

Revista de la CEPAL

Secretario Ejecutivo
Gert Rosenthal

Secretario Ejecutivo Adjunto
Andrés Bianchi

Director de la Revista
Aníbal Pinto

Secretario Técnico
Eugenio Lahera



NACIONES UNIDAS
COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE
SANTIAGO DE CHILE, DICIEMBRE 1988

Revista de la
CEPAL

Santiago de Chile

Diciembre de 1988

Número 36

SUMARIO

Competitividad internacional: evolución y lecciones. <i>F. Fajnzylber</i>	7
Revolución industrial y alternativas regionales. <i>H. Nochteff</i>	25
Cambio técnico y reestructuración productiva. <i>E. Lahera</i>	33
Notas sobre la automatización microelectrónica en el Brasil. <i>J.R. Tauile</i>	47
Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986. <i>D. Azpiazu y B. Kosacoff</i>	59
Política social rural en una estrategia de desarrollo sostenido. <i>J. Durston</i>	81
Interacción de los sectores público y privado y la eficiencia global de la economía. <i>J.M.F. Martin</i>	99
El problema de la deuda de Cuba en monedas convertibles. <i>A.R.M. Ritter</i>	115
La seguridad alimentaria: tendencias e impacto de la crisis. <i>A. Schejtman</i>	141
Economías de viabilidad difícil; una opción por examinar. <i>A. Núñez del Prado</i>	163
La génesis de la sustitución de importaciones en América Latina. <i>R.L. Ground</i>	181

Exportaciones e industrialización en la Argentina, 1973-1986

*Daniel Azpiazu
Bernardo Kosacoff**

El objetivo de este artículo es analizar el comportamiento económico de las exportaciones manufactureras en tanto una de las modalidades que asume el proceso de industrialización de la Argentina en el período 1973-1986. En tal sentido, se analiza la apertura exportadora de la industria; la presencia de manufacturas en las corrientes exportadoras; la participación de las distintas empresas y actividades; las modificaciones en la composición sectorial; los cambios en la trayectoria real de las ventas externas; y, esencialmente, la asociación entre desarrollo industrial y exportaciones de manufacturas.

El estudio de la trayectoria y composición de las exportaciones de manufacturas durante el período permite inferir una serie de elementos de juicio útiles. En su conjunto, éstos coadyuvan a una mejor caracterización del perfil de las ventas externas, de sus principales pautas de comportamiento, de las consiguientes modificaciones en su composición y, en síntesis, de aquellos aspectos que han de ser interpretados como paso previo e imprescindible para el diseño y formulación de políticas que incidan sobre su futura dinámica.

*Funcionarios de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

El presente trabajo es una síntesis de algunos de los principales resultados de un programa de investigación sobre Exportaciones industriales que se está llevando a cabo en el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Introducción

La economía argentina se ha caracterizado por su comportamiento cíclico. Las necesidades crecientes de importaciones, propias de la fase expansiva de la producción, tropezaban con la escasa disponibilidad de divisas, lo que imponía un límite al crecimiento continuo de la economía. El fenómeno se manifestaba en las frecuentes crisis de balance de pagos y en la consiguiente necesidad de ajustar el tipo de cambio para restablecer las cuentas externas.

Este comportamiento cíclico y los efectos recesivos y distributivos que —a despecho de los postulados de la teoría económica— acompañaban a las devaluaciones, motivaron en las décadas de 1960 y 1970 una serie de trabajos sobre la economía argentina¹. En ellos se conceptualizaba el funcionamiento macroeconómico del país en términos de la diferencia de comportamiento en la evolución de “dos sectores”: el agropecuario pampeano y el de las actividades industriales.

En lo que concierne a su vinculación con el exterior, las asimetrías de ambos sectores eran un aspecto central de dichos modelos. El sector agropecuario se caracterizaba por poseer ventajas comparativas a escala internacional, que le permitían exportar y, a la vez, prácticamente no requerir insumos importados, estando sus precios vinculados al tipo de cambio. Por otro lado, las actividades industriales se desenvolvían en una atmósfera de protección y subsidios, con escasa competitividad internacional y con una fuerte dependencia de insumos, bienes de capital y tecnologías internacionales y prácticamente ajenas a la corriente exportadora².

La escasez de divisas para financiar el desarrollo sostenido del país y la particular posición deficitaria del sector industrial en el balance de pagos, fueron dos de los elementos que determinaron la búsqueda de desarrollos alternativos que superasen estas restricciones. Además de otras variables —como puede ser el incremento de la estancada producción primaria—, la búsqueda de una mayor competitividad del sector industrial ocupaba un lugar central. Los éxitos logrados durante la ocupación de los mercados

¹Entre ellos destacan Braun y Joy (1968); Díaz-Alejandro (1965); y Canitrot (1975).

²Esta visión simplificada y estática del sector industrial ha sido replanteada en Katz y Kosacoff (1988).

en el modelo sustitutivo mostraban, por un lado, signos de agotamiento y, por otro, su insuficiencia para superar la escasez de divisas. En este sentido, entre 1978 y 1981 entran en la escena argentina las políticas de fomento de las exportaciones y la política de apertura monetarista.

Las políticas de promoción de exportaciones se inician en la década de 1960, momento a partir del cual se va articulando un conjunto de beneficios financieros, de exenciones tributarias y de incentivos que tiene como objetivo incrementar las ventas externas de las denominadas industrias exportadoras "no tradicionales", manufacturas cuya base de sustentación no reside en la industrialización de insumos agropecuarios. Intentando 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, las políticas de promoción de exportaciones se basaron en el aprovechamiento de la trayectoria madurativa de 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 1 000 millones de dólares, esto es, la cuarta parte de las exportaciones. Además, comenzaban a ser habituales las exportaciones de tecnología, servicios de consultoría, obras de ingeniería e, incluso, inversiones directas de firmas industriales, fundamentalmente en el área latinoamericana³.

Hacia fines de 1978 se aplica un conjunto de instrumentos de política económica basados en el enfoque monetario del balance de pagos. Con un objetivo básico de política antiinflacionaria se articula la apertura de los mercados —real y de capital— de la economía con las reformas del sistema financiero y la fijación preanunciada del tipo de cambio, que finaliza sin éxitos en 1981⁴. Este fracaso interrumpe la anterior trayectoria

evolutiva del sector industrial, generándose el problema del endeudamiento externo y cambios en direcciones contrapuestas en la estructura industrial.

Con posterioridad se recrean condiciones aparentemente similares a las del anterior modelo semicerrado de la economía argentina. Sin embargo, los profundos cambios en el escenario internacional —los efectos de la "tercera revolución tecnológica", el incremento del proteccionismo, los subsidios agrícolas, etc.— se conjugan con los registrados en el escenario local —la deuda externa, la pérdida de las fuentes de financiamiento del gobierno, etc.—, de forma que la problemática de las exportaciones industriales queda aún más jerarquizada.

El objetivo de este trabajo es cuantificar las exportaciones industriales en el período 1973-1986 y analizar su comportamiento económico. El fenómeno exportador no es más que una manifestación de las potencialidades y limitaciones de la estructura industrial. En consecuencia, el comportamiento de las exportaciones será evaluado en el contexto que ha asumido el reciente proceso de industrialización en la Argentina. El período que se analiza parte de los primeros éxitos de las políticas de promoción de exportaciones, basados en las ventajas adquiridas en el proceso sustitutivo, y abarca los cambios suscitados en la estructura industrial durante la política monetarista. El estudio de las profundas modificaciones de la corriente exportadora permitirá evaluar las nuevas condiciones en que se desenvuelve la industrialización argentina y analizar más adecuadamente los estilos que puede asumir este proceso en el futuro.

En el marco de este programa se ha efectuado una encuesta a 341 empresas, que representan casi el 80% de las exportaciones industriales de 1984; se han reprocesado los datos de las exportaciones según los criterios de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) para la serie 1973-1986; y se ha elaborado una serie de 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, desempeño de la industria aceitera, etc.)⁵.

³Al respecto, ver, entre otros, Katz y Ablin (1977) y CEPAL/EUDEBA (1985).

⁴Para un análisis del período, ver, entre otros, Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli (1985); Kosacoff (1984); Khavisse y Azpiazu (1983) y Schvarzer (1976).

⁵Entre las principales publicaciones se destacan: CEPAL,

I

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 producción, alcanzó al 5%, nivel que resulta ligeramente superior al promedio del período 1973-1986 (4.89%). Esta serie presenta sus coeficientes más bajos en los años 1975 y 1980 (3%) y su valor máximo en 1983⁶, en que alcanzó a 6.56%.

Al descomponer este coeficiente por sectores de actividad económica se verifica en primera instancia que, salvo los sectores agropecuario e industrial⁷, el resto de las actividades económicas están orientadas exclusivamente hacia el mercado interno. Sólo la explotación de minas y canteras revela una cierta presencia exportadora que, de todas maneras, como promedio del período 1973-1986, no llega a representar el 1% de su producción.

Al centrar el análisis en los sectores agropecuarios e industrial se comprueba, desde el ángulo de la importancia del mercado interno como destino de la producción, la presencia de un com-

ponente estructural determinante del modelo de desarrollo y del funcionamiento de la economía argentina.

Mientras que el sector agropecuario exportó en el período 1973-1986 poco más del 20% de su producción, el sector industrial sólo comercializó al exterior el 8% de la producción sectorial. En estos niveles tan disímiles, subyace otra diferencia no menos significativa. En el primer caso, a favor del impulso brindado por el subsector agrícola, se verifica un particular dinamismo exportador del sector agropecuario y, con ello, una creciente gravitación de los mercados externos. Por el contrario, el sector industrial se caracteriza por no haber alterado mayormente su vocación exportadora durante el período estudiado. Sin pretender profundizar el tema de la vocación exportadora del sector agrícola, cabría señalar que el factor determinante de ese dinamismo está dado por la ruptura de más de 40 años de estancamiento de la oferta, lo que, frente al mantenimiento de los niveles ya abastecidos de la demanda interna, permitió incrementar sustancialmente los saldos exportables. El surgimiento de nuevos cultivos —en particular los oleaginosos, muchos de ellos rotativos—, las mejoras tecnológicas en la mecanización e híbridos, y los lentos pero significativos avances en la utilización de agroquímicos, así como 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 de la producción y, por consiguiente, de la exportación de granos⁸. Esta situación muestra con claridad la importancia decisiva de los cambios en la estructura productiva como determinantes de una nueva inserción en los mercados internacionales (cuadro 1).

Oficina en Buenos Aires, *Desarrollo industrial y exportaciones de manufacturas*, Documento de Trabajo N° 22, 1986; INDEC/CEPAL, *Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*, Estudio N° 6, Buenos Aires, 1987; CEPAL, Oficina en Buenos Aires, *Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)*, por publicarse en Boletín Techint.

⁶Se excluye el valor estadístico resultante para el año 1985 (12.3%), por cuanto no se lo considera representativo, atento a las distorsiones derivadas de la conjunción de una multiplicidad de factores que afectaron seriamente las estimaciones del valor bruto de la producción a precios corrientes.

⁷Se adopta la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, CIU, Rev. 2. Por su parte, los datos de comercio exterior que compila el INDEC fueron reprocesados y reagrupados a partir de la compatibilización de la clasificación sobre la que se estructura la información concerniente a las exportaciones (NADE) con la correspondiente a los datos de producción (CIU). Ver Cavanna y otros (1986).

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

Cuadro 1
 COEFICIENTES DE EXPORTACION^a SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1973-1986
 (Porcentajes)

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^b	1986	Pro- medio, excluido 1985
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	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<i>Total</i>	<i>4.95</i>	<i>4.37</i>	<i>3.05</i>	<i>5.38</i>	<i>6.03</i>	<i>5.39</i>	<i>4.10</i>	<i>3.06</i>	<i>4.22</i>	<i>5.61</i>	<i>6.56</i>	<i>5.64</i>	<i>12.33</i>	<i>5.27</i>	<i>4.89</i>

^a Valor de las exportaciones en moneda argentina sobre el valor bruto de producción.

^b Ver nota 6.

1. Apertura exportadora de la industria manufacturera

El coeficiente de exportación del sector industrial fue de 9.4% en 1986, nivel ligeramente superior al promedio del período 1973-1986.

Este indicador global oculta grandes diferencias intrasectoriales. En efecto, la importancia del mercado externo como destino de la producción de las industrias cuyos insumos básicos provienen del sector agropecuario (Manufacturas de Origen Agropecuario, MOA) difiere sustancialmente de la correspondiente a las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), al punto que el coeficiente de exportación de las primeras (18.7%) equivale a 3.8 veces el de las segundas (4.9%).

A su vez, dentro de estas dos grandes agrupaciones se verifican marcadas divergencias entre los distintos grupos industriales en ellas incluidas (4 dígitos de la CIU⁹). Respecto de las actividades MOA, compuestas por 23 grupos de manufacturas, sólo en 7 casos se registran coeficientes de exportación superiores al 10% (cuadro 2) al tiempo que en idéntica cantidad de actividades no se alcanza el 1%.

En cuanto a los grupos MOI —52 en total—, se verifica que 9 de ellos tienen un coeficiente superior al 10%, mientras que 15 ramas industriales exportan menos del 1% de su producción.

Estos resultados muestran con claridad la

⁹La configuración de los subconjuntos de MOA y MOI se define en CEPAL (1986 a).

Cuadro 2

COEFICIENTES DE EXPORTACION SOBRE EL VALOR BRUTO DE EXPORTACION, 1986 (Cantidad de grupos industriales por rangos 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: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

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 su producción, mientras que cerca de las dos terceras partes de las actividades industriales están orientadas, casi exclusivamente, hacia el mercado doméstico, como que exportan menos del 5% de su producción.

Una perspectiva adicional, mucho más ilustrativa, surge al integrar al análisis la producción y la exportación generadas en cada uno de los distintos grupos industriales. Si se ordena el conjunto de las ramas industriales según su respectivo coeficiente de exportación, se obtiene, entonces, su incidencia relativa en el total de la producción sectorial y en las exportaciones industriales (cuadro 3).

Cuadro 3

CONCENTRACION DE LA PRODUCCION Y LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES SEGUN RANGOS DE LOS COEFICIENTES DE EXPORTACION, 1986

(Cantidad de grupos industriales y porcentajes)

Rango del coeficiente de exportación	Cantidad de grupos industriales	Participación relativa en la	
		Producción	Exportación
Más de 50.1	5	4.0	47.0
Entre 30.1 y 50	3	0.8	3.0
Entre 10.1 y 30	8	14.3	28.4
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: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Indudablemente, las conclusiones resultan mucho más significativas que las observadas en relación al simple número de grupos industriales. Dos tercios de la producción industrial de la Argentina se generan en grupos que destinan menos del 5% de su producción a los mercados externos. En contraposición, aquellos grupos industriales que comercializan en el exterior más del 10% de la producción no alcanzan a representar un quinto de la oferta productiva local.

Por su parte, desde la perspectiva de la concentración de las exportaciones según los rangos de los coeficientes de exportación de cada grupo industrial se manifiesta una distribución muy diferente que la que se refleja en términos del aporte relativo a la producción sectorial. Los grupos industriales con mayor coeficiente de exportación poseen un peso significativo en el total de las exportaciones industriales, aun cuando su gravitación en la producción es relativamente escasa. Por su parte, aquellos grupos industriales cuyos coeficientes de exportación son 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 proviene de grupos con coeficientes superiores al 10% y más de la mitad de ese porcentaje (47%) es generado por actividades con una marcada orientación hacia el mercado externo (aquellas en las que el coeficiente de exportación supera al 50% del valor bruto de producción).

2. La heterogeneidad estructural

Los comentarios precedentes permiten formular algunas importantes reflexiones globales. Por un lado, la heterogeneidad de los distintos grupos de industrias en lo tocante a su orientación hacia el mercado externo. Si bien se aprecia una mayor importancia de las exportaciones en el valor de producción en las actividades incluidas entre las MOA que en los grupos de MOI, se verifica también la existencia, en ambas agrupaciones, de un gran número de grupos industriales orientados casi exclusivamente hacia el mercado interno. Por otro lado, se manifiesta una relación asimétrica vinculada a la existencia de una reducida cantidad de grupos industriales que tienen una importancia menor en términos de su participación en la producción industrial, pero que, exhibien-

do altos coeficientes de exportación, 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 4 presenta, para cada uno de esos 16 grupos, la información correspondiente al tipo de manufactura implicado y a la consiguiente participación relativa en las exportaciones industriales, ordenada según el respectivo coeficiente de exportación de los distintos grupos.

A pesar de la similitud entre la cantidad de grupos de MOI⁹ y de MOA⁷ que integran este subconjunto de sectores con mayor orientación hacia los mercados externos, el peso relativo de uno y otro 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 revela ventajas comparativas a escala internacional que, como tales, se reproducen en sus primeras fases de procesamiento y, por ende, explican esa conducta exportadora. En dicho marco se destacan, por ejemplo, la industria aceitera y la de cueros, las cuales, aparte de mostrar elevados coeficientes, asumen un papel protagónico en cuanto a su contribución al valor total de las exportaciones.

En el párrafo anterior, la marcada orientación exportadora de algunos grupos MOA fue asociada a la ventaja comparativa que emerge de su materia prima principal. Sin embargo, ésta parece ser una condición necesaria, pero no suficiente, ya que la producción en ciertas actividades que, aparentemente, cuentan con similares condiciones, está dirigida casi exclusivamente al mercado interno. Es el caso de la industria láctea, que sólo exportó el 2.1% de su producción, o de la vitivinícola, que apenas exportó el 0.9%. En el complejo de los productos vinculados al cuero se verifica este mismo fenómeno, el cual, por otro lado, tiende a acentuarse a medida que se incrementa el valor agregado que supone cada fase productiva. En efecto, mientras que las curtiembres exportaron la casi totalidad de la produc-

Cuadro 4
 ORDENAMIENTO DE LOS GRUPOS INDUSTRIALES
 SEGUN SU COEFICIENTE DE EXPORTACION, 1986
 (Porcentajes)

Grupo CITU	Denominación	Origen	Coefficiente de exportación	Participación en las exportaciones ^a
3115	Aceites y grasas	MOA	89.8 ^b	30.9
3841	Construcciones navales	MOI	70.9	1.8
3825	Máquinas cálculo y contabilidad	MOI	67.6	2.5
3231	Curtiduría 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 industr. 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

Fuente: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

^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 coherente.

^c El coeficiente de esta actividad no pudo ser estimado, por problemas de la información básica, pero, igualmente, su valor supera con holgura el 10%.

ción, la industria del calzado sólo hizo lo propio con el 5.9%.

En lo referido a las actividades MOI, cabe incorporar una primera advertencia vinculada al hecho de que el nivel de agregación de la información en términos de grupos industriales comprende varios submercados que, en muchos casos, tienen una orientación exportadora muy distinta. A sólo 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, teniendo ambos productos una muy distinta orientación hacia los mercados internacionales. Asimismo, dentro de cada submercado están incluidas empresas cuya conducta y posibilidades exportadoras son claramente diferenciales.

Esta última referencia asume un papel protagónico en la explicación de algunos de los más elevados coeficientes de exportación, donde la conducta de una o un reducido número de fir-

mas con una sólida base exportadora determina la existencia de tal coeficiente. Ello sugiere que, si se pretende interpretar el comportamiento exportador, habría en muchos casos que estudiar 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 computadores, en el aluminio, en los tubos de acero sin costura —como parte de la siderurgia—, en algunos productos petroquímicos, etc.

Por último, también destaca la existencia de coeficientes de exportación relativamente elevados en algunos sectores metalmeccánicos, actividades en las cuales la Argentina maduró un conjunto de ventajas comparativas, en particular en la fabricación en series cortas y flexibles con alto contenido de mano de obra calificada. Entre estas actividades cabría resaltar algunos tipos de maquinarias y aparatos industriales, tanto mecánicos como eléctricos, los equipos profesionales y científicos, etc. (cuadro 5).

Cuadro 5
**EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL POR UN VALOR SUPERIOR
 A LOS 10 MILLONES DE DOLARES, 1984**

Coeficiente de exportación	Rama de actividad	Principal producto exportado
1. Inferior al 25%		
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	Alambrón
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	Trepanos
2. Superior al 25%		
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
Dalmine 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: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

II

La composición de las exportaciones industriales en 1986

Una primera visión sobre el marco global en el que se inscribe la trayectoria y composición sectorial de las exportaciones manufactureras, la brinda su incidencia en el total de las ventas externas del país. A tal fin, en el cuadro 6 se presenta la evolución de las exportaciones argentinas, en dólares corrientes, desagregadas según los princi-

pales grandes sectores de actividad que las generaron. El mismo permite comprobar que a pesar de la persistente recuperación verificada durante el último trienio, la gravitación de las exportaciones industriales en el total en el año 1986 (66%) se ubica por debajo de la que les corresponde en 1973 (67.2%) (cuadro 6).

Cuadro 6
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD
1973-1986
(Porcentajes y millones de US\$ corrientes)

Años	Agricultura, caza y pesca	Industrias manufacture- ras	Minas y canteras	Resto	Total	
					%	Millones US\$
1973	32.04	67.20	0.20	0.56	100	3 266.0
1974	39.54	59.10	0.39	0.47	100	3 930.7
1975	44.25	54.95	0.31	0.48	100	2 961.3
1976	38.37	60.28	0.20	1.35	100	3 916.0
1977	37.34	60.40	0.16	2.04	100	5 651.8
1978	35.99	61.09	0.32	2.60	100	6 399.5
1979	36.40	61.23	0.24	2.13	100	7 809.9
1980	34.69	63.27	0.42	1.62	100	8 021.4
1981	43.41	55.09	0.30	1.15	100	9 143.0
1982	37.81	63.16	0.20	1.19	100	7 624.9
1983	46.26	53.37	0.24	0.13	100	7 835.0
1984	43.18	56.20	0.18	0.25	100	8 107.0
1985	40.09	58.46	1.03	0.42	100	8 396.0
1986	33.47	65.99	0.52	0.02	100	6 852.2

Fuente: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Una de las características esenciales del perfil de las exportaciones manufactureras es la marcada especialización de las mismas y la existencia de un núcleo reducido de actividades que explican la casi totalidad de las ventas al exterior. Al mayor nivel de desagregación —subgrupo in-

dustrial, cinco dígitos de la CIU Rev. 2— este fenómeno adquiere una intensidad aún más notoria. En efecto, apenas once actividades, sobre un total de 172 subgrupos industriales, concentran más de las tres cuartas partes de las exportaciones industriales del año 1986 (cuadro 7).

Cuadro 7
PRINCIPALES SUBGRUPOS INDUSTRIALES DE ORIGEN
DE LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 1986

CIU	Subgrupo industrial	Millones US\$	%
31151	Elab. y ref. aceites y grasas vegetales	1 406.5	31.1
31111	Matanza ganado, prepar. y cons. carnes	485.2	10.7
32312	Curtiembres	334.1	7.4
37100	Industrias básicas hierro y acero	324.0	7.2
31140	Elab. pescad., moluscos, crustác., y otros	172.3	3.8
35119	Sust. químicas industr. básicas n.c.p.	155.3	3.4
35300	Refinerías de petróleo	127.5	2.8
37200	Industrias básic. metales n/ferrosos	108.4	2.4
38251	Constr. maq. oficina, cálc. y contabil.	106.1	2.3
38410	Construc. navales y reparac. barcos	88.6	2.0
31132	Elab. y env. fruta, hort. y legumbres	85.0	1.9
	Subtotal once subgrupos	3 393.1	75.0
	Resto subgrupos industriales (161)	1 128.7	25.0
	<i>Total</i>	<i>4 521.9</i>	<i>100</i>

Fuente: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

La diferenciación de las manufacturas exportadas según sea su origen sectorial resulta particularmente importante, no sólo por cuanto permite acceder a una mejor caracterización del perfil de las mismas, sino también por sus implicancias desde el punto de vista de los eslabonamientos productivos implícitos, el consiguiente efecto sobre el empleo, la captación y transferencia de las ventas vinculadas al comercio internacional, el nivel de dependencia de los insumos importados y de la producción primaria, etc.

A partir de la clasificación de la totalidad de los grupos industriales en MOA o MOI, según sea el tipo de manufactura predominante, se puede constatar (cuadro 8) que las primeras representan cerca de las dos terceras partes del valor exportado en 1986. La participación de las MOA casi duplica la correspondiente a las MOI, a pesar de que en lo tocante a la cantidad de grupos industriales se manifiesta la relación inversa.

Un primer análisis de los distintos grupos productores y exportadores de MOA deja de manifiesto —lo mismo que a nivel global— un muy elevado grado de concentración de las exportaciones. Basta con señalar que los cinco subgrupos industriales más importantes aportan sobre el 85% de las exportaciones de MOA, con una nítida preponderancia del rubro aceites y grasas, el cual explica por sí solo casi la mitad de dicho total. Este pronunciado nivel de concentración se da pues en unos pocos rubros cuyos procesos productivos conllevan, en general, una escasa incorporación de valor agregado y un efecto difusor

(empleo, encadenamientos productivos) limitado, aun cuando, a la vez, suponen un balance de divisas altamente positivo, dada la escasa incidencia de los insumos importados.

En el caso de los MOI, los cinco subgrupos de mayor relevancia aportan en conjunto poco más del 50% del total —en las MOA tal participación ascendía al 85%— y recién, con la consideración de las exportaciones provenientes de nueve subgrupos industriales, se alcanza a superar las dos terceras partes del total.

Del análisis de los nueve subgrupos productores de MOI más destacados por su aporte a las exportaciones, surge, en primer lugar, el papel protagónico que asumen algunas industrias productoras de insumos intermedios, como son las industrias básicas (ferrosas y no ferrosas), la de sustancias químicas industriales, las refinerías de petróleo y algunas otras industrias químicas. En dicho marco, cinco de los nueve principales subgrupos exportadores producen y comercializan en el exterior bienes intermedios, alcanzando a representar, en conjunto, cerca del 50% del total de las exportaciones de MOI.

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

Cuadro 8
COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES SEGUN TIPOS DE MANUFACTURAS, 1986
(Valores absolutos, millones de dólares y porcentajes)

Grupos	Cantidad de grupos industriales	Exportaciones	
		Millones US\$	%
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	24	2 924.3	66.67
Manufacturas de origen industrial (MOI)	57	1 597.6	33.33
<i>Total</i>	<i>81</i>	<i>4 521.9</i>	<i>100.00</i>

Fuente: Datos elaborados por el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

En tercer lugar, queda de manifiesto la importancia que asume el comercio "negociado" como parte de acuerdos bilaterales o multilaterales, así como también el que se realiza 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 (máquinas de oficina y contabilidad y vehículos automotores).

Otra particularidad de las exportaciones de

MOI, que se manifiesta, por lo menos en lo que hace a la mayoría de los principales subgrupos industriales que las generan, consiste en su pronunciada polarización en un núcleo muy reducido de empresas. Ello, obviamente, no está dissociado de la propia conformación de la estructura productiva de estas ramas, las cuales presentan como rasgo común, un elevado nivel de oligopolización, que incluso se acrecienta en lo referido a las ventas al exterior.

III

Cambios en la composición sectorial de las exportaciones industriales

En el período que se analiza se han verificado una serie de importantes modificaciones en la composición sectorial de las exportaciones industriales argentinas. Sin embargo, los cambios ocurridos no han alterado una de las características definitorias de las exportaciones de manufacturas, como es su alta especialización en un reducido número de grupos industriales, que de hecho determinan la magnitud de este flujo comercial. En efecto, en el año 1973, sólo 16 de los 81 grupos industriales aportaron más del 1% del total de exportaciones, concentrando de 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.

En el marco de esa escasa diversificación de las exportaciones se registró, de todas maneras, un conjunto de cambios significativos en la composición de las mismas. La desagregación del total exportado en las nueve divisiones industriales que la componen permite obtener una caracterización inicial de su estructura sectorial.

En primer lugar, la industrialización de los alimentos, bebidas y tabaco surge como la agrupación más significativa: durante el período 1973-1986 contribuye con el 52.5% de las exportaciones industriales.

Por otro lado, tres de las divisiones no superan en ninguno de los años el 1% de participación en las exportaciones industriales. Estas divisiones son las industrias de la madera y muebles,

la producción de minerales no metálicos y las industrias diversas.

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 del ligero repunte verificado en el último trienio, la producción metalmeccánica ha perdido posiciones, al punto que habiendo alcanzado en 1975 un pico de participación del 27.5%, en los últimos años representa apenas 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.

La presentación agregada de los datos proporciona una visión interpretativa muy global, en tanto no permite apreciar con exactitud las modificaciones verificadas durante el período. De allí la necesidad de una mayor desagregación (cuadro 9).

1. Las industrias tradicionales

Ya se mencionó que la división alimentos, bebidas y tabaco se destacaba por su alta participación en el total de exportaciones industriales. En realidad su aporte se encuentra íntimamente asociado a las industrias de aceites vegetales y a los frigoríficos, que concentran más de las tres cuartas partes de las ventas de alimentos al exterior.

Cuadro 9
PARTICIPACION DE GRUPOS REPRESENTATIVOS EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, 1973-1986
(Porcentajes)

Grupo	Denominación	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 industr. 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 artífic.	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
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	—	0.07	0.54	0.95	1.39	0.62	0.18	0.13	0.01	—	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: Datos elaborados por el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC.

La trayectoria de las mismas muestra un importante cambio en el aporte exportador de cada una de estas actividades. La participación de los frigoríficos y los aceites tiene en tal sentido un comportamiento "cruzado", que de alguna forma resulta complementario, no por su funcionalidad, pero sí en cuanto a la generación de divisas. En el período 1973-1979 la industria frigorífica representa en promedio el 25% de las exportaciones industriales, tasa que llega a un máximo de casi el 40% en 1973 y que en el quinquenio 1982-1986 desciende al 12.4% (cuadro 9). La situación de la demanda internacional, influenciada fuertemente por la política de la Comunidad Económica Europea, en materia tanto de restricciones a las importaciones como de subsidios a la exportación de productos primarios, asume un papel decisivo en esa pérdida de gravitación de las exportaciones cárneas. A pesar de mantenerse los niveles de consumo interno, la industria frigorífica exhibe en la actualidad una considerable capacidad ociosa, el cierre de diversas plantas, crecientes endeudamientos, fuerte contracción ocupacional y un deterioro generalizado en la producción¹⁰.

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, participación que entre 1977 y 1982 sube al 15% y que sigue creciendo con gran dinamismo, al punto que entre 1983 y 1986 sobrepasa el 30% del total. Mientras en 1973 se exportaron 234 millones de dólares de aceites, en 1986 los registros superaron los 1 400 millones, lo que corresponde a casi un tercio de las exportaciones de productos industriales. El incremento de la producción argentina de granos oleaginosos, materia prima vital para su proceso, sirvió de base para este dinamismo exportador. En complemento con este desarrollo agrícola, se consolidó la producción industrial local, en la que se advierte una fuerte presencia de empresarios nacionales, quienes a su turno complementan el reducido número de empresas transnacionales vinculadas a la comercialización internacional de granos (Feldman, 1985). Asimismo,

en la última década se verifica un importante proceso de inversiones, que ha permitido la modernización, ampliación y apertura de plantas industriales con tecnología en la frontera técnica internacional, localizadas en su mayoría en las proximidades de las áreas de producción y de los puertos de salida para su comercialización internacional. Igualmente, se ha traducido en obras de infraestructura para el almacenaje y transporte de las materias primas y productos elaborados (INDEC-CEPAL, 1987).

Además del comportamiento "cruzado" de los sectores aceiteros y frigoríficos, las diversas agrupaciones de alimentos, bebidas y tabaco exhiben trayectorias bastante disímiles. Así, la participación de los productos elaborados por la industria pesquera aumenta desde menos del 1% en el período 1973-1981 a 3.4% en el quinquenio 1982-1986. Entretanto, la participación de la industria láctea, que entre 1973 y 1978 fue de 1.7% —llegando a un máximo de 2.8% en 1976—, cae a 0.7, promedio, en 1979-1986. También hay rubros que exhiben estabilidad, como son los casos del café, té, mate (1 a 1.5%) y los productos de molinería (2 a 3%).

Las exportaciones de la industria azucarera acusan fuertes altibajos, derivados de las cambiantes condiciones del mercado internacional y de modificaciones en las cuotas otorgadas. Esta actividad generó en promedio el 4% de las exportaciones, cifra que oculta fluctuaciones tan intensas, que van desde 12.6% en 1974 a menos de 0.6% en el último bienio.

Por último, llama la atención la escasa o nula participación en las ventas al exterior de un considerable grupo de actividades. En ningún año de la serie de 8 grupos industriales restantes del complejo alimenticio superaron el 1% de las exportaciones industriales (tabaco, bebidas alcohólicas; bebidas no alcohólicas; cerveza y malta; vinos y sidra; alimentos balanceados; cacao y productos confitados y productos de panadería).

En cuanto a la agrupación "textiles, confección y cuero", sus exportaciones provienen en un 90% de los grupos "hilado, tejido y acabado" (fundamentalmente hilados y lanas lavadas) y "curtiduría de cueros". La exportación de hilados y tejido —con un promedio de participación próxima al 5% del total entre 1973 y 1986— ha tenido un comportamiento cíclico similar al de la agrupación y explica en apreciable medida el

¹⁰Al respecto, puede verse, entre otros, Cavadini y Sarachu (1986).

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 tienden a perder importancia frente a las de los productos de las curtiembres. En efecto, las exportaciones de zapatos, que durante el sexenio 1973-1978 representaban el 0.7% del total, habiendo llegado a un máximo de 1.3% en 1974, muestran un nítido decrecimiento, al punto que en 1979-1986 significan en promedio apenas el 0.1%. Por otra parte, la importancia de las exportaciones de cueros semiterminados, que en el trienio 1973-1975 llegó al 4% de las exportaciones, subió a poco más del 10% en 1979, para estabilizarse luego en torno al 6-7%. Las cifras en valores absolutos son 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.

2. Las industrias de insumos

Ya fue mencionado el particular y dinámico comportamiento del complejo químico. En efecto, la industria química incrementó su participación del 6.8% en el total de exportación de manufacturas en el período 1973-1979 al 16.8% en el lapso 1980-1986. Este dinamismo es explicado exclusivamente por las plantas petroquímicas y por la refinación de combustibles derivados del petróleo. Las plantas petroquímicas duplican en los últimos años su participación en las exportaciones industriales, en tanto que las refinerías, que hasta el año 1979 no alcanzaban a representar el 0.5% de las ventas externas, incrementan su participación al 8.8% en el sexenio 1980-1985, para decaer en el último año a 2.8%.

La explicación de este crecimiento remite al análisis de dos aspectos cruciales: la situación del mercado interno y la maduración de algunos proyectos de inversión en el sector industrial. Así, el dinamismo exportador de la industria química está basado en buena medida en la crítica evolución del mercado interno argentino, que se ha caracterizado por permanentes caídas en los niveles de actividad. En el caso de las industrias de procesos continuos, el mercado externo emerge como una alternativa anticíclica, en tanto permite colocar los saldos de producción no realizados en el mercado doméstico. A su vez, hacia fines de la década de los setenta comenzaron a

ingresar en su fase operativa una serie de grandes plantas productoras de insumos de uso difundido, que habían sido planeadas al inicio de la década pasada bajo el supuesto de la mantención de las tasas de crecimiento de la demanda observadas en los años sesenta. Esta extensión del proceso de sustitución de importaciones hacia varias actividades productoras de bienes intermedios se enfrentó, al momento de la puesta en funcionamiento de las plantas, con un mercado local mucho más reducido que el proyectado originalmente, a lo que se agregaron serios desfases en la articulación temporal entre varios proyectos conexos. Asimismo, la producción de combustibles, que tenía como meta el autoabastecimiento, se encontró con una menor demanda doméstica, con lo que no sólo quedó satisfecho ese objetivo inicial, sino que se generaron considerables saldos para la exportación (CEPAL, 1986 b).

Las industrias metálicas básicas también han incrementado sustancialmente su participación en la exportación industrial. Tal proceso se manifiesta, muy especialmente, a partir de 1978. Hasta allí cabría reconocer dos subperíodos claramente diferenciados: el bienio 1973-1974, en que tales industrias aportaron más del 5% de las exportaciones industriales, y el trienio 1975-1977, en que las restricciones gubernamentales a la venta externa de insumos siderúrgicos coadyuvaban a explicar el decrecimiento de tal incidencia a una cifra del orden de 2.6%. Las exportaciones de la rama pasan a significar casi el 6% del total industrial en el trienio 1978-1980, casi el 8% entre 1981 y 1984, y cerca del 10% en el bienio 1985-1986. La explicación de esta creciente importancia no difiere mayormente de la señalada para el sector petroquímico. La puesta en marcha de nuevas plantas, en especial para la fabricación de aluminio, fruto de la reestructuración de la industria siderúrgica, y el bajo nivel de la demanda local llevaron a exportar bienes intermedios con escaso grado de elaboración, comercializados prácticamente como "commodities" en un mercado internacional competitivo, donde prevaletían niveles de precios muy inferiores a los vigentes en el mercado local.

3. Las industrias metalmeccánicas

Muy diferente es el comportamiento de la producción de productos metálicos, maquinaria y

equipo. Tras continuas pérdidas de importancia en la composición de las exportaciones industriales, muestra una ligera recuperación en el último trienio. Mientras que en el período 1973-1978 su participación fue del 18.2%, con un máximo de 27.5% en 1975, entre 1979 y 1986 ella llega tan sólo a 10.9%, no obstante el sistemático repunte observado en el último cuatrienio (7.7% en 1983; 12.1% en 1986). El fenómeno es común a casi todos los grupos que componen esta agrupación. Las exportaciones puntuales y negociadas de la industria naval y el dinámico comportamiento exportador de unas pocas empresas (IBM, Hughes Tool, Saab Scania, Volkswagen, Ford Motor, etc.), aparecen como excepciones —y morigeradores— al decrecimiento del complejo metalmeccánico¹¹.

Esta pérdida de participación del sector metalmeccánico emerge como una resultante lógica del proceso de desindustrialización que caracterizó el desempeño de la industria argentina. Los subsidios y reembolsos a las exportaciones del sector, que permitieron que asumiera el liderazgo en las ventas externas, no estuvieron asociados a 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, 1988; Nochteff, 1984).

En síntesis, en el período 1973-1986 se ha operado un conjunto de cambios en la composición sectorial de las exportaciones industriales. A nivel de la producción de alimentos, que es la actividad de mayor peso relativo, destaca el retroceso de la industria frigorífica y, en forma opuesta, el dinamismo de la industria aceitera. Asimismo, en los últimos años han adquirido mayor peso relativo las exportaciones originadas en las industrias de bienes intermedios, en donde el mercado externo opera generalmente como salida anticíclica a los bajos niveles de la demanda interna. En contraposición, buena parte de las limitaciones del modelo reciente de industrialización argentino quedan evidenciadas 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, las cuales, por lo demás, son generadas básicamente por un reducido número de empresas.

IV

La evolución real de las exportaciones de manufacturas

El análisis riguroso del comportamiento de las exportaciones industriales a lo largo de más de un decenio exige, en primer lugar, establecer la verdadera trayectoria que ellas han seguido, para lo cual es preciso someter las cifras a ajustes que las corrijan de los efectos de cambios en los precios internacionales.

El deflactor o indicador de precios que se utilice para estos efectos es función del fenómeno que se quiera jerarquizar. De allí entonces que en este trabajo se optó por considerar dos facto-

res distintos de conversión a unidades homogéneas: i) El Índice de Precios Mayoristas de los Estados Unidos, considerado como indicador "representativo" de la inflación internacional y que tendería a reflejar el "poder adquisitivo" de las exportaciones industriales de la Argentina; y ii) El Índice de Valor Unitario en dólares (base, 1970 = 100) de las exportaciones argentinas, elaborado por la CEPAL para una amplia gama de bienes industriales¹². En este último caso, los resultados obtenidos tienden a denotar la evolu-

¹¹Las exportaciones de estas firmas se enmarcan en estrategias de división internacional del trabajo al interior de las grandes corporaciones a las cuales se hallan integradas.

¹²Índice 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 de

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

Los resultados diferirán sustancialmente según cual sea el indicador que se utilice. Ello reviste aun mayor validez en la última década, dado que en ella se operan profundos cambios y reajustes en la estructura de precios relativos imperantes en los mercados internacionales. Estos fenómenos provocan alteraciones más o menos significativas y de muy diversa índole en el valor real de las ventas externas de los países exportadores de manufacturas, cambios cuya envergadura y sentido dependerán de la composición de las ventas al exterior y de la trayectoria de sus respectivos valores unitarios.

Las cifras del cuadro 10, que consignan la evolución anual de las exportaciones de manufacturas argentinas, expresadas en dólares corrientes, comprueban los disímiles efectos derivados del indicador que se utilice para homogeneizarlas. Mientras que el "poder adquisitivo" real de las exportaciones industriales se contrajo 6.4% al cabo de casi un decenio y medio, el "volumen físico" exportado aparece incrementándose más de 80%.

La brecha en el comportamiento de ambas series adquiere particular amplitud durante la presente década. Así, en el subperíodo 1973-1980 el "poder adquisitivo" real de las exportaciones industriales se incrementa 17.1%, al tiem-

Cuadro 10
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES A VALORES
CORRIENTES Y CONSTANTES, 1973-1986
(Millones de US\$ corrientes; Índice, base 1973 = 100)

Años	Valores corrientes	Valores constantes			
		1973 ^a		1984 ^b	
		Millones US\$	Índice	Millones US\$	Índice
1973	2 171.7	2 171.7	100.0	5 002.2	100.0
1974	2 342.9	1 935.8	89.1	4 536.4	90.7
1975	1 627.9	1 563.5	72.0	2 883.7	57.6
1976	2 360.6	2 480.5	114.2	4 000.3	80.0
1977	3 417.4	3 217.7	148.2	5 454.6	109.8
1978	3 909.8	3 662.6	168.7	5 791.9	115.8
1979	4 782.7	3 187.2	146.8	6 300.5	126.0
1980	5 075.4	2 692.7	124.0	5 857.1	117.1
1981	5 037.4	2 614.7	120.4	5 328.3	106.5
1982	4 816.4	3 050.1	140.5	4 993.8	99.8
1983	4 182.0	3 180.4	146.5	4 282.2	85.6
1984	4 571.8	3 219.5	148.3	4 571.8	91.4
1985	4 908.0	3 815.4	175.7	4 929.2	98.5
1986	4 521.9	3 931.1	181.0	4 680.0	93.6
Tasa anual acumulada (%)	5.8	4.7		-0.5	

Fuente: Datos elaborados por el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, sobre la base de datos del INDEC y del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.

^a En dólares de 1973, deflactados según índice de valor unitario de las exportaciones según tipo de bienes, elaborado por la CEPAL.

^b En dólares de 1984, según Índice de Precios Mayoristas de los Estados Unidos.

índices obtenidos según la fórmula de Paasche, es decir, con ponderaciones variables. En contraposición, el Índice de Pre-

cios Mayoristas de los Estados Unidos tiene una composición fija de bienes (fórmula de Laspeyres).

po que el "volumen físico" lo hace en 24%. Entre 1980 y 1986, en cambio, mientras el volumen exportado aumenta poco más de 45%, el poder adquisitivo de las exportaciones disminuye 20%. En otras palabras, para que en el período 1980-1986 se hubiera preservado el "poder adquisitivo" que tenían las exportaciones industriales en el año inicial, hubiera sido necesario que el "volumen físico" de las mismas —con idéntica composición estructural— aumentara en casi 83%.

1. "Esfuerzo exportador" y "poder adquisitivo"
según sectores de origen

El análisis comparado de la trayectoria del "poder adquisitivo" y del "esfuerzo exportador" desplegado por las distintas actividades industriales que conforman el espectro productivo sectorial permite identificar las industrias donde se advierten los contrastes más intensos o, en otras palabras, que experimentan los mayores desajustes en sus precios relativos en el plano internacional. El cuadro 11 refleja las formas que adopta entre 1973 y 1986 la evolución de las exportaciones de las nueve divisiones industriales.

La industria alimenticia aparece como la única división industrial en que se verifica un com-

portamiento cruzado entre el volumen físico exportado (aumento de casi 77%) y el poder adquisitivo resultante (caída del orden de 22%). En las demás actividades la divergencia sólo se manifiesta en términos de las intensidades relativas. Así, en cinco divisiones el mejoramiento en el "poder adquisitivo" de las exportaciones va asociado al despliegue de un esfuerzo exportador de mucho mayor envergadura. 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 de mayor intensidad en el poder adquisitivo. Por último, sólo en una división industrial —la papelera—, que apenas aporta del orden del 1% de las exportaciones totales, la caída en el volumen físico alcanza mayor intensidad que la registrada en el poder adquisitivo.

En síntesis, en todas las divisiones industriales, con una sola excepción, el ritmo de crecimiento (decrecimiento) del esfuerzo exportador es siempre superior (inferior) a su resultante en términos del poder adquisitivo implícito. En otras palabras, sea cual fuere la división industrial que se considere, la trayectoria de los precios unitarios de exportación se ubica por debajo de la correspondiente a los mayoristas estadounidenses.

Cuadro 11
INDICES DE PODER ADQUISITIVO Y ESFUERZO EXPORTADOR
IMPLICITO EN LAS VENTAS EXTERNAS,
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL DE ORIGEN, 1986
(Base, 1973 = 100)

	I Poder adquisitivo 1973 = 100	II Esfuerzo exportador 1973 = 100	III = II/I
Alimentos, bebidas y tabaco	78.2	176.6	2.26
Textiles, confecciones y cuero	104.0	206.1	1.98
Madera 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, maquinaria y equipo	85.5	88.2	1.03
Otras industrias manufactureras	40.3	59.6	1.48
<i>Total industrias</i>	<i>93.6</i>	<i>181.8</i>	<i>1.94</i>

Fuente: Datos elaborados por el Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Este fenómeno de deterioro generalizado de los precios unitarios de exportación se manifiesta bajo muy diversas formas en las distintas actividades industriales. En tal sentido, la relación entre el crecimiento (decrecimiento) del esfuerzo exportador y el correspondiente en términos del poder adquisitivo no hace más que traducir la intensidad que asume tal fenómeno en las diferentes industrias.

Sobre dicha base analítica, las únicas dos divisiones que revelan una divergencia —deterioro en sus precios relativos— superior a la resultante a nivel global son, precisamente, las industrias más importantes en términos de su contribución relativa al total de las exportaciones manufactureras: la industria de alimentos, bebidas y tabaco, y la de textiles, confecciones y cuero.

Es en ellas donde se manifiesta con mayor nitidez que no existe necesariamente correspondencia entre la intensidad del esfuerzo exportador y los resultados. Así, una dinámica exportadora de significación, como que supuso un incremento acumulativo anual superior a 5% en promedio, resultó insuficiente para compensar el deterioro que experimentaron sus precios internacionales.

Por sus implicancias y por la magnitud de los valores comprometidos, cabe poner de relieve el caso de la industria de alimentos. Esta expande en casi 80% el volumen físico de sus exportaciones, lo que implica poco más de 1 000 millones de dólares, a precios de 1973. Sin embargo, el "poder adquisitivo" de estas ventas al exterior disminuyó en aproximadamente 700 millones de dólares de 1984. Queda así en evidencia que las alteraciones operadas en la estructura de precios relativos de la economía mundial han afectado con especial fuerza a los productos alimenticios y, por ende, a aquellos países que los tienen como principal rubro de exportación, que es el caso de Argentina.

Incluso, la industria aceitera, que ha pasado a liderar holgadamente el perfil exportador del país, se ve afectada por esta dicotomía. En efecto, entre 1973 y 1986 el volumen físico de sus exportaciones aumentó 7.2 veces, al tiempo que el poder adquisitivo de las mismas no alcanzó siquiera a triplicarse.

Aun cuando la magnitud de los valores comprometidos dista mucho del ejemplo anterior, idénticas consideraciones cabe realizar en el caso

de las industrias textiles. El incremento en el volumen físico exportado implica un ritmo promedio de 5.7% anual, el cual se traduce en un insignificante mejoramiento en términos del poder adquisitivo implícito. En este caso, la duplicación del volumen físico exportado (106.1% de crecimiento) permitió mantener prácticamente constante (4.0%) el poder adquisitivo derivado de las mismas.

De allí que el considerable esfuerzo exportador que desplegaron la mayoría de los grupos comprendidos en las industrias alimenticia¹³ y textil (17 de los 22 grupos incrementaron el volumen físico de sus exportaciones) tuvo como resultado una caída en el poder adquisitivo implícito (7 grupos) o un crecimiento mucho menos intenso que aquél (9 grupos). Los precios relativos internacionales de la actividad industrial que falta, la pesca, así como de las industrias lácteas, la única de las cinco en que se verifica una contracción tanto en el volumen físico exportado como en el poder adquisitivo implícito, exhiben cierta recuperación entre 1973 y 1986.

Aparte de los ejemplos referidos a las industrias que más gravitan en el perfil exportador, existen una serie de agrupaciones y ramas industriales en las que también se verifican claras divergencias entre la evolución del volumen físico y la trayectoria del "poder adquisitivo" de sus exportaciones. Merecen resaltarse los casos de: i)

¹³Una de las características más destacadas del comercio internacional en lo que va de los años ochenta consiste en el persistente deterioro de los precios de la mayoría de los productos básicos, especialmente de aquellos que en forma directa o indirecta, vía su procesamiento industrial local, asumen un papel protagónico en el perfil exportador de la Argentina. A simple título ilustrativo, y sobre la base de la información publicada por la UNCTAD en su *Boletín Mensual de Precios de los Productos Básicos*, señalemos la evolución de algunos de ellos.

Años	Carne vacuna ctvs./libr.	Malz US\$/ton.	Trigo US\$/ton.	Azúcar ctvs./libr.	Soya US\$/ton.
1980	125.87	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	282
1985	97.40	135.1	111	3.79	228
1986	95.00	111.1	89	6.05	208

las sustancias químicas básicas, cuyas exportaciones físicas casi se quintuplicaron, pero cuyo poder adquisitivo implícito apenas se duplicó; ii) la industria siderúrgica, cuyo esfuerzo exportador se incrementó a una tasa media acumulativa de 6.5% anual, mientras que su "poder adquisitivo" aumentó a un promedio apenas superior al 2% anual; iii) la industria de material de transporte, donde un virtual estancamiento en el volumen físico exportado (crece apenas 0.8%) se corresponde con una caída equivalente al 0.2% anual

en el "poder adquisitivo" implícito. Estos resultados se sustentan, en rigor, en dos comportamientos contrapuestos. De un lado está la industria de construcciones navales, cuyas exportaciones se incrementan a un ritmo medio superior al 30% anual, en lo que coinciden ambos indicadores. Y, del otro, la industria automotriz, que acusa una contracción media anual algo superior a 4% en el volumen físico de sus exportaciones, mientras que su "poder adquisitivo" cae a un ritmo levemente superior (4.3% acumulativo anual).

V

Algunas consideraciones finales

El estudio de la trayectoria y composición de las exportaciones de manufacturas durante el período comprendido entre 1973 y 1986 permite inferir una serie de útiles elementos de juicio. En su conjunto, éstos coadyuvan a una mejor caracterización del perfil de las ventas externas, de sus principales pautas de comportamiento, de las consiguientes modificaciones en su composición y, en síntesis, de aquellos aspectos que han de ser interpretados como paso previo e imprescindible para el diseño y formulación de políticas que incidan sobre su futura dinámica.

Los antecedentes cuantitativos corroboran la privilegiada orientación de la producción industrial argentina hacia el mercado interno. Su apertura exportadora no se ha alterado sustancialmente en los últimos años, a diferencia de lo sucedido con el sector agropecuario, que, además de ejercer mayor gravitación en los mercados externos, ha mostrado mayor dinamismo, gracias a su subsector agrícola.

En cambio, la industria presenta una conformación heterogénea en cuanto a su participación exportadora. Por un lado, destaca la mayor importancia de las actividades MOA respecto de las MOI. Por otro, sólo un reducido grupo de actividades alcanzan gravitación significativa en los mercados externos, en un contexto de actividades industriales dedicadas a atender casi exclusivamente la demanda doméstica. Este último hecho quedó en evidencia al cuantificarse el elevado porcentaje de la producción industrial que se

genera en las actividades con reducida apertura exportadora; y, en forma asimétrica, la alta concentración de las exportaciones en pocos grupos industriales que muestran coeficientes de exportación elevados.

Asimismo, pese a que durante los últimos años no ha variado sustancialmente la orientación exportadora del sector industrial, se han suscitado modificaciones importantes en la estructura de sus ventas al exterior. Al interior de los grupos MOA destaca el dinamismo exportador de la actividad aceitera, en contraposición con la fuerte pérdida de mercados externos que sufre la industria frigorífica. Mientras que en los grupos MOI se observa una caída del complejo metal-mecánico, los mercados externos adquieren creciente importancia para algunas industrias productoras de bienes intermedios de uso difundido. Estas se instalaron en los últimos años sobre la base de previsiones de mercado más optimistas que las que se dieron en definitiva en la realidad, por lo que han comenzado a exportar como respuesta al estancamiento de la demanda doméstica. Asimismo, llama la atención la fuerte incidencia de algunas firmas, que son 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 comerciales restrictivas constituyen dos de los elementos centrales que presenta el escenario

internacional en el período analizado. En dicho marco se inscribe la desaceleración del flujo internacional de bienes, que afectó sobremanera 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 es de tal magnitud, 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 de 0.4% acumulativo anual.

Este decrecimiento en el "poder adquisitivo" que suponen las ventas externas de bienes industriales contrasta fuertemente con la trayectoria de las exportaciones físicas, las cuales se incrementan más de 80% entre 1973 y 1986. El fenómeno adquiere particular intensidad en la década de 1980 y refleja las profundas modificaciones suscitadas en la estructura de precios relativos prevalecientes en el comercio mundial.

La interacción entre el deterioro relativo de los precios internacionales de los productos primarios y la influencia determinante que las respectivas industrias elaboradoras ejercen en el perfil sectorial de las exportaciones industriales del país, resulta clave. En efecto, explica por qué un incremento superior al 80% en el volumen físico fue insuficiente para preservar el "poder adquisitivo" de las exportaciones de manufacturas¹⁴.

Hay que considerar también las alteraciones operadas en la estructura de las exportaciones industriales: en el campo de las MOA, el ascenso de los aceites y la caída de los frigoríficos; y en el de las MOI, las reducciones de la metalmecánica de alto valor agregado y su creciente reemplazo por insumos industriales de uso difundido. Estos fenómenos suscitaron alteraciones de importancia en el destino de las ventas externas argentinas. Así, se advierte una pérdida significativa en la participación de los países de América Latina (tanto para MOA como para MOI), y una creciente

¹⁴Este profundo deterioro de los precios de exportación asociado al creciente endeudamiento externo del país se ha convertido en la presente década en una restricción muy adversa para el crecimiento de la economía argentina.

incidencia de los mercados estadounidense (esencialmente MOI), asiático y soviético¹⁵.

No puede ignorarse que al cabo de la última década y media se han verificado profundas alteraciones en el perfil de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, ellas no alcanzan la magnitud e intensidad suficientes como para modificar una de las características esenciales de ese perfil: su escasa diversificación o, en otras palabras, su elevado grado de concentración en un número muy reducido de actividades industriales.

Lo propio acontece de su configuración en términos de empresas, donde también se manifiesta una significativa concentración de las exportaciones en un muy pequeño número de firmas¹⁶. Un aspecto estructural lo constituye la escasa participación de las empresas transnacionales en la corriente exportadora argentina, esto es del orden de un quinto del total, valor inferior al que corresponde a su gravitación en el producto industrial¹⁷. Sus exportaciones responden principalmente a ventas efectuadas a firmas asociadas radicadas en otros países, tales como los casos de las exportaciones de máquinas de cálculo y oficina, partes y piezas de automotores, equipos petroleros, etc. (CEPAL, 1985; INDEC-CEPAL, 1987).

El debate actual sobre las posibilidades de expansión de la economía argentina considera que el incremento de las exportaciones industriales constituye un imperativo apremiante para la

¹⁵En muchos de estos casos supone pasar de una posición de ventas "rentables" a una situación de tomadores de precios. Véase CEPAL, Oficina en Buenos Aires, *Destino de las exportaciones argentinas de manufacturas, 1973-1983*, Área de Desarrollo Industrial, julio, 1986 b (mimeo.).

¹⁶Alrededor de cuatro quintos de las exportaciones industriales son generados por unas 200 firmas. Si el análisis se circunscribe a la información recabada en una encuesta a las principales empresas exportadoras —que en conjunto concentraron el 76.9% de las ventas externas industriales en 1984—, se comprueba que 29 de ellas generan más de la mitad del valor total de las exportaciones (INDEC-CEPAL, 1987).

¹⁷En el momento en que ellas se instalaron en el país se adujo, como una de sus ventajas, que promoverían la difusión del progreso técnico en la esfera local. Sin embargo, su orientación preferencial hacia el mercado interno y su "rezago" tecnológico en el escenario internacional explican lo escaso de su presencia en los mercados mundiales.

superación de las restricciones que impone el desequilibrio externo, así como para la recuperación del nivel de actividad y del empleo e, incluso, para la modernización del aparato productivo.

En este plano, las coincidencias son muy amplias. Sin embargo, prácticamente no existe ninguna cuantificación de las potencialidades que presenta la actual estructura industrial para dinamizar su comportamiento exportador. En un estudio reciente (CEPAL, 1986 a) se estima que la reedición de los mejores desempeños alcanzados en algún año del período 1973-1986 en cada una de las actividades supondría una duplicación de las exportaciones de 1986.

Sin embargo, históricamente los valores máximos de exportación alcanzados en numerosas ramas industriales han tendido a coincidir con las fases de más decidido apoyo a las exportaciones de manufacturas. Por lo tanto, es probable que la reedición de tales logros exija como requisito necesario, aunque no suficiente, la aplicación de los distintos mecanismos de transferencia de ingresos (Bisang, 1986) hacia las empresas exportadoras, a través ya sea del tipo de cambio, los reembolsos, los subsidios financieros o la elevación de los precios internos, de forma de compensar la ecuación de rentabilidad de las firmas (INDEC-CEPAL, 1987, especialmente sección 6). El uso de cada uno de estos mecanismos encara, por cierto, restricciones fiscales; asimismo, las posibles divisas adicionales tienen un costo social. Por

otro lado, debe tenerse en cuenta que varios de los grupos que en algunos años hicieron aportes decisivos a las ventas al exterior presentan actualmente serias limitaciones, sea por cambios en la demanda internacional o por desarticulaciones de la oferta interna. Es el caso de los frigoríficos, la industria azucarera, varias ramas metalmeccánicas, etc.

Las reflexiones precedentes ponen una nota de cautela respecto de la validez de aquellos planteos que jerarquizan la aplicación de mecanismos de promoción comercial disociados de los evidentes cambios que se han operado en las condiciones de la oferta productiva.

Tales cambios dejan en evidencia el imperativo de precisar aquellas actividades en las cuales el país está en condiciones de incrementar en forma sostenida su corriente exportadora. La definición de un nuevo perfil industrial y el diseño de una política sectorial que oriente en tal sentido las inversiones privadas, configuran el marco en el que la promoción de exportaciones puede generar las condiciones necesarias para superar las actuales insuficiencias.

Habida cuenta de la restricción presupuestaria imperante, la elección de las actividades en las que sea factible adquirir ventajas y asignar más eficientemente los recursos, redefiniendo la inserción del país en el comercio mundial de manufacturas, constituye uno de los grandes desafíos actuales de la sociedad argentina.

Bibliografía

- Bisang, R. (1986): *Costos de la promoción a las exportaciones. Una primera aproximación*. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires (mimeo.).
- Brown, O. y L. Joy (1968): A model of economic stagnation. A case study of Argentine economy. *Economic journal*, diciembre.
- Canitrot, A. (1975): La experiencia populista de redistribución de ingresos. *Desarrollo económico*, N° 59, Vol. 15.
- Cavadini, E. y R. Sarachu (1986): El mercado internacional de carnes. *Revista Trading*, Buenos Aires, enero-febrero.
- Cavanna, M. y otros (1986). Tabla de compatibilización entre la NADE y la CIU, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires (mimeo.), enero.
- CEPAL (1985): *Internacionalización de empresas y tecnologías de origen argentino*, BUENOS AIRES. EUDEBA.
- CEPAL, Oficina en Buenos Aires (1985): *Las empresas transnacionales en la Argentina*, Serie Estudios, N° 16.
- (1986 a): *Desarrollo industrial y exportaciones de manufacturas*. Documento de trabajo N° 22.
- (1986 b): *Destino de las exportaciones argentinas de manufacturas, 1973-1983*, (mimeo.), julio.
- (1988 a): *Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora*.
- (1988 b): *La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987*. Serie Estudios, N° 27.
- Díaz-Alejandro, C. (1965): *Exchange-rate devaluation in a semi-industrialized country: the experience of Argentina 1955-61*. MIT Press.
- Feldman, S. (1985): *La industria de aceites vegetales. Su expansión y su dinamismo exportador*, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- INDEC-CEPAL (1987): *Exportaciones industriales. Perfil y comportamiento de las empresas exportadoras de manufacturas*. Estudio N° 6, Buenos Aires.

- Katz, J. (1986): *Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana*, IDES, Buenos Aires.
- Katz, J. y B. Kosacoff (1988): *El sector manufacturero argentino: maduración, retroceso y prospectiva* (mimeo.), Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- y F. Ablin (1977): *Tecnología y exportaciones industriales: un análisis macroeconómico de la experiencia reciente*. *Desarrollo económico*, N° 65, abril-junio.
- Khavisse y D. Azpiazu (1983): *La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina, 1976-1981*, CET, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (1984): *El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-1983*, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1984): *Desindustrialización y retroceso tecnológico en la Argentina, 1976-1982*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- Obschatko, S. y M. Piñero (1986): *Agricultura pampeana: cambio tecnológico y sector privado*. CISEA, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1976): *Martínez de Hoz: la lógica política de la política económica*. CISEA, Buenos Aires.
- Sourrouille, B., B. Kosacoff y J. Lucangeli (1985): *Transnacionalización y política económica en la Argentina*, CEAL, Buenos Aires.