

1999

NOTAS

de la Economía Real

Edición Especial
Agosto

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN

Av. Julio A. Roca 651 - piso 5° sector 22-(1322)

Buenos Aires - Argentina

Tel: (54 11) 4349-3442/3423

Fax: (54 11) 4349-3453

E-Mail: cep@secind.mecon.ar

<http://www.mecon.ar/cep>

PRESIDENTE DE LA NACIÓN

Dr. Carlos Saúl Menem

MINISTRO DE ECONOMÍA Y OBRAS Y SERVICIOS PÚBLICOS

Dr. Roque Benjamín Fernández

SECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y MINERÍA

Dr. Alieto Aldo Guadagni

SUBSECRETARIO DE INDUSTRIA

Dr. Miguel Angel Cuervo

DIRECTOR NACIONAL DE INDUSTRIA

Lic. Alberto José Valle

SUBSECRETARIO DE COMERCIO EXTERIOR

Dr. Félix Peña

COORDINADOR GENERAL DE COMERCIO EXTERIOR

Lic. Guillermo Feldman

DIRECTOR NACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL EXTERNA

Lic. Juan Carlos Esteves

DIRECTOR NACIONAL DE POLÍTICA COMERCIAL EXTERNA

Lic. Adrián Makuc

SUBSECRETARIO DE COMERCIO INTERIOR

Ing. Silvio Peist

DIRECTOR NACIONAL DE COMERCIO INTERIOR

Ing. Hugo Polverini

SUBSECRETARIO DE MINERÍA

Lic. Daniel Meilán

DIRECTOR NACIONAL DE MINERÍA

Dr. Miguel Angel Guerrero

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Embajador Jesús Sabra

PRESIDENTE DE LA COMISIÓN NACIONAL DE DEFENSA DE LA
COMPETENCIA

Lic. Jorge Marcelo Garriga

PRESIDENTE DEL INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL
(INTI)

Ing. Leónidas Montaña

PRESIDENTE DEL SERVICIO GEOLÓGICO MINERO ARGENTINO (SEGEMAR)

Ing. Hugo Jorge Nielson

DIRECTOR DE LA AGENCIA DE DESARROLLO DE INVERSIONES

Lic. Lisandro Barry

COORDINADOR DE LA OFICINA DE ENLACE CON LA OCDE

Dr. Enrique Carrier

DIRECTOR DEL CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN

Lic. Pablo Goldín

Las Notas de la Economía Real del Centro de Estudios para la Producción (CEP) tienen por objeto ayudar a interpretar los principales fenómenos observados en el campo de la producción -en Argentina, el Mercosur y el mundo-, destacando los resultados y comportamientos más importantes en materia de crecimiento económico, comercio internacional, inversiones, sectores y precios, esperando que éstas resulten un aporte útil al proceso de modernización y desarrollo integral de la estructura productiva nacional.

Las opiniones y/o contenidos de estas **Notas** no representan, necesariamente, la posición oficial de la Secretaría de Industria, Comercio y Minería.

Las **Notas de la Economía Real** pueden ser consultadas en la dirección de internet **www.mecon.ar/cep**.

NOTAS DE LA ECONOMÍA REAL
EDICIÓN ESPECIAL
AGOSTO 1999

I NDICE

25 AÑOS DE INDUSTRIA:
ENTRE VAIVENES ENDÓGENOS Y SHOCKS EXÓGENOS

EL DESEMPEÑO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS
EXPORTADORES DURANTE LOS NOVENTA

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN
MANUFACTURERA

LA INDUSTRIA EN EL INTERIOR DEL PAÍS:
PRODUCCIÓN, EMPLEO E INVERSIONES.

EL EMPLEO INDUSTRIAL EN LOS NOVENTA.
SUS DETERMINANTES BÁSICOS DE CORTO PLAZO.

Colaboraron en la presente Notas
de la Economía Real, los
siguientes integrantes del Centro
de Estudios para la Producción:

Pablo Goldín
Javier A. González
Matías Kulfas
Ma. Fernanda Martínez
Daniela Ramos

Edición:
Federico Ambrosio

25 AÑOS DE INDUSTRIA: ENTRE VAIVENES ENDOGENOS Y SHOCKS EXOGENOS

TODO CAMBIA, PERO NO TANTO

La industria actual es muy distinta a la de 25 años atrás. La diferencia no radica tanto en una cuestión de tamaño -su producción aumentó más lentamente que la del resto de la economía- sino más bien en qué produce y cómo lo hace. Solamente con pensar que la industria fabrica bastante más que a principios de los 70 pero con 900.000 trabajadores menos, que los sectores de alimentos e insumos básicos aportan hoy 15 puntos porcentuales más al total producido que hace dos décadas atrás al tiempo que el complejo textil y la metalmecánica 20 puntos porcentuales menos y que exporta actualmente alrededor del 20% de lo que produce, cuando años atrás se orientaba en mucha mayor medida al mercado interno, muestra a las claras que se está ante mundos distintos.

En las últimas décadas, la industria alternó momentos buenos y malos. Tanto las empresas como los gobiernos vivieron bonanzas y sobrevivieron -o no- a recesiones. La historia, pues, fue lo suficientemente aleccionadora. Los aciertos han sido tan educativos como los errores cometidos. Pasados 25 años, 6 presidentes y 12 ministros de economía, se arribó finalmente a un consenso para no hablar más de crecer con inflación, devaluar para poder competir o cerrar la economía para desarrollarnos. Pero el consenso se debilita cuando se debate acerca de cómo fortalecer a la industria nacional, qué hacer para impulsar sus exportaciones, de qué manera facilitar su acceso al financiamiento, qué hacer para apoyar a las pequeñas empresas y a las industrias regionales, cómo regular las relaciones laborales, de qué forma reducir la presión tributaria y la evasión o cómo encuadrar la relación con Brasil. Pero, paradójicamente, a pesar de estar ante industrias tan diferentes, los debates de hoy no son tan distintos a los de épocas pasadas.

Dado que no siempre las imágenes y sensaciones que quedaron del pasado o incluso las que se tienen del presente, coinciden con lo que realmente ocurrió o está ocurriendo y que es este un momento en el que se debate acerca del futuro de la industria en el nuevo siglo, parece útil recorrer la última parte del viejo siglo, a fin de repasar lo sucedido y sacar algunas conclusiones.

LO BUENO, SI BREVE, LA MITAD DE BUENO

I. LOS PRIMEROS PASOS DEL PROCESO (1976-78): UN CAMINO SINUOSO

A fines de marzo de 1976, en un contexto económico desfavorable, el gobierno de Isabel Perón es derrocado por los militares. Ese mismo año, la producción industrial cayó un 3%. En 1977, en un marco económico algo más estable, se registró una recuperación que sólo llegó al sector automotriz, la metalmecánica, las refinerías de petróleo, la siderurgia y los plásticos. El resto de las actividades no revirtió el cuadro recesivo que venía sufriendo desde 1975. A medida que pasaron los meses, el frágil progreso macroeconómico terminó por derrumbarse y la producción industrial sufrió una fuerte caída. El volumen de la producción pasó a ser inferior al de 1975, cuando los militares accedieron al poder. El empleo

cayó, de un año a otro, un 11%, siendo la caída más pronunciada que se haya visto desde 1970 a esta parte. En síntesis, la situación de deterioro no sólo no se detuvo sino que se profundizó.

II. LA “TABLITA” (1979-80): CRECIMIENTO TAN FUERTE COMO FUGAZ

La segunda parte de la gestión Videla-Martínez de Hoz -la famosa etapa de la “tablita” y la apertura-, ha pasado a la historia como uno de los momentos más aciagos para la industria. Pero no puede pasarse por alto que, en 1979, -durante el primer año de implementación de este modelo- la industria creció nada menos que un 16% (el crecimiento anual más alto en 30 años). Es decir que, así como es cierto que estos años fueron negativos para la industria, eso no quita que el principio de esta etapa no fue anti-industrialista (aún cuando las importaciones crecieron 80% de un año a otro). Más aún, el nivel de producción alcanzado ese año recién pudo ser superado en 1993. Por ejemplo, en 1979 se produjeron más de 250.000 vehículos; se registraron muy fuertes incrementos en siderurgia, cigarrillos, bebidas, petroquímica, caucho y vidrio. Este fue el año de la puesta en marcha de la planta de aluminio de Aluar en Puerto Madryn. También creció la producción textil y las confecciones -a pesar de competir con importaciones-.

Sin embargo, a medida que el sendero de convergencia cambiaria mostró inconsistencias y se fue incrementando la incertidumbre y el riesgo-país, la actividad comenzó a ceder y 1980 culminó con una caída de la producción industrial. Continuaron creciendo las ramas automotriz, refinerías de petróleo, siderurgia, aluminio y bebidas. Pero éstas representaban menos del 30% de la industria. Los restantes sectores no lograron sostenerse y disminuyeron la producción, siendo algunas de estas caídas muy pronunciadas. La expansión industrial de 1979 fue, pues, tan fuerte como fugaz.

III. EL FIN DE LA “TABLITA” (1981-83): TIEMPOS DE CAOS

Solo con afirmar que 1981 fue el año de mayor caída de la producción industrial (-16%), es suficiente para magnificar la gravedad del momento. La salida de la “tablita” fue traumática, generando efectos muy negativos. La producción de prendas de vestir cayó un 37%, la de maquinarias un 30%, 18% los textiles, el calzado y el complejo celulósico-papelero y un 15% los materiales para la construcción (recordemos que en estos años, la actividad de la construcción cayó drásticamente). La producción de autos cayó a los niveles de mediados de los años 60. Hasta el sector de alimentos -habitualmente inmune a las recesiones- redujo su producción. A lo largo de todo este ciclo, las importaciones totales se triplicaron mientras que las de bienes de consumo se multiplicaron por once. En este contexto, se destruyeron 44.000 empleos por año.

La producción industrial recién dejó de caer en 1983, durante el último año del proceso, después de haber retrocedido durante tres años consecutivos (1980, 1981 y 1982). Al final de ocho años de gobierno militar, la producción industrial era menor que al inicio del mismo y se habían perdido 30.000 empleos por año.

IV. LOS INICIOS DE ALFONSÍN (1984-85): SIN RUMBO FIJO

En el primer año de la administración radical, la política económica en general estuvo orientada a aumentar la demanda interna. Dado que este aumento no fue acompañado en igual medida por la oferta, se generaron presiones que alteraron los equilibrios macroeconómicos básicos. En pocos meses, esto derivó en inconsistencias infranqueables. Así, mientras que 1984 fue un año de aumento de la actividad industrial, en 1985 el sector manufacturero vivió una de sus crisis más importantes, retrocediendo a los volúmenes de producción de 1970.

V. LA EXPANSIÓN DEL PLAN AUSTRAL (1986-87): UN AÑO DE GLORIA

La producción industrial se recuperó en 1986 a partir de la puesta en marcha del Plan Austral. En ese año, la actividad aumentó nada menos que un 15%, más que compensando la caída de 1985. Este aumento fue impulsado por el mayor consumo interno ya que las exportaciones de manufacturas se mantuvieron en niveles similares. Todas las actividades mostraron mejoras. Los textiles, que no crecían desde hacía diez años, lo hicieron un 24%; el sector automotriz produjo 170.000 vehículos -lo que dinamizó toda la cadena de proveedores-; la fabricación de maquinarias creció un 16%, después de venir cayendo sistemáticamente desde 1974. La producción de prendas de vestir, otro sector que venía soportando fuertes caídas, se incrementó 16%. El único sector que no creció fue el de las refinerías de petróleo. La producción de petróleo cayó en 1986, en parte por regir precios domésticos de hidrocarburos por debajo de los internacionales. Las dificultades atravesadas por la estatal YPF afectó la capacidad de inversión, lo que se tradujo en caídas en los niveles de explotación y de reservas (el Plan Houston comenzó a operar en forma incipiente en ese año). Sin embargo, a pesar de la fuerte expansión de la producción, el empleo no sólo no creció, sino que cayó un 4%.

Pero las debilidades que fueron surgiendo en el Plan, minaron la expansión industrial. Así, en 1987, la producción resultó apenas un 1% superior a la de 1986. Sólo creció el 30% de la industria, representado por la producción de autos, neumáticos y vidrio -arrastradas por la primera-, siderurgia, aluminio y bebidas. Pero se registraron caídas en el restante 70% de la industria las que, en algunos casos, fueron tan importantes que recortaron buena parte de la mejora de 1986. Se destacaron las disminuciones en plásticos (-20%), confecciones (-16%), materiales para la construcción y cigarrillos (-7%) y maquinarias y textiles (-5%).

El Plan Austral permitió reactivar la producción industrial, ubicándola un 6% por encima del nivel que mostraba al inicio de la gestión radical, a fines de 1983. Pero no fue suficiente para equipararlo con los índices de actividad del bienio 1979-80.

VI. LA ERA POST-AUSTRAL (1988-89): DIFICULTADES AL POR MAYOR

El fracaso del Austral repercutió de manera negativa en la industria. La inestabilidad imperante en 1988 y el episodio hiperinflacionario de 1989, hizo que la producción acumulara, en estos dos años, una caída del 15%. Las únicas excepciones fueron el sector alimenticio -que mantuvo su actividad en niveles similares a los de 1987- y las refinerías de petróleo -que a raíz de la implementación del Plan Houston mostraron una dinámica particular-. El resto de la industria atravesó momentos de elevada incertidumbre. En 1989, se fabricaron apenas 127.000 vehículos. El sector papelerero y el de confecciones vivieron su peor año. El sector de materiales para la construcción, empujado por la crisis del sector (en este bienio, la construcción se redujo un 30%), mostró el menor nivel de actividad de las últimas décadas.

El final de la administración radical fue, pues, complicado. El fracaso del Plan Austral fue determinante para que la producción y el empleo industrial culminaran en niveles por debajo de los vigentes al momento de iniciarse la gestión, a finales de 1983. O sea que, al igual que había sucedido con el gobierno militar, la industria finalizaba la etapa en peores condiciones que como la había iniciado.

VII. LA CONVERTIBILIDAD (1990-94): UN AÑO NEGATIVO Y CUATRO DE OXÍGENO

El primer año de la administración Menem no fue bueno para la industria. 1990 fue el año de menor producción industrial en tres décadas. Las ramas relacionadas con el consumo masivo (alimentos, bebidas, cigarrillos, confecciones) y las vinculadas con la construcción (materiales, plásticos, vidrio) lograron revertir, al menos en parte, la tendencia negativa de los años 1988 y 1989. Pero el resto de la industria profundizó su caída, sin lograr salir de la profunda recesión.

Recién en 1991, a partir del inicio de la Convertibilidad, se observa una recuperación generalizada y ya en el trienio 1992-94, la industria muestra signos de reactivación importantes. Entre 1989 y 1994, la producción creció por encima del 7% anual. La fabricación de vehículos superó en ese último año la barrera de los 400.000, multiplicando por cuatro el número de unidades producidas en 1990. Las actividades relacionadas con el consumo interno crecieron a tasas entre el 9% y el 15% por año. Las ramas que proveían simultáneamente a la construcción y al sector automotriz, llegaron a crecer hasta un 28% anual (es el caso de plásticos, vidrio y caucho). Las únicas dos ramas que registraron caídas fueron la siderurgia -que atravesaba una fase de reestructuración- y la refinación de petróleo -por cambios en las estrategias de producción de las empresas-. La producción de maquinarias, afectada en parte por la política de abaratamiento de los bienes de capital importados, reflejó un crecimiento muy moderado, no llegando a recuperar siquiera los disminuidos niveles de 1989.

Esta fue una época de fuerte crecimiento de la producción pero también de una importante reestructuración, que hizo que el empleo disminuyera a un ritmo superior al 4% por año. Las únicas actividades que demandaron más trabajadores fueron los alimentos, el sector automotriz, el complejo papelerero, los plásticos y la fabricación de muebles. Los primeros años de la Convertibilidad pasaron a ser los de mayor caída de la ocupación para un período de crecimiento. Más aún, la pérdida anual de empleos fue en estos años similar a la del ciclo esencialmente recesivo 1984-89. El hecho que la mayor producción fuera acompañada por menos y no por más trabajadores tuvo que ver, en buena medida, con la fuerte disminución de los precios relativos de las máquinas en términos del costo de la mano de obra así como con el atraso en el aumento de la productividad por obrero acumulada de los diez años anteriores (una persona empleada en la industria en 1990 era apenas igual de productiva que en 1980 y menos productiva que en 1970).

VIII. EL TEQUILA (1995-96): UN DURO GOLPE

A finales de 1994, a pesar que ya habían comenzado a insinuarse algunos desajustes relacionados con la situación fiscal y con el elevado déficit que mostraba la cuenta corriente (el desequilibrio comercial de ese año fue el más alto de la década, orillando los 6.000 millones de dólares), la industria alcanzaba un nuevo record de actividad. Hasta entonces, nunca se habían producido tantos alimentos, autos, cigarrillos, bebidas, neumáticos, papel, plásticos y muebles como en ese año 1994. Incluso, varios de estos sectores debieron incrementar sus planteles de trabajadores.

Sin embargo, en un lapso de pocos meses, la situación cambió radicalmente. La crisis desencadenada en México a fines de diciembre de 1994, impactó rápidamente en el sistema financiero, desapareció el crédito y se trasladó con singular fuerza al sector productivo. Fue así como en 1995, la actividad industrial cayó un 7%. Se derrumbaron casi todas las producciones. Se fabricaron 125.000 autos menos que en 1994 y la producción de cemento y los demás materiales de construcción cayó un 15% a raíz de la fuerte disminución del sector constructor y el recorte en el crédito hipotecario. Sólo dos grandes sectores resistieron la crisis:

alimentos y cigarrillos por un lado (se siguió, al menos, comiendo y fumando en niveles similares a los de 1994) y la mayor parte de los insumos básicos por otro -siderurgia, aluminio y petroquímica-, que pudieron compensar la caída de la demanda interna con aumento de exportaciones -recordemos que ésta fue una época de buenos precios para las commodities industriales-. Durante el tequila, las exportaciones de manufacturas crecieron más de un 30% y no fue el sector automotriz el único impulsor de este salto (el aumento de ventas externas con y sin autos fue de la misma magnitud).

La dureza del golpe se reflejó con crudeza en el empleo. Entre 1995 y 1996, se destruyeron casi 100.000 puestos de trabajo.

IX. LA ETAPA POST-TEQUILA (1997-99): UNA EXPANSIÓN CON FINAL POCO FELIZ

Una vez superada la recesión de 1995 -en 1996, ya se había logrado volver al nivel de producción previo a la crisis-, la industria inició otra etapa de expansión. En 1997, la actividad creció un 9%. Durante este año, la producción de automóviles creció a un ritmo elevado, llegando a producirse 450.000 vehículos -50.000 más que el record precedente alcanzado en 1994-. Dado el fuerte crecimiento que mostró ese año el sector de la construcción, la producción de cemento fue 450.000 toneladas superior a la de ese mismo año. La siderurgia, luego de superar su proceso de reconversión, llegó a producir casi un millón de toneladas de acero más que en 1994. Las mayores producciones de urea y amoníaco fueron parte de las razones que ayudaron a alcanzar las tan elevadas cosechas de granos de esas épocas. Durante este año, y al igual que en la expansión 1990-94, continuó cayendo la refinación de petróleo (las refinerías están procesando hoy volúmenes similares a los de 1970); pero a diferencia de lo sucedido en los primeros años de la Convertibilidad, volvió a disminuir la producción de textiles y las confecciones.

La expansión fue acompañada esta vez de un incremento generalizado en el empleo, en el orden del 2%. Sólo en las refinerías de petróleo, las empresas fabricantes de bebidas y las papeleras se ocuparon menos trabajadores que en 1996. Esto fue una novedad para la historia industrial reciente y aparecía como el punto de quiebre que anunciaba el fin del proceso de reconversión. En otras palabras, se abría la posibilidad para que en futuras expansiones, se pudieran crear algunos nuevos empleos o, al menos, dejar de seguir destruyéndolos.

El clima propicio para la actividad e incluso para el empleo se prolongó -aunque en forma algo más atenuada- hasta mediados de 1998. A partir de allí, las crisis asiática, rusa, brasileña y sus efectos negativos sobre la economía nacional, interrumpieron la expansión. Más aún, finalmente empujaron a la industria a una fuerte recesión. El balance final para 1998 mostró un aumento de la producción por debajo del 2% y una caída del empleo en torno al 1%. En 1999, la historia aún no concluyó y la recesión tampoco.

X. CONSTRUYENDO EL FUTURO

La industria nacional presenta perspectivas alentadoras, a pesar de enfrentar hoy una coyuntura muy difícil. Cuenta con ciertas ventajas naturales, otras adquiridas durante los últimos años y nuevas oportunidades para aprovechar. Pero debe tenerse presente que el capítulo que se abre en el nuevo siglo requiere, quizás más que nunca, de fábricas bien equipadas, trabajadores más calificados y una organización comercial agresiva, en el marco de una política industrial estable, sin discrecionalidades, que apunte al aumento de la producción y las exportaciones, fomente la inversión en tecnología, impulse en forma directa o indirecta programas de formación profesional y promueva la competencia.

EL DESEMPEÑO DE LOS PEQUEÑOS Y MEDIANOS EXPORTADORES DURANTE LOS NOVENTA

Uno de los aspectos relevantes de la dinámica exportadora de una economía está dada por las características de los agentes que intervienen en el proceso. En particular, el tamaño de las empresas exportadoras, su vínculo con la exportación y los mercados hacia los cuales direccionan sus ventas son algunos de los aspectos más importantes que caracterizan la estrategia exportadora de las empresas individualmente y de la economía en su conjunto.

Durante la década del noventa se ha dado en la Argentina un proceso de incremento gradual del número de empresas exportadoras. Las firmas que realizan ventas al exterior pasaron de alrededor de 6.500 en 1988 a 8.100 en 1992 y a cerca de 10.900 en 1998¹ -después de haber alcanzado un pico levemente superior a las 11.000 firmas en 1996-.

En términos generales, puede decirse que este fuerte crecimiento es un indicio de que existe, entre las empresas locales, una voluntad –y también una necesidad- creciente de vincularse con el resto del mundo, aunque caracterizada por una gran heterogeneidad de situaciones. Así, la actividad exportadora puede formar parte de la estrategia global de desarrollo de la empresa, un mero complemento de su actividad, una solución frente a coyunturas domésticas desfavorables o el único camino posible de supervivencia.

En este marco, la situación de los pequeños exportadores (Pymex) constituye uno de los casos claves a ser revisados. Por un lado, porque, si bien se trata de firmas cuyo aporte a las exportaciones totales resulta en cierto modo marginal, estas empresas conforman una parte muy importante del entramado productivo argentino y concentran una alta proporción del empleo y, por el otro, porque son justamente estas firmas las que enfrentan las mayores dificultades para lograr insertarse en forma permanente en las corrientes de comercio mundiales.

En función de esto, se intentó tipificar a las empresas exportadoras a fin de analizar el comportamiento de aquellas que pertenecen precisamente a este grupo de pequeños exportadores. Para ello, se consideraron únicamente las firmas que venden al exterior menos de US\$ 2 millones. Este criterio, si bien es arbitrario, permite diferenciar entre los casos de las grandes empresas exportadoras, asociadas con la etapa más avanzada de la inserción externa -no sólo por los altos volúmenes exportados sino también por el probable desarrollo de líneas de comercialización y marcas, la instalación de filiales, etc.- de los casos en que el escaso monto comercializado permite suponer que se trata de empresas pequeñas, con una vinculación externa incipiente o discontinua².

¹ Los datos del año 1998 fueron estimados a partir de la información correspondiente al período enero-octubre de ese año.

² Si bien es factible que con esta clasificación queden incluidas dentro del grupo empresas grandes que exportan por montos poco significativos o bien sean excluidas algunas empresas pequeñas que exportan más de US\$ 2 millones anuales, se trata de un criterio utilizado habitualmente en los trabajos que intentan captar el comportamiento de las Pymes. Por otra parte, sobre la base de algunos estudios sobre este tema es posible afirmar que la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas argentinas que exportan se encuentran incluidas dentro de este grupo denominado Pymex (ver Gatto (1995) y Yoguel y Moori-Koenig (1996)).

Las empresas que venden al exterior menos de US\$ 2 millones por año agrupan alrededor del 91% del universo de firmas exportadoras argentinas. Estas empresas pasaron de exportar US\$ 780 millones en 1988 a casi US\$ 1.800 en 1998³, concentrando cerca del 7% del total exportado por la Argentina en el último año. Con relación al año 1996 el monto total exportado por este estrato de empresas se mantuvo prácticamente inalterado.

Estos valores permiten tener una primera noción de la evolución que, en forma agregada, han mostrado las exportaciones de los estratos empresariales más pequeños. Sin embargo, se trata del resultado 'neto' de la entrada y salida de una gran cantidad de agentes de la actividad exportadora⁴.

El fuerte crecimiento exportador registrado por las empresas más pequeñas en los últimos años –aunque estancado desde 1996⁵- sumado al hecho de que el número de pequeños exportadores pasó de menos de 7.500 en 1992 a casi 9.900 en 1998 es un indicio alentador acerca de la evolución de las exportaciones de las empresas más pequeñas⁶ y del impacto positivo que parece haber tenido el ordenamiento económico y la estabilidad en las reglas comerciales sobre la inserción externa de estas firmas.

Por otra parte, uno de los rasgos que distingue a estas empresas pequeñas que iniciaron más recientemente su actividad exportadora es el mayor coeficiente exportaciones/producción que presentan respecto de las que comenzaron su actividad exportadora durante las décadas del '70 y el '80 (cuyas ventas externas tenían un fuerte componente contracíclico) (Yoguel y Moori Koenig, 1995).

CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMEX

La alta concentración de las exportaciones en pocas firmas que caracteriza a la estructura exportadora argentina se encuentra atenuada en el caso de las ventas de los exportadores más chicos. En efecto, las exportaciones Pymex muestran un nivel de concentración por empresa mucho menor que el promedio de las exportaciones argentinas: en el último año, los cinco mayores exportadores Pymex concentraron sólo el 0.6% de las exportaciones totales Pymex mientras que para el conjunto de las exportaciones argentinas la participación de las 5 primeras empresas alcanzó, en ese año, al 18%⁷.

No obstante esto, dentro de este grupo de pequeños exportadores se observan *"fuertes diferencias en términos del sendero madurativo recorrido, de la complejidad de su inserción externa, del tipo de producto exportado, del peso que tienen las exportaciones en las ventas totales y de la diversidad de mercados externos en los que operan"* (Yoguel y Moori-Koenig, 1997).

³ El dato de 1988 pertenece a Gatto (1995).

⁴ De hecho, si se considera únicamente a las Pymex de 1998 se observa que éstas habían exportado US\$ 464 y US\$ 1.460 millones en 1992 y 1996, lo que significa que las ventas externas de este grupo de firmas crecieron a un ritmo que duplicó el crecimiento mostrado por las exportaciones argentinas durante ese período. La diferencia entre este ritmo de crecimiento y el observado para el conjunto de las Pymex está dado, precisamente, por el hecho de que una gran cantidad de empresas que habían exportado en 1992 o 1996 ya no lo hicieron en 1998 (o bien que en este último año superaron los US\$ 2 millones)

⁵ Hay que considerar que las empresas que exportaron menos de US\$ 2 millones en 1996 pero superaron esa cifra en 1998 quedaron excluidas del grupo Pymex en ese último año. Lo mismo es aplicable a las Pymex de 1992.

⁶ Adicionalmente, uno de los rangos en el que ha habido un mayor incremento en el número de firmas exportadoras entre 1992 y 1998 fue el de US\$ 2 a US\$ 10 millones anuales.

⁷ Yoguel y Moori-Koenig (1998) en un estudio sobre las Pymes industriales basado en datos de 1994/1995 encuentran un resultado completamente opuesto a este, indicando que la mayor parte del monto exportado por las empresas más pequeñas está concentrado en un número reducido de agentes.

CUADRO 1
CONCENTRACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMEX POR EMPRESA
Año 1998

En porcentajes

	Exportaciones Pymex*		Exportaciones totales	
	US\$	%	US\$	%
Primeras 5	9.9	0.6	4,778.4	18.1
Primeras 10	19.7	1.1	7,662.2	29.0
Primeras 15	29.3	1.6	9,873.3	37.3
Primeras 20	39.0	2.2	11,705.1	44.2
Primeras 100	183.7	10.3	18,223.1	68.9
Total empresas	1,779.4	100	26,460.6	100.0

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

(*) Empresas que exportaron menos de US\$ 2 millones en 1998.

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMEX EN LAS EXPORTACIONES TOTALES

Tradicionalmente, las empresas exportadoras más pequeñas se han caracterizado en la Argentina –y también en muchos otros países- por tener un peso relativamente escaso en las exportaciones totales.

En 1998, las firmas que vendieron al exterior menos de US\$ 2 millones concentraron sólo el 6.7% de las exportaciones totales argentinas. En 1992 y 1996 esta participación había sido del 9.8% y 7.5%, respectivamente.

La tendencia hacia la pérdida de participación de estas firmas observada en los noventa está en parte explicada por el efecto conjunto del fuerte incremento de exportaciones registrado en estos años –empujado fundamentalmente por la dinámica de los exportadores grandes y medianos- y por la gran cantidad empresas pequeñas –que venden al exterior por montos poco significativos- que ingresaron al negocio exportador en este período.

A pesar de esto, en algunos sectores las exportaciones provienen, en una alta proporción, de pequeños exportadores (Pymex), tal como se puede ver en el cuadro 2.

Así, en 1998 casi el 90% de las exportaciones argentinas de juguetes, juegos y otros artículos afines fueron realizadas por empresas que venden al mundo menos de US\$ 2 millones anuales, en tanto que, en los sectores de maquinaria eléctrica y metalmecánica las Pymex aportaron alrededor de una tercera parte de las exportaciones totales de ambos sectores.

Por el contrario, las empresas Pymex tienen un peso mucho menos significativo en sectores como pieles y cueros, alimentos o productos químicos y prácticamente nulo en las ramas exportadoras tradicionales –aceites, petróleo, lácteos, cereales, oleaginosas, etc.-⁸ donde operan las grandes empresas exportadoras del país.

⁸ En este análisis hay algo de tautológico ya que, al haber sido definidas a las Pymex en función del monto total exportado, es lógico que en los sectores tradicionales (con altos montos de exportaciones) la cantidad de empresas que no superan el límite de los US\$ 2 millones sea mucho más pequeña y por ende también lo sean sus exportaciones respecto del total del sector.

CUADRO 2
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES PYMEX EN EL TOTAL DE
EXPORTACIONES POR SECTORES

En porcentajes

Sector/producto	Exportaciones Pymex / Exportaciones Totales (%)	Participación en el total de exportaciones Pymex (%)
Juguetes, juegos, etc.	89.5	0.9
Máquinas y aparatos eléctricos	36.1	4.8
Motores, calderas, etc.	31.1	12.0
Madera, corcho y muebles	30.0	3.4
Manufacturas de metales comunes*	29.4	1.3
Textiles, confecciones y calzados**	25.8	4.5
Celulosa, papel, imprentas y publicaciones	23.1	4.6
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	19.0	1.9
Frutas, legumbres y sus preparados	19.0	15.0
Prod. de molinería y prep. a base de cereales	13.0	1.8
Productos químicos	11.7	9.3
Alimentos elaborados***	10.5	2.3
Pieles y cueros	8.4	4.3
Subtotal	18.3	66.1
Total	6.7	100.0

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

(*) Excluye fundición de hierro y acero y aluminio

(**) Excluye algodón y otras fibras textiles vegetales en bruto

(***) Excluye grasas y aceites y carnes

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES PYMEX: PRODUCTOS Y MERCADOS

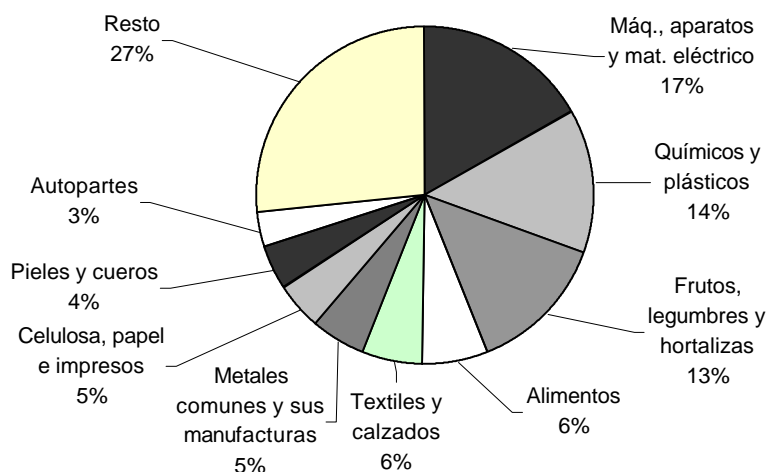
Sectores

Los exportadores Pymex operan en una gran cantidad de sectores, principalmente industriales y, a diferencia de las grandes firmas exportadoras, sus ventas externas muestran un mayor grado de diversificación por producto o sector.

Dentro de los sectores industriales, la mayor parte de las exportaciones Pymex provienen de las ramas productoras de maquinarias, equipos y motores, aparatos y material eléctrico⁹, plásticos, autopartes, productos editoriales y manufacturas de hierro o acero. Por otra parte, una proporción importante de las exportaciones Pymex está originada en sectores vinculados más directamente con los recursos naturales como legumbres y hortalizas, frutas, pescados y mariscos, cereales y carnes y despojos entre los principales.

⁹ Los dos primeros sectores son los que presentan, a su vez, el mayor número de exportadores Pymex.

ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES PYMEX 1998 (%)



Grado de diferenciación de los productos exportados

Desde el punto de vista del tipo de productos, la canasta Pymex se caracteriza por mostrar una alta participación de bienes diferenciados —es decir aquellos adaptados a las exigencias de mercados segmentados- en contraposición con lo que ocurre con las grandes empresas exportadoras argentinas¹⁰.

Como se observa en el cuadro 3, el 40% de las exportaciones Pymex corresponde a *productos diferenciados* —maquinaria eléctrica, textiles, manufacturas de metal, manufacturas de minerales no metálicos, manufacturas de cuero, calzados, animales vivos para reproducción, etc.- en tanto que el 21% está conformado por *productos intensivos en el uso de recursos naturales diferenciables* (hortalizas y legumbres, frutas frescas o secas, yerba mate, especias, carne vacuna, lácteos, artículos de confitería, miel, etc.). En el caso de las grandes empresas exportadoras, la proporción de productos diferenciados se reduce a sólo el 4.2%¹¹ en tanto que los productos intensivos en *recursos naturales no diferenciables* —petróleo, cereales, oleaginosas, aceites, etc.- conforman cerca del 68% de las exportaciones totales de estas firmas.

¹⁰ La clasificación de los productos según su grado de diferenciación surge de CEP (1998) basado en Bekinshtein (1995).

¹¹ No obstante esto, dentro del rubro comercio administrado, que corresponde puntualmente a las exportaciones del sector automotriz —que representa un 17% del total exportado por los grandes exportadores- se encuentran muchos productos que poseen algún grado de diferenciación (a pesar de tratarse de corrientes de comercio que se rigen por cuestiones en parte ajenas a los precios), lo cual elevaría en alguna medida la participación de este tipo de productos en las ventas externas de estas empresas y también en las exportaciones totales argentinas.

CUADRO 3
EXPORTACIONES ARGENTINAS SEGÚN TIPO DE PRODUCTO Y TAMAÑO
DEL EXPORTADOR

En porcentajes

Tipo de productos exportados	Total Argentina	Grandes exportadores*	Pymex**
Productos Diferenciados.	11.3	4.2	40.4
Recursos Naturales y Trabajo Intensivo Diferenciables	11.3	5.3	20.7
Recursos Naturales Intensivos no Diferenciables	53.4	68.0	18.2
Insumos Industriales Difundidos.	10.6	5.4	16.5
Comercio Administrado	12.5	17.1	4.2
Otros no especificado	0.9	0.0	0.0
TOTAL	100	100	100

Fuente: CEP en base a CEP (1998)

(*) Empresas que exportaron más de US\$ 50 millones durante 1998.

(**) Empresas que exportaron menos de US\$ 2 millones durante 1998.

Si bien entre las Pymex existen múltiples cuestiones que dificultan el desarrollo de una estrategia exportadora perdurable en el tiempo, la preponderancia de los *bienes diferenciados* es un hecho alentador porque presupone, en cierta medida, un fortalecimiento de la cadena de valor agregado entre estas firmas. Por otra parte, a lo largo de los últimos años los *productos diferenciados* incrementaron su participación en las exportaciones Pymex, básicamente en desmedro de la preponderancia de los *productos intensivos en recursos naturales no diferenciados* (cuadro 4).

CUADRO 4
ESTRUCTURA EXPORTADORA PYMEX* SEGÚN TIPO DE PRODUCTO
1992 Y 1998

En porcentajes

	1992	1998
Productos Diferenciados.	37.2	40.4
Recursos Naturales y Trabajo Intensivo Diferenciables	20.2	20.7
Recursos Naturales Intensivos no Diferenciables	23.5	18.2
Insumos Industriales Difundidos.	15.1	16.5
Comercio Administrado	3.7	4.2
TOTAL	100	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC y DGA

(*) Se refiere a las empresas que, en cada uno de los años, exportaron menos de US\$ 2 millones anuales.

Mercados de exportación

En términos generales puede decirse que las Pymex presentan, por las propias características de su inserción externa, una alta dependencia del mercado regional. Prácticamente 2 de cada 3 dólares exportados por estas firmas se dirigen hacia el Mercosur, Chile o Bolivia.

Como bloque, la Unión Europea (UE) ocupa el segundo lugar con el 12.4% de las exportaciones Pymex de 1998, seguida por el NAFTA (11%), el resto de América (6%) y el SE Asiático (2.3%). Otros destinos que adquieren una gran relevancia en el caso de las exportaciones totales argentinas como China, Japón o algunos países de África resultan, en el caso de las Pymex, poco significativos – concentran el 0.6%, 0.6% y 0.9%, de sus exportaciones respectivamente-.

CUADRO 5
**PRINCIPALES MERCADOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN TAMAÑO DEL
EXPORTADOR. 1998**

Primeros 10 mercados. Participación porcentual en el total.

	Pymex*	Grandes**
Brasil	33.0	29.0
Uruguay	10.9	5.8
EE.UU.	9.2	5.3
Chile	9.0	4.6
Paraguay	6.6	3.8
Bolivia	4.9	3.5
España	3.2	2.9
Alemania	2.0	2.9
Italia	2.0	2.9
Países Bajos	1.8	2.6
Primeros 10 mercados	82.5	63.2
Resto	17.5	36.8
TOTAL	100	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

(*) Empresas que exportan menos de US\$ 2 millones anuales

(**) Empresas que exportan más de US\$ 50 millones anuales.

Según los datos correspondientes a 1998, alrededor del 60% de los exportadores Pymex venden sus productos a un único mercado, en tanto que casi 9 de cada 10 colocan sus exportaciones como máximo en 3 destinos diferentes.

Sin embargo, la heterogeneidad de situaciones antes mencionada se ve reflejada en el hecho de que, en ese mismo año, algunas pocas Pymex lograron exportar a 10, 15 e incluso más de 20 mercados diferentes.

CUADRO 6
**EMPRESAS EXPORTADORAS PYMEX SEGÚN CANTIDAD DE MERCADOS
DE EXPORTACIÓN**

Año 1998. En porcentajes

Empresas Pymex según cantidad de mercados de exportación:	%
Más de 10 mercados	1.0
Entre 4 y 10 mercados	12.5
Menos de 3 mercados	86.5
Total Pymex	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

En este punto, las diferencias con respecto a las grandes firmas son muy marcadas: mientras que en 1998 las Pymex exportaron, en promedio, a dos mercados, las grandes empresas vendieron como término medio a 25 destinos, llegando en algunos casos a exportar a casi 70 mercados diferentes.

En consecuencia, así como la estructura exportadora Pymex muestra una mayor diversificación de productos con relación al promedio de las ventas externas argentinas, desde el punto de vista de los mercados el nivel de concentración es mucho más elevado que el que se observa entre los grandes exportadores. De esta forma, los 10 destinos más importantes de las Pymex concentran el 82.5% de sus ventas, en tanto que en el caso de los grandes exportadores la participación de los 10 primeros mercados se encuentra en torno al 63%¹².

¹² El coeficiente de Gini-Hirshman, que mide el grado de concentración de las exportaciones por destino es de 0.32 para las grandes empresas exportadoras y de 0.38 para las Pymex (nota: cuanto más cercano a cero es el valor, mayor es la diversificación).

Este hecho no resulta sorprendente teniendo en cuenta que es justamente el desarrollo de la exportación como una actividad continua e integrada a la estrategia global de la firma –hecho que no parece darse entre las Pymex con frecuencia- la que posibilita en gran medida la ampliación del abanico de mercados hacia los cuales direccionar la oferta exportable.

VÍNCULO DE LAS PYMEX CON LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

Como ya se mencionó, el universo de los pequeños exportadores está conformado por una gran cantidad de agentes muy heterogéneos entre sí. Adicionalmente, en muchos casos los montos exportados son sumamente pequeños y las exportaciones son, frecuentemente, hechos aleatorios o esporádicos que no forman parte de la estrategia global de desarrollo de las firmas.

Como señalan Yoguel y Moori-Koenig (1995) *“(el aumento en el número de exportadores PyMEs) se produce en un contexto de fuerte movilidad que genera interrogantes acerca de la posibilidad de consolidar una oferta exportable PyME. (...) las PyMEs exportadoras tienen un bajo nivel de inserción externa, que contrasta con la experiencia de firmas de similar tamaño de algunos países que han implementado estrategias exportadoras agresivas. Esta heterogeneidad se expresa en el grado de inserción externa, en la complejidad de los productos despachados, en el tamaño de planta y, entre otros aspectos, en el tipo de articulación con los clientes externos”*.

De las 9893 Pymex que realizaron exportaciones en 1998 solamente 1937 empresas –es decir menos del 20%- había exportado también en 1992 y apenas el 17% del total –cerca de 1673 firmas- había exportado además en 1996.

Los exportadores **‘contínuos’** o **‘persistentes’**¹³ (es decir, el 17% de las Pymex exportadoras) concentran cerca del 30% de las exportaciones totales Pymex y presentan una media anual de exportaciones un 70% superior a la del conjunto de las Pymex.

El 28% de las Pymex constituyen lo que podría denominarse exportadores **‘intermitentes’** o **‘esporádicos’**¹⁴. Estas empresas concentran algo más del 28% de las exportaciones totales Pymex con un monto promedio por empresa un 41% menor que el de los exportadores ‘persistentes’.

Por último, casi el 55% de las empresas Pymex corresponde a exportadores **‘nuevos’**¹⁵. Estas empresas muestran una media anual de exportaciones un 21% inferior al promedio de las Pymex y un 54% más baja que los exportadores ‘persistentes’¹⁶.

¹³ Se definió como tales a aquellos que exportaron tanto en 1998 como en 1992 y 1996.

¹⁴ Se denominaron como tales a aquellos que exportaron en 1998 y sólo en alguno de los dos años anteriores analizados (1992 o 1996).

¹⁵ Son las empresas que no registraron exportaciones en 1992 ni en 1996 pero sí en 1998. Dentro de este grupo quedaron incluidas 567 empresas que exportaron en 1998 por un total de US\$ 113 millones y que no pudieron ser clasificadas en ningún grupo por falta de información. Debido a que representan menos del 6% del total de empresas y una proporción similar de las exportaciones Pymex se decidió incluirlas dentro del grupo ‘nuevas’ a fin de simplificar el análisis.

¹⁶ A modo de comparación, en un estudio acerca del comportamiento de las micro y pequeñas empresas exportadoras paulistas (MyPE) brasileñas durante el período 1990-96 (Motta Veiga et al, 1999) se menciona que las empresas que mostraban continuidad en la actividad exportadora concentraban cerca del 52% de las exportaciones MyPE de 1996, con exportaciones promedio un 127.3% por encima de la media de estas firmas. En el otro extremo, las empresas ‘nuevas’ daban cuenta del 18% del valor total exportado por las MyPE’s concentrando algo más de la tercera parte de las empresas exportadoras más pequeñas de ese Estado.

CUADRO 7
VÍNCULO DE LAS PYMEX CON LA ACTIVIDAD EXPORTADORA

Pymex: empresas que exportan menos de US\$ 2 millones anuales

Tipo de exportador	Empresas	Exportaciones 1998 (mill. U\$S)	Exportaciones promedio por empresa	Part. % en el total de empresas	Part. % en las exportaciones Pymex
Persistentes (1)	1673	510.4	305,083	16.9	28.7
Esporádicos (2)	2822	504.6	178,805	28.5	28.4
Nuevos* (3)	5398	764.4	141,609	54.6	43.0
Total	9893	1,779.4	179,865	100.0	100.0

(1) Comprende a las Pymex que exportaron en 1998 y también en 1992 y 1996.

(2) Pymex de 1998 que exportaron o 1996 ó en 1992.

(3) Pymex de 1998 que no registran exportaciones en 1992 ni en 1996.

(*) Incluye a 567 empresas que no pudieron ser imputadas a ningún grupo por falta de información.

Los resultados anteriores parecen indicar que, para la mayor parte de las Pymex, la actividad exportadora dista mucho de ser una práctica habitual o que puede ser sostenida ininterrumpidamente a través del tiempo. Por otra parte, las marcadas diferencias en cuanto al valor promedio de las exportaciones entre los tres grupos son un claro indicio de la importancia que la continuidad en el negocio de la exportación -con la posibilidad del desarrollo de redes de comercialización, etc.- presupone para estas firmas.

Por último, es interesante destacar que durante los últimos años parecen haber mejorado en cierta medida las perspectivas de continuidad en la exportación para estas empresas. Si bien apenas el 20% de las Pymex que exportaron en 1998 lo habían hecho también en 1992, casi el 43% de ellas había realizado exportaciones en 1996. Esto estaría indicando que, entre 1996 y 1998 ha habido un cierto aumento en el grado de permanencia de estas empresas, aun cuando todavía el período transcurrido no es lo suficientemente extenso como para poder hablar de un cambio de relevancia.

En dónde se origina la fuerte diferencia en el monto promedio exportado por los 'persistentes' respecto del resto de las empresas Pymex?.

En primer lugar, parte de la misma puede estar explicada por el simple hecho de que se trata de empresas que poseen mayor 'experiencia' exportadora -lo que probablemente implique un desarrollo de redes de comercialización más amplio, un mayor conocimiento de las características de la demanda, etc.-.

Por otra parte, entre las empresas '**persistentes**' y los exportadores '**esporádicos**' se observan, también, diferencias en cuanto al tipo de productos exportados, no así en lo que respecta a los destinos de exportación.

En efecto, la estructura exportadora de las empresas '**persistentes**' muestra una mayor proporción de *productos diferenciados* e *insumos industriales* que el promedio de las exportaciones Pymex y una menor participación de *bienes intensivos en recursos naturales* -tanto diferenciables como no diferenciables-.

Como se observa en el cuadro 8, mientras que en promedio, el 40% de las exportaciones Pymex corresponde a productos diferenciados, entre las 'persistentes' esta participación se eleva al 46%. Por otra parte casi el 19% de las exportaciones de las firmas 'persistentes' está conformado por *insumos industriales*, frente a un valor del 16.5% para el promedio de las exportaciones Pymex.

CUADRO 8
EXPORTADORES PYMEX PERSISTENTES
Estructura exportadora según tipo de producto
Año 1998. En porcentajes

	Exportadores Pymex 'persistentes'	Total Pymex
Productos Diferenciados.	46.3	40.4
Insumos Industriales Difundidos.	18.9	16.5
Recursos Naturales y Trabajo Intensivo Diferenciables.	15.8	20.7
Recursos Naturales Intensivos no Diferenciables.	13.9	18.2
Comercio Administrado.	5.1	4.2
TOTAL	100	100

Fuente: CEP en base a datos de INDEC y CEP (1998)

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CEP (1998). *Exportaciones argentinas: diferenciación y competitividad*. Notas de la Economía Real, n° 8, octubre de 1998. SICyM.

Cepeda, H. (1996). *La Internacionalización de las Pymes argentinas*. Doc. n°21, IDI, 1996.

Gatto, F. (1995). "Las exportaciones industriales de pequeñas y medianas empresas", en : Kosacoff (Ed.), Hacia una nueva estrategia exportadora, Universidad de Quilmes, 1995.

Motta Veiga, P., Bosco Machado, J., Cordeiro de Carvalho Jr., M.. (1999). *Micro e pequenas empresas paulistas. Desempenho e potencial exportador*. RBCE revista brasileira de Comércio Exterior, n° 59 abril, mayo, junio de 1999, FUNCEX.

Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (1995). *Perfil de la inserción externa y conducta exportadora de las pequeñas y medianas empresas industriales argentinas*, Documento de trabajo n° 65, CEPAL.

Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (1996). *Dinámica reciente de las exportaciones industriales de las Pequeñas y Medianas Empresas*, Boletín Informativo Techint n° 288, octubre-diciembre de 1996.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA INVERSIÓN MANUFACTURERA

INTRODUCCIÓN

En los años noventa la inversión ha experimentado un salto significativo respecto de la década anterior. Las reformas económicas implementadas a partir de fines de los ochenta, el proceso de privatizaciones, la regionalización, la llegada de nuevas corporaciones transnacionales (CTs) y la expansión de las existentes en períodos anteriores, todos ellos fenómenos inscriptos en un marco internacional de “globalización”, determinaron el inicio de una nueva etapa para el desarrollo de inversiones y el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocios. Si bien los sectores de servicios e infraestructura han sido los más dinámicos en este sentido, dada la centralidad asumida por el proceso de privatizaciones y el fuerte retraso y evidentes signos de obsolescencia tecnológica y deficiencia en la prestación de servicios –principalmente servicios públicos- existentes al inicio de la década, la industria manufacturera ha tenido un rol importante en este proceso.

El relevamiento de inversiones del CEP ha venido registrando tal tendencia¹. En este sentido, el proceso de privatizaciones ha operado como momento fundacional de una nueva oleada de inversiones extranjeras. Tal oleada, la tercera del siglo XX, ha asumido características de gran importancia en tanto puede afirmarse que se ha constituido en la de mayor importancia a partir de la posguerra. Con posterioridad al agotamiento de la parte central del proceso de privatizaciones, las inversiones se orientan a la instalación de nuevos emprendimientos productivos, la ampliación de otros ya existentes y la compra de empresas, principalmente locales, por parte de CTs. La oleada de inversiones se ha pronunciado desde mediados de los años noventa exhibiendo algunos signos de retracción desde 1998, como resultado de la crisis internacional.

EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS INVERSIONES MANUFACTURERAS

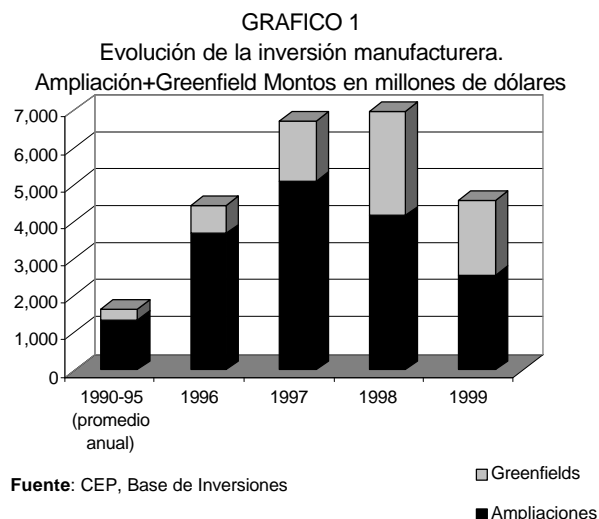
Finalizado el primer lustro de la década, en que el principal polo de atracción de inversiones fue la adquisición de empresas estatales e inversiones orientadas a la modernización y reestructuración de las empresas prestadoras de servicios públicos, comienzan a desarrollarse proyectos de inversión en la industria manufacturera por montos significativos.

Así, de un monto anual promedio de 2.359 millones de dólares para el período 1990-1995 se pasó a 6.237 millones de dólares en 1996, a 9.728 millones de dólares en 1997 y a 7.917 millones de dólares en 1998. Es decir, en 1997 se llegó a más que cuadruplicar los montos de inversión manufacturera registrados durante el primer lustro de los noventa. Dichas estimaciones comprenden tanto las inversiones vinculadas a la formación de capital (greenfields y ampliaciones) como las transferencias de empresas (fusiones, adquisiciones – F&A - y privatizaciones). Las inversiones vinculadas a la formación de capital correspondientes al período 1990-1999² ascienden a un total de 32.589 millones de dólares, de los cuales el 72% correspondió a ampliaciones de plantas ya existentes y el 28% restante a la

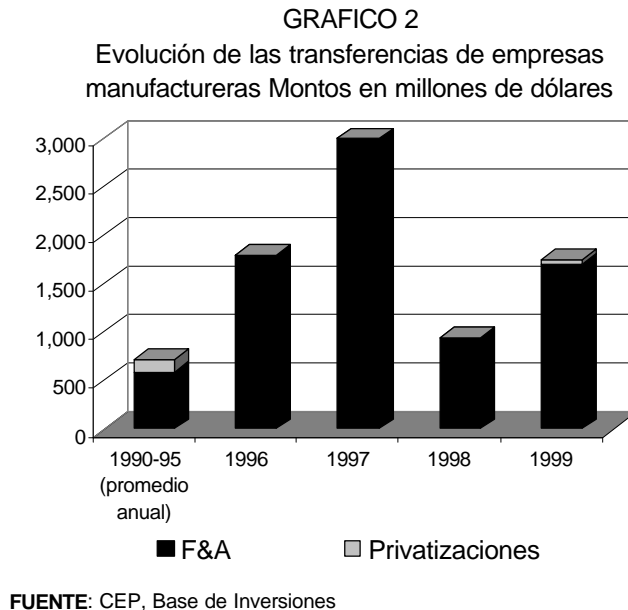
¹ Para anteriores estimaciones del CEP sobre el tema véase: “Balance del desempeño industrial durante 1998”, Síntesis de la Economía Real, Nro. 22, enero-febrero de 1999; “Reporte industrial 1998. La industria argentina en el fin de siglo”, noviembre de 1998; “La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas”, Serie Estudios de la Economía Real, Nro. 10, octubre de 1998; “Los hechos relevantes de la industria en 1997: producción, empleo, crédito e inversiones”, Notas de la Economía Real, Nro. 6, abril de 1998. Los valores que se consignan no reflejan el total de las inversiones realizadas sino aquellas que han sido informada, a través de diferentes canales, por las empresas.

² Las cifras correspondientes al año 1999 fueron estimadas en base a las inversiones concretadas durante el primer semestre del año y las proyecciones formuladas por las empresas para el segundo semestre.

instalación de nuevas plantas (greenfields). La evolución de este tipo de inversiones ha sido creciente a lo largo de la década, pasando de un promedio anual de 1.645 millones de dólares para el período 1990-1995 a 4.434 millones de dólares en 1996, 6.729 millones de dólares en 1997 y 6.973 millones de dólares en 1998. Las proyecciones para 1999 indican una retracción significativa, alcanzando los 4.585 millones de dólares.



Por su parte, las transferencias de empresas industriales, que durante el primer lustro alcanzaron montos anuales de 714 millones de dólares, crecieron significativamente, particularmente en 1996 y 1997, años en que alcanzaron los 1.804 y 2.999 millones de dólares respectivamente.



En 1998 se produjo una significativa caída que ubicó los montos de transferencias de empresas en 945 millones de dólares, pero durante el primer semestre de 1999 se produjo un renovado impulso, concretándose operaciones por un total de 1.753 millones de dólares. La mayor parte de las operaciones corresponde a fusiones y adquisiciones (F&A), en tanto los montos correspondientes a privatizaciones (en que destacan las correspondientes a empresas siderúrgicas –SOMISA y Altos Hornos Zapla- y petroquímicas –Petroquímica Bahía Blanca y empresas periféricas del polo petroquímico-) fueron relativamente reducidos.

Evolución sectorial

A lo largo de la década, la inversión manufacturera se ha difundido hacia una amplia gama de sectores, si bien la mayor parte de los montos desembolsados se concentró en unos pocos. Así, los primeros seis sectores han absorbido el 80% de la inversión manufacturera: alimentos y bebidas (27,9%), automotor y autopartes (17,3%), derivados de petróleo y gas (15,1%), químicos (9,8%), celulosa y papel (5,3%) y petroquímica (4,6%). Posteriormente aparecen: hierro y acero (3,9%), materiales para la construcción (3,9%), metales no ferrosos (1,7%), madera y subproductos (1,7%), textiles y prendas de vestir (1,6%), maquinaria y equipo (1,4%), electrónicos y electrodomésticos (1,3%) y productos plásticos (1%). Las inversiones del resto de las ramas industriales no alcanzan el 1% de participación.

Cuadro 1
Evolución Sectorial de la Inversión Manufacturera
Montos en millones de dólares

	1990-95 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999	TOTAL 1990-99
Alimentos y bebidas	751	1,566	2,347	1,775	2,174	12,366
Automotriz y Autopartes	360	1,534	1,941	1,667	370	7,671
Celulosa y papel	91	363	512	437	473	6,690
Cuero y derivados	6	14	70	29	4	4,364
Derivados de petróleo y gas	466	806	1,718	578	790	2,333
Editoriales e imprentas	4	28	97	47	22	2,058
Electrónicos y electrodomésticos	15	109	244	98	22	1,748
Fabricación de productos metálicos	31	24	21	93	27	1,716
Fabricación de productos de caucho	4	50	50	85	42	752
Fabricación de productos plásticos	9	49	158	154	22	751
Industrias básicas de hierro y acero	111	218	399	272	195	701
Industrias básicas de metales no ferrosos	26	49	143	310	94	637
Industrias de tabaco	27	30	38	31	29	567
Instrum.de medicina, óptica y fotografía	0	0	5	0	0	439
Madera y subproductos	35	68	235	132	104	354
Maquinaria y Equipo	32	66	195	93	92	287
Materiales para la construcción	48	44	387	581	419	256
Otras industrias manufactureras	8	31	9	31	138	251
Petroquímica	90	200	241	382	692	217
Procesamiento de minerales no metálicos	0	5	20	30	0	154
Químicos	224	938	714	839	531	55
Textiles y prendas de vestir	20	45	181	256	98	5
TOTAL	2,359	6,237	9,728	7,917	6,337	44,371

Fuente: CEP, Base de Inversiones

El hecho más significativo en la actualidad es la caída de la inversión en el complejo automotor, como resultado de la reciente crisis brasileña, la cual ha llevado a reformular los programas de inversión. Uno de los sectores en que se ha apreciado una evolución muy favorable es el petroquímico, en que se está produciendo una fuerte reestructuración del sector que duplicará su capacidad productiva a partir del año 2000/2001.

La inversión extranjera

Uno de los hechos salientes de la presente década es el restablecimiento de corrientes de inversiones extranjeras orientadas a la industria manufacturera. La Inversión de Firmas Extranjeras (IFE)³ en la manufactura ascienden, durante la

³ La metodología con que se realizan las estimaciones de IFE puede ser consultada en *Síntesis de la Economía Real*, Nro. 27, julio de 1999.

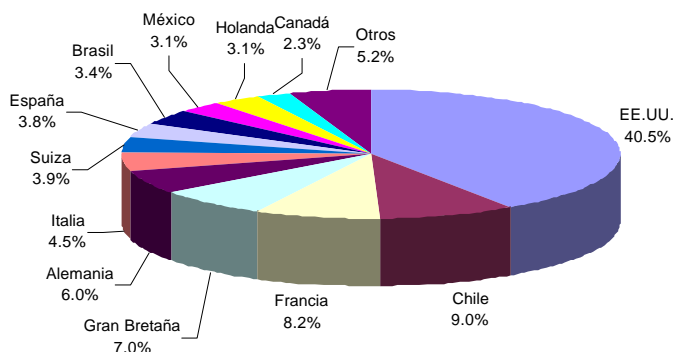
década (incluyendo las proyecciones correspondientes a 1999), a un total de 28.733 millones de dólares, de los cuales el 32,6% se destinó a la compra de empresas y el 67,4% restante a la formación de capital. Asimismo, de este último rubro el 47% corresponde a ampliaciones de plantas ya existentes mientras que el 20,4% restante se desembolsó en la instalación de nuevas plantas industriales.

Cuadro 2
Inversión de Firmas Extranjeras (IFE) en la Industria Manufacturera
Montos en millones de dólares

	1990-95 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999	TOTAL
Transferencias de empresas	589	1,600	2,335	747	1,163	9,380
F&A	535	1,600	2,335	747	1,120	9,009
Privatización	55	0	0	0	43	371
Formación de capital	801	2,913	4,270	4,208	3,154	19,353
Ampliación	563	2,336	3,134	2,804	1,862	13,516
Greenfield	238	577	1,135	1,403	1,292	5,837
TOTAL	1,391	4,513	6,605	4,954	4,317	28,733

Fuente: CEP, Base de Inversiones

GRAFICO 3
País de origen de la IFE, 1990-99



Fuente: CEP, Base de Inversiones

En cuanto al origen geográfico, ha sido claro el predominio estadounidense, que ha concentrado el 40,5% de la IFE manufacturera de la década (Gráfico 3). Posteriormente aparecen Chile (9%), Francia (8,2%), Gran Bretaña (7%), Alemania (6%), Italia (4,5%), Suiza (3,9%), España (3,8%), Brasil (3,4%), México (3,1%), Holanda (3,1%) y Canadá (2,3%). Para los próximos años es esperable el crecimiento de la participación española debido a la reciente adquisición de YPF por parte de Repsol y la participación de esta empresa en inversiones petroquímicas y de refinación de petróleo.

Asimismo, la evolución reciente de los flujos de inversiones manufactureras presenta algunos cambios en la participación de los diferentes países inversores. Así, mientras Chile aparecía nítidamente en segundo lugar, en los últimos años fue desplazada por Francia y también ha crecido la participación de Alemania, Italia y España.

Cuadro 3
**País de Origen de la Inversión de Firmas
Extranjeras en la Industria Manufacturera**
Montos en millones de dólares

	1990-95 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999
EE.UU.	641	1,475	2,547	2,027	1,735
Francia	117	143	584	488	427
Suiza	43	81	366	350	72
Alemania	99	199	384	337	218
Italia	23	492	272	300	97
Chile	121	806	494	247	304
Gran Bretaña	119	563	297	239	206
México	32	109	153	232	218
Brasil	35	214	216	195	139
España	24	66	527	127	239
Holanda	57	132	226	104	76
Suecia	0	2	31	101	107
Bélgica	13	108	101	77	65
Canadá	32	14	62	59	337
Japón	7	87	103	46	29
Corea	2	10	125	20	0
China	0	0	0	5	50
Australia	22	0	0	1	0
Uruguay	0	0	9	0	0
Nueva Zelanda	0	0	60	0	0
Irlanda	0	0	28	0	0
Portugal	0	0	12	0	0
Venezuela	0	12	10	0	0
Dinamarca	3	0	0	0	0
Noruega	0	0	0	0	0
TOTAL	1,391	4,513	6,605	4,954	4,317

Fuente: CEP, Base de Inversiones

En cuanto al destino sectorial, la industria alimenticia ha sido el principal foco de interés de los inversores extranjeros (26,8%), seguida por la automotriz (21,9%), derivados de petróleo y gas (13,4%), químicos (12,4%), celulosa y papel (6,9%), petroquímica (5%), materiales para la construcción (2,9%) y electrónicos y electrodomésticos (1,8%). En el complejo alimenticio se ha destacado la llegada de nuevas empresas al sector lácteo (Danone, Parmalat), alimentos de consumo masivo (Nabisco), cervezas (Brahma, Warsteiner, Heineken) y la expansión de CTs de larga trayectoria en la Argentina. Por su parte, en el sector automotor se ha producido el regreso al país de algunas empresas que se habían retirado en los años ochenta (General Motors) mientras que otras retomaron el control que habían cedido a socios locales (Peugeot, Fiat) y se han instalado nuevas plantas. En el sector petrolero cabe destacar una importante oleada de adquisiciones realizada por la española Repsol, que incluyó a la refinadora Eg3 y su reciente adquisición de YPF. También hubo importantes inversiones de ampliación y modernización en las refinadoras de Esso y Shell.

En el sector químico se han producido importantes inversiones en los rubros de consumo masivo (artículos de limpieza y tocadore) y también en abonos, fertilizantes y otros productos agroquímicos. En la petroquímica se está

produciendo un fuerte proceso de reestructuración del polo petroquímico de Bahía Blanca, en que el grupo Dow Chemical (controlante de Petroquímica Bahía Blanca y Polisor) está instalando cuatro nuevas plantas destinadas a la producción de etileno mientras que el grupo belga Solvay (controlante de Indupa) ha finalizado obras para ampliar la capacidad productiva de PVC.

Cuadro 4
Destino Sectorial de la IFE Manufacturera
Montos en millones de dólares

	1990-95 (promedio anual)	1996	1997	1998	1999
Alimentos y bebidas	478	1,029	1,575	879	1,357
Automotriz y Autopartes	243	1,421	1,554	1,588	268
Derivados de petróleo y gas	177	454	1,177	413	747
Químicos	197	872	608	447	463
Celulosa y papel	75	343	432	364	401
Petroquímica	50	101	138	295	594
Materiales para la construcción	40	26	175	270	112
Electrónicos y electrodomésticos	13	104	230	91	20
Madera y subproductos	20	15	211	100	46
Textiles y prendas de vestir	11	15	81	101	50
Fabricación de productos plásticos	4	6	127	136	17
Industrias de tabaco	27	30	37	31	29
Maquinaria y Equipo	9	15	118	21	38
Fabricación de productos metálicos	28	0	6	63	5
Otras industrias manufactureras	1	29	0	30	107
Fabricación de productos de caucho	2	20	30	49	40
Industrias básicas de hierro y acero	10	14	27	18	17
Editoriales e imprentas	1	11	55	30	8
Industrias básicas de metales no ferrosos	5	9	8	0	0
Procesamiento de minerales no metálicos	0	0	15	30	0
TOTAL	1,391	4,513	6,605	4,954	4,317

Fuente: CEP, Base de Inversiones

LA INDUSTRIA EN EL INTERIOR DEL PAÍS: PRODUCCIÓN, EMPLEO E INVERSIONES.

El análisis de la asignación territorial de las actividades manufactureras (y de sus inversiones) ha adquirido relevancia no sólo desde el punto de vista teórico, sino también en la agenda pública y en el diseño de políticas en los últimos tiempos.

Diversos trabajos han denotado el fuerte dinamismo industrial de las áreas tradicionales (Buenos Aires, Capital Federal, Santa Fé y Córdoba). En este sentido, el análisis regional de la industria es interesante tanto desde el punto de vista de su evolución en el tiempo, como en cuanto a su composición en cantidad de establecimientos y rubros o sectores manufactureros en un momento del tiempo.

El objeto de la presente nota es, por un lado, comparar temporalmente la participación de las provincias en la estructura industrial utilizando la información de los Censos Industriales. Este ejercicio nos brinda un panorama de la evolución hasta 1993¹. Esta última “fotografía” será puesta en movimiento a través del análisis de las inversiones realizadas en la presente década, lo que nos dará una estimación acerca de la dinámica del proceso y de las modificaciones en curso.

1. COMPARACIÓN TEMPORAL ENTRE REGIONES:

1.1. Evolución de las estadísticas por regiones:

Históricamente es notoria la concentración de la industria manufacturera en el área que abarca Buenos Aires, Santa Fé y Córdoba. En este sentido, el Valor de la Producción (VBP) generado por las provincias mencionadas alcanza al 86% en 1939, y posteriormente, en 1994 la cifra representa el 80% del total del valor producido en el país.

Valor de producción: Evolución de la Participación Industrial (en %).						
Regiones	1939	1954	1964	1974	1984	1994
Capital Federal y GBA	60	59	57	56	45	49
Resto Pcia de Bs As	14	13	14	14	22	15
Córdoba y Santa Fé	12	13	17	16	16	17
Resto del país	14	16	13	14	18	20

Fuente: CEP en base a los Censos Industriales y Adolfo Dorfman.

Empleo Industrial: Evolución de la Participación de la Ocupación Industrial (en %)						
Regiones	1939	1946	1964	1974	1980	1994
Capital Federal y GBA	58	60	55	52	56	48
Resto de la provincia de Buenos Aires	13	10	13	14	12	12
Córdoba y Santa Fé	15	14	17	18	17	18
Resto del país	15	17	16	16	15	22

Fuente: CEP en base a los Censos Industriales y Adolfo Dorfman.
Industria. Observación: Las cifras de empleo del año 1980, fueron calculadas en base a la Dirección Nacional de

¹ A partir del análisis del Censo Industrial elaborado en 1994.

Sin embargo, pueden mencionarse algunos puntos de interés: en primer lugar, se verifica un descenso en la participación de Capital Federal y GBA, que pasó de representar un 60% del VBP en 1939 a un 49% en 1994. En tal sentido, pareciera ser que algunas ramas industriales tendieron a desconcentrarse en el tiempo.

En segundo lugar, debe mencionarse que las provincias de Santa Fé y Córdoba aumentaron su participación en el VBP, pasando de un 12% del total nacional en 1939, al 17% en 1994.

Finalmente, los porcentajes de participación asignados al “Resto del País” crecieron en una importante magnitud entre 1984 y 1994 (un 25%). Si se realiza un análisis más pormenorizado, se podrá observar que entre los períodos mencionados las provincias que más incrementaron su participación fueron: San Luis, que entre 1984 y 1994 aumentó su participación en un 483%, Catamarca que lo hizo en un 150%, San Juan en un 140%, Santa Cruz (en 100%) y la Rioja en un 60%. En algún sentido las políticas de promoción y atracción de inversiones parecen haber influido en este fenómeno².

Respecto de la evolución temporal de la ocupación industrial, el fenómeno que denotan las estadísticas pareciera estar en línea con lo que fuera expuesto en los párrafos anteriores.

1.2. Variación Porcentual del VBP por Provincia entre 1994/1984 ³.

Provincias que han aumentado su participación en el VBP Nacional	Provincias que han disminuido su participación en el VBP Nacional
San Luis (483%)	Tucumán (-55%)
Catamarca (150%)	Jujuy (-55%)
San Juan (140%)	Chaco (-43%)
Santa Cruz (100%)	Chubut (-33%)
La Rioja (60%)	Salta (-27%)
Corrientes (50%)	Misiones (-22 %)
Tierra del Fuego (40%)	Río Negro (-20%)
Córdoba (25%)	Buenos Aires (-8%)
Entre Ríos (17%)	Mendoza (-3%)
Capital Federal (9%)	
Santa Fé (9%)	

Fuente: CEP en base a Censos Industriales (1984-1994).

1.3. Cantidad de Establecimientos Industriales según su localización:

En la presente sección se trabajará con las cifras de los Censos Económicos correspondientes a los períodos de 1974 y 1994. La muestra analizada corresponde a todo el espectro de empresas radicadas en las provincias.

² Si bien los mecanismos promocionales se han derogado en la actualidad para la mayoría de las provincias, Catamarca, La Rioja, San Luis y San Juan aún mantienen el Régimen de Promoción Industrial Regional, según lo estipula el Decreto 2.054/92 y el Decreto de Necesidad y Urgencia 804/96.

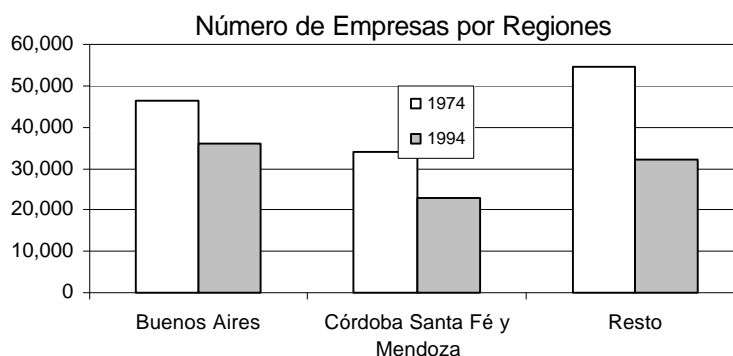
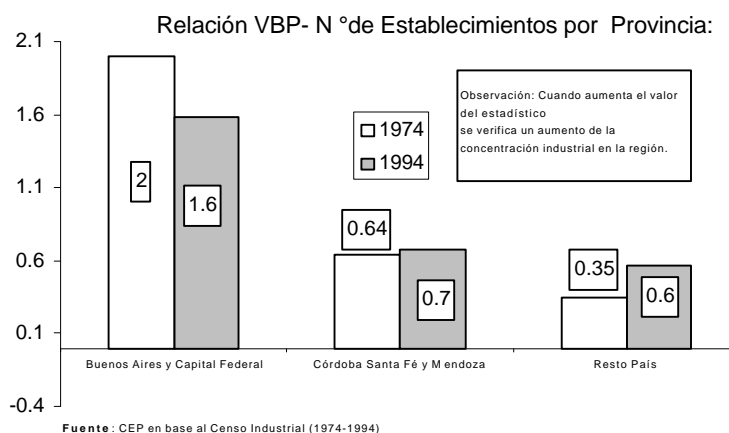
³ Se aclara que la variación fue calculada en términos absolutos, por consiguiente, en determinados casos una pequeña variación del valor producido (VBP) podría provocar un incremento elevado de la tasa de variación porcentual entre años dependiendo del VBP inicial.

Número de Empresas				1974	1994
Regiones	1974	1994	Vari.% 94/74	Participación%	
Buenos Aires y Capital Federal	46.600	36.066	-23%	35%	40%
Córdoba Santa Fé y Mendoza	33.874	22.802	-33%	25%	25%
Resto País	54.459	31.971	-41%	40%	35%
Totalidad de Empresas	134.933	90.839	-33%	100%	100%

Fuente: CEP en base a los Censos Industriales (1994-1974).

Según las cifras, resulta evidente el descenso marcado en el número de establecimientos. La caída en el número alcanzó al 33%, mientras la región más afectada por dicho descenso, se concentró en las provincias que componen el “Resto del país”.

Además, las participaciones del total de establecimientos por región, han variado en el tiempo. Así pues, Buenos Aires ha incrementado la proporción de establecimientos en el total nacional (pasando del 35% en 1974 al 40% en 1994) y el “Resto del País” sufrió el efecto inverso. En tal sentido, se estaría verificando que mientras el VBP aumentó entre 1974 y 1994 para las provincias que componen el “Resto del País”, lo contrario ha ocurrido respecto al número de firmas. En cuyo caso, se podría inducir que la tendencia ha sido hacia la concentración en la producción, es decir, en la actualidad un menor número de firmas producen un volumen de producción mayor para la región en cuestión.



1.4.Otras Consideraciones: Empresas Grandes y PyMEs.

El siguiente análisis será desarrollado en base a una muestra distinta a la planteada en la sección 2. Las estadísticas fueron elaboradas con información del Censo Económico del año 1994, y se considera un subgrupo de empresas que cumple ciertas condiciones:

1. Grandes Empresas: aquellas empresas que emplean más de 200 ocupados y su VBP es mayor a \$15 millones.
2. PyMEs: aquellas empresas que ocupan entre 5 y 200 ocupados y su VBP se encuentra entre \$500.000 y \$ 15 millones.
3. No se consideran las microempresas (aquellas empresas que emplean hasta 5 ocupados) y que sólo representan en su totalidad el 5% de la producción industrial nacional.

Con estos datos se intentará analizar de forma más detallada la conformación de la industria por regiones. El espectro de empresas se encuentra acotado tanto en términos del VBP, como por el número de empleados y permite realizar comparaciones de manera más precisa.

1.4.1. Localización y Concentración Industrial por tamaño de emprendimiento:

Ranking de las 5 primeras Regiones con mayor participación Industrial:

Región	Número de Empresas Grandes	%	Acumulado
Conurbano	240	30%	30%
Resto de Bs As	127	16%	45%
Cap. Federal	114	14%	59%
Santa Fé	83	10%	70%
Córdoba	40	5%	75%

Fuente: CEP en base al Censo Industrial de 1994.

Región	Número de Empresas PyMEs	%	Acumulado
Conurbano	5471	36%	36%
Cap. Federal	3624	24%	60%
Santa Fé	1282	8%	69%
Resto de Bs As	1165	8%	76%
Córdoba	929	6%	82%

Fuente: CEP en base al Censo Industrial de 1994.

Las mayores concentraciones industriales se encuentran localizadas en la zona Pampeana (Buenos Aires, Santa Fé y Córdoba). Además, un hecho destacable es que la concentración de firmas es mayor para el espectro de firmas PyMEs, pues las primeras 5 regiones con mayor concentración industrial representan el 82% del total de firmas PyMEs del país, mientras la cifra para las Grandes empresas representa el 75% del total.

Localización Industrial por Regiones
Participación del Número de Establecimientos:

Región	Grandes (%)	PyMEs (%)
Conurbano- Cap. Fed.	44%	60%
Pampeana.	31%	23%
Cuyo	11%	9%
NOA	6%	2%
NEA	4%	4%
Patagonia	4%	2%

Fuente: CEP en base al Censo Industrial de 1994.

La región Pampeana está compuesta por: Resto de Buenos Aires, La Pampa, Córdoba y Santa Fé. La región Cuyo: San Luis, San Juan, Mendoza y La Rioja. La Región NOA: Tucumán, Santiago del Estero, Jujuy, Catamarca y Salta. La Región NEA: Corrientes, Entre Ríos, Chaco, Misiones y Formosa. La región Patagonia: Neuquén, Chubut, Río Negro, Santa Cruz y Tierra del Fuego.

Se debe mencionar como hecho significativo la mayor concentración de las empresas PyMEs en la zona metropolitana (Conurbano- Capital Federal), pues representa el 60% del total, mientras esta cifra es del 44% para las grandes empresas. El efecto inverso se verifica para el interior de la provincia de Buenos Aires que participa en un 16% de la totalidad de firmas grandes del país y sólo en un 8% del espectro de PyMEs⁴.

Finalmente, es notoria la concentración de firmas en la zona Pampeana, algo comprensible si se considera que históricamente el desarrollo manufacturero se nucleó en dicha "área de influencia".

1.4.2. Asignación Regional de empresas y Rubros Manufactureros:

En este apartado se analizará, en base a la muestra presentada, la concentración industrial por regiones de acuerdo al rubro industrial que se trate (según el código CIIU).

Para ello se presentarán 2 cuadros, uno para relevar el universo de firmas PyMEs y otro para las Grandes Empresas. En los mismos se plantearán los porcentajes que representan en el total de empresas (de cada rubro) las tres primeras provincias con mayor radicación industrial. Así por ejemplo, en el cuadro que se presentará a continuación (Cuadro I), para el rubro Elaboración de Productos Lácteos (PyMEs) las tres primeras provincias (Córdoba, Santa Fé, Resto de Bs As) concentran el 74% del total de PyMEs de la Industria de Lácteos.

Este estadístico, informará acerca de la concentración (no sólo por tamaño de empresa) sino también para cada rubro de la industria manufacturera. Así, las cifras que se presentarán indican el grado de aglomeración de cada rubro manufacturero en función de la asignación espacial que posea.

⁴ Por su relevancia se aclara que Santa Fé y Córdoba participan en igual magnitud en cuanto a la localización de PyMEs y Empresas Grandes (15%).

Concentración por rubro manufacturero: Participación de las 3 primeras provincias.
CUADRO I (PyMEs). Rango de Concentración por ramas de Actividad.

Rubro	PyMEs (%)	Localización
Producción, procesamiento y Conservación de carne, pescado, fruta, legumbres, hortalizas, aceites y grasas.	53	Cap. Fed, Conurbano, Resto de Bs As
Elaboración de bebidas.	58	Mendoza, Conurbano, San Juan
Productos de Madera Excepto Muebles	58	Conurbano, Misiones, Resto de Bs As
Fabricación de productos Minerales No Metálicos	64	Conurbano, Resto de Bs As, Cap. Fed
Fabricación de Vehículos Automotores, Remolques etc	68	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Elaboración de Productos del Tabaco	71	Misiones, Corrientes, Jujuy.
Fabricación de Productos Textiles	72	Conurbano, Cap. Fed, Resto de Bs As
Elaboración de Productos Lácteos	74	Córdoba, Santa Fé, Resto de Bs As
Fabricación de Maquinarias y Equipos	75	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Productos de Muebles y Colchones	75	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Fabricación de Productos del Caucho y Plásticos	75	Conurbano, Cap. Fed, San Luis, Córdoba
Fabricación de Metales Comunes	77	Conurbano, Santa Fé, Cap. Fed
Fabricación de Sustancias de Productos Químicos	78	Conurbano, Cap. Fed, Resto de Bs As
Fabricación de Productos elaborados de Metal (Exc. Maquinaria y Equipo)	78	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Edición, Impresión, Reproducción de Grabaciones	79	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Confección de prendas de vestir, Terminación y teñidos de pieles.	80	Cap. Fed, Conurbano, Resto de Bs As
Papel y productos del Papel	81	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Curtido y Terminación de Cueros	84	Conurbano, Cap. Fed, Córdoba
Fabricación de Equipos Aparatos de Radio, TV y Comunicaciones	85	Cap. Fed., Conurbano, Córdoba
Fabricación de Maquinaria y Aparatos Eléctricos	87	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé
Fabricación de Equipo de Transporte	87	Cap. Fed., Conurbano, Santa Fé
Fabricación de Instrumentos Médicos, ópticos y de precisión	88	Cap. Fed., Conurbano, Santa Fé
Productos de Refinación de petróleo, Coque y Combustible Nuclear.	91	Conurbano, Cap. Fed, Santa Fé

Fuente: CEP en base al Censo Industrial de 1994.

En el caso de las PyMEs los rubros manufactureros que tienden a estar más desconcentrados⁵, en general, son aquellos vinculados a la elaboración de recursos naturales (Bebidas, Productos de Madera, Tabaco, carnes, frutas, etc). La desconcentración de estos rubros se verifica en dos sentidos pues, primero: las 3 primeras provincias (o subzonas) en donde se localizan la mayor parte de los establecimientos llegan a representar entre el 50% y el 60% del total del rubro⁶, y segundo porque hay provincias de relevancia en estos sectores que no pertenecen al área pampeana.

Así pareciera que las industrias basadas en recursos naturales tienen a ser un factor de desconcentración territorial de la industria en el caso de las firmas PyMEs.

La Subzona del Conurbano-Capital Federal, es aquella que mayor participación representa. Así pues, solamente en dos rubros industriales no constituye un área representativa (Elaboración de productos del Tabaco y de Productos Lácteos).

⁵El concepto de concentración o desconcentración se concibe sobre la base de comparar los porcentajes de participación entre los distintos sectores manufactureros

⁶ Que son porcentajes pequeños si se lo compara con otros rubros que alcanzan hasta el 91% de concentración.

Concentración por rubro manufacturero: Participación de las 3 primeras provincias.
CUADRO 2 (Grandes Empresas). Rango de Concentración por Ramas de Actividad.

Rubro	Grandes (%)	Localización.
Elaboración de bebidas.	53	Conurbano, Cap. Fed, Mendoza
Producción, procesamiento y Conservación de carne, pescado, fruta, legumbres, hortalizas, aceites y grasas.	56	Conurbano, Resto de Bs As, Santa Fé
Fabricación de Metales Comunes	60	Conurbano, Resto de Bs As, Santa Fé
Fabricación de Productos Textiles	61	Conurbano, Tucumán, Resto de Bs As
Papel y productos del Papel	61	Conurbano, Resto de Bs As, Misiones
Curtido y Terminación de Cueros	64	Conurbano, Resto de Bs As, San Luis
Fabricación de Maquinarias y Equipos	66	Conurbano, Santa Fé, San Luis
Fabricación de Vehículos Automotores, Remolques etc	66	Conurbano, Cap. Federal, Córdoba
Confección de prendas de vestir, Terminación y teñidos de pieles.	67	Conurbano, San Luis, Resto de Bs As.
Fabricación de productos Minerales No Metálicos	71	Conurbano, Resto de Bs As, Córdoba
Fabricación de Equipo de Transporte	75	Conurbano, Cap. Fed, Resto de Bs As
Elaboración de Productos del Tabaco	75	Salta, Conurbano, Misiones
Fabricación de Productos elaborados de Metal (Exc. Maquinaria y Equipo)	76	Conurbano, cap. Fed, San Luis
Elaboración de Productos Lácteos	79	Santa Fé, Córdoba, Resto de Bs As
Productos de Refinación de petróleo, Coque y Combustible Nuclear.	80	Conurbano, Cap. Fed, Resto de Bs As
Edición, Impresión, Reproducción de Grabaciones	83	Cap. Fed, Conurbano, Resto de Bs As
Fabricación de Sustancias de Productos Químicos	85	Conurbano, Cap. Fed, Resto de Bs As
Fabricación de Equipos Aparatos de Radio, TV y Comunicaciones	88	Tierra del Fuego, Conurbano, San Luis
Fabricación de Maquinaria y Aparatos Eléctricos	89	Conurbano, Resto de Bs As, Córdoba
Fabricación de Productos del Caucho y Plásticos	93	Conurbano, Tierra del Fuego, Córdoba
Fabricación de Instrumentos Médicos, ópticos y de precisión	100	Conurbano, Resto de Bs As, La Rioja
Productos de Muebles y Colchones	100	Conurbano, Entre Ríos, Cap Federal
Productos de Madera Excepto Muebles	100	Conurbano, Misiones, Resto de Bs As

Fuente: CEP en base al Censo Económico de 1994.

En el caso de las Grandes Empresas los factores de "desconcentración" territorial de la industria parecen ser de dos tipos, por un lado mecanismos de promoción (presentes o pasados) que permitieron ciertas localizaciones. Tal es el caso de la Industria Papelera en Misiones, o de la industria textil en Tucumán, o de la Fabricación de Equipos, Aparatos de Radio y TV las provincias de Tierra del Fuego y San Luis⁷.

Por otro lado, otro factor de desconcentración es la utilización intensiva de recursos naturales en algunos rubros manufactureros, como ejemplo de ello se podría citar a los rubros: Tabaco, Madera, cuyas principales localizaciones están en Salta y Misiones, o al rubro Lácteos (en Córdoba y Santa Fé).

Finalmente, el rango de "concentración" de las distintas ramas no parece ser en cifras muy diferente al CUADRO I, aunque el orden en que se posiciona cada rubro se ha modificado notoriamente.

⁷ Al respecto fue importante la radicación de Celulosa Puerto Piray, Alto Paraná y Papel Misionero en Misiones, de Alpargatas y Grafa en Tucumán, de Sanyo, ITT, Aurora, Talent en Tierra del Fuego.

2. FLUJO DE INVERSIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y SU DISTRIBUCIÓN ESPACIAL:

Hasta aquí se ha expuesto, a partir de la información obtenida de los Censos Industriales la evolución hasta 1993 (Censo de 1994). En esta sección y en el Anexo Estadístico se intenta captar, en base a la información de la Base de Inversiones, las características actuales del proceso inversor. Este nuevo enfoque será útil para obtener una inferencia acerca del grado de concentración de la inversión por rubros entre provincias y al interior de cada una de ellas. Es decir, la utilización de estos datos de evolución en los '90 permitirán extraer algunas conclusiones sobre la dinámica de la industria a nivel regional y provincial.

Se aclara que el concepto de concentración es subjetivo pues su categorización está condicionada al patrón de comparación que se decida utilizar. En esta nota se concibe una comparación interprovincial, por lo tanto el criterio de comparación se establece entre todas las provincias que componen la Argentina.

2.1. Inversiones en la Industria Manufacturera, período 1990-2001⁸:

Comparación entre regiones

Noreste Argentino	Inversión (en mill. de U\$S) 90-97	Inversión (en mill. de U\$S) 98-2001	Promedio de Inversión Anual entre 90-97	Promedio de Inversión Anual entre 98-2001
Chaco	57	67	7	17
Corrientes	242	93	30	23
Entre Ríos	226	155	28	39
Formosa	5	3	1	1
Misiones	210	165	26	41
Total de la Región NEA	739	484	92	121
Participación en el Total Nacional	4%	4%		

Fuente: Base de Inversiones del CEP.

Noroeste Argentino	Inversión (en mill. de U\$S) 90-97	Inversión (en mill. de U\$S) 98-2001	Promedio de Inversión Anual entre 90-97	Promedio de Inversión Anual entre 98-2001
Salta	63	4	8	1
Jujuy	70	46	9	11
Tucumán	74	24	9	6
Catamarca	74	88	9	22
Santiago del Estero	12	18	1	5
Total de la Región NOA	293	180	37	45
Participación en el Total Nacional	2%	2%		

Fuente: Base de Inversiones del CEP.

⁸ La información explicitada fue elaborada en base a la Base de Inversiones del CEP y Ministerios Provinciales. Se aclara que las cifras podrían no coincidir con aquellas que fueron presentadas por el CEP en anteriores publicaciones, pues, existen algunas indeterminaciones en cuanto a la asignación regional del flujo de inversor en la Base General de Inversiones del CEP.

Patagonia	Inversión (en mill. de U\$S) 90-97	Inversión (en mill. de U\$S) 98-2001	Promedio de Inversión Anual entre 90-97	Promedio de Inversión Anual entre 98-2001
Neuquén	87	474	11	119
Santa Cruz	39	0,3	5	0
Río Negro	18	303	2	76
Tierra del Fuego	150	20	19	5
Chubut	498	453	62	113
<i>Total de la Región Patagónica</i>	791	1.250	99	313
Participación en el Total Nacional	5%	11%		

Fuente: Base de Inversiones del CEP.

Región Nuevo Cuyo	Inversión (en mill. de U\$S) 90-97	Inversión (en mill. de U\$S) 98-2001	Promedio de Inversión Anual entre 90-97	Promedio de Inversión Anual entre 98-2001
Mendoza	226	254	28	63
La Rioja	185	98	23	24
San Luis	40	71	5	18
San Juan	77	100	10	25
<i>Total de la Región Cuyo</i>	529	523	66	130
Participación en el Total Nacional	3%	5%		

Fuente: Base de Inversiones del CEP.

Región Pampeana	Inversión (en mill. de U\$S) 90-97	Inversión (en mill. de U\$S) 98-2001	Promedio de Inversión Anual entre 90-97	Promedio de Inversión Anual entre 98-2001
Resto de Buenos Aires	8.067	5.587	1.008	1.397
Capital Federal + GBA	1.339	677	167	169
La Pampa	10	15	1	4
Santa Fé	2.354	827	294	207
Córdoba	3.417	1.592	427	398
<i>Total de la Región Pampeana</i>	15.186	8.699	1.898	2.175
Participación en el Total Nacional	87%	77%		

Fuente: Base de Inversiones del CEP

De los cuadros que anteceden es destacable la notoria concentración de las inversiones manufactureras en la Región Pampeana (comparación del flujo inversor entre regiones), pues alcanza a concentrar el 84% del total de inversiones correspondientes al período 1990-2001. La mayor concentración se da, en orden de magnitud, en: Resto de Buenos Aires con un 47 % (entre los años antes mencionados), Córdoba con un 18% y Santa Fé con un 11%. En este sentido, como se ha observado hasta aquí a partir de los Censos Industriales, la tendencia futura mantiene un patrón de concentración geográfica.

Si se considera la comparación del flujo inversor entre las provincias que componen cada región (comparación al interior de cada región)⁹, se debe destacar que las concentraciones más importantes se dan en la provincia de Neuquén (Región Patagónica) pues participa en el 60% del total de inversiones de la región y en Mendoza que acumula el 50% de las inversiones en la Región Cuyana. Aunque también debe destacarse a la provincia de Buenos Aires que representa el 57% de las inversiones en al área Pampeana.

En resumen, si se realiza una comparación entre regiones, se verifica que el flujo inversor manufacturero de la presente década se concentraría en el "Gran Cordón Industrial", área que históricamente ha contenido la mayor proporción de industrias.

Por otro lado, si se analiza la concentración de las inversiones al interior de cada región, se puede destacar que el grado de concentración, medido a partir de la participación de cada provincia en el total de la zona en cuestión, varía entre regiones. En tal caso las zonas con mayor concentración intraregional serían: Cuyo, la Patagonia y la zona Pampeana.

Evolución de las Estadísticas por Regiones:

<i>Inversiones^(*): Evolución de la Participación (en %)</i>		
<i>Regiones</i>	1990-1997	1998-2001
Capital Federal y GBA	8	6
Resto de la Pcia de Buenos Aires	46	50
Córdoba y Santa Fé	33	22
Resto del País	13	22

Fuente: Base de Inversiones del CEP.

De todos modos, si se realiza un análisis más detallado en base a la separación regional efectuada en los cuadros de la sección 1.1. (y su comparación), debería esperarse una modificación de la estructura manufacturera al interior de la región Pampeana, pues, es notorio que la Capital Federal y el GBA han disminuido su preponderancia en el total de Inversiones del sector manufacturero de esta región, mientras el efecto inverso se verificaría para el Resto de la Pcia de Buenos Aires y para Córdoba y Santa Fé en el período comprendido entre 1990-1997 (aunque se atenúa el efecto en estas últimas provincias para los años comprendidos entre 1998 y 2001). En cuyo caso, se esperaría una desconcentración de la industria manufacturera hacia las zonas que están fuera del área metropolitana (Capital Federal y GBA).

⁹ Las cifras vertidas en el presente párrafo no aparecen en los cuadros, pero están elaborados en base a los mismos.

^(*) Las participaciones regionales vertidas en el presente cuadro no difieren de las del Censo Industrial de 1994 si se realiza la misma separación regional para la IBF (Inversión Bruta Fija) del año 1994.

Finalmente, la situación para el Resto del País, no presenta una tendencia clara en el futuro, si se compara el presente cuadro con los planteados en la primera parte de la nota.

2.2. Inversiones en la Industria manufacturera por provincias y rubros de la industria manufacturera. (Anexo Estadístico: Página 12 a 18)

En base a los cuadros que se adjuntan en el anexo estadístico se podrían ensayar las siguientes observaciones: en primer lugar, es notoria la mayor diversificación de las inversiones manufactureras en la zona Pampeana, en este sentido esta zona no sólo contaría con la mayor participación de las inversiones en el total nacional, sino también con una mayor dispersión de las mismas en diversas ramas de la industria manufacturera¹⁰.

En segundo lugar, los montos de inversión más importantes en las provincias del interior se vinculan con ramas de la industria intensivas en el uso factores específicos abundantes para la región en cuestión. Así por ejemplo el 61% de las inversiones entrerrianas entre 1990 y 2001 corresponden al rubro Madera y subproductos o, en Corrientes el 82% de las inversiones (para el mismo período) corresponden al sector madera y subproductos y Celulosa y Papel, entre otros ejemplos que se podrían destacar.

En tercer lugar, algunas inversiones manufactureras (fuera del área Pampeana) de envergadura estarían vinculadas a localizaciones industriales efectuadas en décadas pasadas bajo diversos mecanismos de promoción o con incentivos de carácter público. Tal es el caso de las inversiones en la provincia de Jujuy, pues un 80% de las inversiones entre el período 1998-2001 se concentrarían en el sector de industrias básicas del hierro y el acero, o las efectuadas en Chubut en el rubro Industrias básicas de metales no ferrosos, que alcanza entre los mismos períodos un 63% de las inversiones provinciales y también es el caso de varias inversiones efectuadas o proyectadas en aquellas provincias que cuentan en la actualidad con medidas de promoción de inversiones (en el área manufactura) como: Catamarca, San Juan, San Luis, La Rioja y Tierra del Fuego. Además, para este último grupo de provincias la concentración de las inversiones por rubros es menor a aquellas que obedecen a la abundancia de recursos naturales.

Participación del Primer rubro de las Inversiones Manufactureras en el total regional¹¹:

<i>Regiones</i>	<i>Participación Promedio Regional</i>
Patagonia	80%
NEA	58%
NOA	56%
Cuyo	51%
Pampeana	45%

Fuente: CEP.

¹⁰ En tal sentido la estructura productiva de esta región se encontraría más integrada y menos vulnerable a eventuales shocks.

¹¹ Deben considerarse las limitaciones que presentan dichas estadísticas pues las fuentes de información son heterogéneas entre provincias. Se aclara además, que por los motivos antes expuestos no se ha tomado para el cálculo de la "participación promedio" a la provincia de Santa Cruz, ni a la provincia de La Pampa.

En este apartado se analiza el grado de concentración de las inversiones al interior de cada región. Para ello se analizó la participación del primer rubro industrial en el total de cada zona. En este sentido, la región con mayor concentración es la Patagonia, pues, un único rubro manufacturo (que puede diferir entre provincias) acapara el 80% de las inversiones, mientras la región con menor concentración es la Pampeana. Esto se condice con lo explicitado en párrafos anteriores.

ANEXO ESTADÍSTICO. SECCIÓN 4.2 (INVERSIONES EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA POR PROVINCIAS Y RUBROS).

- *Inversiones en el Noreste Argentino (Expresado en Mill. de U\$S):*

Chaco

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y Bebidas	53	57
Fabricación de Productos Plásticos	-	1
Madera y Subproductos	-	5
Maquinaria y Equipo	1	-
Textiles y Prendas de Vestir	3	4
Total de Inversiones en Chaco	57	67

Fuente: CEP.

Entre Ríos

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y Bebidas	25	-
Automotriz y Autopartes	-	33
Celulosa y Papel	15	-
Cuero y derivados	1	-
Madera y subproductos	160	70
Materiales para la Construcción	-	50
Químicos	25	2
Total de Inversiones en Entre Ríos	226	155

Fuente: CEP.

Misiones

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y Bebidas	15	3	-
Celulosa y Papel	113	112	20
Industrias de Tabaco	1	-	-
Madera y subproductos	82	51	-
Total de Inversiones en Misiones	210	165	20

Fuente: CEP.

Corrientes

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y Bebidas	39	8	12
Celulosa y Papel	100	80	0
Madera y subproductos	102	4	6
Materiales para la Construcción	-	1	2
Total de Inversiones en Corrientes	242	93	20

Fuente: CEP.

Formosa

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	0,9	0,5
Cuero y derivados	0,1	0,2
Derivados de Petróleo y Gas	0,4	0,2
Farmacéutico	1,0	0,5
Industrias básicas de hierro y acero	1,0	0,5
Madera y subproductos exc. muebles	-	0,1
Muebles	0,2	0,2
Otras Construcciones	-	0,2
Otros alimentos	1,3	0,8
Total de Inversiones en Formosa	4,8	3,1

Fuente: CEP.

- *Inversiones en la Patagonia^a (Expresado en Mill. de U\$S):*

Río Negro

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y Bebidas	11	3
Editoriales e Imprentas	5	-
Fabricación de Productos Plásticos	2	-
Químicos	-	300
Total de Inversiones en Río Negro	18	303

Fuente: CEP.

Neuquén

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y bebidas	6	3
Celulosa y papel	1	1
Derivados de petróleo y gas	17	-
Editoriales e imprentas	1	-
Fabricación de productos plásticos	7	6
Madera y subproductos	1	-
Materiales para la construcción	18	8
Otras industrias manufactureras	2	-
Petroquímica	4	409
Químicos	28	45
Textiles y prendas de vestir	3	1
Total de Inversiones en Neuquén	87	474

Fuente: CEP.

^a La provincia de Santa Cruz no cuenta con información desagregada de las inversiones en el Sector manufacturero. Además, en general se han destacado las inversiones que fueron desarrolladas mediante acuerdos promocionales sólo en aquellas provincias en que la proporción de inversiones con estas características es relevante.

Chubut

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas	4	1	-
Derivados de Petróleo y Gas	229	-	-
Electrónicos y electrodomésticos	1	-	-
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	4	1	-
Industrias básicas de metales no ferrosos	208	402	-
Materiales para la construcción	19	9	-
Muebles	1	-	-
Otras industrias manufactureras	2	-	-
Otros alimentos	3	-	-
Otros prod. químicos	8	4	-
Petroquímica	-	28	14
Textiles y prendas de vestir	18	7	-
Total de Inversiones en Chubut	498	453	14

Fuente: CEP.

Tierra del Fuego

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Electrónicos y electrodomésticos	-	20
Madera y subproductos	150	-
Total de Inversiones en Tierra del Fuego	150	20

Fuente: CEP.

- Inversiones en el Noreste Argentino (Expresado en Mill. de U\$S):

Salta

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y Bebidas	43	4
Derivados de Petróleo y Gas	20	-
Total de Inversiones en Salta	63	4

Fuente: CEP.

**Santiago
del
Estero**

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y bebidas	5	-
Cuero y derivados	1	2
Editoriales e imprentas	3	-
Madera y subproductos	-	1
Materiales para la construcción	-	4
Textiles y prendas de vestir	3	11
Total de Inversiones en Sgo del Estero	12	18

Fuente: CEP.

Tucumán

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y bebidas	34	15	2
Automotriz y Autopartes	15	-	-
Celulosa y papel	19	-	-
Cuero y derivados	1	-	-
Electrónicos y electrodomésticos	-	1	-
Fabricación de productos de caucho	-	3	-
Fabricación de productos plásticos	2	-	-
Materiales para la construcción	2	-	-
Petroquímica	1	5	-
Químicos	1	-	-
Total de Inversiones en Tucumán	74	24	2

Fuente: CEP.

Catamarca

Observación: un
87% de las
inversiones
manufactureras se
realizaron bajo
regímenes de
promoción de
inversiones.

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y bebidas	26	64
Cuero y derivados	11	-
Editoriales e imprentas	1	-
Electrónicos y electrodomésticos	6	3
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	1	1
Fabricación de productos plásticos	6	10
Materiales para la construcción	2	1
Otras industrias manufactureras	7	1
Químicos	4	1
Textiles y prendas de vestir	9	7
Total de Inversiones en Catamarca	74	88

Fuente: CEP.

Jujuy

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	1990-1997	1998-2001
Alimentos y bebidas	6	16
Industrias básicas de hierro y acero	64	30
Total de Inversiones en Jujuy	70	46

Fuente: CEP.

- *Inversiones en Cuyo (Expresado en Mill. de U\$S):*

Mendoza

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	1990-1997	1998-2001	2002-2005
Alimentos y bebidas	64	132	5
Automotriz y Autopartes	7	-	-
Editoriales e imprentas	4	-	-
Maquinaria y Equipo	145	34	-
Materiales para la construcción	-	84	-
Químicos	6	4	-
Total de Inversiones en Mendoza	226	254	5

Fuente: CEP.

San Juan

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	1990-1997	1998-2001	2002-2005
Alimentos y bebidas	29	40	20
Celulosa y papel	2	-	-
Cuero y derivados	1	-	-
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	3	-	-
Maquinaria y Equipo	6	-	-
Materiales para la construcción	8	-	-
Otras industrias manufactureras	24	-	-
Químicos	-	60	-
Textiles y prendas de vestir	3	-	-
Total de Inversiones en San Juan	77	100	20

Fuente: CEP.

Observación: un 40% de las inversiones manufactureras se realizaron bajo regímenes de promoción de inversiones.

San Luis

Observación: no se dispone de información acerca de los montos de inversión ejecutados o proyectados con mecanismos promocionales.

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y bebidas	5	-	-
Electrónicos y electrodomésticos	6	-	-
Fabricación de productos plásticos	9	5	-
Industrias básicas de metales no ferrosos	15	-	-
Materiales para la construcción	1	-	-
Químicos	-	66	34
Textiles y prendas de vestir	5	-	-
Total de Inversiones en San Luis	40	71	34

Fuente: CEP.

La Rioja

Observación: un 90% de las inversiones manufactureras se realizaron bajo regímenes de promoción de inversiones.

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y Bebidas	20	40
Automotriz y Autopartes	2	-
Celulosa y Papel	11	-
Cuero y derivados	34	6
Fabricación de Productos Plásticos	7	1
Madera y subproductos	0	-
Maquinaria y Equipo	1	5
Materiales para la Construcción	1	-
Químicos	20	-
Textiles y prendas de vestir	89	46
Total de Inversiones en La Rioja	185	98

Fuente: CEP.

- *Inversiones en la Región Pampeana (Expresado en Mill. de U\$S):*

La Pampa

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Materiales para la construcción	10	15
Total de Inversiones en La Pampa	10	15

Fuente: CEP.

*Buenos
Aires*

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y Bebidas	1.640	881	-
Automotriz y Autopartes	2.321	524	-
Celulosa y papel	115	140	80
Cuero y derivados	44	-	-
Derivados de petróleo y gas	2.353	956	324
Editoriales e imprentas	-	44	12
Electrónicos y electrodomésticos	4	2	-
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	6	3	-
Fabricación de productos de caucho	64	36	-
Fabricación de productos plásticos	40	112	-
Industrias básicas de hierro y acero	640	503	-
Industrias básicas de metales no ferrosos	8	-	-
Maquinaria y Equipo	17	13	-
Materiales para la construcción	68	428	-
Petroquímica	108	1.091	-
Químicos	631	851	-
Textiles y prendas de vestir	8	-	-
Total de Inversiones en Buenos Aires	8.067	5.587	416

Fuente: CEP.

Santa Fé

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y bebidas	1.268	399
Automotriz y Autopartes	557	45
Celulosa y papel	25	18
Cuero y derivados	18	14
Editoriales e imprentas	11	4
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	37	81
Fabricación de productos plásticos	-	5
Industrias básicas de hierro y acero	136	106
Industrias básicas de metales no ferrosos	7	3
Madera y subproductos	2	2
Maquinaria y Equipo	56	54
Petroquímica	99	15
Químicos	103	57
Textiles y prendas de vestir	36	27
Total de Inversiones en Santa Fé	2.354	827

Fuente: CEP.

Córdoba

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>
Alimentos y bebidas	759	104
Automotriz y Autopartes	2.075	1.207
Celulosa y papel	10	-
Editoriales e imprentas	11	-
Electrónicos y electrodomésticos	5	-
Fabricación de productos plásticos	41	-
Industrias básicas de hierro y acero	167	-
Maquinaria y Equipo	72	109
Materiales para la construcción	240	103
Otras industrias manufactureras	8	-
Químicos	29	69
Total de Inversiones en Córdoba	3.417	1.592

Fuente: CEP.

Capital Federal y GBA

<i>Sectores de la Industria Manufacturera</i>	<i>1990-1997</i>	<i>1998-2001</i>	<i>2002-2005</i>
Alimentos y bebidas	667	74	-
Automotriz y Autopartes	50	46	-
Celulosa y papel	53	20	-
Cuero y derivados	11	-	-
Derivados de petróleo y gas	1	2	-
Editoriales e imprentas	69	30	-
Electrónicos y electrodomésticos	7	18	-
Fabricac. de productos metálicos (sin maq. y eq.)	83	3	-
Fabricación de productos de caucho	60	129	-
Fabricación de productos plásticos	43	40	10
Industrias de tabaco	219	93	12
Instrumentos de medicina, óptica y fotografía	1	-	-
Materiales para la construcción	4	3	-
Otras industrias manufactureras	-	8	-
Petroquímica	1	-	-
Procesamiento de minerales no metálicos	10	-	-
Químicos	57	106	6
Textiles y prendas de vestir	3	107	-
Total de Inversiones en el GBA + Capital Federal	1.339	677	28

Fuente: CEP.

EL EMPLEO INDUSTRIAL EN LOS NOVENTA.

SUS DETERMINANTES BÁSICOS DE CORTO PLAZO.

INTRODUCCIÓN

La disminución relativa del número de trabajadores industriales –hecho que se verifica en todas las economías que han superado la fase agraria, como en el caso de Argentina- tiene causas estructurales de largo plazo relacionadas con las diferencias entre las tasas de crecimiento de la productividad del trabajo entre el sector industrial y el sector servicios y la aceleración del cambio tecnológico. Tomando como dada esta tendencia a la *desindustrialización* del empleo la presente nota se enfocará en aquellos determinantes de corto plazo -cambios en los precios relativos y en los niveles de demanda y producción- sobre el nivel de empleo industrial.

Durante la década del noventa el Volumen Físico de Producción de la Industria Manufacturera en forma agregada ha crecido a una tasa anual del 4,8%; en forma simultánea, tanto el número de obreros ocupados como el de horas trabajadas han disminuido a tasas anuales del 2,3% y del 1,6% respectivamente. (Ver Cuadro N°1). La emergencia de elasticidades producto-empleo¹ negativas durante este período ha sido tema de análisis de un gran número de especialistas que han abordado el problema desde diferentes perspectivas.

Para algunos autores los altos incrementos de la inversión en capital físico como producto de los cambios en los precios relativos entre los bienes de capital y el trabajo han determinado el desenvolvimiento de un proceso de sustitución entre los factores productivos que ha sesgado el desarrollo de la industria en los noventa hacia funciones de producción más intensivas en capital, con el consiguiente incremento de la productividad del trabajo industrial; siendo éste, en una primera instancia, el proceso determinante principal en la explicación del hecho.

Para otros es el proceso de apertura comercial abierto a partir de 1990 el determinante primario del cambio en el conjunto de precios relativos relevantes para el sector industrial –precios relativos de exportables, importables y no transables, tasa de interés y tipo de cambio, nivel de protección efectiva, costo laboral relativo- que determinarían una mayor exposición de la producción local a la competencia internacional de productos industriales.

En la presente nota se hará observable -a través de la evidencia otorgada por el análisis econométrico realizado- que los determinantes con mayor relevancia sobre la tasa de variación del empleo industrial son las variaciones en la demanda doméstica de bienes industriales y la productividad del trabajo, guardando un papel secundario el impacto producido por las variaciones en el nivel de exportaciones e importaciones de los mismos bienes. Sin contradecirse con lo anterior, la conclusión a que se arriba es que el cambio estructural determinado por el shock de la apertura comercial de 1990 y la instauración de la disciplina monetaria a partir del Plan de Convertibilidad dan en forma conjunta como resultado que el comportamiento de los demandantes de empleo sea elevar en forma sostenida la productividad del trabajo de los obreros industriales. La combinación de ambos instrumentos de política económica determinan que el mercado de trabajo ajuste vía cantidades y no vía precios.

¹ .- La elasticidad producto-empleo expresa la sensibilidad del empleo ante variaciones del nivel de producto y se determina por el cociente entre la tasa de crecimiento del empleo y la tasa de crecimiento del producto.

EVOLUCIÓN DE LAS VARIABLES DE ANÁLISIS PRINCIPALES

El primer hecho a ser tenido en cuenta al observar los datos de la Encuesta Industrial del INDEC – ver Cuadro y Gráfico N°1- es que durante la década de los '90 la disminución del número de obreros ocupados ha sido mayor que la observada en las horas trabajadas por estos mismos. Esto puede estar evidenciando la existencia de factores institucionales dentro del mercado de trabajo que determinan que *las firmas opten, en general, por incrementar la extensión de la jornada de trabajo de los obreros ocupados en lugar de incrementar el número empleado de éstos.*

Por otra parte, se observa que el impacto de la variación del nivel de producción sobre el nivel de empleo, observado por el valor absoluto de la elasticidades producto-empleo, es de mayor cuantía ante la recesión de 1995 o el bajo crecimiento de 1998 que en el resto del período con importantes incrementos del nivel de producción. Dos procesos no mutuamente excluyentes pueden estar determinado este hecho: primero, visto a nivel de las firmas, que los procesos de racionalización de las plantillas obreras durante los períodos de baja de la actividad hagan emerger ganancias de productividad no antes observadas; y segundo, visto al nivel de ramas, que los períodos de baja de la actividad industrial determinen que las firmas menos productivas sean desalojadas quedando en los períodos de reactivación sólo las más productivas.

Cuadro N°1. Evolución de la Producción y el Empleo Industrial en los '90

período	tasas de variación			elasticidad producto-empleo	
	obreros ocupados	horas trabajadas	Producción	obreros ocupados	horas trabajadas
91	-4.4	-1.0	9.6	-0.46	-0.11
92	0.3	3.4	12.0	0.02	0.29
93	-2.4	-2.4	3.5	-0.69	-0.68
94	-2.9	-1.4	4.6	-0.63	-0.31
95	-5.9	-10.1	-6.9	0.86	1.46
96	-3.7	-0.7	5.8	-0.63	-0.12
97	1.5	3.4	9.5	0.16	0.36
98	-0.9	-3.2	1.8	-0.49	-1.80
90-95*	-3.1	-2.4	4.3	-0.71	-0.55
95-98*	-1.0	-0.2	5.7	-0.18	-0.04
90-98*	-2.3	-1.6	4.8	-0.48	-0.33

FUENTE: CEP en base a datos de la "Encuesta Industrial" del INDEC.

*NOTA: Para los períodos definidos se presentan las tasas anualizadas de variación acumulativas.

A su vez, cabe señalar que es justamente en los años 1995 y 1998 donde la disminución de número de obreros ocupados es menor al de horas trabajadas. O sea, *la industria ajusta su nivel de consumo del factor trabajo a través de cambios en las jornada de trabajo –vía reducción de horas extras- y suspensiones de personal que le permiten, aún con disminución del nivel de actividad, no alejarse del patrón de incrementar la productividad por hora trabajada presente a lo largo de todo el período - ver Gráfico N°2-.*

Los cambios estructurales del entorno económico que ha enfrentado la industria local a partir de inicios de la década ha acelerado en forma sostenida los incrementos de la productividad del trabajo industrial. Esta aceleración de los incrementos de la productividad del trabajo industrial, y principalmente su sostenimiento a tasas relativamente constantes –alrededor de una tasa anual acumulativa del 6.5%-, son manifestación de los abruptos cambios en la base material de la industria durante el presente período; cambios que hacen a nuevas modalidades en la organización y gestión de la producción y del trabajo como, así también, a una creciente inversión en capital físico que corporiza en sí los cambios tecnológicos.

Gráfico N°1.
Producción y Empleo Industrial
Período 90-98

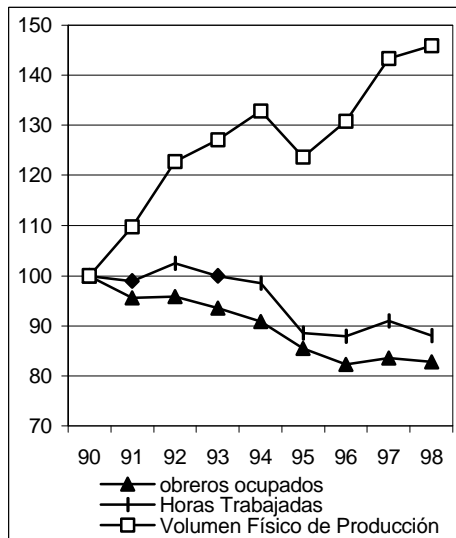
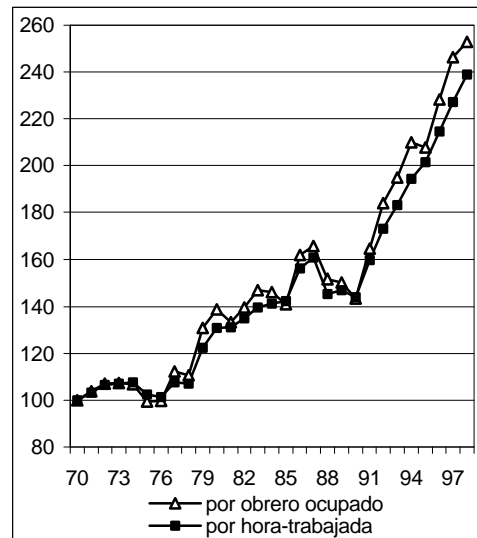


Gráfico N°2:
Productividad del Trabajo Industrial
Período 70-98



FUENTE: CEP en base a datos de la Encuesta Industrial del INDEC.

Este comportamiento de la demanda de empleo ante cambios en el nivel de producción evidencia que, en la presente década, la dinámica de la industria se desarrolla en torno a la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo por hora. El desempeño de la producción o el comportamiento del empleo pueden presentar grandes diferencias durante el período pero siempre guardando determinada tasa de crecimiento de la productividad del trabajo; la cual es un factor determinante tanto de la tasa de beneficio empresarial como de la competitividad de la producción local frente a la competencia extranjera –tanto en el mercado interno como internacional-.

Si se observa en detalle el Gráfico N°2 puede verse que con anterioridad al presente período altos incrementos de la productividad del trabajo sólo se presentan en el caso de la apertura comercial del período 78-81 y la apreciación del tipo de cambio y estabilización de precios con el Plan austral en el período 85-87. En tasas anualizadas de variación entre el 78-81 la productividad del trabajo industrial por hora se incrementó al 7,01%, entre el 85-87 al 6,17% y entre el 90-98 al 6,52%². De allí que podamos inferir que el incremento de la productividad del trabajo durante el presente período es la respuesta de la industria, tanto a nivel agregado como a nivel de la firma, a los abruptos cambios operados en sus precios relativos fundamentales a partir del proceso de apertura comercial de 1990 y el plan de Convertibilidad en 1991.

Como puede observarse en los Gráficos N°3 y N°4 el Costo Laboral Relativo³ (CLR) del Trabajo industrial ha presentado fuertes incrementos entre 1990 y 1993 –siendo mayor su incremento medido por horas-trabajadas que por obrero ocupado -; debido a que los fuertes incrementos de la productividad del trabajo no

².- Es de señalar que en el período 78-81 el crecimiento de la productividad del trabajo se debió principalmente a la importante racionalización de las plantillas obreras en el marco de una importante disminución del nivel de producción. Por el contrario, tanto en el período 85-87 y 90-98 el crecimiento de la productividad se da en un contexto de fuertes incrementos del nivel de producción industrial.

³.- El Costo Laboral Relativo queda definido por la participación que la retribución del trabajo tiene sobre el valor de la producción. Los incrementos nominales del salario y los aportes de seguridad social, tanto patronales como de los mismos trabajadores, divididos por la productividad y deflacionados por el índice de precios de los bienes industriales nos acercan a la sencilla fórmula: $CLR = (W \cdot L) / (P \cdot Q)$. A su vez si queremos comparar este costo en alguna divisa internacional, - elegimos el dólar estadounidense en nuestro caso -, dividimos la anterior fórmula por el tipo de cambio real para los bienes industriales, el cual definimos como el tipo de cambio nominal inflacionado por el índice de precios mayoristas de los bienes industriales de EE.UU y deflacionado por el IPIM Nacional de bienes industriales.

han podido compensar, por un lado, los incrementos de la retribución al trabajo relativos a los precios de los bienes industriales y, por otro, la apreciación del tipo de cambio real. Paralelamente, y una vez estabilizados tanto los salarios nominales como los precios de los bienes industriales y el tipo de cambio, el efecto productividad impactó por entero en la disminución del CLR; a lo que ayudó, pero en menor medida, la disminución de la carga impositiva sobre los salarios.

Gráfico N°3
Costo Relativo por Obrero Ocupado

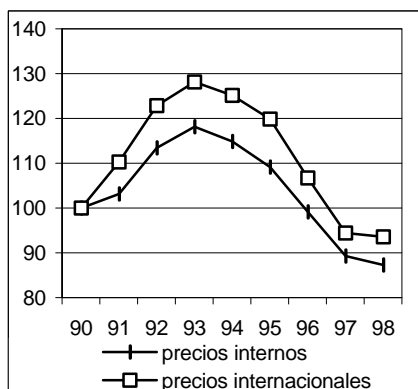
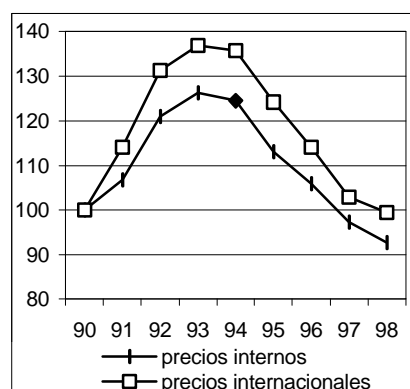


Gráfico N°4
Costo Relativo por Hora-Trabajada



FUENTE: CEP en base a datos de la "Encuesta Industrial" del INDEC.

Como puede verse en los Gráficos N°5 y 6 los cambios abruptos en los precios relativos relevantes de la industria como resultado de la apertura económica y la apreciación cambiaria impactaron de forma inmediata en el nivel de participación de las importaciones sobre el consumo aparente de bienes industriales –esto es, el valor bruto de producción menos las exportaciones más las importaciones-. A partir de la estabilización del tipo de cambio con respecto al dólar estadounidense y su relativa depreciación con respecto a la moneda brasileña desde 1992, y la disminución del costo laboral relativo del trabajo desde 1993, los incrementos de la participación de las importaciones sobre la demanda doméstica se han desacelerado y siguen como patrón la evolución del nivel de actividad industrial.

Gráfico N°5
Evolución del Tipo de Cambio Real(*)

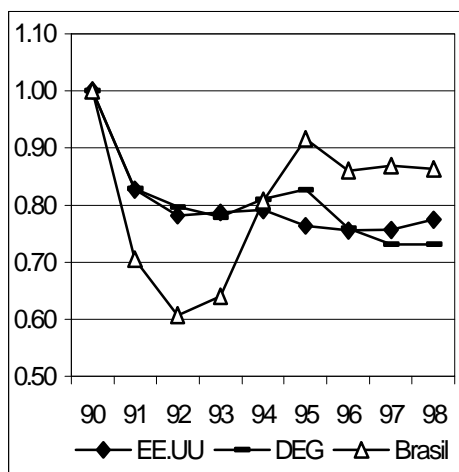
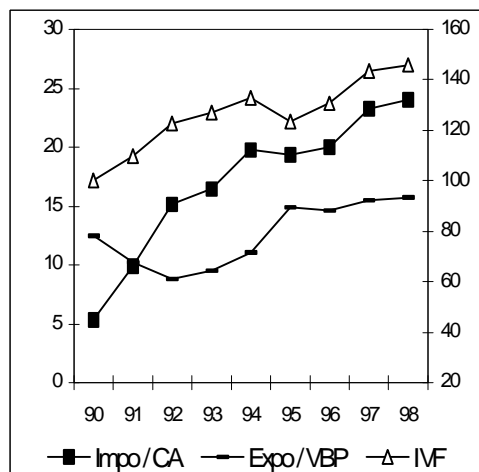


Gráfico N°6
Grado de Apertura Comercial de la Industria Manufacturera()**



FUENTE: Elaboración propia en base a datos del Informe Económico (MEYOSP) e INDEC.

(*) NOTA: tipo de cambio nominal con EE.UU, los países de la canasta del DEG y Brasil por la evolución de los respectivos índices de precios mayoristas de bienes industriales sobre el IPIM – Informe Económico-.

(**) NOTA: aquí se observan la participación de las importaciones de bienes industriales sobre el consumo aparente de los mismos (IMPO / CA) y la participación de las exportaciones de los mismos bienes sobre el valor bruto de producción (EXPO / VBP).

De la misma manera, la participación de las exportaciones sobre el valor bruto de producción muestra ser sensible a los cambios en el costo laboral relativo y el tipo de cambio. A pesar de su relativo estancamiento a partir de 1995 lo relevante es que a finales del período la participación de las exportaciones sobre el VBP han roto la aparente relación anticíclica con respecto al nivel de actividad. La importancia de este hecho radica en que, dependiendo de las elasticidades producto-empleo sectoriales –y bajo el supuesto que los sectores exportables utilizan en conjunto relaciones técnicas más capital intensivas que el sector de importables- el resultado a nivel agregado de la industria de la creciente apertura comercial dará como resultado disminuciones del nivel de empleo a menos que se dé una fuerte expansión en el nivel de producción del sector exportable⁴.

En síntesis, y como conclusión primaria de lo expuesto hasta aquí, podemos decir que la respuesta de la industria al impacto producido por el nuevo régimen establecido a partir de la apertura económica de 1990 y el Plan de Convertibilidad ha sido ajustar vía cantidades la utilización del factor trabajo, disminuyendo el número de obreros ocupados e incrementando, a su vez, la extensión e intensidad de la jornada de trabajo desplegada por éstos. El incremento de la competencia efectiva de la producción extranjera en el mercado local como producto de la apertura comercial y la apreciación cambiaria a los inicios de la década y la imposibilidad de ajustar vía precios producto de la misma competencia y el marco dado por la estabilización de precios, han determinado en conjunto que la respuesta de la industria manufacturera a nivel agregado haya sido incrementar sostenidamente la productividad del trabajo durante el presente período.

DEMANDA DOMÉSTICA, APERTURA COMERCIAL, PRODUCTIVIDAD Y EMPLEO INDUSTRIAL. ANÁLISIS ECONOMÉTRICO

La tasa de crecimiento del empleo es, *por definición*, igual a la diferencia entre la tasa de crecimiento del producto y la tasa de incremento de la productividad del trabajo. Ahora bien, teniendo en cuenta que la demanda de factores de producción es, en última instancia, una demanda derivada de la demanda de productos; puede reformularse la anterior definición como: la tasa de crecimiento del empleo es igual a la tasa de crecimiento de la demanda doméstica de bienes industriales más la tasa de crecimiento del saldo comercial del intercambio de tales bienes menos la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo.

En la elección del modelo econométrico que nos permita evaluar y mensurar el impacto que las variaciones en la demanda doméstica, las exportaciones e importaciones –de bienes industriales- y la productividad tienen sobre la tasa de crecimiento del empleo industrial hemos tenido en cuenta tres factores principales. Por un lado, debido al alto grado de cointegración existente entre las variables y sus propios rezagos hemos decidido utilizar el modelo de Mínimos Cuadrados Recursivos⁵. Por otro lado, con el objeto de captar los efectos en los cambios de

⁴.- A modo ilustrativo puede mencionarse que las dos ramas industriales –a 3 dígitos del CIIU- donde la relación exportaciones sobre valor bruto de producción es mayor – superando el 40%-, (151) Productos Alimenticios y (341) Vehículos Automotores han presentado durante el período 90-98 incrementos de su nivel de producción del 56% y 276% respectivamente y paralelamente el nivel de obreros ocupados a disminuido un 19% en el caso de la primera y aumentado sólo 20% en el caso de la segunda. Debe señalarse que en el caso de Vehículos Automotores la baja en la participación del contenido nacional en el valor agregado es una variable relevante en la explicación de su baja elasticidad producto-empleo.

⁵.- En el modelo de Mínimos Cuadrados Recursivos la ecuación es estimada repetidas veces, utilizando siempre un gran sustrato del conjunto de datos. Por ejemplo, si hay k coeficientes a ser estimados en el vector b , entonces las primeras k observaciones son utilizadas para construir la primera estimación de b . La próxima observación es luego adicionada al conjunto de datos y $k+1$ observaciones son utilizadas para calcular la segunda estimación de b . Este proceso es repetido hasta que todos los T sample points hayan sido usados, en el campo de $t-k+1$ estimaciones de b vector. A cada paso el último estimador de b puede ser usado para predecir el próximo valor de la variable dependiente. El one-step forecast error resultante de ésta predicción, suitably scale, es definido como un *residuo recursivo*.

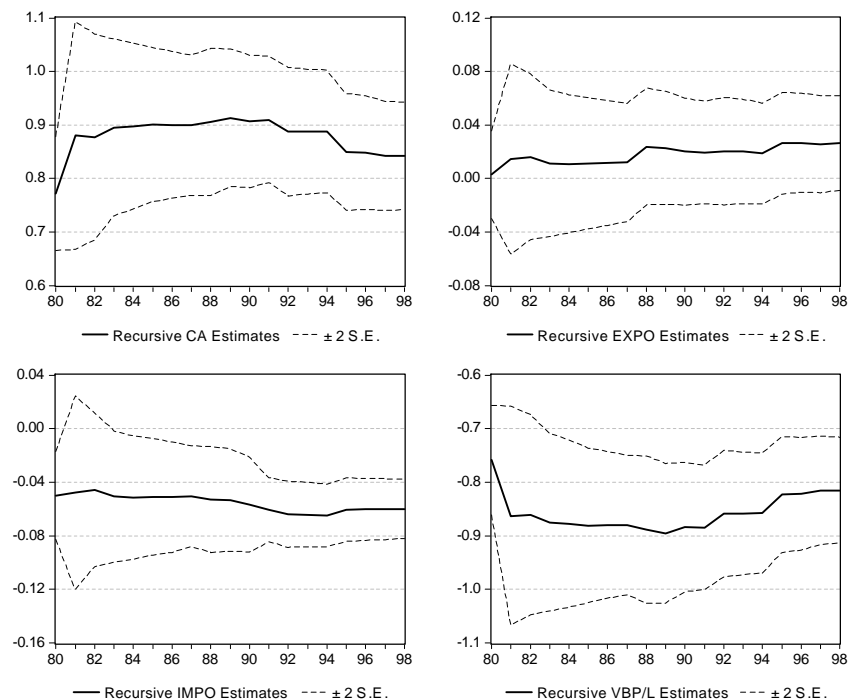
los precios relativos –y no sólo de cantidades- hemos construido series temporales anuales de las variables independientes *a precios corrientes* en el período 70-98. Y por último, con el objeto de eliminar perturbaciones resultantes de los cambios institucionales en el mercado de trabajo hemos tomado como variable dependiente las tasas de cambio en el índice de horas trabajadas en lugar del de obreros ocupados. De tal forma, hemos corrido un modelo de regresión lineal con M.C.R. donde la tasa de crecimiento de las horas trabajadas es explicada por la sumatoria simple de las tasas de crecimiento de: el consumo aparente de bienes industriales, de las exportaciones e importaciones de tales bienes y la productividad del trabajo industrial. Formalmente postulamos:

$$n_t = \alpha_t + \beta_1.c_t + \beta_2.e_t + \beta_3.i_t + \beta_4.p_t + u_t \quad \text{M.C.R.}$$

donde n es la tasa de crecimiento del empleo industrial, a es la ordenada al origen, b_1, \dots, b_4 son respectivamente los regresores del consumo aparente (c), de las exportaciones (e), de las importaciones (i) y de la productividad del trabajo (p). Los resultados obtenidos de correr el presente modelo se presentan en los cuadros siguientes –siendo posible observar los datos bases y mayores precisiones en el apéndice estadístico-.

Como vemos el signo de los estimadores se corresponde con los supuestos teóricamente y, además, la convergencia de las bandas de dos errores estándar nos sugieren una mayor consistencia y estabilidad de los parámetros a mayor cantidad de observaciones corridas - condición no siempre satisfecha-. Por otra parte, las variaciones abruptas del valor de los estimadores correspondientes a los años 81, 88, 92 y 95 evidencia que la ecuación postulada en el modelo trata de absorber cambios estructurales presentes en esos años en la evolución de las variables dependientes⁶. Este hecho es consistente con la abrupta depreciación del tipo de cambio en el '81, el inicio del proceso hiperinflacionario en el '88, el shock del plan de convertibilidad absorbido en el '92 y el efecto tequila en el '95.

Gráfico N° 7: Estimadores Recursivos de los Coeficientes



⁶.- En el apéndice estadístico pueden observarse los test de consistencia del modelo. En el test One-Step Forecast se observa que la hipótesis de consistencia de los parámetros debe ser rechazada a más de un 5% de grado de confianza en los años 88, 92 y 95.

Tomando en cuenta el valor que los estimadores adquieren al correr el total de observaciones la fórmula adopta la siguiente forma:

$$n = -0.4388 + 0.8418.c + 0.0262.e - 0.0598.i - 0.8149.p$$

Si observamos los coeficientes de determinación como el valor que asumen los cambios en la tasa de crecimiento del empleo industrial –medido a través de las horas trabajadas- ante una variación del 1% en la variable explicativa, vemos que el consumo aparente y la productividad son las variables que en mayor grado afectan el desenvolvimiento del empleo industrial; asumiendo un carácter secundario la influencia de las variables relacionadas con el comercio internacional.

A su vez, es posible interpretar, en una primera instancia y observando los valores absolutos de los estimadores recursivos -ponderados por el rango de dos desvíos estándar, -ver apéndice-, que los impactos del consumo aparente y la productividad son de similar magnitud; y que, en cambio, es mayor el impacto de las importaciones que el de las exportaciones sobre la tasa de variación de las horas trabajadas en la industria.

Sin embargo, dado que aquí estamos observando estimadores de elasticidades parciales arco -y no elasticidades puntuales-, es necesario relativizar estas primeras conclusiones. Las diferencias entre períodos de las tasa de variación de las exportaciones y las importaciones –y principalmente estas últimas- son generalmente mayores que las diferencias presentadas por el consumo aparente y la productividad del trabajo. De tal forma que el impacto global –igual al producto del coeficiente y el cambio de la variable- de las variables relacionadas con el comercio de bienes industriales pasa a ser subestimado si sólo se tiene en cuenta el valor absoluto de los estimadores; y de la misma manera, se sobrestima el impacto del consumo aparente y la productividad del trabajo industrial.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Mas allá de la particularidades que puedan relativizar los resultados obtenidos en el análisis econométrico se desprende de este último que las variaciones en el nivel de demanda efectiva de trabajo están principalmente relacionadas con las variaciones de la demanda de productos industriales en el mercado interno; teniendo un papel secundario las relacionadas con el comercio internacional de tales bienes.

Pueden elevarse diferentes hipótesis que expliquen la baja incidencia de las variaciones de las exportaciones sobre las variaciones del nivel de horas trabajadas en la industria. Como mencionamos con anterioridad, dado que la competencia en los mercados externos exige de las firmas acercarse a las mejores prácticas internacionales puede conjeturarse que las relaciones técnicas del sector de productos exportables son más intensivas en capital –u otros factores de producción como en el caso de las exportaciones industriales de origen agropecuario- que la media de la industria en forma agregada. Siendo resultado de esto una baja elasticidad producto-empleo en el sector exportador, lo cual determinaría bajas ganancias de empleo a pesar del importante crecimiento en el nivel de exportaciones industriales presente en esta década.

Por otro lado, la baja incidencia de las variaciones de las importaciones puede ser explicada por el hecho que la misma apertura comercial mejora los precios relativos de los insumos industriales de origen externo para diversos sectores industriale. Refuerza esta hipótesis el hecho que el nivel de participación de las importaciones sobre el consumo aparente de bienes industriales se comporte siguiendo el ciclo del nivel de actividad industrial. Por otra parte, debemos tener en cuenta que las mayores variaciones en el nivel de importaciones se producen

entre los años 91 y 93, y sin embargo, el nivel de horas trabajadas permanece constante en el contextos de fuertes incrementos del nivel de demanda y producción industrial.

El mayor impacto de la apertura comercial se da en forma indirecta a través de su influencia sobre el contexto económico en el cual las firmas deben establecer sus comportamientos. En un contexto de economía abierta mejorar los niveles de calidad e incrementar la productividad de su factores productivos pasa a ser una norma para la supervivencia de las firmas en el mercado. Si la apertura se combina, a su vez, con la estabilización de los precios, la única variable manejable por las empresas pasa a ser su nivel de producción y de utilización de los factores.

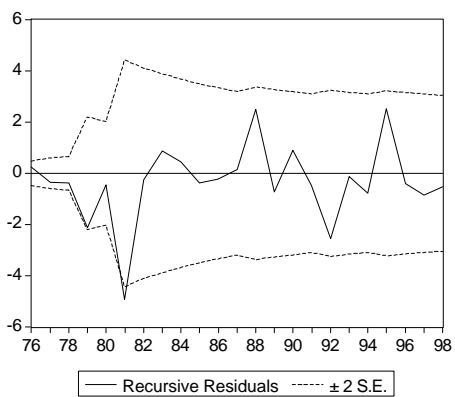
En contextos como los vigentes en la década del '80, de cierre de la economía a la competencia externa y alta inflación, la utilización de herramientas financieras o la simple postergación en un período del reajuste nominal de las remuneraciones al trabajo permitían licuar los salarios frente a cualquier shock adverso. De esta manera, el mercado laboral ajustaba durante esa década vía precios y no vía cantidades; permitiendo que el mercado girara alrededor del pleno empleo con bajo nivel de productividad. Por el contrario, en la presente década, frente a la rigidez de los salarios nominales a la baja y en un contexto determinado por la apertura económica y la estabilización de precios resultante de la disciplina monetaria vigente a partir del Plan de Convertibilidad el comportamiento de las empresas es ajustar vía cantidades su demanda del factor trabajo con un sostenido incremento de la productividad.

De ello no debe desprenderse que el crecimiento de la productividad sea la causa de la disminución del empleo industrial; el crecimiento de la productividad es la respuesta, un comportamiento de las firmas industriales frente a un determinado contexto. Las variaciones de la tasa de crecimiento de la productividad tiene efectos dinámicos sobre la competitividad de la industria, y con ello, sobre la tasa de crecimiento del empleo. Bajos incrementos de la productividad elevan el grado de exposición de la industria a la competencia de la producción extranjera en el mercado interno y disminuyen su competitividad relativa en los mercados externos. De ello se desprende que ganancias directas de productividad no necesariamente tienen efectos negativos sobre la tasa de crecimiento del empleo. De hecho, las estrategias tendientes al incremento de la productividad, bajo las condiciones de la apertura, han permitido mantener puestos de trabajo que de otra forma hubieran desaparecido.

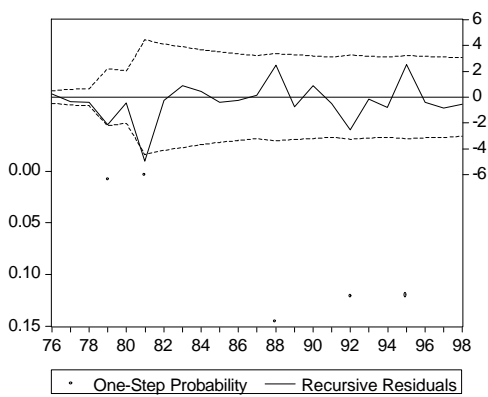
Estimadores recursivos de los coeficientes

obs	Ordenada al Origen		Consumo aparente		Exportaciones		Importaciones		Productividad	
	regresor	S.E.	regresor	S.E.	regresor	S.E.	regresor	S.E.	regresor	S.E.
71	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
72	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
73	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
74	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
75	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA
76	0.8679	0.3192	0.4750	0.1422	-0.0098	0.0079	-0.0050	0.0135	-0.4550	0.1461
77	0.4978	0.2325	0.6676	0.0582	-0.0019	0.0071	-0.0227	0.0066	-0.6526	0.0603
78	0.2809	0.1734	0.7365	0.0230	0.0047	0.0054	-0.0244	0.0071	-0.7249	0.0218
79	0.4476	0.5732	0.7514	0.0765	0.0023	0.0180	-0.0451	0.0213	-0.7396	0.0726
80	0.4579	0.5230	0.7719	0.0532	0.0029	0.0163	-0.0499	0.0164	-0.7587	0.0511
81	-0.3007	1.0981	0.8803	0.1064	0.0146	0.0355	-0.0478	0.0360	-0.8628	0.1023
82	-0.3751	0.8240	0.8775	0.0961	0.0160	0.0309	-0.0456	0.0286	-0.8608	0.0935
83	-0.1905	0.6644	0.8949	0.0824	0.0112	0.0273	-0.0508	0.0245	-0.8750	0.0828
84	-0.1442	0.6003	0.8974	0.0774	0.0108	0.0258	-0.0516	0.0230	-0.8771	0.0779
85	-0.1740	0.5548	0.9007	0.0720	0.0113	0.0245	-0.0509	0.0217	-0.8808	0.0722
86	-0.1932	0.5112	0.8997	0.0684	0.0115	0.0233	-0.0512	0.0206	-0.8796	0.0684
87	-0.1864	0.4846	0.8993	0.0654	0.0118	0.0221	-0.0506	0.0188	-0.8798	0.0655
88	-0.1066	0.5078	0.9055	0.0688	0.0237	0.0218	-0.0530	0.0198	-0.8888	0.0687
89	-0.1374	0.4878	0.9132	0.0644	0.0229	0.0211	-0.0533	0.0192	-0.8952	0.0651
90	-0.0971	0.4712	0.9066	0.0618	0.0199	0.0199	-0.0567	0.0177	-0.8837	0.0602
91	-0.0928	0.4573	0.9099	0.0590	0.0191	0.0192	-0.0605	0.0120	-0.8846	0.0584
92	-0.2493	0.4689	0.8873	0.0602	0.0203	0.0201	-0.0640	0.0123	-0.8584	0.0589
93	-0.2550	0.4508	0.8874	0.0585	0.0202	0.0195	-0.0641	0.0120	-0.8584	0.0573
94	-0.2728	0.4403	0.8873	0.0573	0.0185	0.0188	-0.0647	0.0117	-0.8572	0.0561
95	-0.3422	0.4560	0.8493	0.0544	0.0262	0.0190	-0.0605	0.0119	-0.8229	0.0540
96	-0.3664	0.4358	0.8481	0.0530	0.0265	0.0185	-0.0603	0.0116	-0.8218	0.0527
97	-0.4065	0.4225	0.8421	0.0510	0.0255	0.0181	-0.0602	0.0114	-0.8151	0.0503
98	-0.4388	0.4036	0.8418	0.0500	0.0262	0.0176	-0.0599	0.0111	-0.8150	0.0494

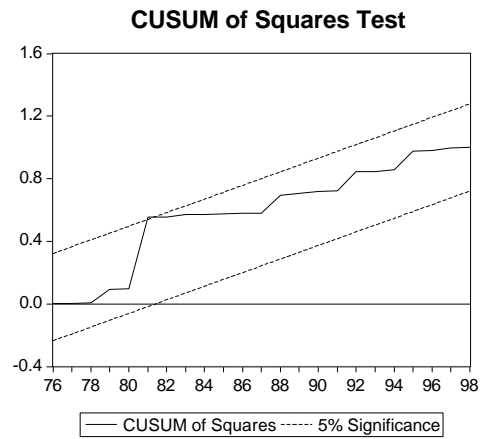
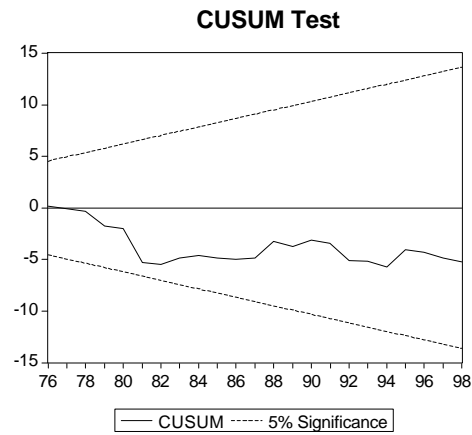
Gráfico de residuos recursivos



Test One-Step Forecast



El gráfico de residuos recursivos muestra los residuos recursivos alrededor del valor cero; y también muestra más o menos el doble del error standard. Los residuos por fuera de las bandas de estándar error sugieren inestabilidad en los parámetros de la ecuación. En la parte inferior del Gráfico del Test One-Step Forecast se exponen los años en los cuales la hipótesis de consistencia de los parámetros debe ser rechazada con un grado de confianza entre 5% y el 15%.



El CUSUM test se basa sobre la suma acumulada de los residuos recursivos. El test encuentra la inestabilidad de los coeficientes, con un grado de significancia del 5%, si la suma de cuadrados de los residuos supera los valores críticos.

El CUSUM de cuadrados esta basado sobre un estadístico construido a partir del cociente entre la sumatoria de los cuadrados de los residuos recursivos para t observaciones sobre la sumatoria del cuadrado de los residuos recursivos para el total de observaciones. Como en el caso anterior, movimientos por fuera del área conformada por los valores críticos a un 5% sugiere inestabilidad de los parámetros o su varianza.