, condujo a las firmas a un excesivo autoaprovisionamiento de partes e insumos; esto afecta también a las economías de escala y de especialización y duplica los esfuerzos globales de la economía.

Por último, el autor destaca el cariz "localista" de la capacidad tecnológica nacional, caracterizada por un proceso de aprendizaje y adaptación al medio local que determina la existencia de un paquete tecnológico muy idiosincrático. Este aprendizaje involucra a la ingeniería de diseño de productos, de procesos, de organización y métodos de la producción y se desarrolla en un "proceso madurativo secuencial" que implica un tiempo relativamente largo, por lo menos veinte años de funcionamiento de la planta industrial. El sendero tecnológico de cada firma está influido por su historia técnica, la situación del mercado en que opera, el desarrollo de las

variables macroeconómicas y la nueva información técnica internacional.² Este conjunto de elementos, sumado a la respuesta de los empresarios, da por resultado comportamientos tecnológicos no homogéneos caracterizados por su distinto ritmo de maduración. Así, en el nivel sectorial, se destacan, por una parte, las firmas metalmecánicas que incorporan tempranamente la ingeniería de diseño de productos, continuando varios años después con la ingeniería de procesos y, en una tercera etapa, con la ingeniería de organización y métodos -estudios de tiempo y movimiento, estudios de racionalización o reordenamiento de métodos de trabajo, normatización y estandarización de partes, etc. Por otro lado, están las llamadas industrias de proceso continuo -acero, petroquímica, cemento, etc.- en las cuales los departamentos de ingeniería de procesos, de asistencia técnica a la producción y de ingeniería de proyectos son el instrumento clave para programar, diseñar y construir las sucesivas expansiones de la planta; los departamentos de ingeniería de producto pasan a segundo plano, pues pierden importancia relativa frente a la mayor homogeneidad de los productos elaborados y su mayor universalidad y estandarización.

Estos rasgos estructurales de las actividades industriales se combinan con las restricciones de balance de pagos que caracterizan el funcionamiento de la economía argentina. La particular posición negativa de las producciones manufactureras en el comercio internacional restringe las posibilidades de crecimiento sostenido del sector industrial; a ella se suma el grado de ineficiencia provocado por la protección exagerada. Ambos factores determinan los permanentes comportamientos cíclicos del sector industrial. En el período 1958-1978 la industria manufacturera presenta cinco ciclos de contracción y posterior expansión del producto. Este movimiento de *stop-go* corresponde a máximos cíclicos y a contracciones asociadas con shocks macroeconómicos producidos por políticas estabilizadoras. Asimismo, en este período se verifican cuatro fases de desaceleración de la producción, es decir, períodos en los cuales no se observa una caída del volumen de producción pero disminuyen las tasas de crecimiento. Tres de esas fases se registran en el exitoso período intercensal 1963/1974, lo cual denota las limitaciones que traban un crecimiento permanente de las actividades manufactureras (Heymann, 1980).

Estos comportamientos cíclicos, con restricciones de balance de pagos y con la persistencia de fuertes ritmos inflacionarios, cuestionan el estilo de desarrollo industrial seguido hasta la década del setenta.

El camino elegido a partir de los años sesenta tenía dos direcciones centrales. Por un lado, la expansión de las franjas atrasadas del mercado interno con la activa presencia de empresas multinacionales. Por el otro, una política de incentivos a la exportación de manufacturas que creara

² Esta línea de pensamiento abandona el paradigma neoclásico convencional en el que se supone la existencia de perfecta información, libre acceso a la tecnología, funcionamiento de los mercados, etc. y remite al carácter endógeno del fenómeno tecnológico y a la consideración del funcionamiento de las instituciones y de la organización de los mercados. Se compatibiliza en autores como Dosi, G.; Nelson, R.; Rosenberg, N.; Winter, S.; Freeman, C., etcétera.

nuevos mercados y mejorara la cuenta corriente del balance de pagos; además, los incentivos provocarían una transformación gradual de la estructura industrial en un marco de crecimiento. Las manufacturas no tradicionales aumentaron su participación en las exportaciones: 3% en 1960; 6% en 1965; 14% en 1970 y 24% en 1975 (CEPAL, 1982), y en cifras absolutas llegaron a cerca de los mil millones de dólares. Este crecimiento responde a causas múltiples, que incluyen variables tan distintas como la abundancia relativa de factores (tanto de recursos naturales como de mano de obra calificada), los aspectos institucionales (subsidios, preferencias comerciales regionales, acuerdos gubernamentales), las estrategias de las corporaciones multinacionales, las ventajas derivadas del conocimiento tecnológico, etc. (Katz y Ablin, 1977).

2. Los cambios operados en el período 1976-1983

La política económica iniciada en abril de 1976 cambió profundamente las orientaciones con las que se desenvolvían hasta ese momento las actividades industriales. Sobre la base de una filosofía de total confianza en los mecanismos asignadores de recursos del mercado y en el papel subsidiario del Estado, se estableció un programa de liberalización de los mercados y posterior apertura externa que proponía la eliminación del conjunto de regulaciones, subsidios y privilegios; se procuraba así modernizar e incrementar la eficiencia de la economía.³

La vinculación con el exterior fue un aspecto central de estas políticas que se instrumentaron a través de las distintas reformas arancelarias, en cuanto a la apertura comercial, y de la reforma financiera, en relación con la liberalización al movimiento internacional de capitales. Esta última reforma también introdujo un cambio sustantivo en el financiamiento de las actividades industriales: se liberó del control oficial a la tasa de interés, que se caracterizó -sobre todo al final de la gestión del Ministro Martínez de Hoz- por sus altos valores reales positivos. Al mismo tiempo, no se generó un mercado de capitales de largo plazo que atendiera a la inversión, sino uno de corto plazo caracterizado por su esencia especulativa y de redistribución regresiva de riquezas.

En un esquema político fundado en el autoritarismo, se dictó un conjunto de leyes sobre capital extranjero, tecnología, promoción industrial y exportaciones inspiradas en concepciones liberales. La política económica desarrollada hasta 1981 tuvo entre sus objetivos permanentes la lucha contra la inflación e instrumentó distintas políticas que relegaban el proceso de acumulación de mediano plazo y la distribución más equitativa del ingreso.

En relación con la política industrial, se pueden señalar dos subperíodos que tienen su corte hacia fines de 1978. El primero de ellos se caracteriza por la recuperación de la producción de bienes de consumo durables y de capital, asociada con la creciente inversión y la redistribución regresiva de

³ Sobre este tema véanse: Canitrot (1983), Schvarzer (1983), Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli (1985), Damill, Fanelli, Frenkel y Rozenwurcel (1988), Rodríguez (1979).

los ingresos. En este período de "sinceramiento" de la economía se comienza con la reducción de los aranceles de importación (Berlinsky, 1977 y Nogués, 1978). A pesar de su fuerte baja -en promedio descienden 40 puntos, del 90 al 50%- en estos tres primeros años no aumenta significativamente la competencia externa. Este fenómeno sólo tiene su explicación en los incrementos de competitividad durante la última década, que determinaron la existencia de una fuerte redundancia en las tarifas y en el mantenimiento de un tipo de cambio elevado. Por otro lado, la sanción de la reforma financiera en 1977, libera la tasa de interés y crea un mecanismo totalmente distinto para la asignación de los créditos.⁴

La segunda etapa se inicia hacia fines de 1978, al instrumentarse la versión de economía abierta de la escuela monetarista (enfoque monetario del balance de pagos). La aplicación de esta política tenía como objetivo igualar la tasa inflacionaria interna con la externa, la que se ajustaría según la tasa de devaluación del tipo de cambio. Este último se determinaba con un cronograma que fijaba un ritmo de devaluación continuamente decreciente en el tiempo, en un contexto de apertura cada vez mayor de la economía al exterior (tanto en el mercado de capital como en el de bienes). Ello suponía que las tasas de interés y de inflación internas debían converger con las internacionales. En este esquema de política monetaria pasiva, se admitía un período de transición determinado por la distinta velocidad de ajuste en los precios de los productos, según se comercien o no en el mercado internacional. Una vez lograda la convergencia quedaría establecido un nuevo esquema de precios relativos de la economía. A su vez, en combinación con la política arancelaria, la asignación de recursos favorecería el incremento de la productividad global, desaparecerían los sectores menos eficientes y se desarrollarían las actividades con ventajas comparativas a escala internacional.

Sin embargo, la "convergencia" no se logró. En los bienes transables con el exterior el ajuste fue lento e imperfecto, mientras que en los bienes no transables los mecanismos previstos no tuvieron los efectos esperados. La evolución de la tasa de interés interna fue altamente afectada por una sobretasa creciente motivada por la incertidumbre y los elevados costos de la intermediación financiera. Por su parte, el tipo de cambio, que estaba prefijado con una previsión inflacionaria menor, se caracterizó por una permanente subvaluación de las divisas.

Esta sobrevaloración del peso en conjunción con las rebajas arancelarias afectó la balanza comercial y permitió la entrada masiva de productos importados. A su vez, la entrada de capitales externos, casi todos de corto plazo y provenientes de un mercado financiero de alta liquidez y elevadas tasas de interés, compensaba el déficit de la cuenta corriente, con un incremento significativo del endeudamiento con el exterior. Estos movimientos -que comprometían el balance de pagos- preanunciaban una devaluación del tipo de cambio en un mercado de capitales de alta liquidez, atento al muy corto plazo de colocación de los depósitos; a ello

⁴ Desde la crisis de 1930 hasta esta fecha el sistema financiero argentino se caracterizó por la regulación del Banco Central de líneas de redescuento para el otorgamiento de créditos, con tasas de interés altamente negativas, teniendo las empresas industriales una posición privilegiada en su asignación.

se sumaba un clima de renovación de autoridades políticas y económicas. En consecuencia, las primas de riesgo por la colocación de capitales externos se elevaron considerablemente, con el consiguiente aumento de las tasas de interés.

En este contexto, el sector industrial sufrió la crisis más profunda de su historia por la superposición de varios factores negativos. Entre ellos sobresale la contracción de los mercados, debida a los bajos niveles de demanda de productos industriales locales, tanto interna -por la competencia de productos importados- como externa -por el fuerte atraso del tipo de cambio. A su vez, el constante crecimiento de las altas tasas de interés que superaban toda posibilidad de rentabilidad productiva, llevó a las empresas a niveles de endeudamiento que en muchos casos superaban el valor de sus activos.⁵

Esta crisis en el sector real arrastró a varias instituciones financieras de primera línea, debido al aumento del grado de incobrabilidad de muchos deudores (Feldman, 1983). Además, se acrecentó la toma de posiciones en activos externos por parte del público. En suma, este período de política económica se cerró con una profunda crisis de los sectores productivos, un fuerte atraso cambiario, un elevadísimo nivel de endeudamiento de las empresas, tasas de interés positivas, un notable deterioro de las cuentas externas que incluye un endeudamiento sin precedentes, y un ritmo inflacionario persistente y con expectativas centradas en una modificación de la política económica que incluyera la devaluación del tipo de cambio.

Con las nuevas autoridades militares de marzo de 1981 se inicia un proceso caracterizado por la adopción de medidas de corto plazo, tendientes a solucionar los problemas más urgentes de los sectores productivos. No obstante, también en este período continúa el estancamiento del sector industrial, en un contexto de constantes devaluaciones de la moneda y de persistencia de tasas de interés positivas. Los empresarios centraron sus reclamos en la necesidad de solucionar sus críticos problemas de endeudamiento. Hacia mediados de 1982 se establece un sistema de financiamiento de mediano plazo basado en tasas de interés reguladas que, asociado al creciente ritmo inflacionario, provocó una verdadera "licuación de los pasivos" de las firmas y alivió a las instituciones financieras. Asimismo, con la implantación de seguros de cambio, el Estado se hizo cargo de la mayor parte de la deuda externa del sector privado. A través de estos dos mecanismos se socializaron las pérdidas del sector empresarial (Basualdo, 1987).

La revalorización del tipo de cambio y las restricciones a las importaciones resultantes del abultado endeudamiento externo -el pago de cuyos intereses superaba toda previsión optimista con respecto al saldo de la balanza comercial-, generaron nuevamente condiciones de protección al sector industrial. El coeficiente de importaciones de la economía argentina volvió a niveles próximos a los anteriores a la política de apertura.

⁵ Los fuertes cambios de precios relativos de la época, que favorecían a las actividades de servicios y de producción de bienes no transables con el exterior, motivaron el pago de altas tasas de interés reales a los sectores industriales de bienes transables, que sufrieron profundos atrasos relativos en sus precios.

3. Efectos sobre la estructura industrial

A partir de 1980, la aplicación de la política antiinflacionaria con un fuerte atraso cambiario, la reducción acelerada de las tarifas arancelarias, el alza de las tasas de interés real y la posterior contracción generalizada de la demanda interna provocaron una crisis sin precedentes. El abaratamiento de los productos importados y el encarecimiento de los que tenían posibilidad de ser exportados afectaron a los bienes transables internacionalmente y difundieron sus efectos negativos a los sectores productores de bienes intermedios y de capital. Además, la elevación de las tasas de interés, el contexto recesivo y el atraso de los precios relativos del sector industrial, llevaron a un creciente endeudamiento de las firmas, con una fuerte disminución de la rentabilidad de sus operaciones, que en muchos casos debieron ser paralizadas (Kosacoff, 1984, y Azpiazu y Khavisse, 1983).

Si bien la crisis repercutió en el conjunto de la industria, las ramas más afectadas fueron las que estaban más expuestas a la competencia internacional. Entre los años 1976 y 1982, la producción de textiles, ropa y calzado disminuyó en un 35%, la de madera y muebles en un 40% y la de productos metálicos, maquinarias eléctricas y material de transporte en un 30%.⁶ En cambio, otras ramas industriales dispusieron de mecanismos para evitar esta competencia: presión de los sectores empresariales para continuar protegidos (azúcar, siderurgia), reglamentos legales sobre normas de fabricación (cocinas a gas), fabricaciones a medida e insumos muy idiosincráticos de fabricación nacional (sectores metalmeccánicos y químico), costo de transporte que brinda una protección natural (cemento), manejo de redes de comercialización y distribución (cigarrillos, golosinas, sector automotriz).

Uno de los aspectos más negativos fue el profundo atraso de los procesos de inversión, tanto en las inversiones destinadas a la apertura de nuevas plantas, como en las referidas al incremento del stock de capital, mantenimiento y reposición. Hasta 1977, la confianza empresarial en el nuevo equipo económico se manifestó en el reequipamiento de muchos establecimientos fabriles. Además, la subvaluación del tipo de cambio indujo el crecimiento de la importación de bienes de capital. Sin embargo, complementariamente comenzó un movimiento de disminución y abandono constante de los procesos de inversión, que se refleja en 1981-1982 en una abrupta caída de la inversión bruta interna fija en equipo durable de producción. El proceso de declinación global en los planes de inversión fue de tal magnitud que determinó una caída en el stock de capital del sector industrial, ya que las inversiones fueron menores a la depreciación.⁷ A pesar de esta caída, en algunos sectores industriales se verificaron cambios de importancia, aunque no llegaron a modificar este panorama; muchas de estas excepciones se asocian con el distinto comportamiento antes señalado y con la implementación de proyectos en el marco de la promoción industrial, continuación de planes anteriores a 1976. Los

⁶ Véanse datos de las Cuentas Nacionales del Banco Central y Katz y colab. (1986), Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1988 b.), Herrera (1986).

⁷ Para precisar este tema véanse datos del Banco Central en Guerberoff (1988).

proyectos más significativos se refirieron a las áreas de papel, petroquímica, textil, siderurgia y cemento.

En relación con el sistema financiero hay varios hechos que vale la pena subrayar: 1) el mercado financiero fue de muy corto plazo; casi no existieron créditos de largo plazo; 2) las tasas de interés fueron sumamente variables: por ejemplo, en el tercer trimestre de 1979 la tasa activa real fue del 21% anual negativa, pasando al 44% positiva en el trimestre siguiente; 3) los precios relativos del sector industrial fueron muy fluctuantes, llegándose a modificaciones superiores al 30% anual, con sus implicaciones sobre los niveles reales de las tasas de interés; 4) existían fuertes diferencias en las tasas de interés en función de la solvencia de las firmas, llegándose a pagar más del 20% anual de recargo como prima de riesgo; 5) el crédito externo en el período 1977-1980 tuvo tasas de interés reales negativas frente a los altos costos de los préstamos locales. El acceso a los créditos externos dependía del tamaño y la nacionalidad de las empresas.

Estas características, a las que debe adicionarse la evolución de los índices financieros de las firmas (índices de liquidez, de velocidad de rotación del capital, de proporción de activos inmovilizados, de plazos de cobranzas, etc.) determinaron comportamientos de difícil sistematización y variada índole. A estos elementos se debe agregar el acierto o error, y hasta el azar, en la toma de decisiones financieras de los empresarios, que ha sido un factor clave en la suerte final de cada empresa. Los datos de balance de las grandes firmas confirman estos comentarios; según estos registros, en 1981 las tasas reales de interés oscilaron desde el cero hasta el 60% anual. A su vez, este costo financiero, comparado con la facturación de las firmas, indica porcentajes que, para algunas empresas, está en torno del 100% de sus ventas (Schvarzer, 1982).

La intervención del Estado tiene una influencia decisiva en varios planos. En primer lugar, a través de la política de promoción industrial -fundamentalmente a partir de los primeros años de la década del setenta- favoreció la creación o consolidación de una docena de firmas que se ubican entre las de mayor facturación en la industria argentina. Estas firmas se especializan en la elaboración de aluminio, papel, siderurgia, cemento y productos petroquímicos. En segundo lugar, el fuerte poder de compra del Estado fue un factor decisivo en los resultados de muchas empresas; por ejemplo, según su facturación, 20 de las 100 mayores firmas tienen al sector público como su principal demandante. Entre los rubros que más se destacan figuran la fabricación de equipo telefónico, las actividades petroleras, energéticas, de construcción pesada, nucleares y las industrias metalmeccánicas. En tercer lugar, la política de privatización de actividades estatales permitió el rápido crecimiento de algunas firmas privadas, en especial en los sectores petrolero, energético y de comunicaciones (Schvarzer, 1978).

Esta combinación de factores -recesión, situación financiera e intervención del Estado- agregada a la mayor vinculación internacional de la Argentina y al atraso cambiario -como producto de la política antiinflacionaria- creó expectativas empresariales inciertas y, en el corto plazo, provocó cambios de la posición económica y financiera de las empresas. Tal situación, con efectos difícilmente sistematizables, tuvo diversa repercusión sobre las firmas, así como respuestas empresariales muy distintas. Una de las manifestaciones más relevantes fue un proceso de fusiones y adquisicio-

nes que, en general, no significó la ampliación de la capacidad instalada, sino la modificación de la propiedad de los activos existentes asociada, en muchos casos, con un proceso de concentración de los mercados.

Entre las 100 empresas de mayor facturación se identificaron 14 cambios de propiedad del capital. Uno de ellos fue la venta de una terminal automotriz extranjera a otra firma foránea; tres casos fueron compras de firmas nacionales por filiales de empresas transnacionales (un frigorífico, una firma del área de combustibles y una empresa cementera); en cambio, 4 firmas internacionales transfirieron su capital a accionistas locales (una firma automotriz, otra de comunicaciones, otra textil y una de aluminio); mientras que en las seis firmas restantes se producen cambios de la propiedad entre residentes locales.

Dentro de este mismo centenar de empresas líderes se produce la fusión de empresas. Estos casos reflejan con suma claridad el proceso de concentración de la producción en tres sectores significativos de la estructura industrial: 1) dos firmas siderúrgicas fueron absorbidas por una tercera, en un contexto de reestructuración del sector caracterizado por la fuerte concentración de la producción de "no planos" y de incremento de la producción de tubos sin costura; 2) tres empresas productoras de cigarrillos fueron compradas por otras dos, que dominan en la actualidad la totalidad de ese mercado; y 3) dos fábricas de automotores se consolidaron en un mercado en el que ya habían cerrado tres fábricas, con lo cual los productores quedaron reducidos a sólo cinco empresas, en un mercado de fuerte disminución de las unidades producidas e incrementos muy sustanciales en los contenidos importados.

Por otra parte, siempre dentro de las 100 firmas de mayor facturación, se destaca la presencia de 12 firmas de capital local que, en un proceso de formación de conglomerados, se caracterizan por la compra de empresas con actividades muy diversas y que inclusive exceden la producción manufacturera. En estos, así llamados, grupos económicos se observan algunos patrones comunes:⁸ son empresas locales creadas en la década del cincuenta; en muchas de ellas, parte de las actividades principales están asociadas con la demanda del sector público; integraron vertical y horizontalmente su producción manufacturera; en la década del setenta comenzaron un fuerte proceso de diversificación hacia otras actividades; realizaron alguna inversión significativa en el sector financiero; invirtieron en el exterior; formaron alguna empresa conjunta con firmas extranjeras; poseen una fuerte solidez financiera; han reclutado recursos humanos de alta calificación y desarrollaron una notable capacidad gerencial.

La política monetarista creó aparentemente un conjunto de condiciones muy favorable para las empresas transnacionales. Porque: a) en primer lugar, sancionó un conjunto de leyes que las favorecían, respecto de la situación precedente -leyes sobre Inversiones Extranjeras, Transferencia de Tecnología, Promoción Industrial y de Reforma Financiera, en particular en los aspectos relacionados con la apertura al exterior del mercado de capitales-; b) en segundo lugar, dicha política adscribió por completo a los principios ideológicos liberales, creyendo plenamente en las leyes del mercado como el mejor asignador de recursos de la economía, actitud que

⁸ Véase Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986) y Katz y Kosacoff (1983).

favorece preferentemente a las firmas con posiciones oligopólicas -uno de los rasgos de las empresas de capital extranjero-; y c) en tercer lugar, fue una experiencia de política económica prolongada que, de esta forma, creó un marco de continuidad y estabilidad en el mediano plazo.

Sin embargo, a pesar de estas condiciones, las empresas transnacionales no se expandieron durante este período en la industria argentina. No se registró la entrada de casi ninguna nueva firma extranjera de importancia y las inversiones, tanto en ampliación como en modernización de las firmas ya radicadas, fueron de escasa magnitud. La verificación de este proceso pone de relieve la autonomía de las decisiones de inversión de las empresas transnacionales con respecto a la política económica que se aplica. La consolidación de la estructura industrial argentina con la ocupación y el agotamiento de los principales mercados, y con la escasa participación en el comercio internacional, en el marco de una política que no privilegió la producción y el crecimiento, son condiciones que determinan la inexistencia de mercados con altas tasas de retorno, sin las cuales se desestimula toda motivación de inversiones en el aparato productivo (Sourrouille, Kosacoff y Gatto, 1984).

Considerando los indicadores industriales, las empresas transnacionales también vivieron el proceso de desindustrialización. Entre 1973 y 1981, el conjunto de estas firmas tuvo una tasa anual negativa de crecimiento de la producción más acentuada que el promedio industrial, con un valor del -2,6%; esto pone fin a más de dos décadas de crecimiento continuo y mucho más acelerado que el resto de las firmas. Este comportamiento incidió en la participación del capital extranjero en la industria, que descendió del 31,2% en 1973 al 28,3% en 1981 (Kosacoff y Azpiazu, 1985). En este período se verificó el cese de actividades de una decena de las firmas transnacionales más importantes del país, destacándose la desaparición de cuatro firmas automotrices y dos siderúrgicas en el marco de los procesos de reestructuración de estos sectores. Asimismo, se produjo la nacionalización de algunas firmas y el cierre de plantas de empresas transnacionales, estimándose que en conjunto se afectó la producción de algo más de un centenar de establecimientos de firmas de capital extranjero, que ocupaban a más de 50.000 personas, y que representaban aproximadamente el 24% del empleo y el 17% de la producción del total de empresas industriales transnacionales radicadas en el país.

En forma muy global, la transformación tal vez más relevante del sector industrial durante el período ha sido el desarrollo de un reducido número de grandes empresas de capital nacional que lideraron el crecimiento de algunos mercados oligopólicos, con mucho peso en el sector industrial y especialmente dedicadas a la fabricación de bienes intermedios (siderurgia, aluminio, papel, petroquímica y cemento), frente a una actitud relativamente pasiva de las firmas internacionales. Estos cambios determinaron la pérdida de importancia de actividades como la industria metalmeccánica -más asociada al sendero madurativo y a la utilización de ingeniería y mano de obra calificada- y la mayor preponderancia de industrias de gran escala, de procesos continuos, intensivas en el uso de capital y de escasa generación de empleo. En la actualidad, las actividades manufactureras en la Argentina siguen caracterizándose por la fuerte presencia de capital extranjero, con gran concentración de sus mercados y una mayor articula-

ción de las firmas grandes de capital nacional y extranjero en el liderazgo del proceso de acumulación.

Los efectos de esta política iniciada en 1976 concluyeron en lo que se ha dado en denominar la "desindustrialización" de la economía argentina. Bastan algunos indicadores para medir la profundidad de este fenómeno. Entre 1975 y 1982 el producto industrial cayó en más del 20%, ubicándose a niveles similares a los de quince años atrás; la participación de la industria en el producto bruto interno disminuyó del 28% al 22%, lo que se asocia con una mayor terciarización de la economía con menores niveles de productividad; cerró alrededor del 20% de los establecimientos fabriles de mayor tamaño; se produjo un incremento considerable de la productividad de la mano de obra, pero más relacionado con la "racionalización" de su uso que con un cambio tecnológico; el nivel de inversión en equipo durable de producción disminuyó en los últimos cinco años a una tasa superior al 5% anual; la participación de los asalariados en los ingresos cayó del 49% en 1975 al 32,5% en 1982.

4. Las condiciones económicas durante el gobierno democrático

Durante la gestión del actual gobierno democrático, el cuadro macroeconómico se caracteriza por la inestabilidad. La persistencia del largo proceso inflacionario -que se inició con mayor intensidad a mediados de 1975-, el fuerte endeudamiento externo del país y la desarticulación del proceso de acumulación -como resultados del fracaso de las políticas instrumentadas en el último gobierno militar-, la agudización de los desajustes fiscales, etc., son algunos de los elementos que evidencian la profunda crisis económica, tanto en los aspectos monetarios como reales, que afecta al desempeño de corto plazo y al sendero de crecimiento de largo plazo de la economía (Heymann, 1986; Damill *et al.*, 1988).

A partir de 1982 no sólo se interrumpe el flujo de nuevos fondos externos, sino que se inicia una enorme traslación al exterior de ingresos que sólo cubren una parte de los intereses de la deuda, que es asumida por el sector público y que genera el perverso vínculo entre deuda externa y déficit fiscal. La economía se ve obligada a generar en su balanza comercial permanentes superávits que deben ser adquiridos por el gobierno, cuyas formas de financiamiento están fuertemente deterioradas.

El endeudamiento externo se caracterizó por la inexistencia de contrapartidas ciertas en términos de nuevas inversiones, reestructuraciones y mejora de competitividad de la economía. Por el contrario, se diluyó fundamentalmente en huida de capitales al exterior y en la transnacionalización del ahorro, en el incremento del gasto del gobierno -en el que se destaca el equipamiento militar- y en el aumento del consumo -viajes al exterior, compra de bienes finales importados, etc. Además, las elevadas tasas de interés internacionales, la brutal caída de los precios de exportación de los productos agrícolas -más del 50% entre 1981 y 1986- relacionada con la guerra de subsidios entre Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea (CEE), la ausencia de nuevos préstamos no relacionados con el refinanciamiento de los intereses, las crecientes prácticas proteccionistas de los países desarrollados, etc., delinearon un contexto internacional francamente adverso.

Estos dos marcos determinaron que la capacidad de generación de divisas se fundamente en la reducción de las importaciones más que en el crecimiento de las exportaciones y en la caída de los procesos de inversión que compensa la transferencia de recursos al exterior frente a una mayor inflexibilidad de la reducción de los niveles de consumo. Por otra parte, el proceso continuo de renegociación de la deuda externa genera una permanente incertidumbre y una constante injerencia en el desenvolvimiento de la política económica. Dicha injerencia se instrumenta a través de restricciones demasiado fuertes como para pensar en programas de crecimiento. En este contexto los acreedores externos se niegan a asociar el problema del endeudamiento con las restricciones del comercio internacional y con la necesidad de superar las falencias estructurales de la economía.

Uno de los aspectos centrales que diferencia a la economía argentina de los ochenta de la de las décadas anteriores es el deterioro de las cuentas del gobierno. En efecto: 1) la caída de los precios internacionales del sector agropecuario determinaron la disminución de sus impuestos de exportación;⁹ 2) el sistema previsional argentino -que es de carácter público- pasó de una situación superavitaria a un déficit estructural; 3) el sistema impositivo redujo su recaudación en términos reales; además tendió a una mayor regresividad por su limitado poder de tasación de las ganancias y el patrimonio, por tener que recaudar impuestos indirectos y al consumo, por el regresivo impuesto inflacionario y por la generalización de desgravamientos impositivos -en particular a las grandes empresas-; y 4) la estatización de la deuda externa conduce al pago de sus servicios a través de las arcas fiscales. La financiación del déficit fiscal no puede hacerse, como hasta 1982, con el ahorro externo, y las fuentes de financiamiento interno no sólo tienen las restricciones arriba señaladas sino que se enfrentan con la desarticulación del mercado financiero.

Este mercado se caracteriza actualmente por su desmonetización -la relación M₁ con el PBI disminuyó del 9% en 1980 a valores cercanos al 3%- y por la inexistencia de un mercado de capitales de largo plazo en el cual se puedan colocar los bonos del gobierno. Estos deben venderse en el mercado a muy corto plazo, con escasos montos de colocación y a tasas de interés reales fuertemente positivas, en términos internacionales. En forma complementaria, en lo que atañe al manejo del Presupuesto, el Parlamento no ha logrado acuerdos que permitan reasignar los gastos y replantear la estructura de ingresos. La discusión sobre gastos e ingresos sufre, entonces, la permanente presión de los grupos de interés en un contexto de polémicas parcializadas entre los diversos interesados y entre cada uno de ellos y los distintos fragmentos del aparato gubernamental. La resultante es una pérdida del objetivo de equidad de la sociedad

⁹ Este inadecuado mecanismo de tributación es aplicado frente a la dificultad institucional de implementar impuestos más progresivos en el sector agropecuario. En agosto de 1988, en función de los incrementos de precios internacionales como producto de la sequía en Estados Unidos se creó un doble mercado de cambio, en el cual se generó un mecanismo de reestablecimiento de las retenciones.

argentina y una inadecuada asignación de recursos sin análisis de efectos reales, tanto anterior como *ex post*.¹⁰

En este plano, el gobierno democrático no logra romper la tendencia, iniciada hace poco más de una década, hacia el deterioro de la atención a los sectores sociales -en vivienda, educación, salud, infraestructura física y de transporte, servicios sanitarios, etc. Este deterioro afecta el piso de bienestar que en el pasado destacó a la Argentina en el contexto latinoamericano.

Esta situación social se ve agravada con la pérdida de dinamismo de la economía, con el estancamiento de la producción y con las dificultades de generar empleo (Beccaria y Yoguel, 1988). Esto se evidencia en los incrementos de las tasas de desocupación y en la pérdida de las expectativas de la población de lograr esa movilidad social ascendente que anteriormente caracterizó a nuestra sociedad.

Sin embargo, junto a este estancamiento se han ido gestando profundos cambios en la producción de bienes y servicios de la economía argentina; estos cambios determinan una creciente heterogeneidad estructural que aún no ha sido suficientemente estudiada y que abre un conjunto de interrogantes fundamentales sobre el sendero evolutivo del país. Hay evidencias empíricas -en el ámbito del actual productor agropecuario pampeano, en el grupo líder de las empresas industriales, en la producción energética, en algunas áreas de servicios, etc.- de que la organización de la producción de hoy en día ha ganado terreno en eficiencia, si se la compara con la de hace quince años. Más adelante retomaremos el caso particular del sector industrial.

En el momento de su asunción, las autoridades tenían una visión más optimista del desenvolvimiento de la economía, de las posibilidades de satisfacción de los reclamos de recomposición de ingresos y de reactivación económica. Dicho optimismo se basaba, en parte, en subestimar la magnitud de la crisis, y también en prever un tratamiento preferencial en la negociación de la deuda externa -que los hechos desmintieron-, en la perspectiva alentadora de la exportación de granos -no se preveían la caída de precios internacionales y el cierre de mercados- y en las posibilidades de aprovechamiento de las nuevas fuentes energéticas, campo en el cual las rigideces resultaron muy grandes.

En los Lineamientos de una Estrategia de Crecimiento Económico 1985/89 de la Secretaría de Planificación, se planteaba el objetivo de recuperar la capacidad de crecimiento dentro de un marco de mayor equidad, se recomendaba un "ajuste positivo" y se postulaba reorientar la economía a partir de la expansión simultánea de la inversión y las exportaciones. Asimismo, se explicitaba la necesidad de la estabilidad y el crecimiento como metas diferentes pero complementarias. Las autoridades ponen su mayor esfuerzo en el plano de la estabilización y el llamado "Plan Austral" de junio de 1985 es, en ese sentido, el hito más importante. En un contexto de tasas inflacionarias del orden del 30% mensual, un déficit fiscal del 15% del PBI y una desmonetización de la

¹⁰ En la actualidad existen variados mecanismos regulatorios y de intervención del Estado, con objetivos poco claros ante la ausencia de evaluación y de cuantificación de las transferencias y costos y beneficios sociales.

economía, la política económica combina medidas fiscales y monetarias con un congelamiento de precios y salarios, y un sistema de conversión de los contratos de deuda relacionado con la reforma monetaria.¹¹ La población brinda un fuerte apoyo con lo que se logra, en primera instancia, detener la espiral inflacionaria con un saneamiento del déficit fiscal y, en un segundo momento, cierta reactivación de la economía. Sin embargo, este plan se desarticula hacia mediados de 1987; sus fallas no han tenido aún una explicación clara, pero pueden encontrarse tanto en la lentitud de las reformas estructurales como en el "aflojamiento" de la política fiscal y monetaria y en la desarticulación de las cuentas externas.

5. Las actividades industriales

En el plano de las actividades industriales, el país no contó con un programa político articulado y explícito. Incluso prácticamente no existieron políticas sectoriales; la única excepción, el área informática, tampoco tuvo la ejecución pensada. Existen cuatro planos que merecen comentarse y que ubican algunos de los principales problemas actuales de la industrialización argentina. Ellos son: el proceso de inversiones, la promoción industrial, la apertura de la economía y la exportación de manufacturas.¹²

En relación con el proceso de inversiones en los últimos años se observa un conjunto de fuerzas contrapuestas, cuya resultante es el incremento de la heterogeneidad estructural de las actividades industriales, fenómeno que aún no ha sido estudiado y evaluado en forma profunda. Existe, por una parte, una serie de indicadores que evidencia una ruptura y un deterioro en el flujo de incorporación de maquinarias y equipos en el sector industrial. En este sentido, la relación entre las inversiones y el PBI, que en la década pasada estaba en valores cercanos al 23%, disminuyó al 14%.¹³ Asimismo, la vigencia de altas tasas de interés reales positivas, en contraposición con el valor negativo que tenían en el pasado, desvió recursos hacia colocaciones fuera de la industria. El fuerte incremento de la transnacionalización del ahorro, la inexistencia de un mercado de capitales de largo plazo, la persistencia de la inestabilidad, la incertidumbre y la inflación, etc., crearon adicionalmente condiciones sumamente adversas para el proceso de inversiones.

Por otra parte, en sentido opuesto, hubo una serie de factores que indujo a la formación de capital en numerosas firmas y sectores. Como veremos más adelante, los sistemas de promoción de la inversión industrial constituyeron una importante fuente de subsidios a la que se adicionaron otros mecanismos como la capitalización de la deuda externa. Además, la sobrevaloración de la moneda durante el período 1978-1981 determinó

¹¹ Véase al respecto Heymann (1986), Machinea y Fanelli (1987), Guerberoff (1987), Dornbusch y Simonsen (1987).

¹² Algunos de los principales argumentos acá desarrollados se presentan en Katz y Kosacoff (1988) y en Katz (1988).

¹³ La caída del coeficiente de inversión afectó tanto a la inversión del sector privado como a la del sector público. En esta última se verifica una alta correlación entre su nivel y su impacto inductor sobre la inversión en el sector industrial.

una gran incorporación de máquinas y equipos de origen importado. Las líneas crediticias del Banco Nacional de Desarrollo para la compra de bienes de capital y los créditos preferenciales otorgados por organismos internacionales y por los gobiernos de España e Italia también favorecieron en los últimos años la introducción de nuevo equipamiento. En igual sentido, y a pesar de los efectos adversos mencionados, la vigencia de una tasa de interés positiva, unida a otros factores, tuvo un considerable impacto sobre la organización del trabajo industrial. El fuerte peso financiero del manejo ineficiente de excesivos stocks, de procesos discontinuos asociados a tiempos muertos, de falta de organización en los sistemas de compras, etc., determinó la gradual incorporación al *lay out* de producción de tecnologías de automatización que abarcan el control de procesos, el manejo de inventarios, la mejora de los sistemas de control de calidad, etc. Esta incipiente difusión de nuevas tecnologías influye de manera notable en la organización de la producción y, junto con la racionalización del empleo, conduce a lograr incrementos en la productividad y cambios significativos en las relaciones obrero-empresariales. Complementariamente, también maduraron algunos proyectos de uso intensivo de ingeniería por su bajo costo relativo en el medio local. Todo este conjunto de equipamientos e incorporaciones tecnológicas pasó por una evaluación mucho más rigurosa y esta asignación de recursos se relaciona con una mayor productividad del capital, en comparación con las grandes plantas de insumos (Azpiazu, Basualdo y Nochteff, 1988 a).

La continuidad de los sistemas de Promoción Industrial, a nivel nacional, y en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, así como los regímenes provinciales de San Luis, La Rioja, Catamarca y San Juan, ha gravitado de un modo fundamental en la localización de las actividades industriales. Sus objetivos y su instrumentación fueron objeto de polémicas, incluso en el Parlamento, que en setiembre de 1988 acaba de aprobar una nueva legislación.

En lo que hace al régimen a nivel nacional, los efectos económicos de la promoción se concentraron fundamentalmente en el subsidio para la puesta en marcha de alrededor de 50 proyectos de grandes plantas productoras de bienes intermedios, intensivas en el uso de capital, cuya justificación se remonta a principios de los años setenta, por la profundización del modelo sustitutivo. Por su parte, el régimen de Tierra del Fuego se potencializó hacia fines de los setenta; la motivación principal para los inversores fue la libre importación de insumos y la protección al producto final, lo que incentivó la instalación de un conjunto de empresas -entre las que se destacan las productoras de artículos electrónicos de consumo- que realizan tareas de escasa integración y con ínfima participación de la ingeniería local. Por último, los regímenes provinciales generaron la instalación de empresas dedicadas, en la mayoría de los casos, a la fase final de procesos productivos fragmentados, con el fin de maximizar las desgravaciones impositivas.

Las principales críticas a estos sistemas promocionales son: la escasa selección de las actividades según un modelo de industrialización coherente, los elevados costos fiscales, la ausencia de una evaluación *ex post* de los mecanismos, el carácter discriminatorio de los otorgamientos, la falta de competitividad en la organización de los mercados y la inexistente fiscalización de las actividades, que no sólo encuentran

incentivos para la formación de capital, sino también en cuanto a la operatoria de las firmas. Como contrapartida de estas falencias, debe señalarse que estos mecanismos generaron una incipiente descentralización de la localización de las actividades hacia espacios de menor desarrollo relativo y permitieron la instalación y reestructuración de muchas firmas.¹⁴

Pasemos ahora al tema de la apertura; su inadecuada utilización en el período 1978-1981 -con objetivos más antiinflacionarios que industrialistas y más incentivadores de importaciones que de exportaciones- dejó en la memoria de los empresarios un mal recuerdo que, aunque justo, impide reconsiderar en el presente la factibilidad de un modelo autónomo. Las resistencias a las modificaciones arancelarias ponen de manifiesto esta situación. Los actuales intentos de acuerdos preferenciales con Brasil, España e Italia, y las discusiones aún muy embrionarias con Japón y Alemania, inauguran interesantes posibilidades de acuerdos bilaterales de apertura negociada y gradualista que, a su vez, permitirán que las actividades se desenvuelvan en una atmósfera más competitiva y sin las restricciones que imponen las estrecheces del mercado doméstico. En tal sentido, resultan alternativas adecuadas a una apertura generalizada que confía en el libre mercado como regulador.

Hasta ahora sólo se disponen de las primeras evidencias en cuanto a los efectos de la integración con el Brasil en la industria de bienes de capital. Pero, a pesar de su muy escaso impacto macroeconómico, las señales que brinda la buena performance de un centenar de pequeñas y medianas empresas nacionales reflejan las posibilidades competitivas de firmas metalmecánicas productoras de series cortas y a pedido, caracterizadas por sus fuertes contenidos de ingeniería y mano de obra calificada. Los inminentes acuerdos en el sector alimenticio y en el automotriz y, más aún, la posible integración de un "mercado común", tendrán sin duda un impacto mucho mayor. Igualmente importantes pueden ser los acuerdos con los mencionados países europeos, que, en su parte industrial, se centran actualmente en la posibilidad de adquirir equipamiento en condiciones preferenciales, así como en la factibilidad de acuerdos empresariales, que abarcan desde *joint-ventures* hasta el aprovechamiento conjunto de oportunidades comerciales.¹⁵

La política económica enfatizó la necesidad de incrementar las exportaciones de manufacturas. El discurso oficial, el mantenimiento de un tipo de cambio elevado, la articulación de una gama de amplios y generosos incentivos a la exportación apuntalan la posibilidad de una mayor orientación exportadora. Sin embargo, los resultados no han sido muy alentadores. El nivel actual de las exportaciones industriales es similar al de la década pasada, lo que refleja su escasa orientación exportadora; a su vez, la mayor especialización en la exportación de bienes intermedios en detrimento de las actividades metalmecánicas implica grandes limitaciones. En efecto, estos productos se colocan como *commodities* en el mercado internacional, en el cual el país es "tomador de precios" que, en muchos casos, sólo cubren los costos variables de producción. Estas

¹⁴ Véase Azpiazu (1988), Gatto, Gutman y Yoguel (1988), Roiter (1987).

¹⁵ Véase al respecto Kosacoff y Bisang (1987), Porta (1988), Del Bello (1988).

exportaciones "anticíclicas" de productos de escaso valor agregado evidencian la desarticulación del aparato productivo, en la medida en que no se continúan los encadenamientos hacia la utilización de estos insumos por industrias que incorporen ingeniería y valor agregado.¹⁶ Por otra parte, las políticas comerciales no están vinculadas con los instrumentos de política industrial¹⁷ y se centran más en la transferencia de ingresos que en los cambios en la oferta necesarios para modificar la competitividad de la industria argentina; por ello, sus efectos son menos directos y socialmente más costosos.¹⁸

En la actualidad el sector industrial ha perdido su capacidad de generar empleo y de ser motor del crecimiento de la economía. En conjunto, las actividades manufactureras se han estancado, aunque no de manera uniforme, sino con una creciente heterogeneidad en su interior, es decir, con una diferenciación entre las firmas y en la organización de los mercados. En este contexto se observan grupos de empresas -conformados por los Grupos Económicos Nacionales, las empresas transnacionales y las empresas medianas de fuerte dinamismo tecnológico- que se extienden a lo largo de la mayoría de los mercados y que hoy en día poseen una organización productiva más avanzada que en el pasado. Se caracterizan por la racionalización de sus procesos productivos, su conocimiento del escenario internacional, su desarrollo gerencial, la incorporación de tecnología de automatización, sus equipos de ingeniería, su capacidad financiera, etc. Aún no se ha evaluado el peso macroeconómico de estas firmas, ni el grado de difusión en el escenario local, como tampoco su estrategia de mediano plazo en las áreas productiva y tecnológica.

La viabilidad de un crecimiento sostenido y equitativo de la economía argentina está condicionada por la modalidad que asuma su proceso de industrialización. En esta área la existencia de distorsiones y externalidades impide que el mercado dé las mejores señales en la asignación de recursos. Por ello, la definición de un conjunto articulado de explícitas políticas microeconómicas, sectoriales y macro, que evalúen a la vez el escenario internacional y que involucren al Estado, al Parlamento, a los empresarios y a los trabajadores, es un requerimiento básico para avanzar en la reconversión y modernización del aparato industrial. En este sentido, es condición necesaria replantear la "ingeniería institucional" del sector público, para lograr un mejor control de gestión y la profesionalización de sus cuadros, con el fin de instrumentar en forma adecuada una política industrial de mediano y largo plazo.

¹⁶ A título de ejemplo mencionemos el desarrollo de la industria de especialidades químicas que emplea los insumos petroquímicos, el área metalmecánica en relación con los insumos siderúrgicos y aluminio, la industria del zapato que industrializa el cuero, etcétera.

¹⁷ En relación con los sistemas de promoción industrial antes mencionados, en éstos no existe casi ningún incentivo para el desarrollo de industrias orientadas a la exportación, ya que los principales beneficios son ventajas fiscales e impositivas que no están involucradas en las exportaciones.

¹⁸ Véase al respecto Azpiazu y Kosacoff (1988), INDEC/CEPAL (1987), Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1986).

Cuadro I.1. Argentina: principales indicadores económicos

	1983	1984	1985	1986	1987(a)
Indicadores económicos básicos					
Producto bruto interno a precios de mercado (australes a precios de 1970)	10.311,0	10.565,0	10.102,2	10.648,4	10.821,1
Población (millones de habitantes al 30/6)	29,6	30,1	30,6	31,0	31,5
Producto bruto interno por habitante (australes de 1970 por cada millón de habitantes)	348,0	351,0	330,5	343,2	343,6
Tasas de crecimiento					
Indicadores económicos de corto plazo					
Producto bruto interno	2,9	2,5	-4,4	5,4	1,6
Producto bruto interno por habitante	1,3	0,9	-5,8	3,8	0,1
Relación de precios del intercambio	-3,1	8,2	-13,9	-15,1	-4,6
Valor corriente exportaciones	2,8	3,5	3,6	-18,4	-9,5
Valor corriente importaciones	-15,6	1,8	-16,8	23,9	20,7
Precios al consumidor					
Diciembre a diciembre	433,7	688,0	385,4	81,9	174,8
Variación media anual	343,8	626,7	672,1	90,1	131,3
Dinero (b)	370,6	522,0	593,3	85,4 (g)	114,8 (g)
Salario total del obrero industrial (real) (c)	22,8	25,3	-12,1	5,4	-8,2
(variación media anual)			5,3	4,6	5,3
Tasa de desocupación (d)	4,2	3,8			
Porcentajes del PBI					
Ingresos corrientes del Gobierno General (e)	21,7	22,2	27,0	25,4	24,2
Gastos corrientes del Gobierno General (e)	26,3	25,8	25,4	23,8	24,5
Necesidad de financiamiento del sector público no financiero (f)	15,6	12,6	5,9	4,3	7,3
Millones de dólares					
Sector externo					
Saldo del comercio de bienes	3.331	3.523	4.582	2.128	500
Saldo de la cuenta corriente	-2.461	-2.391	-953	-2.859	-4.350
Saldo de la cuenta capital	2.652	2.571	1.825	1.516	2.150
Variación de las reservas internacionales	1.445	207	1.871	-563	-2.200
Deuda externa	45.069	46.903	48.312	51.400 (g)	54.700 (g)

Fuente: Banco Central de la República Argentina; Instituto Nacional de Estadística y Censos y oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos oficiales

(a) Cifras preliminares.

(b) Variación de saldos a fin de año.

(c) Deflactado por el IPC promedio del mes de devengamiento y el mes siguiente.

(d) Promedio simple de los resultados de las encuestas de abril y octubre de cada año en Capital Federal y Gran Buenos Aires; en 1986, junio y noviembre.

(e) Administración Nacional, administraciones provinciales, del Territorio Nacional de Tierra del Fuego y de la Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, y el Sistema de Seguridad Social.

(f) Gobierno General y empresas públicas

(g) Cifras estimadas.

Cuadro I.2. Argentina: oferta y demanda globales (a)

	<i>Australes a precios de 1970</i>						<i>Composición porcentual</i>			<i>Tasas anuales de crecimiento</i>			
	1970	1980	1984	1985	1986	1987(b)	1970	1980	1987(b)	1984	1985	1986	1987(b)
Oferta global	9.563,9	13.367,8	11.654,0	11.034,0	11.740,2	12.017,3	109,0	118,3	111,1	2,8	-5,3	6,4	2,4
Producto bruto													
interno a precios													
mercado	8.774,6	11.300,3	10.565,0	10.102,2	10.646,0	10.820,9	100,0	100,0	100,0	2,5	-4,4	5,4	1,6
Importaciones de													
bienes y servicios	789,3	2.067,6	1.089,0	931,8	1.094,2	1.196,5	9,0	18,3	11,1	6,1	-14,4	17,4	9,3
Demanda global	9.563,9	13.367,8	11.654,0	11.034,0	11.740,2	12.017,3	109,0	118,3	111,1	2,8	-5,3	6,4	2,4
Demanda Interna	8.754,4	12.077,3	10.145,7	9.336,4	10.162,1	10.541,0	99,8	106,9	97,4	3,3	-8,0	8,8	3,7
Inversión bruta													
interna	1.860,6	2.674,4	1.306,9	1.045,5	1.235,7	1.434,2	21,2	23,7	13,3	-11,1	-20,0	18,2	16,1
Inversión													
bruta fija	1.861,2	2.575,6	1.326,4	1.171,8	1.263,3	1.448,8	21,2	22,8	13,4	-9,0	-11,7	7,8	14,7
Construcción	1.160,8	1.457,1	738,0	669,4	715,8	814,5	13,2	12,9	7,5	-16,6	-9,3	6,9	13,8
Privada	698,1	854,2	518,9	472,4	435,7	487,6	8,0	7,6	4,5	-1,0	-9,0	-7,8	11,9
Publica	462,6	602,9	219,1	197,1	280,1	326,9	5,3	5,3	3,0	-39,3	-10,0	42,1	16,7
Equipo durable													
de producción	700,5	1.118,5	588,4	502,4	547,5	634,3	8,0	9,9	5,9	2,7	-14,6	9,0	15,9
Variación de													
existencias	-0,6	98,7	-19,5	-126,3	-27,5	-14,6	0,0	0,9	-0,1	-	-	-	-
Consumo total	6.893,8	9.402,9	8.838,8	8.290,9	8.926,4	9.106,8	78,6	83,2	84,2	5,9	-6,2	7,7	2,0
Exportaciones de													
bienes y servicios	809,6	1.290,5	1.508,3	1.697,5	1.578,0	1.476,4	9,2	11,4	13,6	-0,7	12,5	-7,0	-6,4

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

(a) Por razones de redondeo la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

(b) Cifras preliminares.

Cuadro I.3. Argentina: producto bruto interno por clase de actividad económica, a costo de factores (a)

	<i>Australes a precios de 1970</i>						<i>Composición porcentual</i>			<i>Tasas anuales de crecimiento</i>			
	1970	1980	1984	1985	1986	1987(b)	1970	1980	1987(b)	1984	1985	1986	1987(b)
Producto													
bruto interno	7.774,2	10.011,9	9.360,5	8.950,4	9.432,2	9.587,2	100,0	100,0	100,0	2,5	-4,4	5,4	1,6
Bienes	3.802,1	4.618,6	4.244,3	3.965,8	4.210,7	4.264,4	49,0	46,1	44,5	1,2	-6,6	6,2	1,3
Agricultura	1.023,1	1.255,7	1.439,3	1.420,3	1.380,7	1.406,1	13,2	12,5	14,7	3,2	-1,3	-2,8	1,8
Minería	177,7	246,2	248,1	241,6	240,4	235,9	2,3	2,5	2,5	-0,6	-2,6	-0,5	-1,9
Industria													
manufacturera	2.098,6	2.464,9	2.252,8	2.020,1	2.280,2	2.267,3	27,0	24,6	23,6	3,8	-10,3	12,9	-0,6
Construcción	502,6	651,8	304,1	283,8	309,4	355,1	6,5	6,5	3,7	-20,0	-6,7	9,0	14,8
Servicios básicos	1.062,1	1.417,3	1.490,9	1.464,8	1.531,4	1.578,9	13,6	14,2	16,5	5,0	-1,8	4,5	3,1
Electricidad, gas y agua	181,0	351,4	411,9	417,5	448,6	472,7	2,3	3,5	4,9	6,5	1,4	7,4	5,4
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	881,2	1.065,9	1.079,0	1.047,3	1.082,8	1.106,2	11,3	10,6	11,5	4,4	-2,9	3,4	2,2
Otros servicios	2.910,0	3.976,1	3.625,5	3.519,9	3.690,3	3.743,8	37,4	39,7	39,0	3,0	-2,9	4,8	1,4
Comercio, restaurantes y hoteles	1.183,3	1.619,1	1.373,7	1.260,3	1.369,9	1.390,3	15,2	16,2	14,5	4,5	-8,3	8,7	1,5
Finanzas, seguros y servicios prestados a las empresas	591,5	895,2	706,5	697,9	745,7	767,5	7,6	8,9	8,0	1,2	-1,2	6,8	2,9
Servicios comunales, sociales y personales	1.135,2	1.461,8	1.545,3	1.561,7	1.574,7	1.586,0	14,6	14,6	16,5	2,5	1,1	0,8	0,7

Fuente: Banco Central de la República Argentina.

(a) Por razones de redondeo la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

(b) Cifras preliminares.

Cuadro I.4. Argentina: indicadores de la producción manufacturera

	1970	1980	1984	1985	1986	1987(a)	Tasas anuales de crecimiento			
							1984	1985	1986	1987(a)
1. Producto interno de la industria manufacturera a costo de factores (austales a precios de 1970)	2.098,6	2.464,9	2.252,8	2.020,1	2.280,2	2.267,3	3,8	-10,3	12,9	-0,6
Alimentos	454,5	535,9	529,3	529,4	576,0	553,3	7,6	0,0	8,8	-3,9
Textiles	276,9	246,0	224,3	174,4	212,7	196,7	2,5	-22,2	22,0	-7,5
Madera	43,9	44,6	29,4	25,2	29,9	30,2	-6,5	-14,3	18,7	1,0
Papel	118,6	122,4	114,3	110,5	115,9	111,1	1,1	-3,3	4,9	-4,1
Químicos	284,6	364,9	387,0	364,8	398,2	388,7	5,2	-5,7	9,2	-2,4
Minerales no metálicos	117,6	132,9	102,9	80,0	98,0	107,3	-7,3	-22,3	22,5	9,5
Industrias metálicas básicas	104,9	136,8	137,6	128,4	144,6	164,6	-3,4	-6,7	12,6	13,8
Maquinaria y equipo	552,7	711,3	572,5	468,0	547,6	559,1	5,2	-18,3	17,0	2,1
Otras industrias	145,0	170,2	155,5	139,4	157,3	156,4	3,8	-10,3	12,9	-0,6
2. Producción de algunas manufacturas importantes										
Arrabio (miles de tons.) (b)	815	1.806	1.792	2.299	2.582	2.850	-3,8	28,3	12,3	10,4
Acero crudo (miles de tons.)	1.859	2.702	2.652	2.945	3.246	3.631	-10,6	11,1	10,2	11,9
Laminados terminados en caliente (miles de tons.) (c)	2.233	2.653	2.441	2.057	2.479	2.805	-3,6	-15,7	20,5	13,2
Laminados planos en frío (miles de tons.) (d)	496	732	818	574	828	917	0,3	-29,8	44,2	10,7
Automotores (miles de unidades)	220	282	167	138	171	193	4,6	-17,7	23,8	13,4
Tractores (unidades)	10.990	3.481	12.322	6.377	8.056	3153	51,6	-48,2	26,3	-60,9

Fuente: Banco Central de la República Argentina; Centro de Industriales Siderúrgicos; Asociación de Fábricas de Automotores y Asociación de Fábricas Argentinas de Tractores.

(a) Cifras preliminares.

(b) Incluye hierro esponja.

(c) Incluye la producción destinada a la relaminación en frío.

(d) Cifras no sumables a la producción de laminados en caliente.

Cuadro I. 5. Censos Industriales de 1974 y 1985

1. Datos básicos

<i>Variable</i>	<i>1973</i>		<i>1984</i>	
Número de establecimientos	105.642		101.474	
Personas ocupadas	1.327.137		1.373.163	
Asalariados	1.132.481		1.170.645	
Valor de producción (mill. \$)	226.671	(mill. \$a)	4.253.215	
Valor agregado (mill. \$)	70.908	(mill. \$a)	1.724.069	
Participación del capital extranjero (en % de la producción)	30,4%		26,8%	

2. Datos por tramo de tamaño de ocupación de los establecimientos (estructura porcentual)

<i>Tamaño de ocupación(1)</i>	<i>Número de establecimientos</i>		<i>Personal ocupado</i>		<i>Valor agregado</i>	
	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>
Más de 300	0,5	0,5	32,7	26,2	46,0	44,6
Entre 101 y 300	1,3	1,5	17,9	18,6	69,8	24,0
Entre 51 y 100	1,8	2,2	9,7	11,1	9,7	10,2
Entre 11 y 50	11,8	16,2	19,6	24,7	14,8	14,6
Entre 6 y 10	12,2	15,8	7,0	8,5	4,0	3,1
Hasta 5	72,3	63,8	13,1	10,9	5,8	3,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

3. Datos por grado de concentración en los mercados (estructura porcentual)

<i>Grado de concentración(1)</i>	<i>Número de establecimientos</i>		<i>Personal ocupado</i>		<i>Valor agregado</i>	
	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>
Alta (+ 50%)	11,0	16,8	33,6	31,4	48,8	51,2
Mediana (25 - 50%)	26,4	31,8	30,4	34,4	27,5	31,2
Baja (- 25%)	62,6	57,4	36,0	34,2	23,7	17,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Participación de las ocho empresas de mayor participación en la producción de cada rama industrial.

Fuente: elaboración propia sobre la base de información de los censos Industriales de 1974 y 1985.

Referencias bibliográficas

- Altimir, O., Santamaría, H. y Sourrouille, J.V., "Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra", en *Desarrollo Económico*, IDES, 1966.
- Azpiazu, D. y Khavisse, M., *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina*, Buenos Aires, IPAL/CET, 1983.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80*, Buenos Aires, Legasa, 1986.
- Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B., *Desarrollo industrial y exportación de manufacturas*, Documento de Trabajo nº 22, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1986.
- Azpiazu, D., *La promoción a la inversión industrial en la Argentina*, Documento de Trabajo nº 27, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1988.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H., *El impacto de las nuevas tecnologías electrónicas sobre el proceso de trabajo y el empleo. Análisis de casos. Proyecto de Gobierno Argentino/PNUD/OIT, ARG/87/003*, Documento de Trabajo nº 16, Buenos Aires, 1988a.
- _____, *La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en la Argentina*, Buenos Aires, Legasa, 1988b.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B., "Exportaciones e industrialización en la Argentina entre 1973 y 1986", en *Revista de la CEPAL*, nº 36, 1988.
- Basualdo, E., *Deuda externa y poder económico en Argentina*, Buenos Aires, Ed. Nueva América, 1987.
- Beccaria, L., Yoguel, G., "Apuntes sobre la evolución del empleo industrial en el período 1973-84", en *Desarrollo Económico*, nº 108, Buenos Aires, IDES, 1988.
- Berlinsky, J., *Protección arancelaria de actividades seleccionadas de la industria manufacturera argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Economía, 1977.
- Brodersohn, M. (ed), *Estrategias de industrialización para la Argentina*, Buenos Aires, Instituto Di Tella, 1973.
- Canitrot, A., "La experiencia populista de la redistribución de ingresos", en *Desarrollo Económico*, nº 59, Buenos Aires, IDES, 1975.
- _____, *La política de apertura económica (1976-81) y sus efectos sobre el empleo y los salarios. Un estudio macroeconómico*, Proyecto PNUD/OIT, abril de 1983.
- CEPAL, *El desarrollo económico en la Argentina*, Santiago de Chile, 1957.
- _____, "El sector externo: indicadores y análisis de sus fluctuaciones. El caso argentino", en *Estudios e Informes de la CEPAL*, nº 14, 1982.
- Damilli, M., Fanelli, J.M., Frenkel, R. y Rozenwurcel, G., *Las relaciones financieras en la economía argentina*, Buenos Aires, Ediciones del IDES, nº 15, 1988.
- Del Bello, J., *Perspectivas de relaciones económicas entre Argentina e Italia a la luz del tratado de asociación particular*, Buenos Aires, CEI, 1988.
- Díaz Alejandro, C., *Essays on the Economic History of the Argentine Republic*, Yale University Press, 1970.

- Dorfman, A., *Evolución de la industria argentina*, Buenos Aires, Losada, 1942.
- Dornbusch, R. y Simonsen, M.H., "Inflation stabilization with incomes policy support: a review of the experience in Argentina, Brazil and Israel", National Bureau of Economic Research, Working Paper, n° 2153, 1987.
- Feldman, E., "La crisis financiera argentina: 1980-82. Algunos comentarios", en *Revista de Desarrollo Económico*, n° 91, Buenos Aires, IDES, octubre-diciembre de 1983.
- Ferrer, A., *La economía argentina*, F.C.E., 1979.
- Gatto, F., Gutman, G. y Yoguel, G., *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales, 1973-1984*, Documento de Trabajo n° 14, 1988, Buenos Aires, PRIDRE-CFI/CEPAL.
- Guerberoff, S., "Flexibilidad de precios, variaciones de stocks e incertidumbre", en *Desarrollo Económico*, n° 106, Buenos Aires, IDES, 1987.
- _____, "Crecimiento y restricción externa. El caso argentino en los años 90", 1988, trabajo mimeografiado.
- Herrera, A., *Reestructuración madurativa y empleo: el caso de la industria de telecomunicaciones*, Buenos Aires, OIT/PNUD, 1986.
- Heymann, D., *Las fluctuaciones de la industria manufacturera argentina, 1950-78*, Cuadernos de la CEPAL, 1980.
- _____, "Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización", en *Estudios e Informes de la CEPAL*, n° 64.
- INDEC/CEPAL, *Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*, Serie de Estudios n° 6, Buenos Aires, 1987.
- Katz, J. y Ablin, E., "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico", en *Revista de Desarrollo Económico*, n° 65, vol. 17, abril-julio 1977.
- Katz, J., "Estrategia industrial y ventajas comparativas dinámicas", en *Cuaderno n° 1 de la Fundación Eugenio A. Blanco*, Buenos Aires, agosto de 1983.
- Katz, J. y Kosacoff, B., "Multinationals from Argentine" en Sanjaya Lall, *The new multinationals. The spread of third world enterprises*, John Wiley/IRM, Series on multinationals, 1983.
- Katz, J. y colab., *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmecánica*, Buenos Aires, IDES, 1986.
- Katz, J., "Desarrollo industrial y cambios en la organización y división social del trabajo en el sector manufacturero argentino", 1988, trabajo mimeografiado.
- Katz, J. y Kosacoff, B., "El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y prospectiva", Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1988, trabajo mimeografiado.
- Kosacoff, B., *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983*, Documento de Trabajo n° 13, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1984.
- Kosacoff, B. y Azpiazu, D., *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Documento de Trabajo n° 16, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1985.

- Kosacoff, B. y Bisang, R., *Los acuerdos de integración de Argentina y Brasil en el sector de bienes de capital*, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1987.
- Machinea, J.L., Fanelli, J.M., *Stopping Hyperinflation: the case of the Austral Plan in Argentina, 1985-87*, Toledo, Fundación Ortega y Gasset, 1987.
- Mallon, R. y Sourrouille, J.V., *La política económica en una sociedad conflictiva*, Buenos Aires, Amorrortu, 1975.
- Nogués, J., "Protección nominal y efectiva: impacto de las reformas arancelarias durante 1976-77", en *Ensayos Económicos*, nº 8, Buenos Aires, B.C.R.A., 1978.
- Porta, F., *El acuerdo de integración Argentina-Brasil en el sector de bienes de capital: carácter y evolución reciente*, Buenos Aires, CEI, 1988.
- Rodríguez, C., *El plan argentino de estabilización del 20 de diciembre*, Documento de Trabajo nº 5, Buenos Aires, CEMA, 1979.
- Roiter, M., *La industrialización reciente de Tierra del Fuego*, Documento de Trabajo nº 13, Buenos Aires, PRIDRE-CFI/CEPAL, 1987.
- Schvarzer, J., "Estrategia industrial y grandes empresas. El caso argentino", en *Desarrollo Económico*, nº 71, Buenos Aires, IDES, 1978.
- _____, *El endeudamiento externo como pivote de la especulación financiera*, Buenos Aires, CISEA, 1982.
- _____, *Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica*, Buenos Aires, CISEA, enero de 1983.
- Sourrouille, J.V., *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, Ginebra, OIT, abril de 1976.
- Sourrouille, J.V. y Lucangeli, J., "Apuntes sobre la historia reciente de la industrialización argentina", en *Revista Techint*, nº 219, Buenos Aires, 1980.
- Sourrouille, J.V., Kosacoff, B. y Gatto, F., *Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*, Buenos Aires, BID/INTAL, enero 1984.
- Sourrouille, J.V., Kosacoff, B. y Lucangeli, J., *Transnacionalización y política económica en la Argentina*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina, 1985.

II. La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987

Daniel Azpiazu

1. Introducción

El objetivo de este estudio es brindar una visión global del conjunto de leyes que conforman los regímenes de promoción industrial vigentes en la Argentina a comienzos de 1988 y, en dicho marco, analizar algunos de sus principales efectos sobre la estructura industrial en el período que va de 1974 a 1987,¹ es decir, el tipo de industrias y de procesos productivos inducidos por cada uno de los distintos regímenes vigentes.

La presencia de regímenes de promoción industrial en la legislación económica argentina persiste como una constante desde mediados de los años cuarenta, más precisamente desde la sanción del decreto 14.630 del año 1944.²

En el transcurso de más de cuatro décadas se desplegaron diversas estrategias y políticas económicas, tanto en el plano macroeconómico como en el mismo sector industrial, con lo que la economía argentina tomó muy cambiantes pautas de comportamiento. No obstante, a pesar de esa amplia gama de circunstancias, desde aquel primer antecedente legal se siguió recurriendo a los regímenes de promoción industrial para inducir la

¹ El presente artículo constituye una versión resumida del estudio *La promoción a la inversión industrial en la Argentina*, publicado como Documento de Trabajo n° 27 por la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

² Por él se declaraban industrias de interés nacional a las que emplearan materias primas nacionales y destinaran su producción al mercado interno, así como a las que produjeran artículos de primera necesidad o que interesaran a la defensa nacional. El aumento de los derechos y de las restricciones a la importación de bienes similares, la liberación de derechos de importación sobre las maquinarias y equipos, y la concesión de créditos y subsidios a la actividad constituían los principales beneficios. Véase Altimir, Santamaría y Sourrouille (1966).

formación de capital en el sector. Así, se sucedieron los regímenes que instituyeron la ley 14.780/58,³ los decretos 5.338/63 y 3.113/64, la ley 18.587/73, las leyes 19.904/73 y 20.560/73 y, por último, la vigente en la actualidad (ley 21.608/77, con las modificaciones introducidas por la ley 22.876/83). Más allá de las divergencias existentes entre ellos, la persistencia temporal de este instrumento de política industrial denota el reconocimiento tácito de la incapacidad de las fuerzas de mercado para garantizar el desarrollo sectorial y la consiguiente necesidad de la legislación de fomento para orientar y dinamizar el patrón de comportamiento de la industria manufacturera.

Evidentemente, el tipo de franquicias y alicientes que ofrezca el régimen de promoción industrial (exenciones impositivas, subsidios, créditos preferenciales, asistencia técnica, protección ante importaciones competitivas, etc.), la oportunidad, intensidad y cobertura temporal de los mismos, así como las formas que adopte su administración efectiva, asumen un papel protagónico y decisivo en el ejercicio activo de la política industrial. Además, la efectividad de esta última depende, en gran medida, de las formas en que se articule y compatibilice con los restantes instrumentos de la política sectorial en función de los objetivos estratégicos que se persigan.

Esa necesaria interrelación no siempre fue debidamente asumida por las autoridades responsables. Por el contrario, la inestabilidad de la política industrial y la variabilidad o inexistencia de objetivos de mediano y largo plazo se han visto agravadas por la recurrencia a la legislación promocional como principal -cuando no, excluyente- instrumento de dicha política. Porque esa jerarquización de las leyes de promoción como forma de incidir en la dinámica y en el perfil de la acumulación de capital en el sector, no sólo se tradujo en la diversidad de regímenes que ha conocido el país desde la posguerra, sino también en la manifestación creciente de ciertas concepciones -muchas veces implícitas- que tienden a convertir a la promoción industrial en un fin en sí mismo y no en un simple instrumento de determinada estrategia y política sectorial.

Hechas estas consideraciones pasemos ahora al análisis de la actual configuración del "sistema" de promoción industrial en la Argentina y a la evaluación de las principales implicaciones sobre la estructura productiva del sector.

2. La configuración actual de la legislación sobre promoción industrial

Una primera caracterización del "sistema" promocional vigente en el país a principios de 1988 remite a considerar dos rasgos que relativizan la validez conceptual del llamado "sistema" de fomento industrial: la multiplicidad, superposición y desarticulación de regímenes específicos de promoción y el hecho de que su aplicación esté en manos de distintas autoridades, de las cuales sólo una se corresponde con el ente responsable de la

³ En su marco se sancionaron los primeros decretos de promoción de sectores industriales específicos -como el siderúrgico, el petroquímico y el celulósico (1961)- los de promoción de determinadas áreas geográficas -como la patagónica, la del NOA- y el correspondiente a la provincia de Corrientes.

política industrial -la actual Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE).

Ante todo, cabría reconocer tres grandes "tipologías" en los regímenes de promoción vigentes:

- el régimen correspondiente al ámbito nacional (ley 21.608/77 y sus decretos reglamentarios) con las modificaciones incorporadas por la ley 22.876/83, cuya autoridad de aplicación es la SICE;
- el vigente en las provincias de La Rioja (ley 22.021/79), San Luis y Catamarca (ley 22.702/82) y San Juan (ley 22.973/83), cuyas autoridades de aplicación son los respectivos gobiernos provinciales; y
- el derivado de la ley 19.640/72 que corresponde a las radicaciones industriales en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur aprobadas por su Gobernación.

Aunque las diferencias en cuanto a las autoridades de aplicación asumen un papel protagónico en la decisión empresaria de acogerse a determinado régimen, ello se ve mediatizado por el tipo de incentivos que ofrece cada uno de esos tres regímenes.

El esquema II.1. refleja los aspectos sustantivos de esas tres tipologías vigentes en el país. Si bien el cotejo de sus características no permite captar el alcance y la complejidad de las divergencias, es indudable que ellas residen esencialmente en la naturaleza de los beneficios y en las respectivas autoridades de aplicación; ambos aspectos delimitan, en última instancia, la capacidad inductora de cada régimen y las formas específicas que adopta según sectores de actividad, tipo de proceso productivo y opciones tecnológicas, formas de mercado, origen de los insumos, etcétera.

Antes de analizar el significado económico y las implicaciones estructurales de los beneficios contemplados en la legislación de fomento, cabe incorporar una breve consideración sobre el efecto de la coexistencia de distintas autoridades de aplicación de los regímenes de promoción vigentes.

Desde la perspectiva empresaria, las posibilidades que ofrece la relación directa con las autoridades de los distritos geográficos que tienen regímenes promocionales especiales resultan muy superiores a las que brinda el trato con el ente responsable de la política industrial, la actual SICE. Ello no se relaciona solamente con las facilidades de trámite, los requerimientos de información, la agilidad relativa de los procedimientos, etc; en realidad, todos esos aspectos no hacen más que reforzar una preferencia que radica, en última instancia, en el hecho de que las autoridades provinciales son mucho menos rigurosas y selectivas que sus similares en el nivel nacional. Y esto no es casual. La relativa laxitud con que las autoridades provinciales aprueban proyectos es compatible, desde la perspectiva provincial, con el "costo de oportunidad" que supone la concesión de beneficios fiscales de carácter nacional. En síntesis, se conjuga un costo de oportunidad prácticamente nulo con beneficios -generación de nuevos puestos de trabajo, percepción de impuestos provinciales y municipales, etc.- más o menos relevantes en el ámbito de las provincias.

Esquema II. 1. Características esenciales de los regímenes de promoción industrial derivados de la ley 21.608, de los vigentes en las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del correspondiente al Territorio Nacional de Tierra del Fuego

<i>Características sustantivas</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
OBJETIVOS	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar la mejora en la eficiencia de la industria por modernización, especialización, integración, fusión, economía de escala o cambios en su estructura. • Alentar el desarrollo regional y la radicación en áreas y zonas de frontera. • Impulsar industrias para la seguridad y defensa nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> • Generación de nuevos puestos de trabajo en la industria. • Desarrollo industrial acelerado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Intensificar el nivel de desarrollo económico de la zona con la radicación de nuevos establecimientos industriales y la expansión de las actividades comerciales.
TIPO DE BENEFICIOS PRO-MOCIONALES MAS RELEVANTES	<ul style="list-style-type: none"> • Arancelarios • Tributarios para la industria promovida. • Tributarios para los inversionistas. • Beneficios adicionales a la exportación. • Restricciones temporarias a las importaciones de bienes competitivos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arancelarios. • Tributarios para la industria promovida. • Tributarios para los inversionistas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Arancelarios. • Tributarios para la industria promovida. • Beneficios adicionales a la exportación. • Beneficios adicionales a las compras y ventas efectivizadas en el territorio continental.
PLAZO DE OTORGAMIENTO DE LOS BENEFICIOS	<ul style="list-style-type: none"> • La ley 21.608 proveía un máximo de diez años, nivel que fuera extendido en cinco años más de acuerdo con las modificaciones introducidas por la ley 22.876. 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecen un máximo de quince años para la exención de los impuestos a los capitales, ganancias, IVA operativo y, hasta 1990, para el IVA sobre bienes de capital. 	<ul style="list-style-type: none"> • La vigencia del régimen se extiende (Decreto 1057/83) hasta el 11 de mayo de 1993.

<i>Características sustantivas</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
AUTORIDAD DE APLICACION	• La autoridad de aplicación es la SICE y la aprobación definitiva de los proyectos la efectiviza la SICE, el Ministerio de Economía o el Poder Ejecutivo Nacional, en función del monto de la inversión involucrada.	• Las autoridades de aplicación son los respectivos poderes ejecutivos provinciales, salvo cuando el monto de la inversión exceda un valor preestablecido, en cuyo caso pasa a quedar bajo Ministerio de Economía o el Poder Ejecutivo Nacional.	• La Gobernación del Territorio Nacional de Tierra del Fuego, quedando como órgano consultor la SICE que, salvo denegatoria explícita (en un plazo máximo 30 días de presentadas), aprueba las consultas previas a la presentación del proyecto definitivo, ya en el ámbito territorial.
REQUISITOS DE CAPITAL PROPIO	• El aporte genuino de capital propio debe ser como mínimo del 20 % sobre el total de la inversión en bienes de uso y, solo excepcionalmente dicha proporción puede reducirse al 10 %.		
CUPO FISCAL	• Beneficios fiscales (1) acotados hasta un límite máximo anual.	• Beneficios fiscales (1) acotados hasta un límite máximo anual.	
OTROS CONDICIONANTES			<ul style="list-style-type: none"> • La incidencia de los materiales importados en el valor de producción no puede ser superior al 41 % a partir 1/7/87 38 % a partir 1/7/88 35 % a partir 1/7/89. • La contribución del valor agregado local no puede ser inferior al 25 % del valor de la producción. • El patrimonio neto deberá representar el 30 % del activo total a partir del tercer ejercicio de la puesta en marcha.

* Ley 21.608/77, decretos reglamentarios y ley 22.876/83

** Ley 22021/79, 22702/82, y 22973/83

*** Ley 19640/72

(1) Dadas las características del cálculo del costo fiscal teórico quedan comprendidos los beneficios derivados de la exención o desgravación de los siguientes impuestos: IVA, ganancias, capital y sellos.

Ahora bien, en el análisis de las implicaciones de los instrumentos promocionales, consideraremos, por un lado, aquellos mecanismos orientados a alentar la formación de capital en el sector, y, por otro, los instrumentos de tipo operativo, que procuran compensar sobrecostos de localización o una menor rentabilidad relativa de determinadas actividades.

2.1. Incentivos a la formación de capital

Este subconjunto de beneficios promocionales agrupa a todas las medidas que contribuyen a minimizar el aporte de capital propio de los inversionistas.

Como una forma de simplificación y estilización del análisis, cabe reconocer tres vías concurrentes con las que se alienta la formación de capital en el sector industrial (véase esquema II.2). Ellas son:

- la exención de los derechos de importación sobre los bienes de capital y sus repuestos;
- el diferimiento del pago de impuestos por parte de los inversionistas hasta un máximo equivalente al 75% del aporte de capital; y
- ciertas exenciones impositivas (sellos, capitales, IVA sobre bienes de capital) y otros beneficios fiscales de menor significación económica (adjudicación de tierras fiscales, facilidades para la compra, locación o comodato de bienes privados del Estado).

Cada uno de estos tres mecanismos revela una serie de características y efectos, directos e indirectos, de muy distinta índole.

2.1.1. Exención de derechos de importación sobre bienes de capital

Es este un incentivo al que se recurre casi como una constante en la legislación de fomento industrial que se aplica en el país. Con él se procura abaratar la inversión real en bienes de capital y, por ende, los costos de uso del capital fijo.

A diferencia de otras experiencias internacionales en las que se manifiesta una acción estatal deliberada e integral, tendiente a desarrollar la industria local de bienes de capital (ONUDI, 1978 y OCDE, 1979), la recurrencia a este implícito subsidio a la importación de equipos lleva aparejada cierta discriminación contra la industria local. Los resultados obtenidos en el ámbito de la promoción industrial al cabo de la última década y media lo demuestran claramente: la industria de bienes de capital sólo explica poco más del 2% de la inversión promocionada.

2.1.2. Beneficios a los inversionistas

Sólo en una de las tres tipologías reconocidas precedentemente (el régimen fueguino) no se contempla la concesión de estímulos directos a

los inversionistas. Las otras dos incorporan similares incentivos alternativos:

- la posibilidad de diferir el pago de impuestos (ganancias, capital, patrimonio neto y/o IVA) hasta un monto equivalente al 75% de la inversión realizada; los gravámenes diferidos no devengan interés y su devolución, indexada,⁴ recién debe efectivizarse después de la puesta en marcha; o
- la deducción del monto imponible del impuesto a las ganancias de la inversión realizada.

No cabe duda de que la vigencia de altas tasas de interés real -casi una constante durante el último decenio- torna mucho más atractiva la primera de las opciones, sobre todo en el caso de proyectos de envergadura y con un prolongado período de maduración.

El significado efectivo de este estímulo a la formación de capital en la industria presenta ciertas peculiaridades que merecen destacarse.

En primer lugar, la "inversión" de impuestos no tributados favorece y/o potencializa las posibilidades de aquellos agentes económicos sujetos a una mayor carga fiscal.

En segundo lugar, y como derivación lógica de lo precedente, este incentivo contribuye indirectamente a acrecentar la centralización de la inversión y, por lo tanto, de los subsidios implícitos.

En tercer lugar -otra de sus connotaciones indirectas- la postergación de la puesta en marcha de los proyectos promocionados, sobre todo de los de gran envergadura, no implica perjuicio alguno, dado que la devolución de los gravámenes diferidos recién se efectiviza después de la puesta en marcha del proyecto y sin interés alguno.

En cuarto lugar, dadas las dificultades que supone su control efectivo, este estímulo impositivo permite recurrir a determinados procedimientos "administrativos"⁵ con los que se puede reducir a cero el aporte real de capital propio.

2.1.3. Otros incentivos a la formación de capital

Este subconjunto heterogéneo de estímulos a la formación de capital posee una potencialidad inductora inferior a la de los precedentes y configura, en la generalidad de los casos, una típica "promoción redundante", que puede llegar a asumir un papel destacado (como los reembolsos y las exenciones contempladas en el régimen fueguino o las excepciones a las limitaciones impuestas por la ley de Sociedades Anónimas).

⁴ Hasta la sanción de la ley 21.608 en el año 1977, tales diferimientos no estaban sujetos a indexación, lo que implicaba, dada la elevada inflación, una devolución prácticamente insignificante en términos reales. Incluso, algunos proyectos aprobados bajo tales condiciones, todavía no ingresaron en su fase operativa, por lo que aún no ha comenzado a hacerse efectiva la devolución de los gravámenes diferidos.

⁵ Como la sobrevaloración de las inversiones, fenómeno enfatizado por la misión técnica del F.M.I. que evaluó los incentivos fiscales a la industria.

Esquema II. 2. Características de los incentivos a la formación de capital derivados de la ley 21.608, de los correspondientes a los regímenes especiales en La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del vigente en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego

<i>Tipo de incentivos a la formación de capital</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
DERECHOS DE IMPORTACION SOBRE BIENES DE CAPITAL.	• Exención total o parcial de derechos de importación de bienes de capital y de sus repuestos y accesorios hasta un 5 % del valor de aquéllos.	• Exención total o parcial de derechos de importación de bienes de capital y de sus repuestos y accesorios hasta un 5 % del valor de aquéllos.	• Exención total si la importación al resto del territorio está gravada con un derecho inferior al 90 %. De lo contrario, corresponde abonar el 50 % del gravamen.
IMPUESTO A LOS SELLOS	• Exención total para contratos de la sociedad, sus prórrogas, ampliaciones y emisión de acciones.		• Eximición total
IMPUESTO AL CAPITAL	• Desgravación del 100 % entre la fecha de aprobación y la puesta en marcha, hasta un lapso máximo de tres años.	• Exención del pago a los bienes susceptibles de la deducción admitida en el impuesto a las ganancias y para aquellas firmas exentas del pago de este último.	• Eximición total

<i>Tipo de incentivos a la formación de capital</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
BENEFICIOS A LOS INVERSIONISTAS	<ul style="list-style-type: none"> • Opción entre el diferimiento del 75 % del aporte de capital imputándolo al impuesto a las ganancias, capital, patrimonio neto o IVA, o por otro lado, deducción del monto imponible del impuesto a las ganancias de los montos invertidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Opción entre el diferimiento del 75 % del aporte de capital imputándolo al impuesto a las ganancias, capital, patrimonio neto o IVA, o, por otro lado, deducción del monto imponible del impuesto a las ganancias de los montos invertidos. 	
OTROS	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidades para la compra, locación o comodato de bienes privados del Estado. • Posibilidad de apartarse de los límites fijados por la ley 19.550 (de sociedades) por los cuales ninguna sociedad puede tener participación en otra por un monto superior a sus reservas libres y a la mitad de su capital. 		<ul style="list-style-type: none"> • Exención del depósito previo y todo otro requisito cambiario a la importación de bienes de capital. • Exención tasa por servicios de estadísticas y comprobación de destino. • Adjudicación de tierras fiscales en carácter exclusivo con prohibición de transferir, vender o arrendar. • Reembolso del 5 % a las compras de bienes de capital en el territorio continental.

* Ley 21608/77, decretos reglamentarios y Ley 22876/83

** Ley 22021/79, 22702/82, y 22973/83

*** Ley 19640/72

Más allá de las características y de las formas específicas que adoptan estos incentivos a la inversión,⁶ no se puede dejar de reconocer un elemento básico en común: su marcada focalización en beneficios tributarios, más específicamente, de carácter impositivo; este rasgo se reproduce también en los beneficios promocionales de tipo operativo.

2.2. Incentivos operativos

Las diferencias entre los tres tipos de regímenes son mucho más notorias y significativas en el campo de los incentivos al desenvolvimiento operativo de las industrias promocionadas. Ello se refleja en su respectiva capacidad inductora según el tipo de actividad industrial, las características y opciones tecnológicas involucradas, el nivel de competitividad u oligopolización de los mercados, las estrategias empresarias, etcétera.

En el esquema II.3. se presenta una somera descripción de los principales instrumentos contemplados en los distintos regímenes; allí cabe delimitar cinco subconjuntos de beneficios:

- a) modificación o liberación de los derechos de importación sobre los insumos y protección arancelaria de los bienes a producir;
- b) liberación o desgravación del IVA que, en algunos casos, se hace extensiva a las compras de materias primas y bienes de uso;
- c) exención, desgravación o deducción sobre los impuestos al capital y a las ganancias;
- d) exención de otros impuestos y gravámenes de menor significación económica; y
- e) otros incentivos específicos (exención del pago de ciertas tasas y servicios, reembolsos por compras en el territorio continental en el caso del régimen fueguino, etc.).

La multiplicidad y diversidad de estímulos orientados a incrementar el flujo neto de beneficios de las firmas promocionadas, los matices que adoptan en los distintos regímenes -plazos, gradación, limitaciones-, la heterogeneidad de sus efectos sobre las diversas actividades industriales y tipologías empresarias, la naturaleza de las deseconomías que se procura compensar, el impacto sobre las industrias preexistentes, son factores de una compleja trama de interrelaciones que limita las posibilidades de identificar y evaluar la efectividad y las derivaciones de cada uno de los instrumentos.

2.2.1. Incentivos arancelarios

En los regímenes de promoción vigentes existen dos tipos de incentivos arancelarios de carácter operativo. Uno de ellos es el incremento de los

⁶ La exención del impuesto a los sellos no se contempla en las cuatro provincias; la desgravación del impuesto al capital reconoce un límite temporal en el régimen "federal"; la exención de requisitos cambiarios, de depósitos previos y de tasas de servicios a la importación sólo se considera en el régimen fueguino; etcétera.

aranceles que recaen sobre bienes cuya producción local intenta promoverse. Este beneficio sólo se contempla (acotado en lo temporal) en el régimen que rige en el ámbito nacional. La otra franquicia arancelaria se asocia con la liberación o modificación de los gravámenes a la importación de insumos. Si bien el articulado de la ley 21.608 incorpora este posible beneficio,⁷ es en el caso del régimen fueguino donde desempeña un papel decisivo, por la capacidad inductora que ejerce sobre determinadas actividades industriales. En este último caso el régimen establece que si los derechos sobre los insumos importados resultaren inferiores al 90%,⁸ las industrias promocionadas quedarán exentas del pago de dicho gravamen.

Este incentivo alcanza sus niveles más intensos en aquellos sectores productores de bienes con una elevada protección frente a sus similares importados y que revelan a la vez un alto coeficiente de insumos importados (industria electrónica de consumo, electrodomésticos, algunos textiles sintéticos, etc.).

Asimismo, la cuantía del subsidio implícito puede llegar a promover la migración de industrias preexistentes, con la consiguiente readaptación de los respectivos procesos productivos. Ante esa circunstancia cabría esperar una serie de efectos estructurales, como la erosión del grado de competitividad de la industria involucrada o un probable efecto demostración sobre las restantes firmas del sector, con la consiguiente repercusión sobre sus respectivas industrias proveedoras y con la desarticulación de los eslabonamientos productivos preexistentes.⁹

2.2.2. Desgravación del Impuesto al Valor Agregado

Los incentivos concedidos en relación con el IVA adquieren muy diversas formas no sólo en los distintos regímenes de fomento vigentes en el país sino, incluso, en el marco de una misma legislación promocional, como la correspondiente al ámbito nacional.¹⁰ Las alternativas ofrecidas cubren una amplia gama: el diferimiento del pago -no sujeto a interés alguno-, la exención decreciente del IVA que recae sobre las ventas, la liberación del pago del impuesto, tanto del que afecta a las ventas de los bienes producidos como del correspondiente a las compras de insumos (en Tierra del Fuego, en forma total y, en las cuatro provincias, bajo escalas decrecientes). En esta gama de posibilidades se pasa por situaciones intermedias como la de la provincia de Formosa (Decreto 2486/84), donde la desgravación del IVA compras se efectiviza sólo sobre las que se realizan en la provincia, o la del caso patagónico (Decreto 2332/83), en el

⁷ Ha sido concedido en muy escasas oportunidades.

⁸ Si resultaren superiores al 90%, las industrias que insuman tales materias primas deberán abonar la mitad de los derechos correspondientes.

⁹ El ejemplo de la industria de bienes electrónicos de consumo emplazada en Tierra del Fuego y su impacto sobre la industria local de componentes resulta suficientemente ilustrativo. Véase Azpiazu y Nochteff (1987).

¹⁰ En sus diversos decretos reglamentarios -sectoriales y regionales- se contemplan beneficios muy disímiles asociados al diferimiento y/o desgravación del IVA a las industrias promocionadas.

Esquema II. 3. Características de los incentivos a la operación de las firmas promovidas al amparo de la ley 21.608, de los regímenes especiales en La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del vigente en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego

<i>Tipo de incentivos a la operación</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
ARANCELARIOS	<ul style="list-style-type: none"> • Modificación, determinación o exención total o parcial sobre insumos importados. • Protección arancelaria temporaria de los bienes a producir. 		<ul style="list-style-type: none"> • Exención total de los derechos de importación, en caso en que estos no superen el 90 %, para las industrias prioritarias y, para las no prioritarias, en caso de que no exista producción en el territorio continental.
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	<ul style="list-style-type: none"> • Exención, reducción, suspensión, desgravación o diferimiento de distintos tributos. En los regímenes regionales y sectoriales se otorga, en dicho marco, el impuesto al valor agregado bajo una escala decreciente en el tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Liberación del IVA sobre las compras y ventas, conforme a una escala decreciente que equivale, en síntesis, a la exención por un total de once años. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención total que alcanza tanto al débito como al crédito fiscal, o sea que por las compras no se paga el IVA y por las ventas se lo factura y no se lo ingresa a la D.G.I.
IMPUESTO AL CAPITAL	<ul style="list-style-type: none"> • Exención, reducción, suspensión, desgravación o diferimiento de distintos tributos. En general se trata de la desgravación del impuesto, en escalas decrecientes en el tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención del impuesto 	<ul style="list-style-type: none"> • Eximición total

<i>Tipo de incentivos a la operación</i>	<i>Régimen de promoción nacional *</i>	<i>Provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan **</i>	<i>Territorio Nacional de Tierra del Fuego ***</i>
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	<ul style="list-style-type: none"> • Exención, reducción, suspensión, desgravación o diferimiento de distintos tributos. En general se trata de la desgravación del impuesto, en escalas decrecientes en el tiempo. • Régimen de amortización acelerada sobre los bienes de uso, por períodos determinados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Deducción del 100 % de la inversión en maquinaria, equipos e instalaciones y del 60 % de los salarios pagados. • Exención de las utilidades de los proyectos en las ramas industriales promovidas. • Exención de las utilidades reinvertidas en los demás casos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Eximición total
OTROS IMPUESTOS	<ul style="list-style-type: none"> • Exención, reducción, suspensión, desgravación o diferimiento de distintos tributos. En general se trata de la desgravación del impuesto a los sellos vinculado a la actividad de la firma promovida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención de los impuestos a los ingresos brutos, sellos e impuestos provinciales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención total de los impuestos incluyendo los internos, a la transmisión gratuita de bienes y demás impuestos nacionales.
OTROS INCENTIVOS A LA OPERACION	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos a las exportaciones de hasta un 20 % de las mismas (sólo incluido en los regímenes vigentes para las regiones Nor y Sur patagónicas.) 		<ul style="list-style-type: none"> • Exención del depósito previo y todo otro requisito a la importación de insumos. • Exención tasas y servicios de estadística y comprobación de destino. • Reembolso especial del 5 % a las adquisiciones de insumos en el territorio continental. • Reembolso especial del 10 % a las exportaciones al exterior.

* Ley 21608/77, decretos reglamentarios y ley 22876/83

** Ley 22021/79, 22702/82, y 22973/83

*** Ley 19640/72

que quedan liberadas del débito fiscal las firmas que vendan bienes de uso a la empresa promocionada localizada en la región.

Esa multiplicidad y diversidad de formas reconoce un rasgo común: el sesgo antiexportador que supone la concesión de un subsidio que sólo afecta a los bienes comercializados en el mercado interno. Y aunque en el ámbito nacional ello se atemperó a partir de la sanción de la ley 22.876/83 que para compensar ese efecto incorpora ciertos beneficios a la exportación, la implementación efectiva de esta disposición quedó circunscrita a la región patagónica.

Más allá de ese desincentivo implícito común, son múltiples las derivaciones de las variadas formas que adopta la concesión de este beneficio. Como su análisis excede holgadamente los objetivos de este capítulo, sólo nos ocuparemos del caso extremo (la desgravación conjunta del IVA del proyecto y del IVA sobre sus insumos), con el fin de identificar sus consecuencias estructurales negativas más relevantes.

En tal sentido, una de las principales distorsiones es la que se vincula con el tipo de actividad industrial o de proceso productivo que tiende a alentar. Dado que la cuantía del subsidio real se relaciona con el monto de las ventas, al margen de toda consideración sobre el respectivo valor agregado, la mayor capacidad inductora se focaliza en aquellas industrias o procesos que suponen un escaso grado de elaboración y una ínfima o nula integración en el área promocionada (supondría la licuación de parte del beneficio). De allí surge una de las características distintivas de este instrumento: favorecer la desintegración de procesos productivos relocizando, en la región que goce del beneficio, la fase final del proceso de transformación industrial.

A las distorsiones estructurales que genera esta franquicia se le adicionan sus consecuencias en el campo fiscal. En dicho ámbito, la liberación conjunta del IVA ventas e IVA compras constituye una fuente potencial de elusión fiscal de muy difícil control. En la medida en que los flujos comerciales de la empresa promocionada se efectivicen, hacia atrás o hacia adelante, con alguna firma asociada, cabe la posibilidad de sobrefacturar las ventas que se efectúan a una firma vinculada, con el objetivo de maximizar el IVA que, sin ser recaudado por la Dirección General Impositiva (D.G.I.), constituye un crédito fiscal para la empresa adquirente.¹¹

Otra de las derivaciones perniciosas y distorsionantes de este beneficio radica en sus efectos sobre la morfología de los mercados -erosión del grado de competitividad preexistente-, con el consiguiente efecto demostración sobre las empresas afectadas. Así, el traslado de cualquier firma a aquellas áreas en las que se otorga la exención del IVA ventas y del IVA compras lleva, *ceteris paribus*, a la obtención de beneficios extraordinarios que, en general, equivalen al 15% de sus ventas, descontados los costos adicionales operativos.

En síntesis, este instrumento supone un subsidio fiscal de consideración y trae aparejado un conjunto de distorsiones estructurales muy difíciles de revertir.

¹¹ Lo propio acontece ante la sobrefacturación de los insumos adquiridos a una firma asociada de aquélla que recibe los beneficios promocionales.

2.2.3. Incentivos asociados a los impuestos sobre los capitales y a las ganancias

Las connotaciones económicas de estas franquicias -exención, desgravación, reducción o diferimiento- no varían demasiado en las tres tipologías de regímenes de promoción. Aunque en el ámbito nacional se las otorga con una escala decreciente en el tiempo o, en el caso del impuesto a las ganancias, se trata de la deducción del monto imponible o del diferimiento de su pago, la capacidad inductora que deriva de ambos tipos de incentivos no presenta diferencias sustantivas entre los distintos regímenes.

Estos dos incentivos no manifiestan las implicaciones económicas involucradas en otros estímulos operativos; pero, de todas maneras, cabe destacar que la exención o desgravación del impuesto a las ganancias facilita el ejercicio de determinadas prácticas perversas¹² y, por otro lado, no se aprovecha en su potencialidad real.¹³

Asimismo, por las formas que adoptan -por ejemplo, la deducción de la inversión de la base imponible del impuesto a las ganancias, las amortizaciones aceleradas-, tienden a acentuar ciertos rasgos de la promoción, especialmente aquéllos que se vinculan con la relación capital/trabajo. Desde esta perspectiva, ambas franquicias inciden en idéntico sentido, ya que tienden a abaratar el costo de uso del capital.

2.2.4. Otros incentivos tributarios

Un cuarto subconjunto de beneficios operativos lo configura un grupo muy diverso de incentivos tributarios, como la exención del impuesto a los sellos, de ciertos gravámenes provinciales y, en el régimen fueguino, la eximición de una amplia gama de cargas fiscales y parafiscales. De todos modos, ninguna de estas franquicias posee una capacidad inductora suficiente como para atraer nuevas inversiones, razón por la cual asumen un carácter complementario, secundario y, en la generalidad de los casos, constituyen una promoción redundante que poco incide sobre la decisión empresaria de invertir en la industria.

2.2.5. Otros incentivos operativos

El estímulo a las exportaciones en el régimen nacional (incorporado por ley 22.876/83) y en el fueguino (en este último caso, junto con otros adicionales, como el incentivo a las compras en el territorio continental, la exención de determinados tributos y de la cumplimentación de ciertos requisitos), constituyen los restantes beneficios operativos que se contemplan en los regímenes promocionales.

¹² La existencia de vínculos comerciales con otras firmas asociadas facilita la transferencia (vía precios "administrados") de las utilidades de estas últimas hacia aquélla exenta del pago del impuesto.

¹³ Salvo en el régimen de la industria informática no se establece relación alguna entre la exención o desgravación del impuesto a las ganancias y el destino final de las correspondientes utilidades.

En este subconjunto pueden reconocerse, en principio, tres tipos de incentivos. En primer lugar, el de mayor trascendencia económica es el que se concede a las exportaciones de las firmas promocionadas. Se trata, en lo esencial, de compensar el sesgo antiexportador que emana de la concesión del IVA.

El segundo tipo, limitado al área fueguina, son los reembolsos a la adquisición de insumos en el territorio continental.

En el tercer caso, se trata de una diversidad de beneficios redundantes que, en realidad, tienden a potencializar el estímulo implícito a la importación de insumos.

2.3. Reflexiones finales

Las consideraciones precedentes brindan una primera aproximación conceptual acerca de los rasgos sobresalientes de los regímenes de promoción industrial vigentes en el país a principios de 1988.

Su coexistencia temporal, agravada por el hecho de que su administración está a cargo de distintos entes gubernamentales, restringe el ejercicio de la política industrial y, en dicho marco, la posibilidad de recurrir a la legislación de fomento como instrumento apto para concretar objetivos de mediano y largo plazo en el campo industrial. Esto resulta particularmente significativo, dado que la heterogeneidad de los incentivos ofrecidos y las considerables diferencias en la cuantía del beneficio implícito, no configuran un complejo articulado y compatible con prioridades preestablecidas. Por el contrario, se trata de la simple yuxtaposición de muy diversos beneficios que, además de generar una promoción indiscriminada a toda -o casi toda- formación de capital tienden a alentar ciertas radicaciones industriales y tipos de procesos productivos en los que sólo se procura usufructuar la generosidad de los subsidios involucrados; por eso resultan antagónicos con una política de desarrollo industrial coherente y articulada.

3. El impacto de los regímenes regionales

El objetivo de este apartado es identificar y evaluar los principales efectos de los dos regímenes promocionales de carácter regional que mayor impacto produjeron en los últimos años sobre el perfil de la industria argentina: el régimen del Territorio Nacional de Tierra del Fuego, por un lado, y los de las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan, por el otro.

3.1. Tierra del Fuego

A principios de la década del setenta, la estructura económico-social del territorio fueguino denotaba serias rigideces y un profundo retraso relativo respecto de otras áreas del país. La población total del territorio era, en 1970, de sólo 15.700 personas (INDEC, 1970), y la actividad económica se centraba en la explotación de la ganadería ovina -en franco retroceso-, de los recursos forestales -sólo en parte maderables debido a sus múltiples

enfermedades- y de los recursos petroleros -que se procesan fuera de la región. Por su parte, el sector industrial sólo aportaba el 5% del Producto Bruto Geográfico,¹⁴ y se limitaba a unas pocas actividades vinculadas con la transformación de parte de los recursos primarios zonales y con el consumo en la isla. El desaprovechamiento y la ineficiente explotación de la riqueza ictícola, así como lo riguroso del clima y las distancias geográficas que separan al territorio fueguino de los centros urbanos del país, terminan por configurar una economía deficitaria, con escasas posibilidades de crecimiento autosostenido.

En ese marco global, atendiendo a la significación geopolítica del territorio fueguino, a mediados de 1972 se sancionó la ley 19.640, que instituyó un régimen fiscal y aduanero especial para el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur. Sin embargo, a pesar de la amplia gama de incentivos fiscales ofrecidos, la estructura económica industrial no varió hasta fines de los años setenta.

Antes de analizar las razones de esa lenta reacción de la inversión industrial, es conveniente estudiar la dinámica evolutiva de la industria fueguina al cabo de más de dos décadas, para ver si la capacidad inductora del régimen alteró las tendencias históricas que prevalecían hasta su sanción.

La información presentada en el cuadro II.1. permite constatar que en el período intercensal 1974-1985 subyace una reversión profunda de las tendencias verificadas durante la década precedente.

En efecto, el decenio 1964-1974 muestra, a nivel nacional, un dinamismo sostenido de la actividad industrial, una persistente expansión de la ocupación sectorial y un incremento significativo en el tamaño medio de los establecimientos -de 9,2 ocupados por planta a 12,1. Sin embargo, en el ámbito fueguino se observa un deterioro en términos absolutos, tanto que decae la cantidad de unidades fabriles y la ocupación sectorial.

Entre 1974 y 1985 se verifican comportamientos encontrados entre la industria fueguina y la nacional, pero en este caso, las tendencias expansivas corresponden al ámbito regional. Así, la cantidad de establecimientos industriales se incrementa más de 2,5 veces, la ocupación más de diez veces y el tamaño de planta resulta cuatro veces superior al correspondiente a 1974.

La contrastante evolución de la industria fueguina queda reflejada en el hecho de que, cualquiera sea la variable que se considere, su insignificante participación en el plano nacional decrece durante el período 1964-1974 y se incrementa sustancialmente en la última década.

Como ya se señaló, el poder inductor de la legislación recién alcanza su intensidad máxima a principios de los años ochenta.

El cuadro II.2. permite comprobar que la cantidad de plantas fabriles que se incorporan en apenas un cuatrienio (1981 a 1984) representa alrededor de la mitad del actual espectro productivo sectorial.

El cambio de actitud de los inversores respecto del régimen fueguino responde a factores exógenos a la legislación. La reducción generalizada de los aranceles de importación va aparejada con la exención total de tales

¹⁴ Véase Anuarios Estadísticos Dirección Nacional de Programación y Desarrollo Económico del Territorio Nacional de Tierra del Fuego.

Cuadro II.1. Tierra del Fuego. Evolución de la industria manufacturera. 1964-1985 (cantidades absolutas y porcentajes)

	1964	1974	1985
Cantidad de establecimientos	62	60	156
Personal ocupado	590	581	5.771
Pers. ocup. por establecim.	9,52	9,68	36,99
<i>Tamaño de los establecim.</i>			
menos de 25 ocupados	58	53	113
entre 26 y 100 ocupados	3	7	26
más de 100 ocupados	1	-	17
<i>Personal ocupado por establ. según tamaño de los mismos</i>			
menos de 25 ocupados	5,7	5,0	8,4
entre 26 y 100 ocupados	43,0	45,3	41,1
más de 100 ocupados	129,0	-	247,3
<i>Participación fueguina a nivel nacional</i>			
Cantid. de establecimientos	0,08	0,05	0,14
Personal ocupado	0,10	0,04	0,42
Valor de producción	0,06	0,03	1,03

Fuente: Elaboración propia base sobre la base de información de los Censos Económicos de 1964, 1974 y 1985.

Cuadro II.2. Tierra del Fuego. Evolución de la cantidad de establecimientos industriales durante el período intercensal. 1974-1985 (cantidades absolutas)

<i>Año de puesta en marcha de los establecimientos censados en 1985*</i>		<i>Cantidad de establecimientos existentes**</i>		
<i>Año</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Años</i>	<i>Total</i>	<i>Incorp.</i>
1974 y prec.	19	CEN 74	60
1975	3	1975	60	-
1976	4	1976	60	-
1977	5	1977	66	6
1978	8	1978	70	4
1979	5	1979	71	1
1980	13	1980	74	3
1981	16	1981	85	11
1982	21	1982	115	30
1983	27	1983	143	28
1984	11	1984	155	12
1985	9	1985	156	1
Sin datos	15		
Total CEN1985	156		156	

Fuente: Elaboración propia sobre la base del *Censo Económico Nacional 1985 y ** Anuarios Estadísticos del Territorio Nacional de Tierra del Fuego.

gravámenes para las industrias fueguinas; este incentivo justifica ahora plenamente la radicación de determinadas actividades industriales en la isla. El acelerado proceso de apertura de la economía nacional iniciado en 1976 alcanza su máxima intensidad hacia fines de esa década cuando se conjugan la brusca reducción de los aranceles a la importación y un pronunciado retraso cambiario. Como consecuencia, diversas estrategias empresarias encuentran en el régimen fueguino un campo propicio para la inversión industrial.

Tal el caso del despliegue de actitudes defensivas ante la pérdida de competitividad frente a bienes similares importados; la modificación de procesos productivos preexistentes a partir de su relocalización en la isla y de la selección de nuevas tecnologías; el desarrollo de típicas actividades de ensamble con una escasa inversión fija y una considerable protección efectiva; etc.. Asimismo, como un fenómeno específico circunscrito a la industria productora de bienes de consumo electrónicos -la principal actividad industrial en Tierra del Fuego-, la relativa contemporaneidad entre la profundización del proceso de apertura y la introducción de la televisión color en el país alentó la adopción de tecnologías del tipo SKD o CKD.¹⁵

Este último fenómeno fue extendiéndose hacia la amplia gama de bienes electrónicos de consumo (auto-radios, radios portátiles, radiograbadoras, equipos de audio, relojes, videocaseteras, etc.) y hacia gran parte de los electrodomésticos (ventiladores, lavarropas, aspiradoras, equipos de aire acondicionado, procesadores de alimentos, etc.).

Estas dos actividades (electrónica de consumo y electrodomésticos) asumen un papel protagónico en la industrialización fueguina. De acuerdo con los valores censales, la producción de "maquinaria y equipos" alcanza a explicar casi las tres cuartas partes de la producción industrial de la isla (74,2%) y del incremento registrado en la ocupación (73,8%), al tiempo que en ella se concentra (cuadro II.3.) casi la mitad de la incorporación neta de plantas durante el período intercensal (46 de los 96 establecimientos).

De desagregarse esa información a nivel de cinco dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) -cuadro II.4.- se constata que la "construcción de aparatos de radio y televisión" sustenta casi la totalidad de ese incremento ocupacional (la incorporación de veinte establecimientos generó más de tres mil nuevos puestos de trabajo). Si a ello se le adicionan las cuatro plantas productoras de electrodomésticos, el aporte conjunto se eleva a casi las dos terceras partes de la ocupación (64,4%) y a cerca de las tres cuartas partes (73,9%) del valor agregado por la industria fueguina.

En ambos casos, la industria implantada en territorio fueguino asume un papel protagónico en los respectivos mercados nacionales, convirtiéndose en el principal núcleo productivo de bienes electrónicos de consumo (en el caso de radio y televisión concentra el 63,5% del valor agregado a nivel nacional) y de electrodomésticos (42,0%). Incluso, cabe suponer que ambos porcentajes se incrementaron sustancialmente en los tres años

¹⁵ SKD (Semi-Knocked Down), armado a partir de la compra a un solo proveedor de un número muy reducido de subconjuntos ya ensamblados y ajustados; CKD (Completely-Knocked Down), armado a partir de la compra a un único proveedor de los componentes y las partes separadas.

Cuadro II. 3. Tierra del Fuego. Distribución sectorial de los establecimientos. La ocupación y el valor de la producción industrial. 1973-1984 (cantidades absolutas, porcentajes y millones \$a)

	<i>Establecimientos</i>			<i>Personal ocupado</i>			<i>Valor producción '84</i>	
	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>Incremento</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>Incremento</i>	<i>Millones \$a</i>	<i>%</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	15	30	15	165	319	154	386,19	0,9
Textiles, confecc. y cuero	7	32	25	17	940	923	8.285,58	19,1
Maderas y muebles	27	23	-4	310	336	26	619,27	1,4
Papel, imprenta y publicac.	2	5	13	(...)	18
Productos quimicos	1	10	9	(...)	249	...	1.587,63	3,7
Minerales no metálicos	7	7	-	39	45	6	34,12	0,1
Indust. metálicas básicas	-	-	-	-	-	-	-	-
Prod. metálic., maquin. y equipo	1	47	46	(...)	3.830	...	32.129,60	74,2
Otras manufacturas	-	2	2	-	35	35
Total	60	156	96	581	5.771	5.190	43.303,02	100,0

(...) Secreto estadístico

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de los Censos Económicos Nacionales de 1974 y 1985.

transcurridos desde el censo. Ambas industrias presentan como rasgo común un acelerado proceso de diversificación de la producción, con la incorporación de nuevas líneas de bienes más o menos afines a los originales, procurando maximizar el aprovechamiento de los canales de distribución.

Cuadro II.4. Tierra del Fuego. Principales ramas industriales por su aporte al valor agregado censal (cantidades absolutas y porcentajes)

	Cantidad de establecimientos	En el personal ocupado	Participación relativa en el valor agregado	
			Regional	De la rama a nivel nacional
Fabricación aparatos radio y TV	20	59,2	62,5	63,5
Constr.aparatos eléct. uso doméstico	4	5,2	11,4	42,0
Hilados de fibras textiles	8	3,7	6,4	3,7
Fabric.tejidos y artículos de punto	4	1,9	2,9	4,8
Fabric. plásticos y resinas sintét.	5	2,1	2,8	4,0
Confecc.ropa de cama y mantelería	5	4,2	2,5	13,3
Fabric.helader. lavarrop.acond.aire	3	1,5	2,2	6,7
Subtotal	49	77,8	90,7	-
Resto ramas (41)	107	22,2	9,3	-
Total	156	100,0	100,0	-

Fuente:Elaboración propia sobre la base de información del Censo Económico Nacional de 1985.

Al margen de esas dos industrias, adquieren cierta importancia -aunque en una medida muy inferior- las radicaciones en algunas ramas de la industria textil y de confecciones (24 plantas, en su mayoría de medianas dimensiones) y en la de productos plásticos (ocho nuevos establecimientos). En el primer caso se trata, en lo esencial, de tejedurías de fibras sintéticas, confección de ropa de cama y artículos de punto, y en el segundo predomina la producción de envases de plástico.

En correspondencia con los incentivos ofrecidos, la orientación de mercado de la industria fueguina muestra una gravitación casi excluyente de los bienes comercializados en el territorio continental:

Ventas locales	10,9%
Ventas territorio continental	88,8%
Exportaciones	0,3%

En el caso de la producción industrial orientada a atender la demanda local, las reducidas dimensiones del mercado imponen una severa restricción al desarrollo de nuevas industrias; sólo unas pocas actividades pueden circunscribir su marco operativo al estrecho ámbito regional.

Por otra parte, las posibilidades reales de producir para la exportación a terceros países sobre la base de las exenciones arancelarias a los insumos resultan ínfimas por la ubicación geográfica de la isla y el costo relativo de la mano de obra.

La tercera opción -la "exportación" al territorio continental- es, sin duda, la que mayores ventajas ofrece a las industrias implantadas en la isla. Esta supone, en esencia, la atención de la demanda continental de aquellos bienes que gozan de una elevada protección efectiva,¹⁶ que pueden elaborarse a partir de insumos exentos de derechos de importación y en los que la gravitación del costo de transporte es relativamente escasa en relación con el valor unitario de los mismos.

Las consideraciones precedentes remiten a otro de los rasgos estructurales de la industria fueguina: la dependencia de la provisión externa de insumos. Ello deriva del marcado predominio de aquellas actividades que se limitan a adicionar una última fase de elaboración a bienes importados semiacabados o, en su defecto, al ensamble final de partes, piezas o subconjuntos adquiridos en el exterior.

Los elevados coeficientes de importación de las industrias fueguinas se asocian con el tipo de incentivos ofrecidos, que tienden a fomentar la importación de insumos y a desalentar la integración vertical de la producción -por la coexistencia del beneficio impositivo del IVA sobre ventas y sobre compras. Así la exención del IVA a la compra de insumos deriva, en el ámbito local, en la "pérdida" para el vendedor del beneficio de la facturación del IVA y en su no ingreso al ente recaudador.

Entre las distintas consecuencias económicas de este modelo de industrialización merece destacarse su impacto sobre el sector externo de la economía. En este sentido, hay dos indicadores sumamente ilustrativos: la evolución de la balanza comercial de Tierra del Fuego y la incidencia de las importaciones fueguinas en el total nacional. En cuanto al primero de ellos (cuadro II.5.) antes del dinámico flujo de inversiones (1978), el saldo de la balanza comercial rondaba, en sus valores extremos, los cinco millones de dólares. A partir de 1979 comienza a manifestarse el impacto de esta "nueva" industria sobre el sector externo y el déficit comercial se incrementa en forma acelerada hasta alcanzar, en 1986, un valor cercano a los cuatrocientos millones de dólares.

Otra perspectiva complementaria surge de considerar la participación de las importaciones fueguinas en el total de las compras externas del país. Su creciente incidencia denota claramente el significado que asume este "particular" patrón de industrialización en el escenario económico del país.

De las consideraciones precedentes se desprende que la presencia decisiva de la producción destinada al continente y su creciente impacto sobre el sector externo, constituyen dos resultantes lógicas del patrón industrial inducido por el régimen de promoción.

¹⁶ En el caso de la TV color ascendería a más del 300%. Véase Azpiazu y Nochteff (1987).

Cuadro II.5. Tierra del Fuego. Evolución de la balanza comercial del territorio. 1974-1986 (miles de dólares)

<i>Año</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Saldo</i>
1974	8.329,9	3.385,3	4.944,6
1975	3.301,8	2.989,6	312,7
1976	3.714,5	9.429,6	(5.715,1)
1977	6.093,2	8.118,4	(2.025,2)
1978	5.060,1	5.716,1	(656,0)
1979	12.181,1	27.562,0	(15.380,9)
1980	9.059,4	79.285,5	(70.226,0)
1981	6.626,4	64.242,4	(57.615,8)
1982	7.895,6	104.526,6	(96.631,0)
1983	3.422,4	144.153,0	(140.730,6)
1984	7.403,8	205.284,3	(197.880,5)
1985	7.370,3	208.187,2	(200.816,9)
1986	18.487,8	385.187,5	(367.082,7)
1987*	17.141,8	298.013,5	(280.598,7)

* 10 primeros meses

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC.

Cuadro II.6. Tierra del Fuego. Participación en las importaciones totales del país. 1980-1986 (porcentajes)

<i>Año</i>	<i>%</i>
1980	0,75
1981	0,68
1982	1,96
1983	3,20
1984	4,48
1985	5,46
1986	8,16

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC.

Al margen de esas características sustantivas, la información censal permite elaborar una serie de indicadores que reflejan las peculiaridades de la estructura productiva sectorial tanto en su relación con la industria fueguina de una década atrás como con respecto a la industria nacional en su conjunto (véase cuadro II.7).

El primero de tales indicadores -grado de asalarización- surge de la relación entre el personal ocupado remunerado y el empleo total. El valor de esa proporción hacia mediados de los años ochenta denota la adopción de prácticas productivas y formas de organización más "capitalistas" que las vigentes una década atrás e, incluso, que las que predominan, en promedio, en la industria nacional en su conjunto.

Cuadro II.7. Tierra del Fuego. Algunos indicadores estructurales de la industria fueguina y valores comparativos a nivel nacional CEN 1974 y 1985

	<i>Tierra del Fuego</i>		<i>Total del país</i>	
	1984	1973	1984	1973
Grado de asalarización *	95,5	83,6	85,0	83,0
Grado de elaboración **	57,7	54,0	51,2	35,9
Incidencia salarial ***	10,5	12,9	12,1	13,3
Materias primas %				
Valor producción	31,8	38,3	41,5	51,7
Salario medio en relación nacional	188,3	88,9	100,0	100,0
Productividad media en relación nacional	275,9	85,7	100,0	100,0
Salarios relativos ****	18,1	24,8	23,6	38,0
Potencial de acumulación *****	274,6	9,5	26,6	14,6

* Ocupación asalariada respecto de ocupación total

** Valor agregado respecto de valor de producción

*** Sueldos y salarios respecto de valor de producción

**** Masa salarial respecto de valor agregado

***** Superávit bruto de explotación por establecimiento respecto de salario real.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de los C.E.N. 1974 y 1985

Similares pautas de comportamiento se reconocen en la evolución del grado de elaboración de la producción industrial fueguina, así como en lo que concierne a la incidencia de los salarios y de las materias primas. En los tres casos se reproduce el patrón evidenciado a nivel nacional, es decir, un incremento relativo del valor agregado y una decreciente gravitación de los salarios y de las materias primas. Pero los valores extremos corresponden siempre a la "nueva" industria fueguina; allí el peso relativo del valor agregado en la producción se eleva, en 1984, al 57,5%, el de las remuneraciones representa apenas el 10,7% y el de las materias primas se ubica por debajo de la tercera parte de la producción (31,8%).

De la conjunción de estos tres indicadores surge que en esta "nueva" industria fueguina subyacen, por un lado, ciertos rasgos comunes al desarrollo de la industria manufacturera durante la última década¹⁷ y, por otro lado, una atípica configuración del valor agregado, donde el componente salarial representa menos de la quinta parte del total (18,1%).

Ello se ve plenamente corroborado en los valores que adoptan los restantes indicadores. En el transcurso de una sola década, los salarios medios y la productividad relativa de la industria fueguina se incrementaron entre dos y tres veces, superando holgadamente los niveles promedio de la industria nacional (88,3% y 176,0%, respectivamente). Asimismo, la

¹⁷ Como, por ejemplo, el deterioro de los ingresos reales de los asalariados y el incremento acentuado del superávit bruto de explotación en la industria. Véase al respecto CFI-CEPAL (1987).

asimétrica evolución de ambos indicadores en favor de la productividad del trabajo determina una decreciente participación de los salarios en el producto -muy por debajo de la media nacional- y una muy superior potencialidad de generación de excedentes por parte de la industria fueguina. Este último fenómeno queda de manifiesto al considerar la cantidad de salarios medios equivalentes al superávit bruto de explotación generado, en promedio, por cada uno de los establecimientos. Así, mientras que en la industria nacional el superávit bruto de explotación representa poco menos de treinta salarios (28,6), en el ejemplo fueguino, tal relación se eleva a casi 275 salarios medios; en otras palabras, el excedente de explotación generado por la industria fueguina casi decuplica, en términos de salarios medios equivalentes, al correspondiente a la industria nacional.

Diversos elementos coadyuvan a explicar los elevados márgenes de la "nueva" industria fueguina. Además de los amplios incentivos promocionales cabría destacar la influencia del tipo de procesos productivos predominantes, la estructura oligopólica de mercado que caracteriza a las principales actividades industriales radicadas en la isla, y la alta protección externa de que goza la mayor parte de los bienes finales elaborados en la región.

Como última reflexión sobre los principales efectos del régimen de promoción en Tierra del Fuego, cabría señalar:

- que la potencialidad inductora de la legislación de fomento recién se puso de manifiesto por la injerencia de factores exógenos -reducciones arancelarias, retraso cambiario- que tornaron atractivos para ciertas industrias los beneficios ofrecidos, muy particularmente la exención de los derechos arancelarios sobre los insumos;
- que el acelerado dinamismo de las radicaciones industriales en el territorio produjo una paulatina y profunda reconversión de la estructura productiva; hacia mediados de los años ochenta, ésta no se asemeja en nada -ni en estructura, ni en significación- al perfil correspondiente de una década atrás;
- que se desarrollaron nuevas ramas industriales con un papel hegemónico en el ámbito fueguino y decisivo en el plano nacional. Los incentivos promocionales emergen como el factor excluyente en la localización de tales emplazamientos, que, por otro lado, denotan una marcada precariedad relativa, sujeta a la no modificación de aquéllos;
- que la casi totalidad de las nuevas industrias instaladas en Tierra del Fuego surgen de la relocalización espacial de firmas preexistentes a partir de la modificación de sus patrones tecnológico-productivos, de forma que el ensamble de subconjuntos, partes y piezas importadas pasa a ser el elemento básico de los nuevos procesos;
- que los mayores niveles salariales de la industria fueguina se ven sobrecompensados por la elevada productividad media de la mano de obra. Las potencialidades de acumulación que brinda dicha industria superan holgadamente a los valores medios en el plano nacional. De allí se infiere que buena parte del costo fiscal implícito en los generosos beneficios promocionales se traduce, en realidad, en transferencias

significativas -y, en la generalidad de los casos, redundantes- hacia unas pocas industrias.

3.2. *Los regímenes provinciales especiales*

En el caso de las cuatro provincias que cuentan con regímenes especiales (La Rioja, Catamarca, San Juan y San Luis), las limitaciones e insuficiencias en la información básica condicionan severamente la identificación y el análisis de los cambios estructurales derivados de la aplicación de dichos regímenes.

No obstante, a partir de la estrategia desplegada por firmas que han reestructurado su operatoria -productiva y comercial- en función de los beneficios promocionales, así como de los muy escasos estudios realizados sobre el tema,¹⁸ se pueden extraer importantes inferencias sobre los efectos estructurales más relevantes, por ejemplo, cambios sectoriales, espaciales, nuevas formas productivas, procesos atípicos de relocalización, etcétera.

Asimismo, los datos censales brindan una primera visión de las transformaciones inducidas por la legislación promocional. A pesar del escaso tiempo transcurrido entre la promulgación de los regímenes de referencia y la fecha del relevamiento censal -abril de 1985-,¹⁹ la información refleja la incipiente configuración de un nuevo perfil industrial en las cuatro provincias. Ello resulta particularmente notorio en La Rioja, donde más de un lustro de vigencia de la promoción fabril trajo aparejada una alteración sustancial en la estructura industrial, en su patrón de comportamiento y en su inserción en el plano nacional. El ejemplo contrastante lo brinda la provincia de San Juan, donde tales efectos se ven diluidos por el corto lapso de vigencia previa de la legislación y, fundamentalmente, por las distorsiones que introduce la profunda crisis de la industria vitivinícola que, por su intensidad, difunde sus efectos sobre el conjunto de la industria provincial.

De la información presentada en el cuadro II.8. se infieren ciertos rasgos de comportamiento comunes y otros diferenciales en las cuatro provincias. En efecto, por un lado en dos provincias (La Rioja y San Juan), se registra un incremento en el número de plantas industriales, mientras que en las otras dos se verifica el fenómeno opuesto; pero, por otro lado, en los restantes indicadores se comprueba un comportamiento idéntico: el significativo crecimiento de la ocupación, del grado de diversificación de la estructura productiva y del tamaño medio de los establecimientos.

La evolución de la cantidad de establecimientos se relaciona con un fenómeno común al conjunto de la industria nacional durante el período: la elevada rotación de unidades fabriles.²⁰ Dado que ello se manifiesta

¹⁸ Al respecto merecen destacarse los esfuerzos desarrollados en el programa CFI-CEPAL, "Perspectivas de reindustrialización y sus determinaciones regionales".

¹⁹ Poco más de dos años en los casos de Catamarca y San Luis, un año y meses en lo referente a San Juan.

²⁰ Poco menos del 40% de los establecimientos censados en 1985 fueron relevados en el censo de 1974. Véase al respecto CFI-CEPAL (1987).

Cuadro II. 8. Evolución intercensal de la industria manufacturera en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)

	<i>Catamarca</i>		<i>La Rioja</i>		<i>San Luis</i>		<i>Subtotal 3 prov.</i>		<i>San Juan</i>		<i>Total 4 provincias</i>	
	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>
Cantidad de establecimientos	552	395	403	523	888	805	1.843	1.723	1.027	1.512	2.870	3.235
Número de ramas de actividad	47	54	48	70	68	85	81	104	85	101	108	143
Personal ocupado	1.865	3.536	1.980	5.924	3.860	8.588	7.705	18.048	7.598	11.983	15.303	30.031
Tamaño medio de los establecimientos	3,4	9,0	4,9	11,3	4,3	10,7	4,2	10,5	7,4	7,9	5,3	9,3
Participación relativa en los totales nacionales												
. Personal ocupado	0,14	0,26	0,15	0,43	0,28	0,62	0,57	1,31	0,56	0,87	1,13	2,18
. Valor de producción	0,07	0,21	0,10	0,54	0,20	0,56	0,37	1,31	0,83	0,51	1,20	1,82
. Valor agregado	0,06	0,16	0,08	0,47	0,18	0,53	0,33	1,18	0,90	0,50	1,23	1,68

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

fundamentalmente en el estrato de establecimientos pequeños, la consideración exclusiva de las plantas que ocupan a más de cincuenta personas brinda una muy distinta perspectiva. En ese caso, en las cuatro provincias se incrementa sustancialmente la cantidad de plantas, con la particularidad de que todas aquéllas incorporadas durante el período se encuentran acogidas a los regímenes de promoción.

Cuadro II.9. Evolución intercensal del número de plantas con más de 50 ocupados en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis. 1973-1984 (cantidades absolutas)

<i>Provincias</i>	1973	1984
Catamarca	5	10
La Rioja	4	28
San Juan	29	36
San Luis	<u>11</u>	<u>29</u>
Total cuatro provincias	49	103

Fuente: Idem cuadro II.8.

En síntesis, las cuatro provincias denotan un similar comportamiento intercensal: incremento más o menos significativo en la cantidad de establecimientos medianos y grandes; creciente diversificación de la producción industrial; crecimiento notable de la ocupación sectorial,²¹ y aumento considerable en el tamaño medio de planta.

Asimismo, cabe destacar la correlación positiva entre la intensidad que adquieren esos rasgos en cada provincia y la vigencia precensal de los respectivos regímenes de promoción.²² En otras palabras, La Rioja y San Juan aparecen como situaciones polares, mientras que Catamarca y San Luis constituyen casos intermedios en lo que hace al crecimiento de la cantidad de plantas medianas y grandes, del empleo industrial, del tamaño medio de planta, y de la dinámica del proceso de diversificación industrial.

Como complemento del análisis, pueden considerarse una serie de indicadores censales representativos del "tipo" de industria prevaleciente y que reflejan, a la vez, las transformaciones verificadas al cabo de la década (grado de asalarización, productividades y remuneraciones relativas, incidencia salarial, potencial de acumulación, etc.).

Así, de acuerdo con la información del cuadro II.10., fuera de unas pocas excepciones,²³ la evolución de los indicadores seleccionados resulta

²¹ Dado el estancamiento generalizado de la industria, estas cuatro provincias explican el 90% del crecimiento de la ocupación industrial en el período intercensal.

²² De allí no cabe inferir que exista una relación causal unívoca. A igualdad de incentivos, otros factores determinan el respectivo potencial inductor (permisividad de las autoridades, costos relativos del transporte y distancias geográficas con respecto a los centros proveedores y/o a los de demanda, etc.).

²³ Que introduce esencialmente la provincia de San Juan, dada la influencia decisiva de la crítica situación de la industria vitivinícola.

compatible con una profundización del desarrollo industrial y de las potencialidades de acumulación de capital.

La incidencia de los trabajadores remunerados en la ocupación total revela un crecimiento significativo durante el período intercensal. Ello no hace más que reflejar la implantación de nuevos tipos de industrias y procesos, y el consiguiente desplazamiento de las pequeñas unidades fabriles con escaso o nulo personal asalariado.

Como resultado previsible de la radicación de esas nuevas industrias y de la presencia decreciente de microestablecimientos, se constata una menor heterogeneidad entre los salarios medios de las provincias en relación con los del ámbito nacional, un significativo estrechamiento de la brecha en los casos de Catamarca y La Rioja y, fundamentalmente -salvo en San Juan-, una evolución positiva de las productividades medias respecto del comportamiento de la industria nacional. La mayor intensidad relativa de este último fenómeno se verifica en La Rioja, donde la productividad media de la mano de obra resulta superior a la correspondiente al conjunto de la industria (7,9%), cuando una década atrás apenas se ubicaba por encima de la mitad del promedio nacional.

Las consideraciones precedentes permiten colegir que en las cuatro provincias se verifica una paulatina superación del papel determinante que desempeñaban las industrias de carácter semiartesanal con la consiguiente configuración de estructuras heterogéneas y cierta tendencia a asemejarse a las características más generales y totalizadoras de la industria nacional en su conjunto.

Por su parte, el incremento en el peso relativo del valor agregado en la producción industrial, con una disminución en la incidencia de los insumos y, por lo tanto, de la relación insumo-producto es un rasgo común a las cuatro provincias. Ello no hace más que reproducir una característica que se constata en la industria manufacturera en su conjunto, rasgo que, al articularse con la caída de la participación salarial en el valor agregado, presupone un peso creciente del superávit bruto de explotación (valor agregado menos salarios) en el valor de la producción industrial.

Si bien esto no implica necesariamente un crecimiento proporcional en la tasa de rentabilidad,²⁴ la magnitud de los incrementos permitiría inferir que se registró un apreciable aumento en los niveles medios de rentabilidad a favor de la incidencia decisiva de las rentas diferenciales de las firmas que se acogieron a los regímenes de promoción.²⁵

Esa creciente capacidad de acumulación de capital se refleja en la relación entre el superávit bruto de explotación por establecimiento y el salario medio provincial. Esta variable revela que, de acuerdo con los datos censales de 1984, el superávit bruto de explotación por planta equivale, en la provincia de La Rioja, a más de 53 salarios medios anuales; en San Luis, a 35,6 salarios, mientras que en Catamarca y San Juan se ubica por debajo

²⁴ Otros rubros componentes del valor agregado podrían explicar tal incremento como, por ejemplo, los cambios operados en los niveles de las tasas reales de interés prevalecientes en el mercado.

²⁵ Ello se constata en los estudios realizados para las provincias de Catamarca y La Rioja en el marco del programa CFI-CEPAL anteriormente citado.

Cuadro II. 10. Indicadores censales seleccionados de la industria manufacturera en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)

	Catamarca		La Rioja		San Luis		Subtotal 3 prov.		San Juan		Total 4 provincias	
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Grado de asalarización	52,4	78,2	57,3	81,6	62,3	83,5	58,6	81,8	73,8	77,0	66,2	79,9
Sueldos y salarios medios respecto de promedio nacional	65,8	81,7	58,8	70,1	85,5	72,5	74,6	73,4	87,4	66,1	81,7	70,6
Productividad media respecto de promedio nacional	43,3	60,9	54,9	107,9	62,6	83,9	55,9	87,3	161,4	56,7	108,3	75,1
Valor agregado respecto de valor de producción	31,3	37,5	27,3	46,4	31,1	46,5	30,1	46,2	39,4	55,3	36,5	47,8
Materias primas respecto de valor de producción	60,6	43,8	65,2	45,5	60,0	38,7	61,5	50,7	52,8	36,8	55,5	46,3
Sueldos y salarios respecto de valor agregado	36,5	29,1	28,1	14,7	38,9	20,0	35,7	19,1	18,3	24,9	22,8	20,9
Superávit bruto de beneficios respecto de valor de producción	19,8	26,6	19,7	39,5	19,0	39,5	19,3	37,3	32,2	39,1	28,2	37,8
Potencial de acumulación *	3,1	17,0	7,2	53,5	4,2	35,6	4,7	36,2	24,4	18,3	11,9	28,1

* Superávit bruto de explotación por establecimiento respecto de salarios medios.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

de los 20 salarios medios. Su evolución en el período intercensal denota que, salvo San Juan, las restantes provincias tienen un patrón de comportamiento idéntico al registrado en el nivel nacional (superávit de explotación equivalente a un creciente número de salarios medios), sólo que con una intensidad relativa muy superior: mientras que en el plano nacional casi se duplica la cantidad de salarios medios equivalentes (14,6 a 28,6), en las tres provincias se incrementa entre 5,5 veces (Catamarca) y 8,5 veces (San Luis).

En síntesis, esta primera visión totalizadora -aunque temporalmente parcial- que proporciona el análisis intercensal permitiría inferir que:

- a pesar del escaso tiempo previo de vigencia de la mayoría de los regímenes, los datos censales reflejan la presencia de incipientes transformaciones y cambios en el perfil y en la dinámica industrial de las cuatro provincias, cuya intensidad tiende a corresponderse con aquel período de vigencia precensal;
- se manifiestan modificaciones sustantivas en la configuración estructural de las respectivas industrias, asociadas con la instalación de nuevas plantas y con la dinámica aplicación de procesos y producciones industriales; tiende a profundizarse el grado de heterogeneidad industrial de las respectivas provincias;
- se verifica un incremento relativo apreciable en el peso industrial de estas cuatro provincias aun cuando, a la fecha del relevamiento censal, ese incremento resulta casi insignificante en el plano nacional.

La poca perceptibilidad de los efectos registrados a nivel agregado merece ciertas precisiones adicionales. En primer lugar, debe remarcarse la contemporaneidad entre la fecha en que se realizara el censo y la fase inicial del período más dinámico en la maduración de las inversiones promocionadas. En efecto, incluso en el ejemplo de La Rioja, la radicación de nuevas industrias sólo adquiere particular intensidad a partir de 1985/86 (Gobierno de La Rioja, 1987). El tiempo que llevó el reconocimiento empresario de las potencialidades brindadas por la legislación, la decisión de invertir bajo dicho marco legal, el trámite de presentación y aprobación de las propuestas y, por último, la misma maduración de las inversiones, explica que recién a mediados de los años ochenta comience a manifestarse con nitidez el verdadero potencial inductor de la legislación.

En segundo lugar, ciertos mercados industriales muestran una presencia decisiva de las industrias radicadas al amparo de la promoción. Tal es el caso de la reestructuración espacial de algunas actividades en las que el traslado de una firma (o de parte de los procesos productivos preexistentes), así como las consiguientes distorsiones a la competitividad, produjeron un efecto demostración más o menos generalizado y la configuración de un nuevo perfil donde, en cierta medida, tienden a desaparecer las rentas diferenciales intrasectoriales y a reconstituirse la situación competitiva preexistente, sólo que con una internalización común de los beneficios impositivos implícitos.

Indudablemente, la significación económica real de los efectos de esos regímenes no puede captarse en toda su amplitud y complejidad si se la circunscribe al estricto ámbito cuantitativo. No obstante, el análisis de la

cantidad de proyectos aprobados por cada una de las provincias, la inversión involucrada y el empleo a generar por los mismos, proporcionan otra perspectiva complementaria.

La información presentada en el cuadro II.11. muestra la magnitud del fenómeno de promoción industrial provincial. La aprobación de alrededor de 2.500 proyectos de inversión industrial por parte de las cuatro provincias refleja, de por sí, su considerable capacidad inductora.

Cuadro II.11. Acogimiento a los regímenes de promoción industrial en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis hasta diciembre de 1987 (cantidades absolutas, dólares y porcentajes)

	<i>Proyectos aprobados</i>	<i>Personal a ocupar</i>	<i>Inversión estimada</i>	<i>Inversión media por ocupado</i>	<i>Grado estimado de concreción a dic. 1987</i>
			(miles U\$S)		
Catamarca	120	2.500	100,0	40,0	75,0
La Rioja	320	7.600	350,0	46,1	85,0
San Juan	230	4.000	200,0	50,0	60,0
San Luis	1.800	15.000	500,0	33,3	65,0
Total 4 provincias	2.470	29.100	1.150,0	39,5	67,6

Fuente: Estimaciones propias sobre la base de informaciones emanadas de los Gobiernos provinciales, la Secretaría de Hacienda de la Nación, la Comisión de Industrias de la Cámara de Diputados y distintos órganos periodísticos.

Al margen de las reflexiones sobre las divergencias interprovinciales en la captación y aprobación de nuevas inversiones y sobre sus respectivos factores explicativos -cercanía relativa a los principales centros económicos, infraestructura y vías de comunicación, mayor o menor laxitud de las autoridades en la aprobación de las presentaciones, etc.-, es indudable que la magnitud de los proyectos promocionados emerge como un polo de atracción analítico insoslayable -más aún cuando ello se verifica en un contexto macroeconómico que se caracteriza, entre otras cosas, por un ínfimo nivel de inversión en la industria. La aprobación de casi 2.500 proyectos, la generación de cerca de treinta mil nuevos puestos de trabajo -el doble de la ocupación industrial relevada para las cuatro provincias en el censo de 1974-, una formación de capital superior a los mil millones de dólares y un apreciable grado de concreción de los proyectos aprobados, señalan la trascendencia de los resultados obtenidos.

De todas maneras, la repercusión estructural de estos regímenes reconoce múltiples enfoques, de acuerdo con la problemática que se desee jerarquizar. En nuestro caso, sólo se privilegiarán aquellos efectos vinculados con las transformaciones estructurales más relevantes que indujeron los incentivos utilizados en estas cuatro provincias.

Aunque cabe reconocer una diversidad de connotaciones, interesa destacar los rasgos sobresalientes y articulados de esta nueva industria implantada en las cuatro provincias:

- a) marcada gravitación de los traslados de industrias y procesos productivos preexistentes;
- b) radicación de nuevas industrias que consolidan el poder económico de los complejos empresariales en los que se integran;
- c) peso decisivo de actividades de ensamble o limitadas a una mínima fase de procesamiento;
- d) escasa complejidad de los procesos productivos y requerimientos mínimos de mano de obra calificada y de actividades de Investigación y Desarrollo;
- e) ínfima demanda de insumos en el ámbito local e insignificante aprovechamiento de los recursos naturales zonales;
- f) insignificante participación de las exportaciones en las ventas de las firmas promocionadas;
- g) preeminencia del capital no local, escasa retención provincial del excedente y dependencia de las estrategias de acumulación desplegadas por un pequeño grupo de empresas extraprovinciales.

En relación con estas características comunes veremos algunas consideraciones y ejemplos ilustrativos:

a) *Presencia decisiva de radicaciones que derivan del traslado, en su conjunto o previa fragmentación, de procesos productivos preexistentes en otras provincias.* Además de esos dos distintos tipos de traslado -total o parcial- la relocalización espacial implica, en algunos casos, la introducción de cambios tecnológicos significativos (en las condiciones técnicas de producción, en el equipamiento) y/o la incorporación de nuevas líneas de productos.

Por ejemplo, en lo relativo a la relocalización integral de la producción de un determinado bien, resulta ilustrativa la empresa *Panam S.A.* que, controlando cuatro firmas, tres localizadas en San Luis (*Astrojet S.A.*, *Fitalse S.A.* y *Vardoc S.A.*) y una en San Juan (*Nokia S.A.*) decidió trasladar la producción de calzado deportivo hacia dos de sus subsidiarias promocionadas (*Astrojet S.A.* y *Fitalse S.A.*).

En lo que concierne a la fragmentación de procesos productivos preexistentes, *Acindar S.A.* es un ejemplo típico, pues encaró un proceso de desintegración productiva de su planta instalada en Villa Constitución trasladando a la provincia de San Luis la producción de alambres de púas y galvanizado para el agro (*Puar S.A.*), de clavos (*Clamet S.A.*), de mallas de alambre tejido (*Tejimet S.A.*), de alambres y varillas para fardos (*Fardemet S.A.*), de mallas y de hierro redondo para la construcción (*Indema S.A.*), de trenzas para hormigón pretensado (*Toron S.A.*); siempre sobre la base de provisión de materias primas por parte de la firma *Acindar Sociedad Anónima*.

Por su parte, la firma *Alpargatas S.A.* brinda un buen ejemplo de aprovechamiento pleno de los beneficios promocionales para encarar la reorganización espacial de la producción, junto con un proceso de modernización y de reequipamiento tecnológico. En tal sentido, bastaría citar a *Calzado Catamarca S.A.* (calzado informal e infantil), *Palette Oeste S.A.* (fabricación de frazadas), *Textil Catamarca S.A.* (preblanqueo de telas y corte

de corderoy), *Alpargatas Textil San Luis S.A.* (tejeduría y terminación de denim índigo), *Calzar Oeste* (calzado deportivo).

Por último, los ejemplos de incorporación de nuevas líneas de productos articulada con la relocalización de algunas de las tradicionales son múltiples. *Massuh S.A.* conjugó el traslado de la elaboración de algunos papeles con la fabricación de otros productos vinculados en las tres sociedades implantadas en la provincia de San Luis: *Estupack S.A.* (envases de cartulina y microcorrugado), *Brillpapel S.A.* (papeles y cartulinas estucadas) y *Bates S.A.* (bolsas industriales).

b) *Implantación de nuevas actividades industriales en el marco de estrategias empresarias que procuran fortalecer el poder oligopólico sobre determinados mercados.* El ejemplo más significativo lo ofrece la empresa *Arcor S.A.*, que en los últimos años desarrolló una agresiva política de irrupción o consolidación de su control oligopólico en distintas franjas del mercado de productos alimenticios. Para ello, además de recurrir a la legislación vigente en el ámbito nacional,²⁶ *Arcor S.A.* constituyó diversas sociedades que, acogiéndose a los beneficios de los regímenes provinciales, implican una reestructuración integral en la configuración productiva y espacial del complejo empresario. Ello queda de manifiesto con la sola consideración de las industrias que fueron promocionadas, en poco más de un trienio, en las provincias de Catamarca, San Luis y San Juan: *Candy S.A.* (golosinas depositadas en almidón), *Alica S.A.* (polvos para postres, gelatinas y helados), *Flexiprin S.A.* (impresión, laminado de películas, papeles y aluminio), *Carlisa S.A.* (panificación, galletitas y budines), *Frutos de Cuyo S.A.* (conservas y envases de hojalata), *Indal San Juan S.A.* (embutidos, fiambres y chacinados), *Dulciora S.A.* (mermeladas y dulces), *Metalbox S.A.* (envases de hojalata), *Plastivil S.A.* (compuestos de P.V.C.), *Productos Naturales S.A.* (productos enlatados), *Carbox S.A.* (cartón corrugado) y *Convertflex S.A.* (filmes plásticos).

c) *Presencia relevante de actividades de ensamble, así como de las que se circunscriben a una mínima fase de elaboración, generalmente la final.*

En el primer caso se trata, en lo esencial, del ensamble de partes y piezas provistas por empresas vinculadas hacia las que también se canaliza, en casi todos los casos, la comercialización del bien final. Son ejemplos típicos las industrias productoras de artefactos para el hogar (*Domec San Luis S.A.*, *Fribe La Rioja S.A.*, *Heineken San Luis S.A.*, *Drean San Luis S.A.*, *Sirena S.A.*, *Ultracomb Puntana S.A.*, etc); las ensambladoras de equipamiento electrónico de computación²⁷ como *L.S.I. Riojana S.A.*, *M.C.A. S.R.L.*, *Silden S.A.*, en La Rioja, *Aswork S.A.*, *Basis S.A.*, *Latindata S.A.*, en San Juan y *Texas Instrument San Luis S.A.*, *Drean San*

²⁶ Tal el caso de la misma *Arcor S.A.* (golosinas), *Cartocor S.A.* (cartón corrugado), *Milar S.A.* (enzimas), *Vitopel S.A.* (filmes plásticos), *Pancrek S.A.* (galletitas) y *Misky S.A.* (golosinas).

²⁷ Las mismas denotan las contradicciones existentes entre la política hacia la industria informática (Resolución 44/85 y Decreto 652/86) y la vigencia contemporánea de estos regímenes de promoción indiscriminada. Véase al respecto Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1986).

Luis S.A., Apple San Luis S.A., en San Luis; algunas armaduras de bienes de consumo electrónicos (Tonomac San Juan S.A., Electrovideo S.A., Ambassador S.A., Electrónica San Luis S.A.) y, por último, un conjunto muy heterogéneo de industrias metalmecánicas (Galileo -Westinghouse- La Rioja S.A. -medidores de gas y de energía eléctrica-, Refrisa S.A. -discos de embrague y pastillas de freno-, Motores Czerweny S.A. -motores-, Autotrol San Juan S.A. -artículos electromecánicos y electrónicos).

Por su parte, la radicación de firmas cuya actividad se reduce a un mínimo procesamiento de bienes semielaborados reconoce una difundida presencia en ciertas ramas textiles, en confecciones, carpintería de obra, en la industria plástica, etcétera.

d) Escasa complejidad de los procesos productivos, bajo nivel de calificación de la mano de obra empleada e inexistencia de actividades de Investigación y Desarrollo. Constituyen elementos más o menos comunes al conjunto de las firmas promocionadas; estos factores, en su articulación, condicionan las posibilidades de desarrollo de procesos madurativos de aprendizaje tecnológico-industrial; y aunque otros elementos pueden llegar a ejercer un mayor condicionamiento relativo -por ejemplo, los derivados de su integración a complejos productivos y empresariales de carácter nacional-, es indudable que tales bases estructurales dificultan la conformación de un núcleo endógeno mínimo, capaz de garantizar un proceso de desarrollo industrial y económico de las provincias involucradas. La precariedad de los mecanismos de capacitación y calificación de la mano de obra, así como la disfuncionalidad del desarrollo de tareas de I y D en las áreas promocionadas imponen rigideces insalvables a la configuración de tales endogeneidades.

En este caso, no cabe la inclusión de ejemplos ilustrativos por cuanto constituye un fenómeno más o menos generalizable al conjunto de las industrias.

e) Ínfima demanda de bienes y servicios en el ámbito local e insignificancia de las industrias procesadoras de los recursos naturales zonales. Aquí tampoco caben los ejemplos ya que también es un fenómeno generalizable.

La escasa significación económica de los efectos difusores que emanan de estas industrias tienen que ver con las características de los incentivos promocionales que, muy especialmente en el caso de la desgravación del IVA sobre ventas y compras, desalientan todo tipo de eslabonamiento productivo dentro del área.

La inexistencia de alicientes específicos a la industrialización local de los recursos zonales lleva a minimizar aun más el nivel de articulación entre las industrias promocionadas y las respectivas economías provinciales. El efecto de tales industrias tiende a circunscribirse, de forma casi excluyente, a la generación de nuevos puestos de trabajo.

f) Insignificante participación de las exportaciones en las ventas de las firmas promocionadas. En tanto la desgravación del IVA constituye el incentivo inductor decisivo de la radicación industrial, es lógico inferir que las exportaciones -no afectadas por tal gravamen- se vean implícitamente desalentadas. De allí el desinterés generalizado por realizar ventas al

exterior, en tanto suponen la licuación del principal beneficio promocional que ofrecen estas cuatro provincias.

g) *Preeminencias del capital no local, escasa retención provincial del excedente y dependencia de las estrategias de acumulación de un grupo empresarial extraprovincial.* El control accionario extraprovincial constituye otro rasgo común a la mayoría de las industrias instaladas al amparo de las leyes promocionales. Las mismas operan, en realidad, como parte subordinada -en el plano productivo, tecnológico y económico- de empresas cuya actividad se desarrolla, por lo menos, a escala nacional. El significado del ámbito provincial se limita a su aporte -directo e indirecto- a la maximización de los beneficios del complejo empresarial. La dinámica de acumulación y los criterios de eficacia productiva y económica de las plantas radicadas en las cuatro provincias responden a parámetros muy disimiles a los que guiarían a firmas no integradas a complejos empresariales.

Esa participación decisiva de las firmas bajo control extraprovincial tiene, como contrapartida, una incidencia marginal de nuevos agentes productivos derivados del surgimiento y/o la consolidación de capitales locales. En otras palabras, estos regímenes no indujeron la conformación de un empresariado industrial local, ni la aparición de nuevos agentes económicos estructurados, incluso, a partir de los incentivos concedidos.

No obstante las características señaladas, es indudable que el fenómeno más trascendente y sustantivo es el que se vincula con la profunda reestructuración productiva y espacial del sector manufacturero al amparo de estos regímenes; en ella la internalización máxima de los beneficios promocionales aparece como el elemento movilizador casi excluyente, porque es el factor locacional decisivo y el que determina las modificaciones en la división técnica de la producción dentro de la empresa. La elusión fiscal constituye así un componente básico en la formulación de las estrategias desplegadas por muchas de esas firmas; determina conductas e inversiones que, de otra manera, no tendrían racionalidad económica alguna. La consecuencia lógica e indeseable de este tipo de motivación es la fragilidad de los respectivos emplazamientos industriales. La incertidumbre con respecto a la posible conducta empresaria, una vez vencidos los plazos de concesión de los beneficios promocionales, señala la ineficacia del instrumental utilizado.

Es previsible suponer que, al culminar el período de vigencia de los beneficios, sólo se plantearán dos opciones políticas igualmente perniciosas por el costo social involucrado: el cierre y/o relocalización de estas plantas, con las consiguientes implicaciones sociales -fundamentalmente, en lo que respecta a empleo- o la renovación o extensión temporal de las transferencias de recursos implícitas en los incentivos promocionales.

4. Los resultados del régimen nacional

Este apartado procura brindar una caracterización general de los resultados de la política de promoción industrial implementada en el ámbito nacional a partir de la sanción de la ley 20.560, a fines de 1973. A tal fin,

el objeto central de estudio es la totalidad de las presentaciones aprobadas entre 1974 y setiembre de 1987.

En el ámbito de la actual Secretaría de Industria y Comercio Exterior (SICE), al amparo de los regímenes instituidos por las leyes 20.560/73 y 21.608/77, se aprobaron durante dicho período 693 proyectos;²⁸ los mismos generarían 53.772 nuevos puestos de trabajo y una inversión total de casi 7.300 millones de dólares.

En principio, desde una perspectiva macroeconómica, estos resultados no poseen en conjunto gran significación. En efecto:

- la cantidad de nuevos establecimientos industriales que, de concretarse, se incorporarían al espectro productivo representa apenas el 0,5% de los relevados en el Censo Económico Nacional de 1974;
- los puestos de trabajo a generar por el conjunto de los proyectos aprobados suponen sólo un incremento del 3,5% sobre el empleo industrial captado en el mismo Censo;
- la inversión autorizada representa aproximadamente el 30% del valor agregado por la industria en un solo año; a la vez, dicho total no alcanza a compensar los niveles de depreciación anual del acervo de capital invertido en el sector industrial.

Si bien, como se infiere del cuadro II.12., las presentaciones aprobadas no adquieren un significado económico considerable, en algunos campos específicos asumen un papel fundamental y protagónico por sus consecuencias estructurales. Es el caso de las industrias promovidas en algunas áreas geográficas de poco o prácticamente nulo desarrollo manufacturero o de ciertas producciones de bienes intermedios históricamente rezagadas respecto de sus industrias usuarias (por ej. pastas celulósicas, petroquímicas, etc.) o, desde otra perspectiva, por resultar contemporáneas de un pronunciado proceso de "desindustrialización" de la economía argentina y de reorganización de los mercados.

Los dos tipos de regímenes específicos bajo los que se otorgan los beneficios promocionales -sectoriales y regionales-, implican efectos muy disímiles en cuanto a la clase de plantas y de procesos industriales inducidos. En efecto, en el cuadro II.13. se constatan profundas diferencias en el tamaño medio de las plantas (medido en función de la inversión o del personal ocupado por establecimiento) y en la dotación de capital por ocupado. Entre los que se acogieron a la promoción regional prevalecen los establecimientos medianos y pequeños que se caracterizan, en general, por sus menores requerimientos de inversión, de fuerza de trabajo y de intensidad de capital por planta. En oposición, en los proyectos aprobados bajo los regímenes sectoriales se manifiesta una pronunciada heterogeneidad tecnológica, mayor dispersión relativa en el tamaño de las plantas y, a la vez, el papel protagónico de un grupo importante de grandes unidades productivas con elevadas escalas de producción y técnicas más intensivas en capital. Este fenómeno se asocia, en buena medida, con la naturaleza

²⁸ Se excluye a los que se acogen a los decretos 1239/76 y 2333/83 (136), que brindan ciertos incentivos a las industrias instaladas en la región surpatagónica.

productivas con elevadas escalas de producción y técnicas más intensivas en capital. Este fenómeno se asocia, en buena medida, con la naturaleza tecnológica de las ramas promocionadas (siderúrgica, petroquímica, celulósico-papelera).

En síntesis, se puede afirmar que los incentivos a la inversión en determinados sectores posibilitaron, o por lo menos favorecieron, la formulación de un conjunto de proyectos que suponen una transformación cualitativa en la organización industrial de esos mercados. Por su parte, la promoción regional revela, por sus resultados, una capacidad generadora de empleos muy superior y menores requerimientos de inversión por planta y por puesto de trabajo.

Cuadro II.12. Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608 entre 1974 y setiembre de 1987.
Impacto cuantitativo sobre la industria preexistente
(cantidades absolutas y porcentajes)

	I	II	I/II%
<i>Total establec.</i>			
Personal ocupado	53.772	1525.221	3,5
Cantidad establec.	693	126.388	0,5
<i>Establecimientos</i>			
<i>c/más de 10 ocup.</i>			
Personal ocupado	53.436	1417.020	3,8
Cantidad establec.	650	18.151	3,6

I= Proyectos promocionados entre 1974 y setiembre de 1987

II= Censo Económico Nacional de 1974

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la SICE.

4.1. La distribución espacial de los proyectos promocionados

La atención de la problemática regional y el objetivo de minimizar los desequilibrios espaciales constituyen preocupaciones centrales en todas las políticas de promoción industrial implementadas en el país en las tres últimas décadas. En el marco de la legislación de promoción nacional existen regímenes específicos para las provincias del Noreste Argentino (NEA), del Noroeste Argentino (NOA), de la región Sur y Norpatagónica y para las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis (decreto 893/74, "Acta de Reparación Histórica"), San Juan (decreto 5035/72 y 1879/79) y Tucumán (decreto 2558/72).

Desde esta perspectiva, el examen de los resultados de la promoción industrial permitirá evaluar hasta qué punto se logró el objetivo desconcentrador explicitado por la misma legislación.

En el cuadro II.14. se aprecia el significado que asumen las provincias de Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba -el núcleo central del desarrollo industrial y económico del país-, que concentran la sexta parte de los proyectos aprobados y poco menos de un tercio (30,6%) de la inversión

**Cuadro II. 13. Proyectos promocionados al amparo de las
leyes nº 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tipo de régimen de promoción.
1974-setiembre de 1987
(cantidades absolutas y miles de dólares)**

<i>Tipo de régimen especifico</i>	<i>Proyectos</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Inversión (miles u\$s)</i>	<i>Inversión media</i>	
				<i>p/proyecto</i>	<i>p/ocupado</i>
Sectoriales	53	7.355	3.542.519	66.840	481,6
Petroquímica	25	2.844	1.981.884	79.275	697
Siderurgia	6	1.616	456.155	76.026	282
Forestal-papelera	13	1.906	1.075.308	82.716	564
Electrónica	9	989	29.172	3.241	30
Regionales	636	46.357	3.741.528	5.882,9	80,7
Especiales	4	60	3.856	964	64,3
TOTAL	693	53.772	7.287.903	21.032	135
Dec. regionales 1239 y 2333	136	-	-		
TOTAL	829	53.772	7.287.903		

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

de la inversión y de la ocupación media por establecimiento) y una superior intensidad media de capital. Se trata, en la mayoría de los casos, de proyectos que se acogen a regímenes sectoriales (siderurgia y petroquímica), en los que el emplazamiento geográfico se ve acotado por la incidencia de otros factores, como la provisión de insumos básicos, en el caso del Polo Petroquímico Bahía Blanca, o la integración a procesos productivos preexistentes, en la acería instalada en la provincia de Santa Fe.

Cuadro II.14. Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según áreas geográficas. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)

Áreas geográficas	Proyectos		Ocupación		Inversión	
	Cant.	%	Cant.	%	(miles u\$s)	%
Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe	115	16,6	9.570	17,8	2.227.810	30,6
Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis	49	7,1	7.178	13,3	475.161	6,5
Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones	103	14,9	7.513	14,0	1.388.674	19,0
Chubut, La Pampa, Neuquén, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.	237	34,2	16.331	30,4	1.957.301	26,9
Jujuy, Salta, Sgo. del Estero y Tucumán	109	15,7	6.801	12,6	845.826	11,6
Mendoza y Entre Ríos	80	11,5	6.379	11,9	393.131	5,4
Total	693	100,0	53.772	100,0	7.287.903	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

En orden de importancia relativa en el total de la formación de capital promocionada, el segundo lugar lo ocupan las provincias patagónicas, hacia donde se canalizan casi dos mil millones de dólares de inversiones -poco más de la cuarta parte del total- que generarían más de 16.300 nuevos puestos de trabajo -casi la tercera parte del total de las radicaciones aprobadas en el período.

Siempre desde el punto de vista de la magnitud de las inversiones aprobadas, la tercera región con mayor receptividad relativa es la constituida por las provincias del NEA, que concentran el 19,0% de la formación de capital promocionada. En este caso, poco más de las tres cuartas partes de esa incidencia corresponde a Misiones donde, a la vez, dos proyectos papeleros nuclean por sí solos más del 80% de la inversión en la provincia.

4.2. La orientación sectorial de las presentaciones aprobadas

Otra perspectiva de análisis de los resultados de la promoción industrial es la que se vincula con la composición sectorial de la inversión y el empleo a generarse. Al respecto, el cuadro II.15. muestra la distribución de

ambas variables entre las distintas ramas industriales (dos dígitos de la CIIU Rev.2).

Cuadro II.15. Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según división Industrial. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)

<i>División industrial</i>	<i>Proyectos</i>		<i>Ocupación</i>		<i>Inversión</i>	
	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>(miles u\$s)</i>	<i>%</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	130	18,8	10.583	19,7	603.238	8,3
Textiles, confecciones y cuero	168	24,2	14.095	26,2	853.358	11,7
Madera y muebles	55	7,9	4.411	8,2	368.714	5,1
Papel, imprenta y publicaciones	23	3,3	2.272	4,2	1.103.687	15,1
Productos químicos	104	15,0	6.098	11,4	2.232.539	30,6
Minerales no metálicos	73	10,5	5.382	10,0	1.205.402	16,5
Industrias metálicas básicas	21	3,0	2.426	4,5	515.728	7,1
Productos metálicos, maquinaria y equipo	115	16,6	8.332	15,5	401.100	5,5
Otras manufact.	5	0,7	173	0,3	4.137	0,1
Total	693	100,0	53.772	100,0	7.287.903	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

La inexistencia de información sobre el acervo de capital acumulado en la industria limita las posibilidades de apreciar y calificar la significación que asumen las inversiones aprobadas en el período. A pesar de esas limitaciones, tal desagregación sectorial señala la dirección de los cambios previsible en la orientación de la formación de capital en la industria (por lo menos de aquella asociada a la promoción) y en el tipo de inversión predominante en los distintos sectores de actividad.

De acuerdo con la cuantía de la inversión promocionada, la principal rama industrial es la química y la petroquímica, que explica casi la tercera parte (30,6%) del total aprobado durante el período.

El segundo lugar lo ocupa la industria de minerales no metálicos (esencialmente la cementera), con un aporte del 16,5% del total. Por su parte, la industria papelera, tercera por su importancia relativa, explica el 15,1% de la inversión (dos grandes proyectos celulósico-papeleros concentran las tres cuartas partes).

En oposición, industrias tradicionales como la de alimentos, la textil y la maderera, suman en conjunto la cuarta parte del total (25,1%).

Por último, la industria metalúrgica (metálicas básicas y de maquinaria y equipos) reúne apenas el 12,6% de la inversión promovida, con la particularidad de que casi la mitad de dicha participación proviene sólo de dos grandes proyectos siderúrgicos.

La sectorialización del empleo a generar por los proyectos aprobados revela características muy disímiles a las anteriores. El primer fenómeno que

puede destacarse es la considerable gravitación de las industrias tradicionales (alimenticias, textiles y de la madera) que explican más de la mitad (54,1%) de los nuevos puestos de trabajo.²⁹ De allí se infiere que en el contexto de la promoción industrial tendería a profundizarse un rasgo distintivo de las economías de menor grado de desarrollo industrial: la sobrerrepresentación relativa de las industrias tradicionales -de inferior productividad- en la composición del empleo.

Una visión complementaria de este último fenómeno surge del aporte relativo de las industrias productoras de maquinarias y equipos³⁰ que, concentrando el 29,6% de la mano de obra ocupada en la industria en 1974, generan el 15,5% del empleo derivado del total de las presentaciones aprobadas.

Como ya se señaló, la distribución sectorial de la inversión y del empleo permite elaborar una serie de indicadores referidos a las características más sustantivas de los proyectos promocionados.

En relación con el tamaño medio de los establecimientos, el cuadro II.16. permite constatar que las divergencias alcanzan su nivel más alto -si se excluye a "otras manufacturas"-, entre las industrias metálicas básicas (115,5 personas por planta) y las industrias químicas (58,6 ocupados por establecimiento); en éstas el predominio de petroquímicas de elevada intensidad de capital y modernas tecnologías deriva, en promedio, en escasos requerimientos de personal por unidad productiva.

Tales consideraciones varían sustancialmente si el tamaño de planta se define por la inversión media por establecimiento. En este caso, las diferencias intersectoriales resultan muy acentuadas y reflejan una gran heterogeneidad en la dotación de capital por planta. Los desvíos respecto de la media industrial alcanzan sus valores extremos, por un lado, en la industria papelera, donde la inversión promedio por establecimiento -48 millones de dólares- resulta casi cinco veces superior a la del total industrial y, por el otro, en el extremo opuesto, en la industria de maquinarias y equipos, donde esa relación -3,5 millones de dólares- se ubica en torno de un tercio de la media sectorial.

Entre estas situaciones polares cabe reconocer dos agrupamientos claramente diferenciados, relacionados con las características de los sectores que los integran, es decir, las rigideces de las economías de escala y las indivisibilidades de la inversión. Así, las únicas ramas industriales en que se supera la media sectorial (metálicas básicas, productos químicos y minerales no metálicos) tienen como denominador común su carácter de productoras de bienes intermedios en procesos continuos en los que las economías de escala asumen un papel protagónico. En el otro grupo, las industrias tradicionales (alimenticia, textil y maderera), cuyas escalas y tecnologías disponibles cubren una amplia gama de posibilidades, constituyen las únicas ramas -excluida la de maquinarias y equipos- en las que la inversión media se ubica por debajo del promedio global.

²⁹ Participación que resulta superior a la que les corresponde en el empleo relevado en el Censo de 1974 (42,3%).

³⁰ Consideradas usualmente como parámetro de diferenciación de las economías maduras respecto de las atrasadas.

Cuadro II.16. Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Indicadores representativos del tipo de planta según división industrial. 1974-setiembre 1987

	<i>Ocupación media por planta</i>	<i>Inversión media por planta (miles u\$s)</i>	<i>Inversión media por ocupado (miles u\$s)</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	81,4	4.640,3	57,0
Textiles, confecciones y cuero	83,9	5.079,5	60,5
Madera y muebles	80,2	6.703,9	83,6
Papel, imprenta y publicaciones	98,8	47.986,4	485,8
Productos químicos	58,6	21.466,7	366,1
Minerales no metálicos	73,7	16.512,4	224,0
Industrias metálicas básicas	115,5	24.558,5	212,6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	72,5	3.487,8	48,1
Otras manufacturas	34,6	827,4	23,9
Total	77,6	10.516,5	135,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

Respecto de la intensidad media de capital en las distintas ramas, el ordenamiento sectorial no difiere demasiado del que corresponde a la inversión media por planta. Esta relativa similitud no hace más que reflejar la asociación existente entre el tamaño medio de planta, definido por sus requerimientos de capital, y la intensidad en el uso de capital.

4.3. Proyectos promocionados y tipo de bien a producir

Como se señaló en el punto anterior, las industrias productoras de bienes intermedios asumen un papel hegemónico en la formación de capital que alienta el régimen nacional de promoción. La información del cuadro II.17. permite constatar ese nítido predominio. En efecto, del total de establecimientos promocionados, más de la mitad (51,2%) realiza actividades productoras de insumos intermedios, alrededor de la tercera parte pertenece a ramas productoras de bienes de consumo no durables, apenas el 7,8% a las productoras de bienes de capital y el 7,2% a las industrias de consumo durable.

Características muy parecidas revela la distribución del empleo a generar por las presentaciones aprobadas. Pero ello no se reproduce al considerar la formación de capital involucrada; en este caso, la hegemonía de los bienes intermedios adquiere una especial dimensión -concentran más del 80% del total-, mientras que la producción de bienes durables explica el 15% de la inversión promocionada y, por último, la incidencia de los bienes durables y de los de capital se limita a alrededor del 2 por ciento.

Esa preeminencia de los bienes intermedios y la distinta naturaleza de las presentaciones (inversión media superior por planta y por ocupado), están íntimamente asociadas con la aprobación de un conjunto de grandes proyectos que, en muchos casos, reconocen una formulación original anterior a la sanción del régimen.³¹ Tal el caso de algunos de los más importantes proyectos aprobados en la ramas celulósico-papelera, siderúrgica, petroquímica, cementera, etcétera.

Cuadro II. 17. Proyectos promocionados al amparo de las leyes nº 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tipo de bien. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)

<i>Tipo de bien</i>	<i>Proyectos</i>		<i>Ocupación</i>		<i>Inversión</i>	
	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>(miles u\$s)</i>	<i>%</i>
Bienes de consumo						
no durables	228	32,9	19.002	35,3	1.093.348	15,0
Bienes intermedios	355	51,2	27.813	51,7	5.877.224	80,6
Bienes de consumo						
durables	50	7,2	2.526	4,8	136.604	1,9
Bienes de capital	54	7,8	4.187	7,8	168.217	2,3
Bienes diversos 1/	6	0,9	244	0,4	12.510	0,2
TOTAL	693	100,0	53.772	100,0	7.287.903	100,0

1/Se trata del subgrupo industrial 39.099, "Otras manufacturas no clasificados en otra parte".
Fuente: Elaboración propia en base a información de la SICE.

La presencia decisiva de las ramas productoras de bienes intermedios merece ciertas consideraciones adicionales relativas a sus bases de sustentación de mercado, a sus connotaciones en cuanto al perfil productivo de la industria local y a su consiguiente inserción en la economía mundial.

Del primero de tales aspectos cabe señalar que buena parte de estas industrias, caracterizadas por sus elevadas y poco flexibles escalas de producción y por las indivisibilidades de la inversión, fueron proyectadas en la primera mitad de la década del setenta. El posterior proceso de "desindustrialización" de la economía derivó en demandas reales muy inferiores a las previstas y, con ello, en el sobredimensionamiento de la producción de una amplia gama de bienes intermedios.

De allí que, a pesar de la inexistencia de ventajas comparativas en este tipo de productos, se verifica una creciente presencia exportadora de muchas de estas industrias. La misma responde, en realidad, a la necesidad de colocar sus excedentes de producción, a manera de *commodities*, en un mercado internacional sumamente competitivo, a

³¹ En su mayoría, estaban incluidos en el Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad elaborado por la Presidencia de la Nación para el quinquenio 1971-1975.

precios muy inferiores a los vigentes en el mercado doméstico (Azpiazu, Bisang, Kosacoff, 1987).

4.4. El tamaño de las plantas industriales promocionadas

Otro enfoque analítico de la política promocional surge de diferenciar las plantas industriales involucradas según su tamaño relativo. En este caso se procura captar las características de las presentaciones aprobadas atendiendo al objetivo de "apoyar la expansión y el fortalecimiento de la pequeña y mediana industria".

Cuadro II. 18. Proyectos promocionados al amparo de las leyes nº 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tamaño de los establecimientos. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)

<i>Estratos de ocupación</i>	<i>Proyectos</i>		<i>Ocupación</i>		<i>Inversión</i>	
	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>(miles u\$s)</i>	<i>%</i>
Menos de 10 ocupados	43	0,2	336	0,6	92.669	1,3
Entre 50 y 11 ocupados	346	49,9	9.837	18,3	1.070.014	14,7
Entre 51 y 100 ocupados	155	22,4	11.161	20,8	640.665	8,8
Entre 101 y 300 ocupados	127	18,3	21.290	39,6	3.253.132	44,6
Más de 301 ocupados	22	3,2	11.148	20,7	2.231.423	30,6
TOTAL	693	100,0	53.772	100,0	7.287.903	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

El análisis se refiere a las formas en que se distribuyen, en las presentaciones aprobadas, el empleo y la inversión, previa adopción de cinco intervalos de tamaños, en función de la cantidad de personal a ocupar por las mismas. Dicha desagregación de los proyectos se presenta en el cuadro II. 18., donde se comprueba que apenas 22 plantas, que representan el 3,2% del total, generan más de la quinta parte del empleo y poco menos de un tercio de la inversión autorizada. El extremo opuesto, integrado por las plantas que ocuparían hasta 50 personas, agrupa a más de la mitad

(51,1%) de las presentaciones aprobadas que, en conjunto, aportan el 18,9% del empleo y representan apenas el 16% de la inversión autorizada.

La marcada asimetría entre ambos subconjuntos pone de manifiesto que el impacto de las pequeñas y medianas industrias resulta prácticamente marginal, en términos del empleo y de la formación de capital a generar. En contraposición, la incidencia de las plantas que emplean a más de cien personas, por ejemplo en la ocupación industrial (60,3%) deviene muy superior a la participación relevada en el censo de 1974 (49,9%).

Por su parte, la distribución de la inversión según el tamaño de planta muestra en forma más acentuada su elevada concentración en aquéllas de más de cien ocupados, dada la influencia decisiva de unos pocos grandes proyectos en ramas que se caracterizan por sus elevadas barreras a la entrada (celulósico-papelera, siderúrgica, cementera).

En síntesis, el predominio de los establecimientos "grandes" y "mediano-grandes" se manifiesta en términos del empleo a generar y sobre todo en lo relativo a la formación de capital. De allí se infiere que la estructura derivada de la promoción industrial supone, respecto de la preexistente, un sesgo pronunciado hacia los establecimientos de mayor tamaño relativo y, a la vez, un limitado grado de consecución del objetivo de "apoyar la expansión y el fortalecimiento de la pequeña y mediana industria".

4.5. Las presentaciones aprobadas y el grado de concentración de los mercados de destino

Esta sección incorpora un enfoque alternativo para el análisis de los resultados de la promoción industrial al recomponerlos de acuerdo con las distintas tipologías de mercado del sector industrial. A tal fin, sobre la base del grado de concentración de la producción verificado en cada uno de los distintos subgrupos industriales (cinco dígitos de la CIIU, Rev.2), en el Censo Económico Nacional de 1974 las presentaciones aprobadas se clasificaron en cuatro grandes subconjuntos, que en tres casos reflejan distintos grados de concentración de la producción (cuadro II.19.).

El análisis procura responder a una cuestión esencial: qué tipo de mercado predomina en las ramas de destino de la inversión promocionada. Sin duda, ello no da respuesta a otro de los interrogantes que cabría plantearse: si la política promocional alentó la competencia en cada sector o si, por el contrario, tendió a profundizar la oligopolización de los mercados. Sobre esto último sólo podrán extraerse algunas inferencias, referidas a ciertas industrias.

El cuadro II.19. permite comprobar que los proyectos que se orientan hacia los mercados más concentrados -algo menos del 20%- contribuyen con más de la cuarta parte de la generación de empleos y explican más de la mitad (52,3%) de la inversión promocionada. Ello tiene, como contrapartida, la gravitación decreciente de los restantes tipos de mercado en función de su grado de competitividad. Así, hacia las ramas de mayor competitividad "técnica" sólo se canaliza el 9,4% de la inversión y el 23% de los nuevos empleos.

Hay otra particularidad que puede inferirse de la información del cuadro II.19. a partir de la relación positiva entre el grado de concentración predo-

Cuadro II. 19. Proyectos promocionados al amparo de las leyes nº 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según estratos de concentración. 1974 - setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)

<i>Estratos de concentración</i>	<i>Proyectos</i>		<i>Ocupación</i>		<i>Inversión</i>		<i>Inversión media</i>	
	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>Cantidad</i>	<i>%</i>	<i>(miles u\$s)</i>	<i>\$</i>	<i>p/proyecto</i>	<i>p/ocupado</i>
Ramas altamente concentradas	132	19,0	15.306	28,5	3.810.830	52,3	28.869,9	249,0
Ramas medianamente concentradas	305	44,0	22.617	42,0	2.647.794	36,3	8.681,3	117,1
Ramas escasamente concentradas	209	30,2	12.359	23,0	685.513	9,4	3.280,0	55,5
SUBTOTAL	646	93,2	50.282	93,5	7.144.137	98,0	11.059,0	142,1
Ramas "resto"	47	6,8	3.490	6,5	143.766	2,0	3.058,9	41,2
TOTAL	693	100,0	53.772	100,0	7.287.903	100,0	21.032,9	135,5

Notas:

- R.A.C.: Ramas altamente concentradas (aquéllas en las que los ocho establecimientos mayores explican más del 50 % de la producción)
- R.M.C.: Ramas medianamente concentradas (aquéllas en las que los ocho establecimientos mayores explican entre el 25 % y el 49,9 % de la producción)
- R.E.C.: Ramas escasamente concentradas (aquéllas en las que los ocho establecimientos mayores explican menos del 24,9 % de la producción)
- Resto: Ramas "resto" (aquéllas que individualmente consideradas no alcanzan a representar el 0,15 % del valor de la producción industrial)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Secretaría de Industria y Comercio Exterior y de Khavisse, M. y Azpiazu, D., "La concentración en la industria argentina en 1974", CET, Buenos Aires, 1983.

minante en las ramas hacia las que se orienta la inversión y las consiguientes características y modalidades de los proyectos aprobados (tamaño de planta, medido por el personal que ocupan o por la inversión que requieren, e intensidad de uso de capital). En los mercados oligopólicos las plantas a instalarse son, en general, de mayor tamaño relativo, con tecnologías más complejas y con una superior densidad de capital; en ellas las economías de escala asumen un papel protagónico. Opuestamente, en los sectores más "competitivos" prevalecen técnicas menos intensivas en capital y que requieren una menor dotación de mano de obra y una inversión media inferior a las anteriores y a las que predominan en las formas intermedias de mercado.

Tales resultados inducirían a pensar que, a pesar de las barreras y de los condicionantes que suponen, los mercados oligopólicos aparecen como los principales polos de atracción de los inversores que solicitaron -y obtuvieron- los beneficios promocionales, por lo menos de aquéllos que ejercen una influencia decisiva sobre los resultados agregados. Esto último remite a una temática particularmente relevante: el papel hegemónico de un reducido número de grandes proyectos, o lo que es lo mismo, la presencia crucial de una escasa cantidad de empresas y "grupos económicos" como beneficiarios fundamentales de la política de promoción industrial.

Al respecto, apenas 50 proyectos (7,2% del total) sustentan más del 70% de la inversión, se orientan casi totalmente, a las ramas muy concentradas y son patrocinados por empresas que ya ocupaban posiciones de liderazgo en sus respectivos mercados. Por otra parte, al considerar el restante 29,9% de la formación de capital, atomizado en 643 presentaciones aprobadas, se comprueba que la cantidad de proyectos y de la inversión promocionada que se orienta hacia los mercados oligopólicos se ubica por debajo de la que se canaliza hacia las restantes formas de mercado.

4.6. La concentración de los beneficios promocionales. Grandes proyectos y ramas privilegiadas

Las consideraciones precedentes remiten al análisis de otros dos rasgos fundamentales en los resultados de la política de promoción: por un lado, el papel hegemónico de un número reducido de grandes proyectos de inversión y, por otro lado, la orientación de la inversión hacia un grupo selecto de ramas industriales.

El primer rasgo se refleja en el cuadro II.20. En efecto, cualquiera sea el subconjunto de proyectos líderes que se considere (los primeros cinco, diez, veinticinco o cincuenta) es evidente que los mismos dan cuenta de una proporción sustancial de la inversión e, incluso, aunque en inferior medida, del empleo a generarse.

Una de las características fundamentales que revela este subconjunto de proyectos líderes es su clara orientación hacia los mercados oligopólicos; esto se observa sobre todo en los de mayor inversión. Así, ocho de los diez principales proyectos aprobados corresponden a mercados oligopólicos y los dos restantes a una rama medianamente concentrada en lo "técnico" y sumamente concentrada en lo "económico".

Y ¿cuáles serían las razones que explican esa ampliación de la capacidad productiva en los mercados oligopólicos? Estilizando el análisis, ello podría responder a:

- la radicación de nuevas empresas capaces de sortear las tradicionales "barreras a la entrada" que suponen tales mercados;
- la incorporación de grandes firmas o grupos económicos que, en el marco de una estrategia de diversificación, decidieran operar en estos mercados que son nuevos para dichos grupos;
- la expansión de alguna (o algunas) de las empresas del mismo sector.

En los dos primeros casos se trataría de una recreación, bajo nuevas formas, de la competencia oligopólica predominante en los respectivos mercados. El otro ejemplo supone una profundización en el grado de oligopolización de los mercados involucrados. Y de la identificación de las empresas patrocinantes se infiere que la casi totalidad de las situaciones responde a la última de las alternativas. En otras palabras, casi todos los grandes proyectos han sido formulados por firmas que ejercían un claro liderazgo en los mercados respectivos.

Cuadro II.20. Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608, ordenados según monto de la inversión aprobada. 1974-set.1987 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	<i>Cantidad</i>	<i>Ocupación % Acumulado s/total</i>	<i>Inversión (miles de US\$)</i>	<i>% Acumulado s/total</i>
Primeros cinco	1.646	3,1	1.916.483	26,3
Segundos cinco	3.315	4,3	840.234	11,5
Primeros diez	3.961	7,4	2.756.717	37,8
Primeros veinticinco	6.576	12,2	4.105.307	56,3
Primeros cincuenta	12.537	23,3	5.106.426	70,1
Primeros cien	20.370	37,9	5.871.911	80,6
Primeros doscientos cincuenta	34.454	64,1	6.739.004	92,5
Resto (443 proyectos)	19.318	35,9	548.899	7,5

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

Esta es una de las principales conclusiones del análisis de la política de promoción industrial y revela cierta incompatibilidad entre los resultados obtenidos y los objetivos explicitados en la misma legislación promocional.

Un enfoque distinto del fenómeno de la concentración se estructura a partir del significado que asumen las diferentes ramas industriales (cinco dígitos de la CIIU Rev.2). Desde esta perspectiva, otra característica esencial de los resultados de la promoción es la orientación de la mayor parte de la inversión promocionada hacia un número reducido de ramas de actividad.

Al respecto, cabe destacar que más de la mitad de dicha inversión (51,6%), se concentra en apenas cinco ramas; ese porcentaje se eleva al 73,6% si se consideran once de las 172 ramas que conforman el espectro industrial (cuadro II.21.).

Si el análisis se circunscribe al subconjunto de las cinco ramas principales, todas ellas productoras de bienes intermedios (pastas celulósicas, cemento, química y petroquímica), se comprueba que sólo nuclea el 7,6% de las presentaciones aprobadas, poco más del 10% de la ocupación y que, como se dijo, alcanzan a explicar el 51,6% del total de la inversión autorizada.

Tales peculiaridades adquieren matices si se integran al análisis las seis ramas que, junto con las anteriores, concentran casi las tres cuartas partes de la inversión promocionada. En efecto, este último subconjunto incluye la producción de ciertos bienes de consumo (textiles, pesca), una cantidad de presentaciones aprobadas muy superior (123) y tipos de planta fabril que tienden a asumir las características generales del conjunto, en cuanto a la ocupación media por establecimiento y a los requerimientos de inversión por planta y por ocupado.

4.7. Grado de concreción operativa de los proyectos promocionados

En las secciones precedentes se comentaron los rasgos principales que caracterizan al conjunto de los proyectos promocionados sin tener en cuenta si se incorporaron al espectro productivo sectorial. Esta sección tiene por objeto estudiar el subconjunto de presentaciones aprobadas que ingresaron en su faz operativa.

Como una primera visión de conjunto, el cuadro II.22. refleja la cantidad de proyectos operativos a diciembre de 1987 (448) y los consiguientes valores de personal ocupado y de inversión autorizada. Este cuadro permite verificar que aquéllos que iniciaron su fase operativa representan menos de las dos terceras partes del total de presentaciones a que se dio curso (64,6%) lo que implica el 62,1% de la generación de nuevos empleos y poco menos de la mitad de la inversión aprobada (45,3%).

Esas distintas ponderaciones demuestran, a su vez, que dichos proyectos revelan, en términos relativos, menores requerimientos de inversión, de ocupación y de intensidad de capital que el conjunto de los promocionados.

Es obvio que en los proyectos que a diciembre de 1987 no se habían concretado ni siquiera parcialmente (245) se verifica el fenómeno opuesto. Entre ellos cabría distinguir dos grandes subconjuntos. El primero, minoritario, está integrado por aquellos proyectos que se encuentran en vías de maduración en el marco de los plazos previstos originalmente. El segundo subconjunto revela mayor heterogeneidad aunque, en principio, permite reconocer dos patrones de comportamiento de las firmas, por lo demás igualmente prescindentes: desistir -explícita o implícitamente- de la ejecución del proyecto, o postergarlo mediante la ampliación de los plazos de ejecución, sin renunciar a los consiguientes incentivos promocionales.

En este caso, la alteración de los parámetros considerados en el momento de formular los proyectos (evolución macroeconómica y de la demanda específica, de los precios relativos, de las perspectivas sectoria-

Cuadro II. 21. Proyectos aprobados al amparo de las leyes nº 20.560 y 21.608. Principales ramas Industriales * según el monto de inversiones autorizadas. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

<i>Ramas industriales</i>	<i>Cantidad proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión (miles u\$s)</i>	<i>Porcentaje acumulado sobre total</i>		
				<i>Cantidad proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión</i>
Industria cementera	9	1.732	979.120	1,3	3,2	13,4
Fábrica pasta para papel	5	1.066	850.384	2,0	5,2	25,1
Fabric. sust. químicas, ind. básicas	16	1.142	758.969	4,3	7,3	35,5
Fábrica abonos y fertilizantes	5	684	614.956	5,1	8,6	44,0
Fábrica plásticos y resinas sintét.	18	1.466	554.264	7,6	11,3	51,6
Industria siderúrgica	11	1.996	474.935	9,2	15,0	58,1
Hilado de fibras textiles	48	3.773	330.166	16,2	22,1	62,6
Tejido de fibras textiles	28	2.517	222.773	20,2	26,7	65,7
Fabricac. de papel y cartón	5	563	204.840	20,9	27,8	68,5
Industria pesquera	14	2.172	195.645	22,9	31,8	71,2
Madera terciada y aglomerada	17	1.719	180.573	25,4	35,0	73,6

* Rama industrial = cinco dígitos de la CIIU Rev. 2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

les) y la posibilidad de postergar la inversión sin perder los beneficios promocionales, tienden a conjugarse y a explicar la actitud prescindente de las firmas promocionadas y la presencia de proyectos que se encuentran "en ejecución" desde hace varios años -proyectos "tapón".³²

La marcada inestabilidad de las políticas económicas aplicadas al cabo de una década y media, la intensidad e irregularidad de las modificaciones en la estructura de precios relativos, la contracción profunda o, por lo menos, el estancamiento de la demanda de productos industriales, las alternativas de inversión ofrecidas por la actividad financiera de corto plazo -prácticamente una constante durante la última década-, son algunos de los factores que en su interrelación contribuyen a explicar el retraimiento de muchos inversores potenciales en el sector.

Pasemos a analizar, en el cuadro mencionado, el caso específico de los proyectos que ingresaron en fase operativa.

En primera instancia dicho cuadro permite constatar la clara preeminencia de los bienes intermedios (casi la mitad de las nuevas plantas y las tres cuartas partes de la formación de capital), una menor ponderación relativa de los bienes de consumo no durables (más de la tercera parte de las nuevas unidades productivas y de la cuarta parte de la inversión) y, por último, la escasa significación de las plantas productoras de bienes durables y de capital (entre un 7% y un 8% de los proyectos operativos y sólo del 2% al 3% de la inversión ejecutada). La orientación preferencial de los inversores hacia la producción de insumos intermedios aparece asociada, en principio, con el efecto combinado de cierta continuidad inercial de la dinámica sustitutiva y de las posibilidades brindadas indirectamente por el proceso de apertura de la economía en la segunda mitad de los años setenta. Tal es el caso de algunos grandes proyectos que suponen la integración vertical de la producción local como estrategia defensiva ante la irrupción de importaciones de bienes finales, así como la producción de bienes que, por su naturaleza, podrían caracterizarse como no transables internacionalmente o, por lo menos, como escasamente afectados por la competencia externa. Por otra parte, cualquiera sea la variable de referencia, los mayores niveles de ejecución se verifican siempre por encima de las dos terceras partes de lo aprobado en la producción de bienes de consumo no durables. Por último, los porcentajes de concreción de los proyectos orientados a la producción de bienes durables y de capital siempre son superiores a la mitad de los niveles aprobados.

Otro enfoque sobre los proyectos incorporados al espectro productivo se vincula con el tamaño de planta. En principio, como se señaló al inicio de la sección, dichos proyectos muestran, en promedio, un menor tamaño relativo de planta respecto del conjunto de las presentaciones aprobadas. Sin embargo, estos antecedentes no bastan para identificar el tipo de unidad productiva que se incorpora al sector al amparo de la promoción, ni mucho menos para detectar comportamientos diferenciales de los inversores asociados con el tamaño de planta a erigir. Al respecto, el cuadro II.22. revela la inexistencia de una correspondencia plena entre el

³² Ello resulta particularmente notorio en algunos grandes proyectos en los que los desfases y demoras respecto de los plazos previstos en su formulación original superan holgadamente a un lustro.

Cuadro II. 22. Plantas promocionadas en operación en diciembre de 1987, según tipo de bien, tamaño y grado de concentración de los mercados de destino (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

<i>Composición estructural</i>	<i>Proyectos operativos</i>			<i>Grado de concreción</i>		
	<i>Cantidad</i>	<i>Personal</i>	<i>Inversión autorizada</i>	<i>Cantidad proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión</i>
TOTAL	448	33.370	3.302.890	64,6	62,1	45,3
Según tipo de bien:						
Bienes de consumo no durables	163	12.948	773.538	71,5	68,1	70,7
Bienes intermedios	216	16.213	2.352.165	60,8	58,3	40,0
Bienes de consumo durables	35	1.465	72.700	70,0	58,0	53,2
Bienes de capital	30	2.584	100.399	55,6	61,7	59,7
Bienes diversos	4	160	4.088	66,6	65,5	32,7
Según tamaño de establecimientos:						
Menos de 10 ocupados	24	204	70.497	55,8	60,7	76,1
Entre 11 y 50 ocupados	234	6.513	680.797	67,6	66,2	63,6
Entre 51 y 100 ocupados	105	7.503	446.220	67,7	67,2	69,6
Entre 101 y 300 ocupados	71	12.085	1.057.972	55,9	56,8	32,5
Más de 300 ocupados	14	7.065	1.047.404	63,6	63,4	46,9
Según concentración de mercados:						
Ramas altamente concentradas	78	8.458	1.607.308	59,1	55,3	42,2
Ramas medianamente concentradas	194	14.155	1.105.754	63,6	62,6	41,8
Ramas escasamente concentradas	159	9.546	534.115	76,1	77,2	77,9
SUBTOTAL	431	32.159	3.247.177	66,7	64,0	45,5
Ramas "resto"	17	1.211	55.713	36,2	34,7	38,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE.

grado de maduración de los proyectos y el respectivo tamaño de planta, aunque sí se manifiesta una ligera tendencia a la mayor concreción en aquellos establecimientos con menor dotación de personal. Ello se refleja especialmente en la concreción de la inversión según los distintos tamaños de planta: para aquéllas que ocupan diez personas o menos la inversión concreta se eleva a más de las tres cuartas partes del total (76,1%), mientras que para las que emplean entre 101 y 300 personas se limita a poco menos de la tercera parte de la formación de capital (32,5%).

Por último, la tercera de las perspectivas analíticas referidas a los proyectos que ingresaron en su fase operativa jerarquiza el tipo de estructura de mercado que predomina en las ramas hacia las que se canaliza la inversión. El cuadro de referencia permite constatar que el nivel promedio de concreción de los proyectos difiere sustancialmente entre los distintos tipos de mercado, en correspondencia con el grado de competitividad que reflejan. Mientras que en las ramas escasamente concentradas tal porcentaje asciende al 76,1% de las presentaciones y al 77,9% de la formación de capital, en los mercados oligopólicos las proporciones se reducen al 59,1% y al 42,2%. Estas divergencias no parecen estar disociadas de las posibilidades de la competencia vía precios, según el tipo de mercado. Así, en mercados relativamente competitivos, en los que la existencia de precios diferenciales asume un papel protagónico, los incentivos operativos pueden resultar argumento suficiente como para justificar la realización de la inversión promocionada.³³

4.8. El impacto de la promoción industrial sobre la concentración de los mercados

Esta última perspectiva de análisis surge de integrar tres de las temáticas abordadas precedentemente (morfología de los mercados de destino de la inversión, ramas privilegiadas por la política de promoción y grado de concreción de los proyectos). Se trata de analizar las implicaciones de los proyectos operativos en términos de la estructura de mercado que predomina en los sectores hacia los que se canaliza la mayor parte de la inversión promocionada.

El cuadro II.23. presenta, para cada una de las ramas "privilegiadas", los valores correspondientes a los proyectos que se encuentran en su fase operativa (cantidad, ocupación e inversión), los respectivos porcentajes de concreción y, como elementos sustantivos para el análisis, el nivel de concentración de la producción -técnica y económica- en cada una de esas industrias en 1973 y 1984.

En cuanto al grado de concreción, se manifiestan diferencias sustantivas según sea la variable que se considere (proyectos, ocupación e inversión) y la rama de actividad de que se trate. De todas maneras, merece destacarse que, al margen de la industria siderúrgica, en ningún caso las

³³ De todos modos, este diferente grado de maduración de los proyectos aprobados no adquiere intensidad suficiente como para impedir que la inversión concretada, que se orienta hacia los mercados oligopólicos, resulte predominante (48,7%) en el total.

Cuadro II. 23. Evolución del grado de concentración de la producción en las ramas industriales hacia las que se orienta la mayor parte de la inversión promocionada (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

<i>Ramas industriales</i>	<i>Proyectos aprob. en operación</i>			<i>Grado de concreción de los proyectos aprobados</i>			<i>Concentración técnica *</i>		<i>Concentración económica **</i>	
	<i>Cantidad proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión (miles u\$s)</i>	<i>Cantidad proyectos</i>	<i>Personal ocupado</i>	<i>Inversión</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>	<i>1973</i>	<i>1984</i>
	Industria cementera	3	627	327.452	33,3	36,2	33,4	77,4	73,4	99,2
Fábrica pasta para papel	3	556	305.514	60,0	52,2	35,9	96,4	100,0	96,4	100,0
Fabric. sust. químicas, ind. básicas	11	681	168.814	68,7	59,6	22,2	44,3	74,2	50,5	78,1
Fábrica abonos y fertilizantes	1	4	23.056	20,0	0,6	3,7	66,5	76,2	74,0	79,5
Fábrica plásticos y resinas sintét.	2	301	115.991	11,1	20,5	20,9	52,5	61,6	56,3	66,8
Industria siderúrgica	7	1.473	286.431	63,6	73,7	60,3	71,0	88,2	74,3	91,7
Hilado de fibras textiles	23	2.045	159.296	47,9	54,2	48,2	24,8	31,4	26,9	36,7
Tejido de fibras textiles	8	1.014	88.922	28,6	40,3	39,9	31,4	38,1	32,7	46,4
Fabric. de papel y cartón	2	414	165.106	40,0	73,5	80,6	59,7	51,0	66,7	72,8
Industria pesquera	5	318	21.175	35,7	14,6	10,8	35,2	46,0	36,4	52,0
Madera terciada y aglomerada	4	342	32.530	29,4	19,9	18,0	57,9	72,2	57,9	77,2

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

**/ Participación en la producción de las ocho mayores empresas de la rama.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la SICE y del INDEC.

Cuadro II. 24. Los cien proyectos promocionados de mayor monto de inversión (valores absolutos y miles de dólares)

<i>Empresas</i>	<i>Provincia de localización</i>	<i>Rama de actividad *</i>	<i>Personal a ocupar</i>	<i>Inversión autorizada (miles u\$s)</i>	<i>Mes/año de aprobación</i>
Celulosa Argentina S.A.	Misiones	34.111	430	525.794	9/76
Inoagro S.A.I.C.	Santa Fe	35.120	424	491.056	12/81
Petroquímica Austral S.A.	Tierra del Fuego	35.119	102	326.368	11/83
Alto Paraná S.A.	Misiones	34.111	400	296.462	9/76
Cementera Santa Cruz S.A.	Santa Cruz	36.921	290	276.803	3/81
Acindar S.A.	Santa Fe	37.100	1.200	251.000	1/75
Papel del Tucumán S.A.	Tucumán	34.112	380	165.063	9/76
Induclor S.A.	Buenos Aires	35.119	290	150.924	3/79
Siderúrgica del Sur S.A.	Río Negro	37.100	205	142.587	7/83
Juan Minetti S.A.	Jujuy	36.921	240	130.660	3/81
Corporación Cementera Argentina S.A.	Jujuy	36.921	200	115.712	8/81
Polisur S.A.	Buenos Aires	35.131	224	114.725	11/78
Petroquímica Comodoro Rivadavia S.A.	Chubut	36.921	46	111.170	2/83
Indupa S.A.I.C.	Buenos Aires	35.131	184	105.343	2/79
Garumi S.A.	Misiones	33.111	347	104.844	7/77
Lumbreras S.A. Minera I.C.	Salta	36.921	169	92.330	12/81
Monómeros Vinílicos S.A.	Buenos Aires	35.119	156	90.561	1/79
Cementos Noa S.A.	Salta	36.921	251	89.000	5/79
Loma Negra CIASA	Catamarca	36.921	160	85.622	4/79
Resinfar S.A.	Santa Fe	35.119	31	82.943	7/83
Petroquímica Río Tercero S.A.	Córdoba	35.119	214	80.600	5/75
Fertineu S.A.	Neuquén	35.120	199	80.000	4/85
Petroquímica Cuyo S.A.	Mendoza	35.131	144	68.939	10/80

Galapesca S.A.	Tierra del Fuego
Petropol SM	Buenos Aires
Cementera San Juan S.A.	San Juan
Electroclor SAIC	Buenos Aires
Maderas Aglomerados Misiones S.A.	Misiones
Tejidos Argentinos S.A.	Catamarca
Petroquímica Bahía Blanca S.A.	Buenos Aires
Alimentaria San Luis S.A.	San Luis
Durafen S.A.-Fenargen S.A.	Buenos Aires
Tejidos Argentinos Noreste S.A.	Corrientes
Uzal Industrias Textiles S.A.	Santa Fe
Petroquímica Bahía Blanca S.A.	Buenos Aires
Ind. Arg. de Climatización Autom. S.A.	Entre Ríos
Acindar S.A.	Santa Fe
Agglomerado Salta S.A.	Salta
Cerámica Zanon SACIM	Neuquén
Revestimientos Neuquén S.A.	Neuquén
Api Antártida Pesquera Industrial S.A.	Tierra del Fuego
Glucovil S.A.	San Luis
Cía. Gral. Fabril Financiera S.A.	Chaco
Vialorenz S.A.	San Luis
Olimex S.A.	Santa Fe
Calzar S.A.	La Pampa
Monsanto Argentina S.A.	Buenos Aires
Talleres Metalúrgicos Barari S.A.	Mendoza
Alpesca S.A.	Chubut
Atanor SAM	Córdoba
Petrosur S.A.	Buenos Aires
Celulosa del Litoral S.A.	Buenos Aires
Vitopel S.A.	Córdoba

31.140	106	65.131	11/83
35.131	184	61.670	5/79
36.921	328	61.300	8/80
35.131	165	57.826	12/79
33.114	310	53.663	7/83
32.116	226	52.099	5/75
35.112	41	51.383	2/87
31.172	818	51.293	7/77
35.119	174	50.524	10/83
32.116	410	50.015	1/79
32.114	245	44.771	6/87
35.119	35	44.561	11/78
38.432	175	41.208	10/83
37.100	39	40.434	1/83
33.114	243	39.327	9/81
36.100	171	38.306	1/81
36.100	200	36.170	4/83
31.140	332	34.075	12/80
31.210	96	33.188	2/81
32.116	246	31.200	7/77
35.232	337	29.550	3/81
31.151	120	28.560	9/80
32.401	599	27.596	9/81
35.131	10	27.375	12/86
38.132	210	26.842	3/81
31.140	409	26.591	6/85
35.221	22	23.262	5/85
35.120	4	23.056	12/82
34.190	100	22.064	7/77
35.600	76	21.676	1/87

Cuadro II. 24. (Continuación)

<i>Empresas</i>	<i>Provincia de localización</i>	<i>Rama de actividad *</i>	<i>Personal a ocupar</i>	<i>Inversión autorizada (miles u\$s)</i>	<i>Mes/año de aprobación</i>
Govil S.A.	San Luis	31.190	214	21.175	2/81
Guilford Argentina S.A.	Chubut	32.114	147	20.205	8/81
Cep S.A.	Buenos Aires	34.111	112	19.259	9/75
Cartocor S.A.	Entre Ríos	34.120	104	18.396	12/82
Ferro Argentina S.A.	Neuquén	35.119	68	18.243	12/80
Indoquim S.A.	Santa Fe	35.119	37	17.962	3/81
Aceros Cartellone S.A.	Mendoza	37.100	60	17.768	3/79
Pescasur S.A.	Santa Cruz	31.140	280	17.274	1/86
Sasetru S.A.	San Juan	31.172	1.468	17.176	1/76
Papel Misionero SAIFC	Misiones	34.112	20	17.168	7/83
Lav-Peinad-Lana Gob. Pvcia.	Santa Cruz	32.114	153	16.822	10/81
Fas Pepa Hnos. S.A.	La Pampa	38.420	260	16.786	7/81
Pasa Petroquímica Argentina S.A.	Santa Fe	35.119	28	16.601	9/85
Nicolás Rostas S.A.	Chubut	32.129	371	16.598	7/77
Polysur SACI	Chubut	32.116	36	16.572	5/83
Cementera Patagónica S.A.	Neuquén	36.921	48	16.523	3/87
Fibrasur S.A.	Chubut	32.114	132	16.409	7/77
Ruralia S.A.	San Juan	38.221	98	16.260	1/77
Microsistemas S.A.	Córdoba	38.251	280	16.190	1/87
La Catedral SRL	Córdoba	31.113	48	16.096	2/81
Textil Formosa S.A.	Formosa	32.190	110	15.275	3/80
Huamac Patagónica S.A.	Chubut	32.114	276	15.260	9/75
Ventura S.A.	Chubut	31.140	256	15.229	3/81

Textil Noreste S.A.	Corrientes
Tipoiti S.A.	Corrientes
Saico S.A.C.I.F.	Entre Ríos
Cónarpesa	Chubut
Industrias Algodoneras Unidas S.A.	Catamarca
Hughes Tool Comodoro Rivadavia S.A.	Chubut
S.A. Tamet	Chaco
Maleic S.A.	Buenos Aires
Frigorífico Paso de los Libres S.A.	Corrientes
Cerámica Neuquén S.A.	Neuquén
Ivira S.A.	Corrientes
Lav. Peinad-Lana Gob. Pvcia.	Santa Cruz
Pol Ambrosio y Cía S.A.	Tucumán
Tableros Guillermina S.A.	Santa Fe
Exim Argentina S.A.	Formosa
Metalúrgica Rodondendro S.A.	Entre Ríos
Agro Ind. y Com. Chaco S.A.	Chaco
Caffetti S.A.	Misiones
Tensioactivos del Litoral S.A.	Entre Ríos
Farprec S.A.	Río Negro
Cuyoplacas S.A.	Mendoza
Petropol S.A.	Buenos Aires
Impulsora Metalúrgica Noroeste S.A.	Jujuy
Hilandería Villa Ocampo	Santa Fe

* C.I.I.U. Rev. 2

Fuente: Secretaría de Industria y Comercio Exterior.

32.114	80	14.742	7/77
32.114	150	14.318	9/75
36.991	93	14.057	1/78
31.140	124	14.041	4/83
32.114	129	14.000	6/76
38.299	80	13.974	11/80
37.100	275	13.762	7/77
35.112	64	13.458	12/77
31.111	164	13.393	2/83
36.912	99	13.343	8/79
33.114	150	13.090	6/87
32.114	140	12.979	10/81
32.114	157	12.730	3/79
33.114	124	12.331	7/76
33.111	210	12.283	8/76
38.199	72	12.057	7/87
32.114	140	12.000	8/79
33.113	150	11.924	8/78
35.231	101	11.557	3/81
33.114	155	10.896	4/87
33.114	93	10.755	12/82
35.131	14	10.746	9/86
37.200	128	10.544	2/81
32.114	155	10.462	2/79

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 operativas, los porcentajes de concreción implicados fluctúan entre un mínimo de 11,1% y un máximo de 68,7%, al tiempo que, en lo concerniente a la formación de capital tal dispersión encuentra sus valores extremos en el 3,7% y el 80,6 por ciento.

Más allá de los niveles de dispersión resultantes es indudable que, en conjunto, se manifiesta un retraimiento importante de los inversionistas. Esa relativa prescindencia supone, en la generalidad de los casos, un retraso o postergación temporal en la maduración de las inversiones, sin que ello implique desistir de las mismas y, por ende, de la internalización de los beneficios. La heterogeneidad de los proyectos involucrados limita las posibilidades de identificar las razones que explican esa prescindencia inversora. No obstante, cabe reconocer ciertos fenómenos indicativos del escaso grado de concreción de los proyectos promocionados.

Un primer dato significativo es el número de proyectos aprobados en el último trienio que se encuentran en ejecución. Ello es particularmente válido en emprendimientos del sector de químicos y petroquímicos.

Un segundo fenómeno ilustrativo es la serie de proyectos semiparalizados debido a las inciertas expectativas empresarias. En este caso, es previsible suponer que, ante cambios profundos y positivos en tales expectativas, parte de esos proyectos pueden ser concretados.

En tercer lugar, y como tipología de mayor gravitación, cabe individualizar un conjunto de proyectos cuya falta de concreción expresa una estrategia deliberada y oligopólica de las firmas patrocinantes. Tal es el caso de ciertas plantas que se sobredimensionan para reservar parte del mercado futuro e inhibir el ingreso de nuevos oferentes. En efecto, muchos de los proyectos que no han ingresado en su fase operativa son patrocinados por firmas que ocupaban y ocupan una posición hegemónica en sus respectivos mercados.

Al margen de estas consideraciones, en realidad, es en los proyectos que se encuentran en funcionamiento donde el tema de la oligopolización creciente de la industria adquiere su dimensión real. Así, en el cuadro II.23. vemos que, desde el punto de vista de la concentración técnica de la producción, en nueve de las once ramas "privilegiadas" por la promoción se verifica un incremento sustancial en el grado de concentración, aun cuando el nivel correspondiente al año 1973 era ya bastante elevado -en siete casos se trata de ramas altamente concentradas y, en los cuatro restantes, de mercados medianamente concentrados.

Los únicos dos ejemplos en los que decae el grado de concentración técnica de la producción son los que brindan la industria cementera y la papelera. El primer caso se explica por la incorporación de tres nuevas plantas en el marco de la reestructuración espacial de la industria y de la consiguiente recreación del poder oligopólico de las empresas líderes. Características muy similares revela la industria papelera donde la incorporación de dos grandes plantas profundizó el poder oligopólico de las firmas líderes.

En cuanto al grado de concentración económica de la producción, estas ramas "privilegiadas" muestran un idéntico patrón de comportamiento: la creciente centralización del control oligopólico y la consolidación de ciertas

barreras a la entrada -incluso de carácter institucional-, fenómenos que sólo difieren en su respectiva intensidad relativa.

Asimismo, el hecho de que las ocho mayores firmas de cada rama concentren entre los dos tercios y la totalidad de la producción en ocho de estas once ramas "privilegiadas" -y entre el 36,7% y el 52,0% en las tres ramas restantes-, sumado a la circunstancia de que sean promotoras de otros proyectos que aún no han ingresado en su fase operativa, denota que la política desplegada en el campo de la promoción no sólo no ha resultado disfuncional para el proceso de oligopolización industrial, sino que desempeñó un papel decisivo en la creciente concentración de la producción.

A manera de consideración final cabe destacar la presencia de un fenómeno recurrente en todo el análisis: el decisivo poder explicativo que emana de un número reducido de proyectos (cuadro II.24) y de un número aun menor de firmas promotoras. En efecto, es un grupo selecto de empresas el que concentra una proporción significativa de la inversión autorizada, un monto inferior del empleo y una cifra casi marginal de proyectos aprobados; ese grupo explica también la polarización de la promoción en la oferta de bienes intermedios, en un núcleo acotado de ramas "privilegiadas", y en plantas mediano-grandes que operan en mercados oligopólicos donde su impacto tiende a profundizar el grado de concentración.

5. Reflexiones finales

Las distorsiones de la organización de los mercados industriales determinan la incapacidad de la "mano invisible" para asignar adecuadamente los recursos y para sustentar la industrialización, muy especialmente en los países de menor desarrollo relativo. Esto explica, en última instancia, la necesidad de implementar políticas que incidan sobre las divergencias entre los precios de mercado y los sociales (imperfecciones de mercado, externalidades, etc.). Ello supone adoptar acciones que tiendan a lograr una paulatina convergencia entre los intereses privados y los sociales para que la inducción de las decisiones de los agentes económicos derive en una asignación de los recursos compatible con los intereses sociales.

La potencialidad y dinámica de la formación de capital en la industria, su perfil estructural y su inserción en la división internacional del trabajo dependen, en gran medida, de la capacidad inductora que emane de la articulación del conjunto de instrumentos y medidas de política industrial. Uno de esos instrumentos es la aplicación de regímenes de promoción que, junto con la acción desarrollada en otros ámbitos,³⁴ tiende a definir

³⁴ Como la asistencia técnica y la vinculación entre el sistema científico-tecnológico y la industria, los mecanismos de financiamiento, la orientación de las compras del Estado, la adquisición preferencial y programada de manufacturas producidas localmente, el tratamiento de la inversión directa extranjera y de las transferencias de tecnología, la estructura arancelaria, la concepción de subsidios explícitos, etcétera.

y a orientar el tipo de industrialización y el perfil e intensidad de la formación de capital en el sector.

Las formas y especificidades de esa articulación de instrumentos y políticas adquiere un papel básico en todo proceso de industrialización (OECD, 1983), más aún en economías semiindustrializadas -como la argentina-, donde difícilmente se implanten ciertas industrias sin la presencia de mecanismos de fomento específicos.

Todo intento de sintetizar y evaluar la multiplicidad de efectos de los regímenes de promoción industrial constituye una tarea por demás compleja que debe enfrentarse, a la vez, con las limitaciones que impone la escasa información existente. No obstante, y aun cuando se excluyen algunos temas centrales (como el de sus implicaciones fiscales o el de los costos y beneficios sociales involucrados) cabe señalar ciertos fenómenos que son las conclusiones más significativas o trascendentes del análisis.

Independientemente de los efectos de cada uno de los tres regímenes de promoción analizados, se trata de identificar y evaluar los elementos sustantivos que subyacen en el ejercicio de la política de promoción desplegada en el país después de una década y media.

Cabe destacar, en primer lugar, que la política de promoción ha asumido un papel protagónico en el proceso de reestructuración productiva, tecnológica y espacial de la industria argentina. Lo propio acontece con respecto a ciertos procesos de incipiente desarrollo que aún no se manifiestan en toda su intensidad y/o amplitud -reconversión de técnicas y métodos de producción, multiplicidad y dispersión geográfica de firmas bajo un único control accionario, condiciones de trabajo y productividad de la mano de obra, efectos institucionales sobre la dirigencia empresaria y obrera, etcétera. Estilizando sobremanera el comentario, la profundización de las heterogeneidades estructurales de la industria local no estuvo disociada de las peculiaridades que adopta el potencial inductor de los regímenes de promoción. Las características que ha asumido ese proceso de reestructuración remiten a una segunda reflexión.

Nos referimos a la incapacidad subyacente en esta recurrencia a la promoción industrial como instrumento apto para el despliegue de políticas y estrategias industriales. En efecto, dado que no existe una estrategia económica e industrial de largo plazo, y a causa de la imprecisión y desarticulación entre objetivos parciales -no siempre compatibles entre sí-, y/o del descontrol sobre la política promocional en su conjunto, los efectos derivados de la legislación de fomento distan mucho de lo que cabría esperar. Porque fuera de algunos grandes proyectos aprobados en la segunda mitad de los años setenta, inscritos en cierta continuidad y profundización del proceso sustitutivo, la promoción derivó en el fomento indiscriminado de nuevas plantas industriales. La intensidad de este último fenómeno -y el consiguiente desaprovechamiento social del potencial inductor de la transferencia de recursos del Estado hacia el sector privado- implica la inexistencia de una contrapartida estructural que se adecue a prioridades preestablecidas.

Por otro lado, al inducir o facilitar múltiples conductas "perversas", la promoción industrial brinda el marco legal propicio para el desarrollo de distintos mecanismos de elusión fiscal. Además, en la generalidad de los casos, ello trae aparejados efectos estructurales perniciosos para la organización industrial. Esto se expresa en una amplia y heterogénea

gama de situaciones que marcan la inexistencia de selectividad y priorización en la asignación de los escasos recursos disponibles.

Estas situaciones remiten a la consideración de un tercer fenómeno: la presencia decisiva de un número acotado de firmas y grupos empresarios que, en el marco de una estrategia que procura maximizar la internalización de beneficios promocionales, usufructúan las contradicciones implícitas en el "sistema" de promoción industrial y en su administración. Esto demuestra las limitaciones de la acción de gobierno y la pérdida de la promoción industrial como instrumento básico en el ejercicio de esta política. La promoción se ha convertido en un simple mecanismo de transferencia de recursos, cuyo efecto principal es subsidiar la rentabilidad de un núcleo privilegiado de empresas. Más allá de la ineficiente asignación de recursos, tales transferencias suponen, a la vez, desigualdades notorias en la rentabilidad de la inversión industrial. Por otro lado, esa transferencia de recursos tiende a adquirir el carácter de permanente; tal como lo demuestra la experiencia de estos últimos años, termina siendo renovada una vez vencidos los plazos originales de concesión, ante el riesgo eventual de cierre de los establecimientos promocionados. En síntesis, más que alentar el desarrollo y maduración de ciertas industrias "nacientes", la promoción ha tendido a convertirse en una fuente de subsidios -más o menos permanentes- para quienes decidieron "usufructuar" tales transferencias.

Sin duda, ello está íntimamente asociado con la naturaleza misma de muchos de los incentivos promocionales que, en general, desalientan la integración vertical de la producción, así como la incorporación de valor agregado y la adquisición de maquinaria y equipo en el mercado local, al tiempo que, en casos esenciales como la desgravación del IVA, atentan contra la consecución de otros objetivos fundamentales de la política industrial (como la promoción a las exportaciones de manufacturas). De allí cabe inferir que ya no se considera a la promoción industrial como un instrumento o mecanismo apto para el despliegue de determinada estrategia y/o política: se ha convertido en un objetivo en sí misma, y su realización se agotaría en la simple promoción de toda o casi toda formación de capital en la industria.

La multiplicidad de aspectos críticos y de deficiencias que pueden reconocerse en la acción gubernamental desplegada en el plano de la promoción invita a incorporar una última y necesaria reflexión: no se deben confundir las formas que ha adoptado la política de fomento con las características y aptitudes intrínsecas de este instrumento indispensable en el ejercicio de toda política industrial enmarcada en una estrategia económica. Una amplia gama de experiencias internacionales demuestra que el fomento de la inversión -selectiva y decreciente- constituye un mecanismo básico de la acción sectorial de gobierno, que debe articularse y complementarse con los restantes mecanismos aptos para el despliegue de la política industrial.

Referencias bibliográficas

- Altimir, O., Santamaría, H. y Sourrouille, J.V. "Los instrumentos de promoción industrial en la posguerra", en *Desarrollo Económico*, números 21 al 27, Buenos Aires, IDES, 1966.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H., *Estructura y transformaciones de la industria electrónica argentina*, FLACSO, 1986.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H., *La industria de bienes de consumo electrónicos en Tierra del Fuego*, FLACSO, 1987.
- Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B., "Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)", en *Boletín Informativo Techint*, julio-agosto 1988.
- CFI/CEPAL, *Reestructuración industrial en la Argentina y sus efectos regionales. 1973-1984*. Documento de Trabajo nº 14, Buenos Aires, 1987.
- Gobierno de La Rioja, Secretaría de Estado de Desarrollo Económico, *150 empresas en producción, ley 22021*, La Rioja, Ed. Encuentro, 1987.
- INDEC, Censo Nacional de Población, 1970.
- OCDE, *Inventory of the adjustment measures in the industrial sector taken by member Governments since 1974*, París, junio de 1979.
- OECD, *Las políticas de fomento de la inversión en la OECD*, París, OECD, 1983.
- ONUDI, *Industrial priorities in developing countries: the selection process in Brazil, India, Mexico, Republic of Korea and Turkey*, Ginebra, 1978.

III. Exportaciones e industrialización en la Argentina entre 1973 y 1986

Daniel Azpiazu - Bernardo Kosacoff

El objetivo de este capítulo es estudiar el comportamiento económico de las exportaciones industriales, como un aspecto de las diversas modalidades que asumió el proceso de industrialización de la Argentina en el período 1973-1986. En tal sentido, se analizan la apertura exportadora de la industria argentina, la presencia industrial en las corrientes exportadoras, la participación de las distintas empresas y actividades, las modificaciones en la composición sectorial, los cambios en la evolución real de las ventas externas y, esencialmente, la asociación existente entre el desarrollo industrial y las exportaciones de manufacturas.

El presente trabajo sintetiza algunos de los principales resultados de un programa de investigación sobre "Exportaciones Industriales" que se está desarrollando en el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires. En su marco se efectuó una encuesta a 341 empresas -que representan casi el 80% de las exportaciones industriales de 1984-; se reprocesaron los datos de las exportaciones según los criterios de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para la serie 1973-86; y se elaboraron documentos básicos relacionados con aspectos centrales de esta problemática (evaluación y análisis del costo de los regímenes promocionales, importancia de los aspectos tecnológicos, análisis del destino de las exportaciones, performance de la industria aceitera, etc.).¹

¹ Entre las principales publicaciones del programa se destacan: Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B. *Desarrollo industrial y exportaciones de manufacturas*, Documento de Trabajo n° 22, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1986; IN-DEC/CEPAL, *Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*, Serie Estudio n° 6, Buenos Aires, 1987; Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B., "Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)" en *Boletín Informativo Techint*, 1988.

1. Introducción

La economía argentina se ha caracterizado por su comportamiento cíclico. Los crecientes requerimientos de importaciones del ciclo expansivo de la producción y la disponibilidad de divisas limitaron el crecimiento continuo de la economía. Este fenómeno se manifestó en las recurrentes crisis de balance de pagos y en la consiguiente necesidad de devaluar el tipo de cambio para reestablecer las cuentas externas.

Los comportamientos cíclicos y los efectos ~~recesivos~~ y distributivos de las devaluaciones del tipo de cambio -en contradicción con los resultados esperados según los postulados de la teoría económica- inspiraron en las décadas de los años sesenta y setenta una serie de trabajos sobre la economía argentina.² En ellos se conceptualizaba el funcionamiento macroeconómico del país a partir de la diferencia del comportamiento de "dos sectores": el agropecuario pampeano y las actividades industriales.

Un aspecto central de dichos modelos era el de las asimetrías de ambos sectores en lo que concierne a su vinculación con el exterior: por un lado, el sector agropecuario se caracterizaba por tener, a escala internacional, ventajas comparativas que le permitían exportar y porque, prácticamente, no requería de insumos importados, estando sus precios vinculados con el tipo de cambio; por otro lado, las actividades industriales se desenvolvían en una atmósfera de protección y subsidios, prácticamente ajenas a la corriente exportadora, con escasa competitividad internacional y con una fuerte dependencia de insumos, bienes de capital y tecnologías internacionales.³

La escasez de divisas para financiar el desarrollo sostenido del país y la particular posición deficitaria en el balance de pagos del sector industrial fueron dos de los elementos que determinaron la búsqueda de desarrollos alternativos que superasen estas restricciones. El logro de mayor competitividad del sector industrial ocupaba un lugar central, además de otras variables, como por ejemplo el incremento de la estancada producción primaria. Los éxitos alcanzados durante la ocupación de los mercados en el modelo sustitutivo mostraban signos de agotamiento y se revelaban insuficientes para superar la escasez de divisas. Es así que ingresan en la escena argentina las políticas de promoción a las exportaciones y, posteriormente, entre 1978-1981, la política de apertura monetarista.

En realidad, las políticas de promoción de exportaciones se inician en la década del sesenta; a partir de entonces se va articulando un conjunto de beneficios financieros, de exenciones impositivas y de incentivos que tienen como objetivo incrementar las ventas externas de las denominadas industrias exportadoras "no tradicionales" -manufacturas que no tienen su base de sustentación en la industrialización de insumos agropecuarios. Se intentaba disminuir el balance negativo de divisas, de superar las restricciones que imponen los límites del reducido tamaño del mercado interno y de generar una atmósfera de mayor competitividad. Para lograrlo, dichas políticas se basaron en el aprovechamiento de la trayectoria madurativa de

² Entre ellos se destacan: Braun (1968); Díaz Alejandro (1965); Canitrot (1975).

³ Esta visión simplificada y estática del sector industrial ha sido replanteada en Katz y Kosacoff (1988).

una gran variedad de empresas y actividades con éxito en la industrialización sustitutiva, y en el otorgamiento de fuertes incentivos que permitiesen a las firmas operar en el exterior. Los resultados fueron auspiciosos. Mientras que a principios de los años sesenta estas industrias "no tradicionales" prácticamente no incidían en las exportaciones, una década después sus ventas al exterior superaban los mil millones de dólares -una cuarta parte de las exportaciones-; además comenzaban a ser habituales las exportaciones de tecnología, servicios de consultoría, obras de ingeniería e, incluso, las inversiones directas de firmas industriales, fundamentalmente en el área latinoamericana.⁴

Hacia fines de 1978 se implementa un conjunto de instrumentos de política económica basados en los fundamentos del enfoque monetario del balance de pagos. Con un objetivo básico de política antiinflacionaria se articula la apertura de los mercados -el real y el de capital- con las reformas del sistema financiero y la fijación preanunciada del tipo de cambio, política que finaliza sin éxito en 1981.⁵ Con su fracaso, se interrumpe la anterior trayectoria evolutiva del sector industrial, se genera el problema del endeudamiento externo y se producen cambios en direcciones contrapuestas en la estructura industrial.

Posteriormente se recrean condiciones aparentemente similares a las del anterior modelo semicerrado de la economía argentina. Sin embargo, los profundos cambios en el escenario internacional -tales como los efectos de la "tercera revolución tecnológica", el incremento del proteccionismo, los subsidios agrícolas- se conjugan con los registrados en el escenario local -como la deuda externa y la pérdida de las fuentes de financiamiento del gobierno- de forma que la problemática de las exportaciones industriales se jerarquiza aun más.

El objetivo de este trabajo es cuantificar las exportaciones industriales en el período 1973 a 1986 y analizar su comportamiento económico. El fenómeno exportador no es más que una manifestación de las potencialidades y limitaciones de la estructura industrial, por lo que se lo evaluará dentro del contexto que ha asumido el reciente proceso de industrialización en la Argentina. El período bajo análisis comienza con los primeros éxitos de las políticas de promoción de exportaciones basados en las ventajas adquiridas en el proceso sustitutivo y abarca los cambios ocurridos en la estructura industrial durante la política monetarista. El estudio de las profundas modificaciones en la corriente exportadora permitirá caracterizar las nuevas condiciones en que se desenvuelve la industrialización argentina y analizar más adecuadamente los posibles estilos de industrialización futura del país.

2. Importancia del mercado externo como destino de la producción nacional

En 1986 el coeficiente de exportación de la economía argentina, o sea, el cociente entre el valor de las exportaciones y el valor bruto de la produc-

⁴ Véase al respecto, entre otros, Katz y Ablin (1977) y CEPAL/EUDEBA (1985).

⁵ Para un análisis del período véase, entre otros: Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli (1985), Kosacoff (1984), Khavisse y Azpiazu (1983), Schwarzer (1982).

Cuadro III. 1. Coeficientes de exportación * por sector de actividad económica. 1973-1986 (en porcentajes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	Prom. excl. 85
Agricultura, caza, silvicultura y pesca	13,41	16,12	16,57	23,64	26,94	25,23	18,79	15,71	24,80	21,03	31,27	23,83	43,84**	22,20	21,5
Explotación de minas y canteras	0,72	1,15	0,50	0,64	0,65	0,77	0,40	0,57	0,50	0,38	0,39	0,28	2,43**	0,76	0,59
Industrias manufactureras	8,46	6,85	4,55	8,01	9,36	8,91	6,92	5,72	7,38	9,89	9,39	9,37	13,11**	9,42	8,02
Electricidad, gas y agua	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,15	-	0,01	0,37**	-	0,01
Construcción y servicios	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	4,95	4,37	3,05	5,38	6,03	5,39	4,10	3,06	4,22	5,61	6,56	5,64	12,33**	5,27	4,89

*/ Valor de las exportaciones en moneda argentina sobre el valor bruto de producción.

**/ Veáse Nota 1/

-/ Valor poco significativo.

ción, alcanzó al 5,27%; este nivel resulta ligeramente superior al promedio del período 1973/86 (4,89%) que presenta sus coeficientes más bajos en los años 1975 y 1980 (3%) y su valor máximo en 1983 (6,56%).⁶ (Véase cuadro III.1).

Al descomponer este coeficiente por sectores de actividad económica se verifica, en primera instancia, que salvo los sectores agropecuario e industrial,⁷ el resto de las actividades económicas están orientadas exclusivamente hacia el mercado interno. Sólo la explotación de minas y canteras revela cierta presencia exportadora que, de todas maneras, en el promedio del período 1973/1986 no llega a representar el 1% de su producción.

Al centrar el análisis en los sectores agropecuario e industrial se comprueba, desde el ángulo de la importancia del mercado interno como destino de la producción, la presencia de un componente estructural determinante del modelo de desarrollo y funcionamiento de la economía argentina.

Mientras que en el período 1973-86 el sector agropecuario exportó poco más del 20% de su producción, el sector industrial sólo comercializó al exterior el 8,0% de la producción sectorial. Bajo esta disparidad de coeficientes de exportación subyace otra diferencia no menos significativa: en el sector agropecuario, gracias al impulso brindado por el subsector agrícola, se verifica un particular dinamismo exportador y una creciente gravitación de los mercados externos; en contraposición, el sector industrial -al que se analizará en detalle en la próxima sección- se caracteriza por no haber alterado mayormente su vocación exportadora durante el período estudiado. Sin pretender profundizar el tema de la expansión exportadora del sector agrícola, cabría señalar que el factor determinante de ese dinamismo fue la ruptura de más de 40 años de estancamiento de la oferta agrícola; este fenómeno, frente al mantenimiento de los niveles ya abastecidos de la demanda interna, permitió incrementar sustancialmente los saldos exportables. El surgimiento de nuevos cultivos, muchos de ellos rotativos -en particular los oleaginosos-, las mejoras tecnológicas en la mecanización e híbridos, los lentos pero importantes incrementos en la utilización de agroquímicos y la expansión de la frontera agrícola a partir del desplazamiento de las áreas ganaderas hacia zonas de menor productividad de la tierra, son algunos de los elementos determinantes del incremento en la producción y, por consiguiente, en la exportación de granos.⁸ Esta situación demuestra con claridad la importancia de los

⁶ Se excluye el valor estadístico resultante para el año 1985 (12,3%) por cuanto no se lo considera representativo, dadas las distorsiones derivadas de una multiplicidad de factores que afectaron seriamente las estimaciones del valor bruto de la producción a precios corrientes.

⁷ Se adopta la definición de actividades de acuerdo con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, CIIU, Rev.2. Por su parte, se reprocesaron y reagruparon los datos de comercio exterior que compila el INDEC para compatibilizar la clasificación que estructura la información sobre las exportaciones -Nomenclatura Arancelaria y Derechos de Exportación (NADE)- con la correspondiente a los datos de producción (CIIU). Véase Cavana, Eggers, Fontanals, González, Pellegrino y Santomé (1986).

⁸ Al respecto pueden consultarse, entre otros, Obschatko y Piñero (1986).

cambios en la estructura productiva para una distinta inserción en los mercados internacionales.

2.1. Apertura exportadora de la industria manufacturera

El coeficiente de exportación del sector industrial fue de 9,4% en 1986, proporción que supera ligeramente al promedio del período 1973 a 1986.

Este indicador global presenta valores muy heterogéneos dentro del sector manufacturero argentino. En efecto, la importancia del mercado externo como destino de las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) difiere sustancialmente de la correspondiente a las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), tanto, que el coeficiente de exportación de las primeras (18,7%) equivale a 3,8 veces el de las segundas (4,9%).

A su vez, se verifican marcadas divergencias entre los grupos industriales incluidos en estos dos grandes sectores (cuatro dígitos de la CIIU).⁹ Respecto de las actividades MOA, compuestas por 23 grupos de manufacturas, sólo en siete casos se registran coeficientes de exportación superiores al 10% (véase cuadro III.2.), mientras que en otros siete casos no se alcanza el uno por ciento.

Cuadro III.2. Coeficientes de exportación sobre el valor bruto de exportación en 1986
(cantidad de grupos industriales por rango de coeficientes)

Grupos industriales	Coeficientes de exportación				Total
	-1%	1 a 5%	5 a 10%	+10%	
MOA	7	5	4	7	23
MOI	15	21	7	9	52
Total	22	26	11	16	75

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Por otra parte, nueve de los 52 grupos MOI tienen un coeficiente superior al 10%, mientras que 15 ramas industriales exportan menos del 1% de su producción.

Los resultados presentados reflejan perfectamente la orientación exportadora del espectro industrial local. El sector manufacturero argentino ha desarrollado sólo 16 grupos industriales en los que el mercado externo absorbe más del 10% de la producción, mientras que cerca de las dos

⁹ La configuración de los subconjuntos de MOA y MOI se define en Azpiazu, Bisang y Kosacoff (1986).

terceras partes de dichas actividades se orientan casi exclusivamente hacia el mercado doméstico -exportan menos del 5% de su producción.

Una perspectiva adicional más ilustrativa surge de integrar al análisis la producción y la exportación que se generan en cada uno de los distintos grupos industriales. Así, si se ordena el conjunto de las ramas industriales según su respectivo coeficiente de exportación se puede constatar su incidencia relativa en el total de la producción sectorial y en las exportaciones industriales (véase cuadro III.3.).

Cuadro III.3. Concentración de la producción y las exportaciones industriales según rangos de los coeficientes de exportación. 1986 (cantidad de grupos industriales y porcentajes)

<i>Rango del coeficiente de exportación</i>	<i>Cantidad de grupos industriales</i>	<i>Participación relativa en la producción y exportación</i>	
Más de 50,	5	4,0	47,0
Entre 30,1 y 50	3	0,8	3,0
Entre 10,1 y 30	8	14,3	23,4
Entre 5,1 y 10	11	15,8	14,3
Menos de 5,0	48	65,1	12,3
Total	75	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Indudablemente, las conclusiones resultan mucho más significativas que las que se observan en relación con el simple número de grupos industriales. Las dos terceras partes de la producción industrial de la Argentina se genera en grupos que destinan menos del 5% de lo que producen a los mercados externos. En contraposición, aquellos grupos industriales que comercializan en el exterior más del 10% de la producción no alcanzan a representar el 20% de la oferta productiva local.

Desde la perspectiva de la concentración de las exportaciones según los rangos de los coeficientes de exportación de cada grupo industrial, la distribución es muy diferente a la que se refleja en el aporte relativo a la producción sectorial. Los grupos con mayor coeficiente de exportación poseen un peso significativo en el total de estas exportaciones, aun cuando su gravitación en la producción sea relativamente escasa. Por su lado, aquellos grupos con coeficientes de exportación inferiores al 10%, que concentran el 80% de la producción industrial, sólo aportan la cuarta parte de las exportaciones de manufacturas. Ello implica que el 73,4% de las exportaciones industriales provienen de grupos con coeficientes superiores al 10% y que más de la mitad de ese porcentaje (47,0%) lo generan actividades con una marcada orientación hacia el mercado externo (aquéllas en las que el coeficiente de exportación supera el 50% del valor bruto de producción).

2.2. Las heterogeneidades estructurales

Los comentarios precedentes permiten extraer algunas reflexiones globales; una de ellas es la heterogeneidad de los distintos grupos de industrias en relación con su orientación hacia el mercado externo. Si bien el peso de las exportaciones en el valor de producción de las actividades MOA es mayor que la de los grupos MOI, en ambas agrupaciones se verifica la existencia de muchos grupos industriales orientados casi exclusivamente hacia el mercado interno. Otra reflexión se refiere a la relación asimétrica que se pone de relieve en la existencia de una reducida cantidad de grupos que, aunque participan en menor grado en la producción industrial, exhiben altos coeficientes de exportación y aportan una parte significativa del total de las exportaciones de manufacturas.

Este último subconjunto, integrado por apenas 16 grupos industriales, brinda un adecuado marco analítico para complementar y profundizar las reflexiones precedentes. A tal fin, el cuadro III.4. presenta, para cada uno de esos 16 grupos, la información correspondiente al tipo de manufactura y a la consiguiente participación relativa en las exportaciones industriales, ordenada según el respectivo coeficiente de exportación.

Cuadro III. 4. Ordenamiento de los grupos industriales según su coeficiente de exportación.1986 (porcentajes)

<i>Grupo CIU</i>	<i>Denominación</i>	<i>Origen</i>	<i>Coeficiente de exportación</i>	<i>Participación en las exportaciones</i>
3115	Aceites y grasas	MOA	89,8 b/	30,9
3841	Construcciones navales	MOI	170,9	1,8
3825	Máquinas cálculo y contabilidad	MOI	67,6	2,5
3231	Curditería y acabado	MOA	61,4 b/	8,0
3824	Resto de maquinaria industrial	MOI	45,0	1,0
3113	Frutas y legumbres	MOA	32,3	1,9
3233	Marroquinería	MOA	30,6	0,1
3720	Ind. básicas metales no ferrosos	MOI	25,2	2,9
3511	Sust. químicas indust. básicas	MOI	21,2	4,5
3851	Equipo profesional y científico	MOI	18,8	0,3
3829	Maquinaria no eléctrica n.c.p.	MOI	16,3	1,4
3116	Molinería	MOA	15,2	2,0
3822	Maquinaria agrícola	MOI	15,2	0,6
3529	Productos químicos n.c.p.	MOI	14,1	1,2
3111	Frigoríficos	MOA	10,3	10,9
3114	Pesca	MOA	c/	3,9

a/ Participación calculada sobre el total de exportaciones industriales valuadas en australes

b/ El coeficiente de estas actividades se refiere al año 1984, debido a que la información de 1985 y 1986 no es suficientemente consistente

c/ El coeficiente de esta actividad no pudo ser estimado por problemas en la información básica, pero, igualmente, su valor supera holgadamente al 10%

A pesar de la relativa similitud entre la cantidad de grupos de MOI (nueve) y de MOA (siete) que integran este subconjunto de sectores con mayor orientación hacia los mercados externos, el peso de cada uno en las exportaciones difiere sustancialmente. En efecto, los siete grupos de MOA explican, por sí solos, más de la mitad del total de las exportaciones (57,7%) y cerca del 80% de las correspondientes a este subconjunto.

Las siete actividades incluidas entre las MOA responden a un esquema de industrialización de materias primas que, en la mayoría de los casos, presentan ventajas comparativas a escala internacional, las que se reproducen en sus primeras fases de procesamiento y explican esa conducta exportadora. Se destacan, por ejemplo, la industria aceitera y la de cueros que, además de mostrar elevados coeficientes, tienen un papel protagónico en cuanto a su aporte al valor total de las exportaciones. Esta vinculación entre la orientación exportadora de algunos grupos MOA y la ventaja comparativa que emerge de su materia prima principal, parece ser condición necesaria pero no suficiente. En ciertas actividades que aparentemente cuentan con similares condiciones, la producción se dirige casi exclusivamente al mercado interno. Un ejemplo es el de la industria láctea, que sólo exportó el 2,1% de su producción, o el de la vitivinícola, que apenas exporta el 0,9%. En el complejo de los productos vinculados con el cuero se verifica este mismo fenómeno que, por otro lado, tiende a acentuarse a medida que se incrementa el valor agregado que supone cada fase productiva; mientras que las curtiembres exportaron la casi totalidad de la producción, la industria del calzado sólo hizo lo propio con el 5,9 por ciento.

En lo referido a las actividades MOI cabe incorporar una primera advertencia relacionada con el hecho de que el nivel de agregación de la información para grupos industriales comprende varios submercados que, en muchos casos, tienen una orientación exportadora muy diversa. A título ilustrativo, el grupo de las industrias básicas del hierro y del acero comprende tanto la producción de hierro redondo para la construcción como la fabricación de tubos de acero sin costura, productos cuya orientación hacia los mercados internacionales es muy distinta. Asimismo, dentro de cada submercado se incluyen empresas cuya conducta y posibilidades exportadoras son notoriamente diferentes.

Esto resulta fundamental para explicar algunos de los coeficientes de exportación más elevados; allí la conducta de una firma o de un reducido número de firmas con sólida base exportadora determina la existencia de tal coeficiente. Por lo tanto, para interpretar el comportamiento exportador debería estudiarse la conducta de esas empresas más que la actividad industrial en las que están incluidas. Situaciones típicas de esta clase se manifiestan en la fabricación de impresoras para computadoras, en el aluminio, en los tubos de acero sin costura -como parte de la siderurgia-, en algunos productos petroquímicos, etcétera. (Véase cuadro III.5.)

Por último, también se destaca la existencia de coeficientes de exportación relativamente elevados en algunos sectores metalmecánicos, actividad en la cual Argentina maduró un conjunto de ventajas comparativas, en particular en la fabricación de series cortas y flexibles con alto contenido de mano de obra calificada. En este rubro cabe mencionar a algunos tipos de maquinarias y aparatos industriales, tanto mecánicos como eléctricos, los equipos profesionales y científicos, etcétera.

Cuadro III. 5. Empresas exportadoras de manufacturas de origen industrial por un valor superior a los diez millones de dólares en 1984

<i>A. Con coeficiente de exportación inferior al 25 %</i>	<i>Rama de actividad</i>	<i>Principal producto exportado</i>
Y.P.F.	Refinería de petróleo	fuel oil
Petroquímica Bahía Blanca	Elabor. de prod. diversos de petróleo y carbón	etileno
Esso	Refinería de petróleo	coke
Saab Scania	Fabricación y armado de automotores	camiones
Ford Motor	Fabricación y armado de automotores	automotores
Sevel	Fabricación y armado de automotores	automotores
Renault	Fabricación y armado de automotores	automotores
Fiat	Fabricación y armado de automotores	camiones
Acindar	Industrias básicas del hierro y el acero	alambre
Aluar	Industrias básicas de metales no ferrosos	aluminio
D.G.F.M.	Fabricación de armas y otras	latón perfiles
Hughes Tool	Const. y rep. de máquinas y equipo p/industria	trépanos
<i>B. Con coeficiente de exportación superior al 25 %</i>		
Petroquímica General Mosconi	Sustancias químicas industriales	benceno
Polisur	Elaboración derivados del petróleo y carbón	polietileno baja densidad
Pasa Petroquímica Argentina S.A.	Elaboración derivados del petróleo y carbón	caucho S B R
Unitan	Fabricación de curtiembres de todo tipo	extracto de quebracho
F.I.F.A.	Fabricación de productos químicos n.c.p.	placas radiográficas
Lepetit	Fabricación medicamentos y prod. farmacéuticos	productos medicinales
Copetro	Elabor. product. divers. deriv. petróleo y carbón	carbón calcinado
Destilerías Argentinas de Petróleo	Refinerías de petróleo	fuel oil
Boroquímica	Fabricación sustancias químicas básicas	bórax
Indunor	Fabricación de curtiembres de todo tipo	extracto de quebracho
I.B.M. Argentina	Constr. máquinas oficina, cálculo y contabil.	impresoras
Dálmine Siderca	Industrias básicas del hierro y el acero	tubos sin costura
Propulsora Siderúrgica	Industrias básicas del hierro y el acero	chapas de acero
Refinerías de Metales Uboldi	Industrias básicas de metales no ferrosos	chapas de aluminio
Alto Paraná S.A.	Fábrica de pasta para papel	pasta para papel
Astilleros Alianza	Construcciones navales y reparación barcos	barcos

Fuente: Elaboración propia del Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

3. Las exportaciones industriales

3.1. Composición de las exportaciones industriales en 1986

Un primer panorama del marco global en el que se inscribe la evolución y composición sectorial de las exportaciones manufactureras está dado por su incidencia en el total de las ventas externas del país. El cuadro III.6. presenta la evolución de las exportaciones argentinas, en dólares corrientes, discriminada según los principales grandes sectores de actividad. Esto permite comprobar que, a pesar de la persistente recuperación durante el último trienio, en 1986 la gravitación de las exportaciones industriales en el total exportado (66%) se ubica por debajo del valor de 1973 (67,2%).

Cuadro III.6. Composición de las exportaciones según sectores de actividad. 1973 - 1986 (porcentajes y millones de US\$ corrientes)

Años	Agricult. caza y pesca	Indust. manuf.	Minas y canteras	Resto	Total %	Total millon. US\$
1973	32,04	67,20	0,20	0,56	100,0	3266,0
1974	39,54	59,10	0,39	0,47	100,0	3930,7
1975	44,25	54,95	3,31	0,48	100,0	2961,3
1976	38,37	60,28	0,20	1,35	100,0	3916,0
1977	37,34	60,40	0,16	2,04	100,0	5651,8
1978	35,99	61,09	0,32	2,60	100,0	6399,5
1979	36,40	61,23	0,24	2,13	100,0	7809,9
1980	34,69	63,27	0,42	1,62	100,0	8021,4
1981	43,41	55,09	0,30	1,15	100,0	9143,0
1982	37,81	63,16	0,20	1,19	100,0	7624,9
1983	46,26	53,37	0,24	0,13	100,0	7835,0
1984	43,18	56,20	0,18	0,25	100,0	7835,0
1985	40,09	58,46	1,03	0,42	100,0	8396,0
1986	33,47	65,99	0,52	0,02	100,0	6852,2

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Una de las características esenciales del perfil de las exportaciones manufactureras es su marcada especialización y la existencia de un núcleo reducido de actividades que la explican casi en su totalidad. Es más: en el mayor nivel de desagregación -subgrupo industrial, cinco dígitos de la CIIU Rev.2- este fenómeno se intensifica notoriamente: sobre un total de 172 subgrupos industriales apenas once actividades concentran más de las tres cuartas partes de las exportaciones industriales del año 1986. (Véase cuadro III.7.).

Es particularmente importante diferenciar las manufacturas exportadas según su origen sectorial, no sólo porque ello permite caracterizar mejor su perfil, sino por sus implicaciones desde el punto de vista de los eslabonamientos productivos implícitos, el consiguiente efecto sobre el empleo, la captación y transferencia de las ventas vinculadas con el

comercio internacional, el nivel de dependencia de los insumos importados y de la producción primaria, etcétera.

A partir de la clasificación de la totalidad de los grupos industriales en MOA o MOI por el tipo de manufactura predominante se puede constatar (cuadro III.8.) que las primeras representan cerca de las dos terceras partes del valor exportado en 1986.

Como se puede observar, la participación de las MOA casi duplica la de las MOI, a pesar de que en la cantidad de grupos industriales se manifiesta la relación inversa.

Cuadro III. 7. Argentina. Principales subgrupos industriales de origen de las exportaciones de manufacturas. Año 1986 (en miles de dólares y porcentajes)

<i>CIIU</i>	<i>Subgrupo industrial</i>	<i>miles u\$s</i>	<i>%</i>
31151	Elab. y ref. aceites y grasas vegetal	1.406.506,7	31,1
31111	Matanza ganado, prepar. y cons. carnes	485.179,4	10,7
32312	Curtiembres	334.128,1	7,4
37100	Industrias básicas hierro y acero	324.026,6	7,2
31140	Elab. pescad. moluscos, crustac. y otros	172.266,8	3,8
35119	Sust. químicas indust. básicas n.c.p.	155.298,4	3,4
35300	Refinerías de petróleo	127.536,3	2,8
37200	Industrias básic. metales n/ferrosos	108.377,4	2,4
33251	Constr. maq. oficina, cálc. y contabil.	106.104,0	2,3
38410	Constr. navales y reparac. barcos	88.599,7	2,0
31132	Elab. y env. fruta, hort. y legumbres	85.051,0	1,9
	Subtotal once subgrupos	3.393.134,4	75,0
	Resto subgrupos industriales (161)	1.128.731,2	25,0
	Total	4.521.865,6	100,0

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Un primer análisis de los distintos grupos productores y exportadores de MOA permite constatar que, tal como se observa a nivel global, el grado de concentración de las exportaciones es muy elevado. En tal sentido, basta con señalar que los cinco subgrupos industriales más importantes aportan más del 85% de las exportaciones de MOA, con una nítida preponderancia del rubro aceites y grasas que, por sí solo, explica casi la mitad de dicho total. Se da, pues, una pronunciada concentración en unos pocos rubros cuyos procesos productivos implican, en general, una escasa incorporación de valor agregado y un limitado efecto difusor (empleo, encadenamientos productivos) aun cuando, a la vez, suponen un balance de divisas altamente positivo por la escasa incidencia de insumos importados.

En el caso de las MOI, los cinco subgrupos de mayor relevancia aportan en conjunto poco más del 50% del total y sólo se superan las dos terceras

partes del total si se consideran las exportaciones provenientes de los nueve subgrupos industriales más destacados. Al hacerlo surge, en primer lugar, el papel protagónico que adquieren ciertas industrias productoras de insumos intermedios, como las industrias básicas (ferrosas y no ferrosas), la de sustancias químicas industriales, las refinerías de petróleo y algunas otras industrias químicas.

Cuadro III.8. Argentina. Composición de las exportaciones industriales según tipos de manufacturas. 1986
(en cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)

<i>Grupos</i>	<i>Cantidad de grupos industriales</i>	<i>Exportaciones</i>	
		<i>millones U\$S</i>	<i>%</i>
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	24	2924,3	66,67
Manufacturas de origen industrial (MOI)	57	1597,6	33,33
Total	81	4521,9	100,00

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

En segundo lugar, se observa la presencia decisiva de algunos subgrupos cuyas exportaciones pueden caracterizarse como coyunturales o simplemente circunstanciales, en tanto son producto de la contracción del mercado interno (la mayoría de los señalados precedentemente) o de acuerdos bilaterales de naturaleza puntual (caso construcciones navales).

En tercer lugar, se destaca el papel del comercio "negociado", ya sea en los acuerdos bilaterales o multilaterales, en el marco cautivo de algunas empresas transnacionales en función del proceso de integración y/o complementación productiva a escala mundial o de la distribución de áreas de mercado entre sus distintas filiales (por ej., máquinas de oficina y contabilidad y vehículos automotores).

Otra particularidad de las exportaciones de MOI -presente en la mayoría de los principales subgrupos industriales que las generan- es su pronunciada polarización en un muy reducido núcleo de empresas en cada una de dichas ramas. Es obvio que esto se vincula con la conformación de su estructura productiva que tiene un rasgo común: el elevado nivel de oligopolización, más pronunciado aún en lo que atañe a las ventas al exterior.

4. Cambios en la composición sectorial de las exportaciones industriales (1973-1986)

Durante el período bajo análisis se verificaron importantes modificaciones en la composición sectorial de las exportaciones industriales argentinas. Sin embargo, esos cambios no alteraron una de sus características

Cuadro III. 9. Argentina: exportaciones de manufacturas. Participación de grupos representativos en el total (en porcentajes)

<i>Grupo</i>	<i>Denominación</i>	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
3	INDUSTRIA MANUFACTURERA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
311	Alimentos	61,70	54,09	48,69	51,73	53,22	48,65	53,68	49,30	45,04	44,04	56,01	55,87	44,80	51,05
3111	Frigoríficos	39,45	20,43	18,93	24,01	20,69	23,11	28,48	21,67	20,90	17,71	15,38	9,87	8,16	10,74
3115	Aceites y grasas	10,76	11,06	10,57	11,85	17,30	14,96	15,84	15,16	12,54	15,72	25,40	33,95	29,54	31,26
321	Textiles	4,71	3,40	6,00	7,06	7,40	8,53	4,61	5,94	4,31	4,43	3,29	4,41	4,94	3,66
3211	Hilado, tejido y acabado	4,56	3,26	5,89	6,87	7,10	8,20	4,52	5,89	4,23	4,31	3,17	4,29	4,78	3,36
323	Cuero	4,98	4,12	4,10	6,32	6,32	7,44	10,30	7,70	7,62	6,50	6,48	6,51	6,20	8,00
3231	Curtiduría y acabado	4,67	3,73	3,81	5,63	5,43	6,40	8,90	6,11	6,70	5,92	6,13	6,38	5,96	7,63
3232	Preparación y teñido de pieles	0,05	0,11	0,10	0,38	0,57	0,60	0,98	1,26	0,81	0,53	0,30	0,10	0,21	0,32
3233	Marroquinería	0,26	0,28	0,18	0,29	0,31	0,43	0,41	0,32	0,10	0,04	0,04	0,03	0,03	0,05
3240	Calzado	0,97	1,25	0,32	0,29	0,66	0,55	0,19	0,05	0,05	0,13	0,12	0,05	0,05	0,19
351	Sustancias químicas industriales	2,92	4,39	4,19	4,10	3,66	3,50	3,47	4,40	4,75	5,48	6,28	5,58	6,72	6,09
3511	Sustancias químicas indust. básicas	2,00	3,01	3,77	3,75	3,08	3,03	2,99	3,93	4,24	4,54	4,67	4,05	5,23	4,50
3513	Plásticos, resinas y fibras artif.	0,85	1,31	0,35	0,30	0,49	0,40	0,40	0,40	0,46	0,90	1,56	1,47	1,39	1,41

Grupo	Denominación	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
3529	Productos químicos n.c.p.0,67	0,82	0,94	0,72	0,71	0,81	0,98	1,66	1,24	0,81	1,39	1,19	0,80	1,15	
3530	Refinerías de petróleo	0,12	0,21	0,10	0,44	0,42	0,74	0,67	5,22	12,18	10,86	7,25	6,82	10,76	2,82
3710	Industrias básicas de hierro y acero	5,08	5,69	1,36	3,77	2,37	5,60	4,14	2,84	5,41	6,91	4,54	4,02	6,95	7,17
3720	Industrias básic. metal. no ferrosos	0,25	0,27	0,03	0,19	0,21	0,52	1,21	2,76	2,63	2,17	1,99	1,99	2,60	2,40
382	Maquinaria no eléctrica	6,19	8,28	13,47	7,86	6,54	6,80	5,94	6,26	5,62	7,52	4,11	4,04	4,95	5,49
3821	Motores y turbinas	0,38	0,54	0,70	0,32	0,28	0,62	0,20	0,52	0,21	0,23	0,22	0,06	0,07	0,10
3822	Maquinaria agrícola	1,00	1,72	2,53	1,18	0,71	0,92	0,90	0,34	0,27	0,75	0,04	0,09	0,15	0,61
3825	Maq oficina, cálculo y contabilidad	1,50	1,81	3,32	1,82	1,32	1,11	1,07	1,25	1,96	2,04	1,82	1,85	2,38	2,36
383	Maquinarias y aparatos eléctricos	1,42	1,92	2,15	1,47	1,22	1,54	1,45	1,28	1,01	0,88	0,68	0,72	1,14	1,07
3832	Art. de radio, T.V. y comunicaciones	0,66	0,72	0,62	0,53	0,29	0,42	0,63	0,30	0,24	0,18	0,19	0,22	0,05	0,15
384	Material de transporte	4,36	5,86	9,11	7,97	6,29	4,80	3,16	3,25	2,39	3,16	2,19	3,85	4,11	4,56
3841	Construcciones navales	0,05	0,04	0,69	0,83	0,17	0,24	0,15	0,46	0,93	0,27	0,55	1,60	1,94	1,96
3842	Equipo ferroviario	0,00	0,07	0,54	0,95	1,39	0,62	0,18	0,13	0,01	0,00	0,01	0,05	0,02	0,02
3843	Vehículos automotores	4,29	5,72	7,85	6,15	4,69	3,92	2,73	2,58	1,34	1,91	1,61	2,18	2,11	2,57

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

definitorias: la pronunciada especialización en un reducido número de grupos industriales que determinan la magnitud de este flujo comercial. En efecto, en el año 1973, de los 81 grupos industriales sólo 16 aportaron más del 1% del total de exportaciones, concentrando en conjunto el 87% de las mismas. En 1986, los grupos que superaron esta pequeña participación fueron 17 y alcanzaron a exportar el 88,4% del total.

Pero a pesar de esa escasa diversificación, los cambios en la composición de las exportaciones fueron significativos. Si se desagrega el total exportado en las nueve divisiones industriales que la componen se puede obtener un perfil inicial de su estructura sectorial.

En primer lugar, se constata que el grupo cuantitativamente más importante es el de la industrialización de alimentos, bebidas y tabaco: durante el período 1973-1986 contribuyó con el 52,5% de las exportaciones industriales. En segundo lugar, se observan tres divisiones que no han superado en ninguno de los años el 1% de participación en las exportaciones industriales: las industrias de la madera y muebles, la producción de minerales no metálicos y las industrias diversas. En tercer lugar, se destaca que algunas industrias productoras de bienes intermedios, como la química y con menor intensidad las industrias metálicas básicas, muestran una participación creciente en las exportaciones industriales; en contraposición, a pesar de la ligera recuperación del último trienio, la producción metalmeccánica perdió posiciones relativas, a tal punto que habiendo alcanzado un pico de participación del 27,5% en 1975 pasó a representar en los últimos años poco más del 10% del total. Por último, la división textiles, confecciones y cuero, aporta durante el período algo más del 10% de las exportaciones del sector industrial.

Vemos así que la presentación agregada de la información proporciona una perspectiva muy global, que no permite apreciar con exactitud las modificaciones verificadas durante el período; por ello la necesidad de una mayor desagregación.

4.1. Las industrias tradicionales

Ya se mencionó que la división alimentos, bebidas y tabaco tuvo gran participación en el total de exportaciones industriales; en realidad, su peso está dado fundamentalmente por las industrias de aceites vegetales y por los frigoríficos, que concentran más de las tres cuartas partes de las exportaciones alimenticias. La evolución de éstas muestra un importante cambio en el aporte de cada una de estas actividades (véase cuadro III.9). En este período, la participación de los frigoríficos y los aceites tiene un comportamiento "cruzado" que de alguna forma resulta complementario, no por su funcionalidad sino por la generación de divisas. Por un lado, la industria frigorífica, en el período 1973/79 representaba, en promedio, el 25% de las exportaciones industriales, con una participación máxima de casi el 40% en 1973, que desciende al 12,4% en el quinquenio 1982/86. La situación de la demanda internacional, influida por la política de la Comunidad Económica Europea -restricciones a las importaciones, subsidios a la exportación de productos primarios- asume un papel decisivo en esa pérdida de gravitación de las exportaciones cárneas. Y, a pesar de que los niveles de consumo interno se mantienen, la industria

frigorífica muestra, en la actualidad, una significativa capacidad ociosa, el cierre de diversas plantas, crecientes endeudamientos, fuerte contracción ocupacional y un deterioro generalizado en la producción.¹¹

Por su parte, la industria aceitera muestra una dinámica absolutamente opuesta, tanto en el plano productivo como en el exportador. Entre 1973 y 1976 genera el 11% del valor de las exportaciones industriales, entre 1977 y 1982 su participación crece al 15% y, entre 1983 y 1986 pasa a explicar más del 30% del total. Mientras que en 1973 se exportaron 234 millones de dólares de aceites, en 1986 los registros superaron los 1.400 millones de dólares, concentrando casi un tercio de las exportaciones de productos industriales. La expansión de la producción argentina de granos oleaginosos, materia prima vital del proceso, sirvió de base fundamental para este dinamismo exportador. En complemento con este desarrollo agrícola, se consolidó la producción industrial local -con una alta participación de empresarios nacionales-, así como la presencia de un reducido número de empresas transnacionales vinculadas con la comercialización internacional de granos (Feldman, 1985). Asimismo, en la última década en este sector se produjo un proceso de inversiones; este flujo, por un lado, se volcó a la modernización, ampliación y apertura de plantas industriales con tecnología de nivel internacional, localizadas preferentemente cerca de las áreas de producción y de los puertos de salida para el comercio exterior y, por otro lado, se orientó al desarrollo de obras de infraestructura para el almacenamiento y transporte de las materias primas y productos elaborados (INDEC/CEPAL, 1987).

Además del comportamiento "cruzado" de los sectores aceiteros y frigoríficos, la división de alimentos, bebidas y tabaco muestra variaciones de diversa índole en los otros sectores. Ante todo se constata la creciente participación de los productos elaborados por la industria pesquera, que durante el período 1973-81 representaban menos del 1% de las exportaciones y que incrementaron su participación al 3,4% en el quinquenio 1982-1986.

En segundo lugar, se registran importantes pérdidas de participación, por ejemplo en la industria láctea, que alcanza un pico máximo de participación en 1976 (2,8%) representa el 1,7% entre 1973 y 1978, y disminuye su aporte al total de exportaciones industriales al 0,7%, como promedio entre los años 1979-86.

En tercer lugar, cabe señalar la relativa estabilidad en la participación de los productos de café, té y mate (entre 1,0% y 1,5%) y de los productos de molinería (entre 2% y 3%).

En cuarto lugar, merecen destacarse las exportaciones de la industria azucarera, que se caracterizan por sus fuertes fluctuaciones a causa de las condiciones del mercado internacional y de las modificaciones en las cuotas otorgadas. Esta actividad generó, en promedio, el 4,0% de las exportaciones, con la particularidad de que en 1974 dicha participación se elevaba al 12,6% y en el último bienio no alcanza al 0,6%.

Por último, llama la atención el peso escaso o nulo en las ventas al exterior de un considerable grupo de actividades. En ningún año de la serie los ocho grupos industriales restantes del complejo alimenticio

¹¹ Al respecto puede verse, entre otros, Cavadini y Sarachu (1986).

superaron el 1% de las exportaciones industriales; nos referimos a los rubros tabaco, bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas, cerveza y malta, vinos y sidra, alimentos balanceados, cacao y productos confitados y de panadería.

Las exportaciones de la agrupación textiles, confección y cuero -sector que reúne a 11 grupos- provienen básicamente de hilado, tejido y acabado (fundamentalmente hilados y lanas lavadas) y curtiduría de cueros, que representan en conjunto cerca del 90% de las exportaciones totales de dicha agrupación. La exportación de hilados y tejido, con un promedio cercano al 5% del total entre 1973 y 1986, ha tenido -como la agrupación- un comportamiento cíclico y tiende a explicar el desempeño global del sector textil. En cambio, en el sector "cueros" se observa un comportamiento interno más heterogéneo. Las exportaciones de productos con mayor grado de elaboración van perdiendo importancia relativa frente a las de los productos de las curtiembres. En efecto, la exportación de zapatos, que durante el sexenio 1973-1978 representaba el 0,7% del total y que en 1974 llegó a aportar el 1,3%, muestra un nítido decrecimiento y en el período 1979-1986 significa en promedio apenas el 0,1%. Por otra parte las exportaciones de cueros semiterminados y terminados que en el trienio 1973-75 cubrían el 4% de las exportaciones ascendieron hasta poco más del 10% (1979) para estabilizarse luego entre el 6 y el 7%. Las cifras en valores absolutos son muy elocuentes. En 1986 se exportaron cueros por un valor cercano a los 350 millones de dólares, mientras que la industria del calzado apenas exportó 8,8 millones de dólares.

4.2. Las industrias de insumos

Ya se mencionó el particular y dinámico comportamiento del complejo químico. En efecto, la industria química incrementó su participación en el total de exportación de manufacturas del 6,8% en el período 1973-79 al 16,8% en el lapso 1980-86. Este dinamismo se explica exclusivamente por la actividad de las plantas petroquímicas y de las refinerías de combustibles derivados del petróleo: las primeras duplican en los últimos años su participación en las exportaciones industriales y las segundas, que hasta 1979 no alcanzaban el 0,5% de las ventas externas, llegaron al 8,8% en el sexenio 1980 a 1985 para decaer, en el último año, a 2,8%. Este crecimiento de la industria química tiene que ver con dos aspectos cruciales en la evolución de las exportaciones: la situación del mercado interno y la maduración de algunos proyectos de inversión en el sector industrial. En lo que se refiere al mercado interno cabe señalar que su crítica evolución, caracterizada por las permanentes caídas en los niveles de actividad, conduce a que para las industrias de procesos continuos, el mercado externo emerja como una alternativa anticíclica porque permite colocar los saldos de producción no realizados en el mercado doméstico. En cuanto al segundo aspecto, hacia fines de la década de los años setenta ingresan en su fase operativa una serie de grandes plantas productoras de insumos de uso difundido que habían sido planeadas al iniciarse la década anterior y según proyecciones de la demanda interna calculadas sobre las tasas de crecimiento de los años sesenta. Pero, en el momento de la puesta en funcionamiento de las plantas, esta extensión del proceso de sustitución de

importaciones hacia varias actividades productoras de bienes intermedios se enfrentó con un mercado local mucho más reducido que el proyectado originalmente, circunstancia que se sumó a serios desfases en la articulación temporal entre varios proyectos conexos. La producción de combustibles, que tenía como meta el autoabastecimiento, también se encontró frente a requerimientos domésticos más reducidos, con lo que no sólo quedó satisfecho ese objetivo inicial sino que se generaron considerables saldos para la exportación (Azpiazu, 1988).

Las industrias metálicas básicas también incrementaron sustancialmente su participación en la exportación industrial, especialmente a partir de 1978. Hasta ese año cabría reconocer dos subperíodos claramente diferenciados: el bienio 1973-74 en que tales industrias aportaban más del 5% de las exportaciones industriales, y el trienio 1975-77, en que las restricciones gubernamentales a la venta externa de insumos siderúrgicos conducen al decrecimiento de dicha participación hasta el 2,6%. A partir de 1978 tiende a manifestarse un incremento en las exportaciones de la rama: cerca del 6% del total industrial en el trienio 1978-80, casi el 8% entre 1981 y 1984 y cerca del 10% en el bienio 1985-86. La explicación no difiere mayormente de la correspondiente al sector petroquímico. La puesta en marcha de nuevas plantas -en particular, las plantas para fabricación de aluminio y las resultantes de la reestructuración de la industria siderúrgica- y el bajo nivel de la demanda local motivaron la colocación en el mercado internacional de bienes intermedios con escaso grado de elaboración, comercializados prácticamente como *commodities* en un mercado internacional competitivo con niveles de precios muy inferiores a los vigentes en el mercado local.

4.3. Las industrias metalmecánicas

Una situación muy diferente evidencia el comportamiento de la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo; este rubro se caracterizó por la progresiva pérdida de importancia en la composición de las exportaciones industriales, aunque muestra una ligera recuperación en el último trienio. En el período 1973-78 su participación fue del 18,2% con un máximo del 27,5% en 1975; entre 1979 y 1986 sólo aportó el 10,9% de las exportaciones industriales, pero ésta se incrementa en el último cuatrienio en forma persistente (del 7,7% en 1983 al 12,1% en 1986). Este es un fenómeno que abarca a casi todos los grupos que componen el subsector. Las exportaciones puntuales y negociadas de la industria naval y el dinámico comportamiento en las ventas externas de unas pocas empresas¹² aparecen como excepciones -y morigeradores- en este decrecimiento del complejo metalmecánico en las exportaciones manufactureras (IBM, Hughes Tool, Saab Scania, Volkswagen, Ford Motor, etc.).

Esta situación emerge como una resultante lógica del proceso de desindustrialización que caracterizó el desarrollo de la industria argentina. Los subsidios y reembolsos a las exportaciones del sector, que permitieron su

¹² Las exportaciones de estas firmas se enmarcan en estrategias de división internacional del trabajo en el seno de las grandes corporaciones a las cuales se hallan integradas.

liderazgo en las ventas externas, no se acompañaron de una transformación y modernización de su base productiva. Por el contrario, como producto de la implementación de políticas que desincentivaron la actividad industrial, la inversión resultó insignificante, se desmontaron los equipos de investigación y desarrollo y el país quedó ajeno a la revolución tecnológica internacional en materia de organización industrial de estas producciones. (Katz, 1986 y Nochteff, 1984).

En síntesis, en el período 1973-86 se operaron cambios en la composición sectorial de las exportaciones industriales: a) en la producción de alimentos -en proporción, la actividad de mayor peso- se destaca la pérdida de posición relativa de la industria frigorífica y en forma opuesta el dinamismo de la industria aceitera; b) en los últimos años adquirieron más gravitación las exportaciones originadas en las industrias de bienes intermedios, donde el mercado externo opera generalmente como salida anticíclica a los bajos niveles de la demanda interna; c) en contraposición, buena parte de las limitaciones del reciente modelo argentino de industrialización se evidencian en la pérdida de posiciones del complejo metalmeccánico y de las industrias con mayor capacidad de generación de valor agregado. Estos cambios se han verificado en un contexto permanente de escasa diversificación sectorial de las exportaciones industriales y con la fuerte incidencia de un reducido número de firmas en el comportamiento exportador.

5. La evolución real de las exportaciones de manufacturas entre 1973 y 1986

Al analizar el comportamiento de las exportaciones industriales a lo largo de más de un decenio surge una primera inquietud: cómo reflejar su evolución real de un modo suficientemente fehaciente como para que puedan reconocerse y acotarse las alternativas que derivan de la evolución de los precios o que se asocian exclusivamente con ella.

A tal fin, y teniendo en cuenta que el defactor o indicador de precios a utilizar es función del fenómeno que se quiere jerarquizar, se optó finalmente por considerar dos factores distintos de conversión a unidades homogéneas:

- el Índice de Precios Mayoristas de los Estados Unidos, considerado como indicador "representativo" de la inflación internacional, que tendería a reflejar el "poder adquisitivo" de las exportaciones industriales de la Argentina; y
- el Índice de Valor Unitario en dólares -índice 1970=100- de las exportaciones argentinas elaborado por la CEPAL para una amplia gama de bienes industriales.¹³ En este último caso, los resultados obtenidos

¹³ Índice elaborado por la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, en el marco del Programa sobre "Información y análisis de corto plazo de la economía argentina". Se trata, en este caso, de índices obtenidos según la fórmula de Paasche, es decir, con ponderaciones variables. En contraposición, el índice de precios mayoristas de los EE.UU. es una composición fija de bienes -fórmula de Laspeyres.

señalan la evolución sectorial del volumen físico de la producción que se orienta hacia los mercados externos.

Las diversas implicaciones de los fenómenos reflejados se ponen de relieve con sólo contrastar el comportamiento resultante según qué indicador de precios se considere. Esto es particularmente notorio en la última década, en la que se producen profundos cambios y reacomodamientos en la estructura de precios relativos predominante en los mercados internacionales; estos cambios presuponen alteraciones de variada índole y significación en el valor real de las ventas externas de los países exportadores de manufacturas, según su composición y la respectiva evolución de sus valores unitarios de exportación.

Cuadro III. 10. Argentina: evolución de las exportaciones industriales a valores corrientes y constantes. 1973-1986.
(miles de dólares corrientes, precios 1984, 1973 e índice base 1973 = 100)

Años	En dólares de 1984 1/			En dólares de 1973 2/	
	Miles de u\$s corrientes	Miles	%	Miles	%
1973	2.171.652,7	5.002.170,0	100,0	2.171.652,7	100,0
1974	2.342.900,8	4.536.422,0	90,7	1.935.756,3	89,1
1975	1.626.789,9	2.883.741,2	57,6	1.563.533,7	72,0
1976	2.360.643,3	4.000.267,7	80,0	2.480.528,1	114,2
1977	3.417.404,7	5.454.612,7	109,8	3.217.705,7	148,2
1978	3.909.799,9	5.791.924,3	115,8	3.662.632,5	168,7
1979	4.782.720,1	6.300.523,9	126,0	3.187.175,6	146,8
1980	5.075.438,1	5.857.055,5	117,1	2.692.760,9	124,0
1981	5.037.367,5	5.328.251,2	106,5	2.614.686,1	120,4
1982	4.816.390,2	4.993.813,3	99,8	3.050.098,0	140,5
1983	4.182.022,6	4.282.213,0	85,6	3.180.399,5	146,5
1984	4.571.816,0	4.571.816,0	91,4	3.219.548,2	148,3
1985	4.908.013,0	4.929.208,6	98,5	3.815.355,4	175,7
1986	4.521.865,6	4.680.051,7	93,6	3.931.097,9	181,0
Tasa anual acumul. (%)	5,8	-0,5		4,7	

1/ En dólares de 1984 según Índice de Precios Mayoristas de EE.UU.

2/ En dólares de 1973 deflactados según Índice de valor unitario de las exportaciones por tipo de bien elaborado por la CEPAL.

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL de Buenos Aires sobre la base de datos del INDEC y del Departamento de Comercio de los EE.UU.

En tal sentido, el cuadro III.10. consigna la evolución de las exportaciones de manufacturas argentinas en dólares corrientes y, a la vez, en valores constantes, de acuerdo con las dos metodologías de homogeneización adoptadas; ello permite comprobar que, según el factor de conversión

que se utilice, los patrones de comportamiento resultantes difieren sustancialmente: mientras que el "poder adquisitivo" real de las exportaciones industriales se contrajo un 6,4% al cabo de casi un decenio y medio, el "volumen físico" exportado se incrementó en más de un 80 por ciento.

Este comportamiento tan diferenciado entre ambas series adquiere particular intensidad durante la presente década. Así, de considerarse el subperíodo 1973 a 1980, el "poder adquisitivo" real de las exportaciones industriales se incrementó un 17,1%, al tiempo que el "volumen físico" de las mismas hizo lo propio en un 24,0%. En contraposición, en el lapso transcurrido entre 1980-1986, el volumen exportado se incrementó poco más del 45% y el poder adquisitivo de las exportaciones se redujo un 20,1%. En otras palabras, para mantener el "poder adquisitivo" que tenían las exportaciones industriales en 1980 hubiera sido necesario que entre 1980 y 1986 el "volumen físico" de las mismas se incrementara -con idéntica composición estructural- en un 82,7 por ciento.

5.1. Evolución del "esfuerzo exportador" y del "poder adquisitivo" de las exportaciones industriales, según sectores de origen

La confrontación y el análisis de la evolución del "poder adquisitivo" y del "esfuerzo exportador" desplegado por las distintas actividades industriales que conforman el espectro productivo sectorial permite identificar y precisar aquellas industrias en las que se manifiestan los contrastes más intensos o, en otras palabras, los mayores desajustes de precios relativos en el plano internacional. En tal sentido, el cuadro III.11. refleja las formas que adopta, en cada caso entre 1973 y 1986, la respectiva evolución en las exportaciones de las nueve divisiones industriales.

La industria alimenticia es la única división industrial en que se verifica un comportamiento cruzado entre el volumen físico exportado (que creció un 76,6%) y el poder adquisitivo resultante de tal incremento (que decayó un 21,8%). En las restantes actividades la divergencia entre ambos parámetros sólo se manifiesta en términos de las respectivas intensidades relativas. Así, en cinco divisiones se constata una expansión en el "poder adquisitivo" de las exportaciones que se corresponde con un incremento mucho más significativo del esfuerzo exportador desplegado en el período. Por su parte, en dos divisiones industriales (productos metálicos, maquinarias y equipos y otras manufacturas), la contracción del volumen físico exportado deriva en un deterioro más intenso de su poder adquisitivo. Por último, sólo en una división industrial, la papelera, que aporta poco más del 1% de las exportaciones totales, la caída en el volumen físico exportado alcanza una mayor intensidad que la caída del consiguiente poder adquisitivo.

En síntesis, salvo la industria papelera, en todas las divisiones industriales, el ritmo de crecimiento o decrecimiento del esfuerzo exportador es siempre superior a su resultante en términos del poder adquisitivo implícito; o, en otras palabras, cualquiera sea la división industrial que se considere, la evolución de los precios unitarios de exportación se ubica por debajo de la correspondiente a los mayoristas estadounidenses. Este generalizado fenómeno de deterioro de los precios unitarios de exportación se manifiesta de muy diversas formas en las distintas actividades industriales; su variada

intensidad se refleja en la relación entre el crecimiento (o decrecimiento) del esfuerzo exportador y el del poder adquisitivo.

Cuadro III.11. Exportaciones de 1986 respecto de 1973 según división industrial de origen, poder adquisitivo y esfuerzo exportador implícito (1973 = 100)

	<i>I</i> <i>Poder</i> <i>adquisitivo</i> 1973 = 100	<i>II</i> <i>Esfuerzo</i> <i>exportador</i> 1973 = 100	<i>III = II/I</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	78,2	176,6	2,26
Textiles, confecciones y cuero	104,0	206,1	1,98
Maderas y muebles	457,3	675,4	1,48
Papel, imprenta y editoriales	61,5	54,1	0,88
Industrias químicas	209,6	373,6	1,78
Minerales no metálicos	107,1	158,4	1,48
Industrias metálicas básicas	167,5	268,8	1,60
Prod. metálicos, maquinarias y equipo	85,5	88,2	1,03
Otros industrias manufact.	93,6	181,8	1,94

Fuente: Elaboración propia del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Así, las divisiones industriales que revelan una menor divergencia, es decir, un deterioro en sus precios relativos superior al global son, precisamente, las dos industrias manufactureras más importantes por su aporte relativo al total de las exportaciones de manufacturas: la industria de alimentos, bebidas y tabaco y la de textiles, confecciones y cuero. En ellas es donde se manifiesta con mayor nitidez la falta de correspondencia entre la intensidad del esfuerzo exportador y los resultados reales obtenidos: una importante dinámica exportadora, con un ritmo medio superior al 5% anual acumulativo, resultó insuficiente para compensar el deterioro relativo de sus precios de exportación.

Por sus implicaciones y por la magnitud de los valores comprometidos, cabe resaltar el ejemplo de la industria de alimentos que, aunque incrementó el volumen físico de sus exportaciones casi un 80% -poco más de mil millones de dólares, a precios de 1973-, vio decrecer el "poder adquisitivo" de las mismas en un nivel próximo a los 700 millones de dólares de 1984 (con lo que superó el doble del nivel registrado para la industria en su conjunto). Esta dicotomía pone en evidencia que las alteraciones en la estructura de precios relativos de la economía mundial han afectado sobremanera a los productos alimenticios y, por ende, a aquellos países que los tienen como principal rubro de exportación, como es el caso de Argentina.

Incluso la industria aceitera, que ha pasado a liderar holgadamente el perfil exportador del país, incrementó -entre 1973 y 1986- 7,2 veces el

volumen físico de sus exportaciones, lo que significó que el poder adquisitivo de las mismas sólo se expandiera 2,7 veces.

En el caso de las industrias textiles cabe realizar idénticas consideraciones, aunque los valores comprometidos sean considerablemente menores. En este rubro el ritmo del incremento en el volumen físico exportado alcanzó un promedio de 5,7% anual, con un crecimiento insignificante en términos del poder adquisitivo implícito; la duplicación del volumen físico exportado (106,1% de crecimiento) permitió mantener prácticamente constante (4,0%) el poder adquisitivo derivado de las mismas.

Por lo tanto, el considerable esfuerzo exportador que realizó la mayoría de los grupos comprendidos en las industrias alimenticia¹⁴ y textil (diecisiete de los veintidós grupos incrementaron el volumen físico de sus exportaciones) tuvo como resultado un decrecimiento en el poder adquisitivo implícito (siete grupos) o un crecimiento mucho menor que aquél (nueve grupos). La restante actividad industrial (pesca), al igual que las industrias lácteas -una de las cinco en que se verifica una contracción en el volumen físico exportado y en el poder adquisitivo implícito- revelan, entre 1973 y 1986, cierta recuperación en sus precios relativos con respecto a la dinámica inflacionaria internacional.

Además de los ejemplos referidos a las industrias decisivas en el perfil exportador, existen agrupaciones y grupos industriales en los que también se verifican claras divergencias entre la evolución del volumen físico y la del "poder adquisitivo" de sus exportaciones pero que, a diferencia de aquéllas, no resultan tan significativas o manifiestas a un mayor nivel de agregación. En dicho marco, merecen resaltarse los ejemplos de:

¹⁴ Desde la perspectiva del comercio internacional la década de los ochenta muestra, como una de sus características más relevantes, el persistente deterioro de los precios de la mayoría de los productos básicos, muy especialmente de aquéllos que, directa o indirectamente -vía su procesamiento industrial local- asumen un rol protagónico en el perfil exportador de la Argentina. Así, a simple título ilustrativo y sobre la base de la información publicada por la UNCTAD en su Boletín Mensual de Precios de Productos Básicos, merece destacarse la evolución de algunos de ellos:

Años	Carne vacuna ctvs/libr	Maíz U\$S/t	Trigo U\$S/t	Azúcar ctvs/libr	Soja U\$S/t
1980	125,67	210,3	206	28,86	296
1981	112,15	181,0	191	16,89	288
1982	108,39	137,4	167	8,41	245
1983	110,72	162,4	140	8,46	282
1984	102,57	167,3	136	5,20	262
1985	97,40	135,1	111	3,79	228
1986	95,00	111,1	89	6,05	208

- las sustancias químicas básicas, cuyas exportaciones se incrementaron casi cinco veces en términos físicos, al tiempo que el poder adquisitivo sólo se duplicó;
- la industria siderúrgica, cuyo esfuerzo exportador creció a una tasa media de 6,5% anual acumulativa, mientras que el "poder adquisitivo" implícito sólo lo hizo a un ritmo promedio del 2,1% anual;
- la industria de material de transporte, donde una relativa estabilidad en el volumen físico exportado (creció apenas 0,8%) se corresponde con una caída que equivale al 0,2% anual en el "poder adquisitivo" implícito. En realidad, subyacen aquí dos comportamientos contrapuestos: el de la industria de construcciones navales, cuyas exportaciones aumentaron a un ritmo medio superior al 30% anual en ambos indicadores, y el de la industria automotriz, donde el volumen físico se contrajo en un 4,1% anual promedio y el "poder adquisitivo" en un 4,3% anual acumulativo.

6. Algunas consideraciones finales

El estudio de la evolución y composición de las exportaciones de manufacturas durante el período comprendido entre 1973 y 1986 permite inferir una serie de elementos de juicio que coadyuvan a una mejor caracterización de su perfil, de sus principales pautas de comportamiento, de las consiguientes modificaciones en su composición y, en síntesis, de aquellos aspectos que deben interpretarse como paso previo e imprescindible para el diseño y formulación de políticas que incidan sobre su futura dinámica.

Las evidencias cuantitativas presentadas confirman la privilegiada orientación de la producción industrial argentina hacia el mercado interno y la ausencia de un cambio sustancial en su apertura exportadora en los últimos años. En contraposición, el sector agropecuario, además de tener una mayor gravitación en los mercados externos, ha desarrollado una mayor dinamismo exportador gracias a su subsector agrícola.

El sector industrial presenta una conformación heterogénea en cuanto a su participación exportadora. Por un lado, se destacó la mayor importancia relativa de las actividades MOA en comparación con las MOI. Por otro lado, sólo un reducido grupo participa significativamente en los mercados externos en un contexto de actividades industriales dedicadas a atender casi exclusivamente el mercado doméstico. Este último hecho se verificó al cuantificar la alta proporción de la producción industrial que se genera en actividades con reducida apertura exportadora, y, en forma asimétrica, la alta concentración de las exportaciones en pocos grupos industriales con elevados coeficientes de ventas externas.

Pero, durante los últimos años, a pesar de no haber variado sustancialmente la orientación exportadora del sector, se produjeron cambios importantes en la estructura de las exportaciones industriales. En los grupos MOA se destaca el dinamismo exportador de la actividad aceitera en contraposición con la fuerte pérdida de mercados externos de la industria frigorífica; en los grupos MOI se observa una caída del complejo metalmeccánico y la importancia creciente de los mercados externos para algunas industrias productoras de bienes intermedios de uso difundido, que

se establecieron en los últimos años con previsiones de mercado más optimistas que las reales, y que han comenzado a exportar como respuesta al estancamiento de la demanda doméstica. Asimismo se destaca la fuerte incidencia de algunas firmas, determinantes en la conducta exportadora de varios grupos industriales y en el valor total de las exportaciones.

El contexto recesivo en el que se desenvuelve la economía mundial desde mediados de los años setenta y la creciente proliferación de prácticas restrictivas del comercio constituyen dos de los elementos centrales que presenta el escenario internacional en el período bajo análisis.

En dicho marco se inscribe la desaceleración del flujo internacional de bienes que afectó sobremañera a las corrientes de manufacturas provenientes de algunos de los países de industrialización tardía. Ello también se reproduce en el ejemplo argentino, en el cual esta pérdida de dinamismo alcanza tal intensidad que el crecimiento operado en las exportaciones a valores corrientes entre 1973 y 1986 -5,4% anual- resulta insuficiente para compensar la inflación internacional. Así, valuadas en dólares de 1984, las exportaciones de manufacturas se *contraen* a un ritmo medio del 0,4% anual acumulativo.

El decrecimiento en el "poder adquisitivo" que suponen las ventas externas de bienes industriales contrasta notablemente con su evolución en términos físicos que, entre 1973 y 1986, se incrementó en más de un 80%. Ese fenómeno adquiere particular intensidad en la década de los años ochenta, y refleja las profundas modificaciones operadas en la estructura de precios relativos prevalecientes en el comercio mundial.

El deterioro relativo de los precios internacionales de los productos primarios y los de las industrias que los elaboran, junto con la gravitación decisiva que asumen estas últimas en el perfil sectorial de las exportaciones industriales del país, explican, en su interacción, el contraste señalado: un incremento superior al 80% en el volumen físico exportado no alcanza siquiera para mantener el "poder adquisitivo" de las exportaciones de manufacturas.¹⁵ Complementariamente, los mencionados cambios en la estructura de las exportaciones industriales trajeron aparejados alteraciones de importancia en cuanto a los países destinatarios de las ventas externas argentinas. En tal sentido se ha registrado una significativa disminución en la participación de los países de América Latina (tanto para las MOA como para las MOI) y una creciente incidencia del mercado estadounidense (esencialmente MOI), del asiático y de la URSS.¹⁶

Por otra parte, a pesar de algunos cambios importantes en el perfil de las exportaciones de manufacturas al cabo de la última década y media, éstos no alcanzan la magnitud e intensidad suficiente como para alterar una de las características esenciales de aquel perfil: su escasa diversificación o, en otras palabras, su elevado grado de concentración en un número muy reducido de actividades industriales.

¹⁵ Este profundo deterioro de los precios de exportación y el creciente endeudamiento externo del país se han convertido en la presente década en una severa restricción para el crecimiento de la economía argentina.

¹⁶ En muchos de estos casos supone pasar de una posición de ventas "rentables" a una situación de tomadores de precios. Véase CEPAL Buenos Aires (1986).

Lo mismo ocurre con respecto a su configuración en términos empresarios; allí también se manifiesta una muy significativa concentración de las exportaciones en un conjunto muy pequeño de firmas.¹⁷ Además, la participación de las empresas transnacionales en la corriente exportadora argentina constituye otro aspecto estructural; representa aproximadamente un quinto del total, ubicándose con valores inferiores a los que corresponden a su participación en el producto industrial.¹⁸ Sus exportaciones son principalmente ventas a firmas asociadas radicadas en otros países (máquinas de cálculo y oficina, partes y piezas de automotores, equipos petroleros, etc.). (Kosacoff, Azpiazu, 1985 e INDEC/CEPAL, 1987).

El debate actual sobre las posibilidades de expansión de la economía argentina reconoce que el incremento de las exportaciones industriales es uno de los requerimientos básicos para superar las restricciones que impone el desequilibrio externo, para recuperar el nivel de actividad y de empleo e, incluso, para modernizar el aparato productivo. Pero, aunque en este plano las coincidencias son muy amplias, prácticamente no existe ninguna cuantificación de las potencialidades que presenta la actual estructura industrial para dinamizar su comportamiento exportador.

En un estudio reciente (Azpiazu, Bisang, Kosacoff, 1986) se estima que la repetición de las mejores performances alcanzadas en algún año del período 1973-84 en cada una de las actividades supondría una duplicación de las exportaciones de 1986.

Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, históricamente, los valores máximos de exportación alcanzados en muchas ramas industriales tienden a coincidir con los períodos de mayor promoción a las exportaciones de manufacturas. Por lo tanto, la posibilidad de exportar niveles semejantes implicaría, como condición necesaria aunque no suficiente, la vigencia de los distintos mecanismos de transferencia de ingresos (Bisang, 1986) hacia las empresas exportadoras, ya sea a través del tipo de cambio, de los reembolsos, de los subsidios financieros, de la elevación de los precios internos para compensar la ecuación de rentabilidad de las firmas, etc. (INDEC/CEPAL, 1987, especialmente Cap. II, sección 6). Cada uno de estos mecanismos tiene restricciones fiscales y, naturalmente, un costo social. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que varios de los grupos que en algunos años realizaron aportes decisivos a las ventas al exterior presentan serias limitaciones en su dinamismo exportador, por cambios en la demanda internacional o por desarticulaciones de la oferta interna (por ejemplo, los frigoríficos, la industria azucarera, varias ramas metalmeccánicas, etc.).

¹⁷ Cerca del 80% de las exportaciones industriales es generado por alrededor de 200 firmas; y, si se circunscribe el análisis a la información recabada en una encuesta a las principales empresas exportadoras -que nuclea el 76,9% de las exportaciones industriales de 1984- se constata que apenas 29 firmas concentran más de la mitad del valor total de las ventas externas. Véase INDEC/CEPAL (1987).

¹⁸ En el momento de su radicación se esgrimió como uno de sus aspectos más positivos la difusión del progreso técnico en la esfera local. Sin embargo, su preferente orientación hacia el mercado interno y su "rezago" tecnológico en el escenario internacional explican su escasa presencia en los mercados mundiales.

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (en miles de dólares corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3 INDUSTRIA MANUFACTURERA	2.171.652,7	2.342.900,8	1.626.789,9	2.360.643,3	3.417.404,7	3.909.799,9
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1.360.266,3	1.311.014,0	815.410,6	1.249.441,7	1.869.689,9	1.963.683,9
311 Alimentos	1.340.104,0	1.267.457,0	792.145,0	1.221.342,0	1.818.855,0	1.902.142,0
3111 Frigoríficos	856.798,6	478.673,9	308.013,7	566.809,2	707.195,3	903.697,3
3112 Lácteos	29.469,5	27.877,1	30.863,5	65.868,4	57.905,1	49.157,7
3113 Frutas y legumbres	34.008,3	62.089,2	28.351,6	54.369,4	83.550,8	100.027,6
3114 Pesca	16.266,9	33.211,4	14.622,7	5.127,9	7.134,8	45.734,7
3115 Aceites y grasas	233.789,0	259.220,9	172.101,6	279.854,8	591.289,2	585.182,6
3116 Molinería	57.732,4	75.252,5	98.621,3	134.674,9	150.846,8	112.750,4
3117 Panadería	176,9	1.194,1	313,7	964,6	1.892,4	2.354,9
3118 Azúcar	91.363,4	296.762,4	113.417,7	80.062,3	160.970,5	55.989,7
3119 Cacao y confitería	2.733,3	4.396,5	2.798,9	5.224,0	8.108,9	8.282,2
3121 Café, té, mate y otros	17.571,0	28.775,1	23.040,5	28.362,4	49.860,8	38.780,3
3122 Alimentos balanceados	194,6	3,6	0,2	24,1	100,3	184,8
313 Bebidas	14.788,1	29.686,4	22.569,9	27.464,7	49.715,4	60.807,6
3131 Alcohol y bebidas espirituosas	5.655,7	15.668,1	6.987,4	7.069,7	14.397,7	22.007,2
3132 Vinos y sidra	3.223,0	4.876,4	4.690,6	9.145,1	16.242,7	23.476,6
3133 Cerveza y malta	5.908,9	9.123,4	10.881,0	11.243,1	18.946,8	15.289,5
3134 Bebidas no alcohólicas	0,5	18,5	10,9	6,8	128,2	34,3
3140 Tabaco	5.374,3	13.870,9	695,3	635,0	1.119,6	734,1
32 TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	242.942,5	224.109,5	178.592,1	343.072,3	534.439,5	725.979,8
321 Textiles	102.490,6	79.664,7	97.703,3	166.693,4	253.094,1	333.764,5
3211 Hilado, tejido y acabado	99.034,7	76.557,6	95.828,5	162.254,3	242.837,7	320.972,1
3212 Confec. excep. prendas de vestir	690,2	1.174,9	863,9	1.142,1	2.603,6	2.917,3
3213 Tejidos de punto	2.156,5	1.086,8	356,4	2.277,3	6.519,2	8.425,0
3214 Alfombras y tapices	111,2	103,8	20,2	121,8	208,7	379,8
3215 Cordelería	73,1	90,4	134,4	57,0	82,3	309,7
3219 Textiles, n.c.p.	424,9	651,2	499,9	840,9	842,6	760,6
3220 Prendas de vestir	10.946,0	18.411,5	8.728,5	20.288,6	42.659,7	79.182,4
323 Cuero	108.360,4	96.654,6	66.795,7	149.202,0	215.996,9	291.183,1
3231 Curtiduría y acabado	101.539,3	87.425,2	62.079,7	133.027,7	185.575,8	250.605,0

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
4.782.720,1	5.075.438,1	5.037.367,5	4.816.390,2	4.182.022,6	4.572.660,0	4.908.013,0	4.521.866,0
2.640.136,5	2.565.902,6	2.314.545,3	2.159.408,6	2.375.181,8	2.568.719,0	2.266.261,0	2.368.112,6
2.567.722,0	2.502.375,0	2.268.968,0	2.121.318,0	2.342.527,0	2.542.760,0	2.243.277,0	2.349.961,0
1.362.176,7	1.100.260,6	1.053.008,0	852.993,9	643.385,0	426.744,0	400.255,0	485.448,6
25.063,6	31.615,9	35.092,2	56.750,4	54.088,1	17.366,0	17.101,0	23.675,6
106.660,3	88.088,7	77.442,0	83.790,3	74.378,6	72.617,0	77.497,0	85.107,5
60.411,7	16.374,7	33.412,9	157.338,3	145.561,0	150.025,0	125.616,0	172.266,8
757.630,3	769.550,4	632.020,0	757.325,3	1.062.382,1	1.560.793,0	1.449.745,0	1.413.368,0
134.407,1	118.166,8	100.128,3	94.687,4	113.780,5	133.729,0	93.687,0	91.067,3
2.633,2	3.619,5	3.363,8	3.962,7	3.405,6	1.407,0	1.601,0	2.430,8
65.277,8	311.036,9	283.545,2	54.869,5	178.787,5	102.248,0	27.713,0	27.872,7
10.677,7	8.751,4	4.931,8	8.978,2	7.106,7	5.436,0	5.646,0	7.370,9
42.363,9	54.446,5	45.617,0	50.208,3	59.506,9	71.496,0	44.345,0	40.751,3
419,5	463,9	406,5	413,5	145,4	899,0	71,0	601,7
71.564,1	63.274,0	45.478,3	38.090,8	31.710,6	25.614,0	22.670,0	17.930,7
34.308,2	38.209,3	30.525,0	24.689,2	17.598,1	17.475,0	16.539,0	10.019,1
16.247,2	13.377,3	12.745,4	11.755,5	8.145,2	8.135,0	6.111,0	7.159,7
21.008,7	11.684,8	2.205,0	1.627,2	5.962,0	1,0	17,0	750,7
0,0	2,6	2,9	1,0	5,3	3,0	3,0	1,2
850,6	253,3	99,3	0,0	943,8	345,0	314,0	233,7
877.353,4	833.368,0	662.455,4	572.763,3	436.331,8	542.078,0	566.340,0	562.557,5
220.684,3	301.659,6	217.216,7	213.511,4	137.607,9	202.531,0	242.346,0	165.298,8
216.255,9	299.069,4	213.279,6	207.927,9	132.759,8	197.781,0	234.774,0	151.681,1
1.175,2	873,8	1.501,6	1.711,2	2.536,4	3.419,0	3.882,0	3.319,2
888,3	490,4	1.209,0	3.171,0	1.303,0	1.096,0	2.878,0	9.174,2
329,5	321,4	109,8	119,2	33,9	16,0	262,0	205,2
838,8	27,0	3,9	57,3	78,7	28,0	33,0	81,8
596,6	877,6	1.112,8	524,8	896,1	191,0	517,0	820,2
154.746,9	137.962,4	58.259,3	39.573,1	22.140,4	20.786,0	17.357,0	26.606,3
492.717,6	391.192,5	364.153,3	313.072,7	271.210,3	316.411,0	304.352,0	361.872,2
426.061,8	310.533,4	337.764,2	285.237,6	256.478,6	310.297,0	292.420,0	345.005,9

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen . 1973-1986 (en miles de dólares corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3232 Prep. y teñido de pieles	1.099,5	2.662,4	1.740,6	9.092,4	19.508,1	23.495,0
3233 Marroquinería	5.721,6	6.567,0	2.975,4	7.081,9	10.913,0	17.083,1
3240 Calzado	21.145,5	29.378,7	5.364,6	6.888,3	22.688,8	21.849,8
33 MADERA Y MUEBLES	687,1	1.175,4	583,1	1.102,3	2.288,3	3.171,6
331 Madera	208,5	360,6	180,2	162,2	398,4	905,7
3311 Aserraderos y carpintería	101,4	240,6	14,4	66,6	151,8	630,8
3312 Envases de madera y cestería	4,0	28,2	23,5	3,8	18,6	20,4
3319 Madera y corcho n.c.p.	103,1	91,8	142,3	91,8	228,0	254,5
3320 Muebles	478,6	814,8	402,9	940,6	1.889,9	2.265,9
34 PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	38.699,6	60.932,3	27.837,5	31.914,4	130.183,5	54.298,6
341 Papel	13.913,3	34.957,2	3.816,8	6.604,8	19.583,5	20.278,0
3411 Papel, cartón y pasta	9.403,0	28.407,2	2.292,0	4.448,6	11.966,7	12.753,8
3412 Envases de papel y cartón	1.905,8	3.094,7	48,9	400,8	2.960,0	4.085,1
3419 Art. de papel y cartón, n.c.p.	2.604,5	3.455,3	1.475,9	1.755,4	4.656,8	3.439,1
3.420 Imprenta y editorial	24.786,3	25.975,1	24.020,7	25.309,5	110.600,0	34.020,6
35 INDUSTRIAS QUIMICAS	112.471,7	166.302,4	126.853,3	164.354,7	217.648,0	286.993,0
351 Sust. quím. industriales	63.473,3	102.905,1	68.314,0	96.836,9	125.133,9	137.008,4
3511 Sust. quím. indust. básicas	43.518,6	70.688,4	61.409,9	88.630,3	105.312,2	118.468,5
3512 Abonos y plaguicidas	1.444,9	1.520,0	1.185,0	1.080,9	2.805,3	2.753,2
3513 Plásticos, resinas y fib. artif.	18.509,8	30.696,7	5.719,1	7.125,7	17.016,4	15.786,7
352 Otros productos químicos	36.231,6	48.715,6	42.964,9	46.493,2	58.181,5	83.392,0
3521 Pinturas, barnices y lacas	286,8	735,1	747,7	1.462,8	2.631,2	5.141,4
3522 Prod. farmacéuticos	19.924,1	25.270,7	24.842,9	25.921,6	25.812,8	40.273,8
3523 Jabones y art. de tocador	1.393,4	3.415,7	1.934,9	1.934,8	5.254,8	5.943,8
3.529 Prod. químicos, n.c.p	14.627,3	19.294,1	15.439,4	17.174,0	24.482,7	32.033,0

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
46.960,6	64.212,4	41.025,4	25.567,4	12.803,0	4.728,0	10.238,0	14.397,3
19.695,2	16.446,7	5.363,7	2.267,7	1.928,7	1.386,0	1.694,0	2.468,9
9.204,6	2.553,5	2.826,1	6.606,1	5.373,2	2.350,0	2.285,0	8.780,2
3.269,6	4.271,8	2.290,8	2.261,9	1.008,9	4.256,0	4.740,0	6.981,9
506,2	365,7	933,1	895,1	169,7	3.484,0	3.857,0	5.223,8
284,2	268,6	800,2	789,3	128,5	3.461,0	3.772,0	4.817,7
51,4	5,2	0,1	9,5	0,1	2,0	21,0	287,7
170,6	91,9	132,8	96,3	41,1	21,0	64,0	118,4
2.763,4	3.906,1	1.357,7	1.366,8	839,2	772,0	883,0	1.758,1
58.713,0	69.222,5	57.720,9	46.801,0	38.852,6	42.361,0	52.237,0	52.931,7
20.607,3	16.910,2	10.405,9	10.550,2	20.425,3	26.015,0	32.594,0	31.184,3
17.403,0	14.481,8	7.919,5	8.153,7	19.060,6	24.758,0	30.530,0	28.573,4
277,9	346,2	344,9	646,0	109,1	145,0	114,0	402,7
2.926,4	2.082,2	2.141,5	1.750,5	1.255,6	1.112,0	1.950,0	2.208,1
38.105,7	52.312,3	47.315,0	36.250,8	18.427,3	16.346,0	19.643,0	21.747,4
320.428,4	674.080,4	1.039.933,9	953.138,0	718.169,4	706.053,0	993.829,0	524.546,8
165.991,6	223.442,7	239.684,6	264.069,2	262.710,7	276.706,0	329.860,0	275.619,8
143.283,2	199.945,0	213.772,7	218.777,4	195.612,9	206.685,0	256.813,0	203.348,4
3.301,1	2.731,5	2.735,1	1.556,1	1.464,2	2.534,0	4.640,0	8.377,9
19.407,3	20.766,2	23.176,8	43.735,7	65.633,6	67.487,0	68.407,0	63.893,5
97.342,5	165.721,8	164.003,2	129.906,6	102.090,7	62.512,0	70.673,0	83.616,3
15.068,2	35.511,2	52.089,7	47.528,5	15.085,5	1.829,0	1.863,0	1.884,7
30.702,6	38.627,2	42.735,3	39.339,8	25.610,5	27.095,0	22.154,0	25.253,4
4.439,1	7.319,3	6.694,4	3.619,9	3.049,1	5.050,0	7.551,0	4.498,2
47.132,6	84.264,1	62.483,8	39.418,4	58.345,6	28.538,0	39.105,0	51.979,9

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen . 1973-1986 (en miles de dólares corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3530 Refinerías de petróleo	2.758,5	5.016,0	1.653,4	10.529,1	14.632,0	28.946,6
3540 Deriv. del petróleo y carbón	1.377,0	2.692,6	9.513,6	6.239,0	9.532,9	20.775,2
355 Fabricación produc. de caucho	7.425,8	5.748,7	2.918,4	3.520,9	7.420,5	14.448,7
3551 Cámaras y cubiertas	5.245,4	2.481,6	607,7	1.392,2	3.183,3	10.500,9
3559 Otros produc. de caucho	2.180,4	3.267,1	2.310,7	2.128,7	4.237,2	3.947,8
3560 Prod. de plástico, n.c.p.	1.205,5	1.224,4	1.489,0	735,6	2.747,2	2.422,1
36 MINERALES NO METÁLICOS	9.569,7	13.498,8	5.927,1	12.181,8	25.598,2	36.025,2
3610 Obj. de barro, loza y porcel.	578,1	841,8	179,2	591,9	2.365,4	1.489,5
3620 Vidrio	6.363,8	9.606,7	3.187,5	8.431,4	17.541,6	28.856,5
369 Otros prod. minerales no met.	2.627,8	3.050,3	2.560,4	3.158,5	5.691,2	5.679,2
3691 Prod. de arcilla p/const.	301,0	665,5	374,6	611,8	807,0	1.047,0
3692 Cemento, cal y yeso	269,7	281,8	161,0	481,1	606,1	899,6
3699 Prod. minerales no met., n.c.p.	2.057,1	2.103,0	2.024,8	2.065,6	4.278,1	3.732,6
37 IND. METÁLICAS BÁSICAS	115.964,6	139.791,3	22.816,5	93.853,5	88.439,0	239.648,7
3710 Ind. básicas hierro y acero	110.398,0	133.368,1	22.181,3	89.151,5	81.218,3	219.164,6
3720 Ind. básicas de met. no ferrosos	5.566,6	6.423,2	635,2	4.702,0	7.220,7	20.484,1
38 PROD. MECÁNICOS, MAQUIN. Y EQUIP.	288.540,8	423.567,1	447.579,4	458.477,5	537.862,7	593.909,0
381 PRODUCTOS METÁLICOS	20.254,6	36.789,0	35.010,2	37.525,3	40.881,9	59.764,8
3811 Cuchillería y herr. manuales	2.975,7	3.522,5	2.536,7	3.728,9	5.937,3	9.471,6
3812 Muebles metálicos	246,3	513,2	1.180,1	976,6	673,1	958,1
3813 Prod. metálicos estructurales	603,0	3.452,8	15.102,2	16.740,7	10.380,7	16.274,9
3819 Prod. metálicos, n.c.p.	16.429,6	29.300,5	16.191,2	16.079,1	23.890,8	33.060,2
382 Maquinaria no eléctrica	134.573,1	194.106,6	219.279,0	185.567,6	223.514,3	266.246,9

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
32.078,8	265.281,4	613.748,9	523.268,3	303.563,8	322.794,0	528.185,0	127.596,3
15.354,1	9.306,0	7.956,6	18.548,6	34.234,6	23.823,0	38.101,0	17.731,3
7.515,9	7.933,6	11.828,5	9.719,6	12.823,0	17.254,0	23.870,0	15.811,7
1.920,6	1.581,5	6.038,7	4.620,9	8.872,0	12.085,0	18.975,0	10.499,8
5.595,3	6.352,1	5.789,8	5.098,7	3.951,0	5.169,0	4.895,0	5.311,8
2.145,5	2.394,9	2.712,1	7.625,7	2.746,6	2.964,0	3.140,0	4.171,4
34.600,8	28.406,7	30.534,5	34.420,5	13.065,3	13.351,0	15.724,0	22.814,8
1.106,0	540,8	449,0	699,3	467,0	420,0	1.193,0	2.160,5
28.262,9	24.998,8	19.540,5	15.785,1	6.034,2	5.457,0	7.566,0	12.368,6
5.231,9	2.867,1	10.545,3	17.936,1	6.564,1	7.474,0	6.965,0	8.285,7
1.093,6	984,3	1.746,6	1.668,1	1.811,5	1.541,0	932,0	2.075,8
717,4	608,9	7.590,8	13.615,1	3.859,0	3.508,0	3.593,0	2.842,7
3.420,9	1.273,9	1.207,9	2.652,9	893,6	2.425,0	2.440,0	3.367,1
256.043,1	284.754,2	405.343,5	437.734,6	273.541,2	275.536,0	468.488,0	432.404,0
198.168,2	144.175,7	272.647,4	332.976,5	190.217,9	184.198,0	340.935,0	324.026,6
57.874,9	140.578,5	132.696,1	104.758,1	83.323,3	91.338,0	127.553,0	108.377,4
588.849,8	604.080,7	500.086,0	602.068,3	324.157,2	418.701,0	538.514,0	549.250,5
39.569,5	30.608,6	26.443,9	32.324,9	25.954,9	25.904,0	28.059,0	32.402,7
10.696,5	9.653,8	6.323,8	4.691,0	3.726,7	3.642,0	4.821,0	5.546,3
643,1	937,6	238,8	369,0	112,6	217,0	426,0	168,2
6.782,1	4.524,2	7.420,8	10.222,4	6.511,1	4.463,0	5.868,0	8.453,8
21.447,8	15.493,0	14.460,5	17.042,5	15.604,5	17.582,0	16.924,0	18.234,4
284.509,6	318.111,9	283.498,5	362.203,8	172.246,5	174.711,0	243.056,0	248.358,7

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (en miles de dólares corrientes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3821 Motores y turbinas	8.460,8	12.820,3	11.398,3	7.653,6	9.626,2	24.520,8
3822 Maquinaria agrícola	21.839,4	40.454,5	41.159,9	28.015,8	24.291,9	36.046,1
3823 Maq. p/trab. metal y madera	6.496,3	10.213,9	14.042,5	9.883,6	12.162,5	17.885,6
3824 Resto de maq. indust.	31.784,2	36.317,8	35.786,3	31.498,2	51.914,9	55.603,1
3825 Máq. oficina, calc. y contabil.	32.626,5	42.415,8	54.097,4	43.051,8	45.446,5	43.753,8
3829 Maquinaria no elect., n.c.p.	33.366,1	51.884,3	62.794,6	65.464,6	80.072,3	88.437,5
383 Maquinaria y ap. eléctricos	30.907,5	45.039,1	35.132,8	34.722,8	41.842,4	60.449,5
3831 Maq. y ap. indust. elect.	8.449,8	14.086,9	13.686,5	11.352,8	14.743,3	17.321,0
3832 Art. de radio, T.V. y comunic.	14.483,9	17.091,0	10.182,6	12.606,6	10.078,5	16.674,7
3833 Electrodomésticos	4.217,5	6.310,3	5.670,9	7.306,1	8.053,2	11.459,0
3839 Ap. y suministros elec., n.c.p.	3.756,3	7.550,9	5.592,8	3.457,3	8.967,4	14.994,8
384 Material de transporte	94.834,5	137.428,6	148.253,5	188.241,8	215.238,0	188.043,3
3841 Construcciones navales	1.239,1	947,7	11.232,6	19.749,2	6.098,7	9.624,2
3842 Equipo ferroviario	51,5	1.762,4	8.943,7	22.607,9	47.712,7	24.293,7
3843 Vehículos automotores	93.164,5	134.068,0	127.804,8	145.347,4	160.387,9	153.315,2
3844 Motocicletas y bicicl.	378,0	636,0	138,5	317,6	370,9	434,4
3845 Aeronaves	0,0	3,8	26,4	157,9	625,9	170,7
3849 Mat. de transporte, n.c.p.	1,4	10,7	107,5	61,8	41,9	205,1
385 Equip. prof. y científ., óptica	7.971,1	10.203,8	9.903,9	12.420,0	16.386,1	19.404,5
3851 Equip. prof. y científ.	4.962,4	6.629,1	6.488,0	7.858,5	12.092,8	13.081,3
3852 Ap. fotográf. e instr. óptica	2.342,9	2.699,1	2.698,8	3.824,5	3.237,6	4.568,9
3853 Relojes	665,8	875,6	717,1	737,0	1.055,7	1.754,3
39 OTRAS INDUST. MANUFACTURERAS	2.510,4	2.510,0	1.190,3	6.244,7	11.255,6	6.090,1
3901 Joyas	459,8	401,9	163,7	3.948,2	8.993,8	3.411,0
3902 Instrumentos musicales	78,5	74,9	29,2	85,5	146,7	129,3
3903 Art. de deportes	59,4	135,2	47,3	136,2	346,3	788,2
3909 Ind. manufactureras, n.c.p.	1.912,7	1.898,0	950,1	2.074,8	1.768,8	1.761,6

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
9.822,7	26.534,8	10.847,0	11.158,0	9.387,0	3.242,0	3.615,0	4.541,3
43.192,5	17.715,3	13.662,4	36.432,6	2.076,0	4.175,0	7.212,0	27.396,2
27.638,1	36.025,1	19.733,6	19.293,4	8.393,9	4.279,0	6.448,0	8.386,4
67.311,8	85.976,5	62.633,5	114.757,4	36.637,7	46.404,0	75.834,0	37.471,9
51.213,8	63.539,3	98.844,8	98.690,4	76.291,0	84.649,0	116.798,0	106.921,0
85.330,7	88.320,9	77.777,2	81.872,0	39.460,9	31.962,0	33.149,0	63.641,7
69.513,5	65.189,1	50.996,4	42.674,2	28.620,2	33.470,0	55.863,0	48.382,4
18.648,3	20.789,9	16.164,6	17.747,1	8.541,0	6.419,0	8.818,0	10.817,7
30.483,2	15.279,1	12.444,3	9.095,1	8.307,2	1.932,0	2.586,0	6.668,5
11.220,8	12.200,2	4.836,5	4.673,2	5.445,3	1.824,0	3.386,0	3.843,4
9.161,2	16.919,9	17.551,0	11.158,8	6.326,7	23.295,0	41.073,0	27.052,7
151.457,2	165.027,8	120.753,9	152.642,8	91.769,5	176.128,0	202.071,0	206.354,4
7.582,3	23.761,1	47.035,6	13.449,1	23.011,0	73.588,0	95.098,0	88.599,7
8.719,3	6.646,3	615,6	381,0	721,1	2.678,0	866,0	741,6
130.771,9	131.160,9	67.842,1	92.122,9	67.748,6	99.612,0	103.592,0	116.033,1
438,9	379,0	229,3	102,3	48,1	65,0	103,0	174,0
3.924,6	3.057,6	5.004,1	46.573,8	238,3	152,0	2.093,0	624,9
20,2	22,9	27,2	13,7	2,4	33,0	319,0	181,1
43.800,0	25.143,3	16.393,3	12.222,6	5.566,1	8.488,0	9.465,0	13.752,3
36.039,1	16.281,9	8.330,2	7.306,2	4.701,7	7.814,0	8.638,0	12.550,2
6.145,6	7.404,2	6.941,3	3.455,6	593,4	544,0	501,0	983,8
1.615,3	1.457,2	1.121,8	1.460,8	271,0	130,0	326,0	218,2
3.325,5	11.351,2	24.456,9	7.794,0	1.714,4	1.605,0	1.880,0	2.252,8
1.375,8	9.354,3	23.314,1	6.646,5	574,3	74,0	196,0	230,0
87,8	115,5	65,5	75,7	38,9	16,0	14,0	19,0
471,2	566,7	273,4	110,7	387,8	341,0	383,0	513,3
1.390,7	1.314,7	803,9	961,1	713,4	1.174,0	1.287,0	1.490,5

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1973)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3 INDUSTRIA MANUFACTURERA	2.171.652,7	1.957.580,4	1.592.313,6	2.488.370,8	3.130.807,0	3.669.239,8
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	1.360.266,3	1.162.192,6	924.713,7	1.562.018,9	1.916.794,8	2.157.594,9
311 Alimentos	1.340.103,9	1.121.682,2	899.940,1	1.530.712,3	1.873.096,8	2.111.921,2
3111 Frigoríficos	856.798,6	444.001,7	403.660,1	842.320,6	980.101,8	1.301.533,2
3112 Lácteos	29.469,5	18.388,3	24.690,8	68.560,3	42.088,3	26.580,9
3113 Frutas y legumbres	34.008,3	57.745,9	30.189,8	60.574,4	71.820,8	74.236,3
3114 Pesca	16.266,9	29.910,7	19.946,3	6.418,1	6.688,5	34.271,7
3115 Aceites y grasas	233.789,0	193.679,3	167.817,3	275.073,5	452.813,4	513.254,5
3116 Molinería	57.732,4	69.988,3	105.015,5	150.044,8	129.668,8	83.678,7
3117 Panaderías	176,9	1.110,8	334,0	1.074,7	1.626,7	1.747,7
3118 Azúcar	91.363,4	276.002,9	120.771,3	89.199,5	138.371,2	41.553,2
3119 Cacao y confitería	2.733,3	4.089,0	2.980,4	5.820,2	6.970,5	6.146,7
3121 Café, té, mate y otros	17.571,0	26.762,2	24.534,4	31.599,3	42.860,6	28.781,1
3122 Alimentos balanceados	194,6	3,3	0,2	26,9	86,2	137,2
313 Bebidas	14.788,1	27.609,8	24.033,2	30.599,1	42.735,6	45.128,9
3131 Alcohol y bebidas espirituosas	5.655,7	14.572,1	7.440,4	7.876,5	12.376,3	16.332,8
3132 Vinos y sidra	3.223,0	4.535,3	4.994,7	10.188,8	13.962,3	17.423,4
3133 Cerveza y malta	5.908,9	8.485,2	11.586,5	12.526,2	16.286,8	11.347,2
3134 Bebidas no alcohólicas	0,5	17,2	11,6	7,6	110,2	25,5
3140 Tabaco	5.374,3	12.900,6	740,4	707,5	962,4	544,8
32 TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	242.942,5	177.584,4	170.459,2	341.526,7	510.019,5	717.477,1
321 Textiles	102.490,6	51.638,7	92.721,9	155.315,0	225.922,7	374.456,4
3211 Hilado, tejido y acabado	99.034,7	49.624,6	90.942,7	151.178,9	216.767,4	360.104,3
3212 Confec., excep. prendas de vestir	690,2	761,6	819,5	1.064,1	2.323,1	3.273,0
3213 Tejidos de punto	2.156,5	704,5	338,2	2.121,9	5.819,3	9.452,2
3214 Alfombras y tapices	111,2	67,3	19,2	113,5	186,3	426,1
3215 Cordelería	73,1	58,6	127,5	53,1	73,5	347,5
3219 Textiles, n.c.p.	424,9	422,1	474,4	783,5	752,1	853,3
3220 Prendas de vestir	10.946,0	11.934,3	8.283,5	18.903,7	38.079,9	88.836,1
323 Cuero	108.360,4	87.435,0	64.290,4	159.924,7	222.631,2	236.442,4
3231 Curtiduría y acabado	101.539,3	79.086,0	59.751,3	142.588,0	191.275,7	203.492,7

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
3.147.901,7	2.903.091,7	2.714.742,3	3.188.112,3	3.204.603,7	3.219.548,4	3.815.625,4	3.931.097,9
1.994.323,7	1.718.052,0	1.566.486,8	1.883.766,7	2.182.578,0	2.094.362,7	2.161.487,7	2.401.880,4
1.953.196,4	1.688.401,7	1.545.618,9	1.859.932,3	2.157.667,8	2.073.120,7	2.141.308,1	2.387.578,4
1.126.434,7	777.082,9	807.594,4	841.725,8	652.114,8	402.158,7	425.105,0	435.853,5
9.952,1	10.710,3	14.406,3	30.779,9	31.092,6	8.056,8	8.068,8	10.444,4
60.576,8	41.114,0	35.457,2	52.430,0	56.739,1	59.421,6	68.041,4	67.010,8
38.153,0	9.913,0	20.710,3	120.529,8	123.933,6	107.003,8	66.206,1	58.371,0
572.812,1	617.855,3	466.913,7	681.111,8	1.017.080,3	1.238.543,1	1.421.939,6	1.181.971,9
76.375,4	55.152,4	45.844,2	59.248,6	86.796,5	109.428,9	82.256,0	71.703,3
1.495,5	1.689,3	1.540,1	2.479,6	2.597,9	1.151,3	1.405,7	1.913,9
37.074,0	145.171,4	129.822,6	34.333,4	136.386,5	83.668,4	24.331,7	21.946,0
6.064,3	4.084,6	2.258,0	5.617,9	5.421,3	4.448,2	4.957,1	5.803,6
24.060,2	25.412,0	20.886,0	31.416,8	45.394,3	58.504,3	38.934,4	32.086,2
238,3	216,5	186,1	258,7	110,9	735,6	62,3	473,8
40.644,2	29.532,1	20.822,4	23.834,4	24.190,2	20.959,7	19.903,9	14.118,0
19.485,0	17.833,6	13.976,0	15.448,7	13.424,6	14.299,6	14.521,0	7.888,7
9.227,5	6.243,6	5.835,5	7.355,7	6.213,5	6.656,8	5.365,4	5.637,3
11.931,7	5.453,7	1.009,6	1.018,2	4.548,1	0,8	14,9	591,1
0,0	1,2	1,3	11,8	4,0	2,5	2,6	0,9
483,1	118,2	45,5	0,0	720,0	282,3	275,7	184,0
495.724,7	507.096,9	454.282,3	503.050,4	383.393,2	436.107,9	474.696,6	500.642,9
160.658,1	239.051,0	150.699,3	182.057,1	122.901,6	165.376,8	211.375,2	143.017,2
157.434,3	236.998,4	147.967,8	177.296,1	118.571,7	161.498,1	204.770,9	131.248,6
1.292,3	692,4	1.041,8	1.459,1	2.265,3	2.791,8	3.385,9	2.872,1
646,7	388,6	838,8	2.703,9	1.163,7	894,9	2.510,2	7.938,4
239,9	254,7	76,2	101,6	30,3	13,1	228,5	177,6
610,6	21,4	2,7	48,9	70,3	22,9	28,9	70,8
434,3	695,5	772,0	447,5	800,3	156,0	450,9	709,7
112.655,7	109.328,7	40.418,8	33.743,2	19.774,3	16.972,8	15.138,9	23.022,3
218.332,2	157.687,9	261.242,3	281.314,1	236.040,9	251.887,5	246.333,1	326.677,1
188.795,8	125.174,6	229.695,5	256.302,6	223.219,5	247.020,2	236.675,7	311.451,3

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1973)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	
3232	Prep. y teñido de pieles	1.099,5	2.408,4	1.675,3	9.745,8	20.107,3	19.078,1
3233	Marroquinería	5.721,6	5.940,6	2.863,8	7.590,9	11.248,2	13.871,6
3240	Calzado	21.145,5	26.576,4	5.163,4	7.383,3	23.385,7	17.742,2
33	MADERA Y MUEBLES	687,1	923,4	486,3	906,9	1.713,5	2.159,9
331	Madera	208,5	283,3	150,3	133,4	298,3	616,8
3311	Aserraderos y carpintería	101,4	189,0	12,0	54,8	113,7	429,6
3312	Envases de madera y cestería	4,0	22,2	19,6	3,1	13,9	13,9
3319	Madera y corcho, n.c.p.	103,4	72,1	118,7	75,5	170,7	173,3
3320	Muebles	478,6	640,1	336,0	773,5	1.415,2	1.543,1
34	PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	38.699,6	49.695,0	18.786,4	21.476,7	80.390,8	45.508,4
341	Papel	13.913,3	22.773,3	2.575,8	4.444,7	10.588,9	12.513,8
3411	Papel, cartón y pasta	9.403,0	18.506,2	1.546,8	2.993,7	6.470,4	7.870,5
3412	Envases de papel y cartón	1.905,8	2.016,1	33,0	269,7	1.600,5	2.521,0
3419	Art. de papel y cartón, n.c.p.	2.604,5	2.251,0	996,0	1.181,3	2.518,0	2.122,3
3420	Imprenta y editoriales	24.786,3	16.921,7	16.210,6	17.032,0	59.801,9	20.994,6
35	INDUSTRIAS QUIMICAS	112.471,7	105.746,5	79.278,8	109.731,4	148.337,0	181.605,5
351	Sust. quim. industriales	63.473,3	67.478,7	44.409,3	46.390,6	90.085,2	96.463,5
3511	Sust. quim. indust. básicas	43.518,6	46.353,0	39.921,1	60.764,2	75.815,3	83.410,2
3512	Abonos y plaguicidas	1.444,9	996,7	770,3	741,1	2.019,6	1.938,4
3513	Plásticos, resinas y fib. artif.	18.509,8	20.129,0	3.717,9	4.885,3	12.250,3	11.114,9
352	Otros productos químicos	36.231,6	31.944,7	27.930,5	31.875,4	41.885,4	58.713,9
3521	Pinturas, barnices y lacas	286,8	482,0	486,1	1.002,9	1.894,2	3.619,9
3522	Prod. farmacéuticos	19.924,1	16.571,0	16.149,8	17.771,6	18.582,9	28.355,6
3523	Jabones y art. de tocador	1.393,4	2.239,8	1.257,8	1.326,5	3.783,0	4.184,9
3529	Prod. químicos, n.c.p.	14.627,3	12.651,9	10.036,8	11.774,4	17.625,3	22.553,5
3530	Refinerías de petróleo	2.758,5	1.990,3	709,1	5.693,3	6.378,9	10.442,4

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
20.809,1	25.883,7	27.899,2	22.973,8	11.142,8	3.763,9	8.286,3	12.997,0
8.727,3	6.629,6	3.647,6	2.037,7	1.678,6	1.103,4	1.371,1	2.228,8
4.078,7	1.029,3	1.921,9	5.936,0	4.676,4	1.870,8	1.849,4	7.926,3
1.698,8	1.817,5	847,5	960,8	519,5	2.197,4	2.472,9	4.640,3
263,0	155,6	345,2	380,2	87,5	1.798,8	2.012,2	3.471,8
147,7	114,3	296,1	335,3	66,2	1.787,0	1.967,8	3.201,9
26,7	2,2	0,0	4,0	0,1	1,0	11,0	191,2
88,6	39,1	49,1	40,9	21,2	10,8	33,4	78,7
1.435,8	1.661,9	502,3	580,6	432,0	398,6	460,7	1.168,5
39.292,9	27.807,9	21.890,3	17.850,4	16.992,9	20.801,8	23.281,6	20.926,5
10.246,2	6.792,7	3.585,8	4.024,0	8.933,4	12.774,9	14.526,9	12.328,7
8.653,0	5.817,2	2.729,0	3.109,9	8.336,5	12.157,6	13.607,0	11.296,5
138,2	139,1	118,9	246,4	47,7	71,2	50,8	159,2
1.455,0	836,4	737,9	667,7	549,2	546,1	869,1	873,0
18.946,7	21.015,2	16.304,5	13.826,4	8.059,5	8.026,9	8.754,7	8.597,8
131.846,7	186.565,7	223.894,0	234.621,0	252.985,9	251.268,3	498.466,1	420.168,6
73.391,9	83.408,1	82.739,0	105.495,8	136.583,9	161.727,8	325.787,7	288.229,8
63.351,5	74.636,8	73.794,2	87.401,7	101.699,6	120.802,2	253.642,5	212.651,9
1.459,6	1.019,6	944,2	621,7	761,2	1.481,1	4.582,7	8.761,2
8.580,8	7.751,7	8.000,6	17.472,4	34.123,1	39.444,5	67.562,5	66.816,7
43.039,2	61.861,8	56.613,8	51.897,9	53.077,2	36.536,6	69.800,5	87.441,8
6.662,3	13.255,9	17.981,3	18.987,7	7.843,0	1.069,0	1.840,0	1.970,9
13.574,9	14.419,0	14.752,2	15.716,3	13.315,0	15.836,3	21.880,5	26.408,8
1.962,7	2.732,2	2.310,9	1.446,2	1.585,2	2.951,6	7.457,8	4.704,0
20.839,3	31.454,7	21.569,4	15.747,7	30.334,0	16.679,7	38.622,2	54.358,1
7.901,0	36.473,6	78.289,2	67.721,7	50.614,8	40.904,7	82.688,4	28.934,2

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1973)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3540 Deriv. del petróleo y carbón	1.377,0	1.068,4	4.080,1	3.373,6	4.155,9	7.494,6
355 Fabricación produc. de caucho	7.425,8	2.461,5	1.181,8	1.894,2	3.853,9	6.785,8
3551 Cámaras y cubiertas	5.245,4	1.062,6	246,1	749,0	1.653,3	4.931,7
3559 Otros produc. de caucho	2.180,4	1.398,9	935,7	1.145,2	2.200,6	1.854,1
3560 Prod. de plástico, n.c.p.	1.205,5	802,9	968,0	504,3	1.977,7	1.705,3
36 MINERALES NO METALICOS	9.569,7	10.604,6	4.943,4	10.017,4	19.168,0	24.534,1
3610 Obj. de barro, loza y porcel.	578,1	661,3	149,5	486,7	1.771,2	1.014,4
3620 Vidrio	6.363,8	7.547,0	2.658,5	6.933,4	13.135,2	19.652,0
360 Otros prod. minerales no met.	2.627,8	2.396,3	2.135,4	2.597,3	4.261,6	3.867,7
3691 Prod. de arcilla para constr.	301,0	522,8	312,4	503,1	604,3	713,0
3692 Cemento, cal y yeso	269,7	221,4	134,3	395,6	453,8	612,7
3699 Prod. minerales no met., n.c.p.	2.057,1	1.652,1	1.688,7	1.698,6	3.203,5	2.542,0
37 IND. METALICAS BASICAS	115.964,6	80.708,4	12.401,2	72.181,8	64.754,9	170.587,1
3710 Ind. básicas hierro y acero	110.398,0	75.573,8	11.925,2	69.043,1	60.338,7	159.022,2
3720 Ind. básicas de met. no ferroso	5.566,6	5.134,6	476,0	3.138,7	4.416,2	11.564,9
38 PROD. MECANICOS, MAQUIN. Y EQUIP.	288.540,8	378.153,7	380.251,9	365.375,8	391.200,3	377.625,2
381 PRODUCTOS METALICOS	20.254,6	32.844,6	29.743,7	29.905,2	29.734,3	38.000,3
3811 Cuchillería y herr. manuales	2.975,7	3.144,8	2.155,1	2.971,7	4.318,3	6.022,3
3812 Muebles metálicos	246,3	458,2	1.002,6	778,3	489,6	609,2
3813 Prod. metálicos estructurales	603,0	3.082,6	12.830,4	13.341,2	7.550,1	10.348,1
3819 Prod. metálicos, n.c.p.	16.429,6	26.159,0	13.755,6	12.814,0	17.376,3	21.020,7
382 Maquinaria no eléctrica	134.573,1	173.295,1	186.293,9	147.884,9	162.567,3	169.287,8
3821 Motores y turbinas	8.460,6	11.445,8	9.683,7	6.099,4	7.001,4	15.591,1
3822 Maquinaria agrícola	21.839,4	36.117,1	34.968,4	22.326,7	17.668,1	22.919,2

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
3.781,7	1.279,5	1.014,9	2.400,6	5.708,1	3.018,9	5.964,8	4.020,8
2.784,3	2.648,7	4.300,9	4.058,5	5.573,9	7.347,9	11.123,5	7.179,8
711,5	528,0	2.195,7	1.929,5	3.856,5	5.146,6	8.842,4	4.767,8
2.072,8	2.120,7	2.105,2	2.129,0	1.717,4	2.201,3	2.281,1	2.412,0
948,6	894,0	936,2	3.046,5	1.428,0	1.732,4	3.101,2	4.362,2
17.977,5	12.086,0	11.297,0	14.622,5	6.726,2	6.893,6	8.203,0	15.163,0
574,6	230,1	166,1	297,1	240,4	216,9	622,4	1.435,9
14.684,6	10.636,0	7.229,4	6.705,8	3.106,5	2.817,6	3.947,1	8.220,4
2.718,3	1.219,9	3.901,5	7.619,6	3.379,3	3.859,1	3.633,5	5.506,7
568,2	418,8	646,2	708,6	932,6	795,7	486,2	1.379,6
372,7	259,1	2.808,4	5.784,0	1.986,7	1.811,3	1.874,4	1.889,3
1.777,4	542,0	446,9	1.127,0	460,0	1.252,1	1.272,9	2.237,8
130.075,3	115.132,2	152.094,1	196.701,2	180.960,3	173.857,9	347.984,0	311.729,7
105.862,0	64.278,0	98.382,8	137.735,3	142.451,3	134.640,2	273.889,9	252.338,0
24.213,3	50.854,2	53.711,3	58.965,9	38.509,0	39.217,7	74.094,1	59.391,7
345.334,3	329.706,0	276.902,0	333.228,2	179.565,1	233.230,0	298.052,7	254.449,3
23.205,7	16.706,1	15.749,6	17.890,9	14.377,6	14.429,3	15.529,9	15.011,1
6.273,0	5.269,0	3.501,5	2.596,3	2.064,4	2.028,7	2.668,3	2.569,4
377,1	511,7	132,2	204,2	62,4	120,9	235,8	77,9
3.977,4	2.469,3	4.109,0	5.657,8	3.606,8	2.486,0	3.258,8	3.916,4
12.578,2	8.456,1	8.006,9	9.432,6	8.644,0	9.793,7	9.367,0	8.447,4
166.852,3	173.624,8	156.975,6	200.469,8	95.415,2	97.319,7	134.524,8	115.056,1
5.760,6	14.482,6	6.006,1	6.175,6	5.199,9	1.805,9	2.000,8	2.103,8
25.330,5	9.669,0	7.565,0	20.164,4	1.150,0	2.325,6	3.991,6	12.691,7

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen . 1973-1986 (miles de dólares de 1973)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	
3823	Maq. p/trab. metal y madera	6.496,3	9.118,8	11.930,2	7.876,6	8.846,1	11.372,2
3824	Resto de maquinaria ind.	31.784,2	32.423,9	30.403,1	25.101,9	37.758,9	35.354,1
3825	Maq. oficina, calc. y contabil.	32.626,5	37.868,1	45.959,8	34.309,4	33.054,3	27.820,0
3829	Maquinaria no eléct., n.c.p.	33.366,1	46.321,4	53.348,7	52.170,9	58.238,5	56.231,2
383	Maquinaria y ap. eléctricos	94.834,5	122.694,0	125.952,3	150.016,1	156.547,7	119.563,6
3831	Maq. y ap. indust. eléct.	8.449,8	12.576,6	11.627,7	9.047,4	10.723,2	11.013,2
3832	Art. de radio, T.V. y comunic.	14.483,9	15.258,6	8.650,9	10.046,6	7.330,3	10.602,3
3833	Electrodomésticos	4.217,5	5.633,7	4.817,9	5.822,5	5.857,3	7.286,0
3839	Ap. y suministros elec., n.c.p.	3.756,3	6.741,3	4.751,5	2.755,2	6.522,2	9.534,1
384	Material de transporte	94.834,5	122.694,0	125.952,3	150.016,1	156.547,7	119.563,6
3841	Construcciones navales	1.239,1	846,1	9.542,9	15.738,8	4.435,7	6.6119,4
3842	Equipo ferroviario	51,5	1.573,4	7.598,3	18.017,0	34.702,6	15.446,7
3843	Vehículos automotores	93.164,5	119.693,7	108.579,7	115.832,1	116.653,9	97.482,4
3844	Motocicletas y bicicl.	378,0	567,8	117,7	253,1	269,8	276,2
3845	Aeronaves	0,0	3,4	22,4	125,8	455,2	108,5
3849	Mat. de transporte, n.c.p.	1,4	9,6	91,3	49,3	30,5	130,4
385	Equip. prof. y científ., óptica	7.971,1	9.109,8	8.414,0	9.897,9	11.918,0	12.337,9
3851	Equip. prof. y científico	4.962,4	5.918,4	5.512,0	6.262,7	8.795,4	8.317,5
3852	Ap. fotográf. e instr. óptica	2.342,9	2.409,7	2.292,8	3.047,9	2.354,8	2.905,0
3853	Relojes	665,8	781,7	609,2	587,3	767,8	1.115,4
39	OTRAS INDUST. MANUFACTURERAS	2.510,4	1.971,8	992,7	5.135,2	8.428,2	4.147,6
3901	Joyas	459,8	315,7	136,5	3.246,7	6.734,6	2.323,0
3902	Instrumentos musicales	78,5	58,8	24,4	70,3	109,8	88,1
3903	Art. de deportes	59,4	106,2	39,4	112,0	259,3	536,8
3909	Ind. manufactureras, n.c.p.	1.912,7	1.491,1	792,4	1.706,2	1.324,5	1.199,7

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
16.208,5	19.662,4	10.926,7	10.678,4	4.649,8	2.383,5	3.568,8	3.885,1
39.475,4	46.925,8	34.680,7	63.515,1	20.295,3	25.848,5	41.972,0	17.359,5
30.034,6	34.679,6	54.731,2	54.622,4	42.261,0	47.152,3	64.644,5	49.532,9
50.042,7	48.205,4	43.065,9	45.313,9	21.859,2	17.803,9	18.347,1	29.483,1
88.823,0	90.071,9	66.862,5	84.483,6	50.835,1	98.109,0	111.840,7	95.597,2
10.936,4	11.347,1	8.950,5	9.822,5	4.731,2	3.575,6	4.880,5	5.011,5
17.877,1	8.339,3	6.890,5	5.033,9	4.601,7	1.076,2	1.431,3	3.089,3
6.580,5	6.658,8	2.678,0	2.586,5	3.016,4	1.016,0	1.874,1	1.780,5
5.372,6	9.234,9	9.718,1	6.176,1	3.504,6	12.976,1	22.732,8	12.532,6
88.823,0	90.071,9	66.862,5	84.483,6	50.835,1	98.109,0	111.840,7	95.597,2
4.446,7	12.968,8	26.044,0	7.443,7	12.746,8	40.990,9	52.634,1	41.045,3
5.113,5	3.627,5	340,9	210,9	399,4	1.491,7	479,3	343,6
76.692,0	71.587,4	37.564,7	50.987,5	37.529,0	55.487,1	57.335,3	53.754,3
257,4	206,9	127,0	56,6	26,6	36,2	57,0	80,6
2.301,6	1.668,8	2.770,8	25.777,3	132,0	84,7	1.158,4	289,5
11,8	12,5	15,1	7,6	1,3	18,4	176,6	83,9
25.686,7	13.723,1	9.077,2	6.764,9	3.083,3	4.728,1	5.238,6	6.371,0
21.135,3	8.886,6	4.612,5	4.043,8	2.604,5	4.352,7	4.780,9	5.814,1
3.604,1	4.041,2	3.843,5	1.912,6	328,7	303,0	277,3	455,8
947,3	795,3	621,2	808,5	150,1	72,4	180,4	101,1
1.727,8	4.829,5	9.048,3	3.311,1	882,6	828,8	980,8	1.497,2
714,8	3.979,9	8.625,5	2.823,6	295,7	38,2	102,3	152,9
45,6	49,1	24,2	32,2	20,0	8,3	7,3	12,6
244,8	241,1	101,2	47,0	199,6	176,1	199,8	341,1
722,6	559,4	297,4	408,3	367,3	606,2	671,4	990,6

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1984)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3 INDUSTRIA MANUFACTURERA	5.002.655,4	4.536.110,0	2.883.867,9	4.000.412,3	5.454.756,1	5.792.296,1
31 ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	3.133.532,1	2.538.265,2	1.445.507,2	2.117.338,9	2.984.341,3	2.909.161,3
311 Alimentos	3.087.085,9	2.453.934,2	1.404.263,4	2.069.720,4	2.903.200,3	2.817.988,1
3111 Frigoríficos	1.973.735,5	926.764,6	546.026,8	960.530,8	1.128.803,4	1.338.810,8
3112 Lácteos	67.886,4	53.973,1	54.712,8	111.622,4	92.426,3	72.826,2
3113 Frutas y legumbres	78.342,1	120.211,4	50.259,9	92.135,9	133.361,2	148.189,0
3114 Pesca	37.472,7	64.300,9	25.922,2	8.689,9	11.388,3	67.755,1
3115 Aceites y grasas	538.560,2	501.879,8	305.090,6	474.249,8	943.797,6	866.937,2
3116 Molinería	132.993,3	145.697,0	174.829,5	228.223,9	240.777,0	167.037,6
3117 Panadería	407,5	2.311,9	556,1	1.634,6	3.020,6	3.488,7
3118 Azúcar	210.466,3	574.564,2	201.059,6	135.675,8	256.936,2	82.947,7
3119 Cacao y confitería	6.296,5	8.512,1	4.961,7	8.852,7	12.943,2	12.269,9
3121 Café, té, mate y otros	40.476,8	55.711,7	40.844,7	48.063,7	79.586,3	57.452,3
3122 Alimentos balanceados	448,3	7,0	0,4	40,8	160,1	273,8
313 Bebidas	34.066,1	57.476,1	40.010,5	46.542,5	79.354,2	90.085,3
3131 Alcohol y bebidas espirituosas	13.028,6	30.335,1	12.386,8	11.980,5	22.981,2	32.603,3
3132 Vinos y sidra	7.424,6	9.441,2	8.315,2	15.497,5	25.926,1	34.780,1
3133 Cerveza y malta	13.611,8	17.663,9	19.289,1	19.052,9	30.242,3	22.651,1
3134 Bebidas no alcohólicas	1,2	35,8	19,3	11,5	204,6	50,8
3140 Tabaco	12.380,3	26.855,6	1.232,6	1.076,1	1.787,1	1.087,6
32 TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	559.646,4	433.900,3	316.596,5	581.379,9	853.055,9	1.075.525,6
321 Textiles	236.099,1	154.239,5	173.202,1	282.483,3	403.981,0	494.465,9
3211 Hilado, tejido y acabado	228.138,0	148.223,8	169.878,6	274.960,7	387.610,1	475.514,2
3212 Confec. excep. prendas de vestir	1.590,0	2.274,7	1.531,5	1.935,4	4.155,8	4.321,9
3213 Tejidos de punto	4.967,7	2.104,2	631,8	3.859,2	10.405,7	12.481,5
3214 Alfombras y tapices	256,2	201,0	35,8	206,4	333,1	562,7
3215 Cordelería	168,4	175,0	238,3	96,6	131,4	458,8
3219 Textiles, n.c.p.	978,8	1.260,8	886,2	1.425,0	1.344,9	1.126,8
3220 Prendas de vestir	25.215,4	35.646,7	15.473,3	34.381,6	68.092,1	117.307,3
323 Cuero	249.620,8	187.133,8	118.411,1	252.841,9	344.767,6	431.382,4

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
6.300.513,9	5.857.401,2	5.328.292,3	4.993.665,3	4.282.226,7	4.572.660,0	4.929.208,6	4.680.051,7
3.477.982,5	2.961.226,3	2.448.218,0	2.238.889,2	2.432.092,8	2.568.719,0	2.276.048,0	2.450.954,9
3.382.587,3	2.887.911,1	2.400.008,5	2.199.396,6	2.398.655,5	2.542.760,0	2.252.964,7	2.432.168,3
1.794.462,8	1.269.775,6	1.113.822,7	884.389,7	658.800,9	426.744,0	401.983,5	502.430,8
33.017,5	36.486,9	37.118,9	58.839,2	55.384,1	17.366,0	17.174,9	24.503,8
140.508,9	101.660,4	81.914,5	86.874,3	76.160,8	72.617,0	77.851,7	88.084,8
79.583,3	18.897,5	35.342,6	163.129,4	149.048,7	150.025,0	126.158,5	178.273,1
998.063,9	888.113,6	668.521,3	785.199,9	1.087.837,5	1.560.793,0	1.456.005,8	1.462.811,0
177.061,1	136.372,5	105.911,0	98.172,5	116.506,8	133.729,0	94.091,6	94.253,1
3.468,8	4.177,1	3.558,1	4.108,6	3.487,2	1.407,0	1.607,9	2.515,8
85.993,7	358.957,8	299.920,9	56.889,1	183.071,4	102.248,0	27.832,7	28.847,8
14.066,3	10.099,7	5.216,6	9.308,7	7.277,0	5.436,0	5.670,4	7.628,8
55.808,1	62.835,0	48.251,5	52.056,3	60.932,7	71.496,0	44.536,5	42.176,9
552,6	535,4	430,0	428,7	148,9	899,0	71,3	622,7
94.274,9	73.022,5	48.104,8	39.492,8	32.470,4	25.614,0	22.767,9	18.558,0
45.196,9	44.096,1	32.287,9	25.597,9	18.019,8	17.475,0	16.610,4	10.369,6
21.403,2	15.438,3	13.481,5	12.188,2	8.340,4	6.135,0	6.137,4	7.410,2
27.675,8	13.485,1	2.332,3	1.687,1	6.104,9	1,0	17,1	177,0
0,0	3,0	3,1	19,6	5,4	3,0	3,0	1,2
1.120,5	292,3	105,0	0,0	966,4	345,0	315,4	241,9
1.155.781,1	961.763,4	700.714,4	593.844,8	446.786,6	542.078,0	568.785,8	582.237,1
290.718,4	348.135,7	229.761,7	221.370,0	140.905,1	202.531,0	243.392,6	171.081,3
284.884,6	345.146,5	225.597,2	215.581,0	135.940,8	197.781,0	235.787,9	156.987,3
2.338,6	1.008,4	1.588,3	1.774,2	2.597,2	3.419,0	3898,8	3.435,3
1.170,2	566,0	1.278,8	3.287,7	1.334,2	1.096,0	2.890,4	9.495,1
434,1	370,9	116,1	123,6	34,7	16,0	263,1	212,4
1.105,0	31,2	4,1	59,4	80,6	28,0	33,1	84,7
785,9	1.012,8	1.177,1	544,1	917,6	191,0	519,2	848,9
203.855,8	559.218,0	61.624,0	41.029,7	22.670,9	20.786,0	17.432,0	27.537,1
649.081,3	451.462,8	406.339,4	324.595,9	277.708,7	316.411,0	305.666,4	374.531,4

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1984)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3231 Curtiduría y acabado	233.907,6	169.264,7	110.050,9	225.432,5	296.210,4	371.276,7
3232 Prep. y teñido de pieles	2.532,9	5.154,7	3.085,6	15.408,2	31.138,2	34.807,4
3233 Marroquinería	13.180,4	12.714,4	5.274,6	12.001,2	17.419,0	25.308,3
3240 Calzado	48.711,1	56.880,3	9.510,0	11.673,1	36.215,2	32.370,1
33 MADERA Y MUEBLES	1.582,8	2.275,7	1.033,7	1.868,8	3.652,5	4.698,7
331 Madera	480,3	698,2	319,4	274,9	635,9	1.341,8
3311 Aserraderos y carpinterías	233,6	465,8	25,5	112,9	242,3	934,5
3312 Envases de madera y cestería	9,2	54,6	41,7	6,4	29,7	30,2
3319 Madera y corcho, n.c.p.	237,5	177,7	252,3	155,6	363,9	377,0
3320 Muebles	1.102,5	1.577,5	714,2	1.594,0	3.016,6	3.356,9
34 PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	89.149,0	117.971,5	49.348,5	54.082,9	207.794,9	80.442,4
341 Papel	32.050,9	67.680,9	6.766,2	11.192,7	31.258,6	30.041,5
3411 Papel, cartón y pasta	21.660,9	54.999,4	4.063,1	7.538,7	19.100,9	18.894,5
3412 Envases de papel y cartón	4.390,2	5.991,7	86,7	679,2	4.724,7	6.052,0
3419 Art. de papel y cartón, n.c.p.	5.999,8	6.689,8	2.616,4	2.974,8	7.433,0	5.095,0
3420 Imprenta y editorial	57.098,1	50.290,6	42.582,3	42.890,2	176.536,3	50.400,9
35 INDUSTRIAS QUIMICAS	259.091,7	321.979,5	224.877,3	278.520,1	347.403,0	425.174,8
351 Sust. quim. industriales	146.218,2	199.235,4	121.102,6	164.102,5	199.734,9	202.975,4
3511 Sust. quim. indust. básicas	100.250,2	136.860,4	108.863,5	150.195,4	168.096,1	175.508,9
3512 Abonos y plaguicidas	3.328,5	2.942,9	2.100,7	1.831,7	4.477,7	4.078,8
3513 Plásticos, resinas y fib. artif.	42.639,5	59.432,1	10.138,5	12.075,4	27.161,1	23.387,7
352 Otros productos químicos	83.463,7	94.318,7	76.165,4	78.788,7	92.867,5	123.543,7
3521 Pinturas, barnices y lacas	660,7	1.423,2	1.325,5	2.478,9	4.199,8	7.616,9
3522 Prod. farmacéuticos	45.897,5	48.926,8	44.039,9	43.927,5	41.201,6	59.664,9
3523 Jabones y art. de tocador	3.209,9	6.613,2	3.430,1	3.278,8	8.387,5	8.805,6

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
561.272,3	358.376,7	357.271,2	295.736,2	262.624,0	310.297,0	293.682,8	357.075,0
61.863,5	74.105,5	43.394,8	26.508,4	13.109,8	4.728,0	10.282,2	14.901,0
25.945,5	18.980,6	5.673,5	2.351,2	1.974,9	1.386,0	1.701,3	2.555,3
12.125,7	2.946,9	2.989,3	6.849,2	5.501,9	2.350,0	2.294,9	9.087,4
4.307,2	4.929,9	2.423,1	2.345,2	1.033,1	4.256,0	4.760,5	7.226,1
668,8	422,0	987,0	928,0	173,8	3.494,0	3.875,7	5.406,5
374,4	310,0	846,4	818,4	131,6	3.461,0	3.788,5	4.986,2
67,7	6,0	0,1	9,8	0,1	2,0	21,1	297,8
224,7	106,1	140,5	99,8	42,1	21,0	64,3	122,5
3.640,4	4.507,9	1.436,1	1.417,1	859,3	772,0	886,8	1.819,6
77.345,5	79.887,5	61.054,5	48.523,6	39.783,5	42.361,0	52.462,6	54.783,4
27.147,0	19.515,5	11.006,9	10.938,5	20.914,7	26.015,0	32.734,8	32.275,2
22.925,8	16.713,0	8.376,9	8.453,8	19.517,3	24.758,0	30.661,8	29.573,0
366,1	399,5	364,8	669,8	111,7	145,0	114,5	416,8
3.855,1	2.403,0	2.265,2	1.814,9	1.285,7	1.112,0	1.958,4	2.285,3
50.198,5	60.372,0	50.047,6	37.585,1	18.868,8	16.346,0	19.727,8	22.508,2
422.116,2	777.934,7	1.099.993,5	988.219,8	735.377,2	706.053,0	998.120,9	542.896,7
218.669,0	257.868,1	253.527,2	273.788,7	269.005,4	276.706,0	331.284,5	285.261,6
188.754,1	530.750,1	226.118,8	226.829,9	200.299,9	206.685,0	257.922,1	210.462,0
4.348,7	3.152,3	2.893,1	1.613,4	1.499,3	2.534,0	4.660,0	8.671,0
25.566,2	23.965,6	24.515,3	45.345,5	67.206,2	67.487,0	68.702,4	66.128,6
128.234,1	191.254,2	173.474,9	134.688,0	104.536,9	62.512,0	70.978,2	86.541,4
19.850,1	40.982,3	55.098,1	49.277,9	15.447,0	1.829,0	1.871,0	1.950,6
40.446,1	44.578,4	45.203,4	40.787,8	26.224,1	27.095,0	22.249,7	26.136,8
5.847,8	8.447,0	7.081,0	3.753,1	3.122,2	5.050,0	7.583,6	4.655,6

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen . 1973-1986 (miles de dólares de 1984)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3529 Prod. químicos, n.c.p.	33.695,7	37.355,5	27.370,0	29.103,5	39.078,5	47.456,3
3530 Refinerías de petróleo	6.354,5	9.711,5	2.931,0	17.842,9	23.355,1	42.883,9
3540 Deriv. del petróleo y carbón	3.172,1	5.213,2	16.865,1	10.572,8	15.216,1	30.778,1
355 Fabricación prod. de caucho	17.106,2	11.130,1	5.173,6	5.966,6	11.844,4	21.405,5
3551 Cámaras y cubiertas	12.083,4	4.804,6	1.077,3	2.359,3	5.081,1	15.556,9
3559 Otros produc. de caucho	5.022,8	6.325,5	4.096,3	3.607,4	6.763,3	5.848,6
3560 Prod. de plástico, n.c.p.	2.777,0	2.370,6	2.639,6	1.246,6	4.385,0	3.588,3
36 MINERALES NO METALICOS	22.044,9	26.135,1	10.507,2	20.643,6	40.859,1	53.370,7
3610 Obj. de barro, loza y porcel.	1.331,7	1.629,8	317,7	1.003,1	3.775,6	2.606,7
3620 Vidrio	14.659,8	18.599,6	5.650,6	14.288,1	27.999,4	42.750,4
369 Otros prod. minerales no met.	6.053,4	5.905,7	4.538,9	5.352,5	9.084,1	8.413,6
3691 Prod. de arcilla p/const.	693,4	1.288,5	664,1	1.036,8	1.288,1	1.551,1
3692 Cemento, cal y yeso	621,3	545,6	285,4	815,3	967,4	1.332,7
3699 Prod. minerales no met., n.c.p.	4.738,8	4.071,6	3.589,4	3.500,4	6.828,6	5.529,8
37 IND. METALICAS BASICAS	267.138,0	270.651,1	40.447,6	159.046,8	141.163,6	355.035,1
3710 Ind. básicas hierro y acero	254.314,7	258.215,1	39.321,6	151.078,6	129.638,1	324.688,3
3720 Ind. básicas de met. no ferrosos	12.823,3	12.436,0	1.126,0	7.968,1	11.525,5	30.346,8
38 PROD. MECAN., MAQUIN. Y EQ.	664.687,4	820.071,8	793.439,8	776.948,8	858.519,9	879.865,2
381 PRODUCTOS METALICOS	46.658,8	71.227,5	62.063,8	63.591,4	65.254,4	88.540,2
3811 Cuchillería y herr. manuales	6.854,9	6.819,9	4.496,9	6.319,1	9.476,9	14.032,0
3812 Muebles metálicos	567,4	993,6	2.092,0	1.655,0	1.074,4	1.419,4
3813 Prod. metálicos estructurales	1.389,1	6.685,0	26.772,2	28.369,3	16.569,4	24.111,0
3819 Prod. metálicos, n.c.p.	37.847,5	56.728,9	28.702,7	27.248,1	38.133,8	48.978,1
382 Maquinaria no eléctrica	310.004,8	375.811,4	388.723,6	314.468,1	356.766,6	394.439,9

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
62.090,1	97.246,5	66.092,4	40.869,3	59.743,6	28.538,0	39.273,9	53.798,3
42.259,0	306.152,8	649.194,9	542.528,0	310.837,4	322.794,0	530.466,0	132.059,9
20.226,7	10.739,8	8.416,1	19.231,3	35.054,9	23.823,0	38.265,5	18.351,6
9.901,1	9.155,9	12.511,6	10.077,3	13.130,2	17.254,0	23.973,1	16.364,8
2.530,1	1.825,2	6.387,5	4.791,0	9.084,6	12.085,0	19.056,9	10.867,1
7.371,0	7.330,8	6.124,2	5.286,4	4.045,7	5.169,0	4.916,1	5.497,6
2.826,4	2.763,9	2.868,7	7.906,4	2.812,4	2.964,0	3.153,6	4.317,3
45.581,3	32.783,3	32.298,3	35.687,4	13.378,4	13.351,0	15.791,9	23.612,9
1.457,0	624,1	474,9	725,0	478,2	420,0	1.198,2	2.236,1
37.232,1	28.850,3	20.669,0	16.366,1	6.178,8	5.457,0	7.598,7	12.801,3
6.892,2	3.308,8	11.154,3	18.596,3	6.721,4	7.474,0	6.995,1	8.575,6
1.440,7	1.135,9	1.847,5	1.729,5	1.854,9	1.541,0	936,0	2.148,4
945,1	702,7	8.029,2	14.118,2	3.951,5	3.508,0	3.608,5	2.942,1
4.506,5	1.470,2	1.277,7	2.750,5	915,0	2.425,0	2.450,5	3.484,9
337.298,2	328.625,7	428.753,4	453.846,1	280.095,4	275.536,0	470.511,2	447.530,5
261.056,8	166.388,6	288.393,7	345.232,2	194.775,7	184.198,0	342.407,4	335.361,8
76.241,5	162.237,2	140.359,7	108.613,9	85.319,8	91.338,0	128.103,8	112.168,7
775.721,0	697.150,3	528.967,6	624.228,4	331.924,2	418.701,0	540.839,6	568.464,6
52.126,9	35.324,4	30.086,6	33.514,7	26.576,8	25.904,0	28.180,2	33.536,2
14.091,0	11.141,1	6.689,0	4.863,7	3.816,0	3.642,0	4.841,8	5.740,3
847,2	1.082,1	252,6	382,6	115,3	217,0	427,8	174,1
8.934,4	5.221,2	7.849,4	10.598,7	6.667,1	4.463,0	5.913,4	8.749,5
28.254,2	17.880,0	15.295,6	17.669,8	15.978,4	17.582,0	16.997,1	18.872,3
374.798,6	367.122,8	299.871,5	375.535,3	176.373,6	174.711,0	244.105,7	257.046,9

7. Anexo estadístico. Exportaciones de manufacturas según división, agrupación y grupo industrial de origen. 1973-1986 (miles de dólares de 1984)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
3821 Motores y turbinas	19.490,0	24.821,5	20.206,2	12.970,0	13.365,0	36.327,1
3822 Maquinaria agrícola	50.309,6	78.324,3	72.965,6	47.476,4	38.774,0	53.401,6
3823 Maq. p/trab. metal y madera	14.965,0	19.775,2	24.893,6	16.749,0	19.413,4	26.497,2
3824 Resto de maquinaria ind.	73.218,6	70.315,2	63.439,6	53.377,7	82.865,0	82.375,0
3825 Maq. oficina, calc. y contabil.	75.158,9	82.121,6	95.900,4	72.956,8	72.540,3	64.820,4
3829 Maquinaria no eléct., n.c.p.	76.862,7	100.453,6	111.318,2	110.938,1	127.808,9	131.018,5
383 Maquinaria y ap. eléctricos	71.199,0	87.200,6	62.281,2	58.842,2	66.787,5	89.554,8
3831 Maq. y ap. indust. eléct.	19.465,1	27.273,8	24.262,5	19.238,8	23.532,8	25.660,7
3832 Art. de radio, T.V. y comunic.	33.365,4	33.090,0	18.051,1	21.363,5	16.087,0	24.703,3
3833 Electrodomésticos	9.715,5	12.217,4	10.053,0	12.381,1	12.854,3	16.976,3
3839 Ap. y suministros eléc., n.c.p.	8.653,1	14.619,4	9.914,6	5.858,8	14.313,5	22.214,5
384 Material de transporte	218.462,3	266.076,7	262.814,2	318.999,8	343.556,3	278.582,7
3841 Construcciones navales	2.854,4	1.834,8	19.912,4	33.467,5	9.734,6	14.258,1
3842 Equipo ferroviario	118,6	3.412,2	15.854,8	38.312,0	76.157,5	35.990,7
3843 Vehículos automotores	214.615,3	259.570,2	226.564,1	246.309,8	256.006,2	227.133,6
3844 Motocicletas y bicicl.	870,8	1.231,4	245,5	538,2	592,0	643,6
3845 Aeronaves	0,0	7,4	46,8	267,6	999,0	252,9
3849 Mat. de transporte, n.c.p.	3,2	20,7	190,6	104,7	66,9	303,9
385 Equip. prof. y científ., óptica	18.362,4	19.755,7	17.557,0	21.047,3	26.155,0	28.747,4
3851 Equip. prof. y científico	11.431,5	12.834,7	11.501,5	13.317,2	19.302,2	19.379,7
3852 Ap. fotográf. e instr. óptica	5.397,1	5.225,8	4.784,3	6.481,1	5.167,8	6.768,7
3853 Relojes	1.533,7	1.695,3	1.271,2	1.248,9	1.685,1	2.599,0
39 OTRAS INDUST. MANUFACTURERAS	5.783,0	4.859,6	2.110,1	10.582,4	17.965,8	9.022,4
3901 Joyas	1.059,2	778,1	290,2	6.690,7	14.355,6	5.053,3
3902 Instrumentos musicales	180,8	- 145,0	51,8	144,9	234,2	191,6
3903 Art. de deportes	136,8	261,8	83,9	230,8	552,8	1.167,7
3909 Ind. manufactureras, n.c.p.	4.406,1	3.674,7	1.684,3	3.516,0	2.823,3	2.609,8

1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
12.939,9	30.623,0	11.473,5	11.568,7	9.611,9	3.242,0	3.630,6	4.700,2
56.899,6	20.444,7	14.451,4	37.773,6	2.125,7	4.175,0	7.243,1	28.354,6
36.409,0	41.575,4	20.873,3	20.003,5	8.595,0	4.279,0	6.475,8	8.679,8
88.673,2	99.222,7	66.250,8	118.981,2	37.515,6	46.404,0	76.161,5	38.782,8
67.466,5	73.328,7	104.553,4	102.322,9	78.119,0	84.649,0	117.302,4	110.661,4
112.410,4	101.928,3	82.269,1	84.885,4	40.406,4	31.962,0	33.292,2	65.868,0
91.573,6	75.232,7	53.941,6	44.244,9	29.306,0	33.470,0	56.104,2	50.074,9
24.566,3	23.993,0	17.098,2	18.400,3	8.745,6	6.419,0	8.856,1	11.196,1
40.157,0	17.633,1	13.163,0	9.429,9	8.506,2	1.932,0	2.597,2	6.901,8
14.781,7	14.079,9	5.115,8	4.845,2	5.575,8	1.824,0	3.400,8	3.977,9
12.068,5	19.526,7	18.564,6	11.569,5	6.478,3	23.295,0	41.250,4	27.999,1
199.522,1	190.453,3	127.727,8	158.261,1	93.968,4	176.128,0	202.943,7	213.573,2
9.988,5	27.421,9	49.752,1	13.944,1	23.562,4	73.588,0	95.508,7	91.699,1
11.486,4	7.760,3	651,2	395,0	738,4	2.678,0	869,7	767,5
172.272,3	151.368,6	71.760,2	95.513,6	69.371,9	99.612,0	104.039,4	120.092,2
578,2	437,4	242,5	106,1	49,3	65,0	103,4	180,1
5.170,1	3.528,7	5.293,1	48.288,0	244,0	152,0	2.102,0	646,8
26,6	26,4	28,8	14,2	2,5	33,0	320,4	187,4
57.699,9	29.017,1	17.340,1	12.672,5	5.699,5	8.488,0	9.505,9	14.233,4
47.476,1	18.790,4	8.811,3	7.575,1	4.814,4	7.814,0	8.675,3	12.989,2
8.095,9	8.545,0	7.342,2	3.582,8	607,6	544,0	503,2	1.018,2
2.127,9	1.681,7	1.186,6	1.514,6	277,5	130,0	327,4	225,8
4.380,8	13.100,1	25.869,4	8.080,9	1.755,5	1.605,0	1.868,1	2.331,6
1.812,4	10.795,5	24.660,6	6.891,1	588,1	74,0	196,8	238,0
115,7	133,3	69,3	78,5	39,8	16,0	14,1	19,7
620,7	654,0	289,2	114,8	397,1	341,0	384,7	531,3
1.832,0	1.517,3	850,3	996,5	730,5	1.174,0	1.292,6	1.542,6

Las reflexiones precedentes sirven como advertencia con respecto a la validez de aquellos planteos que jerarquizan la implementación de mecanismos de promoción comercial disociados de ciertas modificaciones en las condiciones de la oferta productiva; y estas condiciones plantean la necesidad de definir aquellas actividades industriales en las cuales el país puede incrementar sostenidamente su corriente exportadora.

A fin de que la promoción de exportaciones genere las condiciones necesarias para superar las insuficiencias presentes hay que definir un nuevo perfil y una política sectorial que oriente las inversiones privadas hacia esa redefinición. Uno de los grandes desafíos actuales de la sociedad argentina es elegir las actividades que permitan adquirir ventajas y asignar más eficientemente los recursos en función de las restricciones presupuestarias. Esto permitirá reubicar la inserción del país en el comercio internacional de manufacturas.

Referencias bibliográficas

- Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B., *Exportación de manufacturas y desarrollo industrial: Dos estudios sobre el caso argentino (1973-1984)*, Documento de Trabajo n° 22, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1986.
- Azpiazu, D., *La promoción a la inversión industrial en la Argentina, Efectos sobre la estructura industrial 1974-1987*, Serie Estudios n° 27, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1988.
- Bisang, R., "Costos de la promoción a las exportaciones. Una primera aproximación", Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, trabajo mimeografiado.
- Braun, O., Joy, L. "A model of Economic Stagnation. A cause study of the Argentine Economy", en *Economic Journal*, vol.78, 12/68.
- Canitrot, A., "La experiencia populista de la redistribución de ingresos", en *Desarrollo Económico*, n° 59, vol. 15, Buenos Aires, IDES, 1975.
- Cavadini, E. y Sarachu, R., "El mercado internacional de carnes" en *Revista Trading*, Buenos Aires, enero-febrero de 1986.
- Cavanna, M.I., Eggers, F., Fontanals, J., González, J.V., Pellegrino, H., Santolomé, A., "Tabla de compatibilización entre la NADE y la CIU", Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, enero de 1986, trabajo mimeografiado.
- CEPAL/EUDEBA, *Internacionalización de empresas y tecnologías de origen argentino*, Buenos Aires, 1985.
- CEPAL Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial, "Destino de las exportaciones argentinas de manufacturas, 1973-1983", Buenos Aires, julio de 1986, trabajo mimeografiado.
- Díaz Alejandro, C., *Exchange rate devaluation in a semi-industrialized country: the experience of Argentina 1955-61*, Mit Press, 1965.
- Feldman, S., "La industria de aceites vegetales. Su expansión y su dinamismo exportador", Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1985, trabajo mimeografiado.
- INDEC/CEPAL, *Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*, Serie de Estudios n° 6, Buenos Aires, 1987.
- Katz, J. y Ablin, E., "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico de la experiencia reciente", en *Revista de Desarrollo Económico*, n° 65, Buenos Aires, IDE, abril-julio de 1977.
- Katz, J. y colab., *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica*, Buenos Aires, IDES, 1986.
- Katz, J. y Kosacoff, B., "El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y prospectiva", Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1988, trabajo mimeografiado.
- Khavisse, M. y Azpiazu, D., *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina, 1976-1981*, Buenos Aires, CET, 1983.
- Kosacoff, B., *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983*, Documento de Trabajo n° 13, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1984.

- Kosacoff, B. y Azpiazu, D., *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Documento de Trabajo nº 16, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1985.
- Nochteff, H., *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1984.
- Obschatko, S. y Piñero, M., *Agricultura pampeana: cambio tecnológico y sector privado*, Buenos Aires, CISEA, 1986.

IV. Las empresas transnacionales en la industria argentina

Daniel Azpiazu y Bernardo Kosacoff

1. Introducción

En este capítulo se analizan los rasgos más destacados de la presencia y de la dinámica del capital extranjero en la industria argentina.¹ En primer lugar, se describen someramente las características históricas y el papel que desempeñó el capital extranjero en el desarrollo económico del país. A continuación -apartado tercero- se analiza la evolución de las inversiones extranjeras autorizadas a radicarse en el país durante el último gobierno militar (1976-1983), sus peculiares modalidades de aporte de capital y su distribución sectorial y por países de origen; se analizan en particular las inversiones provenientes de los Estados Unidos.

En el cuarto apartado se estudia la presencia transnacional en la industria manufacturera desde dos distintos niveles analíticos. En el primero se identifican los elementos sustantivos que caracterizan la inserción estructural de las empresas transnacionales en la industria; en el segundo se investiga la evolución de dicha presencia en el último decenio, cuando se verifica un profundo proceso de *desindustrialización* de la economía argentina. Por último, se incorporan algunas reflexiones finales sobre los temas abordados.

Dada la reciente publicación de los primeros resultados del Censo Económico Nacional 1985² y la posibilidad de actualizar la información relativa a las ventas de las mayores empresas industriales, se optó por incluir, a manera de actualización, algunas consideraciones sobre la

¹ Se trata, en realidad, de una versión resumida del Documento de Trabajo n° 16, Azpiazu, D. y Kosacoff, B., *Las empresas transnacionales en la Argentina*, CEPAL Buenos Aires, publicado también, en la serie Estudios e Informes de la CEPAL, bajo el n° 56.

² Instituto Nacional de Estadística y Censos (1985).

presencia de las empresas transnacionales en la industria argentina a mediados de los años ochenta.

2. Antecedentes históricos de la inversión extranjera en la Argentina

Desde su temprana integración en la división internacional del trabajo, Argentina fue un importante receptor de inversiones extranjeras, las que desempeñaron un papel protagónico en la conformación y en las transformaciones de la estructura productiva en las distintas etapas del desarrollo económico del país. Históricamente, ese protagonismo es uno de los factores que caracterizan la presencia del capital extranjero en la Argentina, tanto en el modelo agroexportador como en el sustitutivo, y en este último, no sólo en su primera fase -sustentada por las industrias livianas- sino sobre todo en la profundización y extensión del proceso hacia la producción de bienes intermedios y durables.

2.1. El modelo agroexportador

En la fase agrícola-ganadera, orientada hacia los mercados externos, el capital extranjero controlaba los eslabonamientos que garantizaban la lógica de funcionamiento interno del modelo de acumulación; pero además, en el marco de la división internacional del trabajo, manejaba la provisión de alimentos y materias primas hacia la metrópoli (Inglaterra), país de origen de la mayoría de las inversiones foráneas del período.

De acuerdo con los cálculos realizados por la CEPAL en su conocido estudio sobre el desarrollo económico de la Argentina (CEPAL, 1959), las inversiones extranjeras, incluyendo los títulos públicos y las acciones emitidas en el exterior por el sector privado, ascendían en 1913 a 8.230 millones de dólares (a precios de 1950). Si se recuerda que la ayuda proporcionada por el gobierno de Estados Unidos para la reconstrucción europea después de la Segunda Guerra Mundial requirió aproximadamente unos diez mil millones de dólares, queda en evidencia la magnitud de aquellas inversiones en los albores del siglo XX. Por otra parte, ese stock de inversiones extranjeras representaba en el plano interno la mitad del capital fijo reproducible existente en el país, así como cerca de dos años y medio del producto bruto interno de aquellos años.

De modo que, bajo el modelo agroexportador, los capitales foráneos radicados en el país, desempeñaban un papel decisivo en aquellos servicios que garantizaban la viabilidad del modelo y su articulación con el mercado mundial, así como en las industrias nucleares (frigoríficos y, en menor medida, curtientes).

Alrededor del 30% de esos capitales se canalizaba hacia los préstamos al gobierno; el 40% se orientaba hacia obras de infraestructura física -principalmente ferrocarriles, puertos y generación y distribución de electricidad y gas- y el tercio restante tenía como destino el comercio, las finanzas, la explotación de tierras y los negocios inmobiliarios. Por su parte, no más del 2% correspondía a inversiones en el sector industrial que, mayoritariamente, se focalizaban en la incipiente actividad de los frigoríficos. En síntesis, las actividades comerciales de importación (bienes manufactu-

rados) y exportación (alimentos y materias primas agrícolas), los transportes (puertos y, fundamentalmente, los ferrocarriles) y los frigoríficos, acaparaban la atención de los inversores externos por su rol funcional en el modelo de desarrollo y por el potencial de acumulación que les brindaban.

En un marco caracterizado por la hegemonía internacional del capitalismo inglés y por la exportación de capitales en procura de fuentes de abastecimiento de materias primas, las inversiones inglesas en sectores vinculados a la exportación de productos agropecuarios concentraban la mayor parte del capital externo radicado en el país hacia principios de siglo.

Así, en 1909, las dos terceras partes de las inversiones extranjeras eran de origen británico y el resto se distribuía, prácticamente en su totalidad, entre otros países europeos (Francia, Alemania, Bélgica, etc.); la incidencia de las inversiones estadounidenses era marginal (0,9%).

En los años posteriores se asiste a una reducción lenta pero persistente de la participación relativa de las inversiones británicas a favor de una creciente gravitación de los capitales estadounidenses que, especialmente desde mediados de la década de 1920, pasan a convertirse en el elemento dinámico de las inversiones extranjeras en el país; esa participación cada vez mayor tiene como contrapartida un sesgo decreciente en la contribución relativa de los países europeos. Así, mientras que entre 1913 y 1934 la inversión acumulada tendió a disminuir en valores absolutos, la proveniente de los Estados Unidos aumentó más de quince veces, incrementando de 1,2% a 22,2% su participación relativa en el total.

A medida que el modelo agroexportador comenzó a evidenciar síntomas de agotamiento, y mucho antes de su crisis definitiva en 1930, se fue contrayendo la afluencia de nuevas inversiones asociadas a dicho patrón de acumulación; las escasas radicaciones provenían en su mayoría de firmas estadounidenses y tendían a orientarse hacia actividades ajenas a ese modelo.

El acrecentamiento del tamaño y del poder adquisitivo del mercado interno, impulsado por la propia dinámica del modelo agroexportador, viabilizó la instalación de plantas industriales orientadas a la producción y, en ciertos casos, al ensamble de bienes finales sustitutivos de los que se importaban. Estas transformaciones en la estructura productiva tendieron a modificar paulatinamente la composición de las importaciones: se desplazan parcialmente los bienes finales y se incrementan los productos semielaborados y algunos insumos. Estas importaciones se vieron circunstancialmente intensificadas por los efectos derivados de la Primera Guerra Mundial -con las consiguientes limitaciones a las importaciones- y por la implementación local de ciertas medidas de protección arancelaria. La conjunción de esos factores exógenos y endógenos fue creando las condiciones propicias para el desarrollo de ciertas actividades industriales, esencialmente productoras de bienes de consumo. El capital extranjero no permaneció ajeno a este incipiente proceso de industrialización. Al respecto, basta señalar las inversiones en la industria de artículos eléctricos, en la industria alimentaria (área donde los conflictos entre los frigoríficos ingleses y norteamericanos por el control del mercado de embarques constituyen un importante capítulo de la historia del capital extranjero en la Argentina), en la industria química y de especialidades medicinales y en la industria de perfumería y cosméticos.

La fase de transición entre la economía agroexportadora y el modelo en el cual el sector industrial pasa a convertirse en el núcleo dinámico de la acumulación de capital, se refleja nítidamente en los cambios de orientación sectorial de las inversiones extranjeras: las actividades fabriles, sustitutivas de importaciones, pasan a hegemonizar la captación de las nuevas inversiones.

2.2. La primera fase sustitutiva

Este último proceso adquiere particular intensidad durante la década del veinte, contemporáneamente con los primeros signos de estancamiento y debilidad de la economía agroexportadora. La pérdida de dinamismo de las exportaciones, el agotamiento paulatino del avance de la frontera agropecuaria, la misma estabilización del ingreso de capital extranjero son algunos de esos primeros síntomas que preanuncian la eclosión de los años treinta.³

En efecto, la crisis del modelo agroexportador y de la misma estructura económica nacional, se articuló con los reajustes de los países desarrollados en el escenario económico y político internacional, y con las nuevas estrategias de los países y empresas líderes en las exportaciones de capital; ello derivó en una distinta configuración sectorial de la inversión extranjera directa radicada en el país.

Cuadro IV. 1. Argentina: principales rubros de las Inversiones extranjeras 1909-1949
(millones de dólares, a precios de 1950)

Años	Ferrocariles	Inversiones misceláneas				Valores públicos	Total general
		Reino Unido	Estados Unidos	Otros países	Total		
1909	1.874	-	-	-	1.764	1.612	5.250
1913	2.724	955	99	2.741	3.765	1.711	8.230
1917	2.625	950	144	2.697	3.791	1.564	7.980
1923	2.606	888	199	2.123	3.210	1.284	7.100
1927	2.592	985	576	1.804	3.365	1.623	7.580
1931	2.735	924	749	1.750	3.423	1.482	7.640
1934	2.201	768	713	1.675	3.156	1.563	6.920
1940	1.855	652	685	1.454	2.791	924	5.570
1945	1.623	486	601	1.052	2.139	498	4.260
1949	-	313	447	956	1.716	24	1.740

Fuente: CEPAL. "Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V. El desarrollo económico de la Argentina", Anexo VII: "Las inversiones extranjeras en la Argentina", N.U. México, 1959.

³ La profunda retracción de la demanda mundial y la abrupta caída de los precios internacionales llevarían a la disolución definitiva de la economía agroexportadora como modelo de acumulación predominante.

Ya hacia 1940, como producto del rescate de la deuda pública durante el decenio anterior y de la retracción generalizada de las inversiones externas en infraestructura básica, las actividades "misceláneas" (que sólo excluyen las inversiones en títulos del gobierno y en los ferrocarriles) concentraban más de la mitad del capital extranjero invertido en el país.

La participación creciente de la industria manufacturera y, en general, de las actividades volcadas hacia el mercado interno, en detrimento de las inversiones en servicios públicos, en ferrocarriles y en el sector terciario vinculado al comercio internacional, es un fenómeno que se manifiesta, en mayor o menor medida, en el conjunto de los países receptores de capitales externos; pero en la Argentina adquiere una particular intensidad. Ello es consecuencia de la política estatal puesta en práctica a mediados de la década de 1940: la nacionalización de los ferrocarriles y de parte importante de las empresas prestatarias de servicios públicos derivó en un redimensionamiento cuantitativo y cualitativo de la presencia del capital extranjero en la economía.

Así, a fines del decenio, la estructura sectorial de las inversiones extranjeras en nada se asemeja a la de principios de siglo y ese contraste se corresponde con los modelos de desarrollo que caracterizaron a los respectivos períodos: el modelo de la primera fase del proceso sustitutivo y el de la economía agroexportadora. Las actividades industriales constituyen en esta etapa el principal destino de la inversión extranjera: concentran casi la tercera parte del acervo de capital acumulado a fines de 1940.

Por su parte, la inversión en servicios (comercio, bancos, financieras, seguros), orientados, ahora, hacia el mercado interno, explica el 22,2% del total, supera a la correspondiente a los servicios públicos que, a pesar de las nacionalizaciones, aún captan el 20% del capital externo radicado en el país (esencialmente en empresas de electricidad alentadas por el incipiente proceso de industrialización y de urbanización).

Hasta la segunda mitad de la década de los años cincuenta, la orientación del capital extranjero siguió dentro de las tendencias prevalentes en los años anteriores; es decir, persistió la jerarquización del mercado interno como ámbito fundamental de la actividad de las empresas extranjeras y creció la gravitación de los sectores productores de bienes y de las actividades comerciales complementarias.

En síntesis, las nuevas inversiones extranjeras se orientaron esencialmente hacia las industrias productoras de bienes finales para el consumo de capas de la población con un elevado ingreso medio y que planteaban una demanda creciente de bienes manufacturados. Es el caso de muchas industrias alimentarias -fundamentalmente agroindustrias que reflejan la transición entre ambos modelos-, industrias textiles, de materiales para la construcción, de algunos productos químicos finales y eléctricos de consumo. Se trataba, en lo sustantivo, de industrias livianas que pasaban a liderar el proceso de industrialización y en cuyo desarrollo el capital extranjero, sin llegar a detentar una posición de dominio o control, asumía un rol protagónico.

Las profundas transformaciones operadas en el perfil sectorial de la inversión extranjera directa se corresponden, temporalmente, con alteraciones no menos significativas en su distribución según países de origen. La tendencia evidenciada en los años previos a la crisis del treinta (presencia creciente de capitales norteamericanos y disminución de capitales

Europeos) persiste hasta la segunda mitad de la década del cuarenta. En este quinquenio se conjugan una serie de acontecimientos de carácter local e internacional que rompen esa tendencia y que llevan a una nueva composición de la inversión extranjera directa en la Argentina según países de origen: la política de nacionalizaciones, la confiscación de algunas inversiones y/o la repatriación voluntaria de otras, los efectos de la Segunda Guerra Mundial sobre las corrientes internacionales de capital en general y sobre las políticas de exportación de capital de los países y/o empresas, en particular. Todo esto derivó en una sensible contracción del conjunto de la inversión extranjera acumulada en el país, aunque con características muy disímiles según el país de origen. En tal sentido, basta consignar como ejemplo que casi las tres cuartas partes de los capitales nacionalizados eran de origen británico y que salvo algunas inversiones alemanas y, en menor medida, francesas, el resto de los países europeos no se vio mayormente afectado. Por su parte, las inversiones estadounidenses nacionalizadas fueron compensadas, en buena medida, con un incremento apreciable de radicaciones en el sector industrial.

Como consecuencia, y en correspondencia con las modificaciones verificadas en el plano económico internacional en cuanto al poderío relativo de las economías líderes y de las empresas transnacionales, la composición de la inversión extranjera directa revela, hacia fines de la década de 1940, esta nueva configuración: los capitales ingleses representan poco menos del 20% del total, las inversiones estadounidenses explican alrededor de la cuarta parte, y el resto se distribuye entre un elevado número de países, con una nítida preeminencia de los países europeos.

A principios de los años cincuenta y contrastando con la política desarrollada hasta entonces, el gobierno nacional tiende a modificar su actitud con respecto a la radicación de empresas de capital extranjero. No resulta extraño, pues, que en 1952 se sancione la primera ley específica para el tratamiento de las inversiones extranjeras (ley 14.222). En ese contexto se intenta formalizar algunos contratos de explotación petrolífera con firmas extranjeras y se inician negociaciones directas con algunas grandes empresas transnacionales, en especial en el área automotriz.

2.3. La profundización del proceso sustitutivo

Es hacia fines de la década del cincuenta y principios de la del sesenta que las empresas transnacionales pasan a desempeñar un papel decisivo en el proceso sustitutivo que ahora se extiende hacia los bienes intermedios y duraderos de consumo. Industrias como la petroquímica, la automotriz, la de maquinaria y equipos o las metalmecánicas en general lideran esta segunda fase del proceso sustitutivo; dichas industrias se estructuran a partir de la incorporación de empresas extranjeras que, a poco de instalarse, pasan a formar parte principal de la élite empresaria del sector.

Ahora bien, en términos cuantitativos la presencia del capital extranjero no alcanzó la magnitud de los niveles de principios de siglo. En efecto, el monto global de las radicaciones aprobadas entre 1958 y 1962 no representó un aporte sustantivo al proceso de acumulación de capital en la industria; oscila en torno al 10% de la formación de capital en el sector. Pero su concentración en unas pocas actividades estratégicas (aquéllas de

mayor dinamismo relativo, de tecnologías modernas, de mercados oligopolizados y de un superior potencial de acumulación), trajo aparejados la transformación profunda de la estructura industrial y el liderazgo de empresas transnacionales en aquellas industrias que, por su propia naturaleza, impulsaban el desarrollo manufacturero del país, configurando los polos dinámicos de la acumulación y reproducción de capital en la Argentina de la segunda posguerra.

De esta suerte, el nuevo patrón de acumulación de la economía argentina estructurado sobre el sector industrial reconocía en la maduración de esas inversiones extranjeras una de sus principales bases de sustentación.

En efecto (cuadro IV.2.), desde mediados de la década del cincuenta, muy especialmente durante la gestión "desarrollista" (1958-1962), y hasta avanzada la década del setenta, las industrias manufactureras se convirtieron en el polo de atracción casi excluyente de los capitales extranjeros que se radicaron en el país. A lo largo de dos décadas, cualquiera sea el subperíodo político-institucional que se considere, dichas industrias captaron alrededor del 95% de la inversión extranjera autorizada a instalarse. Esta orientación sectorial se asocia, a la vez, con el desarrollo de una serie de actividades que, por su dinamismo y sus potencialidades (dependientes de su atraso relativo en el país y/o de su propia naturaleza), suponen una transformación estructural del sector industrial y de la economía en su conjunto.⁴

En el subperíodo de mayor afluencia de capitales extranjeros (1958-1962), las dos terceras partes del total se canalizaron hacia la industria química y petroquímica y la de material de transporte (automotor), y apenas el 1,9% lo hizo hacia industrias tradicionales como la alimentaria y la textil. En este lapso el Poder Ejecutivo autorizó 254 radicaciones de empresas cuyas actividades, si bien cubrían prácticamente todo el espectro industrial, se concentraban en un 90% en las industrias químicas, petroquímicas, de derivados del petróleo, metalúrgica y en la fabricación de material de transporte y maquinaria, eléctrica y no eléctrica.

Asimismo, aunque los tamaños de las plantas que se instalaron comprenden un amplio espectro, los 25 proyectos mayores (del total de 254) absorbían el 67% del total de inversiones, destacándose entre ellos los presentados por tres filiales norteamericanas fabricantes de automóviles, cuyos valores alcanzaban al 20% del grupo de "élite". En lo que atañe al origen de los capitales que presentaron solicitudes de radicación, se constata que algo más del 60% del total de la inversión autorizada era de origen estadounidense, que la presencia japonesa resulta prácticamente insignificante y que el resto proviene esencialmente del área europea, destacándose países como Suiza, Alemania, Holanda, Italia y Francia.

⁴ Así lo indica la distribución de las inversiones en el período de referencia: la química y petroquímica concentra el 37,9%, la de material de transporte (automotores) el 27,8% y las industrias de productos metálicos y de maquinaria no eléctrica poco más del 7% cada una. Las industrias productoras de bienes de consumo no duraderos, asociadas a la primera fase del proceso sustitutivo y de menor dinamismo relativo que aquéllas, son receptoras de poco menos del 3% del total de las inversiones.

Cuadro IV. 2. Argentina: distribución sectorial de las inversiones extranjeras. 1955-1972 y 1976
(miles de dólares y porcentajes)

Subpe- ríodos	Industria Manufacturera												
	TOTAL	Agricul- tura y pesca	Minería	TOTAL	Alimenticia	Textil	Celulosa y papel	Químicos y petro- químicos	Metálicas excluida maquinaria y equipos	Maquinaria no eléctrica	Material de transp.	Resto	Comercio y otros
1955-57	47.544,5	682,6)	800	45.687,7	747,1	4.526,8	314,4	15.494,9	1.760,8	7.506,5	9.611,5	5.991,7	374,2
1958-62	552.992	4.667	925	525.050	8.582	1.808	4.328	229.766	39.449	26.289	135.646	79.182	22.350
1963-66	77.291	-	633	73.068	1.527	425	327	4.109	12.169	16.549	35.682	2.260	3.590
1967-72	132.239	-	150	131.806	4.574	791	6.922	57.421	6.246	7.856	43.984	3.832	283
TOTAL	810.066,5	5.349,6	2.508	775.611,7	15.610,1	7.280,8	11.911,4	306.794,9	59.624,8	58.200,5	224.923,5	91.265,7	26.597,2
	(100,0)	(0,7)	(0,3)	(95,7)	(1,8)	(0,8)	(1,5)	(37,9)	(7,4)	(7,2)	(27,8)	(11,3)	(3,3)
Acumulado agosto 1976	4.583.834,2	287.620,9	87.173,9	2.890.588,5	276.302,8	93.489,8	n/d	1.223.318,6	583.315,3	92.418,8	373.674,7	248.068,5	1.318.451
		(100,0)	(6,3)	(1,9)	(63,1)	(6,0)	(2,0)	(26,7)	(12,7)	(2,0)	(8,2)	(5,4)	(28,7)

Fuente: Estimaciones sobre la base de información de la SEDI, Dirección Nacional de Promoción Industrial y del Registro de Inversiones Extranjeras.

Siguiendo esa pronunciada concentración de las inversiones en la industria en todo el período de la segunda posguerra, el perfil sectorial del stock de capital extranjero hacia mediados de los setenta revela también un marcado predominio de las actividades manufactureras (63,1%), entre las que se destacan la química y petroquímica, la de productos metálicos, la automotriz y la alimentaria. Por su parte, las actividades vinculadas con la producción primaria (agricultura, pesca, minería), captan apenas el 8,2% del capital invertido en el país, mientras que las bancarias, financieras y de seguros concentran alrededor del 10% del total.

La dinámica de funcionamiento del patrón industrial tendió a consolidar una nueva conformación estructural. Así, según el Censo Económico de 1963, un 25% de la producción del sector era generado por empresas extranjeras y más de la mitad de ese 25% por los establecimientos que ingresaron al país a partir de 1958; por otro lado, la fabricación y armado de automotores era responsable por sí sola del 50% de los incrementos en la ocupación y en el valor de los bienes producidos.

Ni los efectos de la fuerte recesión de los años 1962/63, ni el cambio de gobierno, ni la anulación de los contratos petroleros firmados con las empresas transnacionales, ni las nuevas condiciones para autorizar inversiones extranjeras, ni la implantación de controles a las operaciones con divisas, lograron detener el empuje expansivo de las empresas transnacionales. Por el contrario, hacia mediados de los años sesenta, tiende a conjugarse su consolidación en el mercado interno con un incremento persistente de inversiones nuevas y reinversiones de utilidades.

La segunda mitad de la década del sesenta revela una paulatina desaceleración de la inversión directa extranjera; este comportamiento se halla íntimamente asociado con la repatriación de capitales y con un muy bajo coeficiente de reinversión de beneficios.

Ambos fenómenos persisten y se intensifican en el trienio 1973-1975, en el que se conjugan con un ínfimo ingreso de nuevos capitales extranjeros, retraimiento que emerge como la característica distintiva de la primera mitad de la década del setenta.

La cambiante dinámica evolutiva del capital transnacional durante el período 1955-75 se contrapone con su relativa estabilidad en la orientación sectorial. Por otra parte, a lo largo de esas dos décadas se reproducen las tendencias del período de mayor afluencia de inversiones directas (1958-1962), es decir, la preeminencia creciente de las firmas estadounidenses -que, por sí solas, aportan más de la mitad de los capitales que se radicaron en el país- y la pérdida de significación de las inversiones inglesas -que, incluso, asumen una menor significación relativa- que las que provienen de otros países europeos como Alemania Federal, Francia e Italia.

Ello puede comprobarse en el cuadro IV.3. que muestra la composición de las inversiones extranjeras autorizadas entre 1955 y 1972 por país de origen. El predominio de los capitales norteamericanos resulta por demás notorio, a pesar de que no se incluyen aquellas inversiones de filiales de firmas norteamericanas radicadas en terceros países como, por ejemplo, los casos de las inversiones de la Pfizer Inc. a través de su filial en Panamá, de John Deere, vía Venezuela, de la Chrysler por intermedio de su subsidiaria en Suiza, de Monsanto por su filial de Panamá, etcétera.

Cuadro IV. 3. Argentina: distribución de las inversiones extranjeras directas autorizadas por país de origen. 1955-1972 y 1976 (miles de dólares corrientes y porcentajes)

<i>Períodos</i>	<i>Total general</i>	<i>EE.UU.</i>	<i>Gran Bretaña</i>	<i>Italia</i>	<i>Suiza</i>	<i>Francia</i>	<i>Alemania Occidental</i>	<i>Holanda</i>	<i>Resto</i>
1955-57	47.554,5	29.541,3	1.833,4	5.312,2	142,5	614,8	3.770,9	733,5	5.605,9
1958-62	552.992,0	328.944,0	32.116,0	24.058,0	55.875,0	18.882,0	30.474,0	29.484,0	33.159,0
1963-66	77.291,0	19.054,0	2.111,0	10.185,0	7.358,0	24.233,0	4.013,0	330,0	10.007,0
1967-72	132.239,0	43.932,0	471,0	2.573,0	14.747,0	4.785,0	3.724,0	1.584,0	60.423,0
Total	810.066,5	421.471,3	36.531,4	42.128,2	78.122,5	48.514,8	41.981,9	32.131,5	109.194,9
	(100,0)	(52,0)	(4,5)	(5,2)	(9,6)	(6,0)	(5,2)	(4,0)	(13,5)
Acumulado agosto									
1976	4.583.834,3	1.823.550	436.689,2	60.411,9	432.697,0	412.604,7	312.858,6	201.974,6	903.048,3
	(100,0)	(39,7)	(9,5)	(1,3)	(9,4)	(9,0)	(6,7)	(4,4)	(19,9)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de la Dirección Nacional de Promoción Industrial y del Registro Industrial de la Nación.

Por su parte, excluido el caso de Suiza (en el que no sólo se incluyen las inversiones de empresas suizas sino, fundamentalmente, las originadas en capitales radicados en dicho país), los principales inversionistas europeos son, en orden de importancia, Francia, Italia, Alemania Federal, Gran Bretaña y Holanda, con participaciones que oscilan entre el 6% y el 4% del total.

En síntesis -salvando las distancias que separan a los Estados Unidos del resto-, apenas siete países concentran prácticamente el 90% de las radicaciones autorizadas a lo largo de casi dos décadas. Esos mismos países explican el 80% del total de las inversiones extranjeras acumuladas en el país hasta mediados de 1976, correspondiéndole a las firmas estadounidenses casi la mitad de dicho porcentaje (39,7%).

En resumen, hacia mediados de la década de los años setenta, las características sobresalientes de la presencia transnacional en la economía argentina podrían sintetizarse en los siguientes rasgos:

- la predominancia creciente de las filiales de empresas transnacionales (ET) de origen estadounidense, el papel subordinado de las europeas -muy especialmente de las inglesas- y la insignificante participación de las empresas japonesas;
- el papel hegemónico de las inversiones en la industria manufacturera y, más precisamente, en sus sectores más dinámicos y de mayores efectos propulsores;
- desde el punto de vista evolutivo, una actitud expectante frente a la futura dirección del país a partir de los cambios de fines de 1975, inscritos en un inestable panorama político.

3. Las empresas transnacionales en el período 1976-1983

3.1. La evolución de la inversión directa extranjera (IDE) y sus modalidades

Luego del breve período del gobierno peronista (1973-marzo 1976) que reglamentó los aspectos centrales de la actuación de las ET en el país, el gobierno militar eliminó las principales restricciones que afectaban a la inversión extranjera al sancionar un nuevo régimen: la ley 21.382.

Las nuevas autoridades se propusieron -y en parte lo lograron- desmontar el esquema proteccionista clásico para transformar la estructura económica del país y el papel de los distintos agentes y sectores económicos. Esta experiencia, inédita en la Argentina, alteró bruscamente el modelo de acumulación que se había consolidado desde la Segunda Guerra Mundial.

Según Kosacoff (1984), "...la política iniciada en abril de 1976 se caracterizó básicamente por la confianza en los mecanismos de mercado para asignar los recursos, lo cual implicó un programa de liberalización de esos mercados, y por la búsqueda de una mayor vinculación con el exterior. En este último plano se instrumentaron la reforma arancelaria, para lograr una mayor apertura comercial, y la reforma financiera para liberalizar la entrada y salida de capitales en el país. Asimismo se combinó

Cuadro IV. 4. Argentina: inversión extranjera directa autorizada según modalidades de aporte. 1977-1983
(miles de dólares corrientes y porcentajes)

	<i>Nuevos aportes de capital</i>	<i>Capitalización de créditos</i>	<i>Total de inversiones aprobadas</i>	<i>Reinversión de utilidades</i>	<i>Aportes automáticos</i>	<i>Inversión total</i>	<i>Inversión total en miles de u\$s de 1983</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) (3) + (4) + (5)	(7)
1977	40.518	80.602	121.120	132.435	1.419	254.974	398.155
1978	201.534	55.504	257.038	118.253	11.697	386.988	560.859
1979	374.269	86.364	460.633	193.186	16.973	670.792	863.540
1980	633.359	30.130	663.489	399.364	97.918	1.160.770	1.310.511
1981	790.011	96.652	886.663	344.597	180.069	1.411.329	1.460.486
1982	252.915	711.126	324.041	181.651	98.734	604.426	612.564
1983	131.155	9.848	141.003	131.248	11.045	283.296	283.296
Total	2.423.761	430.226	2.853.988	1.500.733	417.854	4.772.575	5.489.411
	(50,1)	(9,7)	(59,8)	(31,4)	(8,8)	(100,0)	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía. Subsecretaría de Inversiones Externas.

**Cuadro IV. 5. Argentina: inversión extranjera autorizada, 1977-1983; total acumulado y promedios anuales
(miles de dólares de 1983)**

<i>Concepto</i>	<i>Acumulado</i>			<i>Promedios anuales</i>		
	<i>1977/81</i>	<i>1982/83</i>	<i>Total</i>	<i>1977/81</i>	<i>1982/83</i>	<i>Total</i>
1) Nuevos aportes de capital	2.369.755	387.475	2.757.230	473.951	193.738	393.890
2) Capitalización de créditos	451.523	81.932	533.455	90.305	40.966	76.208
3) Total de inversiones aprobadas (1) + (2)	2.821.278	469.407	3.290.685	564.256	234.704	470.098
4) Reinversión de utilidades	1.434.365	315.345	1.749.710	286.873	157.673	249.959
5) Aportes automáticos	337.908	111.108	449.016	67.582	55.554	64.145
6) Inversión total (3) + (4) + (5)	4.593.551	895.860	5.489.411	918.710	447.930	784.202

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía, Subsecretaría de Inversiones Extranjeras.

el uso del arancel de importación, el tipo de cambio y la tasa de interés real como instrumentos básicos en la lucha contra la inflación. Este objetivo antiinflacionario fue permanentemente privilegiado frente al proceso de acumulación de mediano plazo y a la mejora de la distribución del ingreso. Los ejes de la política económica eran el establecimiento de un sistema de precios "sincerado" (para lo cual debían eliminarse las regulaciones, impuestos, subsidios y privilegios) y la consideración de las ventajas comparativas tomadas en un sentido estático. Estos dos elementos debían ser los indicadores centrales en los cálculos empresariales que midieron la eficiencia del proceso de inversiones".

La extensión de la cita se justifica porque brinda el marco de referencia macroeconómico en el que se inscribe y en el que deben evaluarse tanto la respuesta de la inversión directa extranjera ante los incentivos que se le ofrecieron a partir de marzo de 1976 como el desenvolvimiento de las empresas foráneas radicadas en el país.

En correspondencia con los estímulos recibidos y con la consolidación de un campo propicio para el desarrollo de determinadas operaciones de elevado rendimiento, riesgo mínimo y rápida recuperación del capital, la inversión extranjera directa autorizada a radicarse en el país crece de manera paulatina y persistente hasta 1981 y decae en forma abrupta durante el bienio 1982/83 (cuadros IV.4 y IV.5).

Al cabo de los años bajo análisis el monto de inversiones extranjeras aprobadas ascendió a 4.772,6 millones de dólares, nivel que implica un promedio anual de 681,8 millones de dólares -784,2 millones en dólares constantes de 1983.

En esa afluencia de inversiones directas se observa, por un lado, dos subperíodos claramente diferenciados y, por otro, una peculiar conformación en cuanto a las modalidades que adopta.

El primer subperíodo se extiende hasta 1981 y es contemporáneo de la gestión del Dr. Martínez de Hoz y de la implementación plena de la política de apertura. En este lapso la IDE se incrementa ininterrumpidamente hasta alcanzar un nivel próximo a los 1.500 millones de dólares. Por el contrario, en el segundo subperíodo -el bienio 1982/83- dicha inversión decrece en forma significativa. Este comportamiento se asocia con las inseguridades que suponen para el inversor externo acontecimientos tales como el alejamiento del Dr. Martínez de Hoz, la discontinuidad de la política de apertura, las devaluaciones sucesivas del peso y, en síntesis, el abandono paulatino del programa económico enunciado en abril de 1976.

En lo que concierne a las formas que la inversión extranjera adopta en el período 1977/1983 la información del cuadro IV.4 muestra que la mitad -50,1%- de la inversión autorizada entre marzo de 1977 y diciembre de 1983 está constituida por nuevos aportes de capital, que el 9,7% proviene de la capitalización de créditos externos, que el 31,4% surge de la reinversión de utilidades y que el resto -8,8%- corresponde a aporte automáticos de capital. La revisión parcial de algunas de esas inversiones permite puntualizar y articular una serie de aspectos que brindan una visión más clara y precisa de la magnitud y de las características que adoptó la inversión extranjera en el período y que llevan a una relativización del significado real -económico- de los montos aprobados durante la gestión militar. En tal sentido, cabe mencionar las siguientes situaciones:

- entre los "nuevos aportes de capital" captados durante los siete años (2.423,8 millones de dólares), se incluyen 702,3 millones de dólares que son *aportes transitorios* para la producción de petróleo y gas natural. También se incluye un monto indeterminado -y significativo- de recursos externos producto de la desnacionalización de empresas de capital local (La Isaura, Calera Avellaneda) o de un simple incremento de la participación de las casas matrices en el capital de firmas locales en las que ya controlaban la mayoría del capital accionario; ⁵ cualquiera de los dos casos -desnacionalización o ampliación de la participación en el capital de una subsidiaria local-, supone un incremento nulo de capacidad productiva del país e implica una simple transferencia de la propiedad del capital preexistente;
- hay otra situación parcialmente similar a las anteriores pero que, por sus especificidades e implicaciones y por la magnitud de los recursos comprometidos merece considerarse aparte. Es también un caso ilustrativo que relativiza los datos sobre el nivel de afluencia de capitales externos. Nos referimos a la compra de los activos de Chrysler Fevre Argentina por parte de la firma alemana Volkswagen. En realidad este ingreso de recursos externos significó, a la vez, una repatriación de capitales por parte de Chrysler (estadounidense) y un desplazamiento de capital nacional (el 51,3% era propiedad de autopartistas y agencieros locales); sin embargo, las estadísticas oficiales sólo consignan la inversión autorizada a Volkswagenwerk A.K. de Alemania -102 millones de dólares- que tiene como empresa receptora a Chrysler Fevre Argentina.

En síntesis, las consideraciones precedentes demuestran que:

- la magnitud y evolución de la IDE autorizada entre 1977 y 1983 es un indicador parcial e insuficiente para apreciar los resultados obtenidos en el período;
- la inexistencia de información oficial sobre las repatriaciones de capital externo impide cuantificar el "efecto neto" de la política de atracción de IDE y, con ello, inviabiliza toda evaluación de sus éxitos y fracasos.

3.2. *Distribución sectorial y país de origen de la inversión directa extranjera, 1977-1983. Pérdida de significación de la industria manufacturera*

Los cambios en el modelo de acumulación que provocaron las características del desarrollo económico del país desde fines del decenio

⁵ Algunos de los ejemplos más destacables son: Corning International Corporation para ampliar su participación en el capital de Cristalerías Rigolleau S.A.; Química Hoechst para hacer lo propio en Indur S.A.; Massey Ferguson Limited para ampliar sus acciones en Perkins Argentina S.A. y en Massey Ferguson Argentina S.A.; Westinghouse Electric Corporation para extender su participación en Galileo Argentina C.I.S.A.; Federal Mogul Corporation para hacer lo mismo en Indeco Minoli S.A.I.C.; Renault Argentina S.A. (controlada a su vez por la Regie Nationale des Usines Renault) para ampliar su control en Metalúrgica Tandil S.A.

de los setenta se reflejan en el perfil sectorial que adopta la IDE autorizada entre 1977 y 1983. Al igual que bajo el modelo agroexportador y en las distintas fases del modelo sustitutivo de importaciones, la orientación sectorial del capital extranjero se asocia con el papel de los distintos sectores de actividad en el plano macroeconómico y en el respectivo patrón de acumulación. Así, en un período en el que el polo dinámico pasa del sector industrial a las actividades terciarias en general y al sector financiero en especial, la industria manufacturera deja de ser el centro de atracción casi excluyente de las inversiones directas extranjeras en el país.

En tal sentido, la composición sectorial de las inversiones aprobadas entre 1977 y 1983 supone una reversión de las tendencias históricas de la posguerra, pues muestra una pronunciada disminución de la inversión dirigida hacia la industria y un peso creciente de los sectores de servicios, comercio y finanzas.

Cuadro IV.6. Argentina: sectores de actividad de las nuevas empresas constituidas a partir de la inversión extranjera directa autorizada entre 1977 y 1980 (cantidad de empresas y porcentajes)

Sectores	Cantidad empresas	%
Entidades financieras y bancos	15	9,0
Servicios	34	20,5
Comercialización	29	17,5
Agropecuario y pesca	19	11,4
Construcciones	9	5,4
Industria manufacturera	29	17,5
Maquinaria y equipo	5	3,0
Química y plásticos	11	6,6
Cemento	1	0,6
Otras	12	7,2
Otras actividades	31	18,7
Total nuevas empresas	166	100,0

Fuente: Ministerio de Economía, Memoria 29-03-76 a 29-03-81, tomo I.

Un elemento ilustrativo surge de la consideración de las inversiones autorizadas y no efectivamente realizadas hasta diciembre de 1980; se trata de 402 propuestas aprobadas sobre un total de 508 para el período 1977/83; la distribución sectorial de las 166 nuevas empresas a que habrían dado lugar esas 402 propuestas revela las preferencias sectoriales de los inversores externos y la significación que asumen las actividades no productivas: se constituyeron sólo 29 firmas industriales (17,5% del total), cantidad idéntica a la de empresas volcadas a la comercialización e inferior a la de aquéllas del sector específico de servicios (34). Las consideraciones precedentes, aunque circunscritas a las inversiones aprobadas que implican

la constitución de una nueva firma local, brindan una imagen de la orientación sectorial de las inversiones extranjeras.

El análisis de la distribución de la IDE autorizada según los sectores de destino aporta otros elementos. En este caso se considera a la capitalización de créditos y a los nuevos aportes de capital canalizados hacia las empresas nuevas o existentes como parte de dichas inversiones (cuadro IV.7).

Una primera lectura de la información revela que casi el 60% del total se concentra en sólo tres áreas: los aportes transitorios en la explotación de petróleo (24,6%), la industria automotriz (17,4%) y el sector financiero y bancario (16,6%). Si se excluye al primer rubro, la industria automotriz pasa a ser el principal receptor (495,4 millones de dólares). Ahora bien, la inversión autorizada en el sector, el 33,7% (167,0 millones de dólares) fue efectivizada bajo la forma de "capitalización de créditos" que, en la mayoría de los casos, se destinaron a mejorar la estructura y las condiciones económico-financieras de las firmas receptoras, fuertemente afectadas por la retracción sectorial. Por su parte, los nuevos aportes de capital (328,4 millones de dólares) corresponden a la incorporación de una nueva firma internacional (Volkswagen), a los planes de inversión de Ford Motor (nueva planta de camiones) y de la Fiat. En el marco de una profunda reestructuración sectorial dichas inversiones tienen su contrapartida en el cese de actividades de General Motors (1978), Citroën (1979) y Chrysler (adquirida por Volkswagen) -en los tres casos con la consiguiente repatriación del capital- y de Industrias Mecánicas del Estado (IME, 1980), así como la fusión entre SAFRAR y Fiat (Sevel).

Cuadro IV.7. Argentina: distribución sectorial de las inversiones extranjeras autorizadas entre 1977 y 1983 (miles de dólares corrientes y porcentajes)

<i>Sectores</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
Explotación de gas y petróleo	702.319	24,6
Actividades primarias (agropecuarias, pesca y minería)	79.683	2,8
Industria automotriz	495.441	17,4
Maquinaria y equipo	173.437	6,1
Petroquímica	172.995	6,1
Alimento, bebidas y tabaco	138.291	4,8
Productos químicos	99.129	3,5
Productos farmacéuticos y perfumería	81.176	2,8
Otras actividades industriales	217.738	7,6
Construcciones	49.410	1,7
Entidades financieras y bancarias	473.569	16,6
Comercio y servicios	143.580	5,0
Otros	27.220	1,0
Total	2853.988	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía, Subsecretaría de Inversiones Extranjeras.

En el sector financiero, más específicamente en el bancario, se registra la mayor afluencia neta de capitales externos. Las inversiones autorizadas ascienden a 473,6 millones de dólares por la incorporación de quince nuevos bancos extranjeros, prueba del creciente interés de los grupos financieros internacionales por operar en el país.

En cambio, la escasa cantidad de firmas industriales constituidas hasta diciembre de 1980 muestra el desinterés de los inversores externos por radicar sus capitales en el sector manufacturero argentino, uno de los más afectados por el esquema aperturista. La información del cuadro IV.7. permite constatar que el conjunto de ramas industriales explica -a pesar de la influencia del sector automotriz- poco menos de la mitad de las inversiones autorizadas (48,3%), porcentaje que en cualquier otro subperíodo de las tres últimas décadas siempre se ubicaba por encima del 90 al 95% del total de la inversión directa extranjera.

A diferencia de las modificaciones en la composición sectorial, la distribución de las IDE según el país de origen de los capitales no muestra cambios significativos respecto de las tendencias de las últimas décadas. Tanto por su elevado grado de concentración en unos pocos países, como por la participación que le corresponde a cada uno de ellos, la estructura resultante no difiere sustancialmente de la observada en cualquier otro período de la posguerra; y, salvo los ejemplos contrastantes que brindan el Reino Unido e Italia, tampoco difiere con respecto a la correspondiente al acervo de capital extranjero acumulado en el país a mediados del decenio de 1970. (Véase cuadro IV.8.)

Cuadro IV.8. Argentina. Inversiones extranjeras autorizadas entre 1977 y 1983 según país de origen de la inversión (miles de dólares corrientes y porcentajes)

<i>País</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
EE.UU.	1264.244	44,3
Italia	455.867	16,0
Francia	266.079	9,3
Alemania Occidental	252.458	8,8
Holanda	126.042	4,4
Suiza	117.789	4,1
España	97.289	3,4
Canadá	56.014	2,0
Suecia	44.611	1,6
Japón	41.152	1,4
Resto (19 países)	132.442	4,7
Total	2853.988	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Ministerio de Economía, Subsecretaría de Inversiones Extranjeras.

Casi el 70% del total de la IDE autorizada entre 1977 y 1983 corresponde a empresas de sólo tres países (Estados Unidos 44,3%, Italia 16,0% y Francia 9,3%); y si se incorporan las provenientes de otros cuatro países

(Alemania Occidental, Holanda, Suiza y España), ese porcentaje se eleva a más del 90 por ciento.

En cuanto al resto de las inversiones sólo cabe resaltar la presencia insignificante de las firmas japonesas (1,4%) y, en particular, de las inglesas que, con apenas el 0,7% del total, quedan relegadas al puesto décimotercero en la ordenación de los países de origen de la inversión.

3.3. *Las inversiones estadounidenses en la Argentina*

El análisis y la evaluación de los resultados en materia de captación de inversiones directas extranjeras durante el último gobierno militar puede realizarse también a la luz de las estadísticas oficiales de los países de origen de dichos capitales. Este enfoque presenta importantes ventajas relativas: la posibilidad de comparar el ritmo de canalización de capital hacia la Argentina con su evolución en el plano global, el perfil sectorial que adopta en cada caso, las tasas de rentabilidad respectivas y la aplicación específica de los beneficios obtenidos por tales inversiones (reversión o repatriación). Estos datos contribuyen a dar una clara imagen de la inserción de la Argentina en el contexto de los países receptores de inversiones extranjeras.⁶

El primer aspecto a mencionar se vincula con las modificaciones registradas por el acervo de capital estadounidense radicado en el país. Entre 1976 y 1983, la inversión de los Estados Unidos en la Argentina se incrementó de 1.366 a 3.054 millones de dólares, lo que implica un crecimiento medio anual de 12,2% que, a nivel real, en dólares constantes de 1976, supone una tasa promedio de 4,4% anual. En idéntico período, el total de las inversiones norteamericanas en el exterior registró, a valores constantes, un pequeño decrecimiento (cuadro IV.9.)

Este comportamiento tan contrastante, que derivó en un incremento de la participación argentina en el total del capital estadounidense radicado en el exterior, merece algunos comentarios específicos. Así, entre 1976 y 1979, el ejemplo argentino se inscribe en el fenómeno observable en el plano internacional: la continuidad del sesgo desacelerador en la exportación de capital estadounidense evidenciado desde la recesión de 1974/75. Esta crisis interrumpe el extraordinario crecimiento de las inversiones norteamericanas acumuladas en el exterior entre la posguerra y los inicios de los años setenta, que se corresponde con la positiva y dinámica evolución de la economía mundial y la persistente ampliación de la capacidad productiva a nivel internacional. Se ven así sensiblemente afectadas las corrientes de capital, sobre todo las orientadas hacia las actividades productivas. En

⁶ En tal sentido, el análisis de la información proporcionada por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos adquiere singular importancia por dos razones fundamentales: a) porque ese país explica, a nivel internacional y en el plano local, la mayor parte de los capitales radicados fuera de sus países de origen; y b) porque la información estadística publicada por el Survey of Current Business del Departamento de Comercio de los Estados Unidos permite, por su amplitud y calidad, estudiar la evolución y las principales características que adoptan las IDE en cada uno de los países receptores y, con ello, constatar las peculiaridades de las que se orientaron hacia la Argentina en estos últimos años.

ese contexto, la tasa de crecimiento de la inversión estadounidense en la Argentina entre 1976 y 1979 (1,7% anual) se asemeja bastante a la registrada a nivel mundial.

Cuadro IV.9. Evolución de la inversión de los EE.UU. en la Argentina y en el mundo. 1976-1983 (millones de U\$S de 1976 a/ y porcentajes)

A fin de año	Inversión en Argentina (1)	Inversión directa total (2)	% (1) (2)
1976	1.366	138.809	0,98
1977	1.403	137.467	1,02
1978	1.460	142.243	1,03
1979	1.436	145.852	0,99
1980	1.699	146.713	1,16
1981	1.707	142.535	1,20
1982	1.835	135.399	1,35
1983	1.842	136.379	1,35

a/ Deflactado por Índice de Precios Mayoristas de los EE.UU.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business.

Pero no acontece lo mismo en los años posteriores. La economía internacional continúa desenvolviéndose en un marco recesivo agudizado por la inestabilidad generalizada de los tipos de cambio y de los mercados financieros y monetarios; esta situación, junto con el no reestablecimiento de niveles satisfactorios de rentabilidad para las inversiones en el exterior -niveles que decaen sistemáticamente entre 1979 y 1983- y con la política interna de la administración republicana, determinan una disminución persistente, en términos reales, de la inversión directa estadounidense acumulada en el exterior (-1,6% anual acumulativo, entre 1979 y 1983). Por el contrario, en idéntico período, la inversión acumulada en la Argentina registra, a nivel real, una expansión por demás significativa: se eleva a 6,4% anual acumulativa. Este comportamiento manifiesto de los inversionistas norteamericanos por radicar sus capitales en el país concuerda con alteraciones, más o menos significativas, en el perfil sectorial de las inversiones.

Al analizar dicho perfil se comprueba que dos actividades ejercen el liderazgo indiscutido: el petróleo y las finanzas. Mientras a nivel agregado la inversión directa acumulada entre 1976 y 1983 se incrementa 2,2 veces, la orientada hacia el sector petrolero lo hace más de 4,5 veces y la que se canaliza a las actividades financieras, más de cuatro veces; en contraposición, la inversión en la industria manufacturera -que históricamente captaba las preferencias de los inversores norteamericanos en el país- no alcanza a duplicarse, en términos corrientes, al cabo de esos siete años (su tasa de crecimiento, a valores constantes, se redujo a apenas 0,7% anual acumulativo) (cuadro IV.10).

Este distinto ritmo de crecimiento deriva, naturalmente, en una modificación importante de la estructura sectorial de la inversión directa estadou-

**Cuadro IV. 10. Argentina: Inversión directa acumulada de los EE.UU., por sectores de actividad, 1976-1983
(millones de dólares corrientes)**

<i>Sector</i>	<i>1976</i>	<i>1977</i>	<i>1978</i>	<i>1979</i>	<i>1980</i>	<i>1981</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>
Minería	53	55	54	48	n/d	69	71	72
Petróleo	174	223	265	305	395	483	645	808
Industria manufacturera								
• Alimenticia	49	51	64	81	168	264	279	288
• Productos químicos	207	220	243	299	416	360	371	332
• Product. metálicos princip.	72	67	73	64	72	67	77	79
• Maquinaria	143	152	172	205	204	271	274	229
• Equipo transporte	221	226	242	289	409	409	380	381
• Otros	206	203	205	247	315	315	348	342
Total Industria Manufacturera	898	921	1.000	1.184	1.584	1.570	1.729	1.651
Comercio	104	137	157	130	216	202	167	128
Finanzas	72	86	108	113	145	304	300	298
Otros	65	73	86	64	n/d	107	90	97
Total:	1.366	1.490	1.670	1.850	2.494	2.735	3.002	3.054

n/d: no disponible

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de U.S. Department of Commerce, "Survey of Current Business", varios años.

nidense en el país. En el curso de sólo siete años, el sector petrolero duplica holgadamente su participación en el total: en 1976 representaba el 12,7% mientras que en 1983 alcanza a explicar el 26,5%; la inversión en el sector de intermediarios financieros incrementa su importancia del 5,3% al 9,8% como consecuencia directa de los capitales radicados en la actividad bancaria en los años 1979-1981.⁷ En ambos casos, esa participación creciente reproduce las tendencias internacionales, ya que, en idéntico período -1976 a 1983-, la participación del sector petrolero en la inversión estadounidense acumulada en el exterior pasó del 20,8% al 27,0%; el sector financiero creció del 12,3% al 12,7% y, en contraposición, la inversión manufacturera decayó del 44,8% al 39,9%. (Department of Commerce, U.S.A. Survey of Current Business, agosto de 1978 y de 1984).

Podría afirmarse, entonces, que tanto las características del proceso aperturista de la economía argentina como las actividades económicas que en ese marco se tornan más atractivas para los inversores externos, se adecuan plenamente a las tendencias prevalecientes en la orientación sectorial de la exportación de capital de los Estados Unidos: explotación/explotación petrolera y transnacionalización bancaria. El sector que sufre la disminución compensatoria es la industria, que pierde al cabo de siete años más de 11 puntos en su peso relativo en el total de la inversión directa estadounidense acumulada en el país. El desinterés relativo por invertir en una de las actividades más afectadas por la política económica del gobierno militar aparece como una constante de todo el período y comprende a la casi totalidad de los sectores industriales, cuya participación en la inversión decrece sistemáticamente.

En síntesis, los cambios operados en el perfil sectorial de la inversión estadounidense en el país entre 1976 y 1983 revelan una doble adecuación: por un lado, hay una total correspondencia con las características que adopta la conformación sectorial del conjunto de la IDE autorizada en el período, estrechamente relacionada, a su vez, con el tipo de política implementada en el mismo; por otro lado existe una adecuada compatibilización entre las oportunidades de inversión más redituables ofrecidas por el mercado local y las tendencias predominantes en la orientación sectorial de la exportación de capital de los Estados Unidos.

Antes de analizar la evolución de la tasa de rentabilidad de las inversiones estadounidenses en el país y las formas que adoptó la política de reinversión o de remisión de utilidades, conviene puntualizar algunas de las características de las firmas de ese origen que operan en el país. El Censo de Inversiones Directas Extranjeras realizado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos hacia fines de la década del setenta permite identificar el tipo de filial de empresa transnacional que se radica en el país -volcada o no a la producción para el mercado interno- y brinda la posibilidad de apreciar su capacidad generadora de empleo, su distribución sectorial, el respectivo costo salarial promedio, etcétera.

De acuerdo con la información censal, en 1977 existían en el país 279 filiales de firmas estadounidenses, con un activo total equivalente a 3.966

⁷ Siete de los quince nuevos bancos extranjeros incorporados en el trienio son de propiedad de capitales estadounidenses.

millones de dólares, una ocupación de 113.389 personas y ventas anuales por valor de 3.615 millones de dólares.

Aun con una diversidad de combinaciones intermedias posibles, pueden reconocerse dos situaciones extremas en cuanto a las ET que se radican en los países de menor desarrollo relativo: por un lado, aquellas empresas que producen para el mercado interno de tales países y, en el polo opuesto, las que producen para el mercado de su respectivo país de origen y/o para el mercado mundial en general -sea en el marco de la internacionalización de los procesos productivos o en el de la provisión de bienes, esencialmente primarios, a un menor costo relativo. Teniendo en cuenta esta conceptualización, el cuadro IV.11, permite reconocer la fuerte vocación mercado-internista de las filiales estadounidenses que operan en el país, comportamiento no ajeno a su implantación bajo el modelo sustitutivo de importaciones: el 84,6% de las ventas totales corresponde a las realizadas en el ámbito local.

Cuadro IV. 11. Argentina: ventas de las empresas estadounidenses, según destino geográfico y vinculación con el adquirente, 1977 (millones de u\$s y porcentajes)

Vinculación	Mercado interno		Exportaciones a:				Total	
	Monto	%	EE.UU.		Otros países		Monto	%
			Monto	%	Monto	%		
Ventas Intercorporativas	37	1,2 (11,0)	21	87,5 (6,2)	279	52,5 (82,8)	337	9,3 (100,0)
Ventas a firmas no afiliadas	3.022	98,8 (92,2)	3	12,5 (0,1)	252	47,5 (7,7)	3.277	90,7 (100,0)
Total ventas	3.059	100,0 (84,6)	24	100,0 (0,7)	531	100,0 (14,7)	3.615	100,0 (100,0)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los EE.UU. U.S. Direct Investment Abroad, 1977. Washington, 1981.

Por su parte, el bajo coeficiente de exportaciones en el ámbito local (15,4%), muy inferior al mundial (38,1%) (Department of Commerce, U.S.A. Direct Investment Abroad, 1977, 1981) permite también inferir que la mayor parte de las transnacionales estadounidenses existentes en el país han sido estructuradas sobre la base de los requerimientos del mercado local y que, en la mayoría de los casos, las exportaciones constituyen la forma de realización de aquella producción que exceden los niveles de la demanda local.

En correspondencia con esta baja incidencia de las ventas al exterior, el comercio cautivo de bienes finales de las transnacionales norteamericanas que operan en la Argentina asume una escasa relevancia: mientras que en el plano internacional el 33,1% de las ventas de las filiales estadounidenses corresponde a comercio intrafirma, en la Argentina tal porcentaje se

reduce a apenas el 9,3% y, como podría preverse, sólo adquiere niveles significativos en las escasas exportaciones hacia los Estados Unidos, donde alcanzan a explicar el 87,5% del total exportado.

Otro de los aspectos que es posible analizar en la información censal provista por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos es la configuración sectorial de la ocupación de las filiales radicadas en el país y la correspondiente diferenciación salarial. En 1977 ocupaban un total de 113.389 personas (cuadro IV.12), nivel que equivale al 2,2% del empleo total en el área urbana del país (se excluye al sector agropecuario). La composición por sectores revela como hecho más destacado, la elevada participación que le corresponde a la industria manufacturera, que absorbe poco más del 80% del total de los trabajadores empleados por las transnacionales estadounidenses. Casi la mitad de ese valor se concentra en sólo dos industrias: la rama productora de equipos de transporte (básicamente la industria automotriz, donde coexistían a la fecha del censo tres firmas de los Estados Unidos) y la de productos químicos y petroquímicos. A pesar de su carácter de industrias capital-intensivas, entre ambas generaban más de 44.300 puestos de trabajo en 1977.

En cuanto al costo salarial de la mano de obra, las estadísticas compiladas por ese Departamento de Comercio permiten constatar la marcada dispersión de los salarios medios correspondientes a las distintas actividades económicas. Parece evidente que más allá de las diferencias atribuibles a una dispar calificación media del personal ocupado, la magnitud de la diferenciación salarial intersectorial reconoce otros factores explicativos íntimamente asociados con el hecho de que ya en el año en que el Departamento efectuó el último relevamiento censal, el segundo de la gestión militar de gobierno, se manifestaban nítidamente muchos de los efectos que, con el tiempo, caracterizarían a la política económica implementada en el país a partir de marzo de 1976. Uno de esos efectos es la contracción generalizada de los ingresos reales del sector asalariado que asumió distinta intensidad en los diversos sectores económicos. Los asalariados de la industria manufacturera fueron, sin lugar a dudas, los más afectados por la política de "disciplinamiento social": su salario real en el año 1977 equivale a sólo el 66,3% del que recibían en el año 1975. En la mayoría de los restantes sectores económicos, esa contracción salarial resultó mucho menos pronunciada. Es esta divergente evolución de los salarios, en detrimento de los del sector manufacturero lo que explica, en gran medida, la configuración de los costos promedio de la mano de obra ocupada por las filiales estadounidenses en la Argentina.

Esa brusca caída de los salarios en los primeros años de implementación de la política de apertura asume también un papel fundamental en la relación que se constata hacia 1977 entre los costos salariales medios en el país y los vigentes en las otras áreas y/o regiones en que operan las filiales de firmas estadounidenses. En efecto, en 1977 (cuadro IV. 13.), el costo promedio anual por ocupado en la Argentina resulta inferior al de cualquiera de las otras áreas en que se inscribe el país (América Latina y países subdesarrollados) y, obviamente, al que deben erogar tales subsidiarias en los países desarrollados. Aun limitando la comparación al ámbito de la actividad manufacturera, donde el país muestra un grado de industrialización y de desarrollo muy superior al de las áreas a las que se integra, los consiguientes costos salariales sólo resultan superiores a los

**Cuadro IV. 12. Argentina: distribución sectorial del empleo en empresas transnacionales de los EE.UU.
y costo salarial medio anual, 1977
(número de ocupados, u\$s y porcentajes)**

<i>Sector de actividad</i>	<i>Número de ocupados</i>	<i>%</i>	<i>Costo salarial medio anual por trabajador</i>	<i>Indice total sectores = 100</i>
- Petróleo	4.158	3,7	8.899	167,6
- Industrias manufactureras	91.141	80,4	5.124	96,5
• Productos alimenticios	8.834	7,8	4.188	78,9
• Productos químicos	20.454	18,0	5.427	102,2
• Productos metálicos	3.146	2,8	5.722	107,8
• Maquinaria	12.573	11,1	6.601	124,3
• Equipo transporte	23.867	21,1	5.363	101,0
• Otras manufacturas	22.267	19,6	4.042	76,1
- Comercio	6.255	5,5	5.596	105,4
- Bancos	5.231	4,6	5.544	104,4
- Finanzas	643	0,6	4.666	89,9
- Otros	5.961	5,2	5.200	97,9
Total	113.389	100,0	5.309	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Departamento de Comercio de los EE.UU. U.S. Direct Investment Abroad, 1977, Washington, 1981.

vigentes en promedio en el conjunto de los países subdesarrollados, pero inferiores en casi un 10% a los correspondientes a nivel latinoamericano.

Cuadro IV.13. Costo salarial medio anual en empresas estadounidenses en la Argentina y en otras regiones, 1977 (dólares corrientes e índices)

<i>Sector</i>	<i>Región</i>	<i>Costo medio anual</i>	<i>Índice Argentina = 100</i>
<i>Total sectores:</i>			
	Países desarrollados	12.874	242,5
	Países subdesarrollados	5.601	105,5
	América Latina	5.873	110,6
	Argentina	5.309	100,0
<i>Industria manufacturera:</i>			
	Países desarrollados	12.731	248,5
	Países subdesarrollados	4.676	91,3
	América Latina	5.269	109,9
	Argentina	5.124	100,0

Fuente: Elaborado sobre la base de información de U.S. Department of Commerce, U.S. Direct Investment Abroad, 1977. Washington, 1981

Sin duda estos resultados parecen contradecir la imagen tradicional de la Argentina en el plano internacional y, más específicamente, dentro de los países de menor desarrollo relativo, entendiéndose por tales ya sea a los países de industrialización intermedia o semiindustrializados o, a nivel más agregado, a las naciones del mundo subdesarrollado. Mucho se ha escrito sobre la Argentina asimilable a las sociedades desarrolladas según diversos indicadores, pero que según otros, los más, se asemeja a las economías atrasadas. No obstante, resulta difícil encontrar referencias sobre esta semejanza a partir de los respectivos costos salariales de la mano de obra: si en algo no se ha identificado la economía argentina con la mayor parte del mundo subdesarrollado ha sido precisamente en los costos salariales, cosa que muy difícilmente pueda considerarse una de las "ventajas comparativas" del país en el ámbito de las economías subdesarrolladas. Ahora bien, aunque sobre la base de la información disponible no pueda establecerse una correspondencia directa entre el nivel de los costos salariales y la tasa de rentabilidad de la inversión estadounidense, es indudable que el año 1976 marca un punto de ruptura en las tendencias prevalecientes -de mediano y largo plazo- en cuanto a los márgenes de rentabilidad de la inversión directa a los Estados Unidos en el país. En los primeros años de la década del setenta dicha tasa de ganancia no superó en ningún caso el 6,5% de la inversión acumulada y, si se remonta el análisis hasta 1960, nunca se registra un margen superior al 15% anual. Sin embargo, entre 1976 y 1980, este último porcentaje fue superado en cuatro

**Cuadro IV. 14. Evolución comparada de algunos indicadores vinculados a la IDE de los EE.UU.
en el mundo y en la Argentina, 1976-1983
(porcentajes)**

Años	Tasa de rentabilidad a/			Tasa de crecimiento anual de la IDE acumulado			Tasa de reinversión b/		
	Total mundial	Argentina	+ / -	Total mundial	Argentina	+ / -	Total mundial	Argentina	+ / -
1976	15,3	21,3	+	11,9	18,4	+	40,5	74,4	+
1977	14,2	18,8	+	5,2	9,1	+	37,0	35,0	-
1978	17,4	10,4	-	11,5	12,1	+	45,1	-32,9	-
1979	23,5	31,1	+	15,4	10,8	-	49,5	46,7	-
1980	19,8	37,6	+	14,6	34,8	+	45,8	67,2	+
1981	15,1	4,5	-	6,0	9,7	+	41,6	-200,9	-
1982	9,8	13,9	+	-3,0	9,8	+	28,6	59,3	+
1983	9,4	10,45	+	2,1	1,7	-	43,8	37,3	-

a/ Utilidades del año i en relación con la inversión acumulada al año i-1.

b/ Utilidades reinvertidas en relación con utilidades totales.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de U.S. Department of Commerce Survey Current Business, varios números.

de los cinco años e, incluso, en dos de ellos (1979 y 1980) la tasa de rentabilidad se elevó a más del 30% anual.⁸ (cuadro IV.14).

A pesar de esos niveles diferenciales de rentabilidad, la tasa de reinversión de utilidades en la Argentina resulta inferior a la registrada a nivel mundial en cinco de los ocho años del período. No obstante los mayores márgenes de beneficio y el aliento a las reinversiones en un marco de permisividad creciente, las filiales estadounidenses radicadas en el país muestran -con respecto a las del resto del mundo- una mayor predisposición relativa a remitir sus utilidades hacia sus casas matrices. De allí que no resulte sorprendente -como producto de esa política de minimización de la restitución de la inversión- que la afluencia de capitales de los Estados Unidos al país bajo la forma de inversiones directas, al cabo de los ocho años bajo análisis, sea muy inferior a la corriente de fondos que, como remisión de utilidades y -en menor escala- como repatriación de capitales, retornó hacia los Estados Unidos. Aun sin contemplar otros posibles canales de transferencia -regalías, royalties, precios administrativos en el comercio cautivo, etc.- el flujo neto de capitales hacia los Estados Unidos derivado de sus inversiones directas en la Argentina ascendió a 781 millones de dólares, lo que supone, a valores de 1983, un flujo medio anual superior a los cien millones de dólares (cuadro IV.15).

4. Empresas transnacionales e industrias manufactureras argentinas

El estudio de la presencia de las ET en la industria manufacturera se realiza desde dos encuadres analíticos diversos y complementarios. Por un lado, se trata de identificar las características estructurales de la inserción de dichas empresas en el sector. Ello supone la necesaria recurrencia a información censal que, como tal, se circunscribe a un solo año y brinda, por lo tanto, una imagen estática aunque integral.

Por otro lado, desde un enfoque dinámico, se estudia la evolución de la presencia transnacional durante el último decenio, contrastando el comportamiento de las ET y el de sus similares de capital nacional.

4.1. *Gravitación económica y características principales de las empresas transnacionales manufactureras*

4.1.1. *Participación de las empresas transnacionales en la producción industrial*

Uno de los principales indicadores de la magnitud de la presencia transnacional en la industria es su aporte a la producción global del sector.

⁸ El rezago de la paridad cambiaria en dichos años generó un doble efecto positivo en los niveles de rentabilidad -en dólares- de las ET. Los beneficios obtenidos en moneda local se incrementaron en términos reales, a nivel de la economía mundial, al ser expresados o transformados en dólares o en cualquier otra divisa extranjera. Ese retraso de la paridad y el hecho de que el dólar fuera la única mercancía cuyo precio futuro se conocía permitieron la implementación de mecanismos de alta rentabilidad en los circuitos financieros locales a favor de la disparidad entre las tasas de interés locales y las vigentes en los mercados internacionales.

Cuadro IV. 15. Argentina: flujos de capital asociados a la inversión directa estadounidense. 1976-1983
(millones de dólares corrientes)

<i>Año</i>	<i>Inversión acumulada a fin del año</i>	<i>Incremento anual de la inversión acumulada</i>	<i>Utilidades</i>	<i>Utilidades reinvertidas</i>	<i>Utilidades remitidas</i>	<i>Ingresos de capital</i>	<i>Flujo neto de capitales</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5) = (3) - (4)	(6) = (2) - (4)	(7) = (6) - (5)
1976	1.366	90	246	183	63	29	-34
1977	1.490	124	257	90	167	34	-133
1978	1.670	180	155	-51	206	231	25
1979	1.850	180	520	243	277	-63	-340
1980	2.494	644	695	467	228	177	-51
1981	2.735	241	113	-227	340	468	128
1982	3.002	267	381	226	155	41	-114
1983	3.054	52	314	117	197	-65	-262
Acumulado 1976-1983		1.900	2.681	1.048	1.633	852	-781

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de U.S. Department of Commerce, "Survey of Current Business", varios números.

**Cuadro IV. 16. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la
producción industrial, según sectores de actividad, 1973
(millones de pesos de 1973 y porcentajes)**

<i>Sectores</i>	<i>Valor de producción de las ET</i>	<i>Valor de producción</i>	<i>Participación de las ET</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	13.994,9	60.592,8	23,1
Alimentos	6.675,3	44.374,8	15,0
Bebidas	3.492,2	12.245,8	28,5
Tabaco	3.827,4	3.971,7	96,4
Textiles, confecciones y cuero	4.263,1	29.550,3	14,4
Madera y muebles	161,4	4.800,5	3,4
Papel, imprenta y publicaciones	1.837,9	8.829,4	20,8
Industrias químicas	15.735,1	35.565,5	43,0
Refinerías de petróleo	2.859,8	12.672,4	22,6
Otros productos químicos	12.875,3	23.893,1	53,9
Minerales no metálicos	1.936,4	6.952,5	28,2
Industrias metálicas básicas	5.319,1	18.813,7	28,3
De hierro y acero	4.309,0	16.054,9	26,8
De metales no ferrosos	1.010,1	2.758,8	36,6
Productos metálicos, maquinaria y equipo	24.259,9	52.353,6	46,3
Otras manufacturas	95,1	870,3	10,9
TOTAL	67.602,9	219.328,1	30,8

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Censo Económico Nacional 1974, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Buenos Aires, 1974.

En tal sentido (cuadro IV.16), cabe señalar que las empresas con participación de capital extranjero controlaban el 30,8% del total de la producción industrial captada en el censo económico de 1974.

Esa participación muestra diferencias significativas entre las distintas divisiones industriales: aunque se da una presencia importante en casi todas las actividades, se constata una mayor incidencia relativa en aquellos sectores que por sus características -dinamismo, ritmo de incorporación del progreso técnico, efectos propulsores- tienden a liderar todo proceso de industrialización. Los únicos sectores en los que la presencia de las ET asume una escasa relevancia son aquéllos que sólo gravitan marginalmente en el perfil industrial del país y que tienen menor ritmo de crecimiento histórico.

Otro indicador de particular importancia es el que marca la vinculación existente entre el grado de oligopolización de las distintas ramas industriales (cinco dígitos de la CIU, Rev.2) y la magnitud de la presencia de las ET en las mismas. La estrecha relación entre ambas variables se ve plenamente corroborada en el cuadro IV.17. en el que se comprueba que: a) la mayor parte de la producción de las empresas de capital extranjero (el 62,1%) se genera en Ramas Altamente Concentradas (RAC)⁹ y que esa gravitación tiende a disminuir a medida que crece el grado de competitividad en los distintos estratos de concentración (en las Ramas Escasamente Concentradas -REC- sólo se genera el 14,4%); b) la participación relativa de las transnacionales en la producción industrial también decrece con la disminución del grado de concentración de los mercados (del 47,9% en las RAC al 15,4% en las REC).

Las formas que adopta la presencia de las ET en las distintas tipologías de mercado de la industria también puede evaluarse desde la óptica sectorial. En tal sentido, se comprueba (cuadro IV.18) que el fenómeno que acabamos de corroborar en el plano agregado -mayor gravitación de las empresas de capital extranjero a mayor grado de concentración- se reproduce prácticamente en la totalidad de las actividades industriales.

Otro aspecto de la inserción transnacional en la industria argentina es el que se refiere a la distribución y participación de esas empresas en la producción industrial a partir de la previa clasificación de los bienes según su destino funcional (de consumo no durables, intermedios, de consumo durables y de capital). El cuadro IV.19. presenta la participación de las empresas de capital extranjero en la producción local de las cuatro categorías de bienes, tanto en el plano agregado como en cada una de las tipologías de mercado en que se generan tales producciones.

En este cuadro se advierte, en primer lugar, la presencia difundida de las ET en todo el espectro industrial. Sólo en los bienes de consumo no durables, que pueden asociarse a una menor complejidad tecnológica relativa, esa contribución -22,6%- es inferior a la registrada en la industria en su conjunto. La mayor gravitación se verifica en los bienes de consumo durables -59,2%- cuyo desarrollo en el país durante la segunda fase del

⁹ En todos los análisis sobre el grado de concentración de los distintos mercados industriales se adoptan los criterios metodológicos explicitados en el estudio *La concentración en la industria argentina en 1974*, Khavisse y Azpiazu (1983).

proceso sustitutivo se vincula precisamente con la radicación de un grupo importante de empresas transnacionales. En lo que se refiere a los bienes de capital -de escasa significación en el plano agregado y en la misma producción de las ET- la presencia extranjera está polarizada en un reducido núcleo de industrias (tractores, equipos de comunicación, conductores eléctricos, etc.) que, en la mayoría de los casos, reúnen características asimilables a las de los bienes de consumo durables (desarrollo local relativamente reciente, posibilidades de escala por tamaño del mercado, incorporación de tecnologías); pero en una amplia variedad de ramas productoras de bienes de capital la presencia transnacional es prácticamente irrelevante. El aporte a la producción de bienes de capital -31,9%-, casi no difiere del que se registra para el total de la industria manufacturera.

Por último, aquí también se vuelve a constatar un elemento común a las cuatro categorías de bienes: la asociación entre la magnitud de la presencia transnacional y el nivel de oligopolización de los mercados.

4.1.2. Tamaño de planta predominante y grado de propiedad del capital extranjero

En esta sección se evalúan dos aspectos fundamentales que caracterizan a las empresas de capital extranjero que operan en la industria manufacturera argentina:

- el tamaño de las plantas fabriles de dichas empresas;
- las formas de implantación en el país del capital transnacional, es decir, las preferencias reveladas en cuanto al grado de asociación con el capital nacional.

Con respecto al primer tema, el cuadro IV.20. presenta, según estratos de concentración, la distribución de las ET y de sus establecimientos de menos y más de 100 ocupados, con su aporte relativo a la producción transnacional y su significación respectiva en la industria manufacturera en su conjunto.

Del total de los establecimientos (824) de propiedad de las 724 empresas de capital extranjero, casi el 60% ocupaban, al momento del censo, más de cien personas. El predominio de las plantas mayores tiende a acentuarse con el grado de concentración de los mercados. Así, como ejemplos polares vemos que los establecimientos de más de cien ocupados representan el 73,3% del total de las Ramas Altamente Concentradas con pocos establecimientos, mientras que en las ramas "competitivas" suman menos de la mitad (49,0%). Esas disparidades demuestran que, en general -y aun haciendo abstracción del respectivo potencial de producción- las exigencias de tamaño de planta para operar en los mercados más concentrados no son asimilables -ni siquiera circunscribiéndose a las ET- a las de los mercados de concentración escasa; en otras palabras, hay estrechas interrelaciones entre la presencia transnacional en la industria, la conformación de estructuras oligopólicas de mercado y la dimensión relativa de los establecimientos manufactureros.

Cuadro IV. 17. Argentina: gravitación de las empresas transnacionales en la producción industrial según estratos de concentración, 1973
(cantidad de ramas, millones de pesos de 1973 y porcentajes)

<i>Estratos a/</i>	<i>Cantidad de ramas</i>	<i>Valor de producción de las ET (mill. \$ 1973)</i>	<i>Distribución por estratos de concentr.</i>	<i>Valor de producción ind. total (mill. \$ 1973)</i>	<i>Participación de las ET</i>
(1) RAC (P)	9	20.343,8	30,1	35.314,0	57.6
(2) RAC (M)	35	21.662,0	32,0	52.424,8	41.3
(3) RAC (1) + (2)	(44)	(42.005,8)	(62,1)	(87.738,8)	(47.9)
(4) RMC	38	13.971,7	20,7	60.519,7	23.1
(5) REC	26	9.504,2	14,1	61.827,2	15.4
(6) resto	64	2.121,1	3,1	9.242,4	22.9
(7) Total	172	67.602,8	100,0	219.328,1	30.8

a/ RAC (P): Ramas altamente concentradas con pocos establecimientos;

RAC (M): Ramas altamente concentradas con muchos establecimientos;

RMC: Ramas medianamente concentradas;

REC: Ramas escasamente concentradas.

Fuente: Elaborado sobre la base de M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974"; CET/IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983.

Cuadro IV. 18. Argentina: participación de las empresas transnacionales en el valor de producción, según sectores industriales y estratos de concentración. 1973

<i>Sectores</i>	<i>Estratos</i>				
	<i>Total</i>	<i>RAC</i>	<i>RMC</i>	<i>REC</i>	<i>Resto</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	23,1	48,3	11,9	11,3	26,8
Alimentos	15,0	27,9	11,5	6,5	34,0
Bebidas	28,5	76,6	28,0	18,9	-
Tabaco	96,4	97,1	-	-	-
Textiles, confecciones y cuero	14,4	28,0	19,4	5,2	4,3
Madera y muebles	3,4	22,7	-	0,1	2,2
Papel, imprenta y publicaciones	20,8	36,2	3,1	6,4	-
Industrias químicas	43,0	39,3	54,8	41,1	46,8
Refinerías de petróleo	22,6	22,6	-	-	-
Otros productos químicos	53,9	63,8	54,8	41,1	46,8
Minerales no metálicos	28,2	36,9	24,8	-	21,2
Industrias metálicas básicas	28,3	26,8	36,6	-	-
De hierro y acero	26,8	26,8	-	-	-
De metales no ferrosos	36,6	-	36,6	-	-
Productos metálicos, maquinaria y equipo	46,3	78,0	25,2	21,8	33,6
Otras manufacturas	10,9	-	6,1	-	16,0
TOTAL	30,8	47,9	23,1	15,4	22,9

Fuente: Elaborado sobre la base de D. Azpiazu, "La concentración de la industria argentina en 1974", D/72/e, CET/IPAL, Buenos Aires, 1983 e INDEC, Censo Económico Nacional, 1974.

Cuadro IV. 19. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial según tipo de bien y estrato de concentración. 1973

<i>Estrato</i>	<i>Bienes de consumo no durables</i>	<i>Bienes intermedios</i>	<i>Bienes de consumo durables</i>	<i>Bienes de capital</i>	<i>Diversos a/</i>	<i>Total</i>
R.A.C. (P)	58,8	25,0	97,0	-	-	57,6
R.A.C. (M)	26,7	43,9	21,1	61,8	-	41,3
R.A.C.	(41,9)	(38,6)	(86,6)	(57,0)	-	(47,9)
R.M.C.	18,0	27,1	29,1	27,7	6,1	23,1
R.E.C.	14,9	18,3	12,7	10,1	-	15,4
Subtotal	(22,6)	(31,6)	(62,0)	(33,0)	(3,3)	(31,2)
Resto	22,4	27,0	20,5	15,0	-	22,9
Total	22,6	31,4	59,2	31,9	3,3	30,8

a/ Incluye las ramas 38434 "Rectificación de motores" y la 39099 "Industrias manufactureras diversas".

Fuente: Elaborado sobre la base de: M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974", CET/IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983 e INDEC, Censo Nacional Económico 1974.

Cuadro IV. 20. Argentina: empresas transnacionales y establecimientos bajo su control según estratos de concentración; su gravitación relativa en el plano agregado (valores absolutos y porcentajes)

Estratos	ET	Establecimientos			Aporte relativo a la producción ET		Participación en el total de la industria					
		Total	- 100 ocupados	+ 100 ocupados	- 100 ocupados	+ 100 ocupados	Total	- 100 ocupados	+ 100 ocupados	Total	- 100 ocupados	+ 100 ocupados
R.A.C. (P)	40	45	12	33	2,1	97,9	18,9	8,4	34,7	57,6	53,4	57,7
R.A.C. (M)	175	190	61	129	3,8	96,2	2,5	0,9	27,9	41,3	8,9	48,3
R.A.C.	(215)	(235)	(73)	(162)	(3,0)	(97,0)	(3,1)	(1,0)	(29,1)	(47,9)	(12,4)	(52,5)
R.M.C.	244	259	101	158	9,5	90,5	1,4	0,6	19,4	23,1	6,5	31,7
R.E.C.	191	247	126	121	15,7	84,3	0,3	0,1	18,2	15,4	4,0	33,1
Resto	74	83	35	48	17,7	82,3	0,6	0,3	34,5	22,9	7,0	55,6
Total	724	824	335	483	6,6	93,4	0,7	0,3	22,5	30,8	6,1	43,4

Fuente: Elaborado sobre la base de M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974", CET/IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983 e IN-DEC, Censo Nacional Económico 1974.

**Cuadro IV. 21. Argentina: empresas y establecimientos con capital extranjero,
según grados de control del mismo y estratos de concentración. 1973
(valores absolutos y porcentajes)**

	Número de empresas				Número de establecimientos				Producción de las ET según grado de control			
	Total	% de capital extranjero			Total	% de capital extranjero			% de capital extranjero			Total
		<20 %	20,1 % a 50 %	> 50 %		<20 %	20,1 % a 50 %	>50 %	<20 %	20,1 % a 50 %	> 50 %	
R.A.C. (P)	40	1	3	36	45	5	3	37	1,4	3,2	95,4	100,0
R.A.C. (M)	175	11	29	135	190	13	32	145	14,3	15,4	70,3	100,0
R.A.C.	(215)	(12)	(32)	(171)	(235)	(18)	(35)	(182)	(8,0)	(9,5)	(82,5)	(100,0)
R.M.C.	244	11	53	180	259	12	55	192	11,2	18,5	70,4	100,0
R.E.C.	191	6	25	160	247	7	27	213	2,2	10,5	87,3	100,0
Resto	74	-	5	69	83	-	5	78	-	7,4	92,6	100,0
Total	724	29	115	580	824	37	112	665	7,6	11,4	81,0	100,0

Fuente: Elaborado sobre la base de M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974", CET/IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983, e INDEC, Censo Nacional Económico 1974.

El predominio de las plantas mayores es más pronunciado aún en relación con el aporte a la producción total de las empresas de capital extranjero, donde también se aprecia una contribución superior en los estratos más concentrados. En el plano agregado, los establecimientos de más de cien ocupados generan el 93,4% de la producción transnacional, porcentaje que se eleva a 97,9% en las RAC (P) y decrece a 84,3% en las REC.

Otra perspectiva complementaria sobre el significado del tamaño de las plantas fabriles de capital extranjero es el papel que asumen en el espectro industrial, tanto en lo concerniente a la cantidad de establecimientos como a su gravitación en la producción global.

En lo que hace al número de plantas, ante todo debe señalarse que la escasa representatividad de los establecimientos de ET en el total industrial -0,7%- se explica por la falta de homogeneidad entre ambos agregados: las unidades productivas censadas incluyen un elevado número de actividades artesanales o semiartesanales y de pequeños talleres -el 85,6% de los establecimientos censados ocupan menos de diez personas-; allí la presencia transnacional es prácticamente nula, lo que ejerce una influencia decisiva en la comparación entre ambos agregados porque las heterogeneidades que caracterizan al espectro industrial -y, con ello, al conjunto de firmas de capital nacional- no se manifiestan en el ámbito de la industria transnacional. Esta característica explica también la ínfima gravitación de las transnacionales en las plantas que ocupan menos de cien personas -0,3%- en contraste con su peso en el subconjunto de plantas mayores -más de cien ocupados-, donde controlan más de la quinta parte del total de establecimientos -22,5%.

En segundo lugar, cualquiera sea el tamaño de planta que se considere, el grado de representatividad de las transnacionales aparece claramente asociado con el nivel de oligopolización de los mercados en que operan: la incidencia relativa de las plantas de propiedad extranjera tiende a incrementarse en relación directa con el mayor grado de concentración de los diferentes estratos.

Por último, la superior gravitación transnacional en las plantas mayores y su contribución creciente a medida que aumenta el nivel de oligopolización de los mercados se reproducen en lo que concierne al valor de la producción manufacturera.

Ahora bien, en los análisis realizados precedentemente se consideró a todas las empresas industriales con participación de capital extranjero en igualdad de condiciones, es decir, sin ningún tipo de diferenciación según el nivel de participación o el grado de control que el mismo suponga. Ello constituye una primera aproximación analítica que hace abstracción de los criterios que puedan adoptarse para asignar el carácter de subsidiaria de una transnacional a una firma local, pero que no implica desconocer que el capital extranjero no siempre posee una proporción mayoritaria del patrimonio de las firmas locales ni ejerce, en todos los casos, un control efectivo sobre la gestión de la misma.

Con el único objetivo de precisar el tipo de estructura de propiedad que caracteriza la presencia del capital transnacional en la industria, se ha optado por diferenciar tres grupos de firmas según que la participación del capital externo se ubique por encima del 50,1%, entre el 20,1% y el 50% y, por último, por debajo del 20%. En el cuadro IV.21. se presenta, para cada

uno de dichos grupos, la cantidad de empresas, de plantas fabriles y el respectivo aporte relativo a la producción conjunta. Así se comprueba que, de las 724 empresas industriales que registran inversiones extranjeras, éstas tienen el control de la mayoría del capital en 580, y que sólo en 29 firmas la participación extranjera es inferior al 20 por ciento.

Por su parte, en cuanto a la incidencia relativa en el valor de la producción agregada, se constata que más del 80% es generado por firmas en las que el capital extranjero controla una proporción mayoritaria del patrimonio, mientras que apenas el 7,6% del total lo aportan aquéllas en las que la participación transnacional se ubica por debajo del 20 por ciento.

De este cuadro se desprende con total claridad que cualquiera sea el indicador que se considere -empresas, plantas o producción-, resulta evidente la preferencia de las transnacionales por mantener una posición hegemónica, de control real y sin mediaciones, sobre sus inversiones en la industria local, en detrimento de cualquiera de las distintas formas de asociación con capitales nacionales. Este fenómeno se reproduce, sin grandes variaciones, en todos los estratos de concentraciones e, incluso, independientemente del tamaño de planta que se considere, alcanzando su mayor intensidad en los establecimientos de más de cien ocupados que operan en las RAC (P).

4.1.3. Diversificación y especialización productiva

Otro rasgo distintivo de las empresas transnacionales que operan en la economía nacional, en especial de las que desarrollan actividades manufactureras, radica en las formas que adopta su configuración empresarial en el ámbito local. La diversificación de actividades resulta de importancia decisiva durante la gestión ministerial del Dr. Martínez de Hoz, período en que las potencialidades de crecimiento y de desarrollo empresarial pasan a estar estrechamente vinculadas con el nivel que alcanza dicha diversificación, no sólo en el sector manufacturero sino en las restantes actividades económicas.

En las sucesivas fases del proceso de sustitución de importaciones, las diversas transnacionales que fueron incorporándose a la estructura económica argentina lo hicieron en función de distintas dinámicas de acumulación y reproducción del capital. En principio, cabe reconocer dos formas básicas que, esquemáticamente, pueden caracterizarse según el número de firmas locales que controla cada una de esas empresas extranjeras: a) un primer grupo comprende a aquellas ET que controlan o participan en el capital de unas pocas subsidiarias que operan en un reducido número de mercados y que procuran, en general, remitir al exterior una parte sustancial de las utilidades obtenidas en el país; b) un segundo grupo lo conforman ET que controlan el capital de múltiples firmas locales, cuyas actividades están integradas -en forma vertical u horizontal- o diversificadas, conformando típicos conglomerados. En este caso, la reinversión de utilidades representa, generalmente, una proporción significativa de la reproducción del capital; de todas maneras, esa reinversión se complementa con nuevas inversiones directas y ambas

fuentes de capital posibilitan la apertura de nuevas subsidiarias en el país (Basualdo, 1984).

La trascendencia alcanzada por las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas se manifiesta nítidamente al analizar su distribución en función de la cantidad respectiva de subsidiarias locales.

Cuadro IV. 22. Argentina: distribución de las empresas transnacionales y sus subsidiarias, de acuerdo con el desarrollo de su actividad industrial, 1973

<i>Subsidiarias vinculadas a cada ET</i>	<i>Total</i>		<i>Con alguna actividad industrial</i>		<i>Sin actividades industriales</i>	
	<i>ET</i>	<i>Subsidiarias</i>	<i>ET</i>	<i>Subsidiarias</i>	<i>ET</i>	<i>Subsidiarias</i>
De 1 a 3	505	709	268	412	237	297
De 4 a 6	74	347	59	277	15	70
De 7 a 9	22	167	18	137	4	30
10 o más	33	530	28	457	5	73
Total	634	1.753	373	1.283	261	470

Fuente: E. Basualdo, "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina (1973-1983)", CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

El cuadro IV.22. muestra que 55 ET (8,7% del total) que participan mayoritaria o minoritariamente en el capital de siete o más subsidiarias poseen, en conjunto, 697 firmas, lo que implica el 39,7% del número total de subsidiarias radicadas en el país. Por su parte, al diferenciar entre las que controlan alguna firma industrial y las que sólo controlan empresas locales no manufactureras, se verifica que sólo nueve de esas 55 empresas no controlan ninguna firma industrial.

Ahora bien, aunque la producción industrial constituye la actividad central no sólo de las transnacionales diversificadas y/o integradas sino de aquéllas con muy pocas subsidiarias en el país, su significación relativa difiere considerablemente: la importancia de las subsidiarias industriales descende en forma acentuada a medida que aumenta el número de subsidiarias controladas por cada ET. Así, en las transnacionales que poseen de 1 a 3 empresas locales, las firmas industriales alcanzan a representar el 75,5% de sus subsidiarias en el país, mientras que en las empresas extranjeras que poseen 10 o más firmas locales, las industriales sólo representan el 34,1% del total (cuadro IV.23.).

Son las diferencias en las respectivas escalas de producción las que explican que las ET diversificadas y/o integradas tengan una baja proporción de subsidiarias industriales y, a la vez, una alta participación en la producción. La inserción predominantemente industrial del capital extranjero, basada en un control oligopólico de múltiples mercados manufactureros, aparece polarizada en un reducido número de empresas que, al mismo tiempo que aportan el 43,5% de la producción industrial de las firmas extranjeras -controlando las empresas industriales de mayor tamaño relativo-, actúan en actividades no manufactureras detentando una parte mayoritaria de las empresas controladas. Se trata fundamentalmente

Cuadro IV. 23. Argentina: distribución de las subsidiarias y de la producción Industrial de las empresas transnacionales con actividad en el sector manufacturero. 1973 (cantidad de firmas, millones de pesos de 1973 y porcentajes)

<i>Subsidiarias vinculadas a cada ET</i>	<i>ET</i>	<i>Subsidiarias</i>			<i>Producción industrial de las ET a/</i>		<i>Tamaño industrial promedio b/ (Índice = 100,0)</i>	
		<i>Total</i>	<i>No industrial</i>	<i>Industrial</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>	<i>ET</i>	<i>Subsidiaria industrial</i>
De 1 a 3	268	412 (100,0)	101 (24,5)	311 (75,5)	20.514	30,4	42,2	66,9
De 4 a 6	59	277 (100,0)	124 (44,8)	153 (55,2)	9.916	14,7	92,8	65,9
De 7 a 9	18	137 (100,0)	72 (52,6)	65 (47,4)	8.464	12,5	259,6	132,0
10 o más	28	457 (100,0)	301 (65,9)	156 (34,1)	20.927	31,0	412,7	136,0
Total	373	1.283 (100,0)	598 (46,6)	685 (53,4)	67.540	100,0	100,0	100,0

s/ La producción industrial de las ET: 67.540 millones de pesos de 1973, incluye la producción generada por subsidiarias de las que se desconoce su casa matriz. La misma representa 7.719 millones de pesos de 1973, nivel que equivale a 11,4 % del total.

b/ El tamaño industrial promedio resulta de dividir la producción total por el número de ET y de subsidiarias industriales, respectivamente.

Fuente: E. Basualdo, "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina. (1973-1983)", CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

de capitales extranjeros que participan en el capital de empresas líderes en la industria local, que nacieron en la primera y segunda fase del proceso de sustitución de importaciones (Azpiazu *et al*, 1986).

Además -y esta es otra diferencia con respecto a las ET que tienen pocas subsidiarias-, la actividad no industrial más importante para las transnacionales que controlan diez o más firmas locales es el sector financiero y de seguros, donde actúa el 23% de sus empresas. Entonces, a modo de síntesis global, puede decirse que las transnacionales que cuentan con un mayor número de empresas vinculadas controlan un conjunto significativo de firmas que se estructuran a partir de un sólido proceso de conglomeración e integración en el que el eje ordenador lo constituye la producción industrial; a la vez, la conformación resultante muestra a las finanzas, seguros y otros servicios como las actividades no industriales más relevantes y como forma esencial de articulación estructural entre la producción y la circulación del excedente económico.

4.2. La evolución de las empresas transnacionales industriales en el último decenio

4.2.1. Evolución de la producción de las empresas transnacionales y su relación con el desenvolvimiento sectorial

La política económica implementada por el régimen militar instaurado en 1976 trajo aparejada una alteración profunda en la orientación y en las tendencias del desenvolvimiento manufacturero del país, así como en su papel en el modelo de acumulación de la economía. Su resultado -el llamado proceso de "desindustrialización" de la economía argentina- es claramente elocuente.

La desarticulación del aparato industrial y la profunda y extendida recesión sectorial acarrearón una serie de transformaciones estructurales; junto con la desaparición de numerosas firmas -pequeñas, medianas y grandes- se registra un número importante de transferencias y fusiones de empresas existentes y, en menor medida, de incorporación de nuevas plantas fabriles.

Las empresas transnacionales industriales no permanecieron ajenas a estas modificaciones. Muy por el contrario, aparecen como uno de sus agentes más activos -sobre todo si se atiende a las implicaciones cualitativas de las transformaciones en las que fueron actores fundamentales. De allí la importancia de analizar la repercusión de esos cambios sobre la participación de dichas empresas en la producción manufacturera.¹⁰ El cuadro IV.24. permite comprobar cierto decrecimiento: mientras que en 1973 las ET aportaban el 30,8% del valor de la producción industrial, en 1981 esa participación decayó al 28,6%, para incrementarse, en 1983, a 29,4%.

Esta evolución irregular de la participación de las empresas extranjeras en la producción industrial, inscrita en un sesgo levemente decreciente, está

¹⁰ Para ello se cuenta con la información que proporciona la Encuesta Industrial que realiza trimestralmente, desde 1970, el INDEC.

influida en gran medida por el retiro y cierre de algunas firmas de envergadura (General Motors, Citroën, Ascensores Otis, Insud, Metalúrgica Austral, Olivetti, etc.) que contrarresta por demás el creciente aporte relativo de las restantes y la radicación de un número pequeño de nuevas firmas.

Cuadro IV.24. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial. 1973-1983 (miles de pesos de 1973 y porcentajes)

<i>Año</i>	<i>Valor de la producción total</i>	<i>Valor de la producción de las ET</i>	<i>Participación de las ET</i>
1973	219.328,1	67.602,9	30,8
1981	182.707,6	52.234,1	28,6
1983	196.718,3	57.922,8	29,4
<i>Tasa de crecimiento anual acumulativo</i>			
1973/83	-1,1	-1,6	
1973/81	-2,3	-3,2	
1981/83	3,8	5,3	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *La concentración en la industria argentina en 1974*, M. Khavisse y D. Azpiázu, O/72/e, CET/IPAL, Buenos Aires, 1983 y *Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina (1973-1983)*, E. Basualdo, CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

La evolución de la participación transnacional según la naturaleza de los bienes industriales (de consumo no durables, durables, intermedios y de capital) brinda una perspectiva analítica adicional y una interpretación más precisa de los resultados precedentes. El cuadro IV.25. permite comprobar que el comportamiento observable en el plano agregado está íntimamente asociado con el pronunciado deterioro de la participación del capital extranjero en la producción de bienes intermedios: mientras que en la elaboración de bienes de consumo no durables, durables y de capital la contribución relativa se incrementó, en la producción de bienes intermedios decreció del 31,4% al 25,8%, entre 1973 y 1981, y se recuperó levemente en 1983 (27,3%).

Este fenómeno se vincula con los cambios estructurales registrados en algunas de las principales ramas productoras de tal tipo de bienes. Por ejemplo, la industria siderúrgica revela, especialmente con anterioridad a 1981, alteraciones sustantivas en la conformación de su perfil productivo y en la presencia de las transnacionales; así cabe destacar la pronunciada disminución del número de plantas fabriles (fundamentalmente laminadoras, aunque también desaparecen algunos grandes establecimientos), la transferencia de la participación de capitales belgas y franceses en firmas líderes como Tamet y Santa Rosa, la integración del proceso productivo de la firma de capital nacional Acindar y su notable expansión en el mercado siderúrgico (absorbe firmas como Gurmendi, Santa Rosa, Genaro Grasso). Es por ello que, a pesar de la leve recuperación evidenciada entre 1981 y 1983, la participación del capital extranjero en la producción sectorial se contrajo sustancialmente con respecto a la que le correspondía en 1973.

Cuadro IV. 25. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción de los distintos tipos de bienes industriales
(millones de pesos de 1973 y porcentajes)

Tipo de bien a/	1973		1981		1983		
	% de la producción total generado por ET	Valor de la producción total	Valor de la producción E.T.	% ET	Valor de la producción total	Valor de la producción E.T.	% E.T.
B.C.N.D.	22,6	67.442,1	16.422,5	24,4	68.761,7	17.148,0	22,9
B.I.	31,4	83.402,3	21.532,6	25,8	97.693,4	26.651,7	27,3
B.C.D.	59,2	13.966,6	9.201,8	65,9	12.537,6	8.433,8	67,2
B.C.	31,9	12.330,9	3.787,5	30,8	12.032,2	4.201,7	34,9
TOTAL	30,8	182.707,6	52.234,1	28,6	196.718,3	57.922,8	29,4

a/ Los tipos de bienes considerados son los de consumo no durable (B.C.N.D.), los intermedios (B.I.), los de consumo durable (B.C.D.) y los de capital (B.C.). Se excluyen las dos ramas productoras de "bienes diversos".

Fuente: Elaboración propia sobre la base de M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974", CET/IPAL, D/72/e, Buenos Aires, 1983 y E. Basualdo, "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina. (1973-1983)", CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

Cuadro IV. 26. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial, según estratos de concentración (millones de pesos de 1973 y porcentajes)

<i>Estrato a/</i>	1973		1981		1983		
	<i>% de la producción total generado por E.T.</i>	<i>Valor de la producción total</i>	<i>Valor de la producción E.T.</i>	<i>% E.T.</i>	<i>Valor de la producción total</i>	<i>Valor de la producción E.T.</i>	<i>% E.T.</i>
R.A.C.	47,9	79.856,9	32.084,0	40,2	86.926,3	35.621,8	41,0
R.M.C.	23,1	50.548,9	10.766,5	21,3	57.793,9	12.007,9	23,1
R.E.C.	15,4	46.736,1	8.093,9	17,3	46.304,7	8.805,5	19,0
TOTAL	30,8	182.707,6	52.234,1	28,6	196.718,3	57.922,8	29,4

a/ Los estratos de concentración considerados son: RAC: ramas altamente concentradas (ocho establecimientos generan más del 50 % de la producción de la rama); RMC: ramas medianamente concentradas (ocho establecimientos explican entre el 25 % y el 50 % de la producción de la rama); REC: ramas escasamente concentradas (los ocho mayores establecimientos aportan menos del 25 % de la producción de la rama).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de M. Khavisse y D. Azpiazu, "La concentración en la industria argentina en 1974", D/72/e., CET/IPAL, Buenos Aires, 1983 y E. Basualdo: "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina (1973-1983)", CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

Un decrecimiento en cierto modo similar se aprecia en la producción de metales no ferrosos; allí también se articulan la venta de firmas como KICSA o National Lead a capitales nacionales con el retiro de importantes empresas extranjeras como Insud y Metalúrgica Austral y con una mayor gravitación del capital nacional derivada de la producción de aluminio primario (Aluar S.A.).

En los restantes grupos de bienes se verifica, como dijimos, una presencia creciente del capital extranjero, que alcanza su máxima intensidad en la industria elaboradora de bienes de consumo durables, donde su aporte a la producción total se incrementó, entre 1973 y 1983, de 59,2% a 67,2%. Esto se materializa en un contexto global caracterizado por una profunda caída en la producción de durables, estrechamente asociada con la crisis de la industria automotriz y del sector de electrodomésticos; en ambos casos, la contracción del mercado local y la fuerte competencia de los productos importados derivó en un sobredimensionamiento sectorial que, a diferencia de lo que ocurrió en los intermedios, implicó una mayor presencia transnacional. Así, la reestructuración automotriz (retiro de General Motors y Citroën, adquisición de Chrysler por Volkswagen, fusión de Fiat y Peugeot y cierre de la única firma no transnacional: Industrias Mecánicas del Estado -IME-) y la adquisición de algunas firmas locales o de participaciones accionarias en el área de los electrodomésticos, llevaron a una participación creciente del capital extranjero.

La desagregación del espectro industrial según la estructura de los mercados que lo conforman brinda otros importantes elementos de juicio sobre las características que adoptó el desenvolvimiento de las firmas industriales de capital foráneo durante los últimos años. Bajo este enfoque, el cuadro IV.26. permite constatar la estabilidad relativa de la participación transnacional en la producción generada en las formas intermedias de concentración -Ramas Medianamente Concentradas (RMC)-, un incremento importante en los mercados más competitivos (REC) y, como fenómeno más significativo, una notable reducción en la producción de las ramas altamente concentradas.

La mayor participación transnacional en las REC se presenta polarizada en un reducido núcleo de actividades donde ese crecimiento seguramente supone cambios en su grado de concentración con respecto al último censo industrial.

La caída de la participación extranjera en las ramas altamente concentradas es uno de los aspectos más destacables del período bajo análisis. Dos fenómenos se combinan para explicar la pérdida de casi siete puntos en esta participación -decae del 47,9% al 41,0%:

- el efecto, ya mencionado, que deriva de la reestructuración de la industria siderúrgica; y
- la evolución relativa de las distintas ramas oligopólicas de acuerdo con la magnitud de la presencia transnacional en las mismas: casi todas las ramas altamente concentradas donde el capital extranjero detenta una mayor fracción de la producción experimentan, en su actividad, una contracción más profunda que aquéllas igualmente oligopólicas en las que la presencia extranjera es de menor significación. En síntesis, el decrecimiento de la participación extranjera en la industria es asignable, en su totalidad, a la declinación verificada en las ramas altamente

concentradas; esta última responde al retiro de inversiones foráneas de importancia, a una evolución diferencial de las distintas ramas oligopólicas según la magnitud de la presencia transnacional y al crecimiento de algunas grandes firmas de capital nacional por la concreción de proyectos de relevancia orientados a la producción de bienes intermedios (Azpiazu, 1985).

Como último enfoque de análisis de la evolución de las ET industriales cabe retomar las consideraciones expuestas a propósito del análisis de los cuadros IV.22. y IV.23. sobre su grado de diversificación y el reconocimiento -simplificado- de dos tipos: las que controlan una reducida cantidad de subsidiarias y operan en un número restringido de mercados y, como situación polar, las que controlan un conjunto importante de empresas locales y actúan en múltiples mercados bajo la forma integrada o diversificada. Esta división permite constatar también aquí el predominio creciente del segundo tipo de empresas en la producción industrial del conjunto de las firmas extranjeras, circunstancia que se reproduce, con ligeras variaciones, cualquiera sea el tipo de bien que se considere -con la sola excepción de los bienes intermedios-; en el extremo opuesto, las ET restringidas muestran una contribución decreciente, salvo en los bienes de capital.

El liderazgo de las transnacionales diversificadas y/o integradas constituyen una de las principales transformaciones ocurridas en la última década en el ámbito de las empresas extranjeras que desarrollan actividades manufactureras. Este fenómeno que, como vimos, no resulta casual a la luz de la política económica implementada en la segunda mitad de los años setenta, tiene que ver con ciertas peculiaridades de las empresas diversificadas y/o integradas que constituyen, precisamente, la base de sustentación de una distinta potencialidad de crecimiento con respecto a la de las firmas que circunscriben su gestión a unos pocos mercados específicos.

Cuadro IV.27. Argentina: producción industrial de las empresas transnacionales según el número de subsidiarias vinculadas. 1973, 1981, 1983 (millones de pesos de 1973 y porcentajes)

<i>Subsidiarias vinculadas a cada ET</i>	1973		1981		1983	
	%	Valor	%	Valor	%	Valor
De 1 a 3	30,4	13.580	26,0	15.118	26,1	15.118
De 4 a 6	14,7	7.469	14,3	8.457	14,6	8.457
De 7 a 9	12,5	9.141	17,5	7.935	13,7	7.935
10 o más	31,0	16.924	32,4	20.852	36,0	20.852
Total	100,0	52.234	100,0	57.923	100,0	57.923

Fuente: E. Basualdo, "Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina (1973-1983)", CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

Un primer rasgo distintivo es el protagonismo del sector bancario y financiero en las respectivas configuraciones empresariales. Así, cabe recordar que en el caso de las ET escasamente diversificadas, sólo el 4,9% de las empresas controladas se dedica a la actividad financiera y de seguros, mientras que, en las altamente integradas y/o diversificadas, ese porcentaje se eleva al 23,0%. Ahora bien, en el desarrollo del proceso sustitutivo esa disimilitud estructural no tenía mayores implicaciones, ya que a la mayor parte de las firmas le bastaba con recurrir a sus posibilidades de autofinanciamiento para desenvolverse con normalidad en sus mercados respectivos. Sin embargo, esa diferencia asume un carácter central y determinante de las potencialidades de desarrollo a partir de la reforma financiera de 1977, con la liberalización generalizada de las tasas de interés y el papel que pasan a desempeñar la liquidez de las distintas empresas y/o su facilidad de acceso a los circuitos financieros. La inserción de las transnacionales diversificadas y/o integradas en dichos circuitos les otorgó una serie de ventajas sustanciales -además de altas tasas de ganancias- en años en los que la carencia de recursos financieros -o su elevado costo relativo- significó en muchos casos la quiebra o cierre de numerosas firmas productivas.

Un segundo componente que explica el creciente predominio de las ET diversificadas está relacionado con el amplio espectro de actividades económicas que ellas abarcan. Esto les permitió reacomodar permanentemente la orientación de su accionar de acuerdo con las distintas coyunturas macroeconómicas; así, a partir de 1976, distintas actividades no-industriales fueron sucediéndose como los sectores más dinámicos y rentables de la economía (por ejemplo, el sector agropecuario, la construcción, los servicios en general y las finanzas en particular, etc.).

Una tercera diferencia estructural entre ambos tipos de empresas se vincula con las posibilidades defensivas que brinda el respectivo grado de integración vertical entre las firmas vinculadas.

Cuadro IV. 28. Argentina. Tasa de crecimiento anual acumulativo de la producción industrial, según características de las firmas productoras. 1973-1983 (porcentajes)

<i>Grupo industrial</i>	<i>Tasa anual acumulativa de crecimiento</i>
Total de la industria	-1,04
Empresas nacionales a/	-0,83
ET Diversificadas o integradas b/	0,16
ET Restringidas c/	-3,42

a/ comprende las empresas de capital estatal y privado nacional

b/ aquellas ET que controlan siete o más subsidiarias locales

c/ aquellas ET que controlan menos de siete subsidiarias locales

Fuente: E. Basualdo *Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina (1973-1983)*, CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

En síntesis, las transformaciones verificadas en el seno de las ET no están disociadas de las singularidades del proceso de desindustrialización,

y la creciente hegemonía de las diversificadas y/o integradas adquiere intensidad suficiente como para difundirse al conjunto de la economía. Su evolución en el período contrasta no sólo con la de las empresas foráneas restringidas sino también con la de la industria en su conjunto y con las de las empresas de capital nacional, pues constituyen el único subconjunto de firmas en el que, entre 1973 y 1983, no se reproduce el decrecimiento de la producción verificada en el plano global (véase cuadro IV.28.).

4.2.2. La élite industrial y la presencia transnacional

Esta sección procura brindar una serie de elementos complementarios sobre la evolución de las ET manufactureras en los últimos años, más específicamente, a partir de la ruptura del proceso democrático (marzo de 1976) con su consiguiente implementación de una nueva política económica.

Con ese propósito se seleccionaron las 300 firmas industriales mayores por su facturación anual de ventas para los años 1976 y 1983, considerando que ello brinda un adecuado marco de análisis, no sólo porque esas firmas aportan más de la mitad del valor agregado industrial sino, fundamentalmente, porque reflejan los cambios registrados en el liderazgo del sector.

La confrontación de los listados permite observar acentuadas diferencias en la cantidad de firmas extranjeras que forman parte de la élite y en su gravitación en el total de las ventas del grupo. Para precisar la naturaleza efectiva de los cambios, las 300 firmas líderes fueron subdivididas en tres grandes subgrupos según el tramo que ocupaban en el ordenamiento (primeras, segundas y terceras cien), diferenciándose, asimismo, en la cúspide, las primeras veinticinco y las primeras cincuenta. (cuadro IV.29.).

Los resultados muestran un leve sesgo creciente de la participación extranjera en las ventas de la élite industrial al cabo de estos siete años.

Sin embargo, esa imagen de relativa estabilidad de comportamiento, donde la importancia creciente de las transnacionales no haría más que inscribirse en las tendencias históricas verificables desde principios de los años sesenta, encubre profundas modificaciones en la composición de los ordenamientos respectivos; la estabilidad relativa en el plano agregado es sólo producto de efectos contrapuestos desde la óptica del origen de capital de las firmas intervinientes.

Así, por ejemplo, el hecho de que las ET que integran el grupo de las cien mayores firmas industriales se redujera de 54 en 1976 a 53 en 1983, no quiere decir que sólo una de dichas firmas abandonó -por cierre o caída en el ordenamiento- el grupo élite. Por el contrario, de las 53 empresas que en 1983 ocupan algunos de los cien primeros puestos del ranking, sólo 31 (el 58,5%) también ocupaban ese lugar en 1976, diez se ubicaban entre las posiciones 101 y 200, otras tres aparecían en la tercera centena y dos se encontraban más allá del puesto 300. A la vez, tres firmas se incorporaron como producto de fusiones y/o absorciones registradas en el período (los casos de Sevel -fusión de Fiat y Peugeot-, Nobleza-Piccardo -absorción de Piccardo por parte de Nobleza-, y Massalin-Particulares -derivada de la absorción de Particulares e Imparciales por la firma Massalin y Celasco-); otras tres son nuevas firmas incorporadas al espectro industrial (la automotriz Volkswagen, Río Colorado -consorcio petrolero en el que

Cuadro IV. 29. Argentina: participación de las empresas transnacionales en las ventas de las principales firmas industriales, según tramos de ordenamiento.. 1976 y 1983 (porcentajes)

<i>Tramos del ordenamiento según ventas</i>		<i>Total</i>			<i>Excluido YPF</i>		
		<i>1976</i>	<i>1983</i>	<i>Incremento %</i>	<i>1976</i>	<i>1983</i>	<i>Incremento %</i>
Primeras	25	36,6	49,0	33,8	56,6	66,1	16,8
Primeras	50	42,0	49,6	18,1	57,9	62,6	8,1
Primeras	100	43,5	49,3	13,3	55,9	59,6	6,6
Primeras	200	45,4	49,0	7,9	55,7	57,3	2,9
Primeras	300	44,8	49,0	9,4	54,1	56,6	4,6

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Prensa Económica, noviembre de 1977 y octubre de 1984.

participa la firma italiana SAIPEN- y Equitel, perteneciente a Siemens); la restante, La Isaura, es un firma petrolera desnacionalizada durante el período. Este fenómeno se reproduce con variada intensidad cualquiera sea el tramo de posiciones del ordenamiento que se considere (cuadro IV.30).

Vemos, entonces, que la élite industrial ha sufrido fuertes modificaciones que, aun cuando no se reflejan suficientemente en la presencia transnacional en el plano agregado, significaron un cambio profundo en la composición de las empresas de capital extranjero con una posición hegemónica en la industria local, especialmente de aquéllas instaladas en el país con anterioridad a la segunda mitad de los años setenta. Al mismo tiempo, la influencia que ejerce el ingreso de nuevas firmas de capital extranjero resulta prácticamente irrelevante.

En síntesis, a modo de conclusión global podemos afirmar que la creciente y difundida presencia transnacional en el grupo de las mayores firmas industriales responde, casi con exclusividad, a los profundos reacomodamientos operados tanto en los distintos sectores de la actividad industrial como, muy especialmente, en el plano empresarial.

Cuadro IV.30. Argentina: las empresas transnacionales en las 300 mayores firmas industriales de 1983; transformaciones verificadas respecto del ordenamiento de 1976

<i>Situación anterior</i>	<i>Tramos del ordenamiento 1983</i>			
	<i>Primeras cien</i>	<i>Segundas cien</i>	<i>Terceras cien</i>	<i>Primeras trescientas</i>
Tramo del ordenamiento				
- Primeras cien	31	14	2	47
- Segundas cien	10	17	14	41
- Terceras cien	3	3	12	18
- Después del puesto nº 300	2	9	21	32
Nuevas firmas	3	3	1	7
Nuevas firmas por absorción-fusión de preexistentes	3	-	-	3
Desnacionalización de firmas de capital local	1	1	-	2
Total	53	47	50	150

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de *Prensa Económica*, noviembre 1977 y octubre 1984.

5. Reflexiones finales

Ya hacia fines del siglo pasado, uno de los rasgos característicos de la economía argentina era la fuerte presencia del capital extranjero. Su

inserción en las actividades vitales del modelo agroexportador (transportes, servicios vinculados con el comercio exterior, frigoríficos, etc.) le otorgaba un papel protagónico en el desarrollo de la economía.

El paulatino agotamiento del modelo agroexportador y los primeros indicios de un nuevo patrón de acumulación basado en la sustitución de importaciones se corresponden con nuevas formas de inversiones directas extranjeras, donde los sectores vinculados con la problemática exportadora tienden a ser desplazados por actividades -esencialmente manufactureras- orientadas a atender la demanda interna.

La "necesidad" de radicaciones de capital extranjero en el país siempre ha sido fundamentada con dos tipos de argumentaciones. La primera se asocia con la supuesta escasa capacidad de ahorro de la economía argentina. Aquí cabe responder que, aunque en un primer momento, por la inversión inicial, esas radicaciones generan un balance de divisas positivo para el país, en el mediano plazo el flujo neto de capitales resulta claramente negativo, por el egreso de divisas que deriva de la remisión de utilidades, del pago de servicios tecnológicos, etc.; por ende, el aporte a la escasez de ahorro de la sociedad no se verifica. Pero además, el principal mecanismo de financiamiento de las transnacionales siempre ha estado asociado, en el modelo sustitutivo, al otorgamiento preferencial de créditos en el mercado local a tasas de interés negativas.

La segunda argumentación justifica las radicaciones de capital en cuanto posibilitan el acceso a tecnologías desconocidas en el medio local, fundamentales para avanzar en el proceso sustitutivo y para la modernización de las actividades existentes. Ahora bien, es cierto que el análisis de las empresas radicadas en el país demuestra claramente que su acervo tecnológico fue la base de sustentación de la ocupación de determinados mercados; sin embargo, las pautas de la política sustitutiva -preocupada fundamentalmente por ir avanzando en la autonomía productiva-, determinaron que las decisiones de inversión de las ET atendieran casi exclusivamente al reducido mercado interno; de modo que el paquete tecnológico seleccionado se mantuvo alejado de la frontera tecnológica internacional, a pesar de ser el más avanzado en el escenario local. Además, los esfuerzos tecnológicos endógenos se centran en reducir las escalas de producción y en adaptarse a una atmósfera local con escaso desarrollo de proveedores y contratistas. La insignificante vocación exportadora resultante es una fiel evidencia de todo ese proceso.

Tanto en la primera fase del proceso sustitutivo -industrias livianas- como esencialmente en la segunda -cuando comienza a encararse la sustitución de bienes intermedios y de consumo durables-, el capital extranjero llegó a ocupar y controlar las áreas de mayor potencialidad de crecimiento. Es decir, como bajo el modelo agroexportador, la presencia extranjera tendió a polarizarse hacia las actividades que constituyen los núcleos más dinámicos de la acumulación de capital.

Entre mediados de la década del sesenta -una vez superado el tiempo de maduración de las inversiones ingresadas desde fines de los cincuenta- y mediados del decenio de los años setenta, las ET consolidaron el aprovechamiento integral de las oportunidades que le brindaba un mercado interno fuertemente protegido de la competencia internacional.

Sin embargo, a partir de 1976, cambian radicalmente las condiciones de desarrollo de la economía argentina. A pesar de los fuertes estímulos

-liberalización generalizada de los mercados y de la misma legislación- y de las garantías que se les ofrecieron, el ingreso de nuevas inversiones directas fue relativamente escaso y se orientó sobre todo a la explotación de recursos naturales, más precisamente, petróleo y gas, y a la actividad bancaria y financiera. La evolución y las formas que adopta la inversión estadounidense en el país tiende a corroborar la preeminencia de esas tendencias sectoriales.

En general, las empresas transnacionales radicadas en el país -sobre todo las vinculadas con esos sectores- obtuvieron en el período altas tasas de rentabilidad; pero esos beneficios no redundaron en una agresiva política de reinversión de utilidades, pues lo que hicieron dichas empresas fue recuperar rápidamente el capital invertido remitiendo las utilidades e, incluso, repatriando el capital.

Ese comportamiento tuvo que ver con las condiciones profundamente recesivas que desde mediados de la década del setenta caracterizan el desarrollo económico argentino, en especial a su sector manufacturero. A ello se añadieron las inciertas expectativas sobre la continuidad temporal de la política de apertura. En ese contexto, se explica la actitud tomada por las transnacionales, sobre todo en el sector industrial: agotadas las oportunidades del mercado, el contexto legal e institucional que favorece a las ET no les basta para tomar la decisión de invertir y reinvertir, que está íntimamente ligada a aquéllas (Sourrouille, Gatto y Kosacoff, 1984).

De todos modos, dentro del profundo proceso de desindustrialización, el desarrollo de las empresas transnacionales no resulta para nada homogéneo. Aun cuando su participación agregada en el total de la producción industrial decae levemente, un grupo importante de esas firmas -las de mayor grado de diversificación y/o integración productiva- tiende a concentrar una proporción creciente de la producción total y, en mayor medida, de la generada por las empresas foráneas.

6. Actualización. Las empresas transnacionales industriales a mediados de los años ochenta

La información del Censo Económico Nacional de 1985 y la que emerge de los rankings de las firmas industriales con mayor monto de ventas que publica anualmente la revista *Prensa Económica*, permiten actualizar y analizar ciertos datos referidos al significado de la presencia transnacional en la industria local a mediados de los años ochenta.

Tal actualización brinda importantes elementos de juicio sobre la inserción productiva de las ET industriales, pero la visión que proporciona de los rasgos que caracterizan a las firmas de capital extranjero radicadas en el país es parcial y acotada. Sin duda, el estudio integral de la presencia transnacional en la economía y en la industria local debería incorporar otros temas relevantes, por ejemplo la participación de las ET en los proyectos de capitalización de la deuda externa y/o en los acuerdos preferenciales de integración (Brasil, España, Italia) y/o en el marco de la privatización de empresas, el papel que desempeñan en la dinámica y el perfil de la

formación de capital, su incidencia en el sector externo, el rol que se les asigna en la estrategia corporativa a escala internacional, etcétera.¹¹

A partir de la información censal se puede delimitar la producción industrial generada por las empresas extranjeras en 1984, desagregarla según el atributo que se jerarquice (sector, tipo de bien, tamaño de planta, grado de participación sectorial y estructura de los mercados) y compararla con la configuración del censo de 1973. Ello permite evaluar la participación de las ET en la industria y las transformaciones estructurales registradas en la década, en lo que respecta a la producción que esas empresas aportan y en lo que se refiere a la industria en su conjunto.¹²

Una segunda perspectiva analítica surge del estudio de las transnacionales que forman parte de la élite empresaria de la industria argentina y de las modificaciones en su evolución en el trienio 1983-1986, comparada con la de las restantes firmas de mayor facturación anual.

6.1. Presencia transnacional y sectores industriales

Según los datos censales, en 1984 las empresas de capital extranjero aportaron el 26,8% del total de la producción industrial del país. Ello implica un decrecimiento relativamente significativo (3,6 puntos porcentuales) respecto de su participación productiva en el año 1973 -censo industrial precedente.

Como en la década precedente, y con la sola salvedad de la industria maderera, el conjunto de las actividades industriales muestra una presencia más o menos importante de las ET: su participación en la producción de las distintas divisiones supera el 10% y, en tres de ellas (productos químicos, industrias metálicas básicas y productos metálicos, maquinaria y equipos) se ubica en torno de un tercio del total (cuadro IV.31).

Pero aunque el período intercensal no revela cambios significativos en cuanto a la difundida presencia de las transnacionales en la industria, sí se registran modificaciones en la magnitud relativa de su participación en la producción de las distintas divisiones industriales. En efecto, el decreciente aporte productivo que constatamos en el nivel global se reproduce en casi todas las actividades, salvo en las industrias metálicas básicas y en otras manufacturas. Dada la irrelevancia de esta última división, el ejemplo de las industrias metálicas básicas emerge como el único fenómeno atípico que merece ciertas consideraciones adicionales -sobre todo porque el análisis de la información proporcionada por la Encuesta Industrial del INDEC

¹¹ Estos temas exceden holgadamente los objetivos de estas notas complementarias. Serán abordados en una investigación específica sobre las estrategias de inversión desplegadas en el país por las empresas transnacionales.

¹² Asimismo, por tratarse de la confrontación de dos universos homogéneos (censales), se ven superadas las limitaciones e insuficiencias que emanan, naturalmente, de todo tipo de encuesta, por más representativa que ella fuere. De allí que, en ciertos casos, la evolución intercensal difiera de la resultante según la Encuesta Industrial del INDEC (Sección III.2). Al respecto véase CEPAL (1988) y en cuanto a la influencia -decisiva- de las modificaciones en la estructura de precios relativos, Basualdo (1987).

(sección III.2.a.) remite a resultados muy disímiles. Las distorsiones implícitas obedecen, en realidad, a la conjunción de dos fenómenos distintos: por un lado, a un error de sobreestimación en la valuación censal de la producción de una firma transnacional¹³ y, por otro lado, a la influencia de las naturales divergencias metodológicas entre el Censo Económico Nacional y la Encuesta Industrial del INDEC.¹⁴

Cuadro IV.31. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos sectores de la actividad. 1973-1984 (porcentajes)

	1984		1973 *	
	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución en la producción</i>
Alimentos, bebidas y tabaco	19,4	17,4	21,2	18,8
Textiles, confecciones y cueros	13,5	6,3	14,3	6,2
Madera y muebles	2,1	0,1	2,8	0,2
Papel, imprenta y publicaciones	11,6	2,1	20,0	2,6
Productos químicos	33,2	32,4	42,2	26,0
Minerales no metálicos	21,1	2,5	26,4	2,7
Industrias metálicas básicas	35,9	8,1	30,5	8,4
Prod. metal., maquinaria y equipo	38,9	30,9	45,5	35,0
Otras manufacturas	18,4	0,2	5,4	0,1
Total	26,8	100,0	30,4	100,0

* La revisión de la información censal correspondiente a algunas ramas de actividad, el grado de cobertura en la identificación de las plantas controladas por firmas de capital extranjero y, en unos pocos casos, la adopción de distintos criterios metodológicos en cuanto a la identificación de las empresas extranjeras, explican las divergencias -igualmente no significativas- respecto de la información provista por el cuadro IV.16.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

Pero más allá de estas distorsiones, la composición sectorial de la producción transnacional en la industria revela una serie de modificaciones importantes en el período intercensal. Hay que resaltar, por un lado, el aporte de las transnacionales que operan en la industria química y petroquímica, ya que crece hasta convertirse en 1984 en la principal actividad industrial (32,4%); y, por el otro, el fenómeno opuesto, es decir,

¹³ En revisión en el ámbito del INDEC.

¹⁴ Ello tiene que ver con que, en este último caso, los cálculos se basan en la evolución de los índices de volumen físico de la producción de las principales empresas del sector. En el período intercensal se han registrado profundas alteraciones en la estructura de precios relativos de los distintos productos siderúrgicos, especialmente en detrimento de aquéllos elaborados por las empresas estatales; cabe esperar, por ende, que la participación empresaria en el valor de la producción de 1984 difiera sustancialmente de la referida al volumen físico de la producción. Véase Basualdo (1987).

el decreciente aporte que se verifica en el resto de las divisiones industriales y que alcanza su intensidad máxima en el campo de la producción de maquinaria y equipos, cuya contribución al total decayó en más de cuatro puntos porcentuales.

6.2. Presencia transnacional y tipo de bienes

Otro enfoque analítico de las formas que adopta la presencia transnacional en la industria es el que se vincula con la participación y distribución de la producción de las empresas transnacionales en los distintos tipos de bienes manufacturados (de consumo -durables y no durables-, intermedios y de capital). Al respecto, el cuadro IV.32. permite comprobar que, hacia mediados de los ochenta, el aporte relativo de las empresas extranjeras no difiere mayormente entre los distintos tipos de bienes, alcanzando sus niveles extremos en los bienes de consumo no durables (23,0% de la producción) y en los de consumo durables (31,6%).

Cuadro IV.32. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tipos de bienes. 1973-1984 (porcentajes)

	1984		1973 *	
	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>
Bienes de consumo no durables	23,0	22,8	23,0	21,2
Bienes intermedios	27,0	46,9	30,0	44,1
Bienes de consumo durables	31,6	24,2	38,8	26,0
Bienes de capital	25,6	6,1	34,4	8,7
Total	26,8	100,0	304,0	100,0

* La revisión de la información censal correspondiente a algunas ramas de actividad, el grado de cobertura en la identificación de las plantas controladas por firmas de capital extranjero y, en pocos casos, la adopción de distintos criterios metodológicos en cuanto a la identificación de las empresas extranjeras, explican la divergencias -igualmente no significativas- respecto de la información provista por el cuadro IV.19.
Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

Respecto de los valores correspondientes a la década anterior, ello supone una mayor similitud relativa en el aporte de las transnacionales a la producción de los distintos bienes y, a la vez -salvo en el caso de los bienes de consumo no durables- un decrecimiento generalizado en los respectivos porcentajes de participación, fenómeno que adquiere su mayor intensidad en los bienes de consumo durables (el aporte de las transnacionales decae 7,2 puntos porcentuales) y en los de capital (8,8 puntos).

Ese decrecimiento reconoce un factor explicativo casi excluyente: la pérdida de significación relativa dentro del espectro industrial de ramas de actividad en las que las ET generan una proporción importante de la producción sectorial. En el caso de los bienes de consumo durables la industria automotriz explica por sí sola esa pérdida de participación y, en el caso de los bienes de capital, ello se verifica respecto de un mayor

número de ramas: las industrias productoras de tractores, de máquinas-herramientas, de conductores eléctricos, etcétera.

Pero, a pesar de los cambios en el peso relativo de las diversas ramas y en la correspondiente participación productiva de las ET, la estructura de la producción transnacional según tipo de bien no registra modificaciones sustantivas durante el período intercensal; los bienes intermedios incrementan ligeramente su preeminencia en el total (46,9%) llegando a una proporción que equivale casi a la del conjunto de los bienes de consumo durables (24,2%) y no durables (22,8%). Por último, los bienes de capital sólo explican el 6,1% del total de la producción generada por las empresas extranjeras en 1984.

6.3. Presencia transnacional y tamaño de plantas

La información censal de mediados de los años ochenta corrobora plenamente otra característica de la presencia transnacional en la industria: la significación que asume un conjunto de grandes unidades fabriles de propiedad del capital extranjero.

Ello remite a dos distintos planos analíticos que muestran el papel hegemónico de un núcleo acotado de grandes establecimientos bajo control del capital transnacional: por un lado, el que estudia el grado de participación de las transnacionales en los distintos tipos de unidades fabriles y, por el otro, aquél que se relaciona con las formas en que se distribuye la producción de las empresas extranjeras según el tamaño de las plantas que la generan (cuadro IV.33).

Cuadro IV.33. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tamaños de plantas. 1973-1984 (porcentajes)

	1984		1973	
	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>
Más de 300 ocupados	40,5	68,7	49,6	74,9
Entre 101 y 300 ocupados	29,1	24,5	29,1	19,5
Entre 41 y 100 ocupados	16,8	6,4	11,7	3,9
Menos de 50 ocupados	26,8	100,0	30,4	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

En ambos casos, los resultados que emergen del último censo no difieren demasiado de los correspondientes a una década atrás, aunque la significación relativa de esas grandes plantas de propiedad extranjera tiende a morigerarse, tanto con respecto a sus similares de capital nacional

(su participación en los establecimientos de más de trescientos ocupados decrece del 49,6% al 40,5% en 1984) como en cuanto a su aporte relativo al total de la producción industrial de las ET (decae del 74,9% en 1973 al 68,7% en el último censo).¹⁵

De todos modos, ese grupo reducido de grandes plantas fabriles controladas por empresas de capital foráneo continúa aportando la mayor parte de la producción de las mismas (más de dos tercios del total), al tiempo que revela los mayores niveles de participación extranjera en la producción generada por los distintos tipos de plantas.

6.4. Presencia transnacional y nivel de participación productiva

Uno de los enfoques analíticos que mejor refleja la pérdida de gravitación relativa de las ET en la industria local es el que parte de recomponer el conjunto de las actividades manufactureras y la producción generada por las empresas extranjeras según el respectivo nivel de participación de dichas empresas en la producción de las distintas ramas de actividad (cinco dígitos de la CIIU Rev.2). Se trata, en otras palabras, de la estratificación de los distintos sectores industriales de acuerdo con el aporte relativo de las transnacionales y, en función de ello, de la consiguiente distribución de la producción industrial de las filiales locales de estas últimas.

El cuadro IV.34. muestra la configuración resultante de los dos últimos censos y permite comprobar que, en lo que atañe a la categorización del conjunto de las ramas industriales, las modificaciones más importantes se registran en los estratos polares, es decir, en el subconjunto de ramas donde las empresas extranjeras controlan más del 75% de la producción y en aquéllas en las que tal aporte se ubica por debajo del 20 por ciento.

En este último subconjunto el de menor significación real, cabe inferir que hacia mediados de los años ochenta se manifiesta una presencia más difundida de las ET en la industria local, puesto que se reduce la cantidad de ramas en las que las empresas extranjeras tienen una participación productiva nula (de 71 en 1973 a 58 en 1984) y se incrementan aquéllas en las que tal contribución se ubica por debajo del 20% (de 35 a 54, respectivamente). Ocurre que durante el período intercensal se implantaron algunas firmas extranjeras en ramas hasta entonces inexploradas por las transnacionales y que, en la actualidad, pasan a aportar una proporción minoritaria de la producción sectorial. Como resultado, se incrementa ligeramente la incidencia en la producción transnacional de aquellas ramas industriales con participación de firmas extranjeras inferior al 20% de la producción total (del 11,5% al 14,1% en 1984).

De todas maneras, los cambios más relevantes se verifican en el polo opuesto (participación transnacional mayor del 75,1%) tanto en relación con la cantidad de ramas como en su significación en el total de la producción transnacional. En efecto, en 1984 este subconjunto comprende sólo ocho

¹⁵ El fenómeno opuesto, es decir, la creciente participación en la producción de las plantas de igual tamaño, así como en la producción generada por el conjunto de las ET, se verifica en los establecimientos de empresas extranjeras que ocupan entre 51 y 100 personas.

ramas que explican poco más de la quinta parte de la producción transnacional; una década atrás estaba integrado por trece ramas industriales que representaban la tercera parte de la producción generada en el país por las firmas extranjeras.

Si se compara la conformación de ambos subconjuntos se comprueba que de las trece ramas de 1973 sólo siete mantenían en 1984 tal grado de participación productiva,¹⁶ cinco ramas se ubican ahora en el subconjunto que abarca entre el 50,1% y el 75% de la producción y, la restante, pasa al grupo de participación minoritaria (inferior al 50% del total).

Por su parte, el segundo de los subconjuntos del cuadro -aquél en el que las transnacionales controlan entre el 50,1% y el 75% de la producción- permanece inalterado en cuanto a la cantidad de ramas que lo integran en 1973 y en 1984 (quince en ambos casos), pero decrece significativamente (siete puntos porcentuales) en cuanto a su incidencia en el total de la producción transnacional.

Cuadro IV.34. Distribución de la presencia de las ET según su participación en la producción de las distintas ramas industriales. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)

<i>Participación transnacional en la producción de la rama</i>	<i>1984</i>		<i>1973</i>	
	<i>Cantidad de ramas</i>	<i>Distribución de la producción</i>	<i>Cantidad de ramas</i>	<i>Distribución de la producción</i>
Más del 75,1%	8	22,4	13	33,2
Entre 50,1 y 75,0	15	13,6	15	20,8
Entre 20,1 y 50,0	37	49,7	38	34,5
Entre 0,1 y 20,0	54	14,1	35	11,5
Nula	58	-	71	-
Total	172	100,0	172	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

En síntesis, el grupo de actividades industriales en las que resulta mayoritaria la producción aportada por las ET se reduce, entre 1973 y 1984, de 28 a 23 ramas y su gravitación en la producción industrial de esas empresas se contrae de más de la mitad del total (54,0%) a poco más de un tercio (36,2%), en 1984.

6.5. Presencia transnacional y estructura de los mercados

Las relaciones entre el nivel de producción de las ET y la morfología de los mercados industriales en los que operan brinda otro campo temático

¹⁶ La industria elaboradora de sopas y concentrados constituye la única nueva rama en la que, en 1984, las ET aportan más del 75% de la producción sectorial.

de interés, cuyo estudio también se aborda a partir de la información relevada en el Censo Económico Nacional de 1985.

En tal sentido, del análisis del cuadro IV.35. surge la persistencia de los principales rasgos que ya en 1973 caracterizaban la inserción de las transnacionales en la industria argentina.

Ante todo, cabe destacar un fenómeno particularmente significativo: la pérdida de participación de las transnacionales en la producción industrial, observable en el plano agregado durante el período intercensal, se reproduce también en cada uno de los distintos tipos de mercado, cualquiera sea el grado de oligopolización que éstos reflejen.

Ahora bien, la primera similitud sustantiva entre las configuraciones resultantes en ambos relevamientos censales es la relación directa entre el nivel de participación productiva de las ET y el grado de oligopolización de los mercados. Así, a mediados de los años ochenta, las ET aportan el 44,6% de la producción generada en las RAC (P), porcentaje que se contrae al 38% en el conjunto de los mercados oligopólicos y a sólo el 11,4% en los mercados más competitivos.

Cuadro IV.35. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tipos de mercados industriales. 1973-1984 (porcentajes)

	1984		1973	
	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>	<i>Participación en la producción</i>	<i>Distribución de la producción</i>
R.A.C. (P)	44,6	40,6	51,9	34,2
R.A.C. (M)	32,1	32,9	39,8	35,7
R.A.C.	38,0	73,5	45,0	69,9
R.M.C.	16,7	18,8	18,2	19,3
R.E.C.	11,4	7,7	15,9	10,8
Total	26,8	100,0	304,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de INDEC, Censos Económicos Nacionales 1974 y 1985.

Asimismo, tal como en la primera mitad de los años setenta la mayor parte de la producción total de las ET proviene de los mercados más concentrados y dicho aporte tiende a decrecer en relación directa con el nivel de competitividad que reflejan los distintos estratos. Así, en 1984, casi las tres cuartas partes de la producción de las empresas extranjeras (73,5%) se genera en mercados oligopólicos (poco más del 40% proviene de ramas con pocos establecimientos), algo menos de la quinta parte deriva de las formas intermedias de mercado, y apenas el 7,7% de la producción transnacional proviene de mercados "competitivos". Esta correlación positiva entre el grado de oligopolización de los mercados y el consiguiente aporte a la producción transnacional asume en 1984 una intensidad superior a la verificable una década atrás. De allí se infiere que una proporción cada vez mayor de la producción local de las empresas extranjeras se genera en los mercados oligopólicos, donde su presencia resulta más o menos hegemónica.

Cuadro IV. 36. Participación de las empresas de capital extranjero en las ventas de las principales firmas industriales según tramos del ordenamiento. Año 1986
(miles de australes y porcentajes)

Tramo ordenamiento según ventas		Cantidad empresas extranjeras	Ventas tot. empresas extranjeras	Ventas totales	%	Ventas totales excl. Y.P.F.	%
Primeras	25	14	7.442.763	15.293.515	48,7	11.306.222	65,8
Segundas	25	14	2.145.084	3.919.978	54,7	3.919.978	54,7
Primeras	50	28	9.587.847	19.213.493	49,9	15.226.200	63,0
Segundas	50	23	1.991.339	4.375.273	45,5	4.375.273	45,5
Primeras	100	51	11.579.186	23.588.766	49,1	19.601.473	59,1
Segundas	100	55	2.761.930	4.959.595	55,7	4.959.595	55,7
Primeras	200	106	14.341.116	28.548.361	50,2	24.561.068	58,4
Terceras	100	49	1.265.015	2.621.691	48,3	2.621.691	48,3
Primeras	300	155	15.606.131	31.170.052	50,1	27.182.759	57,4

Fuente. Elaborado sobre la base de *Prensa Económica*, setiembre 1987.

6.6. La presencia transnacional y la élite empresarial industrial

La configuración del grupo de empresas industriales líderes y el grado de participación de las empresas de capital extranjero proporciona otro interesante campo de análisis sobre la presencia transnacional en la industria argentina. El cuadro IV.36., elaborado a partir del ranking de ventas de 1986, presenta la información correspondiente a las 300 mayores firmas industriales desagregadas según el tramo del ordenamiento que ocupan y diferenciando los valores correspondientes a las empresas de capital foráneo -tanto en lo concerniente a la cantidad de firmas que integran la élite como en lo relativo a su aporte respectivo a las ventas totales.

Dicha información permite constatar que cualquiera sea el tramo del ordenamiento y la variable -empresas o ventas- bajo análisis, la incidencia de las ET siempre ronda la mitad de los totales respectivos. Así, por ejemplo, en el total de las 300 firmas de mayor facturación anual, poco más de la mitad (155, el 51,7% del total) son firmas de capital extranjero que en conjunto explican el 50,1% de las ventas totales del grupo -porcentaje que se eleva al 57,4% de excluirse a la firma Y.P.F. Por su parte, si se circunscribe el análisis a las primeras veinticinco o a las primeras cincuenta firmas, la magnitud de la presencia transnacional no difiere mayormente del dato anterior (56,0% en lo relativo a la cantidad de firmas; 48,7% y 49,9%, respectivamente, en cuanto a su participación en las ventas agregadas). Idénticas consideraciones podrían realizarse sobre cualquiera de los estratos delimitados en el cuadro de referencia.

La actualización a 1986 de la configuración de la élite empresarial industrial y de la consiguiente gravitación de las ET permite, asimismo, confrontarla con la estructura de 1983 (Apartado 4.2.2. y cuadro IV.29) para evaluar el desenvolvimiento de las empresas extranjeras que forman parte de dicha élite en comparación con sus similares de capital nacional y para establecer si la política aplicada por el gobierno democrático en el primer trienio de gestión ha derivado en efectos disímiles sobre las grandes empresas industriales según el origen de capital de las mismas.

En tal sentido, el cuadro IV.37. sintetiza los indicadores relativos a la presencia transnacional en ambos ordenamientos y muestra que la estabilidad de comportamiento de ambos subconjuntos de firmas -las de capital extranjero y las de capital nacional- es, sin duda, el fenómeno más significativo de la conformación de la élite empresarial industrial al cabo del primer trienio de reinstitucionalización democrática del país. Ello se reproduce tanto en la respectiva cantidad de firmas que integran el grupo y sus distintos estratos como, muy especialmente, en cuanto a su aporte relativo a las correspondientes ventas totales, se incluya o no a la empresa Yacimientos Petrolíferos Fiscales.

6.7. Consideraciones finales

La actualización informativa de algunos de los principales indicadores económicos de la presencia transnacional en la industria argentina proporciona elementos de juicio sobre los rasgos que caracterizan la inserción manufacturera de las transnacionales a mediados de los años ochenta, así como sobre las modificaciones registradas en los últimos años.

Cuadro IV.37. Presencia transnacional en las principales firmas industriales según tramos de ordenamiento. 1983-1986 (cantidades absolutas y porcentajes)

Tramos	Cantidad de empresas extranjeras		Participación extranjera en las ventas		Participación extranjera en las ventas totales excluido Y.P.F.	
	1983	1986	1983	1986	1983	1986
Primeras 25	15	14	49,9	48,7	66,1	65,8
Primeras 50	28	28	49,6	49,9	62,6	63,0
Primeras 100	53	51	49,3	49,1	59,6	59,1
Primeras 200	100	106	49,0	50,2	57,3	58,4
Primeras 300	150	155	49,0	50,1	56,6	57,4

Fuente: Elaborado sobre la base de información de *Prensa Económica*, octubre 1984 y setiembre 1987.

Del análisis precedente surgen algunos aspectos significativos:

- Poco más de la cuarta parte de la producción industrial (26,8%) de 1984 la aportaron empresas de capital foráneo. Ello señala un decrecimiento relativamente importante (3,6 puntos porcentuales) en relación con la participación que les correspondía una década atrás y, a la vez, la reversión de la tendencia puesta de manifiesto en el anterior período intercensal (1963-1973), durante el cual la gravitación productiva de las ET se incrementó del 25,1% al 30,8%. (Véase Sourrouille 1973 y Khavisse y Azpiazu, 1983). Tales fenómenos no parecen estar disociados de las respectivas pautas de desarrollo de la industria en su conjunto: crecimiento sostenido e ininterrumpido de la producción en el período 1963-1973 y, en contraposición, estancamiento y reestructuración productiva en crisis durante la última década.
- Esa pérdida de participación relativa de las ET se manifiesta, con mayor o menor intensidad, en casi todas las divisiones industriales que conforman el sector -salvo en "industrias metálicas básicas" y en "otras manufacturas"- así como en la producción de los distintos tipos de bienes.
- Tal decrecimiento se explica, en lo sustancial, por la conjunción de dos fenómenos distintos: a) la pérdida de peso relativo de algunas ramas industriales en las que la presencia transnacional asume un papel hegemónico y que, a la vez, explican una proporción significativa de la producción local de las ET; y b) la menor participación productiva de las empresas foráneas en un conjunto de importantes actividades industriales, donde el dinamismo relativo de algunas firmas de capital nacional alteró sustancialmente la estructura de los respectivos mercados. Un ejemplo ilustrativo lo brindan las industrias químicas y petroquímicas, que han sido, a la vez, las de mayor crecimiento en su aporte relativo a la producción local de las ET (de 26,0% en 1973 a 32,4% en 1984) y aquéllas donde mayor intensidad adquiere la pérdida de participación productiva de las transnacionales (9 puntos porcentuales).

- En consonancia con el tipo de inserción de las ET en la industria local, las plantas de más de 300 ocupados continúan aportando, en 1984, la mayor parte de la producción industrial de las transnacionales (68,7%) y, también, siguen revelando el mayor grado de participación relativa de estas últimas (40,5%) en la producción de los distintos estratos representativos de la diversidad de tamaños de planta que conforman el espectro productivo sectorial.
- El menor número de ramas en las que la participación transnacional resulta mayoritaria y, a la vez, su decreciente aporte relativo a la producción local de esas empresas constituye otro de los planos donde se manifiesta la pérdida de contribución productiva de las ET en el período intercensal.
- Similares consideraciones cabe realizar desde la perspectiva que brindan las distintas estructuras de mercado que conforman el espectro sectorial. En efecto, la decreciente participación productiva de las transnacionales se manifiesta en todas las tipologías de mercado, sin que ello afecte la correspondencia existente entre el grado de oligopolización de los mismos, con el consiguiente nivel de participación productiva de las ET, por un lado, y el respectivo aporte a la producción industrial de esas empresas, por otro.
- En el grupo de las trescientas mayores empresas industriales de 1986, las transnacionales explican alrededor de la mitad del total de firmas del correspondiente valor de facturación anual, cualquiera sea el tramo del ordenamiento que se considere. Con respecto a la configuración de 1983 ello supone una pronunciada estabilidad en la conformación de la élite empresaria industrial y la no persistencia de la presencia creciente de las ET evidenciada hasta entonces.

Por último cabe reiterar el carácter preliminar de estas reflexiones. Ellas deberían complementarse con una serie de estudios específicos tendientes a precisar las modalidades que adopta en la actualidad la presencia transnacional en la industria argentina (capitalización de la deuda externa, privatización de empresas, acuerdos preferenciales de integración y líneas crediticias, etc.).

Referencias bibliográficas

- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80*, Buenos Aires, Legasa, 1986.
- Azpiazu, D., *La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983*, Documento de Trabajo nº 19, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1985.
- Basualdo, E., *La integración y la diversificación empresarial, rasgo predominante del poder transnacional en la Argentina*, CET/R/160/e, Buenos Aires, 1984.
- _____, "Características estructurales de la desindustrialización en la Argentina", en *Industrialización en América Latina. Crisis y perspectivas*, Torres Rivas y Eckhard Deutscher, San José de Costa Rica, 1987.
- CEPAL, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico. V. El desarrollo económico de la Argentina*, 4 vols., México, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, 1959, E/CN.2/429, Rev.1.
- CEPAL Buenos Aires, "Revisión de fuentes y métodos de las estimaciones de las cuentas nacionales y la distribución del ingreso. III. Industria manufacturera", Buenos Aires, abril de 1988, trabajo mimeografiado.
- Department of Commerce, U.S.A., *Direct Investment Abroad*, 1977, 1981.
- Department of Commerce, U.S.A., *Survey of Current Business*, agosto de 1978 y de 1984.
- INDEC, *Informes diversos sobre el Censo Económico Nacional*, 1985.
- Khavisse, M. y Azpiazu, D. *La concentración en la industria argentina en 1974*, Centro de Economía Transnacional, noviembre de 1983, D/72/e.
- Kosacoff, B., *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983*, Documento de Trabajo nº 13, Buenos Aires, CEPAL Buenos Aires, 1984.
- Sourrouille, J.V., *El impacto de las empresas transnacionales sobre el empleo y los ingresos: el caso de Argentina*, Ginebra, OIT, abril de 1976.
- Sourrouille, J.V., Kosacoff, B. y Gatto, F., *Inversiones extranjeras en América Latina. Política económica, decisiones de inversión y comportamiento económico de las filiales*, Buenos Aires, BID/INTAL, enero 1984.

Indice

Presentación	7
I. Desarrollo industrial e inestabilidad macroeconómica.	
La experiencia argentina reciente	9
1. La industria antes de 1976	10
2. Los cambios operados en el período 1976-1983	13
3. Efectos sobre la estructura industrial	16
4. Las condiciones económicas durante el gobierno democrático	20
5. Las actividades industriales	23
Referencias bibliográficas	32
II. La promoción a la inversión industrial en la Argentina.	
Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987	35
1. Introducción	35
2. La configuración actual de la legislación sobre promoción industrial	36
2.1. Incentivos en la formación de capital	40
2.1.1. Exención de derechos de importación sobre bienes de capital	40
2.1.2. Beneficios a los inversionistas	40
2.1.3. Otros incentivos a la formación de capital	41
2.2. Incentivos operativos	44
2.2.1. Incentivos arancelarios	44
2.2.2. Desgravación del Impuesto al Valor Agregado	45
2.2.3. Incentivos asociados a los impuestos sobre los capitales y a las ganancias	49
2.2.4. Otros incentivos tributarios	49
2.2.5. Otros incentivos operativos	49
2.3. Reflexiones finales	50
3. El impacto de los regímenes regionales	50
3.1. Tierra del Fuego	50
3.2. Los regímenes provinciales especiales	60
4. Los resultados del régimen nacional	70
4.1. La distribución espacial de los proyectos promocionados	72
4.2. La orientación sectorial de las presentaciones aprobadas	74
4.3. Proyectos promocionados y tipo de bien a producir	77
4.4. El tamaño de las plantas industriales promocionadas	79
4.5. Las presentaciones aprobadas y el grado de concentración de los mercados de destino	80
4.6. La concentración de los beneficios promocionales. Grandes proyectos y ramas privilegiadas	82
4.7. Grado de concreción operativa de los proyectos promocionados	84

4.8. El impacto de la promoción industrial sobre la concentración de los mercados	88
5. Reflexiones finales	95
Referencias bibliográficas	98
III. Exportaciones e industrialización en la Argentina entre 1973 y 1986	99
1. Introducción	100
2. Importancia del mercado externo como destino de la producción nacional	101
2.1. Apertura exportadora de la industria manufacturera	104
2.2. Las heterogeneidades estructurales	106
3. Las exportaciones industriales	109
3.1. Composición de las exportaciones industriales en 1986	109
4. Cambios en la composición sectorial de las exportaciones industriales (1973-1986)	111
4.1. Las industrias tradicionales	114
4.2. Las industrias de insumos	116
4.3. Las industrias metalmeccánicas	117
5. La evolución real de las exportaciones de manufacturas entre 1973 y 1986	118
5.1. Evolución del "esfuerzo exportador" y del "poder adquisitivo" de las exportaciones industriales según sectores de origen	120
6. Algunas consideraciones finales	123
7. Anexo estadístico	126
Referencias bibliográficas	151
IV. Las empresas transnacionales en la industria argentina	153
1. Introducción	153
2. Antecedentes históricos de la inversión extranjera en la Argentina	154
2.1. El modelo agroexportador	154
2.2. La primera fase sustitutiva	156
2.3. La profundización del proceso sustitutivo	158
3. Las empresas transnacionales en el período 1976-1983	163
3.1. La evolución de la inversión directa extranjera (IDE) y sus modalidades	163
3.2. Distribución sectorial y país de origen de la inversión directa extranjera, 1977-1983. Pérdida de significación de la industria manufacturera	167
3.3. Las inversiones estadounidenses en la Argentina	171
4. Empresas transnacionales e industrias manufactureras argentinas	180
4.1. Gravitación económica y características principales de las empresas transnacionales manufacturadas	180
4.1.1. Participación de las empresas transnacionales en la producción industrial	180
4.1.2. Tamaño de planta predominante y grado de propiedad	

del capital extranjero	184
4.1.3. Diversificación y especialización productiva	191
4.2. La evolución de las empresas transnacionales industriales en el último decenio	194
4.2.1. Evolución de la producción de las empresas transnacionales y su relación con el desarrollo sectorial	194
4.2.2. La élite industrial y la presencia transnacional	201
5. Reflexiones finales	203
6. Actualización. Las empresas transnacionales industriales a mediados de los años ochenta	205
6.1. Presencia transnacional y sectores industriales	206
6.2. Presencia transnacional y tipo de bienes	208
6.3. Presencia transnacional y tipo de plantas	209
6.4. Presencia transnacional y nivel de participación productiva	210
6.5. Presencia transnacional y estructura de los mercados	211
6.6. La presencia transnacional y la élite empresaria	214
6.7. Consideraciones finales	214
Referencias bibliográficas	217

Índice de cuadros

I.1. Argentina: principales indicadores económicos	27
I.2. Argentina: oferta y demanda globales	28
I.3. Argentina: producto bruto interno por clase de actividad económica, a costo de factores	29
I.4. Argentina: indicadores a la producción manufacturera	30
I.5. Censos industriales de 1974 y 1985	31
II.1. Tierra del Fuego. Evolución de la industria manufacturera. 1974-1985 (cantidades absolutas y porcentajes)	52
II.2. Tierra del Fuego. Evolución de la cantidad de establecimientos industriales durante el período intercensal. 1974-1985 (canti- dades absolutas)	52
II.3. Tierra del Fuego. Distribución sectorial de los establecimientos. La ocupación y el valor de la producción industrial. 1973-1984 (cantidades absolutas, porcentajes y millones de \$a)	54
II.4. Tierra del Fuego. Principales ramas industriales por su aporte al valor agregado censal (cantidades abso- lutas y porcentajes)	55
II.5. Tierra del Fuego. Evolución de la balanza comercial del territorio. 1974-1986 (miles de dólares)	57
II.6. Tierra del Fuego. Participación en las importaciones	

	totales del país. 1980-1986 (miles de dólares)	57
II.7.	Tierra del Fuego. Algunos indicadores estructurales de la industria fueguina y valores comparativos a nivel nacional. CEN 1974 y 1985	58
II.8.	Evolución intercensal de la industria manufacturera en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)	61
II.9.	Evolución intercensal del número de plantas con más de 50 ocupados en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis. 1973-1984 (cantidades absolutas)	62
II.10.	Indicadores censales seleccionados de la industria manufacturera en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)	64
II.11.	Acogimiento a los regímenes de promoción industrial en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis hasta diciembre de 1987 (cantidades absolutas, dólares y porcentajes)	66
II.12.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608 entre 1974 y setiembre de 1987. Impacto cuantitativo sobre la industria preexistente	72
II.13.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes n° 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tipo de régimen de promoción. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	73
II.14.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según áreas geográficas. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	74
II.15.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según división industrial. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	75
II.16.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Indicadores representativos del tipo de planta según división industrial. 1974-setiembre 1987	77
II.17.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tipo de bien. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	78
II.18.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según tamaño de los establecimientos. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	79
II.19.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Ocupación e inversión autorizada según estratos de concentración. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas y miles de dólares)	81
II.20.	Proyectos promocionados al amparo de las leyes 20.560 y	

	21.608, ordenados según monto de las inversión aprobada. 1974 y setiembre 1987 (cantidades absolutas y porcentajes) . . .	83
II.21.	Proyectos aprobados al amparo de las leyes 20.560 y 21.608. Principales ramas industriales según el monto de inversiones autorizadas. 1974-setiembre 1987 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)	85
II.22.	Plantas promocionadas en operación en diciembre de 1987, según tipo de bien, tamaño y grado de concentración de los mercados de destino (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)	87
II.23.	Evolución del grado de concentración de la producción en las ramas industriales hacia las que se orienta la mayor parte de la inversión promocionada (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)	89
II.24.	Los cien proyectos promocionados de mayor monto de inversión (valores absolutos y miles de dólares)	90
III.1.	Coeficientes de exportación* por sector de actividad económica. 1973-1986 (en porcentajes)	102
III.2.	Coeficientes de exportación sobre el valor bruto de exportación en 1986 (cantidad de grupos industriales por rango de coeficientes	104
III.3.	Concentración de la producción y las exportaciones industriales según rangos de los coeficientes de exportación. 1986 (cantidad de grupos industriales y porcentajes)	105
III.4.	Ordenamiento de los grupos industriales según su coeficiente de exportación 1986 (porcentajes)	106
III.5.	Empresas exportadoras de manufacturas de origen industrial por un valor superior a los diez millones de dólares en 1984	108
III.6.	Composición de las exportaciones según sectores de actividad. 1973-1986 (porcentajes y millones de U\$S corrientes)	109
III.7.	Argentina: principales subgrupos industriales de origen de las exportaciones de manufacturas. Año 1986 (en miles de dólares y porcentajes)	110
III.8.	Argentina: composición de las exportaciones industriales según tipos de manufacturas. 1986 (en cantidades absolutas, millones de dólares y porcentajes)	111
III.9.	Exportaciones de manufacturas. Participación de grupos representativos en el total (en porcentajes)	112
III.10.	Argentina: evolución de las exportaciones industriales a valores corrientes y constantes. 1973 a 1986. (miles de dólares corrientes, precios 1984, 1973 e índice base 1973 = 100)	119
III.11.	Exportaciones de 1986 respecto de 1973 según división industrial de origen, poder adquisitivo y esfuerzo exportador implícito (1973 = 100)	121
IV.1.	Argentina: principales rubros de las inversiones	

extranjeras. 1909-1949 (millones de dólares, a precios de 1950)	156
IV.2. Argentina: distribución sectorial de las inversiones extranjeras. 1955-72 y 1976 (miles de dólares y porcentajes)	160
IV.3. Argentina: distribución de las inversiones extranjeras directas autorizadas por país de origen. 1955-1972 y 1976 (miles de dólares corrientes y porcentajes)	162
IV.4. Argentina: inversión extranjera directa autorizada según modalidades de aporte. 1977-1983 (miles de dólares corrientes y porcentajes)	164
IV.5. Argentina: inversión extranjera autorizada, 1977-1983; total acumulado y promedios anuales (miles de dólares de 1983)	165
IV.6. Argentina: sectores de actividad de las nuevas empresas constituidas a partir de la inversión extranjera directa autorizada entre 1977 y 1980 (cantidad de empresas y porcentajes)	168
IV.7. Argentina: distribución sectorial de las inversiones extranjeras autorizadas entre 1977 y 1983 (miles de dólares corrientes y porcentajes)	169
IV.8. Argentina: inversiones extranjeras autorizadas entre 1977 y 1983 según país de origen de la inversión (miles de dólares corrientes y porcentajes)	170
IV.9. Evolución de la inversión de EE.UU. en la Argentina y en el mundo. 1976-1983 (millones de US\$ de 1976 y porcentajes)	172
IV.10. Argentina. Inversión directa acumulada de los EE.UU., por sectores de actividad, 1976-1983 (millones de dólares corrientes)	173
IV.11. Argentina: ventas de las empresas estadounidenses, según destino geográfico y vinculación con el adquirente, 1977 (millones de US\$ y porcentajes)	175
IV.12. Argentina: distribución sectorial del empleo en empresas transnacionales de los EE.UU. y costo salarial medio anual, 1977 (número de ocupados, US\$ y porcentajes)	177
IV.13. Costo salarial medio anual en empresas estadounidenses en la Argentina y en otras regiones, 1977 (dólares corrientes e índices)	178
IV.14. Evolución comparada de algunos indicadores vinculados a la IDE de los EE.UU. en el mundo y en Argentina, 1976/82 (porcentajes)	179
IV.15. Argentina: flujos de capital asociados a la inversión directa estadounidense. 1976-83 (millones de dólares corrientes)	181
IV.16. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial, según sectores de actividad. 1973 (millones de pesos de 1973 y porcentajes)	182
IV.17. Argentina: gravitación de las empresas transnacionales en la producción industrial según estratos de concentración. 1973 (cantidad de ramas, millones de pesos de 1973)	

y porcentajes)	185
IV.18. Argentina: participación de las empresas transnacionales en el valor de producción, según sectores industriales y estratos de concentración, 1973	186
IV.19. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial según tipo de bien y estrato de concentración, 1973 (porcentajes)	187
IV.20. Argentina: empresas transnacionales y establecimientos bajo su control según estratos de concentración; su gravitación relativa en el plano agregado (valores absolutos y porcentajes)	188
IV.21. Argentina: empresas y establecimientos con capital extranjero, según grados de control del mismo y estratos de concentración, 1973 (valores absolutos y porcentajes)	189
IV.22. Argentina: distribución de las empresas transnacionales y sus subsidiarias de acuerdo con el desarrollo de su actividad industrial, 1973	192
IV.23. Argentina: distribución de las subsidiarias y de la producción industrial de las empresas transnacionales con actividad en el sector manufacturero, 1973 (cantidad de firmas, millones de pesos de 1973 y porcentajes)	193
IV.24. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial. 1973-1983 (miles de pesos de 1973 y porcentajes)	195
IV.25. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción de los distintos tipos de bienes industriales (millones de pesos de 1973 y porcentajes)	196
IV.26. Argentina: participación de las empresas transnacionales en la producción industrial, según estratos de concentración (millones de pesos de 1973 y porcentajes)	197
IV.27. Argentina: producción industrial de las empresas transnacionales según el número de subsidiarias vinculadas 1973, 1981, 1983 (millones de pesos de 1973 y porcentajes)	199
IV.28. Argentina: tasa de crecimiento anual acumulativo de la producción industrial, según características de la firmas productoras. 1973-1983 (porcentajes)	200
IV.29. Argentina: participación de las empresas transnacionales en las ventas de las principales firmas industriales, según tramos de ordenamiento, 1976 y 1983 (porcentajes)	202
IV.30. Argentina: las empresas transnacionales en las 300 mayores firmas industriales de 1983; transformaciones verificadas respecto del ordenamiento de 1976	203
IV.31. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos sectores de la actividad. 1973-1984 (porcentajes)	207
IV.32. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tipos de bienes. 1973-1984 (porcentajes)	208
IV.33. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tamaños de planta. 1973-1984 (porcentajes)	209

IV.34. Distribución de la presencia de las ET según su participación en la producción de las distintas ramas industriales. 1973-1984 (cantidades absolutas y porcentajes)	211
IV.35. Participación y distribución de la producción industrial de las ET en los distintos tipo de mercados industriales. 1973-1984 (porcentajes)	212
IV.36. Participación de las empresas de capital extranjero en las ventas de las principales firmas industriales según tramos de ordenamiento. Año 1986 (miles de australes y porcentajes	213
IV.37. Presencia transnacional en las principales firmas industriales según tramos de ordenamiento. 1983-1986 (cantidades absolutas y porcentajes)	215

Indice de esquemas

II.1. Características esenciales de los regímenes de promoción industrial derivados de la ley 21.608, de los vigentes en las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del correspondiente al Territorio Nacional de Tierra del Fuego	38
II.2. Características de los incentivos a la formación de capital derivados de la ley 21.608, de los correspondientes a los regímenes especiales en La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del vigente en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego	42
II.3. Características de los incentivos a la operación de las firmas promovidas al amparo de la ley 21.608, de los regímenes especiales en La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan y del vigente en el Territorio Nacional de Tierra del Fuego	46