

Síntesis de la Economía Real

Tercera Epoca | N° 57
Septiembre de 2008



Centro de Estudios para la Producción
Secretaría de Industria, Comercio
y de la Pequeña y Mediana Empresa
Ministerio de Economía y Producción

PRESIDENTE DE LA NACIÓN

Dra. Cristina Fernández de Kirchner

MINISTRO DE ECONOMÍA Y PRODUCCIÓN

Lic. Carlos Fernández

SECRETARIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

Dr. Fernando Javier Fraguío

SUBSECRETARIO DE LA INDUSTRIA

Lic. Iván Heyn

SUBSECRETARIO DE POLÍTICA Y GESTIÓN COMERCIAL

Lic. Ariel Esteban Schale

**SUBSECRETARIO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
Y DESARROLLO REGIONAL**

Dr. Jorge Caradonti



Centro de Estudios para la Producción
Av. Julio A. Roca 651, 5º piso "22"
C1067AAB, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
Tel.: 4349-3442, Fax: 4349-3453
email: cep@mecon.gov.ar
www.cep.gov.ar

Staff:

Directora: Dra. Paula Español.

Coordinadores: Lic. Guillermo Gigliani, Lic. Silvina Ortiz, Lic. Carolina Sessa.

Economistas: Lic. Mariela Bembi, Lic. Nicolás Bonofiglio, Lic. Matías Ginsberg, Lic. Germán Herrera, Lic. Santiago Juncal, Lic. Florencia Kohon, Lic. Sabrina Monasterios, Dr. Guillermo Oglietti, Lic. Diego Silva Failde y Lic. Andrés Tavosnanska.

Asistentes: Stella Maris Belardo, Federico Cieri, Exequiel Di Marzo Broggi, Carolina Pontelli, Nadab Rajzm y Federico Wahlberg.

INDICE

Nota editorial	Pág. 9
----------------	--------

Primera sección: La Industria y el Comercio Exterior

La industria argentina: Balance 2003-2007. Los nuevos sectores dinámicos	Pág. 13
Crecimiento exportador argentino 2003-2007. Productividad y exportaciones manufactureras	Pág. 38
Desempeño exportador de las empresas con financiamiento del FONTAR	Pág. 66

Segunda sección: Análisis Sectoriales

Análisis de los sectores de productos de madera y muebles de madera en la Argentina	Pág. 74
Sectores Destacados: La industria naval liviana en argentina. "Un sector con viento en popa"	Pág. 92

Tercera sección: Entrevistas

Un tema, tres visiones: La situación de la política industrial argentina	Pág. 98
--	---------

Anexo

Anexo estadístico (consultar <http://www.cep.gov.ar/html/productivo.htm>)

Esta edición fue cerrada el día 31 de julio de 2008

En homenaje a Jorge Schvarzer

*Profesor, investigador y maestro,
cuyo legado excede ampliamente sus escritos y su labor como docente.
Su compromiso con el desarrollo del país
junto a su honestidad intelectual
quedarán como impronta
en todos aquellos que tuvimos la suerte de trabajar con él.*

Editorial

Presentamos una nueva edición de la Síntesis de la Economía Real, la publicación del Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria, Comercio y Pyme. Esta edición es la primera de la denominada Tercera Época que, si bien mantiene el interés por las mismas temáticas que guían el trabajo del Centro, introduce algunas modificaciones en la estructura de la publicación.

Dar inicio a la Tercera Época de la Síntesis de la Economía Real responde, sin embargo, no sólo a una cuestión de forma o presentación de la publicación sino, principalmente, a la idea de que estamos frente a una nueva etapa de consolidación de un modelo económico iniciado luego del fin de la Convertibilidad. A partir de 2003, la Argentina evidencia una rápida recuperación de la actividad económica y un crecimiento sostenido sin precedentes. La producción industrial muestra una notable reactivación en todos los sectores manufactureros, estando en la actualidad prácticamente un 30% por encima de su máximo valor previo a la crisis de 2001. Este crecimiento económico se sustenta en un fuerte proceso inversor que coloca a la inversión agregada en un ratio récord de 23% del PIB, con un particular aumento de la inversión en equipo durable. No es ajeno a este proceso el persistente incremento de las exportaciones de origen industrial, que han duplicado su valor en pocos años. Mas aún, a diferencia del resto de los productos que integran nuestra canasta exportadora, este incremento se explica fundamentalmente por un aumento de los volúmenes exportados y no por un efecto precio. No obstante, el afianzamiento de un esquema productivo en el que la industria ocupa un lugar central presenta nuevos desafíos en materia de política económica; y requiere, por cierto, una clara intervención del Estado en el fomento de una producción con mayor valor agregado, en base a la capacitación de la mano de obra y a una mayor incorporación de innovaciones tecnológicas.

Siguiendo esta idea es que, en la primera sección de la revista, se analiza el desempeño industrial y exportador de la etapa reciente. Se pone, asimismo, el acento en la relevancia de las mejoras tecnológicas en dicho desempeño, y en el rol de la política industrial en la construcción de un modelo de desarrollo económico a mediano y largo plazo. El objetivo de este balance 2003-2007 es obtener una visión de conjunto del proceso de crecimiento de este último período, que permita mirar en perspectiva y detectar los elementos que marcan los cambios con relación a la dinámica industrial previa.

Esta primera sección presenta tres trabajos. El primero se concentra en la evolución del sector manufacturero en su conjunto, cuyo buen desempeño está asociado al incremento de la inversión en maquinaria y equipo, así como al esfuerzo en actividades de innovación que ha realizado la Argentina en los últimos años. Asimismo, al margen del crecimiento generalizado en la totalidad de los sectores productivos, la segunda parte del trabajo muestra que los sectores más dinámicos durante el período analizado tienen un sesgo hacia los sectores metalmecánicos y las ramas más intensivas en ingeniería.

Esta fuerte y generalizada recuperación de la industria, se evidencia además en el buen desempeño exportador de los bienes manufacturados, en particular aquellos de origen industrial. En efecto, las exportaciones MOI han mostrado durante el período 2003-2007 un crecimiento más acentuado que las exportaciones totales y que cada uno de los grandes rubros por separado. El segundo trabajo analiza entonces el desempeño exportador durante dicho período, poniendo el acento en el importante rol que las ganancias de productividad juegan sobre las colocaciones externas del sector manufacturero.

Con el afán de poner de manifiesto la importancia de la innovación tecnológica en un proyecto de desarrollo económico, cierra esta sección una nota que evalúa sintéticamente el dinamismo exportador de las firmas que han obtenido financiamiento por parte del FONTAR, frente al resto del universo de firmas exportadoras. Este primer trabajo exploratorio, en el cual las firmas del FONTAR dan cuenta de un mejor desempeño exportador, sienta las bases para futuros estudios sobre la interacción entre comportamiento innovador y capacidad exportadora, así como sobre el rol del Estado en el incentivo de mejoras tecnológicas en el seno de las firmas.

La segunda sección de la Síntesis de la Economía Real estudia el desempeño de sectores o cadenas productivas particulares. Se analiza en esta ocasión el sector de madera y muebles, siendo este segmento aquel que presenta un mayor potencial de diferenciación de producto dentro de la cadena foresto-industrial. El estudio muestra un sector con un notable crecimiento en el período posterior a la crisis de 2001. Este sector tiene además la particularidad de estar distribuido regionalmente, y por lo tanto implica un potencial de mayor desarrollo regional en base a la agregación de valor a las materias primas.

Para cerrar esta sección se incluye un breve análisis de la evolución de la industria naval liviana, que ha mostrado en los últimos años un muy buen desempeño. Dentro de los estudios sectoriales, el objetivo de esta nota es exponer casos de algunos pequeños sectores específicos que den cuenta de algún fenómeno destacado en la dinámica industrial. La industria naval liviana presenta un importante potencial de inserción internacional tal como muestra su dinamismo en el mercado mundial, y el renovado lugar que ocupa en la agenda de política industrial nacional y regional.

La tercera y última sección constituye una novedad dentro de la publicación, y consiste en entrevistas a actores claves en la elaboración y/o la aplicación de la política industrial. En este caso, se presentan tres entrevistas alrededor de un eje común: la política industrial en Argentina en la post-convertibilidad, su balance y los nuevos desafíos. La idea motora de las entrevistas es obtener la visión de una misma problemática desde tres enfoques complementarios: por un lado, las necesidades y desafíos que debe superar el sector privado; por otro lado, los dilemas que enfrenta el sector público; y finalmente, la visión en perspectiva que se tiene desde el mundo académico. Los representantes de cada uno de los enfoques son, respectivamente, el Dr. Hugo Sigman empresario en los sectores farmacéutico, veterinario, agropecuario y en industrias culturales, el Dr. F. Fraguío Secretario de Industria Comercio y Pyme, y el Ing. J. Schvarzer, Director del Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA) y profesor de la UBA.

Por último, el anexo estadístico a partir de ahora se encuentra disponible en la página de Internet del CEP, con nuevas series de datos e indicadores que abarcan un espectro más amplio y actualizado de información estadística.

Para concluir, creemos que luego de una primera fase de crecimiento sostenido y generalizado nos encontramos frente a la necesidad de profundizar el proceso de cambio iniciado a partir del fin de la Convertibilidad. Esta nueva etapa requiere un mejor conocimiento de los sectores y actores claves, que permita la definición de una política económica dirigida hacia la consolidación de un modelo con mayor integración productiva, mayor generación de valor agregado e incorporación de tecnología. Esperamos entonces contribuir, desde nuestro lugar, a fortalecer este proceso de desarrollo económico.

Primera Sección
La Industria y el Comercio Exterior

1

La industria Argentina: Balance 2003-2007. Los nuevos sectores dinámicos

Introducción

El período 2003-2007 ha sido una etapa de gran avance de la economía argentina, registrando tasas de crecimiento promedio del orden del 9% anual. El desempeño productivo estuvo motorizado por la persistente mejora que presentaron el gasto doméstico privado (consumo e inversión) y las exportaciones.

Bajo un esquema cambiario estable que se mantiene en niveles competitivos en los últimos cinco años, la Argentina ha registrado superávits tanto de la balanza comercial externa como en el resultado fiscal global. Estos resultados han disminuido sensiblemente las necesidades de financiamiento externo del país y la vulnerabilidad frente a cambios adversos en las condiciones internacionales.

Por otra parte, la generación de mano de obra fue otra característica saliente del período 2003-2007; ello se evidenció en una tasa de desocupación que fue descendiendo sin interrupciones con reducciones importantes, alcanzando niveles de un dígito. Cabe destacar que el mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable ha tenido un rol fundamental en la caída de la tasa de desempleo¹, debido a una mayor incorporación de mano de obra en la producción.

En este contexto macroeconómico favorable, durante 2007 la producción industrial se expandió por quinto año consecutivo a tasas más elevadas que el PIB, consolidando definitivamente el proceso de recuperación iniciado en el segundo trimestre del 2002.

Dada la relevancia de este sector económico clave, no sólo en lo que se refiere al proceso de expansión, sino también en el actual modelo productivo, en el presente informe se realizará un breve repaso de las principales tendencias en materia de actividad industrial observadas en el período 2003-2007. El trabajo se encuentra dividido en dos partes. La primera incluye un análisis agregado de la evolución de la industria en ese lapso, estudiando el nivel de la producción manufacturera (Sección A), el uso de la capacidad instalada y la inversión (Sección B), el impacto de la innovación en este sector productivo (Sección C) y el comportamiento del empleo manufacturero agregado (Sección D).

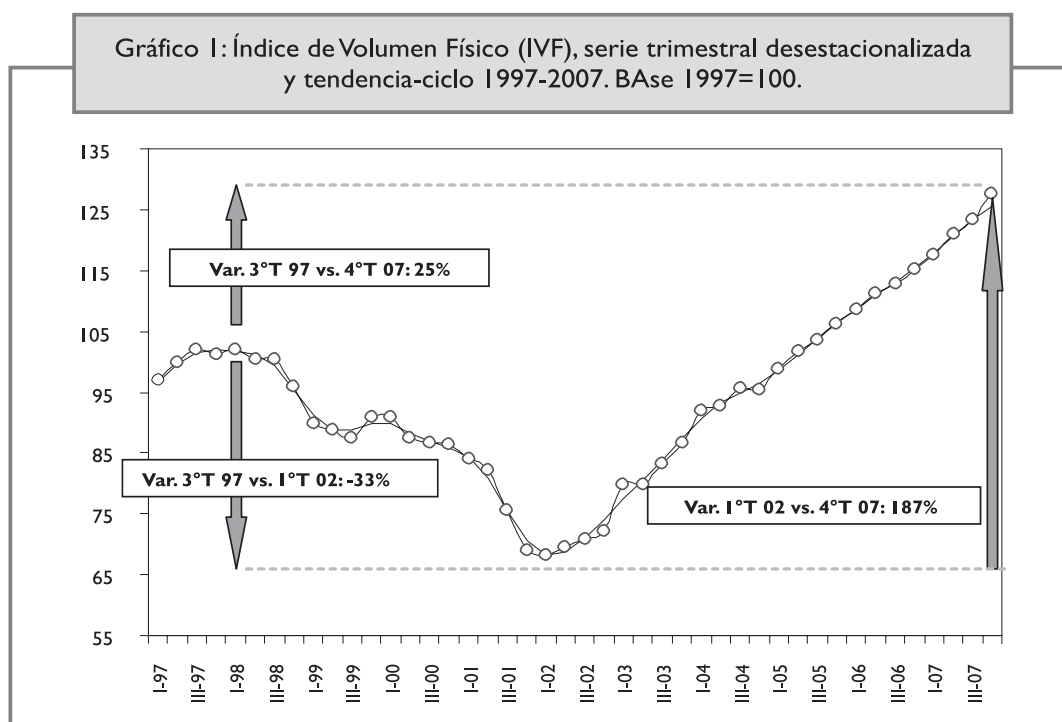
La segunda parte del trabajo se concentra en el estudio del desempeño de las diversas ramas manufactureras analizando su desempeño actual y comparándolo con el de la década del '90. Por último, se presentan una síntesis de lo estudiado y reflexiones finales.

¹ Para un análisis detallado de la relación entre el tipo de cambio real y el empleo ver Frenkel, Roberto (2004) "Tipo de cambio real y empleo en Argentina, Brasil, Chile y México", presentado en la reunión del Grupo Intergubernamental de 24 en Asuntos de Economía Monetaria Internacional y Desarrollo, agosto 2004 (G24).

Primera Parte: análisis agregado de la industria

a. La evolución de la producción industrial

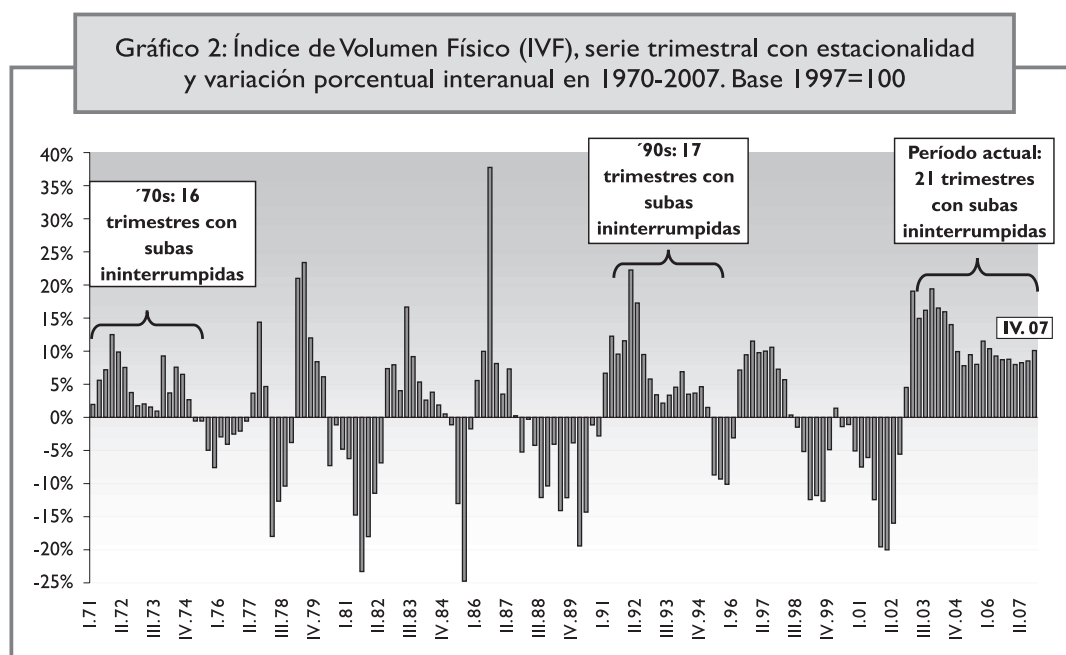
En el período 2003-2007, la industria argentina creció a un promedio anual del 10,3% en términos del Índice de Volumen Físico (IVF), acompañando la dinámica de la economía en su conjunto. La tendencia de crecimiento continuo del IVF -en términos desestacionalizados- implicó una mejora acumulada del orden del 187% desde el piso registrado en primer trimestre de 2002. De hecho, con respecto a la situación anterior al quiebre de 2002, el IVF en el cuarto trimestre de 2007 superó los valores del máximo del primer trimestre de 1998 en un 25% (gráfico 1).



Fuente: CEP en base a INDEC.

La persistencia del actual avance del sector manufacturero constituye una característica que sobresale en relación a otros períodos de crecimiento industrial. Al analizar las tasas interanuales de variación de la serie del Índice de Volumen Físico (IVF)² con estacionalidad, se observan, para el período actual, 21 trimestres consecutivos de expansión (gráfico 2). La sostenibilidad del avance manufacturero actual es particularmente relevante si tenemos en cuenta el desempeño industrial de las tres décadas anteriores, en las que las tasas trimestrales interanuales evidenciaron un comportamiento más bien errático y nunca de tan larga duración.

² El IVF, entre otros índices, surge del relevamiento que realiza en INDEC a través de la Encuesta Industrial Mensual, cuya publicación es trimestral.

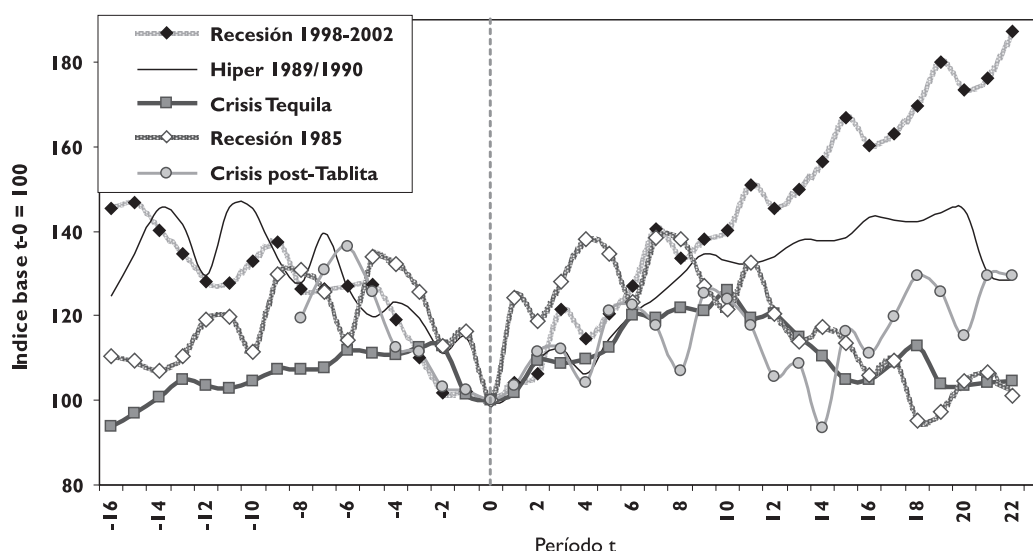


Cabe destacar que el proceso de crecimiento industrial 2003-2007 ha exhibido una recuperación más pronunciada que la registrada en la salida de las cuatro recesiones precedentes (gráfico 3 y cuadro 1). Tomando el IVF trimestral desestacionalizado, se observa que éste mostró la mayor caída en la recesión 1998-2002 comparado con otros períodos recesivos previos (-32%, columna II). Asimismo, hacia fines de 2007, el desempeño industrial mostró una mejora acumulada desde el piso que resultó significativamente mayor a anteriores recuperaciones (con un 87%, columna IV) habiendo superado su anterior pico en un 27% (columna III). En los cuatro casos previos, las menores tasas experimentadas desde el piso de cada recesión hasta el correspondiente vigésimo segundo trimestre (columna IV) evidencian que se trata de fases en donde los períodos expansivos fueron más cortos, ya que antes de que transcurriera ese lapso se ingresaba nuevamente en una fase recesiva. Esto contrasta con la persistencia del crecimiento actual, que a la fecha de cierre de esta publicación³ acumula veintidos trimestres al alza (en términos interanuales). Ello constituye un factor que demuestra que el ciclo de expansión actual refleja una fase de sólido crecimiento industrial sin semejanzas en las tres décadas previas.

³ Al cierre de esta edición, se encontraban disponibles los datos del índice de volumen físico correspondientes al primer trimestre de 2008.

Cuadro 1 y Gráfico 3: Recesiones y recuperaciones comparadas en 1980-2007.
IVF (base 1997=100)
Indices base t-0=100. Series trimestrales desestacionalizadas

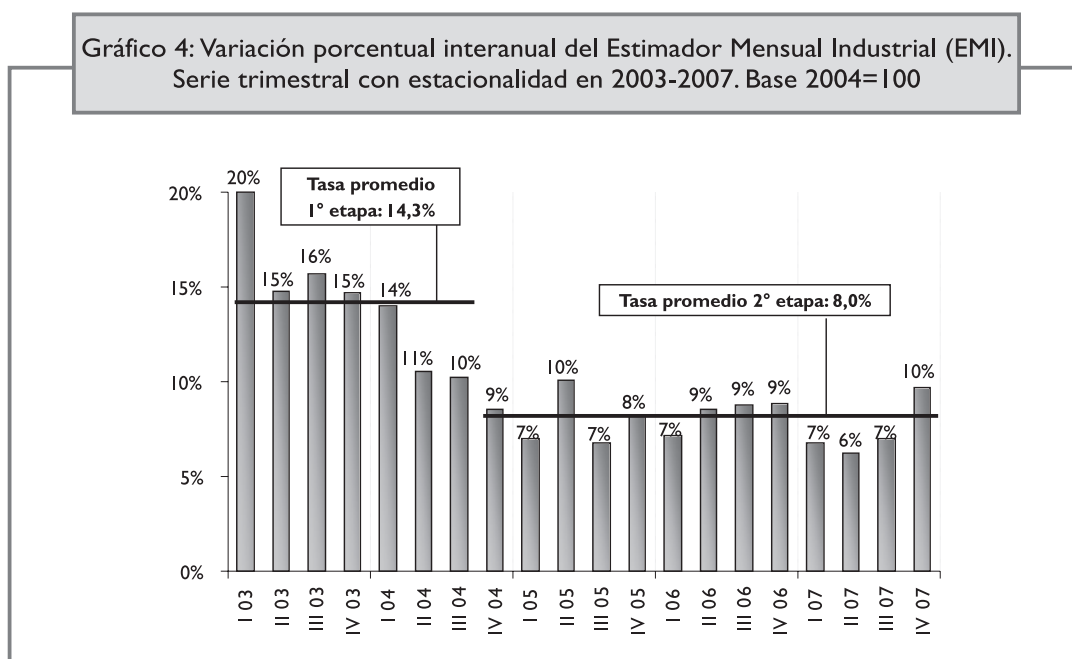
Períodos	Período t 0	IVF		
		Variación de la caída	t 22 vs pico anterior	t 22 vs piso
	(I)	(II)	(III)	(IV)
Recesión 1998-2002	I-02	-32%	27%	87%
Crisis Tequila	III-95	-11%	-7%	4%
Hiper 1989/1990	II-90	-31%	-12%	28%
Recesión 1985	II-85	-25%	-25%	1%
Crisis post-Tablita	IV-81	-27%	-5%	29%



Fuente: CEP en base a INDEC.

Cabe señalar que, dentro del lapso 2003-2007, pueden observarse dos ritmos de avance marcadamente diferenciados. En el primero, que va desde el primer trimestre de 2003 hasta el tercer trimestre de 2004, se registraron tasas trimestrales interanuales significativamente elevadas que redundaron en una variación que en promedio fue del 14,3%. En la segunda etapa de crecimiento manufacturero, a partir del cuarto trimestre de 2004 y hasta fin de 2007, el incremento alcanzó una tasa de 8,0% en promedio. En efecto, al comienzo de la recuperación muchas ramas industriales se encontraban atrasadas, produciendo en niveles muy bajos. La estabilización de la economía y la adopción de medidas que favorecieron a los sectores productivos implicó un primer avance de gran envergadura, lo que se manifestó en elevadas tasas de crecimiento -que además reflejaron el bajo piso desde el cual partían. A medida que se fueron alcanzando niveles de actividad mayores que en la década

pasada, la capacidad ociosa fue disminuyendo y la realización de inversiones destinadas a ampliar la oferta productiva permitió, en una segunda etapa, continuar trabajando en niveles altos aunque mostrando tasas más moderadas (gráfico 4).



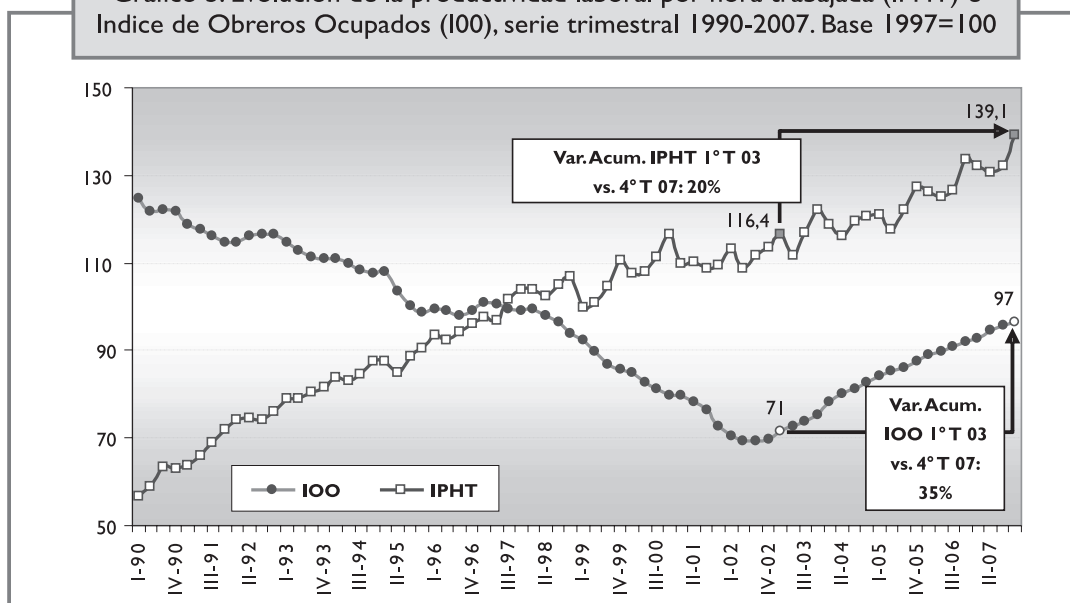
Fuente: CEP en base a INDEC.

El gran cambio de precios relativos derivado de la devaluación de comienzos de 2002 dio lugar a una fuerte recuperación de la rentabilidad para la producción de bienes transables internacionalmente (agropecuarios, mineros e industriales), y un incremento de la competitividad-precio de los mismos, especialmente en el mercado interno respecto de sus similares importados. La reversión de la tendencia recesiva imperante en Argentina desde mediados de 1998 fue impulsada inicialmente por la producción manufacturera.

b. La evolución del empleo

Además del impulso inicial de la mayor competitividad-precio derivada del cambio de precios relativos de 2002 previamente mencionada, con la profundización del crecimiento tuvieron lugar mejoras en la competitividad no-precio. Éstas podrían estar vinculadas, entre otros factores, por incrementos en las innovaciones que habrían resultado de los mayores gastos de inversión en esa materia y en la productividad del empleo, que acrecentaron la riqueza de la economía en su conjunto. El incremento en la productividad del empleo fue muy significativo entre 2003 y 2007 y especialmente en los últimos dos años, presentando tasas incluso mayores que en los años más fuertes de la década pasada: entre los años 2003 y 2007, el aumento de productividad por hora trabajada (IPHT) ha sido del 20% (gráfico 5).

Gráfico 5: Evolución de la productividad laboral por hora trabajada (IPHT) e Índice de Obreros Ocupados (IOO), serie trimestral 1990-2007. Base 1997=100



Fuente: CEP en base a INDEC.

Así como ha mejorado la productividad, también el nivel del empleo -tanto industrial como total- se ha recuperado fuertemente. Este incremento del empleo ha funcionado a través de dos canales. Por un lado, la tasa de crecimiento del PBI se ha acelerado a partir de la inversión en actividades transables, que también estimula el crecimiento de la productividad y genera externalidades positivas en otros sectores de la economía doméstica. Ello ha acrecentado el ritmo de creación de nuevos puestos de trabajo en diversos sectores. El segundo canal es del incremento de la intensidad laboral relativa en relación a la década del '90: un tipo de cambio real competitivo y estable favorece una producción más intensiva en mano de obra, principalmente en los sectores transables -en particular en el sector manufacturero-, pero también, posteriormente, en los no transables. Este canal es especialmente relevante en los países en que los bienes de capital tienen un alto componente importado, como ocurre en América Latina⁴.

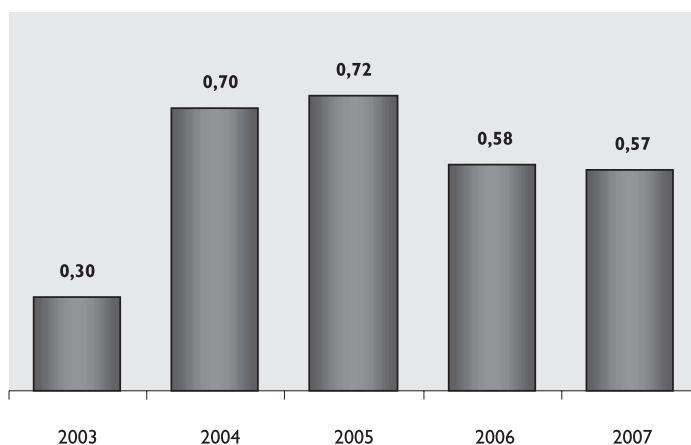
Distintos indicadores reflejan tal comportamiento. En efecto, según la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) del INDEC, el crecimiento de la economía redundó en una disminución del desempleo a nivel agregado de 20,4% en el primer trimestre de 2003 a 7,5% en el cuarto trimestre de 2007. En el caso de la industria, la cantidad de puestos declarados al Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJyP) se duplicó, pasando de 785.476 en el primer trimestre de 2003 a 1.179.985 en el cuarto de 2007. Asimismo, en el sector manufacturero, el Índice de Obreros Ocupados⁵ (gráfico 5) para la industria indica que el empleo manufacturero quiebra su tendencia a la baja en el primer trimestre de 2003, a partir de allí alcanza incrementos trimestrales interanuales del orden del 9%, estabilizándose, luego, en tasas de incremento del 5-6%, acumulando en el último trimestre de 2007 un crecimiento de 35% desde el primero de 2003.

Los avances en los indicadores de empleo del sector también se ven reflejados en la evolución de la elasticidad empleo-producto del período, que alcanzó una medida elevada (0,7) al inicio de la recuperación económica para estabilizarse luego en el año 2006 en un nivel alto también (gráfico 6). En promedio, en el período 2003-2007, por cada 1% en que creció el Producto industrial, el empleo del sector se incrementó un 0,6%.

⁴ Para un análisis detallado de la relación entre el tipo de cambio real y el empleo en la década pasada ver Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2002) Argentina: una década de Convertibilidad. Análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso, Cedes.

⁵ Índice elaborado a partir de la Encuesta Industrial Mensual (EIM) del INDEC.

Gráfico 6: Elasticidad Empleo-Producto en la Industria en 2003-2007



Fuente: CEP en base a INDEC.

Dado el crecimiento del producto bruto interno y de la actividad industrial, podría pensarse que el menor nivel de elasticidad empleo-producto del final del período se condice con los incrementos de productividad acontecidos. Es decir que, en un escenario de descenso del desempleo, los aumentos en la producción dejan de ser explicados principalmente por aumentos en la cantidad de empleados y comienzan a producirse por mejoras de eficiencia.

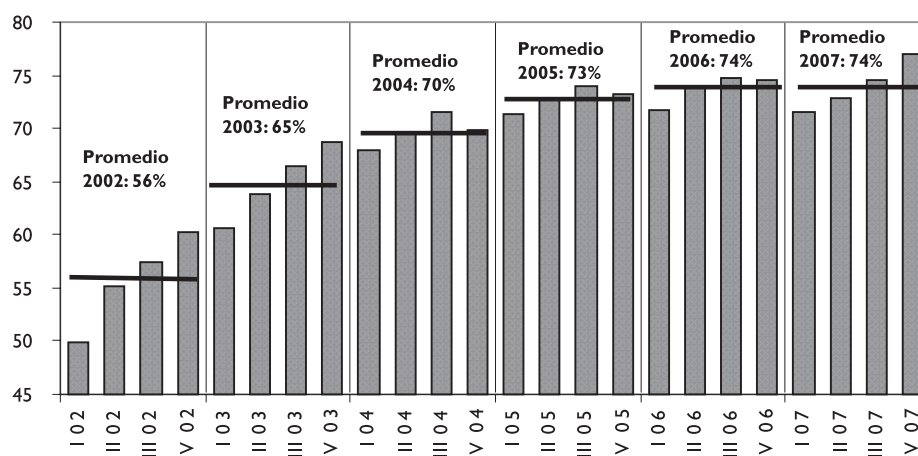
A su vez, la creación de puestos de trabajo, las mejores condiciones del empleo y los aumentos de productividad constituyen -junto con la mayor competitividad-precio de los bienes transables- factores de enorme importancia en la recuperación económica iniciada en 2003, ya que posibilitaron la expansión del mercado interno que, a su vez, impulsó el crecimiento de la producción industrial y los demás sectores.

c. Utilización de la capacidad instalada (UCI) e inversiones

Los diferentes ritmos de avance de la actividad manufacturera tienen su correlato en los incrementos de la utilización de la capacidad productiva existente y la inversión, cuyo comportamiento en las dos etapas descriptas fue de distinta naturaleza.

En términos generales, el acelerado crecimiento manufacturero de los años 2003 y 2004 fue posible gracias a la disponibilidad de capacidad ociosa, que permitió incrementar la producción sin necesidad de grandes inversiones. En ese período, la Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) se incrementó sustancialmente desde el piso de la crisis, cuando registró valores menores a la mitad de la misma (gráfico 7). En promedio, en el año 2002 la UCI se ubicaba en el 56%, en el 2003 en el 65% y en el 2004 en el 70%.

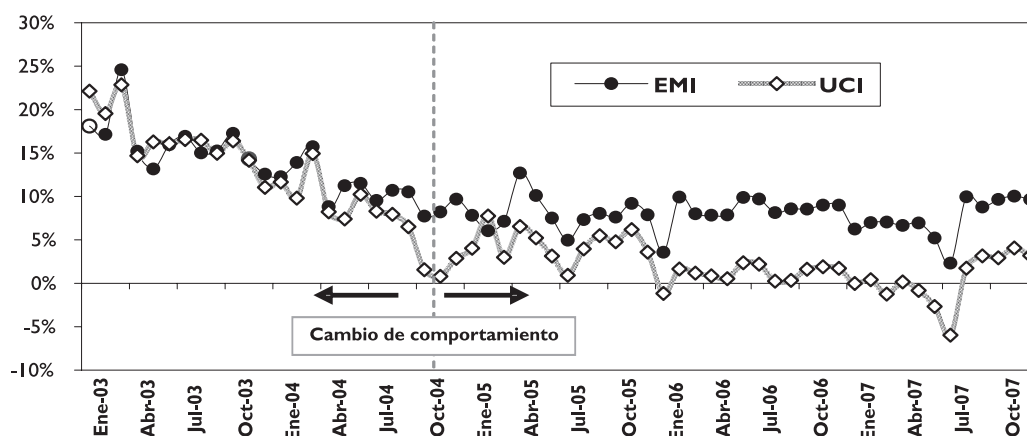
Gráfico 7: Utilización de la Capacidad Instalada (UCI) trimestral y anual en 2002-2007. En porcentajes.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

Desde el año 2005 se abre un nuevo período, en el cual el incremento de la producción se realiza fundamentalmente en base a inversiones que posibilitaron abrir nuevas líneas de producción y ampliar e inaugurar nuevas plantas, manteniéndose la UCI relativamente constante en torno al 72% y 74% (gráfico 7). Esto se refleja en la desaceleración de su tasa de crecimiento -que incluso alcanza a evidenciar tasas interanuales negativas en algunos meses- en comparación con el ritmo más veloz al que se expande la producción (gráfico 8). Esta evolución diferencial se profundiza en los últimos dos años, cuando variaciones de la UCI muy bajas o negativas se verifican en simultáneo con tasas de crecimiento de la producción que se consolidan entre el 7% y el 8% anual.

Gráfico 8: Variaciones porcentuales interanuales del EMI y la UCI en 2003-2007. En porcentajes.

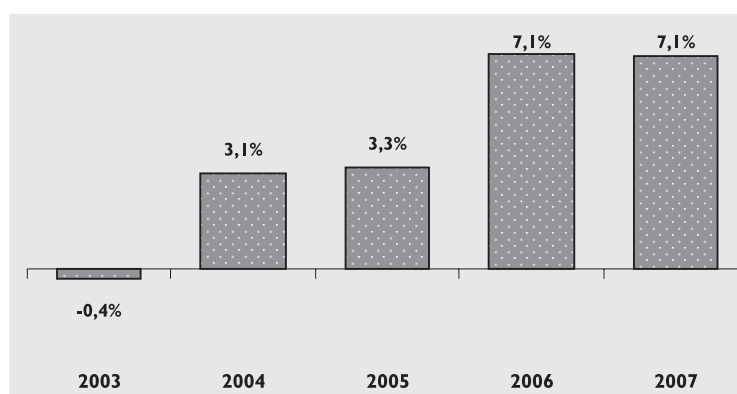


Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

Relacionando la evolución de la producción y la utilización de la capacidad instalada, es posible estimar la ampliación implícita de la capacidad productiva instalada en la industria (CI)⁶. Recién a fines de 2003, esta variable comienza a registrar guarismos levemente positivos, para ya en 2004 comienza a verificarse la reversión de la tendencia observando la acumulación de la capacidad instalada de poco más del 3%, que se repetirá al año siguiente (gráfico 9). Así, ante una demanda que se mostraba pujante y que no presentaba signos de detenerse, y dado el agotamiento de la capacidad ociosa en algunos sectores, las inversiones tomaron un mayor impulso. En 2006 y 2007, el proceso inversor se acelera y la capacidad productiva comienza a crecer a más del 7% anual.

En este mismo sentido, el indicador del comportamiento de la inversión a nivel agregado (Inversión Bruta Interna Fija - IBIF) observa, también, un muy buen desempeño. En el año 2007, la tasa de inversión a precios constantes (que es una aproximación a la cantidad de bienes físicos y equipos instalados) fue de 22,7%, cifra que supera todos los valores previos desde 1993. En particular, la inversión en equipo durable ha crecido en forma ininterrumpida como porcentaje del PBI desde 2003, hecho que resulta destacable si se tiene en cuenta que el producto se ha venido incrementando a tasas muy elevadas en el mismo período.

Gráfico 9: Variación de la Capacidad Productiva en 2003-2007. En porcentajes.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

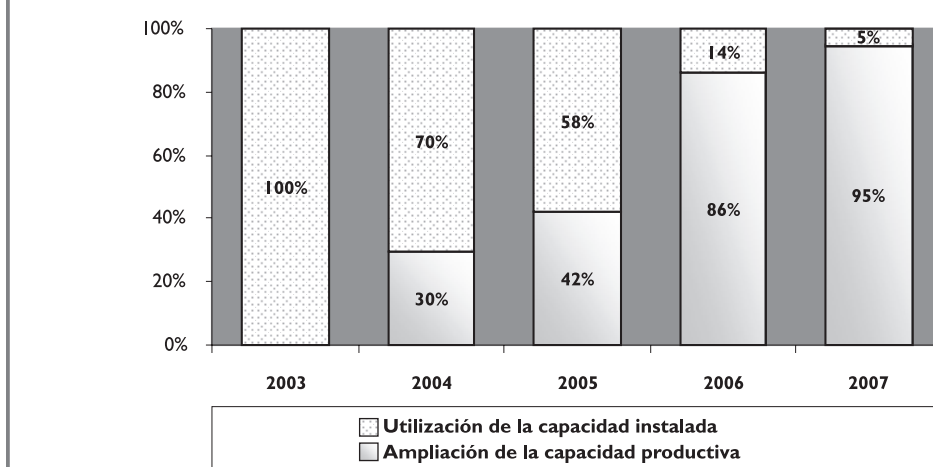
La ampliación implícita de la capacidad instalada muestra la tasa a la que la oferta industrial agregada podría crecer con el nivel de utilización de la capacidad productiva constante⁷. Agotado el crecimiento basado en capacidad ociosa, ésta se presenta como la única forma de sostener la expansión de la producción. En 2007, y en forma semejante al año anterior, se observa que la casi totalidad del crecimiento de la producción se explica por el efecto de la ampliación de la capacidad productiva (gráfico 10).

Los valores de ampliación de la capacidad que se observan en los últimos dos años muestran la posibilidad de la industria de crecer como mínimo a tasas del 7% anual con una UCI constante. En otras palabras, el actual nivel de inversiones en el sector manufacturero se presenta como suficiente para permitirle crecer sostenidamente a esas tasas.

⁶ Los componentes del incremento del producto industrial se calcularon a partir de la siguiente fórmula: UCI (Uso de Capacidad Instalada) = EMI (Estimador Mensual Industrial) / CI (Capacidad Instalada), en donde var.% CI = var.% EMI - var.% UCI, siendo la var.% CI ampliación de capacidad instalada implícita (variable proxy de la inversión neta sectorial). Así, se obtiene: var.% EMI = var.% CI + var.% UCI. De esta forma, la participación de cada componente en la variación del EMI es la siguiente: var.% CI / var.% EMI y var.% UCI / var.% EMI.

⁷ Este razonamiento se realiza sobre la base del supuesto de rendimientos constantes a escala.

Gráfico 10: Participación del aumento de la utilización de la capacidad instalada y de la ampliación de la capacidad productiva en el crecimiento del EMI en 2003-2007. En porcentajes.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

Por otra parte, desde 2003 se verifica un mayor incidencia de la inversión como factor sostenedor del aumento en la producción, en desmedro de la utilización de la capacidad instalada que ya se había observado para el agregado de toda la industria verificándose también a nivel sectorial (cuadro 2). En efecto, esta tendencia general se manifiesta particularmente en las industrias química, textil, de papel y cartón, metalmecánica, automotriz, de edición e impresión y alimenticia. Los bloques de minerales no metálicos, refinación de petróleo y tabaco, a pesar de presentar cierta irregularidad, comienzan explicando su despegue preponderantemente por una mayor utilización del equipo instalado, pero al final del período nuevas inversiones empiezan a cobrar peso como mayor impulsor de crecimiento.

En tanto, en sectores como caucho y plástico e industrias metálicas básicas, se detecta una incidencia casi exclusiva del factor inversor en la explicación de sendos crecimientos para los años 2005 y 2006. En el caso de la industria plástica y de caucho, a partir de 2007 la expansión de la producción estaría siendo sostenido por la ampliación de la capacidad instalada que se generó a partir de las inversiones realizadas en los años previos. Por otra parte, en las industrias metálicas básicas ha tenido lugar un fuerte proceso inversor que, principalmente en 2007, se tradujo en paradas técnicas que repercutieron en los volúmenes producidos por el bloque y que le han permitido expandir sustancialmente su potencial productivo a partir de 2008.

Cuadro 2: Participación de la utilización de la capacidad instalada y de la inversión en el incremento del EMI en 2003-2007, por rama. En porcentajes.

Bloque	Factores explicativos	2003	2007	Tendencia
Químicos	Inversión	0%	100%	↑
	UCI	100%	0%	↓
Textiles	Inversión	12%	100%	↑
	UCI	88%	0%	↓
Papel y Cartón	Inversión	41%	100%	↑
	UCI	59%	0%	↓
Nivel General	Inversión	0%	95%	↑
	UCI	100%	5%	↓
Resto metalmecánica	Inversión	1%	84%	↑
	UCI	99%	16%	↓
Automotriz	Inversión	0%	82%	↑
	UCI	100%	18%	↓
Edición e impresión	Inversión	0%	76%	↑
	UCI	100%	24%	↓
Alimentos y Bebidas	Inversión	30%	66%	↑
	UCI	70%	34%	↓
Min. no metálicos	Inversión	6%	41%	↑
	UCI	94%	59%	↓
Refinados de petróleo	Inversión	0%	39%	↑
	UCI	100%	61%	↓
Caucho y plástico	Inversión	16%	33%	↑
	UCI	84%	67%	↓
Tabaco	Inversión	3%	27%	↑
	UCI	97%	73%	↓
Metálicas básicas	Inversión	8%	0%	↓
	UCI	92%	100%	↑

Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

Otro indicador que permite aproximar la evolución en la inversión de la industria lo constituyen los anuncios de proyectos de inversión⁸ de grandes empresas -tanto nacionales como extranjeras-, publicados en diferentes medios de prensa y relevados por el CEP. En 2007, dichos anuncios ascendieron a una suma de 3.061 millones de dólares (gráfico 11), un monto que si bien resulta inferior casi en un 14% al verificado en 2006, supera largamente a los registrados en 2003 (más que triplica el valor de dicho año) y 2004 (con relación al cual evidencia un alza de casi 60%).

⁸ En la base de inversiones del CEP se incluyen los siguientes tipos de operaciones:

- Formación de capital: aquellas realizadas por las firmas (nacionales o extranjeras) destinadas a mejorar su performance productiva, ya sea montando plantas completamente nuevas, ampliando la capacidad de las existentes, adaptándose a la elaboración de nuevos productos (sean estos bienes o servicios), mejorando la calidad y la gestión, etc.. Este tipo de operaciones son calificadas como Greenfields cuando implican la creación de nuevas plantas o instalaciones productivas completas; o bien como Ampliaciones, cuando son realizadas sobre instalaciones preexistentes.

- Operaciones que impliquen cambios de relevancia en la estructura de propiedad de las firmas. Éstas son clasificadas como Fusiones y adquisiciones (F&A).

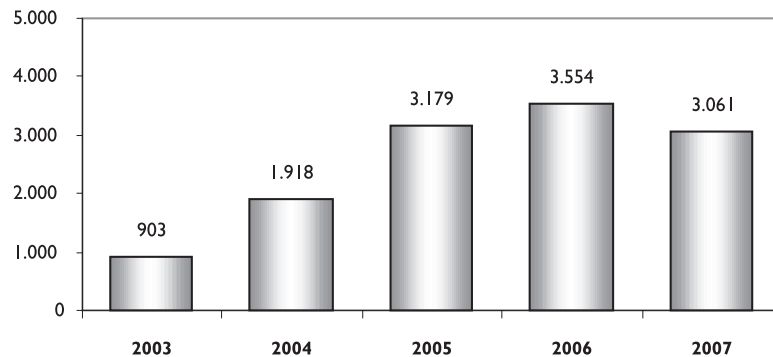
Por otro lado, la Base de Inversiones incluye sólo operaciones que toman luz pública (a través de medios de difusión, distintos niveles de la administración pública, embajadas, los propios mecanismos corporativos de difusión, etc.), por lo tanto se refiere sólo al relevamiento de tendencias en el comportamiento empresarial.

En tal sentido, los datos presentados difieren del concepto de Inversión Extranjera Directa (IED) del Balance de Pagos, principalmente debido a que no necesariamente representan un incremento contable del capital en activos productivos argentinos en manos del capital extranjero; y a que, en los casos de cambios de manos entre firmas extranjeras, no se netea la salida del vendedor.

En tanto, la inversión relevada por la Base también difiere conceptualmente de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) de las Cuentas Nacionales, ya que la misma mide el valor de los bienes y servicios de producción nacional e importados destinados a la incorporación de activos fijos por parte de las empresas y de las familias.

Para obtener mayor información sobre la Base de Inversiones del CEP consultar la web www.cep.gov.ar.

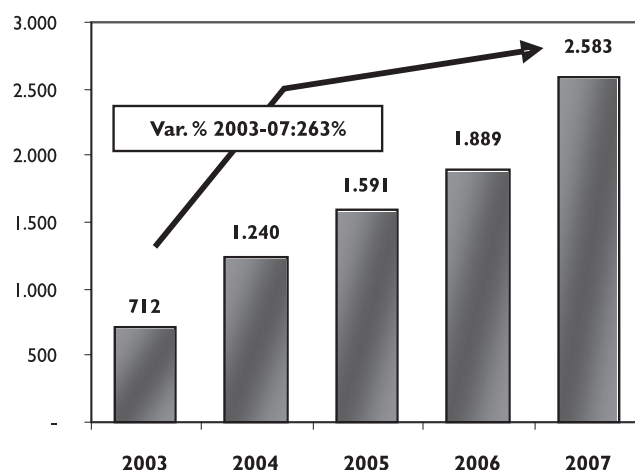
Gráfico 11: Anuncios de inversión en el sector industrial en 2003-2007.
En millones de dólares



Fuente: CEP, base de anuncios de inversiones.

Otro indicador alternativo, comúnmente utilizado para evaluar el proceso inversor, son las importaciones de bienes de capital de los sectores manufactureros. Éstas crecieron desde el año 2003 a un promedio anual cercano al 40%. En efecto, la importación de bienes de capital en 2003 ascendió a 712 millones de dólares, mientras que en 2007 el monto invertido en estas compras fue de 2.583 millones de dólares (Gráfico 12), es decir, más de 3,5 veces superior al de 4 años antes. Cabe señalar que, en términos generales, el incremento en el volumen de estas compras fue mayor a la variación de los precios de estos bienes, constituyendo la evolución de estas compras en una evidencia del re-equipamiento reproductivo del sector.

Gráfico 12: Importaciones de bienes de capital de la industria en 2003-2007.
En millones de dólares corrientes.



Fuente: CEP, en base a datos del Ministerio de Economía de la Nación.

d. Innovación

El análisis del desempeño inversor de los sectores puede ser complementado con algunos aspectos del comportamiento de las actividades de innovación por parte de las firmas observado en los últimos años. Entre los gastos de inversión de las empresas se encuentran aquellos destinados a actividades de innovación. Según bibliografía especializada sobre el tema⁹, la innovación es considerada como “la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores”. Este concepto es relativamente amplio ya que recoge no sólo las innovaciones tecnológicas en la producción, sino también las llevadas a cabo en el plano organizativo y en actividades de comercialización.

En la actualidad existe cierto consenso entre las distintas corrientes del pensamiento económico en que la fuente del crecimiento económico en el largo plazo radica en la innovación y el progreso técnico¹⁰. Los esfuerzos que distintos países destinan a la innovación tienden a redundar en cambios tanto de carácter cualitativo (como ser las mejoras de procesos productivos y de calidad de productos) como cuantitativo (como la ampliación de la escala de producción o el incremento en la gama de productos elaborados por las firmas) en la estructura productiva y la inserción internacional, y potencian la dinámica de los incrementos de productividad y del ingreso per cápita. De la misma forma, en el caso de Argentina, el análisis a nivel de las firmas presenta evidencias de que las empresas innovadoras detentan un mejor desempeño tanto en términos de ventas y exportaciones como en materia de empleo y productividad del trabajo¹¹.

Los datos disponibles sobre innovación en nuestro país se encuentran fundamentalmente en dos fuentes. La primera de ellas es la información sobre Investigación y Desarrollo (I+D) de que dispone la Secretaría de Educación, Ciencia y Técnica de la Nación (SECyT). La actividad de I+D es uno de los componentes fundamentales de la innovación, no sólo por su peso específico dentro de esta variable, sino también por su carácter endógeno (es decir, involucra actividades llevadas a cabo fundamentalmente al interior de la firma o entidad que la practica). La ventaja del análisis de esta información es que se encuentra subdividida en objetivos socioeconómicos, que incluyen no sólo los esfuerzos innovativos efectuados por empresas privadas, sino también los realizados por entes y organismos públicos (universidades nacionales, oficinas de apoyo al sector productivo, ministerios, etc.).

Por otro lado, una segunda fuente de información es la provista por la “Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICs”, realizada en forma conjunta por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y la SECyT. En este relevamiento muestral, se recogen datos sobre la I+D llevada a cabo exclusivamente por empresas industriales privadas y se efectúan una serie de preguntas que permiten discriminar los diferentes tipos de actividades innovativas existentes, entre los que se encuentra la I+D. La última Encuesta realizada recoge los datos de las empresas hasta el año 2004; a pesar de no encontrarse tan actualizada, esta información servirá para encontrar ciertos matices diferenciales en la actitud innovadora verificada por las firmas entre la fase final de la

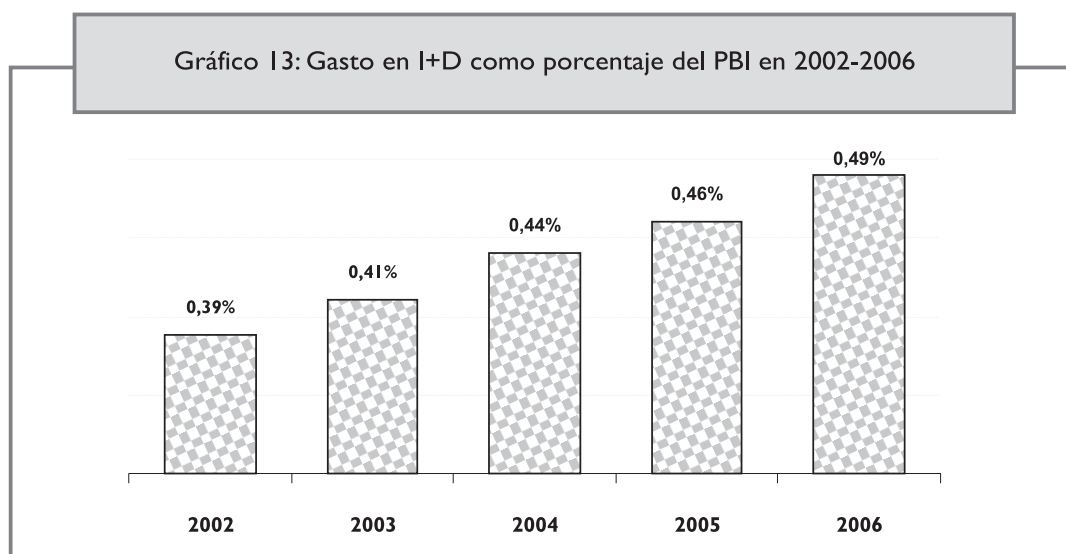
⁹ “Manual de Oslo. Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación, Tercera Edición”. Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE) - Oficina de Estadísticas de las Comunidades Europeas (Eurostat), 2005.

¹⁰ Desde Marx y Schumpeter hasta los actuales modelos de crecimiento endógeno, pasando por otras distintas corrientes del pensamiento económico, reconocen al progreso tecnológico como el eje central sobre el que descansa el crecimiento de largo plazo.

¹¹ Lugones, Peirano, Suárez y Giudicatti. “Estrategias innovativas y trayectorias empresariales”. Centro Redes, 2004.

Convertibilidad y los primeros años que siguieron a la devaluación.

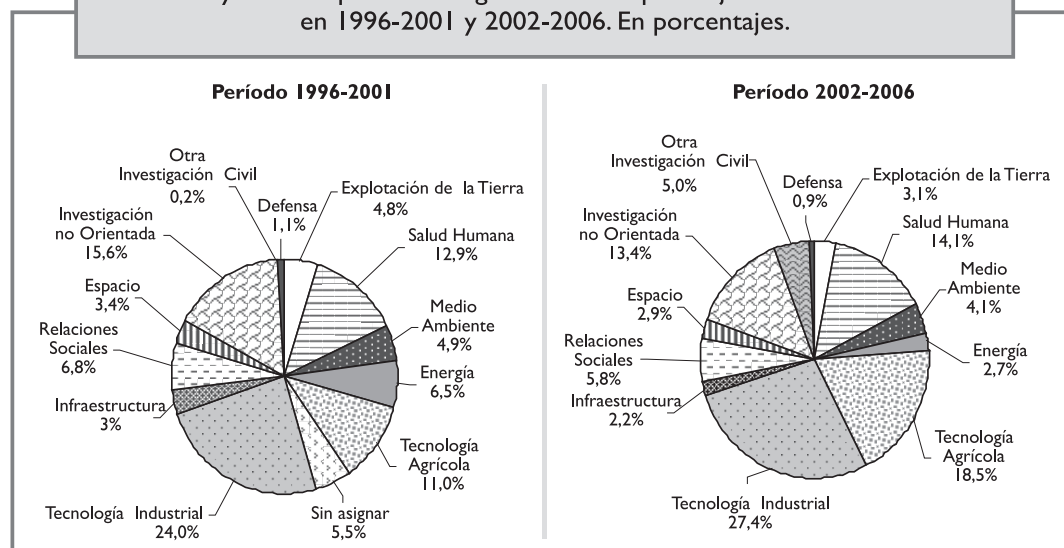
Mencionados los efectos positivos que los gastos en innovación tienen sobre la estructura productiva y la importancia que reviste la Investigación y Desarrollo (I+D) dentro de los mismos, cabe destacar el incremento en los índices de inversión en I+D durante los últimos años. Los datos de la SECyT dan cuenta de que el gasto en I+D era de 0,39% del PBI en el año 2002, pero desde entonces creció ininterrumpidamente a tasas promedio del 27,8% anual, por lo que fue incrementando su participación en el producto. Así, en el año 2006, el gasto en I+D como porcentaje del PBI ascendió a 0,49% (gráfico 13). De todos modos, es dable destacar que este nivel sigue resultando bajo en la comparación internacional, especialmente respecto de los países desarrollados. Por ejemplo, en el año 2005 Japón invertía 3,33% de su PBI en gasto en I+D, mientras que Estados Unidos lo hacía en un 2,62% (2,61% en 2006) y Francia en un 2,13%.



Fuente: SECyT.

Clasificando los gastos en I+D por objetivos socioeconómicos, se destaca que en los últimos años las erogaciones destinadas a tecnología industrial y tecnología agropecuaria han verificado un incremento en su participación dentro del total invertido. Así, apreciamos que mientras en el período 1996-2001 la tecnología industrial abarcaba el 24% y la tecnología agropecuaria el 11% de dicho total, en el primer lustro que siguió a la Convertibilidad (2002-2006) ambas actividades expandieron su incidencia, para terminar explicando en forma conjunta casi el 46% del gasto en investigación y desarrollo del país. Este porcentaje se divide en 27,4% comprendido por la tecnología industrial (2.856,5 millones de pesos) y 18,5% correspondiente a la tecnología agropecuaria (1.922 millones de pesos); este último superó en este período tanto a la investigación no orientada como a la salud humana entre los destinos de mayor importancia (gráficos 14 y 15).

Gráfico 14 y 15: Composición de gastos en I+D por objetivos socioeconómicos en 1996-2001 y 2002-2006. En porcentajes.



Fuente: SECyT.

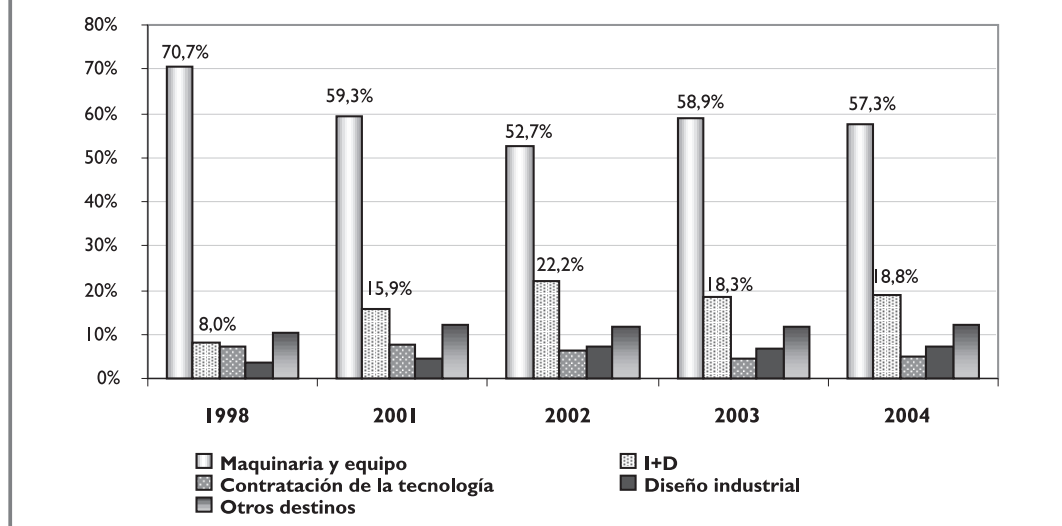
Como se ha indicado más arriba, la otra fuente de información sobre aspectos innovativos es la “Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICs”. Este relevamiento incluye entre las actividades innovativas, además de la I+D, a la adquisición de tecnología incorporada y desincorporada, las actividades de ingeniería y diseño industrial, la contratación de consultorías y las actividades de capacitación. Datos correspondientes a esta clasificación indican que los gastos de innovación de las firmas industriales efectuados entre 1998 y 2004 han sido principalmente volcados a la adquisición de maquinaria y equipo. Este destino abarca en todo el período considerado más de la mitad de los fondos invertidos por la muestra de empresas consideradas (gráfico 16). No obstante ello, se advierte también un declive en su participación a lo largo del mismo, ya que si bien en 1998 alcanzó a representar más de dos tercios de los gastos en innovación, desde 2001 en adelante se estabilizó en porcentajes también elevados, aunque siempre inferiores al 60% del total invertido.

La I+D aparece en segundo orden de importancia como destino del gasto en innovación. Esta modalidad de innovación experimentó una trayectoria inversa a la destinada a la compra de maquinaria y equipo, ya que pasó de comprender el 8% de la inversión innovativa en 1998 a implicar valores en torno al 20% del total invertido a partir del año 2002. De esta manera, la I+D se consolidó como el segundo destino más importante de los gastos en materia de innovación. Asimismo, se constata que la compra de bienes de capital y la investigación y desarrollo siempre explicaron en forma conjunta al menos las tres cuartas partes de los desembolsos totales.

Entre los destinos restantes, sobresalen el diseño industrial y la contratación de tecnología. La inversión en diseño tuvo un comportamiento creciente a lo largo del período, pasando de explicar el 3,7% de los desembolsos en 1998 al 7,1% de los mismos en 2004. En el caso de la contratación tecnológica se verificó la tendencia opuesta; mientras en 1998 este destino detentaba una porción de 7,3%, en 2004 su participación se redujo a 4,8%.

El resto de las iniciativas empresarias destinadas a la innovación se engloba en el segmento Otros destinos, que involucró valores algo superiores al 10% de los gastos totales en el período bajo análisis. Dentro de este segmento residual, se incluyen las adquisiciones de hardware, las compras de software, las actividades de capacitación y la contratación de consultorías; ninguno de estos segmentos alcanzó a abarcar por separado el 5% de los gastos totales durante los años considerados.

Gráfico 16: Composición de gastos en Innovación por destino en 1998 y 2001-2004. En porcentajes.



Fuente: SECyT - INDEC

El análisis de los datos expuestos revela una primera señal auspiciosa sobre la estructura de gastos de las firmas innovativas: como lo menciona el propio informe sobre los resultados de la Encuesta¹², el hecho de que las empresas se hayan volcado a un mayor nivel de I+D en desmedro de la adquisición de bienes de capital implica una conducta más equilibrada en materia de innovación entre los esfuerzos exógenos (como es la compra de maquinaria) y los endógenos (como es la I+D). Este comportamiento también se verifica, aunque a menor escala, en el antes comentado crecimiento de la incidencia del diseño (que es considerado endógeno a las firmas) combinado con una caída de la importancia relativa de la contratación de tecnología (exógena). Así, confirmada la existencia de un mayor equilibrio en la conducta innovativa, es posible que las firmas combinen esta tendencia con un incremento de sus recursos humanos calificados, lo que propendería hacia un mayor incremento de sus ventas, exportaciones y niveles de productividad futuros, según lo confirma la evidencia respectiva¹³.

Sin perjuicio de la constatación del mayor equilibrio en los gastos en innovación, debe mencionarse también el papel desempeñado por la fuerte devaluación del peso a inicios de 2002 en la caída de la incidencia del gasto en maquinaria. Si bien en 2001 ya se había verificado un claro descenso en la importancia de este destino con relación a 1998, el efecto de la salida de la Convertibilidad habría sido un atenuante de peso en las retracciones subsiguientes, toda vez que la nueva estructura de precios relativos implicó un desincentivo para la compra de bienes de capital (en un 50% de origen importado) y, por ende, una oportunidad para canalizar los esfuerzos de innovación hacia otro tipo de actividades (como la propia I+D o distintas actividades de “tecnología blanda” asequibles en el mercado doméstico),

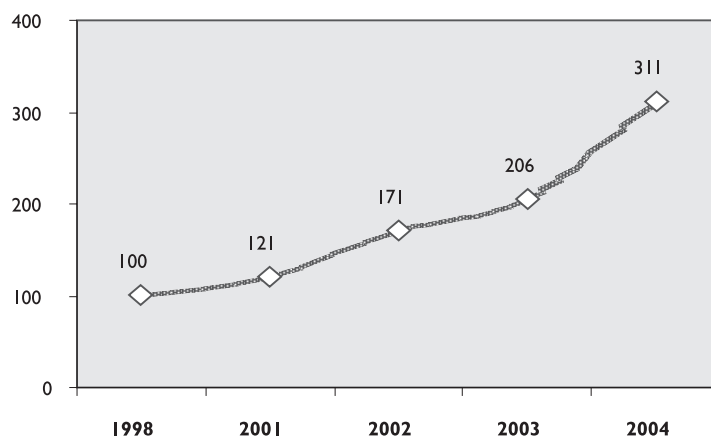
¹² “Encuesta Nacional a Empresas sobre Innovación, I+D y TICs. 2002-2004. Análisis de sus Resultados”. INDEC - SECyT. Octubre de 2006.

¹³ Lugones, Peirano, Suárez y Giudicatti (2004) op.cit., y Lugones. “Indicadores de innovación en la industria argentina. Evidencias que reclaman un cambio de rumbo”. Boletín Informativo Techint n° 314, Mayo - Agosto 2004.

cuyos costos fueron sin dudas menos afectados por el impacto devaluatorio.

Por su parte, el análisis específico de los datos sobre I+D recogidos por la Encuesta muestran que esta variable tuvo una dinámica de veloz incremento, que determina que entre 1998 y 2004 se haya más que triplicado en términos nominales (gráfico 17). Si se lo mide en relación a los niveles de ventas, el gasto en I+D experimentó un leve incremento en el período, al pasar de representar el 0,19% de la facturación de las firmas industriales en 1998 a ubicarse en el 0,2% durante 2004.

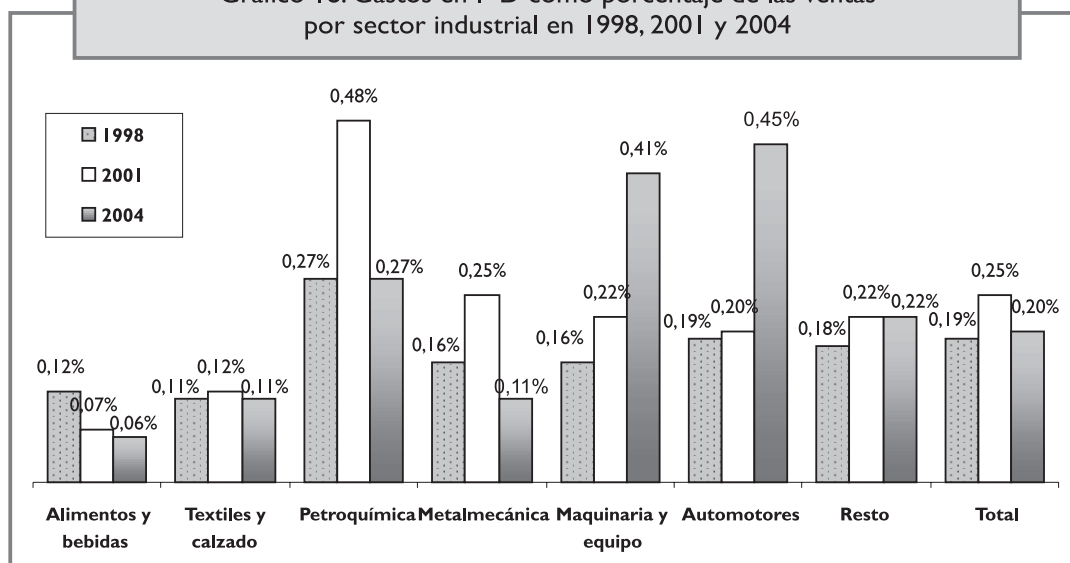
Gráfico 17: Gastos en I+D de la industria manufacturera en 1998 y 2001-2004
Índice base 1998=100



Fuente: SECyT - INDEC

En cuanto al comportamiento de la I+D desagregada por sectores productivos, se destacan los valores del sector automotriz y de sectores productores de maquinaria y equipo, únicos con I+D/Ventas mayores al 0,4% en el año 2004 (gráfico 18). Otra rama con un sesgo innovador marcado es la petroquímica, cuyo gasto en I+D fue de 0,27% de las ventas en 2004, aunque resultó sensiblemente inferior al verificado en 2001 (4,8%). Al igual que esta industria, el resto de los segmentos también evidenció evoluciones irregulares del coeficiente innovador en los últimos años, con la sola excepción del rubro alimentos y bebidas, donde se verificaron bajas tanto entre 1998 y 2001 como entre 2001 y 2004.

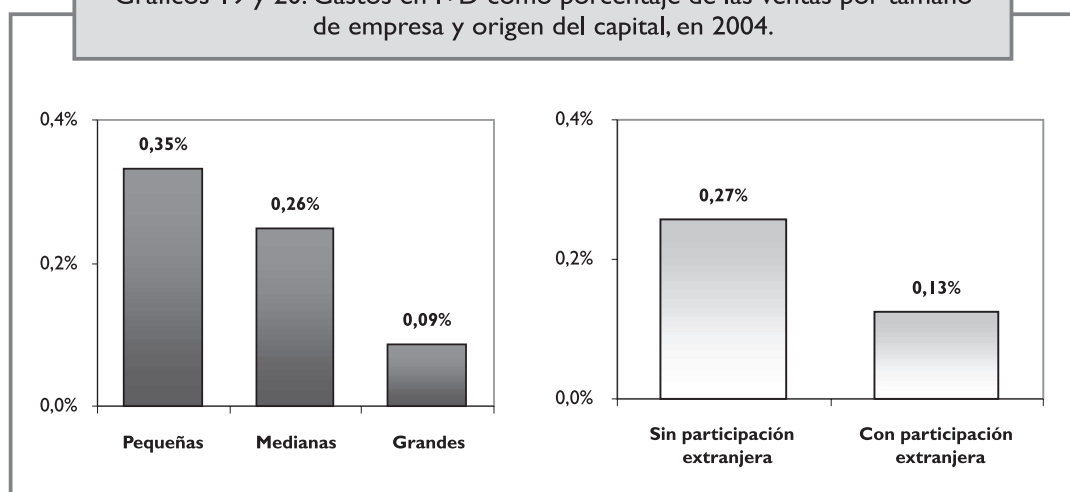
Gráfico 18: Gastos en I+D como porcentaje de las ventas por sector industrial en 1998, 2001 y 2004



Fuente: SECyT - INDEC

Por otro lado, a partir de los datos relevados por SeCyT e INDEC se puede observar que las empresas que exhibieron en 2004 un mayor porcentaje de gasto en I+D fueron las pequeñas y medianas, y las nacionales -sin participación extranjera en su capital- (gráfico 19). Los guarismos indican que las pequeñas empresas gastan en I+D el 0,35% de su facturación y las medianas el 0,26%, mientras que las grandes apenas invierten el 0,09%. En cuanto al origen de capital, se aprecia que las empresas nacionales invierten el 0,27% de su facturación, más del doble de las empresas que poseen participación extranjera (0,13%) (gráfico 20). Este resultado es esperable, ya que las empresas transnacionales tienden a concentrar sus actividades de innovación en sus casas matrices.

Gráficos 19 y 20: Gastos en I+D como porcentaje de las ventas por tamaño de empresa y origen del capital, en 2004.



Fuente: SECyT - INDEC

Segunda Parte: las ramas manufactureras

a. Evolución 2003-2007

Apesar de que durante todo el período bajo análisis se observaron trayectorias expansivas prácticamente a lo largo de toda la industria manufacturera, se reconocen distintas etapas también, en la recuperación de las ramas industriales y debe tenerse en cuenta que no todas tuvieron un desempeño equivalente.

En un principio, las ramas productivas que reaccionaron con mayor impulso fueron las que ya estaban claramente orientadas al mercado exterior. En función de la configuración industrial que dejó el largo período de Convertibilidad, se trató, en general, de ramas productoras de insumos intermedios de uso difundido, en algunos casos ayudadas además por buenos precios internacionales (aceites, metales básicos, combustibles, cueros). Dada la posibilidad de colocar sus saldos exportables en el exterior, estos rubros intensivos en el uso de capital no sólo fueron los que menos cayeron durante la recesión, sino también los que más rápido se recuperaron una vez abandonado el 1 a 1, alcanzando niveles récord de uso de su capacidad instalada en esta etapa.

En la segunda mitad de 2002, el mayor dinamismo lo tuvieron ciertas ramas orientadas al mercado interno que habían sufrido una intensa competencia de la importación durante los últimos años de la convertibilidad, destacándose entre otras la industria textil y la metalmecánica. En ambos casos (sectores exportadores y sustitutivos de importaciones), el principal impulso provino de la mejora en la competitividad local vis-à-vis la producción extranjera. En los sectores previamente muy afectados por la importación, el cambio de precios relativos sobrecompensó el fuerte achicamiento del mercado local.

Tras esta buena performance inicial, durante 2003 sobresalió la favorable evolución de las ramas vinculadas al consumo no durable. Más recientemente, se han incorporado a la mejora la producción de bienes durables y de inversión que se encontraban más rezagadas. Estas industrias, son las que usualmente se contraen primero ante una recesión y también son las últimas en repuntar, una vez que se consolida definitivamente la nueva etapa de crecimiento.

En definitiva, en lo que respecta a las grandes tendencias de la industria a nivel sectorial, en el período 2003-2007 se apreció un repunte generalizado de las distintas ramas industriales, observándose que fueron tan sólo tres bloques -de los doce que conforman el EMI- que en algún momento mostraron correcciones a la baja en términos interanuales.

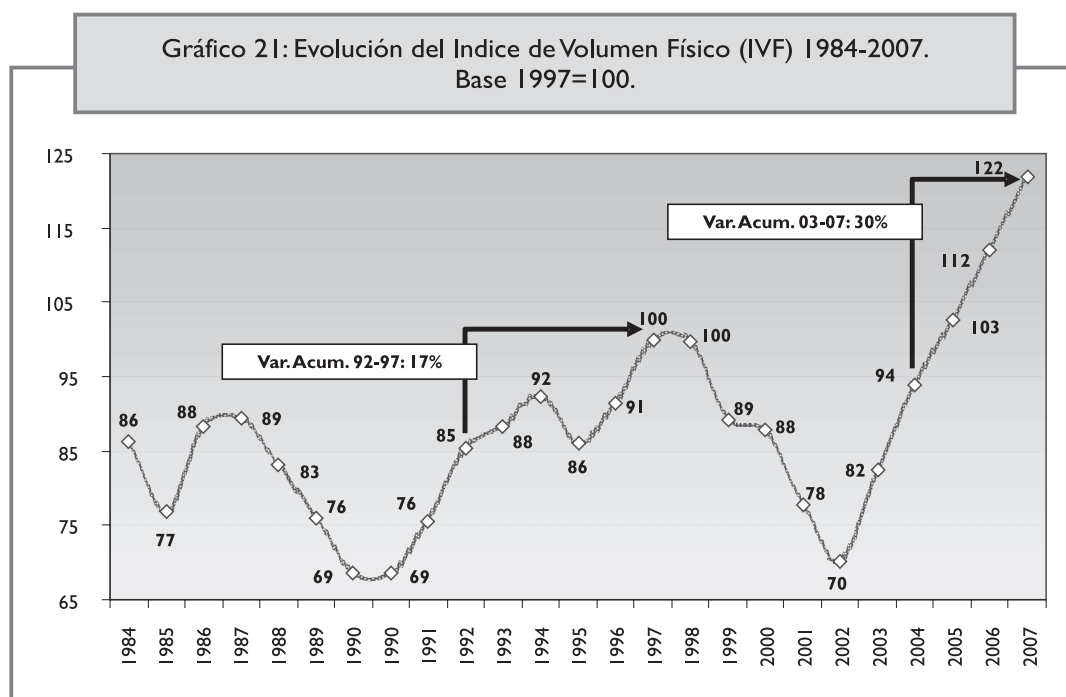
b. Comparación del crecimiento industrial entre los períodos 1992-1997 y 2004-2007¹⁴

En los últimos veinticinco años, la industria argentina atravesó dos grandes períodos de crecimiento: el primero entre 1991 y 1997, y el segundo entre 2003-2007. Tanto tras la crisis de la hiperinflación como después de la caída de la Convertibilidad, la expansión partió de niveles de producción muy bajos y los dos primeros años posteriores a cada depresión fueron de una fuerte recuperación (con crecimiento a tasas de dos dígitos), lo que permitió prácticamente recobrar los niveles de producción

¹⁴ Los dos períodos elegidos no son homogéneos ya que poseen distinta longitud y uno se ve atravesado por un año de crisis. Sin embargo, la alta volatilidad de la producción industrial dificulta utilizar períodos similares para hacer la comparación, dado que no hubo en el último cuarto del siglo veinte un período de crecimiento de la industria que dure cinco años.

anteriormente alcanzados. Una vez concluida la recuperación, el crecimiento se produjo a tasas menores, en general de un dígito.

Para comparar ambos períodos, excluyendo en ambos casos la recuperación inicial, en el gráfico 21 se observa que entre 1992 y 1997 el volumen físico de la producción industrial se incrementó en un 17%, es decir, al 3% promedio anual -valor que se vio afectado por la recesión de 1995-, mientras que en el período de pos-devaluación 2004-2007, la producción se expandió en un 30%, es decir, a una tasa promedio anual de 9,1%.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Tanto al inicio de la década del noventa, como en la primera de este siglo, las crisis habían afectado severamente a la industria. En ambos casos, cuando se produjo la reactivación de la demanda interna, ésta se conjugó con un nivel de salario real deprimido y un nivel importante de capacidad ociosa, factores que facilitaron la recuperación posterior. No obstante, las dos expansiones se dieron en contextos muy diferentes. El crecimiento observado durante el período de la Convertibilidad se desarrolló en el marco de un tipo de cambio apreciado y de apertura comercial, que incluyó la rebaja unilateral de aranceles y la integración regional en el MERCOSUR.

Por su parte, la pos-devaluación partió de una estructura industrial que ya había atravesado un profundo proceso de reestructuración, que mantiene las condiciones de apertura comercial, pero que esta vez cuenta con un mayor nivel de protección otorgado por el sostenimiento de un tipo de cambio más alto. Estas diferencias determinaron que el desempeño de las distintas ramas industriales y, en consecuencia, la evolución de la estructura sectorial de la actividad manufacturera haya sido diferente en cada período.

Con el objetivo de estudiar el desempeño de las distintas ramas industriales en los períodos

considerados, los sectores se agruparon según los siguientes criterios: (1) tasa de crecimiento promedio anual 2004-2007, por encima o debajo del nivel general y (2) nivel de producción en el 2007 mayor o menor al nivel máximo de la década del noventa. De acuerdo a estos criterios, las ramas CIIU¹⁵ a dos dígitos pueden agruparse en cinco grupos, que se sintetizan en el cuadro 3.

Cuadro 3: Agrupamientos de ramas industriales de acuerdo a criterios adoptados.

	Crecen más rápido que el promedio en 2004-2007	Crecen más lento que el promedio en 2004-2007
Superan el máximo previo	<p>Grupo 1</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vehículos Automotores • Minerales no metálicos • Maquinaria y equipo 	<ul style="list-style-type: none"> • Sustancias y productos químicos • Productos alimenticios y bebidas • Edición e impresión • Productos de papel • Curtido y manufacturas de cuero • Caucho y Plástico • Metales comunes <p>Grupo 3</p> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> • Refinación de petróleo* • Productos del tabaco* • Madera, corcho y materiales trenzables* <p>Grupo 5</p> </div>
No superan el máximo previo	<ul style="list-style-type: none"> • Instrumentos médicos, ópticos y de precisión • Equipos de radio, TV y comunicaciones • Muebles y otras industrias sin clasificar • Maquinaria y aparatos eléctricos • Prendas de vestir y teñido de pieles • Productos elaborados de metal <p>Grupo 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Productos Textiles • Otros equipos de transporte • Maquinaria de oficina, contabilidad e informática* <p>Grupo 4</p>

* Sectores que crecieron durante el período 2004-2007 a una tasa menor al 5% anual.
Fuente: CEP en base a INDEC.

Entre 2004 y 2007, nueve sectores se expandieron a una tasa superior a la de industria en su conjunto -que alcanza al 20% anual en el caso extremo del sector automotriz. En otras palabras, se trata de los sectores más dinámicos en la etapa actual y que ganan participación gradualmente en la estructura productiva.

De estos nueve sectores, tres alcanzaron niveles de producción mayores que el máximo que presentaron en los '90s (cuadrante noroeste): la industria automotriz, la rama de minerales no metálicos y la fabricación de maquinaria y equipo. Los dos primeros casos fueron de los más beneficiados por el régimen de Convertibilidad, dado que ambos gozaron de un mercado interno que se expandía velozmente ya sea por el crecimiento de la construcción de viviendas y del parque automotor. La industria automotriz, en particular, fue uno de los pocos sectores industriales protegidos mediante políticas específicas. Por otro lado, si bien el sector de maquinaria y equipo se encuentra en un nivel de producción mayor al de los años noventa, se mantuvo prácticamente estancado en esa década -a excepción de los años 1996 y 1997- e incluso experimentó la desarticulación de algunas líneas de producción.

¹⁵ Clasificación Industrial Internacional Uniforme, Revisión 3.

Por otro lado, seis sectores aún no recuperaron el nivel máximo de producción alcanzado a mediados de la década del noventa (cuadrante sudoeste): instrumentos médicos, equipos de radio y televisión, muebles, maquinaria y aparatos eléctricos, prendas de vestir y productos metálicos. En este grupo -que incluye a la mayor parte de la industria metalmecánica- confluyen parte de los “perdedores” de la Convertibilidad, es decir, los que más perjudicados se vieron por la imposibilidad de competir con bajos aranceles, altos salarios en dólares y tipo de cambio apreciado. Los sectores de instrumentos médicos, maquinaria y aparatos eléctricos, indumentaria y productos metálicos se mantuvieron estancados o directamente destruyeron capacidad productiva incluso durante la fase alcista (1992-1997) de los años noventa. Es decir, estos sectores vieron disminuida su producción incluso en un marco de demanda creciente debido al contexto hostil en el que debían competir. En los casos de equipos de radio y TV y de la industria de muebles, crecieron en los años analizados, pero sufrieron la depresión de 1995 en mayor medida que los otros cuatro sectores.

En resumen, el segmento más dinámico de la industria en el período post devaluatorio incluye a la industria automotriz y de la construcción, pero también a gran parte del complejo metalmecánico. Este último está recuperando parte de las capacidades desarrolladas durante el proceso de sustitución de importaciones y, de la mano de un tipo de cambio competitivo, abastece parte de un mercado interno en expansión (la demanda local de bienes de capital se encuentra en sus máximos históricos) y, en algunos segmentos, incluso logró alcanzar un nivel de competitividad que le permite exportar.

Otros trece sectores crecieron a menores tasas que el nivel general en los últimos tres años. En la mayoría de los casos mantuvieron un intenso ritmo de crecimiento; incrementando su producción a tasas mayores al 7%, aún así tendieron a perder participación en el entramado industrial.

En un tercer grupo (cuadrante noreste) se encuentran la mayor parte de los sectores que mejor desempeño tuvieron durante la Convertibilidad: químicos, alimentos y bebidas, edición e impresión, papel, cuero, caucho y plástico, metales comunes. En 2007, estos siete sectores lograron niveles de producción que superaron los máximos alcanzados durante la década pasada en un rango que va desde el 17% al 50%¹⁶. A pesar de que disminuyeron sus volúmenes durante la última crisis, en general el impacto sobre ellos fue menor y lograron mantener niveles de utilización de su capacidad instalada más altos que el promedio de la industria. Su crecimiento de los últimos años, entonces, contrasta con el de otros sectores, en el sentido de que requirió de mayores inversiones para incrementar la capacidad productiva. Asimismo, resulta interesante observar que este segmento del entramado productivo -que concentra a gran parte de los “ganadores” de los noventa- tiene en el nuevo régimen un mejor desempeño que en la década pasada: mientras en 1992-1997 crecían una tasa promedio del 5% anual en su conjunto, desde 2004 lo vienen haciendo a una tasa del 7,8%.

En el cuarto grupo (cuadrante sudeste) se encuentran el sector textil y de fabricación de otros equipos de transporte, con tasas de crecimiento de entre 7 y 8%. Ambos atravesaron durante la Convertibilidad un sendero de continua disminución de su producción, para luego comenzar a recuperarse desde el 2003. Sin embargo, ninguno alcanzó aún el nivel de producción máximo al que habían llegado en 1992.¹⁷

¹⁶ En particular en el rubro petroquímico, el mayor crecimiento de los últimos cinco años con respecto a la década previa puede explicarse, en parte, por la maduración de las inversiones realizadas a finales de la década del '90 en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca, que permitieron ampliar significativamente la producción del sector.

¹⁷ Cabe señalar que los sectores que integran los grupos cuyo desempeño no supera el máximo de la década del '90 tampoco superan los niveles de la década del '80, ello significa que el contexto macroeconómico bajo el cual funcionaron en la década pasada les ocasionó un profundo deterioro.

Cuadro 4: Tasas de crecimiento promedio en 1992-1997 y 2004-2007 y tasa de variación de 2007 con respecto al máximo de la década de 1990, en porcentajes.

Bloque	Tasa crecim. promedio 2004 - 2007		Tasa crecim. promedio 1992 - 1997	Máximo '90s	Año	2007	Var. 2007 respecto al máx. década previa
Vehículos automotores	19,9	>	9,1	100,0	1997	115,2	15,2
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión	16,8	>	-5,6	152,6	1991	118,3	-22,5
Equipos de radio, TV y comunicaciones	15,6	>	2,0	100,8	1998	89,4	-11,3
Minerales no metálicos	12,2	>	1,6	102,1	1994	115,1	12,7
Maquinaria y equipo	11,9	>	2,8	100,0	1997	142,5	42,5
Muebles y otras industrias manufactureras	10,0	>	6,8	100,7	1998	68,9	-31,5
Maquinaria y aparatos eléctricos	10,6	>	-0,1	105,2	1993	92,5	-12,1
Prendas de vestir y teñido de pieles	9,8	>	-2,9	155,6	1992	84,9	-26,6
Productos elaborados de metal	9,6	>	-0,3	109,3	1994	96,6	-11,6
Nivel general	9,1	>	3,2	100,0	1997	121,9	21,9
Sustancias y producto químicos	8,8	>	4,3	102,8	1998	125,0	21,6
Productos alimenticios y bebidas	8,7	>	3,0	102,0	1998	137,8	35,2
Edición e impresión	8,6	>	4,1	100,0	1997	118,5	18,5
Productos textiles	8,3	>	-2,7	114,6	1992	72,9	-36,3
Productos de papel	8,1	>	3,8	101,9	1998	130,8	28,3
Curtido y manufacturas de cuero	7,4	>	4,2	100,0	1997	148,4	48,4
Caucho y plástico	7,0	>	6,6	103,4	1998	141,5	36,8
Otros equipos de transporte	6,9	>	3,7	120,8	1992	86,9	-28,1
Metales comunes	6,3	<	8,7	104,3	1998	122,3	17,3
Refinación de petróleo	4,2	>	0,6	100,0	1997	111,1	11,1
Productos del tabaco	2,4	>	1,5	109,4	1999	0,1	0,6
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,4	>	-15,2	244,9	1991	52,1	-78,7
Madera, corcho y materiales trenzables	0,2	<	6,7	102,5	1998	118,5	15,6

Fuente: CEP en base a INDEC.

Por último, los sectores de refinación de petróleo, productos del tabaco, madera y maquinaria de oficina, merecen comentarios aparte, ya que son los únicos que crecieron en estos últimos años a una tasa menor al 5% anual. En particular, la refinación de petróleo abandonó el estancamiento en el que se encontraba desde el año 1992 para crecer al 4% anual, una tasa moderada en la comparación con otros sectores, pero significativa en comparación con su comportamiento en la década pasada. En el caso de la industria de tabaco, las continuas campañas de cuidado de la salud influyeron en la evolución de su producción, aunque actualmente la posibilidad de exportar compensa, aunque sea parcialmente, la disminución de las ventas al mercado interno.

Por otra parte, el crecimiento de cada grupo contribuyó al avance general de la industria manufacturera en distinta medida. No obstante, en los últimos años todos presentaron un mejor desempeño que en el período 1992-1997 (Cuadro 4).

Los grupos 1 y 2, que en 1992-97 aportaron 17 puntos porcentuales al crecimiento de la industria, en 2004-2007 aportaron 25 puntos (Cuadro 5). Estos dos grupos pasaron de concentrar la totalidad del crecimiento en 1992-1997 a explicar cuatro quintas partes en 2004-2007. Los grupos 3 y 4, que

tuvieron un aporte negativo al crecimiento en 1992-1997, durante 2004-2007 contribuyeron con casi 4 puntos porcentuales, explicando así el 12,3% del crecimiento en estos últimos años. En otras palabras, el período actual de crecimiento está explicado también por sectores industriales que se veían relegados durante la Convertibilidad.

Cuadro 5: Contribución y participación en el crecimiento en 1992-1997 y 2004-2007.
En puntos porcentuales y porcentajes.

Grupos	Sectores	Contribución al crecimiento (en puntos porcentuales)		Participación en el crecimiento (en %)	
		1992-1997	2004-2007	1992-1997	2004-2007
Grupo 1	Vehículos automotores, Minerales no metálicos, Maquinaria y equipo	3,7	6,7	22,0%	22,6%
Grupo 2	Sustancias químicas, Alimentos y bebidas, Edición e impresión, Papel, Cuero, Caucho y plástico, Metales comunes	13,5	18,6	80,9%	62,6%
Grupo 3	Instrumentos médicos, Equipos de radio y TV, Muebles, Maquinaria y aparatos eléctricos, Prendas de vestir y teñido de pieles, Productos elaborados de metal	-0,1	2,9	-0,7%	9,7%
Grupo 4	Textiles, Otros equipos de transporte	0,9	0,8	5,1%	2,6%
Grupo 5	Refinación de petróleo, Tabaco, Madera, Maquinaria de oficina	0,5	0,7	2,4%	2,4%
Nivel General		17,0	29,8	100,0%	100,0%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El panorama trazado aquí coincide con lo señalado por informes acerca de la creación de empresas¹⁸. Por un lado, el veloz crecimiento de la producción industrial post convertibilidad se verificó de la mano de una alta tasa de creación neta de empresas (de 4% promedio anual en 2003-2006), que permitió el crecimiento y la renovación del universo de empresas existentes y contrasta con lo ocurrido durante gran parte de la década del noventa. Por otro lado, en las empresas dinámicas¹⁹ hubo una mayor participación de los sectores intensivos en ingeniería y en mano de obra, en desmedro de los intensivos en recursos naturales. La aparición de nuevas empresas de rápido crecimiento, que se sumaron a la recuperación de empresas que se encontraban estancadas o incluso reduciéndose, se dio en mayor medida en sectores que durante la Convertibilidad se encontraban relegados y que en estos últimos años explican gran parte de la expansión de la industria.

Comentarios Finales

El fuerte crecimiento experimentado por el sector industrial en el período 2003-2007 ha superado tanto la duración de las etapas de expansión de las últimas tres décadas como el nivel de producción máximo de la década del '90. Asimismo, este avance ha sido el más destacado desde la década del '80, alcanzando, incluso actualmente, récords históricos de actividad manufacturera a cada nuevo trimestre.

En estos cinco años, se distinguieron dos etapas en este proceso de crecimiento. La primera, entre 2003 y 2004, se relacionó con el aumento del uso de la capacidad instalada ociosa y presentó tasas muy elevadas. La segunda, que comienza en 2005 y se extiende hasta la actualidad, es una etapa de crecimiento en base al incremento de la capacidad instalada mediante la realización de nuevas

¹⁸ Attorresi, Castillo, Federico, Kantis, Rivas, Brizuela y Rotondo (2007). "Las Nuevas Empresas con alto crecimiento del empleo en Argentina. Evidencias de su importancia y principales características en la Post-Convertibilidad".

¹⁹ Llamamos empresas dinámicas a las que en el trabajo se denominaron "nuevas empresas con alto crecimiento del empleo" (NACE). Es el subconjunto de empresas nacidas durante 2003-04 que, al segundo trimestre de 2006 concentraban el 50% del total de empleo creado por las nuevas empresas.

inversiones productivas y su maduración. En efecto, los anuncios de inversión registrados en la Base del CEP se triplicaron entre 2003 y 2007.

Dentro de las inversiones realizadas, se distinguen los gastos en actividades de innovación por su importancia en la agregación de valor a la producción y en la competitividad no-precio de la economía. En este sentido cabe destacar que, después de la maquinaria y equipo, la inversión en I+D -actividad innovativa de carácter endógeno a las firmas y no previamente incorporado a un bien que se adquiere- es el segundo destino del gasto de innovación de las empresas, que ha ido equilibrándose. A la vez, la I+D ha incrementado marcadamente su participación en el PBI a lo largo de estos años. A estas mejoras en las actividades de innovación se adicionan los aumentos de productividad y de nivel del empleo industrial y total, que implican que existe una mayor riqueza en la economía.

En conclusión, el actual régimen macroeconómico provee un contexto que permite que la industria crezca a tasas aceleradas. Dejando atrás la recuperación de los primeros dos años (2003-04), la producción industrial continuó creciendo a tasas anuales de alrededor de 9%, prácticamente triplicando el ritmo de crecimiento de la década del noventa. Asimismo, en la actualidad la expansión no se limita solamente a algunos sectores (construcción, automotriz, papel, alimentos y bebidas, químicos, metales comunes) sino que abarca un espectro mucho más amplio. Entre las ramas más dinámicas se encuentran la fabricación de maquinaria y equipo, de instrumentos médicos, maquinaria y aparatos eléctricos, y productos elaborados de metal, los cuales habían sido relegados en la década pasada y en algunos casos tendían a la desaparición. Aún es prematuro establecer la existencia de cambios sustantivos en la estructura sectorial de la industria, pero se hace manifiesto un giro en el patrón de crecimiento, ahora más sesgado hacia los sectores metalmecánicos o intensivos en ingeniería. Este crecimiento que tiende a ser más equilibrado y difundido, con mayor preponderancia de sectores intensivos en conocimiento, contrasta con el proceso de concentración y primarización que atravesó la economía argentina durante la Convertibilidad.

Crecimiento exportador argentino 2003-2007. Productividad y exportaciones manufactureras.

1. Introducción

Entre 2003 y 2007, el valor FOB de las exportaciones argentinas aumentó un 86%, al ascender de U\$S 29.939 millones a U\$S 55.780 millones. Todos los grandes rubros participaron, en diverso grado, de esta evolución, aunque fueron las ventas industriales (MOI) las que tuvieron una mayor expansión, con una tasa de variación del 115%, en valores corrientes.

Este salto exportador se verificó en un contexto de modificaciones registradas en el ámbito nacional e internacional. En el plano interno, la corrección de precios relativos operada a comienzos de 2002 dio lugar, en un primer momento, a una reducción de las importaciones e impulsó, a continuación, el crecimiento sostenido de las exportaciones, al mismo tiempo que se verificaba un aumento paralelo en la demanda de consumo y de inversión. Por consiguiente, el ciclo exportador de 2003-2007 está caracterizado por una expansión simultánea de las demandas interna y externa, y no responde al patrón de aumento de saldos exportables, que ocurre como reacción frente a una caída de la actividad económica.

Cuadro I: Indicadores económicos (2003-2007)
En porcentajes y millones de dólares.

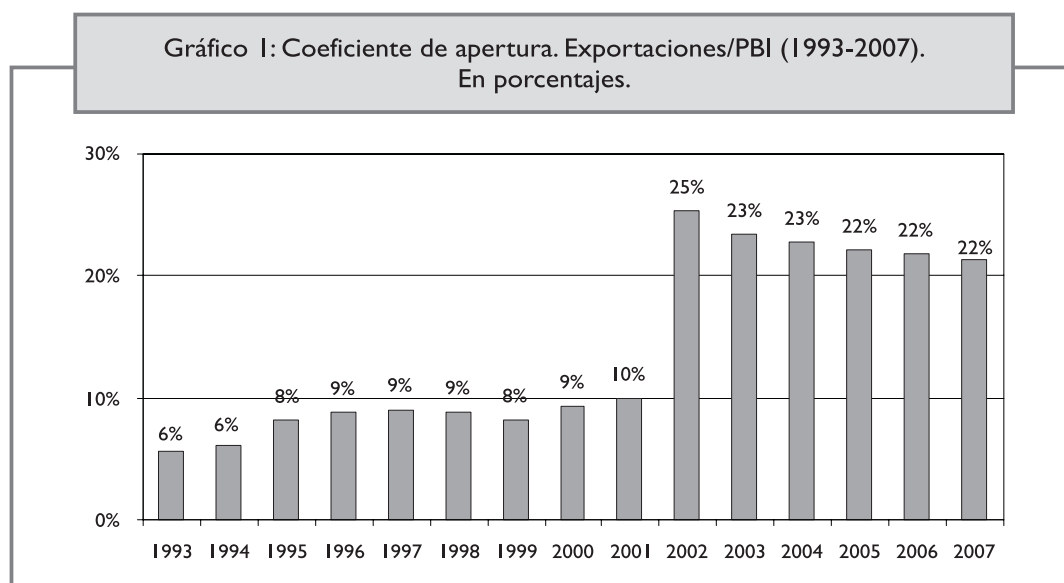
Año	PBI total Var. %	Inversión fija PBI %	Exportaciones (mil U\$s FOB)	Importaciones (mil U\$s CIF)	Saldo Comercial (mil U\$s)
2003	8.8%	14.3%	29,939	13,851	16,088
2004	9.0%	17.7%	34,576	22,445	12,130
2006	9.2%	19.8%	40,387	28,687	11,700
2007	8.5%	21.6%	46,456	34,151	12,306
2008	8.7%	22.7%	55,780	44,707	11,072

Además, desde sus comienzos, las cuentas externas arrojaron un elevado superávit comercial, que se mantiene hasta nuestros días. En 2003, el excedente fue de U\$S 16.088 millones y en los años posteriores (2004-2007) registró, con oscilaciones, un nivel promedio de U\$S 11.800 millones. Estos valores han permitido que la economía y, sobre todo, el sector industrial, se desarrollara en una fase expansiva muy prolongada sin la aparición de la restricción externa, esto es, de la escasez de divisas que, invariablemente, surgía como un límite en los anteriores ciclos de aumento del PBI. Otro elemento que distingue la actual situación es el nivel del tipo de cambio real. En experiencias anteriores, con el correr del tiempo, el valor del tipo de cambio tendía a erosionarse por la acción de la inflación interna. A diferencia de esos casos, en 2003-2007, la paridad se mantuvo en niveles elevados. Aún cuando el tipo de cambio real frente al dólar ha disminuido, el tipo multilateral presenta un nivel constante desde 2003.

Este estudio toma en cuenta todas las exportaciones, pero presta especial atención al análisis de las MOI, dado su dinamismo y su importancia en términos del aumento del empleo y de las inversiones. El período 2003-2007 se caracteriza por la expansión de las exportaciones industriales físicas y en

valor FOB y, también, por el aumento de la productividad en las diversas ramas de la actividad manufacturera. El tema de la productividad constituye un punto de referencia habitual en los estudios teóricos sobre las exportaciones industriales, aún cuando los datos disponibles plantean problemas para el cálculo de series que tenga algún nivel de desagregación. En este trabajo, se llevó a cabo una estimación de esas variables para el período 2003-2007 y, en base a ello, se estableció una clasificación de las MOI en cinco grupos, que permite observar diversas trayectorias de crecimiento de la productividad y de los volúmenes físicos exportados.

Paralelamente a los cambios experimentados en el ámbito interno, en la economía mundial los precios de las commodities ingresaron, a partir de 2003, en una fase de auge que viene teniendo una gran duración y que beneficia a la Argentina, llevando en 2007 los términos del intercambio a un valor récord, en una perspectiva de décadas. El alza de los precios obedece, en gran medida, a la gran demanda de materias primas por parte de China, India y de otros países asiáticos. Tal tendencia se mantiene en el presente, a pesar de las turbulencias atravesadas por los mercados externos y se proyecta hacia el futuro por el empuje que tiene el crecimiento económico de aquella región sobre su demanda de insumos y de alimentos.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Cuando se analiza el actual período exportador, suele mencionarse el ritmo de aumento relativamente lento de las ventas argentinas, vis-à-vis el exhibido por el resto de los países latinoamericanos. Si bien en dólares corrientes, el porcentaje de crecimiento es menor, cuando se toman en cuenta los volúmenes embarcados se comprueba que Argentina ocupa un lugar alto en los crecimientos (40%), no demasiado alejado del obtenido por Brasil (44%).

Este trabajo está estructurado de la siguiente forma. En primer lugar, se encara un análisis general de las ventas externas, durante 2003-2007. La segunda parte estudia la evolución de los Productos primarios y de los combustibles, durante este período. A continuación, se examinan diversos aspectos del crecimiento de las MOI. Entre otras cuestiones, se establece una clasificación en diversos grupos

que toma en cuenta la evolución de la productividad industrial y de las exportaciones físicas. Asimismo, se analizan los cambios que se operaron en su composición y en su estructura de destinos. En cuarto lugar, se estudian las MOA. A renglón seguido, se lleva a cabo una comparación de las ventas totales argentinas, con las de Brasil, Chile y otros países latinoamericanos, entre 2003 y 2007. Por último, se plantean algunas conclusiones.

2. La distinta evolución de las exportaciones

El cuadro 2 brinda los datos de las exportaciones argentinas totales por Grandes Rubros en dólares corrientes, durante 2003-2007. Como se señaló, el mayor incremento correspondió a las MOI, que alcanzaron los U\$S 17.321 millones en 2007.

Cuadro 2: Exportaciones por grandes rubros (1993, 1998, 2003-2007)
En millones de dólares.

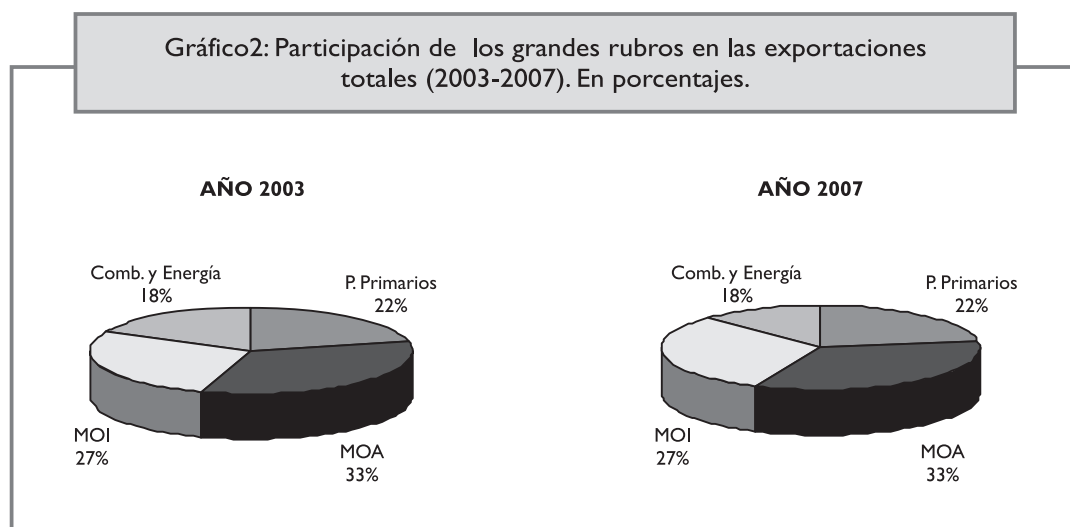
Año	Total	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. y Energía
1993	13,118	3,274	4,930	3,678	1,236
1998	26,434	6,604	8,761	8,624	2,444
2003	29,939	6,471	10,004	8,047	5,417
2004	34,576	6,852	11,967	9,576	6,181
2005	40,387	8,110	13,142	11,985	7,150
2006	46,456	8,627	15,244	14,826	7,760
2007	55,780	12,352	19,188	17,321	6,919
Var. % 2007-03	86%	91%	92%	115%	28%
Var. % 2007-06	20%	43%	26%	17%	-11%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Por su parte, las MOA (U\$S 19.188 millones) ascendieron un 92%, en tanto que los productos primarios (U\$S 12.352 millones) tuvieron una evolución similar (91%). Los combustibles (U\$S 6.919 millones) registraron un aumento del valor FOB del 28%.

Estos diferentes ritmos de crecimiento dieron lugar a modificaciones en la estructura exportadora del país entre 2003 y 2007, ya que la proporción de las MOI en el total exportado aumentó del 27% al 31% (gráfico 2).

Gráfico2: Participación de los grandes rubros en las exportaciones totales (2003-2007). En porcentajes.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Dicho aumento tuvo lugar a expensas de los Combustibles, cuya proporción se contrajo del 18% al 12% de las ventas totales al exterior. Por su parte, los porcentajes de productos primarios y de MOA se mantuvieron relativamente constantes entre esos años.

En el actual contexto de fuerte aumento de los precios mundiales, resulta necesario distinguir el aumento del valor FOB experimentado por los distintos rubros exportados y su evolución en términos físicos. El primer indicador permite evaluar la rentabilidad del sector exportador y, asimismo, computar las divisas comerciales que ingresan al país. El comportamiento de los volúmenes, por su lado, da cuenta del crecimiento efectivo que tiene la oferta exportable.

Según el INDEC, entre 2003 y 2007 las ventas argentinas totales aumentaron un 40%, en términos físicos. El mayor incremento correspondió a las MOI, con una tasa de variación del 69%. En volúmenes, los productos primarios subieron un 46% y las MOA, un 41%. En Combustibles se verificó una contracción del 45%, que está explicada por una gran disminución en los embarques del crudo.

Cuadro 3: Variación de las cantidades de exportación (1993, 1998, 2003-2007)
Índice 1993=100

Año	Totales	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. y Energía
1993	100	100	100	100	100
1998	201	191	176	224	260
2003	226	196	226	236	281
2004	241	194	249	271	250
2005	277	250	292	303	214
2006	294	240	313	350	192
2007	317	286	318	399	154
Var. % 2007-03	40%	46%	41%	69%	-45%
Var. % 2007-98	58%	50%	81%	78%	-41%
Var. % 2007-06	8%	19%	1%	14%	-20%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El cuadro 3 presenta, también, una perspectiva de más largo plazo. Tomando como referencia 1993 (el año base de la serie que se utiliza), nuevamente son las MOI las que lideraron el crecimiento, ya que sus volúmenes se cuadruplicaron entre aquel año y la actualidad. En las MOA y en los Productos primarios, las cantidades se multiplicaron por tres¹.

El análisis de las cotizaciones por Grandes Rubros muestra que, entre 2003 y 2007, los precios de exportación de las MOA, las MOI y los Productos primarios subieron en porcentajes más o menos equivalentes. Los precios medios del sector agroindustrial (MOA) experimentaron el mayor alza, del 37%, principalmente, por la incidencia de los aceites y pellets de soja. Las cotizaciones de los Productos primarios ascendieron un 32% y en las MOI, el alza fue del 33%. Este último aumento obedece a las subas que tuvieron las commodities industriales, tales como acero, aluminio, oro y petroquímica.

¹ Finalmente, si se toman los volúmenes de 1998, que es el año anterior al inicio de la recesión que puso término a la convertibilidad, se observa que los incrementos físicos fueron liderados por las MOA (81%) y por las MOI (78%).

Cuadro 4: Variación de los precios de exportación (1993, 1998, 2003-2007)
Índice 1993=100

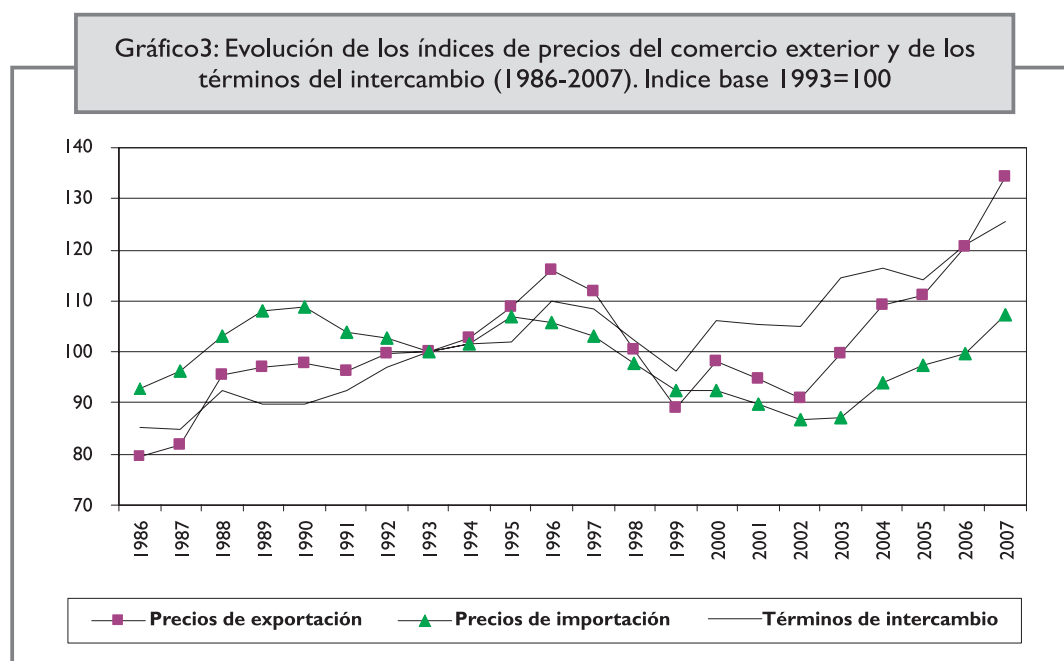
Año	Totales	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. y Energía
1993	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998	100.3	105.6	101.0	104.8	76.3
2003	99.7	101.0	89.6	89.0	156.2
2004	109.1	108.2	97.3	95.9	200.6
2005	111.1	99.0	91.4	107.6	270.9
2006	120.5	110.0	98.6	115.2	327.1
2007	134.4	103.4	122.5	118.5	360.6
Var. % 2007-03	35%	32%	37%	33%	131%
Var. % 2007-06	12%	21%	24%	3%	10%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Como resulta previsible, el mayor salto correspondió a los Combustibles, por el boom de precios del crudo y de los derivados que aumentaron en promedio un 131% y que compensaron la disminución de los embarques físicos.

3. Los términos del intercambio en 2003-2007

De acuerdo a datos del INDEC, el aumento de los precios de las exportaciones totales, entre 2003 y 2007, fue del 35%. De esta forma, estas cotizaciones se han ubicado en el nivel más elevado de los últimos veinticinco años. A su vez, el índice de precios de importación arroja un incremento del 23,2%. Este ascenso obedece, principalmente, a la evolución de las cotizaciones de las commodities de tipo industrial, como metales, petroquímica, etc., en tanto que los bienes de capital vienen registrando subas de precio muy moderadas.



Fuente: CEP en base a INDEC.

El resultado de estas dos tendencias es que los términos del intercambio del país se han ubicado en un récord en términos de décadas (gráfico 3). Su nivel en 2007 fue un 9.4% superior al de 2003 y supera en un 30% al valor más deprimido del último decenio (1999). Es previsible que los niveles actuales de este indicador se mantengan, en tanto las cotizaciones de las commodities continúen en sus valores elevados, por un lado, y el precio del equipamiento y de las manufacturas industriales experimente una estabilidad o aumentos suaves, en virtud de la gran competitividad manufacturera y los bajos costos salariales de los países asiáticos.

4. La evolución de las exportaciones por grandes rubros

Pasaremos revista a las exportaciones por grandes rubros, centrando nuestra atención en las manufactureras, en particular, en las MOI. Estas últimas se han caracterizado, durante el período, por su dinamismo y, además, por su gravitación en términos del valor agregado, volúmenes de inversión, incorporación de tecnología, esfuerzos por ganar nuevos mercados y expansión del empleo. Si bien una proporción significativa está constituida por commodities químicas, metálicas y petroquímicas, un considerable porcentaje está formado por bienes de capital y bienes finales. Asimismo, las exportaciones PyMEx están compuestas, en una elevada medida, por este tipo de bienes².

Previo al análisis de estas últimas examinaremos la evolución de los productos primarios y de los combustibles.

4.1. Los Productos Primarios

Entre 2003 y 2007, el valor FOB de los Productos primarios ascendió de U\$S 6.471 millones a U\$S 12.352 millones, esto es, un 91%. El aumento se extendió a todos los rubros, tanto en dólares corrientes como en cantidades físicas (cuadro 5). Las tres exportaciones de mayor magnitud en valor FOB -cereales, semillas oleaginosas y cobre- experimentaron expansiones y lo propio ocurrió con un conjunto de colocaciones de carácter regional, como frutas frescas y legumbres y hortalizas sin elaborar.

Es así como las frutas frescas, con U\$S 920 millones en 2007, aumentaron un 94%, con respecto a 2003. En volúmenes crecieron un 46%, una de las mayores tasas de variación en los productos primarios. El alza de las exportaciones frutícolas de los últimos años alcanzó a las producciones del Comahue (peras y manzanas), del NOA, (limón en Tucumán y otros cítricos en Salta) y de la zona centro (cítricos en Entre Ríos). Varios de estos complejos atravesaron procesos de reconversión agrícola que redundaron en mejoras de calidad. Las hortalizas y legumbres, por su parte, ascendieron a U\$S 404 millones en 2007, lo que representa una tasa de variación del 116% en valor FOB y del 31% en volúmenes. En dólares corrientes, los principales incrementos correspondieron a poroto (107%), ajo (120%), cebolla (86%) y arvejas (197%), entre otros.

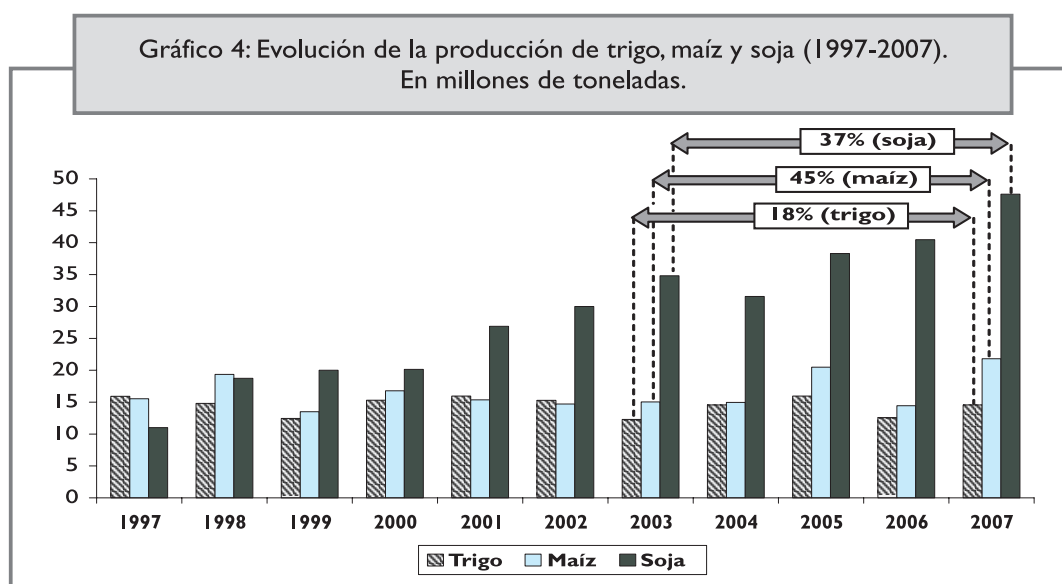
² CEP, Síntesis No. 56, 2007, Los Exportadores Medianos y Pequeños en 2003-2006, diciembre, pags.43-61.

Cuadro 5: Exportaciones de productos primarios (2003-2007)
En millones de dólares y porcentajes.

Rubro	2003	2007	Variación 2007/2003		
			Valor	Precio	Cantidad
Animales vivos	9	28	218%	//	//
pesca sin elaborar	622	662	6%	-1%	8%
Miel	160	134	16%	-26%	13%
Hortalizas y legumbres	188	404	116%	64%	31%
Frutas frescas	473	920	94%	31%	46%
Cereales	2,307	4,660	102%	40%	45%
Semillas oleaginosas	1,996	3,696	85%	37%	36%
Tabaco sin elaborar	151	259	71%	25%	37%
Lanas sucias	35	58	65%	112%	47%
Fibra de algodón	2	9	281%	24%	208%
Mineral de cobre	474	1,358	187%	//	//
Resto de primarios	54	163	201%	//	//
Total	6,471	12,352	91%	32%	46%

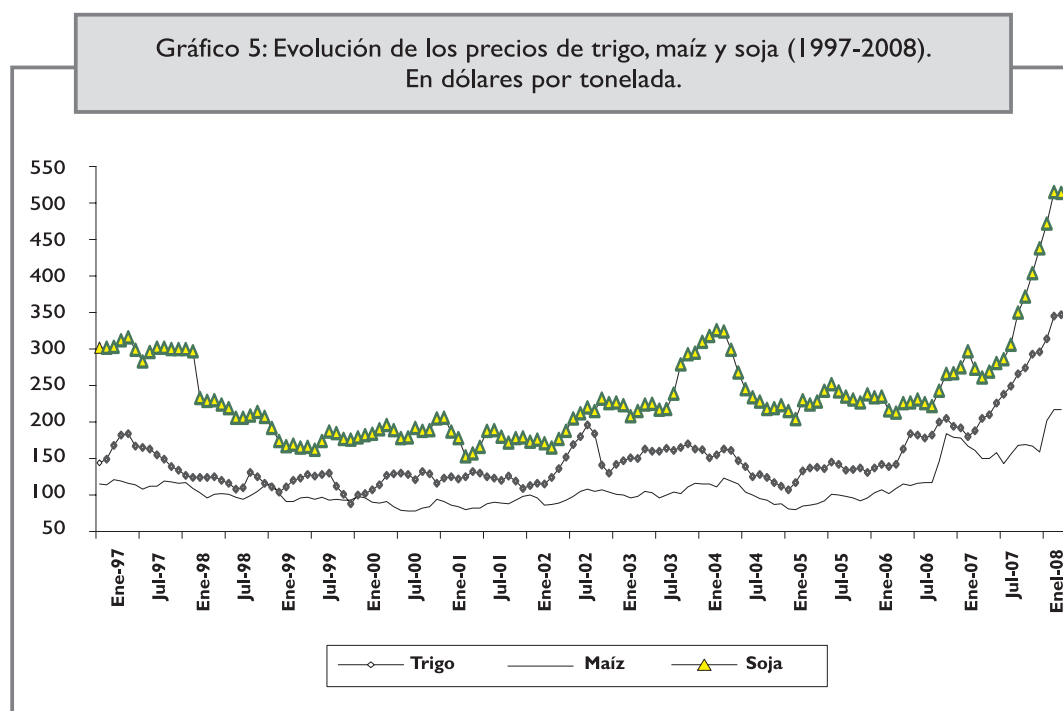
Fuente: CEP en base a INDEC.

La evolución de los granos argentinos en el exterior fue muy positiva, bajo el impulso de un continuo aumento de las cosechas. Entre 2003 y 2007, la producción en toneladas de trigo subió un 18%, la de soja, un 37% y la de maíz, un 45% (gráfico 4). También en volúmenes, las exportaciones de trigo subieron un 56%, las de maíz, un 26% y las de soja un 37%.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Paralelamente, se ha registrado una escalada de las cotizaciones. La tonelada de trigo, que costaba 155 dólares en enero de 2003, pasó a valer 384 dólares en diciembre de 2007. Por su parte, la tonelada de maíz ascendió en igual período de 116 a 192 dólares y la de soja, de 226 a 428 dólares (gráfico 5). Estas cotizaciones se afirmaron todavía más en la primera mitad de 2008 y los pronósticos dan cuenta de la continuación de esta tendencia, más allá de las oscilaciones que pueda haber en los próximos meses, sobre todo, por razones climáticas.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Si bien esta alza del precio de los granos ha favorecido a los países productores, en particular, a los que disponen de tierras fértiles en abundancia, al mismo tiempo, ha generado efectos adversos sobre los países más pobres, muy especialmente, sobre los importadores netos de alimentos. Según estimaciones de la FAO, entre 2000 y 2007, el costo alimentario para las naciones africanas creció en un 33% y este aumento llegó al 50%, para los más dependientes del abastecimiento externo. Esto ha provocado un incremento de la pobreza en varias naciones africanas y reclamos populares en varias de ellas y, también, en México. Asimismo, se ha planteado un debate mundial sobre esta cuestión que ha pasado a ser rotulado como de la seguridad alimentaria.

El resto de los productos primarios también exhibió alzas. Las colocaciones de pesca sin elaborar aumentaron un 6% en dólares corrientes y un 8% en cantidades físicas. Los volúmenes de miel aumentaron (13%), aunque su valor FOB disminuyó (16%) debido a la caída de los precios.

Por último, las colocaciones de cobre, con U\$S 1.358 millones en 2007, se han afirmado como el tercer rubro dentro de las exportaciones primarias. Se trata de una producción que integra, junto con el oro (MOI) y la plata (MOI), el grueso de las ventas mineras de la Argentina, que han tenido un gran impulso en la última década y que está radicada, principalmente, en Catamarca, San Juan y Santa Cruz. En la actualidad, hay varios proyectos de inversión en curso y algunos de ellos, de carácter mediano, como Manantial Espejo, San José-Huevos Verdes, Huancamayo y Pirquitas, están próximos a entrar en funcionamiento.

4.2. Combustibles y energía

El valor FOB de combustibles aumentó un 28% entre 2003 y 2007, de U\$S 5.417 millones a U\$S 6.919

millones (cuadro 6). Este agregado está compuesto por tres rubros principales: crudo, carburantes (destilados) y gas.

En valores corrientes, los carburantes ascendieron de U\$S 2.114 millones a U\$S 4.103 millones (94%) en el período. El gas natural subió de U\$S 872 millones a U\$S 1.296 millones, una variación del 49%, en valores corrientes. En cambio, las ventas de crudo disminuyeron un 44%, de U\$S 2.296 millones a U\$S 1.296 millones.

Cuadro 6: Exportaciones de combustibles y energía (2003-2007)
En millones de dólares y en porcentajes.

Rubro	2003	2007	Variación 2007/2003		
			Valor	Precio	Cantidad
Petróleo crudo	2,296	1,296	-44%	126%	-75%
Carburantes	2,114	4,103	94%	141%	-21%
Gas	872	1,296	49%	//	//
Energía eléctrica	37	96	163%	//	//
Resto combustibles	98	127	29%	//	//
Total	5,417	6,919	28%	131%	-45%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Como consecuencia de esta evolución, la participación del crudo en el total de los combustibles cayó del 42% al 19%. Este retroceso fue cubierto por los otros dos rubros, principalmente, por los carburantes, cuyo porcentaje ascendió del 39% al 59%, entre esos años.

En volúmenes se observan caídas, debido a los menores niveles de extracción que se registran en los últimos años. La reducción de las cantidades embarcadas de crudo fue del 75% y la de destilados, del 21%. Por otra parte, los combustibles son el rubro exportador que en mayor medida se benefició por el boom internacional de precios. En promedio, el aumento fue del 131%, entre 2003 y 2007. Dentro de este agregado, los destilados tuvieron un alza del 141%, que es superior a la del crudo, del 126%.

4.3. Las manufacturas de origen industrial (MOI)

En el período 2003-2007, el valor FOB de las MOI creció un 115%, al pasar de U\$S 8.047 millones a U\$S 17.321 millones. Este crecimiento estuvo impulsado en un 69% por los volúmenes y en un 33% por los precios (cuadro 7).

El papel más destacado le correspondió a material de transporte, con un incremento del 271%, en el período. Casi en su totalidad, el aumento exportador estuvo explicado por sus mayores volúmenes (238%), en tanto que los precios subieron sólo un 4%. Por su parte, las máquinas y aparatos ascendieron de U\$S 865 millones a U\$S 1.975 millones, esto es un incremento del 128%, en términos corrientes³.

También en este rubro, el aumento en el valor FOB estuvo originado en mayores cantidades (120%), dado que los precios medios subieron en un 3%. La débil evolución de los precios de estos rubros guarda correspondencia con el comportamiento relativamente estable que ha tenido la cotización de las manufacturas industriales en el mercado mundial, durante estos años.

³ Cabe destacar que una proporción significativa de las exportaciones de máquinas, aparatos y material eléctrico corresponden a motores para vehículos.

Cuadro 7: Exportaciones de MOI (2003-2007)
En millones de dólares y en porcentajes.

Rubro	2003	2007	Variación 2007/2003		
			Valor	Precio	Cantidad
Productos químicos	1,560	2,937	88%	34%	41%
Materia plásticas	697	1,202	72%	35%	28%
Caucho	160	340	112%	48%	43%
Manufacturas de cuero	66	132	98%	//	//
Papel y publicaciones	389	625	61%	17%	38%
Textiles y confecciones	211	328	56%	20%	29%
Calzado	18	33	89%	//	//
Manufacturas de piedra	102	164	61%	//	//
Metales preciosos	116	579	401%	//	//
Metales comunes	1,545	2,816	82%	144%	-25%
Máquinas, aparatos	865	1,975	128%	3%	120%
Material de transporte	1,433	5,317	271%	4%	238%
Nav.Aérea y fluvial	536	396	-26%	//	//
Resto de MOI	350	476	36%	//	//
Total	8,047	17,321	115%	33%	69%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En los restantes rubros con valores FOB elevados también hubo aumentos, aunque a tasas inferiores. En productos químicos, con U\$S 2.937 millones en 2007, el valor FOB tuvo un incremento del 88%. Materias plásticas ascendieron de U\$S 697 millones a U\$S 1.202 millones en el período, esto es, un 72%. En ambos casos, las subas obedecieron a mejores precios y a mayores volúmenes.

Estas distintas tasas de evolución del valor FOB determinaron algunos cambios en la estructura de las MOI entre 2003 y 2007. En 2003, el complejo químico y petroquímico (productos químicos más materias plásticas) tenía una participación del 29% en las MOI totales. En ese año, el complejo mecánico (máquinas, aparatos y material eléctrico más material de transporte) exhibía la misma proporción. En 2007, esas participaciones cambiaron considerablemente. El bloque químico y petroquímico disminuyó al 24% de las MOI en tanto que el mecánico pasó a representar el 42% de estas exportaciones. Esta transformación muestra que el sector automotriz vuelve a ser la rama exportadora y productiva más dinámica, tras la crisis experimentada a fines de los noventa, que se expresó en una caída de las inversiones y de sus exportaciones. Por otra parte, esta recuperación se verifica en un contexto de expansión de la capacidad exportadora del sector automotriz del Mercosur, sobre todo, en el ámbito latinoamericano.

En metales comunes hubo un alza del 82%, explicada por un aumento de las cotizaciones internacionales que se vio contrarrestado por menores envíos en volúmenes, tanto de acero como de aluminio. Esta evolución se explica, sobre todo, por la fuerte demanda interna de esos insumos intermedios por parte del sector industrial y de la construcción.

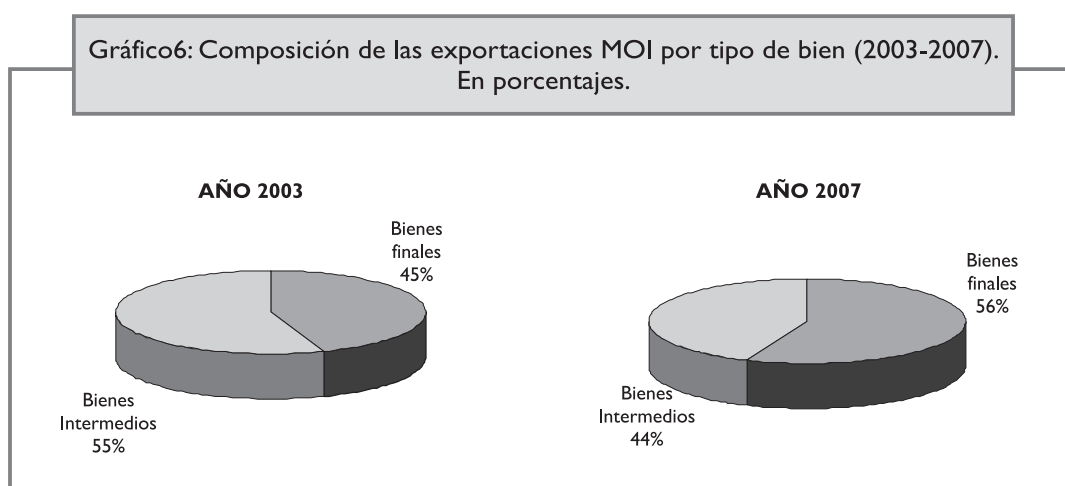
Los restantes rubros industriales también contabilizaron crecimientos muy considerables. El valor FOB de papel y publicaciones experimentó una suba del 61%, impulsada sobre todo por las cantidades (38%). Entre las colocaciones que mostraron un mayor avance se cuentan papeles y productos de papel y ediciones. Por su parte, los embarques de pasta celulósica aumentaron en valor FOB, aunque hubo declinación en volúmenes.

En dólares corrientes, los textiles subieron un 56%, con una contribución del 29% de los volúmenes y del 20% en precios. Prendas de vestir, hilados y telas de algodón y tejidos especiales fueron los productos con mayor dinamismo. Las exportaciones de “resto de MOI” se expandieron un 36%, al pasar de U\$S 350 millones a U\$S 476 millones, motorizadas por instrumentos de precisión, equipo médico, muebles y contadores para gas. Por su parte, el valor FOB de manufacturas de piedra subió un 61%, con incrementos de material para la construcción, tales como baldosas, bloques de yeso para prefabricadas y manufacturas asfálticas.

Por último, los metales preciosos registraron la tasa de aumento más elevada del período, del 401%, por la puesta en funcionamiento de un nuevo yacimiento de oro (Veladero, en San Juan).

4.3.1. La evolución de las MOI: mayor participación de los bienes finales

Además del referido avance de material de transporte y de máquinas y aparatos, en la estructura de las MOI también se aprecian otras modificaciones de cierta magnitud. El gráfico 6 presenta las MOI de 2003 y 2007 reprocesadas por la clasificación por uso económico⁴, que permite evaluar, dentro de las mismas, la evolución de la exportación de bienes finales vis-à-vis la de bienes intermedios.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Los datos muestran un incremento de los bienes finales del 45% al 56% de las MOI. La contrapartida está dada por la disminución de los intermedios, del 55% al 44%. El cuadro 8 muestra tres grandes rubros en los cuales se ha operado el mencionado retroceso de los bienes intermedios en el total exportado⁵. Así en productos químicos, esta menor proporción se verificó en beneficio de bienes de consumo, tales como medicamentos y artículos de tocador y de limpieza.

⁴ En bienes finales se han incluido: 1) bienes de capital, 2) bienes de consumo, 3) automóviles y, 4) piezas y accesorios de bienes de capital.

⁵ El crecimiento de la participación de bienes finales en un rubro significa, por lo tanto, un aumento del valor FOB de esos bienes superior al incremento en el promedio del rubro.

Cuadro 8: Composición de la exportaciones MOI por tipo de bien (2003-2007).
En porcentajes.

Clasificación	2003	2007	Variación 2007/2003			
			2003	2007	2003	2007
B Intermedios	75%	70%	71%	67%	72%	67%
B Consumo	25%	30%	29%	33%	26%	32%
B Capital	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Otros	1%	1%	0%	0%	2%	1%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEP en base a INDEC y de Aduana.

En papel y publicaciones ocurre otro tanto, con un retroceso de pasta celulósica y un avance de papeles y ediciones (bienes de consumo). También en textiles se advierte disminución en el porcentaje de hilos y tejidos y una expansión de las confecciones (bienes de consumo).

4.3.2. Una visión desagregada de los rubros MOI más dinámicos

Dada la importancia de ciertos rubros en el total de las colocaciones industriales, vamos a examinar la evolución en forma más desagregada de los cuatro grupos de mayor significación exportadora (material de transporte, productos químicos y conexos, metales comunes y máquinas y aparatos, material eléctrico), que en 2007 sumaron US\$ 13.045 millones, esto es, tres cuartas partes (75%) de las MOI de ese año. El análisis será efectuado en valor FOB y consideraremos, también, los índices de precios y cantidades.

4.3.2.1. Material de transporte

Como se señaló, entre 2003 y 2007, el total de material de transporte registró un gran crecimiento en dólares corrientes, del 271%. A su vez, las cantidades (computadas por unidades exportadas, según Aduana) se incrementaron en 256%. Cabe aclarar que en este rubro particular, no se disponen de índices de precios y cantidades elaborados por el INDEC. Debido a ello, los volúmenes que se consignan en el cuadro 9 puede no corresponder, en cada año, a productos homogéneos (por cuanto contienen diferentes modelos de vehículos, en cada período considerado)⁶.

Cuando se analiza la estructura de los diversos productos, se advierte que los vehículos de carga y los automóviles contabilizaron los mayores incrementos en valor FOB, del 362% y del 344%, respectivamente.

Cuadro 9: Exportaciones de material de transporte (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales.

Descripción	Valor FOB		Variación 2007/2003	
	2003	2007	Valor	Cantidad
Automóviles p/transporte de personas	490	2,176	344%	183%
Vehículos p/transporte de mercancías	367	1,696	362%	212%
Omnibus	39	137	252%	157%
Tractores	24	94	285%	117%
Suntotal	920	4,102	346%	191%
Total vehículos automotores	1,427	5,299	271%	256%

Fuente: CEP en base a INDEC y de Aduana.

⁶ Debido a esta heterogeneidad de las cantidades en cada año, no es posible calcular un índice de precio medio que sea consistente.

Por otra parte, la gravitación de otro tipo de producciones, como ómnibus y tractores, en el total automotriz, es relativamente baja, aunque verificaron aumentos a tasas muy significativas. El avance en tractores está explicado principalmente por los convenios de intercambio celebrados con Venezuela.

4.3.2.2. Productos químicos

En productos químicos, el segundo exportador a nivel MOI, todos los principales componentes registraron aumentos en valor FOB entre 2003 y 2007. De acuerdo a los índices de precios y cantidades del INDEC, con la excepción de productos orgánicos, todos esos componentes, también subieron en volúmenes.

La evolución más significativa fue la de “productos diversos de las industrias químicas”, cuyas ventas ascendieron un 157%, al incrementarse de U\$S 261 millones a U\$S 669 millones y pasaron a ocupar el primer lugar dentro del total químico. Sus exportaciones más importantes de 2007 fueron herbicidas (U\$S 163 millones), biodiesel (U\$S 135 millones) y catalizadores para caños de escape (U\$S 71 millones). El biodiesel, obtenido a partir del procesamiento de la soja, constituye una nueva exportación en la Argentina⁷.

Cuadro 10: Exportaciones de productos químicos y conexos (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales.

	Valor FOB		Variación % 2007/2003		
	2003	2007	Valor	Precio	Cantidad
Productos Químicos y Conexos	1560	2932	88%	34%	41%
Productos diversos de las industrias químicas	261	669	157%	23%	108%
Orgánicos	414	590	43%	100%	-29%
Productos farmacéuticos	266	511	92%	73%	11%
Aceites esenciales y resinoides	180	457	154%	120%	16%
Inorgánicos	159	275	73%	49%	16%
Jabones y productos tensoactivos	61	134	119%	57%	40%
Extractos tintóreos y pinturas	78	121	55%	3%	51%
Productos fotografía y cine	57	79	37%	8%	27%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El valor FOB de productos inorgánicos ascendió de U\$S 159 a U\$S 275 millones, con alzas en cantidades (16%). Los principales aumentos se registraron en sulfatos, carbonatos de litio y ácido bórico. Los productos orgánicos (U\$S 590 millones en 2007) aumentaron un 43% en dólares corrientes (a pesar de experimentar una disminución en las cantidades). Los mayores incrementos se contabilizaron en ciclohexano, etilbenceno y metanol (alcohol metílico).

Productos farmacéuticos y jabones y productos tensoactivos, son dos sectores con una proporción significativa de bienes finales. En 2007, las exportaciones fueron de U\$S 511 millones y de U\$S 134 millones, lo que representa aumentos del 92% y del 119%, respectivamente, durante el período. Los aceites esenciales crecieron un 154%, impulsado por desodorantes, aceites de limón y shampús.

4.3.2.3. Metales comunes

Entre 2003 y 2007, los mayores valores obtenidos en metales comunes (un rubro que incluye básicamente commodities industriales), obedecieron puramente a los aumentos de las cotizaciones.

⁷ Las exportaciones de biodiesel de soja están clasificadas como productos químicos (MOI) en tanto que el biodiesel de maíz es considerado una MOA.

Así, las ventas de acero -principalmente, tubos y laminados- subieron un 87%, de U\$S 1.089 millones a U\$S 2.038 millones, pero disminuyeron un 29% en volúmenes.

Cuadro 11: Exportaciones de metales comunes y sus manufacturas (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales.

	Valor FOB		Variación % 2007/2003		
	2003	2007	Valor	Precio	Cantidad
Metales Comunes y sus Manufacturas	1,544.7	2,809.1	82%	144%	-25%
Arrabio fundición hierro y acero	1,089.2	2,038.2	87%	162%	-29%
Aluminio	383.3	544.2	42%	83%	-23%
Otros metales comunes	15.6	66.4	327%	317%	2%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Un panorama similar se observa en aluminio, cuyos embarques ascendieron de U\$S 383 millones a U\$S 544 millones, aunque en términos físicos se contrajeron en un 23%. La próxima entrada en funcionamiento de plantas productoras de ambos metales puede contribuir a revertir las menores colocaciones físicas al mercado mundial.

4.3.2.4. Máquinas y aparatos, material eléctrico

Las ventas externas de máquinas y aparatos están compuestas por una gran variedad de productos, que son tanto bienes de capital como de consumo. Los datos por cantidades disponibles tienen una apertura muy insuficiente, y su estimación es muy difícil por la heterogeneidad que presentan esas exportaciones⁸.

De acuerdo al INDEC, los dos componentes que integran este rubro registraron grandes aumentos en volúmenes. Los embarques físicos de los bienes mecánicos ascendieron un 101%, en tanto que los eléctricos lo hicieron en un 160%. Cabe destacar que una parte de los primeros (bienes mecánicos) está integrada por motores y por condensadores, que son fabricados por la industria automotriz.

Cuadro 12: Exportaciones de máquinas y aparatos, material eléctrico (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales.

	Valor FOB		Variación % 2007/2003		
	2003	2007	Valor	Precio	Cantidad
Máquinas y Aparatos, Material eléctrico	864.7	1,962.6	127%	3%	120%
Máquinas, aparatos y artículos mecánicos	644.1	1,430.3	122%	11%	101%
Máquinas y aparatos eléctricos	220.6	532.6	141%	-7%	160%

Fuente: CEP en base a INDEC.

El rubro máquinas y aparatos y material eléctrico está compuesto en su totalidad por bienes manufacturados -bienes de capital, partes y piezas o bienes de consumo- y ello explica que la evolución de sus precios externos haya sido diferente a la que tuvo la mayoría de los otros sectores. La cotización promedio de los productos mecánicos subió un 11% y la de los eléctricos disminuyó 7%.

4.3.3. La evolución de la productividad industrial y de las exportaciones MOI

Una de las cuestiones más debatidas en política económica y comercial es la relación que existe entre

⁸ En términos generales, máquinas y aparatos mecánicos corresponde al capítulo 84 de la nomenclatura arancelaria y, máquinas y aparatos eléctricos, al capítulo 85.

la productividad y las exportaciones industriales. En los procesos de desarrollo, tanto la ampliación de la capacidad fija como el progreso técnico incorporado en los equipos posibilitan aumentos en la productividad y ello se refleja en mejoras en los costos unitarios y en un mayor acceso a los mercados internos y externos. A continuación se examinará la correspondencia que existió, entre 2003 y 2007, entre la productividad manufacturera y las exportaciones MOI⁹.

Esta comparación será presentada en dos pasos. En primer lugar, se ofrece un panorama general de la productividad en los sectores MOI, durante el período. En segundo término, se estudia la vinculación entre la evolución de la productividad y de las ventas industriales al exterior.

El cuadro 13 brinda la evolución del producto y empleo, entre 2003 y 2007. Asimismo, calcula una proxy de la productividad manufacturera, medida por la relación entre el volumen físico industrial y obreros ocupados por rama, en base a datos del INDEC. El cuadro incluye, asimismo, una columna del valor FOB registrado en 2007, a fin de tener una perspectiva de la significación exportadora que tiene cada rama productiva (el cuadro está ordenado por esta columna).

Como puede observarse, en el citado período, se registró un aumento del producto y del empleo en todas las ramas de la industria. En algunas de ellas, el volumen producido se duplicó. Asimismo, hubo una gran expansión del empleo, con tasas de variación iguales o superiores al 50% en cinco de las diecisiete ramas consideradas. Esta evolución expansiva corrobora la afirmación hecha más arriba en el sentido de que el salto exportador se operó en un contexto de crecimiento de la producción y del empleo en la economía.

Cuadro 13: Producto, empleo y productividad en las MOI (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales

Cod. CIU	Descripción	Var. % 07/03 IVF	Var. % 07/03 Empleo	Var. % 07/03 Productividad	2007 Exportaciones
34	Vehículos automotores	119%	78%	23%	5,584
29	Maquinaria y equipo n.c.p.	84%	58%	16%	4,186
24	Sust. y productos químicos	42%	26%	12%	3,041
25	Caucho y plástico	33%	24%	8%	1,162
21	Papel y sus productos	43%	26%	14%	743
17	Textiles	42%	26%	13%	536
28	Productos de metal	53%	44%	6%	417
26	Minerales no metálicos	71%	49%	15%	376
27	Metales comunes	32%	19%	11%	345
31	Maquinaria eléctrica	65%	33%	24%	341
33	Instr. Médicos y precisión	103%	29%	57%	197
32	Radio y televisión	150%	96%	28%	197
36	Muebles y manufacturas diversas ncop.	47%	35%	8%	143
18	Confecciones	36%	38%	-2%	131
35	Otro equipo de transporte	41%	41%	0%	116
22	Ediciones	51%	13%	34%	89
30	Maquinaria informática	17%	60%	-27%	31

Fuente: CEP en base a INDEC.

En cuanto a la productividad, también se verifican incrementos generalizados y, en algunos casos, muy elevados, sobre todo si se toma en cuenta que obedecen a un aumento del producto físico y, también, del empleo¹⁰. Debe señalarse que, en los primeros años del período bajo estudio, los aumentos de

⁹ Las ramas manufactureras del sector MOI excluyen las productoras de alimentos, bebidas y tabaco, las de cuero y las de destilados.

¹⁰ Debe puntualizarse que se toma la variación de la productividad entre 2003 y 2007. Este aumento no computa el salto que se operó entre 2003 y 2002, en que el incremento de la producción superó netamente la incorporación de mano de obra.

productividad tuvieron lugar en un contexto de gran capacidad ociosa provocada por la crisis de la convertibilidad de 2002. Con posterioridad, esos incrementos se verificaron junto a un aumento de la inversión fija. Dentro de los sectores que estamos analizando, la única disminución (22%) se registró en equipo de informática. En las ramas de otro equipo de transporte y de confecciones, esta variable se mantuvo estable durante el período.

4.3.3.1. Productividad y crecimiento de exportaciones

A continuación se comparan los datos de crecimiento de la productividad con la tasa de variación de las exportaciones industriales, consideradas en volúmenes físicos (cuadro 14). También se toma en cuenta su variación en valores FOB. La evolución de las colocaciones en cantidades físicas refleja el crecimiento de la oferta exportable nacional. Por su lado, las exportaciones en dólares corrientes permiten evaluar las condiciones de rentabilidad de las MOI por sectores, aunque debe tenerse en cuenta que el precio de venta al exterior constituye sólo uno de los elementos que determinan la competitividad empresarial y que no se están considerando, entre otras cosas, los costos de producción.

Cabe destacar que para llevar a cabo este análisis, se debió compatibilizar series de comercio exterior y de producción, que se rigen por clasificaciones estadísticas diferentes. Debido a las dificultades de esta adecuación, las cifras de producto, productividad y exportaciones (en dólares corrientes y en índices reales) van a ser presentadas de acuerdo a la clasificación industrial (CIIU)¹¹. El abandono, en esta sección, de la clasificación por grandes rubros puede ocasionar dificultades al lector, que tratarán de ser salvadas mediante aclaraciones pertinentes en el texto.

Tomando en cuenta la evolución de la productividad y de las exportaciones en volúmenes, el cuadro 14 exhibe cinco grupos de exportaciones MOI. En cuatro de ellos, se observa un comportamiento muy definido entre el producto por obrero ocupado y las ventas externas en términos físicos. En el quinto, se han incluido aquellas ramas en las que no hay un comportamiento homogéneo de las variables. En síntesis, estos grupos responden a las siguientes características:

1) grupo 1 (U\$S 6.746 millones exportados en 2007), con un alto crecimiento de la productividad manufacturera, que varía entre el 16% y el 23%, y con un aumento sumamente elevado de los volúmenes exportados.

2) grupo 2 (U\$S 6.383 millones en 2007), con aumentos medios o altos en la productividad, que van del 6% al 15%, y con incrementos positivos en las cantidades exportadas. Dentro de este grupo, la evolución de ambos indicadores, en particular de los volúmenes exportados, se encuentra por debajo de la registrada en el grupo anterior (grupo 1).

3) grupo 3 (U\$S 654 millones en 2007), conforma un sector relativamente reducido, que ostenta los crecimientos más elevados de la productividad de todo el sector industrial, que van del 25% al 58%. Este grupo presenta, no obstante, un aumento de las exportaciones físicas considerablemente menor que las del grupo 1.

4) grupo 4 (U\$S 3.041 millones en 2007), con incremento de la productividad manufacturera pero con una disminución de sus exportaciones en volúmenes.

5) grupo 5 (U\$S 811 millones) que encierra ramas con comportamientos disímiles.

¹¹ Se compatibilizó las estadísticas de productividad (CIIU), en términos físicos, con las de comercio exterior (grandes rubros), que están registradas en valores corrientes. A fin de obtener las exportaciones en valores constantes, se debió contar con información complementaria, porque los datos físicos son proporcionados por el INDEC (por grandes rubros) con una desagregación relativamente baja.

Cuadro 14: Productividad y exportaciones MOI (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales

	Cod. CIU	Descripción	2007 Exportaciones	Var. % 07/03 Valor	Exportaciones Cantidad	Var. % 07/03 Productividad
Grupo 1	34	Vehículos automotores	5,584	258%	238%	23%
	29	Maquinaria y equipo n.c.p.	1,162	133%	120%	16%
Grupo 2	24	Sust. y productos químicos	4,186	81%	38%	12%
	25	Caucho y plástico	743	139%	57%	8%
	21	Papel y sus productos	536	60%	35%	14%
	17	Textiles	376	55%	25%	13%
	28	Productos de metal	345	175%	64%	6%
	26	Minerales no metálicos	197	64%	12%	15%
Grupo 3	31	Maquinaria eléctrica	341	126%	61%	25%
	33	Instr. Médicos y precisión	197	143%	38%	58%
	32	Radio y televisión	116	144%	87%	30%
Grupo 4	27	Metales comunes	3,041	100%	-33%	11%
	36	Muebles y manufact. diversas ncop.	143	-34%	-12%	8%
	18	Confecciones	131	62%	30%	-1%
Grupo 5	35	Otro equipo de transporte	417	101%	60%	0%
	22	Ediciones	89	29%	66%	34%
	30	Maquinaria informática	31	45%	30%	-27%

Fuente: CEP en base a INDEC.

4.3.3.2. Productividad y exportaciones: los distintos grupos

Grupo 1. El primer grupo está compuesto por los vehículos automotores y por maquinaria y equipo. En conjunto registraron un valor FOB de U\$S 6.746 millones, en 2007. La primera rama se corresponde, en la clasificación de exportaciones por grandes rubros, con material de transporte y la segunda, incluye algo más de la mitad del rubro máquinas y aparatos.

Estas producciones se distinguen por varias características propias. En primer lugar, vehículos automotores presenta un aumento del 23% en la productividad y del 238% en las exportaciones físicas. En maquinaria y equipo, esas tasas de variación son del 16% y del 120%, respectivamente. Se trata de las dos ramas con mayores incrementos en los volúmenes exportados de todo el sector industrial.

En segundo término, en ambas ramas se verifican subas muy grandes en el producto industrial y en el empleo, entre 2003 y 2007. En particular, la expansión de la producción en vehículos automotores es del 119% (cuadro 13).

En tercer lugar, los aumentos en el valor FOB obtenidos por estas ramas no difieren significativamente de sus aumentos en los volúmenes físicos. Este hecho, que distingue a este grupo de todos los restantes, se explica porque está compuesto por exportaciones de carácter mecánico, cuyos precios muestran una considerable estabilidad en los mercados internacionales. Ello significa que, tomando en cuenta las variables que estamos analizando, la rentabilidad de estas firmas se encuentra influida por los volúmenes vendidos y por sus ganancias de productividad, antes que por mejoras de precios externos.

Un cuarto punto a ser destacado es que el dinamismo de estas dos ramas puede ser evaluado, además, tomando en consideración el monto de su inversión en bienes de capital importados. De acuerdo al relevamiento de importaciones de maquinaria por sectores de la industria, llevada a cabo por el CEP, tanto la rama automotriz como la mecánica han realizado considerables inversiones durante el período. Cabe precisar que este relevamiento computa sólo las importaciones de maquinaria especial y general, dejando de lado aquellos bienes de capital que no amplían en forma directa la capacidad instalada. Datos preliminares de 2007, dan cuenta que el valor CIF de esos bienes de capital importados fue de U\$S 212 millones en el sector automotriz y de U\$S 278 millones en el complejo mecánico. Debe advertirse que esta última cifra incluye también las adquisiciones de bienes de capital realizadas por el grupo 3.

Grupo 2. Está conformado por seis ramas productivas, que totalizaron un valor FOB de U\$S 6.383 millones en 2007. La principal de ellas es sustancias y productos químicos (U\$S 4.186 millones), cuyas ventas se corresponden, en la clasificación de exportaciones por grandes rubros, a productos químicos y a una parte de materias plásticas (con un importante peso de las commodities petroquímicas).

En estas ramas se verifica, al igual que en las del grupo 1, una definida correlación positiva entre el aumento de la productividad industrial y el de las exportaciones en volúmenes, aunque en esta categoría las tasas de crecimiento de estas variables son inferiores. Pero, a diferencia del grupo 1, estas exportaciones se han visto beneficiadas por alzas sustanciales en los precios internacionales. De esta manera, el crecimiento de su valor FOB está marcadamente por encima del aumento de los volúmenes exportados.

Además de sustancias y productos químicos, se observan comportamientos muy positivos en otras dos ramas. Se trata de: 1) papel y sus productos y, 2) textiles (excluyendo confecciones), que en conjunto exportaron por U\$S 912 millones en 2007. En general, sus tasas de crecimiento de producto, productividad y de exportaciones muestran mucha semejanza con la referida rama de sustancias y productos químicos.

Asimismo, hay otros tres sectores cuyos indicadores permiten incluirlos en este grupo, aunque guarden diferencias con las tres anteriores. Se trata de: 1) caucho y plástico (U\$S 743 millones), 2) productos de metal (U\$S 345 millones) y, 3) minerales no metálicos (U\$S 197 millones). En general, exhiben alzas en todos los indicadores. Sin embargo, las dos primeras muestran una evolución relativamente moderada de la productividad, del 6% y del 8%, respectivamente. Por su lado, el aumento de las exportaciones físicas de minerales no metálicos, del 12%, es bajo, en comparación con las otras ramas. Sin embargo, su valor FOB registra una alta tasa de variación explicada por una mejora en la composición de sus ventas al exterior, con una mayor participación de manufacturas para la industria de la construcción.

En este grupo, que representa a más de un tercio (37%) de las MOI de 2007, se observan dos características relevantes. En primer lugar, su heterogeneidad, puesto que abarca diversas ramas manufactureras. Esto implica que la asociación positiva entre productividad y exportaciones reales no está circunscripta a determinados sectores sino que tiene una considerable difusión dentro del tejido industrial. En segundo término, este conjunto también contabiliza significativas inversiones

en maquinaria extranjera, sobre todo en aquellas ramas exportadoras que muestran indicadores más favorables. De acuerdo a estimaciones del CEP, en 2007, el complejo químico (que incluye las ramas sustancias y productos químicos y caucho y plástico) realizó, en su conjunto, importaciones de maquinaria general y especial por U\$S 319 millones. Asimismo, en ese año, la rama textil efectuó adquisiciones de bienes de equipo por un valor CIF de U\$S 150 millones y papel y sus productos lo hizo por U\$S 81 millones.

Grupo 3. Se trata de un grupo más reducido que los dos anteriores y que está integrado por tres ramas de la mecánica (distintas a la ya analizada maquinaria y equipo, del grupo 1). Ellas son: 1) maquinaria eléctrica, 2) instrumentos médicos y de precisión y, 3) radio y televisión, cuyas exportaciones conjuntas en 2007 ascendieron a U\$S 654 millones.

Estas tres ramas verifican un salto muy pronunciado en la productividad, que va del 58% en instrumentos médicos y de precisión, al 25% en maquinaria eléctrica. Asimismo, ostentan incrementos muy elevados del producto, que varían del 65% en maquinaria eléctrica, al 150% en radio y televisión (cuadro 13). Todas ellas contabilizan subas en los precios medios, siendo este aumento de las cotizaciones muy marcado en maquinaria eléctrica y en instrumentos de precisión. Cabe señalar que este hecho, un crecimiento muy elevado de los precios de exportación, establece una diferencia con la tendencia general observada en los sectores mecánicos, cuyos precios aumentan poco o se mantienen estables.

Otra característica es que, comparadas con los sectores del grupo 1, estas tres ramas productivas sufrieron en forma muy aguda los efectos adversos de la convertibilidad. Ello se reflejó en las grandes caídas del producto, que experimentaron durante el período de apertura 1991-1994 y, también, durante la crisis final (1999-2002). Podría conjeturarse que los mayores crecimientos del producto reflejan un incremento pronunciado frente a las contracciones muy fuertes sufridas durante los noventa¹².

Grupo 4. Este grupo está integrado por los metales comunes (siderurgia y aluminio), cuya productividad promedio subió un 11%. Esta rama exhibe, durante el período, un gran aumento del valor FOB, del 100%, pero al mismo tiempo, una reducción del 33% de las cantidades exportadas, determinada, en gran parte, por la fuerte demanda de estos insumos por el sector automotriz y de la construcción.

Ello implica que este grupo de metálicas básicas aumentó sus ingresos de exportación aún cuando disminuyeron los volúmenes embarcados. En consecuencia, la rentabilidad exportadora de este sector estuvo impulsada, en primer término, por la suba de las cotizaciones internacionales y, en segundo lugar, por el mencionado incremento de la productividad industrial.

Grupo 5. Encierra un valor exportado de U\$S 871 millones en 2007 e incluye sectores con características y trayectorias disímiles. Otro equipo de transporte, con U\$S 417 millones exportados en 2007, constituye la rama de mayor valor FOB. No obstante, los envíos al exterior están constituidos, en su mayor parte, por reexportaciones de aeronaves comerciales, que no son fabricadas en el país. Ello implica, que no puede establecerse una relación entre exportaciones y productividad interna. En la rama muebles y manufacturas diversas se verifican aumentos en la producción, el empleo y la productividad, pero una caída en las exportaciones físicas y nominales. Estas disminuciones corresponden a asientos para vehículos (de U\$S 166 millones en 2003 a U\$S 50 millones en 2007), por

¹² CEP, Síntesis No. 57, 2008. La industria argentina: Balance 2003-2007.

un cambio en la estrategia de las terminales en la provisión de este elemento al mercado externo. Confecciones, por su parte, también verifica aumentos en empleo y en producción, aunque una disminución en la productividad. Este resultado es atribuible, en parte, a la regularización de una parte del empleo informal del sector. Ediciones exhibe una muy alta evolución de la productividad (34%) y aumentos de las exportaciones en términos físicos que son mayores a los aumentos en valor FOB (por un mayor peso de impresos y folletos, frente a libros). Por último, en maquinaria informática se verifica una disminución de la productividad y aumento de exportaciones.

4.3.4. Los destinos de las MOI

Además de estudiar el dinamismo de las ramas exportadoras, resulta importante evaluar cuáles han sido los mercados que contribuyeron en mayor medida a su expansión. El actual período de alto crecimiento de las MOI tuvo lugar, principalmente, a través de un mayor avance en el Mercosur y en el resto de ALADI, esto es, en los mercados sudamericanos. En conjunto, entre 2003 y 2007, la participación del Mercosur y del resto de Aladi aumentó del 50% al 63%¹³. No obstante, la proporción de las MOI en el primer bloque se encuentra en 2007 por debajo de los niveles de fines de los noventa (1998), cuando tuvo lugar una gran concentración de nuestras exportaciones en el Mercosur. Estas cifras muestran que la Argentina tiene un potencial de inserción muy grande en América Latina. Ello se ha visto confirmado por el dinamismo de ciertas exportaciones, como automotriz y medicamentos, entre otros, que ganan espacio en un considerable número de países sud y centroamericanos¹⁴.

Cuadro 15: Participación de los destinos de las MOI, por bloques (2003-2007).
En porcentaje del total.

Bloques	2003	2007
Mercosur	32%	42%
Resto de Aladi	18%	21%
Nafta	26%	14%
Unión Europea (25)	12%	8%
Asia Pacífico	5%	3%
Total	100%	100%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Como contrapartida, la proporción de las MOI en los bloques industrializados, la Unión Europea y el Nafta registraron disminuciones considerables, con respecto a 2003. También el porcentaje del Asia Pacífico de 2007 disminuyó a la mitad. A pesar de esa disminución en su participación, las MOI en valores absolutos continuaron creciendo a los países desarrollados de Europa y de América del Norte.

4.3.4.1. Evolución de destinos por países

Si se efectúa un análisis de destinos de las MOI por países considerados individualmente, se destacan las posiciones logradas en Brasil y en Chile, con aumentos del 181% y del 80%, respectivamente. A pesar de que en este último caso las MOI crecieron por debajo del promedio (115%), Chile pasó a convertirse en nuestro segundo comprador de bienes industriales, desplazando a los Estados Unidos de ese lugar. México se mantuvo como el cuarto adquirente, con un crecimiento de las MOI del 59%. En 2007, Venezuela ocupó el quinto lugar, con una gran expansión de nuestras ventas (1.167%), obtenida gracias a acuerdos bilaterales.

¹³ No incluye México ni los países centroamericanos.

¹⁴ CEP, Síntesis No. 55, 2008, Las MOI argentinas en América Latina, setiembre, pags. 61-79.

Cuadro 16: Evolución de las exportaciones MOI por destinos (2003-2007).
En millones de dólares y en porcentajes.

País	2003	2007	Var. % 07/03
Brasil	2,156	6,054	181%
Chile	902	1,627	80%
Estados Unidos	1,351	1,333	-1%
México	585	928	59%
Venezuela	66	841	1167%
Uruguay	289	770	166%
Suiza	11	518	4828%
Paraguay	142	437	208%
Perú	139	359	157%
Colombia	110	289	162%
España	228	283	24%
Bolivia	118	277	135%
Italia	147	238	62%
Países Bajos	123	208	69%
Alemania	141	206	46%
Canadá	108	199	84%
Reino Unido	172	179	4%
Francia	71	163	131%
Ecuador	68	162	140%
Arabia Saudita	17	135	697%
Subtotal	6,945	6,945	119%
Resto	1,101	1,101	92%
Total MOI	8,047	8,047	115%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Por su parte, Suiza aparece como nuestro mayor cliente europeo, por la compra de oro, con una tasa de variación muy alta porque se parte de valores deprimidos. Los restantes destinos importantes corresponden a países sudamericanos y europeos. La única nación asiática que figura en la lista es Arabia Saudita, un comprador de tubos de acero.

4.4. Las exportaciones MOA

Las exportaciones del complejo agroindustrial juegan un papel preponderante en nuestra balanza exportadora. Las MOA subieron, entre 2003 y 2007, de U\$S 10.004 millones a U\$S 19.188 millones, esto es el 92%. Esta evolución se explica por mejoras en los volúmenes (41%) y en los precios (37%).

El componente más importante de las MOA son los aceites y pellets (residuos de la industria oleaginosa), que representan casi dos tercios (64%) del total. El 36% restante está constituido por un conjunto variado de producciones, principalmente, de carácter alimenticio. Dentro del período considerado, el valor FOB de estas últimas producciones registró, en conjunto, un mayor crecimiento, del 105%, frente al 85% obtenido por las ventas del complejo oleaginoso. En volúmenes, los crecimientos de uno y otro sector fueron muy semejantes¹⁵.

¹⁵ En total, los volúmenes de MOA subieron un 41%, entre 2003 y 2007. Los envíos físicos de pellets tuvieron una variación del 40% y los de aceites, del 41%. Esto significa que las cantidades del complejo oleaginoso evolucionaron levemente por debajo del promedio y que las restantes MOA lo hicieron a un ritmo levemente por encima del mismo.

Cuadro 17: Exportaciones MOA (2003-2007).
En millones de dólares y en porcentajes.

Rubro	2003	2007	Variación 2007/2003		
			Valor	Precio	Cantidad
Carnes	736	1,822	148%	52%	63%
Pesca elaborada	255	421	65%	78%	-7%
Lácteos	271	639	136%	68%	39%
Otros origen animal	21	64	200%	//	//
Frutas secas	55	142	160%	65%	56%
Té y Yerba	53	89	67%	50%	11%
Molinería	86	430	399%	34%	270%
Aceites	2,834	5,493	94%	38%	41%
Azúcar y conf.	132	223	69%	12%	50%
Hortalizas proc.	366	836	128%	55%	46%
Bebidas	217	586	170%	58%	70%
Residuos aliment.	3,507	6,196	77%	27%	40%
Extractos curtientes	34	54	59%	18%	35%
Cueros	727	1,005	38%	26%	10%
Lanas elaboradas	127	175	38%	25%	11%
Resto de MOA	584	1,013	73%	//	//
Total	10,004	19,188	92%	37%	41%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En todos los rubros MOA se anotaron alzas en el valor FOB. Con la excepción de pesca elaborada, en todos ellos se registraron también aumentos en los volúmenes. En esta última, las menores cantidades embarcadas obedecen a una disminución de las capturas de 2007 con respecto a las de años anteriores. No obstante, los mejores precios determinaron que las exportaciones en dólares corrientes aumentaran, entre 2003 y 2007, un 65%. Asimismo, la supresión del sistema de charteo vigente en los noventa ha posibilitado que, en la actualidad, el procesamiento de estas exportaciones se lleve a cabo en plantas en tierra firme.

Las colocaciones cárneas subieron un 148%, aunque esta tasa de variación está influida por el valor anormalmente bajo anotado en 2003, debido a problemas sanitarios. El aumento en las cotizaciones fue del 52% y en volúmenes, del 63%, registrándose la apertura de nuevos mercados. Dentro de este conjunto, las ventas de pollo pasaron de U\$S 112 millones a U\$S 185 millones.

El valor FOB de lácteos subió un 136%. Las hortalizas procesadas, con U\$S 836 millones en 2007, fueron un 128% superiores a las de 2003. Las bebidas totalizaron U\$S 586 millones, con un 170% de incremento, impulsadas por los vinos finos. En azúcar y confitería, se obtuvo un alza del 69%, aún cuando hubo una fuerte declinación de la zafra azucarera con relación a la de 2006. Por su lado, las frutas secas pasaron de U\$S 55 millones a U\$S 142 millones (160%). En todos estos rubros se registraron, asimismo, tal como se señaló más arriba, aumentos en los volúmenes embarcados.

La mayor tasa de crecimiento correspondió a molinería, con un salto del 399% en el valor FOB y un aumento del 270% en las cantidades. Estas ventas fueron impulsadas por las exportaciones de harina de trigo al Brasil.

Argentina, junto con Brasil y los Estados Unidos, es uno de los tres países con mayor significación en las exportaciones oleaginosas. La producción de materia prima ha crecido significativamente desde

mediados de los noventa y se ha extendido a nuevas regiones, como las provincias del NEA y del NOA. Asimismo, se han verificado importantes inversiones en plantas procesadoras y en infraestructura de transporte, sobre todo, en la portuaria. La industria oleaginosa se ha visto favorecida por un extraordinario boom de precios, que continúa hasta el presente. Los aceites pasaron de 494 dólares la tonelada en enero de 2003 a 1.030 dólares en diciembre de 2007. A su vez, los pellets ascendieron, en igual período, de 188 a 426 dólares/tonelada. Esta evolución obedece a diversas tendencias que se manifiestan en la economía mundial. En primer lugar, varios países asiáticos han incrementado su consumo de carne y la producción de carne exige la disponibilidad de forraje, esto es, de pellets. También existe una mayor demanda de aceites. Sumado a esto, muchos países han empezado a dar estímulos a la producción de biocombustibles, que se obtienen a partir del maíz (etanol) y de la soja. En algunos casos, como Brasil y los Estados Unidos, la legislación vigente exige la sustitución progresiva de los combustibles tradicionales por los biocombustibles y esto tracciona la demanda de la materia prima. En el actual contexto de alza del precio del petróleo, la fabricación de biodiésel tiende a convertirse en más rentable y este factor coloca una presión adicional en el mercado mundial de granos, cuyas existencias destinadas a la alimentación tienden a verse reducidas.

4.4.1. La evolución de algunos rubros MOA en particular

Existe información desagregada por valor FOB y por volumen del INDEC para determinados productos. Así, dentro de las exportaciones lácteas, entre 2003 y 2007, los quesos subieron en volúmenes un 93% en tanto que las leches lo hicieron en un 15%. En el rubro azúcar y artículos de confitería, los embarques físicos de azúcar ascendieron un 197%. En valor FOB, sin embargo, el aumento fue del 142%, debido al descenso anotado por sus cotizaciones.

Cuadro 18: Exportaciones de MOA seleccionadas (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales.

	Valor FOB		Variación % 2007/2003		
	2003	2007	Valor	Precio	Cantidad
Productos Lácteos y huevos	271	639	136%	68%	139
Leches preparadas	216	441	104%	75%	15%
Quesos	54	147	174%	41%	93
Té, yerba mate y especias	53	89	67%	50%	11%
Té	34	56	64%	27%	28%
Yerba mate	19	30	64%	78%	-8%
Azúcar y arts. de confitería	132	223	69%	12%	50%
Azúcar de caña en bruto	17	42	142%	-19%	197%
Artículos de confitería sin cacao	71	92	29%	21%	4%
Preparados legumbres y hortalizas	366	836	128%	55%	46%
Aceitunas	30	105	246%	98%	75%
Jugos de frutas y hortalizas	160	317	99%	45%	36%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En preparados de legumbres y hortalizas, las aceitunas experimentaron grandes subas en volúmenes físicos (75%) y, sobre todo, en precios (98%). Por su lado, el valor FOB de los jugos de frutas (peras, manzanas, limón y naranja, entre otros) se duplicó (pasó de U\$S 160 millones a U\$S 317 millones), por un alza de precios y de cantidades. Entre 2003 y 2007, el valor FOB de té y de yerba mate creció un 64%, en los dos casos.

4.4.2. La productividad en las exportaciones MOA

El cuadro 19 proporciona información sobre productividad y producto del sector MOA, como así también de sus exportaciones reales y en valor FOB. El análisis de este sector está restringido por el hecho de que su información se encuentra mucho más agregada que la correspondiente a las MOI. Hay cuatro ramas de actividad, aunque dos de ellas, suman el 99% del valor FOB de las MOA. A su vez, una rama por sí sola, la de alimentos y bebidas, equivale al 93% del total.

Cuadro 19: Productividad y exportaciones de MOA (2003-2007).
En millones de dólares y variaciones porcentuales

Cod. CIU	Descripción	2007	Var. % 07/03 Exportaciones		Var. % 07/03	Var. % 07/03
		Exportaciones	Valor	Cantidad	Productividad	IVF
15	Alimentos y bebidas	18,014	93.7%	43.2%	21.5%	46%
16	Tabaco elaborado	24	37.3%	-16.1%	-13.4%	-0.9%
19	Cueros curtidos,, marroq. y calzado	1,107	44.3%	12.9%	34.1%	45.6%
20	Madera excepto muebles	269	48.7%	-25.0%	0.81%	20.8%

Fuente: CEP en base a INDEC.

De acuerdo a los datos del INDEC, alimentos y bebidas registró un incremento de la productividad del 21,5%. El cuadro da cuenta también de que el crecimiento de la producción de este sector fue del 46%. En las exportaciones, el alza en volúmenes fue del 43% y en valor FOB, del 94%.

Como se dijo, este sector dominante dentro de las MOA obtuvo, en general, un mayor crecimiento de productividad que las ramas más importantes de las MOI, superando incluso a vehículos automotores (22,5%). Por otra parte, sus precios de exportación han tenido una evolución muy positiva.

En cueros curtidos (incluyendo marroquinería y calzado), la evolución de la productividad es aún más favorable (34%). Por su parte, las exportaciones subieron un 44% en dólares corrientes y un 13%, en volúmenes físicos.

4.4.3. Los destinos de las MOA no oleaginosas

Como se ha señalado, las exportaciones MOA están constituidas por dos sectores principales, los aceites y pellets, por un lado, y el resto de las producciones, por el otro. El destino de los derivados oleaginosos se encuentra concentrado marcadamente en la Unión Europea y en Asia Pacífico y su evolución entre 2003 y 2007 no presenta modificaciones sustanciales. En cambio, las restantes producciones MOA muestran una gran diversificación de destinos. En particular, el Mercosur y el resto de Aladi ganan participación, en el período, y ello configura un fenómeno semejante al experimentado por las MOI.

En este grupo de exportaciones MOA (excluidos los aceites y pellets), se registró un retroceso de la Unión Europea, del 28% al 24%. Otro tanto ocurrió con el Nafta, que descendió del 21% al 16%.

Cuadro 20: Exportaciones de MOA, por bloques de destino (excluyendo aceites y subproductos oleaginosos). En millones de dólares y en porcentajes

Bloque	Valores		Participación%	
	2003	2007	2003	2007
A todo el mundo	3,664	7,498	100%	100%
Asia Pacífico	407	792	11.1%	10.6%
Mercosur	603	1,277	16.5%	17.0%
Nafta	766	1,169	20.9%	15.6%
Resto de Aladi	306	961	8.4%	12.8%
Unión Europea (25)	1,013	1,774	27.7%	23.7%
Resto	568	1,526	15.5%	20.4%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Como contrapartida, se observa un marcado incremento en la proporción del resto de Aladi, del 8% al 13%. Estos datos muestran que una gran parte de nuestra producción manufacturera -y no sólo las MOI- ganó una mayor inserción en este bloque sudamericano. A su vez, el Mercosur aumentó del 16% al 17%. En conjunto la participación de estas dos áreas en nuestras exportaciones MOA no oleaginosas se incrementó del 25% al 30%. Por último, la proporción de Asia Pacífico experimentó una suave disminución.

4.4.3.1. ¿Es bajo el ciclo exportador argentino vis-à-vis el de América latina?

Muchos análisis señalan lo que consideran el ritmo relativamente bajo de las exportaciones argentinas, comparando el aumento de su valor FOB con el de los restantes países de América Latina. Sin embargo, estas críticas omiten considerar dos elementos muy importantes. En primer lugar, la canasta exportadora argentina posee una mayor diversificación que la mayoría de los países de la región y, en consecuencia, el peso de las commodities agrícolas e industriales dentro del total exportado es menor. Esta mayor diversificación determina que nuestro país exporte un conjunto considerable de bienes -vehículos, autopartes, maquinaria mecánica y eléctrica y otras manufacturas- cuyos precios han mostrado una relativa estabilidad en los últimos años. Tal composición de su canasta exportadora establece una diferencia significativa con aquellos países cuyas colocaciones están fuertemente concentradas en el cobre (Chile y Perú) o en el petróleo (Venezuela), cuyas cotizaciones han registrado un alto crecimiento en el período que consideramos.

El segundo elemento que debe ser tomado en cuenta es el dinamismo de la demanda interna en cada uno de los países. En efecto, en aquellas economías en las cuales el consumo y la inversión internas crecen débilmente, las exportaciones suelen exhibir un papel más dinámico. En estos casos, un alto valor FOB es la contrapartida de un mercado interno deprimido. Como hemos visto, el ciclo argentino exhibe un salto exportador junto con muy altas tasas de aumento del PBI.

El cuadro 21 presenta la evolución del valor FOB de un conjunto seleccionado de países de América Latina, entre 2003 y 2007. Estas cifras confirman que el crecimiento exportador argentino, medido en dólares corrientes, es relativamente bajo. Es así como, entre 2003 y 2007, Brasil obtiene una tasa de variación del 120%, frente al 81% de la Argentina. Las mayores tasas de crecimiento corresponden a Chile, Perú y Venezuela y todas ellas más que duplican a la argentina.

Cuadro 21: Evolución del Índice de valor de comercio exterior por país (2003-2007).
Índice base 2000=100

País	2003	2004	2005	2006	2007	Var. % 07/03
Chile	112.8	169.3	215.0	302.5	350.9	211%
Perú	130.7	184.2	249.7	342.2	400.4	206%
Venezuela	81.2	118.3	166.2	194.5	206.3	154%
Brasil	132.7	175.1	214.8	250.2	291.6	120%
Uruguay	95.7	131.9	158.3	184.1	206.2	115%
Ecuador	125.5	155.1	203.8	256.7	269.6	115%
Colombia	100.7	125.5	158.4	183.5	209.5	108%
Argentina	113.7	131.3	153.3	176.4	206.3	81%
México	99.2	113.2	129.0	150.4	163.8	65%

Fuente: CEP en base a CEPAL.

No obstante, en varios casos, estas cifras están fuertemente influidas por los precios internacionales. Así, los tres países que encabezan el ranking del cuadro 21 son exportadores de cobre o de petróleo. En cambio, cuando el análisis toma en cuenta los volúmenes exportados (cuadro 22), se advierte que Uruguay encabeza el ranking, con una tasa de crecimiento del 74% en ese período.

Cuadro 22: Evolución del Índice de volumen de comercio exterior por país (2003-2007).
Índice base 2000=100

País	2003	2004	2005	2006	2007	Var. % 07/03	Var. % PBI 07/03
Uruguay	99.0	127.7	149.1	162.7	171.9	74%	37%
Brasil	137.7	163.8	178.5	185.7	198.6	44%	19%
Perú	127.2	152.4	175.1	176.4	182.7	44%	32%
Argentina	112.6	118.2	136.0	144.9	157.0	39%	40%
Colombia	107.6	116.7	128.0	136.1	141.9	32%	26%
México	99.5	105.1	112.0	124.4	130.8	31%	16%
Ecuador	138.1	159.5	171.8	185.0	179.8	30%	21%
Chile	117.5	135.7	141.2	144.0	151.9	29%	22%
Venezuela	81.4	92.6	95.6	91.0	85.4	5%	56%

Fuente: CEP en base a CEPAL.

En segundo término figuran Brasil y Perú, con aumentos en los volúmenes físicos del 44%, en ambos casos. A no mucha distancia de estos dos últimos, figura nuestro país con una variación del 39%. Estos datos muestran que la Argentina combina un alto crecimiento de la producción junto a un aumento muy considerable en los volúmenes colocados en el exterior¹⁶.

5. Conclusiones

El crecimiento de las exportaciones argentinas verificado entre 2003 y 2007 se expresó tanto en aumentos en el valor FOB como en los volúmenes embarcados. Asimismo, el presente ciclo tuvo lugar en el contexto de una expansión de la producción industrial y de las cosechas agrícolas y de subas en el empleo, en las inversiones y en la productividad manufacturera.

En el sector industrial, el salto exportador abarcó a la totalidad de las ramas productivas. Este hecho confiere una característica distintiva al período actual, que no se ha visto impulsado, en ninguna fase del mismo, por la retracción de la demanda interna de consumo o de inversión, sino que coexistió

¹⁶ Las estadísticas de la CEPAL revisten un carácter provisorio porque constituyen una proyección de 2007.

con tasas de crecimiento del PBI, que se ubicaron entre el 8.5% y el 9%, entre 2003 y 2007.

La circunstancia de que la expansión exportadora haya abarcado a la totalidad de las ramas manufactureras MOA y MOI pone de manifiesto que el proceso atravesado en estos años se encuentra lejos de modelos del tipo de plataformas de exportación. En estos modelos, las ganancias de productividad benefician, en forma directa, a las ramas que operan para el mercado mundial pero tienden a difundirse con ritmos mucho más lentos al resto del tejido productivo. En la actual experiencia argentina, la gran mayoría de las ramas industriales ha ganado terreno en el mercado internacional y ello trajo consigo la necesidad de encarar inversiones a fin de incrementar la oferta exportable y de adecuarla a las mayores exigencias de los compradores del exterior, en términos de calidad y de costos. Estas condiciones están reflejadas, también, en la asociación positiva que se verifica entre la producción exportada en volúmenes y la productividad manufacturera. Por otra parte, en estos años ha crecido el número de PyMEs y ello implica que aquellos efectos positivos se trasladaron también a las firmas de menor porte relativo.

Aún cuando el crecimiento exportador haya sido generalizado, se observa que algunos sectores han tenido un mayor protagonismo. Dentro de las MOI, se incrementó la rama mecánica, en particular, la automotriz. Tal tendencia guarda relación con la recuperación del proceso de inversiones por parte de las terminales y, asimismo, con su estrategia de convertir al Mercosur -en particular, Brasil y Argentina- en un proveedor de vehículos para América Latina y países de otras regiones. Sin embargo, en todas las ramas importantes se observan aumentos en la capacidad productiva y en las exportaciones físicas. Tal es el caso de la química y la petroquímica, en la cual aparecen nuevos productos comercializados en el exterior. También ocurre en la siderurgia y en el aluminio, en las cuales entrarán en funcionamiento nuevas plantas productivas.

La comparación entre la productividad y las exportaciones físicas, ha puesto de manifiesto la existencia de trayectorias de distinto tipo. La mejor performance alcanzó al sector mecánico y automotriz, que en 2007 dio cuenta de más de un tercio de las MOI exportadas, con incrementos muy importantes de productividad y de volúmenes enviados al exterior. Asimismo, existe un conjunto heterogéneo de ramas en el cual se verifica una relación positiva entre aquellas dos variables. También se observa un sector más reducido en la mecánica, en el cual se lograron subas exportadoras y mejoras muy sustanciales de la productividad. Por último, en algunos sectores, como la metálica básica, aquella asociación positiva no se verificó, por la gran demanda interna de esas producciones y por restricciones en la oferta productiva.

Dentro de las MOA, el complejo oleaginoso mantiene su gravitación. Pero, se ha registrado un crecimiento paralelo de producciones con mayor valor agregado, que ganan terreno en los mercados del exterior. Muchas de estas producciones son de tipo regional y están radicadas, preferentemente, en el área central, en Cuyo y en el NOA.

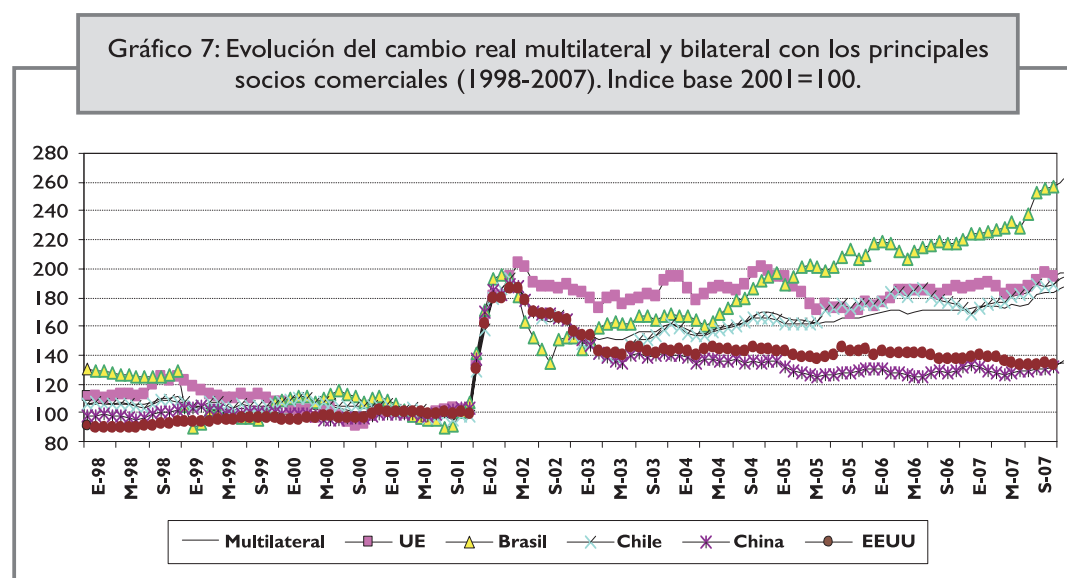
Un rasgo particular del avance de las MOA y de las MOI ha sido el papel jugado por los mercados latinoamericanos. En la mayoría de estos países se registran aumentos en los envíos en dólares corrientes y en cantidades físicas y, también, una mayor inserción de nuestra producción en esos mercados. Esto último es más acentuado en los países limítrofes, pero también muestra una firme expansión en Venezuela, en base a la firma de diversos acuerdos de cooperación. Por otra parte, el marco del Mercosur se ha visto consolidado por convenios con nuevos países que amplían el horizonte de integración comercial y productiva regional.

Anexo

El tipo de cambio real y las exportaciones

En la Argentina, el tipo de cambio se mantiene en niveles elevados, desde las correcciones operadas a comienzos de 2002. En el comercio exterior, hay dos formas usuales de medir la paridad cambiaria. Una de ellas es analizar la evolución del peso argentino con respecto al dólar estadounidense. Otra medida alternativa, es el tipo de cambio multilateral, que toma en consideración la relación del peso con las monedas de los distintos países con los que comercia nuestro país. En particular, el tipo de cambio multilateral de exportación toma en cuenta las monedas de los principales mercados de destino. En la medición del CEP, la estructura de países de destino para este tipo de cambio está calculada en base a las ponderaciones correspondientes al período 2001-2004.

Como se observa en el gráfico 7, el tipo de cambio real con respecto a todos los países (multilateral) sufrió una apreciación inmediatamente después de la fuerte corrección de inicios de 2002. Pero, a partir de enero de 2003, inició un curso ascendente, que continúa hasta el presente. A fines de 2007, ese tipo de cambio real de las exportaciones se ubicaba en niveles muy altos, aunque levemente por debajo de los valores máximos de 2003.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Este nivel elevado es resultado de dos fuerzas contrapuestas. Por un lado, las monedas de algunos países que tienen una gran significación en nuestra canasta exportadora, se han revaluado. Es el caso del euro, que se apreció en forma sostenida. Lo propio ocurrió con el real brasileño y con el peso chileno, que son dos destinos importantes de nuestras exportaciones, en particular de las MOI.

Por el otro lado, también hubo socios comerciales cuyas monedas se han depreciado con relación al peso, en términos reales. Es el caso del yuan chino y, sobre todo, del dólar estadounidense, que durante este período ha perdido valor continuamente en los mercados mundiales. En virtud de esto último, la otra medida usualmente tomada en cuenta para medir la paridad, el tipo de cambio real contra el dólar se mantiene estable desde inicios de 2003 y, en consecuencia, por debajo del tipo de cambio real multilateral.

Desempeño exportador de las empresas con financiamiento del FONTAR

1. Introducción

El objetivo de la presente nota es dar cuenta del desempeño exportador de las empresas financiadas por el FONTAR, muchas de las cuales se encuentran entre las firmas más innovadoras del país. Conocer esta performance resulta relevante ya que las exportaciones permiten generar rendimientos crecientes dinámicos, que juegan un importante rol en la tendencia a innovar.

El FONTAR

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) es un programa de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCT), organismo que depende del Ministerio, Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva. El programa no sólo financia proyectos enfocados a incrementar la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica (desarrollo y modernización, gastos de patentamiento, servicios tecnológicos, capacitación, asistencia técnica, programa de consejerías e incubadoras de empresas), sino que también financia instituciones, asesora la ejecución de proyectos, habilita Unidades de Vinculación Tecnológica (U&T) y otorga reconocimientos de idoneidad a los departamentos o grupos de investigación y desarrollo (I&D) de las empresas.

Entre los instrumentos con que cuenta para llevar a cabo esta tarea se encuentran: créditos, Aportes No Reembolsables (ANR) y créditos fiscales para financiar hasta el 50% de cada proyecto.

Los recursos administrados por el FONTAR se originan en fondos nacionales e internacionales provenientes tanto del sector público como del sector privado, recursos del cupo de Crédito Fiscal que anualmente asigna la Ley de Presupuesto en el marco de la Ley 23.877 de 1990 (Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica), y recursos del Tesoro Nacional que le son asignados anualmente por la Ley de Presupuesto.

Para ello, se observan una serie de indicadores que ilustran la evolución de las exportaciones, tanto para el conjunto de empresas como para subgrupos desagregados por tamaño exportador. Por un lado, se comparan el valor promedio exportado por empresa financiada y las tasas de crecimiento por tamaño de exportador con el indicador respectivo de la empresa argentina promedio. Por otra parte, se estudia la continuidad y la movilidad de tamaño de las firmas con financiamiento FONTAR en la actividad exportadora. Por último, se incluyen algunas reflexiones finales.

Como primer trabajo exploratorio, la intención es realizar un análisis descriptivo sobre el comportamiento empresarial en períodos previos y, en los casos en que es factible, en los posteriores al otorgamiento del financiamiento, sin pretender demostrar causalidad entre los montos exportados y los proporcionados por el FONTAR, ya que muchos otros factores que exceden esta nota inciden en dicho resultado.

2. Notas metodológicas

Para analizar el comportamiento exportador, se tomaron las empresas que recibieron financiamiento del FONTAR entre 2005 y 2007 y el valor FOB de sus exportaciones entre 2003

y 2006¹. El tamaño de cada exportadora fue definido en base al valor promedio de sus ventas externas en dos años, es decir que las comparaciones se efectuaron entre los promedios para dos subperíodos -de 2003 a 2004 y de 2005 a 2006- con el fin de suavizar posibles valores extremos de algún año particular. Se consideró exportadora a toda empresa que haya realizado al menos un envío al exterior.

Se clasificaron como “Grandes” las que exportaron entre 3 y 100 millones de dólares en el período de dos años correspondiente. Las consideradas “Medianas” son aquellas que exportaron entre 400.000 y 3 millones, las “Medianas-chicas” entre 100.000 y 300.000 dólares y las “Micro y pequeñas” se encuentran entre los 10.000 y los 100.000 dólares. Las empresas que exportaron menos de 10.000 dólares -lo que se considera como el envío de una muestra- o más de 100 millones de dólares en promedio no serán tenidas en cuenta. En el primer caso, se trata de firmas que realizan envíos que representan montos muy pequeños. En el segundo caso, dicha exclusión se debe a que se trata tan sólo de tres empresas que sesgarían los resultados del conjunto, ya que la evolución tanto positiva como negativa de cualquiera de ellas individualmente presenta una influencia significativa en el total.

3. Evolución de las exportaciones realizadas por las empresas financiadas con fondos del FONTAR

3.1. Participación en el total nacional y exportaciones promedio por empresa

Las empresas que recibieron fondos del FONTAR y que exportaron alguna vez entre 2003 y 2004 fueron 378 y representaron el 3,5% de las 10.704 que conformaron el universo exportador del país en el mismo período.

Si bien se trata de un porcentaje a primera vista poco significativo, cabe destacar que estas firmas realizaron envíos al exterior para esos dos años por un valor que representó el 4,9% del total de las exportaciones argentinas (Cuadro 1) y que esta participación se ha incrementado en 2005-2006 a 5,5% (un 11%). Incluso, este crecimiento se produjo a pesar de que, por la coyuntura internacional, los precios de numerosos bienes que componen la canasta de exportación argentina (soja, aceites, cereales, derivados del petróleo, mineral de cobre, etc.) han aumentado en mayor medida que los de los productos elaborados y exportados por las empresas aquí consideradas.

Al interior de este conjunto, la participación en el total de exportaciones de cada uno de los grupos de tamaño se incrementó, registrándose el máximo crecimiento en las firmas micro-pequeñas (65%), en las que este guarismo pasó de 2,2% a 3,6% entre ambos períodos. Por otra parte, las firmas medianas fueron el grupo con mayor peso en las ventas externas argentinas.

¹ Se cuenta con los datos de exportación hasta 2006.

Cuadro I: Monto de exportaciones de empresas con financiamiento FONTAR y participación porcentual en el total nacional por tamaño exportador.

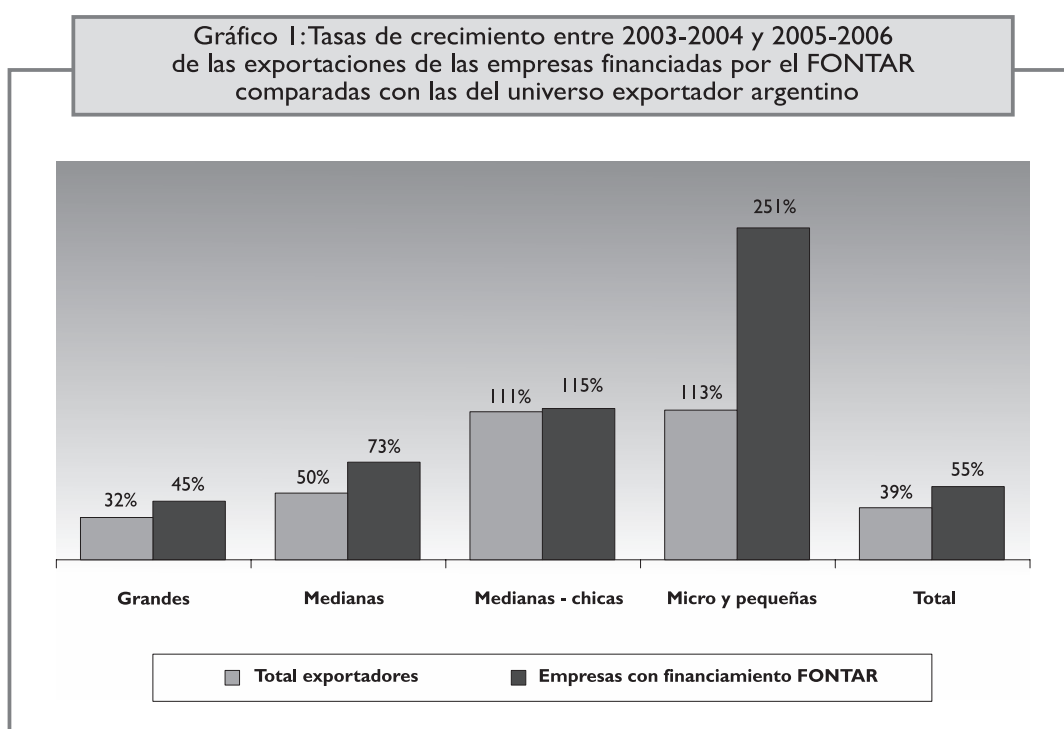
Tamaño	2003-2004		2005-2006		Var. Particip.
	Expo en miles de U\$S	Expo FONTAR/total	Expo en miles de U\$S	Expo FONTAR/total	
Grandes	444.471	4,6%	643.394	5,1%	10%
Medianas	124.022	6,8%	215.085	7,8%	16%
Mediana - Chicas	21.121	4,7%	45.387	4,8%	2%
Micro y Pequeñas	4.850	2,2%	17.043	3,6%	65%
Total General	594.464	4,9%	920.909	5,5%	11%

Fuente: FONTAR.

Dado que la participación de estas empresas en número fue menor que su participación en términos de valor FOB, su performance exportadora fue en promedio superior a la de las que no recibieron financiamiento. En efecto, el monto que cada una exportó en promedio en 2003-2004 fue de 1,6 millones de dólares, lo que representó un 39% más que los 1,1 millones de dólares de la empresa argentina promedio.

3.2. Tasas de crecimiento comparadas

La tasa de crecimiento de las exportaciones del grupo financiado por el FONTAR fue superior a la del universo total exportador de Argentina, tanto en el total como en los distintos grupos de tamaño analizados, destacándose las micro y pequeñas empresas, donde la brecha entre ambos universos es de más del doble -siendo de 251% frente a 113% (Gráfico 1). Así, para el conjunto de las firmas, la tasa de crecimiento fue de 55% entre los períodos 2003-2004 y 2005-2006 en el caso de las que recibieron financiamiento y de 39% para toda la base exportadora².



Fuente: CEP sobre la base de Dirección General de Aduanas y FONTAR

² Siempre considerando los tamaños de exportadoras seleccionados.

El fuerte dinamismo de las ventas externas de las firmas de menor tamaño, relativo tanto al mismo grupo de la base exportadora argentina como a los grupos de tamaño mayor, puede explicarse porque, en general, los exportadores de bienes diferenciados o productos nuevos orientados a “nichos” realizan envíos inicialmente pequeños que, una vez que logran ser aceptados en nuevos mercados, incrementan sus volúmenes comercializados. En este caso, las firmas micro y pequeñas con financiamiento del programa se encontraron en una etapa de expansión de sus ventas externas, ya que el valor promedio exportado por empresa pasó de 41.000 a 144.000 dólares sin que se modificara la cantidad de empresas.

3.3. Continuidad en la actividad exportadora y movilidad de tamaño

Además de la evolución de la participación en las exportaciones totales y del crecimiento de los montos enviados al exterior, la permanencia en la actividad exportadora y la movilidad de tamaño de los exportadores también constituyen indicadores de desempeño.

El 95% de las 378 empresas financiadas por el FONTAR que exportaron entre 2003 y 2004 logró mantenerse en la base exportadora de 2005-2006. Dentro de los grupos, el porcentaje de permanencia en la actividad exportadora fue del 100% para las firmas grandes, del 99% para las medianas, del 96% para las medianas-chicas y del 87% en el caso de micro-pequeñas³. Así, puede observarse una correlación entre el tamaño de los exportadores y la continuidad de sus ventas al exterior: a mayor tamaño, mayor continuidad. Esto último podría explicarse porque es más probable que las firmas de mayor tamaño, que cuentan con una estructura especializada de comercio exterior, sean menos vulnerables a los vaivenes del mercado internacional.

El alto grado de permanencia es un indicador de éxito en la actividad exportadora, principalmente porque posibilita la especialización, la reducción de costos de producción por enfrentar una escala que excede la del mercado interno y permite contar con un horizonte suficiente para tomar decisiones de inversión, pero también porque favorece el fortalecimiento de lazos comerciales, la construcción de una imagen sólida y la formación de una clientela en el extranjero.

A la elevada continuidad exportadora de las firmas con financiamiento FONTAR, se agrega la incorporación de otras 70 empresas -mayormente en el grupo de micro y pequeñas-, lo que representó un ensanchamiento de esta base exportadora⁴ del 13%, al pasar de 378 a 428 empresas entre ambos períodos. Este incremento es destacable porque implica que estas empresas han superado la instancia de la primera exportación, que constituye en sí misma un esfuerzo de envergadura, principalmente para las firmas más pequeñas, que no poseen departamentos especializados en comercio exterior. Además, la actividad exportadora requiere un proceso de aprendizaje, de capacidades organizacionales, de comercialización y gestiones específicas que representan un costo que se va amortizando con su utilización. En consecuencia, puede afirmarse que las empresas que se benefician con instrumentos de financiamiento del programa se han fortalecido y han podido comenzar a destinar parte de su producción al mercado externo, lo cual tiene como corolario no sólo el incremento de la cantidad de firmas exportadoras, sino también del valor agregado que contienen las exportaciones argentinas en su totalidad, dado el carácter

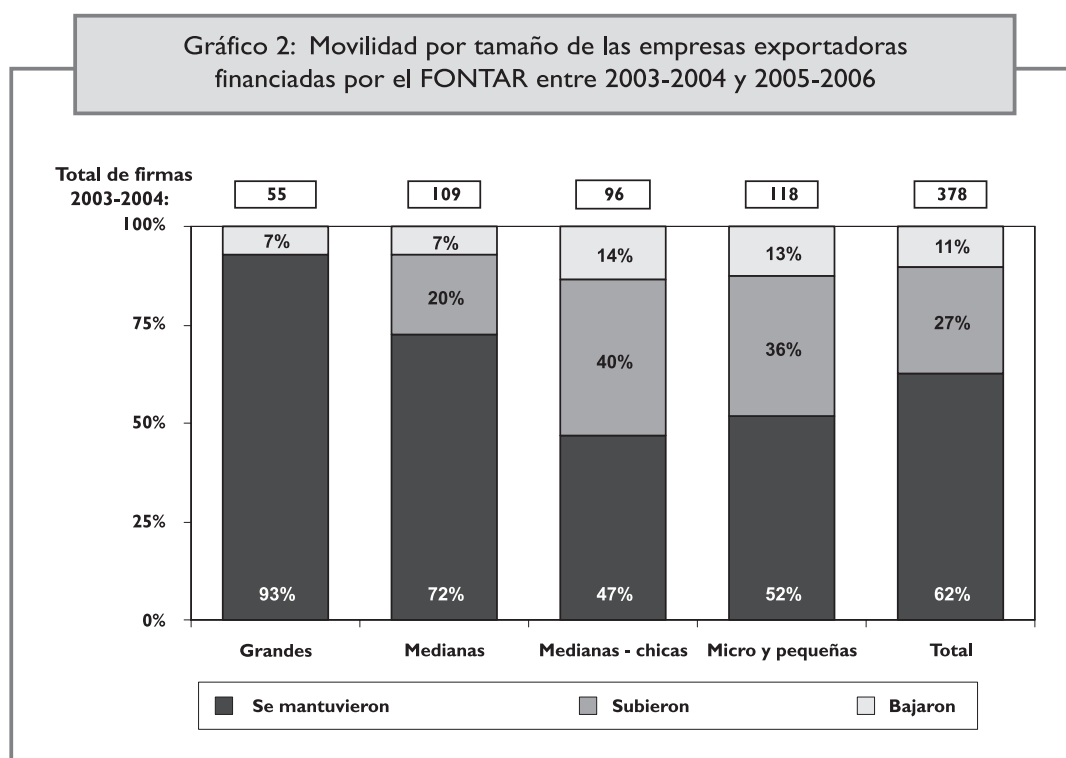
³ El grupo de micro y pequeñas empresas experimentó una alta rotación de firmas; sin embargo, la cantidad que se incorporó fue similar a la que se retiró de la actividad exportadora, de manera que el resultado neto fue que el número de empresas que lo componen prácticamente no varió.

⁴ De las 378 empresas con financiamiento del FONTAR que exportaron en 2003-2004, 20 se retiraron de la actividad exportadora -se trata del 5% que no se mantuvo- y se sumaron otras 70, lo que da como resultado neto un total de 428 empresas en 2005-2006.

innovador de los productos comercializados por este tipo de firmas.

Por otra parte, se analizó si en 2005-2006 se produjo algún cambio en el tamaño de las 378 firmas que exportaron en el período 2003-2004, de las cuales el 15% comenzaron siendo grandes (55 firmas), el 29% era de tamaño mediano (109 firmas), el 25% eran medianas-chicas (96 firmas) y el 31% micro y pequeñas (118 firmas).

En el gráfico 2 se observa que, en promedio, de las 378 empresas con financiamiento, el 27% logró ascender de estrato en 2005-2006, el 62% mantuvo su tamaño y sólo el 11% redujo sus dimensiones. En cada uno de los grupos, más del 20% de las firmas presentó una movilidad ascendente⁵, destacándose las medianas-chicas, donde el 40% presentó un tamaño mayor en el periodo siguiente. Asimismo, en cada grupo sólo un moderado porcentaje -un 14% como máximo- contrajo su tamaño por mermas en el valor de sus envíos al exterior. Por último, ninguna empresa del grupo de las grandes disminuyó su tamaño, lo cual podría explicarse porque cuanto mayor es la dimensión del exportador, más estable es su actividad.



Fuente: CEP sobre la base de Dirección General de Aduanas y FONTAR

4. Reflexiones finales

Tratándose de un reducido número de exportadoras, las firmas que han sido financiadas por el FONTAR representan un porcentaje para nada despreciable del universo exportador nacional, destacándose dentro de la base exportadora argentina tanto por el valor promedio exportado por empresa como por la elevada continuidad en la actividad exportadora y la tasa de crecimiento de sus envíos al exterior, muy superior al promedio de la economía en su conjunto. Asimismo, las firmas medianas-

⁵ Con excepción de las firmas grandes, cuyas exportaciones deberían experimentar un gran salto para exceder el límite superior de la clasificación de tamaños adoptada en esta nota.

chicas poseen la mayor movilidad ascendente y la incorporación de nuevas empresas se registra en los dos grupos de menor tamaño. Cabe destacar que prácticamente en ningún caso la movilidad ha sido descendente.

Este buen desempeño es significativo desde el punto de vista de que implica que se está incorporando un mayor contenido tecnológico a las exportaciones argentinas. Si empresas como las financiadas por el FONTAR, que se encuentran entre las más innovadoras del país, se incorporan a la base exportadora nacional, la Argentina en su conjunto se vuelve más competitiva, dado que la innovación es una de las causas primarias del desarrollo económico.

La innovación permite obtener ventajas competitivas genuinas, sustentables y acumulativas, así como mejoras sostenidas en los niveles de ingreso de los trabajadores. Tanto estas mejoras como la rentabilidad de las empresas a largo plazo, dependen en parte de la incorporación de un mayor contenido de conocimiento en la producción y en las exportaciones, a la vez que de la generación de eslabonamientos entre actividades.

Adicionalmente, existe una retroalimentación entre la inserción comercial externa y la tendencia a innovar. Este círculo virtuoso se debe a que mediante la exportación se generan mayores presiones competitivas que estimulan la mejora de la calidad de los productos y la reducción de costos; más oportunidades para el aprendizaje internacional entre empresas; la ampliación del mercado de la empresa, lo que favorece el aprovechamiento de economías de escala y una creciente división del trabajo; y la importación de insumos mejores, que aumentan la productividad total de la economía.⁶

Por todos estos motivos, el fomento a la innovación por parte del Estado, como sucede en el caso del financiamiento que otorga el FONTAR al sector productivo y a instituciones, es de suma relevancia para lograr un desarrollo industrial sustentable.

⁶ Gonçalves, E., Borges Lemos, M., De Negri, J., “Condicionantes de la innovación tecnológica”, CEPAL, Abril de 2008.

Segunda Sección
Análisis Sectoriales

2

Análisis de los sectores productos de madera y muebles de madera en la Argentina

Introducción

El presente estudio tiene por objeto realizar un análisis de los sectores fabricantes de productos de madera y muebles de madera, pertenecientes a la cadena foresto-industrial.

Específicamente, desde el punto de vista técnico-productivo, la cadena foresto-industrial posee dos grandes segmentos: el de madera-muebles y el de pasta celulosa y papel. Si bien bajo el actual modelo económico de inserción internacional estos dos segmentos muestran un importante dinamismo, las características de su morfología interna son completamente diferentes. El sector ligado a la industria celulósica se encuentra fuertemente concentrado, verticalmente integrado y opera con economías de escala. El sector productos de madera presenta diferencias en el tamaño de las empresas según el rubro que se observe; en este sentido, excepto las empresas productoras de madera aserrada, que son casi en su totalidad pymes, las firmas productoras de tableros son empresas grandes que, generalmente, se encuentran integradas verticalmente con el sector forestal, lo que les permite alcanzar economías de escala y un alto grado de competitividad. Por último, el sector dedicado a la confección de muebles se encuentra integrado principalmente por Pymes, diversificado respecto de sus productos y carece de economías de escala. Por otra parte, mientras el segmento celulósico-papelero basa su ganancia extraordinaria en hacer efectivo el uso monopólico de los recursos naturales; la ganancia del segmento madera-muebles se basa principalmente en la incorporación de valor a través de distintas técnicas de diseño e innovación tecnológica.

Al comparar las características del segmento madera-muebles con las de los otros segmentos que componen la cadena (celulósico-papelero, extractos forestales y, leña y carbón), podemos claramente distinguir en el primero una mayor diferenciación de la producción, vía la incorporación de diseño e innovación tecnológica, y una estructura productiva menos concentrada, que marcan un sendero de crecimiento sustentado en la utilización de mano de obra calificada y potencialmente captadora de mayores porciones del ingreso generado. Dadas sus características, el segmento madera-muebles presenta una serie de potencialidades en cuanto a generación de empleo, valor agregado e impacto regional, es por eso que en este trabajo nos concentraremos en su análisis.

En la primera parte, realizaremos una breve descripción del mercado mundial del sector muebles. En el siguiente apartado, estudiaremos las características de la cadena foresto industrial, poniendo un especial énfasis en el segmento madera-muebles. En este sentido, nos enfocaremos en el mercado doméstico de productos de madera y muebles y haremos un análisis en términos del desempeño productivo, evolución de la producción, los precios y el empleo; y del comercio exterior. Finalmente, intentaremos diversas recomendaciones de políticas económicas tendientes a mejorar los procesos productivos y la fabricación de bienes más especializados, con mayor valor agregado y susceptibles de una mejor remuneración para los trabajadores implicados.

1. Análisis del mercado internacional de muebles de madera

El mercado mundial de muebles de madera¹ muestra una clara dinámica expansiva respecto del intercambio mundial del total de mercancías. Particularmente, para el año 2006 este mercado registró un monto total de exportaciones que rondó los 71.000 millones de dólares, registrando un incremento del 16% respecto de 2004 y del 62% respecto de los valores de 2002.

Las principales causas de este crecimiento fueron las políticas complementarias implementadas por algunos países: por una parte, la desregulación arancelaria aplicada por los países centrales (especialmente Estados Unidos, Europa y Japón) y, por otra parte, las políticas tendientes al desarrollo del sector adoptadas por algunos países periféricos. Como consecuencia de este doble movimiento, en los últimos años se ha producido un aumento relativo de la participación de países en vías de desarrollo en el mercado mundial de muebles de madera. Así, de los quince primeros exportadores cinco son países de este tipo.² En particular, se destaca la expansión de las ventas externas de China, que a partir del año 2005 desplaza a Italia como primer exportador mundial de muebles de madera.

Otra de las razones del crecimiento del comercio mundial de muebles, íntimamente ligada a la anterior, es la implementación de políticas de cuidado del medio ambiente y la entrada en vigencia de distintos tratados ambientales en los países europeos (que como continente representa el principal actor del mercado en términos de exportaciones). De esta manera, la preocupación por los bosques, la tala irrestricta y el cuidado del medio ambiente, junto a la creciente demanda internacional, han dado como resultado una mayor división internacional del trabajo en términos de deslocalización de la producción. En los últimos años han surgido polos muebleros en diversos países en vías de desarrollo (China, México, Polonia) consecuencia de la relocalización de la producción de empresas de países desarrollados en búsqueda de mano de obra barata, disponibilidad de materias primas o cercanía a sus principales mercados. Por otra parte, aquellos eslabones vinculados generalmente con las etapas de diferenciación por diseño han quedado localizados en los países desarrollados.

Estos cambios en la cadena a nivel global, pueden observarse en una mayor participación y reconversión de la estructura productiva de este sector en los países periféricos.

En el presente, a su histórico rol de proveedores de materias primas o productos semielaborados se le suma la posibilidad de insertarse en el mercado mundial de muebles, aunque en bienes de menor valor agregado, que generalmente compiten por precio.

Los principales actores del mercado en términos de importaciones son Estados Unidos (sus compras representan un 32% del total), Alemania (10%), Reino Unido (7%), Francia (6%) y Canadá (5%). Mientras que del lado de la oferta, observamos que los principales países exportadores son China (sus ventas representan el 13% del total), Italia (12%), Alemania (9%), Canadá (7%) y Polonia (7%)³.

En términos desagregados, según su posición arancelaria, en el promedio del período 2004-2006, el 25% de las importaciones realizadas corresponden a “partes de asientos”, seguido por “asientos con armazón de madera” (14%), mientras que “partes de muebles”, “muebles de madera de dormitorio”, “muebles de madera de cocina” y “muebles de madera para oficina” representan el 11%; 10%, 5% y 4% respectivamente.

¹ Los valores de importaciones y exportaciones mundiales corresponden a las siguientes subpartidas del Sistema Armonizado: 940130, 940140, 940161, 940190, 940330, 940340, 940350, 940360, 940390. Los datos de comercio mundial de muebles han sido elaborados en base a la información de Comtrade.

² China, Polonia, México, Malasia y República Checa.

³ Los porcentajes fueron calculados a partir de los valores importados y exportados promedio del período 2004-2006.

Al analizar los tipos de muebles comercializados internacionalmente encontramos dos clases de productos: aquéllos de la línea “listo para armar”, de precios bajos o medios, y muebles sólidos manufacturados, de precios elevados. Por otra parte, respecto de su morfología empresarial, la mayoría de la oferta se encuentra dispersa en firmas de pequeñas o medianas dimensiones⁴, ya que debido al alto grado de diferenciación, diversificación y variabilidad de la demanda, resulta muy difícil el acceso a economías de escala.

Al estudiar el comportamiento de la demanda, se observa que ésta se encuentra dominada principalmente por las grandes cadenas comerciales, que son las que imponen los distintos diseños conforme las preferencias de los consumidores (Proargentina, 2005). A priori, esta estructura nos marca dos características: i) la gran diferenciación del mercado vía producto y diseño en donde la posibilidad de agregación de valor se haya en el empleo de trabajo calificado; y ii) el carácter cautivo con el que operan las empresas comercializadoras y los estratos finales transformadores y diseñadores de la cadena por sobre los pequeños productores, que se hayan inevitablemente atados a una lógica desigual de imposición y escaso poder de negociación. Asimismo, los pequeños productores carecen del know how necesario para desarrollar nuevas tecnologías para el diseño de nuevos productos que contengan mayor valor agregado, lo que marca una dinámica de ampliación de la brecha en los ingresos percibidos (y por lo tanto de la desigualdad) entre los productores y los estratos empresariales dominantes.

Esta tendencia mundial genera que sean los estratos más concentrados los que logran imponerse. Esto es así porque en la distribución e implementación de tareas son las grandes empresas las que, haciendo uso de sus ventajas productivas, se reservan los eslabones de diseño, implementación de nuevas técnicas y formas de comercialización que redundan en beneficios extraordinarios. Dejando para las pequeñas y medianas empresas un rol de subcontratación de tareas operativas o semioperativas.

2. La cadena foresto - industrial en Argentina

Si sumamos la importancia relativa del sector forestal primario junto a los derivados directos de las agroindustrias encontramos que, conforme a la estructura de la MIP 97, la cadena foresto-industrial representa cerca del 2 % del PBI nacional.

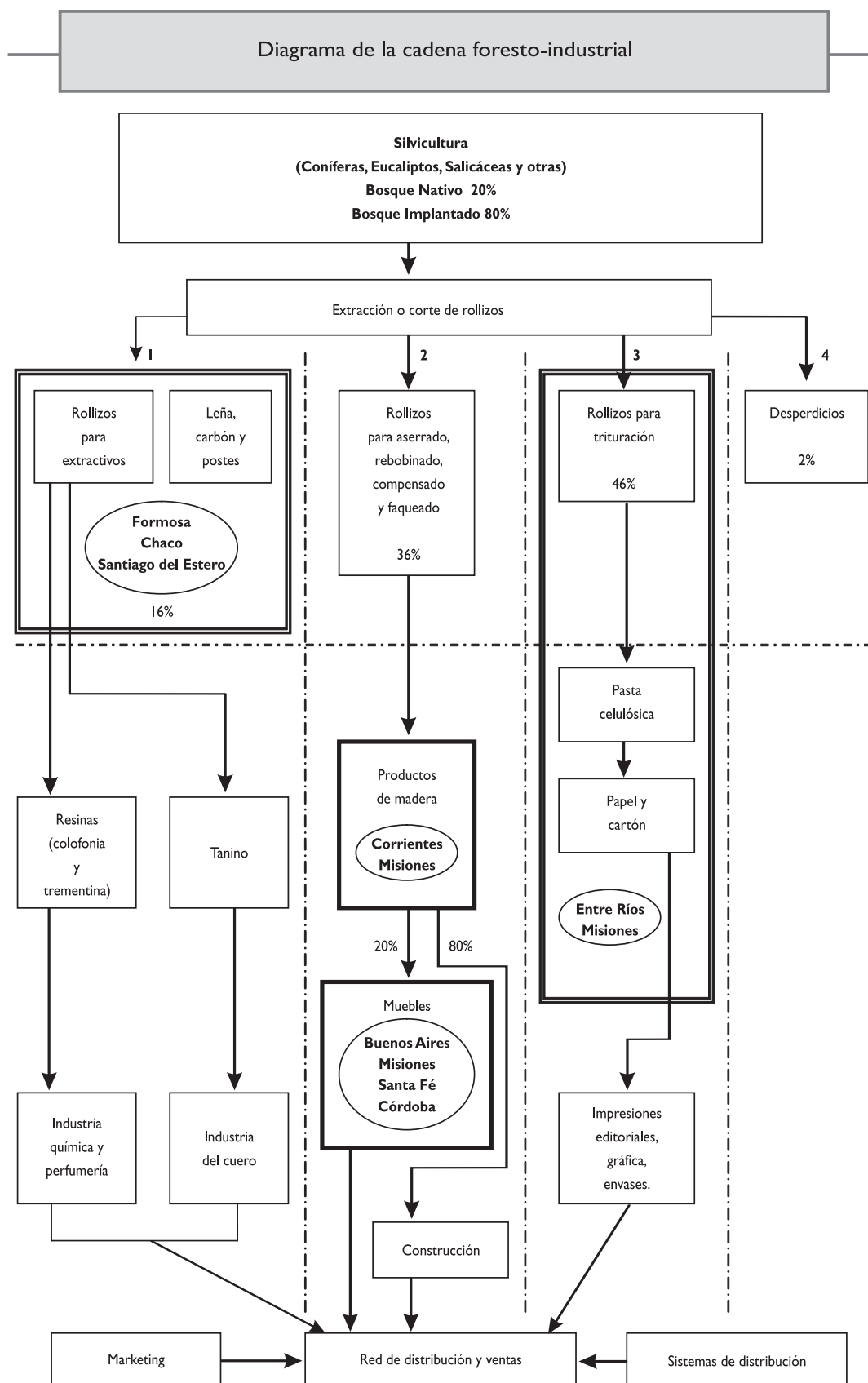
Actualmente, Argentina cuenta con 33 millones de hectáreas de bosque nativo y 1,1 millones de hectáreas de bosques implantados. Esto representa aproximadamente el 13% de la superficie del territorio nacional. A pesar de la diferencia en la cantidad de hectáreas, la mayor parte de la madera que se utiliza en el país para distintos usos proviene de bosques implantados (principalmente de pinos y eucaliptos). La mayor utilización de materia prima proveniente de bosque cultivados permitió que en las últimas décadas se redujera la presión sobre los bosques nativos (Maslatón, 2005).

La madera derivada de bosques nativos se emplea generalmente para leña, actividades extractivas⁵ o para la fabricación de muebles de bajo precio en la mayoría de los casos por carecer la madera de un tratamiento adecuado en lo que respecta a cepillado, lustre o secado. Debido a su calidad, esta clase de madera posee mayores precios de comercialización que la de bosques implantados. En este sentido, la utilización no racional de la misma resulta un problema no menor, si además consideramos que muchas de las especies se encuentran en peligro de extinción o resultan recursos no renovables en el corto-mediano plazo.

⁴ A nivel mundial se observa que el 90% de las firmas posee menos de 20 empleados.

⁵ Como la producción de tanino.

Por otra parte, Argentina posee un alto grado de especialización en la utilización de materia prima proveniente de bosques implantados, cuya madera, generalmente, es utilizada en la elaboración de pasta celulósica y papel, la construcción y, en menor medida, en la fabricación de partes de muebles de calidad standard.



Como puede observarse en el diagrama presentado de la cadena foresto-industrial, el 80% de la madera utilizada en los diferentes procesos productivos proviene de bosques implantados, mientras que el 20% restante lo hace de bosques nativos. Los bosques implantados se localizan principalmente en Misiones, Corrientes y Entre Ríos; y los bosques nativos se ubican en Misiones, Chaco, Tucumán y la Patagonia.

Según su destino, la producción de rollizos se dirige a cuatro segmentos: extractos forestales, leña y carbón, celulósico-papelero y productos de madera y muebles.

1) El 16% de los rollizos extraídos se destina a la producción de resinas y tanino (industrias extractivas), que luego son utilizadas por las industrias química, cosmética y del cuero; y leña, carbón y postes. Ambos segmentos de la cadena se localizan en las provincias de Formosa, Chaco y Santiago del Estero; y utilizan en su totalidad maderas provenientes de bosques nativos. Si bien, comparado con los segmentos celulósico-papelero y madera-muebles, el peso relativo de este segmento en el total de la cadena no es muy grande, el mismo reviste cierta importancia para las economías regionales de las provincias de Chaco y Formosa.

En general, se trata de actividades de índole extractiva de bajo valor agregado, que si bien carecen de valor a nivel del total de la cadena condicionan parte de la misma conforme el tratamiento y destino que se le da a los insumos primarios y las políticas que se configuran a través de los mismos.

Las actividades extractivas, al igual que el resto de los segmentos, sufrieron una fuerte re-estructuración a partir de los años 90, debido al impacto de los flujos de IED. En efecto, durante este período las empresas extranjeras recibieron grandes beneficios por parte del Estado, mediante el apoyo económico en las prácticas de poda y raleos⁶ (Aguerre y Denegri, 2004).

No obstante, tales beneficios no lograron redundar en una reconfiguración productiva y diversificación de la oferta. En general, las políticas de las empresas han sido propensas a la destrucción de los recursos y los eslabones finales de este segmento están asociados a actividades de bajo valor agregado, como la producción con maderas provenientes de bosques nativos de leña, carbón, postes de telefonía, resinas o tanino (utilizado como insumo para la industria del cuero).

Además, es preciso notar el alto grado de rezago tecnológico, informalidad y bajos salarios que caracterizan a esta clase de actividades.

2) El segmento madera-muebles utiliza como materia prima el 36% de los rollizos producidos. El primer eslabón de este segmento lo constituye el aserrado de los rollizos (proveniente tanto de bosques nativos como implantados). La madera aserrada es industrializada por el sector productos de madera, que la transforma en tableros, aberturas, pisos, cajones, y otras manufacturas de madera. Estos productos sufren un segundo proceso de industrialización cuando son utilizados como insumos por los sectores muebles de madera y construcción. Las industrias elaboradoras de productos de madera se localizan principalmente en Corrientes y Misiones; mientras que las productoras de muebles lo hacen

⁶ Mientras que la actividad de poda consiste en la extracción de las ramas más bajas, con el objetivo de disminuir la cantidad de nudos que tiene la madera; los raleos implican extirpar los árboles pequeños o malformados, para concentrar en los bosques aquellos ejemplares de mejor calidad.

en Buenos Aires, Mendoza, Santa Fe y Córdoba. En el siguiente apartado realizaremos un análisis más detallado de este segmento de la cadena foresto-industrial.

3) Por su parte, el segmento celulósico-papelero comenzó a desarrollarse a mediados del siglo pasado y se nutre del 46% de los rollizos que se producen en el país, principalmente pinos y eucaliptos provenientes de bosques implantados (Bercovich, 2000).

Las industrias de pasta celulósica y de elaboración de papel y cartón se localizan en las provincias de Misiones y Entre Ríos. El papel y el cartón son utilizados como insumos por las industrias gráfica, editorial y de elaboración de envases.

Este segmento experimentó grandes cambios estructurales en la década de los noventa, a raíz del afluente de IED y apertura comercial, que modificó no sólo sus patrones de producción, sino también sus patrones de acumulación. En efecto, en el período 1990-2000 el 54% de los flujos de IED orientados a la cadena foresto-industrial fueron destinados al rubro de celulosa, papel y cartón. De este porcentaje, el 82% fue destinado a la adquisición de activos ya existentes principalmente por parte de capitales chilenos (Aguerre y Denegri, 2004; Schvarzer y Orazi, 2006).

Esta reconfiguración de la estructura empresarial del segmento, tuvo su correlato en un cambio significativo de los patrones de acumulación, ya que gran parte de estas empresas también adquirieron extensas cantidades de tierras y plantaciones. De esta manera, los procesos productivos de estas empresas se encuentran altamente integrados respecto del total de la cadena y las mismas poseen un control casi monopólico del segmento. En este sentido, casi el total de la producción es llevado adelante por un pequeño número de establecimientos (Bercovich, 2000; Schvarzer y Orazi, 2006).

Asimismo, este hecho no sólo tuvo consecuencias para este segmento particular, sino también para el segmento de madera-muebles, ya que la gran cantidad de inversiones realizadas en el primero repercutió en la disminución de plantaciones dedicadas a la producción de rollizos para el segundo segmento.

La reconfiguración producida en el segmento derivó en la introducción de técnicas avanzadas en el proceso productivo, que unidas a la ventaja natural que posee Argentina en el rubro forestal, hicieron que el sector alcanzase niveles de productividad similares a los internacionales. Sin embargo, esto no logró reflejarse en los saldos de la balanza comercial, que sistemáticamente fueron negativos a lo largo de toda la década.

Si bien el destino de la producción ha sido históricamente el mercado interno, a partir de la devaluación del año 2002 las exportaciones alcanzaron niveles considerables. Así, en el año 2007 las ventas externas del segmento celulósico-papelero presentaron un crecimiento neto del 60,4% respecto del 2003⁷. Estos valores, aunque reflejan una mejora de la competitividad internacional del segmento, no resultan suficientes para revertir la tendencia general del saldo negativo de la balanza comercial del total de la cadena.

4) Finalmente, el 2% de la producción de rollizos se transforma en desperdicios. Los residuos

⁷ Elaborado por el CEP, en base a datos de SAGPyA e INDEC.

producidos por los aserraderos generan problemas ambientales, debido a los efectos de las quemas de los mismos y a que no poseen un procesamiento adecuado. En este sentido, los residuos podrían ser reutilizados por los propios aserraderos como fuente de energía, ya sea como combustible para las calderas de los secaderos de madera o para la generación de energía eléctrica (Maslatón, 2005).

Considerando su localización, la actividad foresto-industrial resulta relevante económicamente en las provincias Mesopotámicas (aproximadamente el 60% de todas las maderas implantadas provienen de esta región), destacándose especialmente el complejo de Misiones en el cual los segmentos celulósico-papelero y madera-muebles, representan aproximadamente el 50% del PBG de la provincia.

Cabe destacar que, además de las diferencias de magnitudes y pesos relativos de la actividad foresto-industrial en el total de las economías provinciales, existe una diferencia cualitativa entre las provincias de Misiones y Entre Ríos respecto de Corrientes. Mientras que las dos primeras destinan casi la totalidad de la producción a su propio mercado doméstico, la estructura productiva de la provincia de Corrientes se muestra como proveedora neta de materias primas para los eslabones superiores (muebles, editoriales, gráfica, envases), localizados en Buenos Aires, Santa Fe, Córdoba y, en menor medida, Mendoza. Así, la provincia de Corrientes es altamente dependiente de las dinámicas productivas de las provincias céntricas del país, donde se realizan las etapas de transformación subsiguientes.

Si consideramos la estructura productiva específica de cada provincia, este hecho adquiere especial notoriedad para el análisis de cada segmento regional dadas sus propias características y posibilidades de reconfiguración. En este sentido, resulta ser que el 90% de la producción correntina de rollizos se destina a las provincias de Misiones, Santa Fe, Entre Ríos y Buenos Aires que, dada su estructura productiva, son economías con un mayor nivel de diversificación y poseen mejores capacidades de transformación de la materia prima. Por su parte, la provincia de Entre Ríos destina casi la totalidad de su producción al subsistema pastero-celulósico, registrando a partir del año 2003 un crecimiento en la importancia de dicha actividad en el PBG industrial y de las exportaciones en la producción total. Las provincias de Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba, constituyen los grandes polos céntricos donde se procesan las maderas y se destinan a la producción de muebles. Sin embargo, es de notar que en la estructura productiva interna de estas provincias (por encontrarse fuertemente diversificada y apoyada principalmente en otros sectores) la industria del mueble no resulta relevante en el total del PBG industrial.

3. El segmento de productos de madera-muebles de madera⁸

3.1 Características generales

El segmento madera-muebles posee la capacidad de generar valor a través de la incorporación al proceso productivo de distintas técnicas de diseño.

Este segmento se caracteriza por una morfología empresarial principalmente integrada por una escasa cantidad de firmas más o menos grandes y una gran cantidad de Pymes de heterogéneas capacidades. Estas últimas, en su gran mayoría se encuentran realizando tareas tercerizadas derivadas de las

⁸ El desarrollo de la siguiente sección comprenderá el análisis de algunos de los indicadores económicos más relevantes de las ramas de productos de madera, 20A, y el sector de fabricación de muebles, 361, según Clanae -Clasificación Nacional de Actividades Económicas- 1997. Cabe aclarar que la rama 361 incluye la fabricación de colchones, pero es la apertura más desagregada a la que se obtienen datos. Además, debe señalarse que dicha apertura representaría, en términos generales, al sector de fabricación de muebles, toda vez que, según datos del censo económico '94 (últimos datos disponibles), el sector muebles de madera pesa un 60% en el total del VA de la rama.

decisiones económicas que imponen las grandes firmas o el sector comercializador.

La mayoría de las actividades del segmento madera-muebles es llevada a cabo en pequeños aserraderos, que generalmente carecen de la tecnología necesaria para un mejor procesamiento de la madera, normas de calidad estandarizadas o lineamientos productivos que, en el caso de los muebles, sean capaces de generar productos que se diferencien vía diseño. Por otra parte, son escasos los establecimientos que poseen diversificada su producción y, generalmente, los aserraderos o centros de segunda transformación emplean personal de baja calificación. Estos dos hechos traen aparejadas consecuencias negativas sobre el producto elaborado y también sobre las etapas de transformación posteriores. En virtud de que la madera aserrada, además de los laminados, faqueados y diversos tableros, no poseen certificaciones de calidad ni medidas estandarizadas, estos productos terminan siendo, en su mayoría, insumos “brutos” del sector de la construcción. En este sentido, sólo el 20% de la producción final se destina a la elaboración de productos con mayor valor agregado (tableros cepillados, maderas con menos nudos y muebles). Por otra parte, deficiencias en el proceso de secado de la madera provoca que la misma se azule (infecte con hongos y se manche) con las consecuentes pérdidas económicas generadas por su depreciación, ya que si se deja pasar mucho tiempo hasta su secado o dicho proceso no se realiza de una forma adecuada, las posibilidades que la madera se arruine aumentan significativamente. Es por ello que un correcto proceso de secado en este segmento resulta de vital importancia.

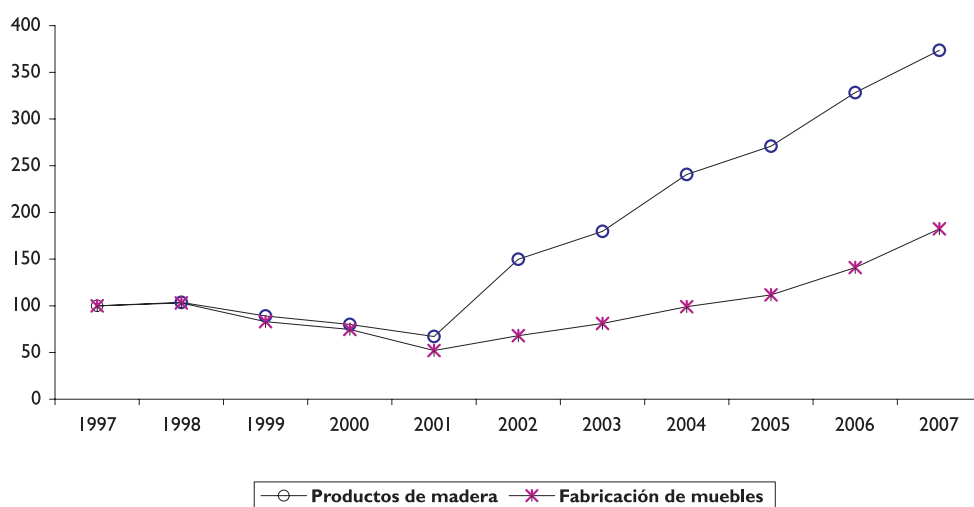
En cuanto a su localización, la mayor concentración de empresas se encuentra en las provincias de Buenos Aires, Misiones, Entre Ríos, Córdoba, Santa Fe, Corrientes y Mendoza. Al analizar por separado la ubicación geográfica de las empresas elaboradoras de productos de madera y las empresas productoras de muebles, surge que las primeras se concentran mayoritariamente en las provincias mesopotámicas (35% del total), mientras que las segundas se ubican en Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza (80% del total). De aquí se desprende que los eslabones superiores del segmento, en particular la producción de muebles, se encuentran cerca de los centros de consumo y alejados geográficamente de los principales centros forestales y de los polos industriales de la primera transformación de la madera, los cuales se localizan cerca de las zonas de extracción de rollizos.

Históricamente, una parte de los productos elaborados por los sectores de madera aserrada y productos de madera, que por su calidad podrían ser utilizados en el mercado interno como insumos por los eslabones superiores de la cadena, muebles de madera y el segmento celulósico-papelero, se han comercializado directamente como productos finales. En este sentido, los productos de madera exportados han resultado ser insumos de los muebles que se fabrican en el exterior.

3.2 Desempeño productivo

Al observar el peso promedio del valor bruto de producción (VBP) de cada uno de los sectores en el total del VBP industrial en el período 2003-2007, se desprende que el sector productos de madera representa un porcentaje mayor del total del VBP industrial (2%) que el sector muebles (1,1%). Respecto de su evolución a lo largo del período 1997-2007, en el gráfico 1 encontramos que a partir del año 2001 el crecimiento del VBP del sector productos de madera fue superior al registrado por el sector muebles (456% de crecimiento vs. 250% respectivamente en el período 2001-2007).

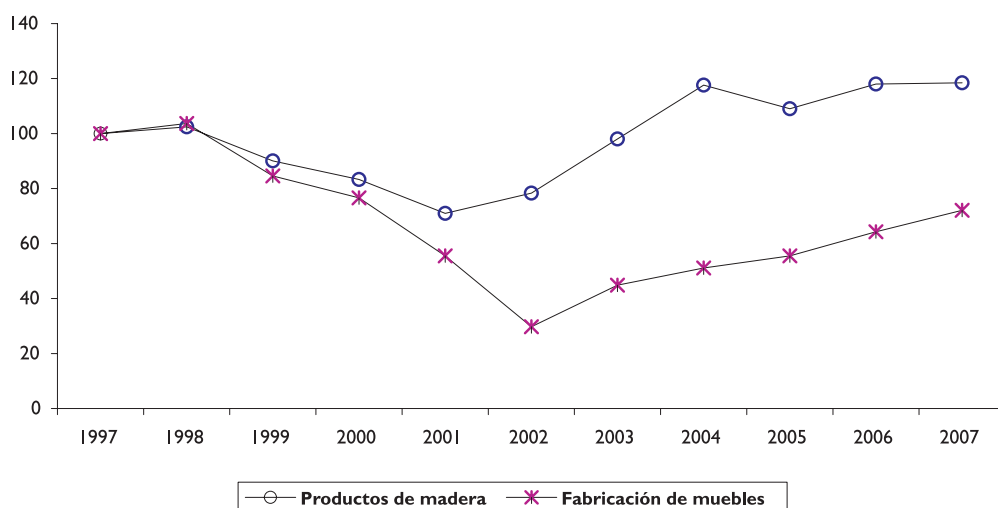
Gráfico 1: Evolución del índice de VBP de productos de madera y fabricación de muebles (1997-2007). Base 1997=100.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Al desagregar la evolución de los precios y las cantidades producidas se observan dinámicas diferentes entre ambos sectores, pero concordantes con la estructura de valor que cada sector ocupa en el total de la cadena. En este sentido, si bien la evolución del VBP de productos de madera y aserrados se muestra como más dinámica que la de fabricación de muebles, será su estudio relativo y desagregado en términos de precios y cantidades⁹ el que nos indique la verdadera potencialidad de cada sector y su capacidad de desarrollo.

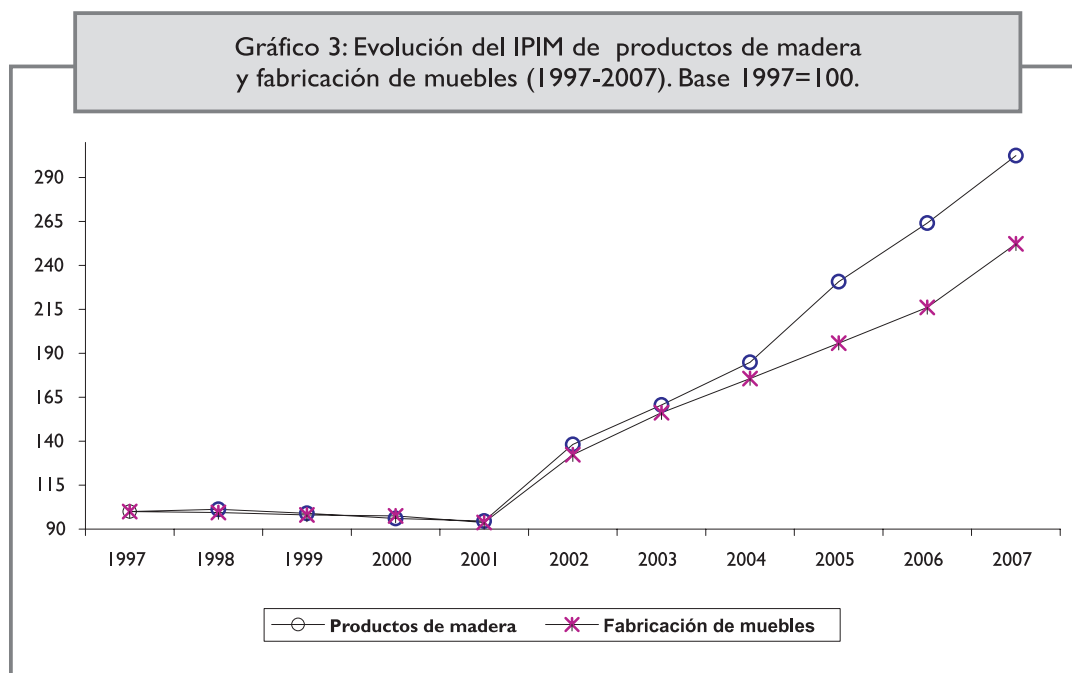
Gráfico 2: Evolución del IVF de productos de madera y fabricación de muebles (1997-2007). Base 1997=100.



Fuente: CEP en base a INDEC.

⁹ El estudio de la evolución de precios y cantidades se realizará a través del análisis del IPIM (índice de precios internos mayoristas) y del IVF (índice de volumen físico) de las ramas 20A y 361 del CLANAE.

Al analizar las cantidades producidas se observa que el ritmo de crecimiento del sector madera y aserrados resulta más estable a lo largo del período que el registrado por el sector de muebles (gráfico 2). Al observar la esfera de los precios nos encontramos con que los precios de comercialización de los muebles (en términos absolutos) son ampliamente superiores a los de productos de madera. En este sentido, se puede ver el carácter diferenciado por precio del sector muebles, que constituye el eslabón más especializado de la cadena.



Fuente: CEP en base a INDEC.

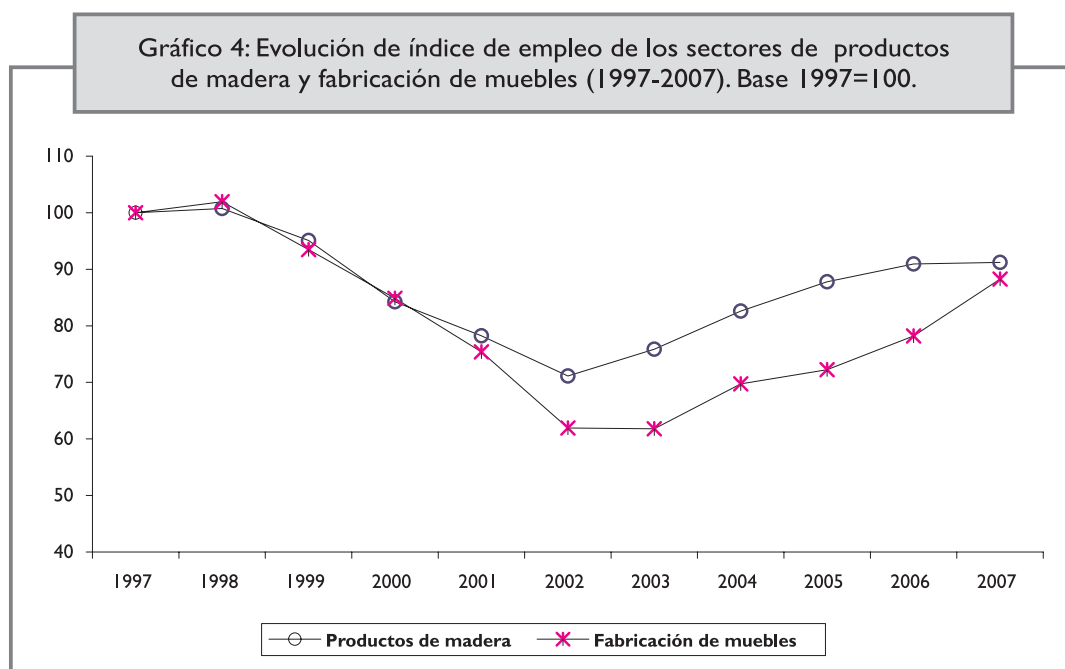
De la evolución de los precios finales de estas ramas se desprende que el sector productos de madera presenta un crecimiento del IPIM mayor al registrado por el sector muebles (gráfico 3). Esto puede explicarse, en parte, por la falta de materia prima que se ha venido registrando en el sector muebles consecuencia de las escasas inversiones destinadas a ampliar la producción de tableros y el aumento en los costos de la madera. Este aumento en los costos se debe a la disminución de las superficies forestales por el desmonte y al incremento de los costos de transporte, ya que la madera disponible se encuentra cada vez más alejada de las zonas donde se localizan las empresas del sector fabricante de productos de madera. Así, la mayor demanda de estos productos por el crecimiento de la producción del sector muebles y de la actividad de la construcción a partir del año 2002 sumada al lento crecimiento de la oferta, explica en parte el incremento de los precios en el sector productos de madera.

En conclusión, los movimientos del valor bruto de producción no responden únicamente a cuestiones vinculadas con las distintas coyunturas macroeconómicas locales, sino que también son explicados por las propias características del sector muebles: un alto grado de diferenciación de la oferta vía precio y una alta elasticidad del ingreso en relación a la demanda.

Un análisis inverso se puede aplicar a la actividad del sector madera aserrada y productos de madera. Su carácter indiferenciado (proveniente de su mismo proceso de producción) se manifiesta

en una estructura de valor menos desarrollada que a su vez se refleja en menores precios de comercialización.

La demanda de los productos de madera se encuentra atada a la evolución del mercado de muebles y de la construcción, sectores que utilizan estos productos como insumos directos. En este sentido, estos últimos determinan la dinámica y desarrollo del primero según su propia evolución. Así, es bajo esta argumentación y en el marco de la coyuntura atravesada por el país respecto del reciente dinamismo de la construcción post-devaluación (crecimiento del 69%¹⁰ en el período 2003-2007) que podríamos explicar la expansión correspondiente del sector productos de madera aserrada¹¹.



* Medido en términos de índice de obreros ocupados (IOO)
Fuente: CEP en base a INDEC.

Por otra parte, el empleo¹² en ambos sectores presenta una caída continua en el período 1997-2002 (gráfico 4). A partir del año 2003, el mismo comienza a crecer en ambos sectores, aunque el crecimiento registrado por el empleo en el sector muebles en el período 2003-2007 fue mayor al registrado por el sector productos de madera (42,8% vs. 20,2%). Más aún, la ocupación en el sector muebles presentó un dinamismo superior al registrado por el total de la industria manufacturera (29%).

3.3 Desempeño del comercio exterior

Entre los años 2002 y 2005 el saldo de la balanza comercial de muebles presenta signo positivo (gráfico 5). De todas maneras, a pesar que las exportaciones presentaron un crecimiento continuo a partir de la devaluación, en los últimos años el crecimiento de las importaciones fue mayor y a partir de 2006 el resultado de la balanza comercial se torna nuevamente negativo. El déficit puede ser explicado por el estancamiento de las exportaciones a partir del 2005, debido a la pérdida de competitividad por el incremento de los costos internos (aumento de la materia prima, salarios e

¹⁰ Dato calculado a partir de la evolución del índice sintético de la construcción (ISAC) publicado por el INDEC.

¹¹ Como ya fue mencionado, aproximadamente el 80% de la madera aserrada se dirige al segmento de la construcción.

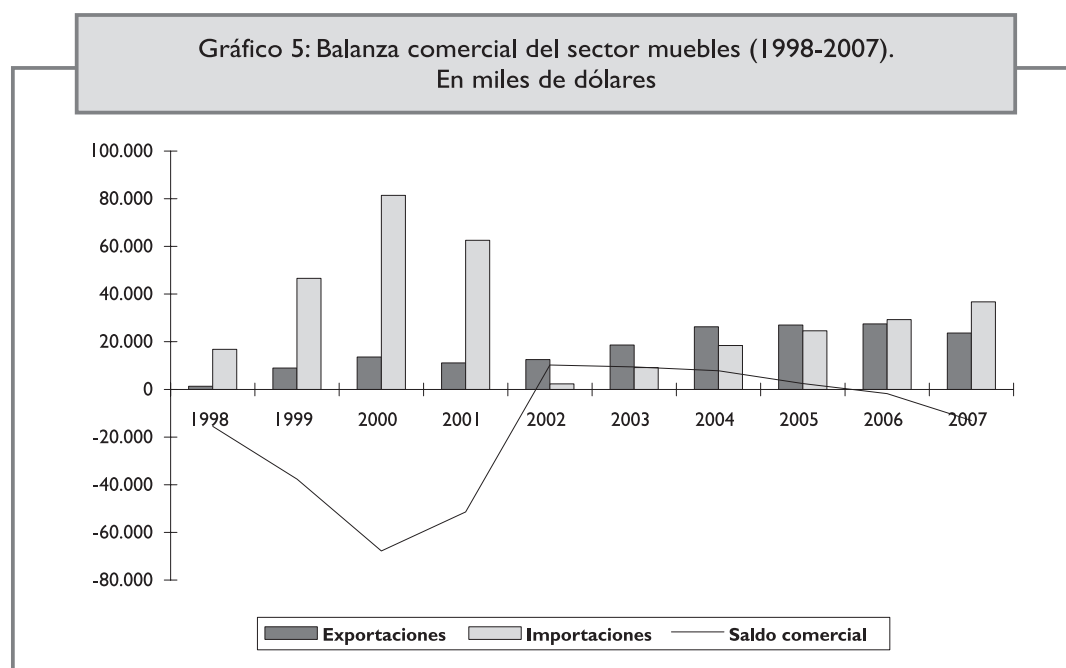
¹² Medido en términos de índice de obreros ocupados (IOO). Datos obtenidos a partir de la Encuesta Industrial Mensual que realiza el INDEC.

insumos), y por el crecimiento sostenido de las importaciones en el período 2003-2007 (300%).

La balanza comercial del sector productos de madera, por su parte, presenta saldo negativo hasta el año 2001 (gráfico 6). En el año 2007 se observa una caída de las exportaciones en parte causada por las menores compras de Estados Unidos de aserrados y remanufacturas por la crisis inmobiliaria.

Por otra parte, existe una estructura prácticamente indiferenciada respecto de las distintas retenciones o reintegros para el total de la cadena que no genera incentivos a la exportación de mercancías que posean mayor valor agregado¹³.

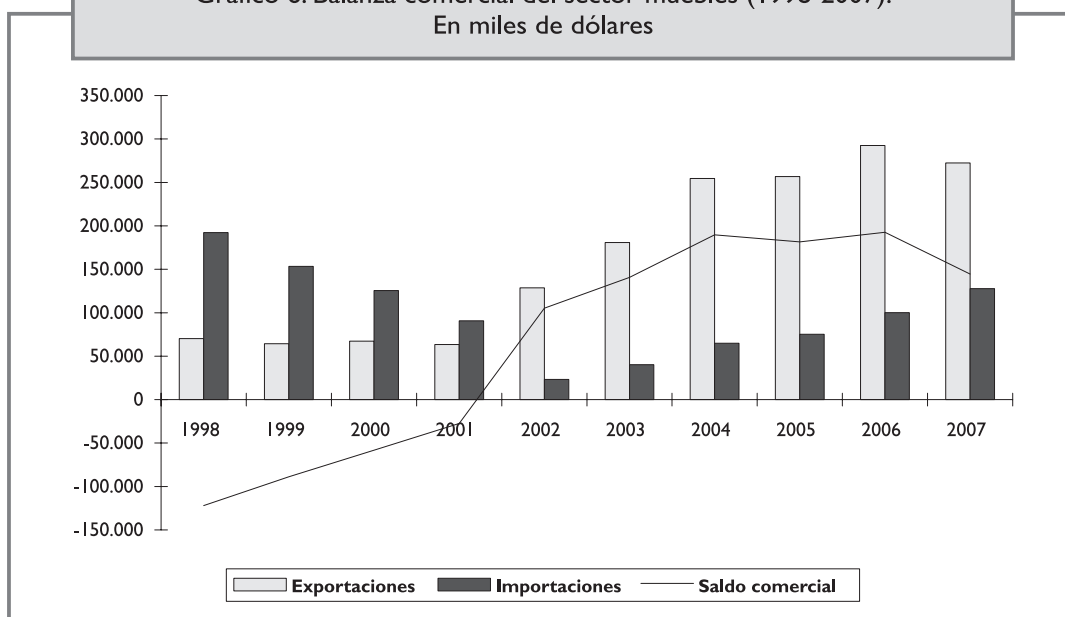
Así, se observa un menor dinamismo de las exportaciones de los productos de mayor valor agregado. Este tipo de inserción internacional, junto con las características propias de cada sector del segmento redunda en la presencia de una mayor heterogeneidad entre los patrones competitivos del total del segmento y una especialización en la división internacional del trabajo en mercancías de menor valor y contenido tecnológico.



Fuente: CEP en base a INDEC.

¹³ Las retenciones no diferenciadas implican la aplicación del mismo derecho de exportación, en este caso 5%, a todos los productos exportados por el segmento madera-muebles sin tener en cuenta el valor agregado incorporado en cada sector (Maslatón, 2005).

Gráfico 6: Balanza comercial del sector muebles (1998-2007).
En miles de dólares

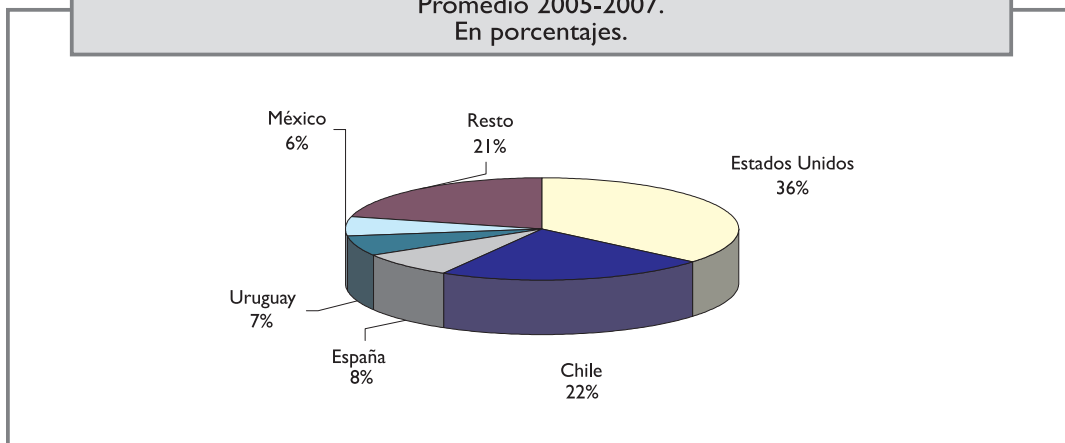


Fuente: CEP en base a INDEC.

Respecto de la estructura desagregada de las exportaciones de muebles de madera, el rubro que concentra la mayor parte de las ventas externas argentinas es “los demás muebles de madera”¹⁴ (44%), seguido de “muebles de madera para dormitorio” (18%), “asientos con armazón de madera” (13%), “muebles de madera para oficina” (11%) y “muebles de madera para cocina” (8%)¹⁵.

Por otra parte, el principal destino de las exportaciones argentinas es Estados Unidos (36%), seguido por Chile, España, Uruguay y México (gráfico 7).

Gráfico 7: Exportaciones de muebles por destino.
Promedio 2005-2007.
En porcentajes.



Fuente: CEP en base a INDEC.

En cuanto a las exportaciones de productos de madera, luego de la devaluación las mismas presentan un notable dinamismo, experimentando un crecimiento del 50,6% en 2003-2007. Los rubros más

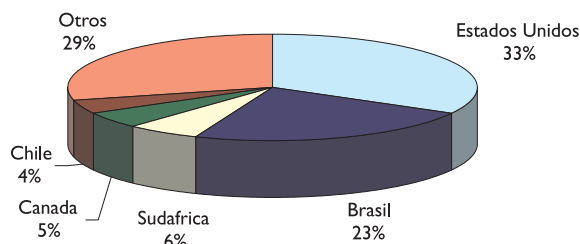
¹⁴ Esta partida es una partida residual que comprende todos aquellos muebles que no pertenecen a las categorías de oficina, cocina o dormitorio, de ahí el peso que tiene en el total de exportaciones del sector. Entre los muebles exportados por Argentina en esta categoría se pueden encontrar muebles y accesorios para baño, muebles de jardín, etc.

¹⁵ Los porcentajes fueron calculados tomando el promedio de los valores exportados en el período 2005-2007.

exportados por el sector son tableros de fibra (34%), madera aserrada (28%), madera perfilada (13%) y tableros de partículas (12%).¹⁶

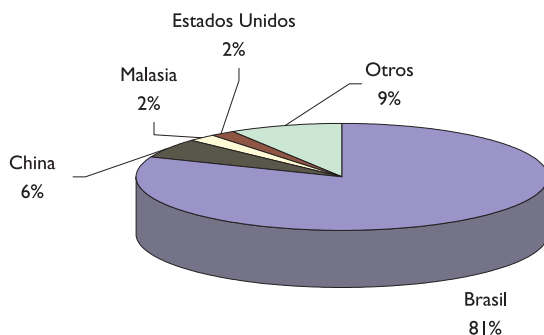
Estados Unidos y Brasil son los principales destinos de las ventas externas de productos de madera concentrando más del 50% de las mismas (gráfico 8).

Gráfico 8: Exportaciones de productos de madera por destino. Promedio 2005-2007. En porcentajes.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Gráfico 9: Importaciones de muebles por origen. Promedio 2005-2007. En porcentajes



Fuente: CEP en base a INDEC.

Al analizar la evolución de las importaciones de muebles, encontramos un crecimiento continuo a lo largo de la década del noventa, una abrupta caída para el período 2001-2002 y una recuperación sostenida a partir del año 2003, si bien los niveles alcanzados se encuentran por debajo de los valores históricos registrados por el sector. El rubro “los demás muebles de madera” es el que presenta una mayor participación en las importaciones (40%), seguido de “partes de muebles” (26%), “muebles de dormitorio” (26%), “muebles de cocina” (5%) y “muebles de oficina” (3%)¹⁷.

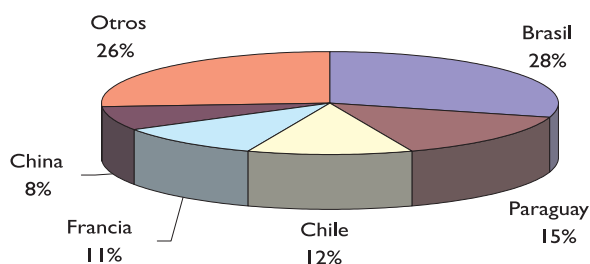
Como se observa en el gráfico 9, Brasil es el principal origen de las compras externas argentinas

¹⁶ Los porcentajes fueron calculados tomando el promedio de los valores exportados en el período 2005-2007.

¹⁷ Los porcentajes fueron calculados tomando el promedio de los valores exportados en el período 2005-2007.

concentrando el 81% de las mismas. Las importaciones desde Brasil han experimentado un alto dinamismo en los últimos años, acumulando un crecimiento del 382% en el período 2003-2007. En este sentido, cabe señalar que ante pequeños cambios en los precios relativos de las monedas de ambos países se produce una entrada neta de muebles brasileños al país.

**Gráfico 10: Importaciones de productos de madera por origen.
Promedio 2005-2007.
En porcentajes.**



Fuente: CEP en base a INDEC.

Por otra parte, las importaciones de productos de madera luego de experimentar una caída continua durante el período 1998-2002, crecieron un 218% en el período 2003-2007.

El rubro madera aserrada es el que presenta una mayor participación en las importaciones locales (27%), seguido de barriles y toneles (14%), madera contrachapada (11%), tableros de fibra (8%), madera perfilada (8%) y construcciones prefabricadas¹⁸ (7%).¹⁹

Brasil es el principal origen de las compras externas argentinas de productos de madera (28%), seguido de Paraguay, Chile, Francia y China (gráfico 10).

3.4 El rol de la comercialización en el sector muebles

La importancia que ha ganado el sector comercializador a través del tiempo resulta fundamental a la hora de entender ciertas tendencias del mercado de muebles. En los últimos años, se manifiesta cada vez con más fuerza que la demanda selectiva de los consumidores se traduce en un determinado producto.

Por el propio lugar que ocupan en la cadena, el sector comercializador y los últimos eslabones transformadores son los que poseen una ventaja productiva respecto del resto de la cadena. La existencia de esta ventaja conlleva a la presencia de fenómenos de monopolio o desigual poder de negociación. Específicamente en el sector de muebles la ventaja productiva de estos eslabones radica en la implementación y utilización de determinadas tendencias de diseño o innovación tecnológica, que se traduce en la imposición de las mismas a los eslabones anteriores de la cadena.

Estas cadenas comerciales y centros de transformación final son principalmente de procedencia europea o estadounidense y cada vez son más rigurosos frente a los estándares de calidad exigidos

¹⁸ Este rubro incluye, entre otros, invernaderos y estructuras.

¹⁹ Los porcentajes fueron calculados tomando el promedio de los valores exportados en el período 2005-2007.

respecto de los insumos. Esta rigurosidad funciona como una barrera a la entrada para nuevos proveedores ajenos a esta dinámica. En este sentido, cualquier potencial proveedor de muebles al intentar ingresar al mercado se encuentra con la traba estructural de un requerimiento de competitividad que de por sí -implícitamente- ya está suponiendo una estructura productiva madura. Así, las nuevas empresas que ingresan como productores netos de insumos no pueden avanzar hacia la producción de mercancías de mayor valor agregado debido a la propia estructura de la cadena.

En este sentido, gran parte del futuro, capacidad de desarrollo y expansión de la industria mueblera en los países periféricos (como es el caso argentino), se encuentra supeditada a una integración racional de la cadena como un gran complejo único. En donde aprovechando las ventajas comparativas naturales de la materia prima y la estructura internacional del sector muebles (carente de economías de escala relevantes), los productores nacionales de muebles podrían, aprovechando las experiencias asociativas existentes en el plano productivo, aplicar esta misma lógica de asociación para acceder al sector comercializador.

De esta manera, aunque más no sea por el efecto de relocalización de la industria, nos encontraríamos ante un escenario de reducción de costos totales y serían las empresas productoras las que generarían canales de comercialización y exportación alternativos hacia sectores extranjeros de ingresos medios / altos.

5. Síntesis y conclusiones

En los últimos años, el segmento madera-muebles ha adquirido un notable dinamismo. En efecto, el mercado mundial de estos productos, en particular el de muebles, ha mostrado una tendencia expansiva. La relocalización de la producción de empresas que actuaban en países desarrollados ha generado el surgimiento de polos muebleros en países periféricos. Sin embargo, los países desarrollados han continuado reservándose aquellos eslabones vinculados a las etapas de diseño e innovación tecnológica asociados a una mayor generación de valor agregado.

Parte de esta especialización internacional podría cambiarse con un sistema de incentivos diferenciados dirigido a aquellas actividades que resultan más dinámicas en términos de desempeño productivo y de generación de valor. De manera que sean coincidentes las políticas implementadas con la estructura del sector y sus potencialidades de inserción en el ámbito internacional. En este sentido, Argentina podría insertarse en el mercado mundial en nichos de producción de muebles que se diferencien por calidad y diseño.

La coyuntura internacional abre oportunidades al país, ya que cuenta con la ventaja de poseer bosques implantados de alta productividad y bosques nativos con madera de alta calidad. Así, la disponibilidad de materias primas, junto con la demanda mundial creciente de muebles de madera maciza constituyen un escenario favorable para el desarrollo del sector en el país. En este sentido, el apoyo estatal ha generado incentivos a la cadena mediante la Ley de Promoción de bosques cultivados²⁰ y la sanción en diciembre de 2007 de la Ley de presupuestos mínimos de protección ambiental de los bosques nativos.

A partir del año 2002, tanto el sector productos de madera como muebles presentan un importante

²⁰ Esta ley contempla el otorgamiento de subsidios y ventajas impositivas a las inversiones realizadas para la implantación de bosques, su mantenimiento, manejo, riego y cosecha, para la investigación y desarrollo y para la industrialización de la madera.

crecimiento en el país en términos de producción, consumo y exportaciones. Dentro del segmento, se destaca el sector productor de muebles de madera por su capacidad de generar valor mediante la introducción de técnicas de diseño e innovación tecnológica, y la utilización de mano de obra con mayor calificación que la utilizada por el sector de fabricación de productos de madera y, por ende, captadora (potencialmente) de mayores porciones del ingreso generado por el sector. En este sentido, la industria se encuentra ante el desafío de encarar un proceso de reconversión y de lograr una localización y especialización productiva más homogénea, tanto en términos de la productividad del trabajo como de la diversificación de la producción hacia los eslabones susceptibles de mayor valor agregado. Sería importante para alentar este proceso contar con incentivos orientados a la innovación tecnológica, una mayor integración de la cadena, una mejor distribución de los ingresos generados y la capacitación de la fuerza de trabajo interviniente en el proceso productivo de manera de elevar el promedio de los salarios y la calidad de la producción.

El segmento presenta una dualidad en cuanto a su ubicación geográfica y la importancia relativa que el segmento ocupa en el producto de esas provincias. En efecto, las empresas productoras de insumos (productos de madera) se localizan en la región mesopotámica, cercanas a los principales centros forestales; y las empresas productoras de bienes finales (muebles) lo hacen en las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Mendoza, cercanas a los principales centros de consumo. Ahora bien, para las provincias productoras de mayor valor la actividad no es relevante en términos agregados de su producto; mientras que en la región en la que la cadena tiene más preeminencia, Mesopotamia, los productos poseen un menor valor agregado y los distintos eslabones de la cadena se encuentran débilmente vinculados entre sí.

En este sentido, Misiones es una de las provincias que cuenta con mayores potencialidades regionales. Dada la estructura productiva existente, es posible establecer sinergias y encadenamientos virtuosos que incluyan proyectos asociativos de “clusters” intersectoriales además de la producción de muebles de madera maciza mixta (bosques implantados y nativos) u otros materiales no tradicionales como el Paraíso y el Kiri que se encuentran en esta provincia²¹. Estos proyectos podrían incluir tanto a las provincias de Corrientes y Entre Ríos (bosques implantados), como también a las provincias de Formosa y Chaco (bosques nativos) ya que allí se encuentran las maderas de mejor calidad y precio de comercialización, si el proceso de secado es correctamente efectuado.

Por su parte, paralelamente, la promoción de producción de equipos y maquinarias no sólo redundaría en un mayor efecto multiplicador de la actividad económica total, sino también provocaría una interrelación entre estos dos sectores (bienes de capital y producción de muebles) que tendería a desarrollar una dinámica ascendente respecto de la actualización tecnológica del total del segmento²².

²¹ Estas maderas son de características implantadas, sin embargo, en su uso final apuntan a la sustitución de las nativas en productos como el machimbre, pisos y molduras decorativas (Maslatón, 2005).

²² Si bien a partir del 2002 se están desarrollando políticas en dirección al fomento de la industria de bienes de capital para el sector muebles, su influencia en el total de la cadena aún es escasa y están destinadas, generalmente, a las Pymes del mercado interno o países limítrofes.

Referencias bibliográficas

Aguerre, Martín y Gerardo Denegri (2004): “El sector forestal y foresto industrial en los 90: incidencia de las inversiones externas directas en el comercio exterior”, Realidad Económica N° 207, Buenos Aires.

Bercovich, Néstor (2000): “Evolución y situación actual del complejo forestal en Argentina”, CEPAL, Buenos Aires.

IDITS - Instituto de desarrollo industrial tecnológico y de servicios (2004): “Primer informe sectorial de la industria de la madera y el muebles”, Mendoza.

Maslatón, Carlos (2005): “Potencial del complejo maderero argentino”, Documentos de Trabajo N° 2, INTI, Buenos Aires.

Proargentina (2005): “Muebles de madera”, Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires.

SAGPyA: “ARGENTINA Cadena de valor del complejo foresto - industrial.”

Schvarzer, Jorge y Pablo Orazi (2006): “La producción y la capacidad instalada en la industria de la celulosa y papel: Un balance de los cambios empresarios, productivos y de mercado durante las últimas décadas”, Documentos de Trabajo N° 9, CESP, Buenos Aires.

UIA (2003): “Diagnóstico Cadena Foresto Industrial en Región NEA”, Corrientes.

La industria naval liviana en la Argentina “Un sector con viento en popa”

Breve descripción general

La industria naval liviana¹, dedicada a la construcción, reparación y transformación de embarcaciones es, al igual que la industria naval pesada, parte integrante de la rama metalmecánica. El conjunto de embarcaciones que se encuentra comprendido en este sector está integrado por veleros, lanchas, cruceros, inflables, botes, etc. Estos se encuentran mayormente destinados a consumidores finales, quienes las utilizan, en gran medida, para la recreación, el deporte y el turismo.

Esta industria presenta fuertes eslabonamientos con otros sectores proveedores de bienes y servicios (insumos básicos, minerales no metálicos, motores, industria electrónica, entre otros), demanda gran cantidad de mano de obra profesional (ingenieros y arquitectos navales principalmente) y especializada (electricistas, carpinteros, soldadores, etc.), esta compuesta en un gran porcentaje por PyMEs, y genera productos finales de alto valor agregado, con un importante componente de diseño nacional. Entre otros aspectos, la conjunción de estos factores deja traslucir la importancia estratégica que reviste el sector.

El contexto internacional

En el último lustro, el comercio mundial de la industria naval liviana ha mostrado un importante dinamismo, registrando un crecimiento del 15,7% promedio interanual². Al comparar este desempeño con el desenvolvimiento del comercio mundial de bienes en el mismo período, se observa que esa tasa de crecimiento del comercio de este tipo de embarcaciones más que duplica a la del comercio global, la cual fue entre 2003 y 2007 del 7% anual.

Los principales productores de embarcaciones de recreo y deporte son Estados Unidos y un grupo importante de países europeos: Italia, Gran Bretaña, Francia, España y Alemania. Asimismo, a raíz que estos países resultan ser los principales centros de producción y que además se verifica la existencia de una gran cantidad de consumidores en este mercado, actualmente son los principales jugadores en el comercio mundial: mientras Italia y Estados Unidos son los principales exportadores, el país norteamericano y España son los principales importadores.

En relación a los diferentes tipos de embarcaciones livianas comercializados, el mercado es liderado por el rubro Barcos de Motor - excepto los de motor fuera de borda -, que concentra dos tercios del mercado mundial, seguido de los Barcos de Vela (16%) y el Resto de los Embarcaciones Livianas (16%). Cabe destacar que los Barcos de Motor no son sólo los más significativos en cantidad comercializada, sino que a su vez han sido los más dinámicos, registrando entre 2003 y 2007 una tasa de crecimiento anual del 18%.

La industria en la Argentina

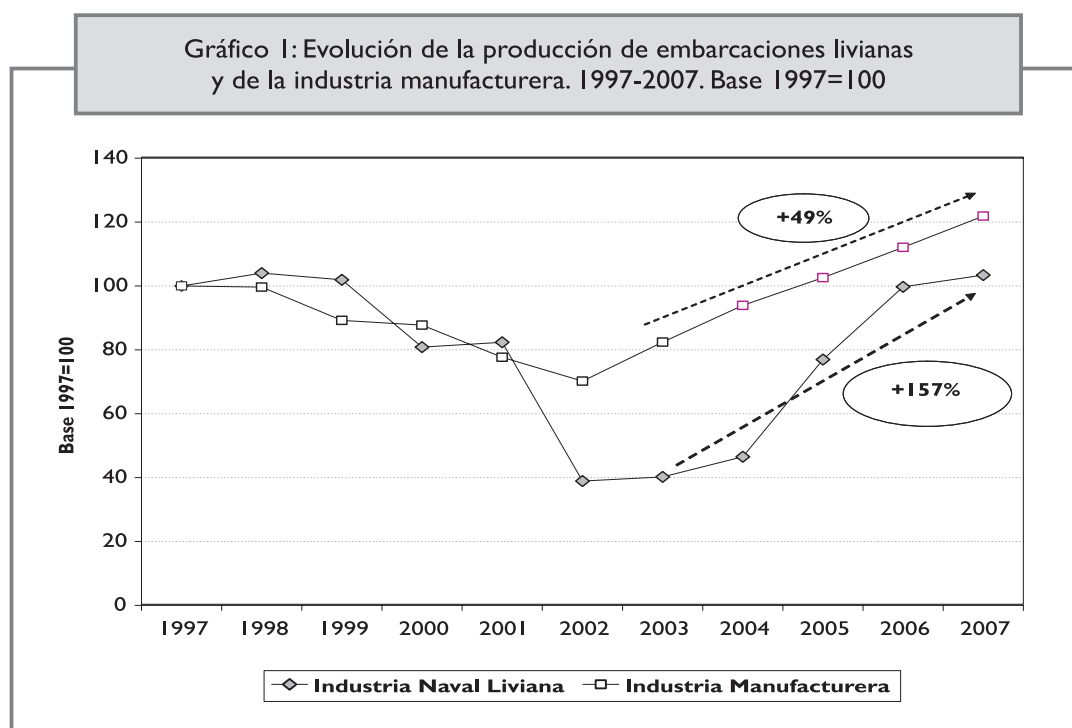
En el actual contexto macroeconómico, - de la mano de un modelo de reindustrialización - que pone

¹ Este sector ha sido analizado en mayor profundidad por el CEP en el informe sectorial correspondiente a la industria naval liviana publicado en la Síntesis de la Economía Real N° 51 del mes de marzo del año 2006. Tanto el desempeño sectorial, evidenciado en el comportamiento de sus indicadores, como el significativo valor agregado que genera la construcción de un barco de este tipo, dan cuenta de la necesidad de volver a destacar la importancia de industria naval liviana en esta publicación.

² Cabe destacar que los datos de comercio mundial del año 2007 son provisorios, debido a que son obtenidos de

el énfasis en la integración de todo el entramado fabril, impulsando el desarrollo de las industrias que generen un fuerte derrame hacia el interior del aparato productivo y que promuevan el empleo calificado - la industria naval ha evolucionado más que positivamente, producto de la recomposición del mercado interno, del avance de un proceso de sustitución de importaciones y de una mejor y mayor inserción en el escenario internacional.

En 2007, la producción de embarcaciones para recreo y deporte fue de 4500 unidades, recuperando los niveles de producción previos a la caída de Convertibilidad. Cabe resaltar que en los últimos cinco años este sector ha crecido aproximadamente un 160%, superando ampliamente el promedio de la actividad industrial, tal como se puede observar en el gráfico 1.



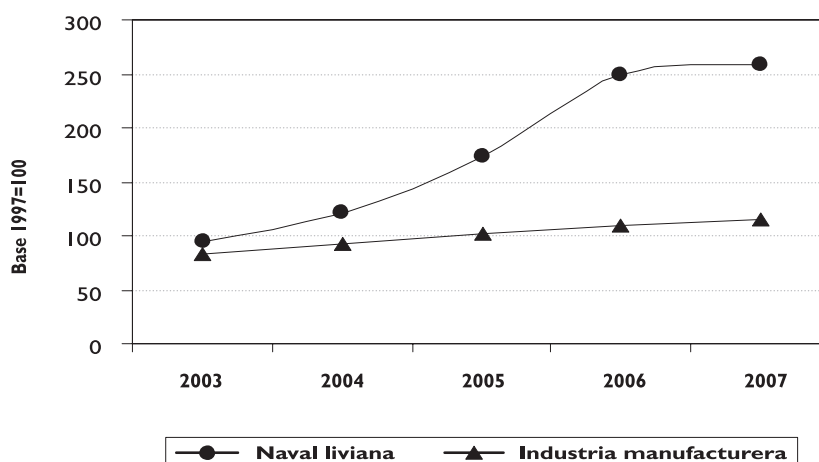
Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

En los últimos 10 años, la industria naval liviana ha producido más de 33.000 barcos, ampliando año tras año el parque náutico nacional. Respecto de los rubros más dinámicos, la producción de lanchas y de botes a motor se ha expandido superando al promedio del sector.

Si sorprende el rendimiento del sector en términos productivos, es igual de significativo el impacto que ha tenido en la generación de puestos de trabajo: en 2007 alcanzó el récord de 1037 empleados registrados, - gran parte de los cuales poseen una elevada calificación. A su vez, en tan sólo cuatro años esta industria más que duplicó la cantidad de trabajadores, mientras que el crecimiento del empleo registrado en el agregado de la industria manufacturera en el período en cuestión fue del alrededor del 40%, crecimiento de por sí sumamente importante (gráfico 2).

UN COMTRADE, cuya actualización de dicho año no se encuentra finalizada. Por ende, es posible que los datos de comercio mundial de embarcaciones del 2007 estén subestimados, y en consecuencia esta tasa de crecimiento sea mayor.

Gráfico 2: Evolución del empleo registrado en la industria naval liviana y en la industria manufacturera. 2003-2007. Base 1997=100



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Estructura de mercado

En la actualidad, el parque de embarcaciones livianas está compuesto por 140 mil unidades matriculadas, distribuidas de la siguiente manera: botes (44%), lanchas (43%), motos de agua (7%) y el 6% restante se reparte entre cruceros, veleros y otros barcos menores.

Respecto de composición empresarial, existen un poco menos de 130 astilleros habilitados para la producción de estas embarcaciones. Estos astilleros tienen más de una estrategia de inserción en el mercado: pueden trabajar a pedido y en forma no seriada o apostar a generar su propia demanda produciendo series más cortas. Es importante mencionar que la gran mayoría de las empresas que componen este sector son PyMES.

Estos establecimientos están mayormente localizados en la zona norte del conurbano de la provincia de Buenos Aires, en la cual se encuentra el 70% de los mismos. El 30% restante se encuentra distribuido en el resto del país, con primacía del Litoral y de Córdoba, zonas que presentan una importante comunicación fluvial y gran cantidad de actividades vinculadas a embarcaciones livianas.

A continuación se presenta a algunas de las principales empresas productoras de embarcaciones de recreo y deporte.

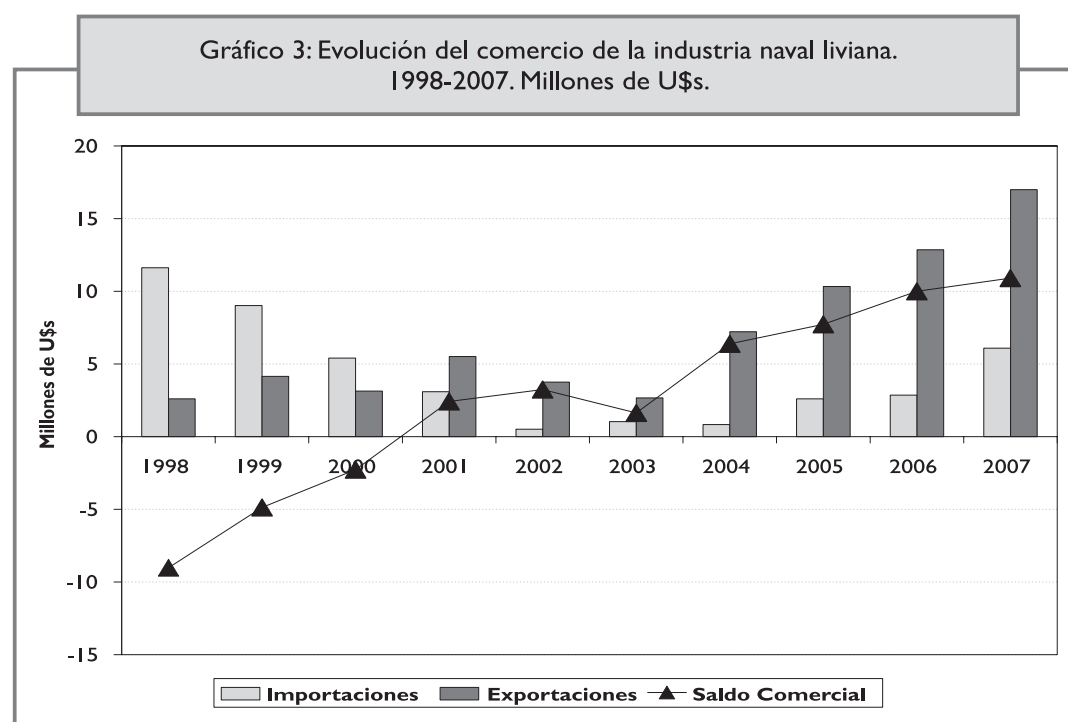
Cuadro I: Principales astilleros productores de embarcaciones livianas

Empresas más importantes	Segmento (*)	Ubicación geográfica
Astillero Regnícoli	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Marine Sur	Lanchas	Campana (Pcia. De Bs.As)
Arco Iris	Lanchas	Tigre (Pcia. de Bs.As)
Bermuda	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Canestrari	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Oceantech	Veleros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Plena Mar	Veleros	Lomas de Zamora (Pcia. de Bs.As)
Compañía de Barcos	Veleros	Capital Federal
Embarcaciones VIP	Veleros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Grupo Custon	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Altamar Yacht	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Preveza	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Tango	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)

Fuente: CEP sobre la base de información de cámaras y entrevistas.

Comercio Exterior

En el marco de una política de mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, la balanza comercial del sector se tornó superavitaria, revirtiendo así la fuerte tendencia a la importación imperante durante la década pasada, situación que incidió negativamente en el desempeño del sector.



Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

A partir de la recuperación económica encarada desde el 2003, las exportaciones han crecido a un ritmo muy importante (69% promedio anual), aumentando no sólo en valor - entre 2003 y 2007 crecieron alrededor de siete veces, pasando de 2,7 millones de dólares a 18,8 millones -, sino también en cantidad, con un crecimiento de las unidades exportadas de un 80% aproximadamente. Asimismo, las embarcaciones de origen nacional lograron expandirse a nuevos mercados, lo que permitió pasar, en un lapso de cinco años, de 13 a 31 destinos.

Entre los principales compradores de nuestras embarcaciones se encuentran países desarrollados como España, Italia y Estados Unidos. Este aspecto es destacable y demuestra las importantes capacidades competitivas de este sector, teniendo en cuenta las características del mercado internacional de embarcaciones livianas, en donde existen fuertes competidores y consumidores muy exigentes.

En síntesis, recientemente se ha observado un significativo crecimiento en todas las variables que describen el comportamiento del sector. Estos resultados alcanzados por la industria náutica demuestran su capacidad de reacción cuando se genera un ambiente económico favorable para el desarrollo de actividades de alto valor agregado, con alto contenido de diseño y mano de obra calificada.

Tercera Sección
Entrevistas

3

Un tema, tres visiones:

La situación de la política industrial argentina: balance y perspectivas

- 1) ¿Cuáles son los principales desafíos que presenta actualmente la industria argentina?
- 2) En base a los desafíos planteados, ¿cuáles cree que son las herramientas de política existentes que contribuyen a potenciar la industria?
- 3) ¿Qué nuevas herramientas habría que implementar para continuar con el sendero de crecimiento que está atravesando la industria en estos años?
- 4) ¿Considera pertinente la instrumentación de políticas de corte más vertical?, es decir, ¿es necesaria la incentivación de ciertos sectores estratégicos en particular? En caso afirmativo, ¿cuáles considera que deberían ser los sectores incentivados?

Dr. Fernando Fraguío

Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa

1) La industria ha sido una de las principales protagonistas de la expansión de la economía argentina, con más de cinco años de crecimiento ininterrumpido y niveles récord de producción. El incremento del 80% acumulado desde el peor momento de la crisis habla de la dimensión de su recuperación, sobre la base de un nuevo perfil cualitativo que se extiende a todas las ramas de la actividad. En materia de exportaciones, las ventas de productos industriales han consolidado su participación en la canasta exportadora argentina y en 2007 sumaron 17 mil millones de dólares, máximo histórico que representó un crecimiento del 120% respecto de los valores registrados en 2003. A su vez, el crecimiento de la producción y las ventas al exterior ha determinado la creación de más de 426 mil puestos de trabajo formales, incrementando en los últimos años un 56% el empleo industrial.

La continuidad de este camino exige potenciar el actual proceso de reindustrialización sobre la base de un contexto macroeconómico favorable a la producción y a la inversión, políticas específicas que incentiven el desarrollo sectorial, regional, y de las pequeñas y medianas empresas. Además, es necesaria la adopción de una estrategia frente a las negociaciones internacionales que contemple esos mismos objetivos, acompañando a los industriales argentinos en el proceso de inserción internacional, consolidando una mayor diversificación de productos y destinos para nuestras exportaciones, a partir de un fuerte y sostenido abastecimiento del mercado interno.

2) Desde 2003 la Argentina presenta una estrategia muy definida de desarrollo industrial que incluye políticas sectoriales, políticas para fomentar la inversión y la incorporación de maquinaria y políticas de incentivo para los productores nacionales de bienes de capital. Así como también leyes de promoción específicas, una política muy activa de resguardo del mercado interno, medidas de promoción directa de las exportaciones, firmes decisiones en materia de negociaciones internacionales y políticas públicas en las áreas de infraestructura y educación que favorezcan la competitividad. Todas estas medidas han contribuido al desarrollo de nuevas inversiones, al incremento de la producción y las exportaciones y a alentar la generación de empleo.

3) Nuestro objetivo es fortalecer el desarrollo de las cadenas de valor para la economía de nuestro país, diseñando medidas concretas que mejoren su competitividad y trabajando con ellas para incorporar innovación tecnológica en sus procesos productivos, eliminar los cuellos de botella que puedan existir, reducir costos y generar puestos de trabajo. Entre estas medidas es posible mencionar esquemas financieros con subsidios de tasas, que permitan la renovación del equipamiento y la ampliación de la capacidad instalada; asistencia en comercio exterior, tanto para aumentar las exportaciones como para resguardar su producción de aquellas importaciones que no respeten las reglas de comercio. Asimismo, se está trabajando para facilitar el acceso a la materia prima, alentando la integración nacional de componentes en los productos finales.

4) Para nuestra administración no hay actividades elegidas para liderar el actual proceso de crecimiento porque creemos que todos los sectores productivos presentan un alto potencial. En este sentido, la actual política de reindustrialización pone especial énfasis en la integración de todo el tejido productivo, impulsando el desarrollo de las industrias que generan un fuerte derrame hacia el interior del aparato productivo y promueven la creación de empleo de mayor calificación. Eso necesariamente requiere atender las necesidades específicas de los diferentes sectores, coordinando nuestro trabajo con los industriales argentinos y otros organismos del Estado.

En esta línea, se han establecido programas específicos para promover desarrollos sectoriales como el Régimen de Incentivo para los fabricantes nacionales de Bienes de Capital; la Ley de Software; la Ley de Biocombustibles; medidas que refuerzan la integración de todo el sector automotriz; la promoción de iniciativas en nanotecnología, a través de la financiación de proyectos que incorporen estas innovaciones a los procesos productivos; y un vasto conjunto de medidas para favorecer el financiamiento y el incremento de las exportaciones de los sectores con fuerte presencia de pequeñas y medianas empresas.

A su vez, la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa se encuentra trabajando con las cadenas de valor de la agroindustria, autopartista, del cuero y sus manufacturas, de la madera y muebles, de servicios de alto valor agregado como software, servicios de ingeniería y call centers, los sectores textil, farmacéutico y de la construcción. Articulando con los diversos integrantes de estos segmentos, generando reuniones y encuentros con el objetivo de diseñar medidas concretas orientadas a mejorar su competitividad.

Ing. Jorge Schvarzer

Director del Centro de Estudios de la Situación y Perspectivas de la Argentina (CESPA) y Profesor de la UBA

1) El principal desafío es pasar de una etapa de recuperación, luego de un gran proceso de estancamiento, a una etapa de desarrollo continuado. Es necesario consolidar políticas que aseguren la expansión en el largo plazo ya que esta etapa de crecimiento importante comienza probablemente a agotarse para el conjunto y empieza a requerir de la aplicación de políticas explícitas para mantenerse.

Hay que tener en cuenta que la industria argentina viene arrastrando problemas estructurales desde hace un cuarto de siglo y hoy estamos casi un 30% arriba de los mejores niveles registrados en el 97, con casi todos los sectores mejorando su desempeño, aunque todavía se notan los efectos del deterioro. Por ejemplo, el sector metalmecánico, salvo automotores, ha estado creciendo a un ritmo muy

fuerte y la producción todavía se encuentra por debajo de la registrada en 1994, o sea que cayó tan bajo que aún creciendo cuatro años muy fuerte, sigue por debajo de los mejores niveles registrados en años anteriores. En el transcurso de los últimos veinticinco años desaparecieron industrias y por lo tanto la recuperación tiene un límite dado por la destrucción del aparato productivo anterior. Uno ve una recuperación muy fuerte, donde algunos sectores que lograron sobrevivir ésta embestida y aguantar todo este tiempo tienen ahora una capacidad de crecimiento fuerte, no por lo bueno sino por su capacidad de resistencia, y hoy están creciendo muy bien, y otros que están creciendo con dificultades. Este crecimiento en la industria es casi excepcional frente al balance anterior. Sin embargo, esta etapa de avance comienza probablemente a agotarse para el conjunto y empieza a requerir políticas.

2) Lo más importante fue la creación del Ministerio de Ciencia y Tecnología, que si bien todavía no está estructurado como uno espera es una señal muy fuerte de apoyo tecnológico a la industria. Se está terminando de construir un laboratorio de estudios de biotecnología en Santa Fe hecho por el CONICET con un par de empresas privadas, es la primera vez que empresas privadas se asocian con el CONICET para hacer algo así. Además, esto lo están haciendo algunas universidades también. Hay que fomentarlo de manera generalizada. Creo que hubo una buena política antidumping, o en todo caso se adoptaron una cantidad de medidas antidumping. Pero creo que falta que el Estado tenga una estructura formal que le permita conocer qué pasa en el sector industrial. No conoce el sector industrial y es difícil operar cuando uno no conoce el mundo en que el está operando. Falta entonces una estructura técnica que le permita al estado conocer al sector industrial, porque sino los empresarios empiezan a vender sus intereses personales, que no siempre coinciden con lo que puede ser el interés del país. Finalmente, el Banco del Sur podría contribuir al financiamiento de grandes proyectos de alcance regional.

3) Una, a mi juicio fundamental, es el financiamiento, porque la industria precisa para invertir financiamiento a largo plazo. El sistema bancario argentino no está capacitado para dar préstamos que no sean los de tipo hipotecario, que tienen una amplia garantía en edificios. Al momento de darle un crédito a una fábrica que necesita máquinas, los bancos argentinos no tienen noción del valor de las máquinas, tienen miedo que si la industria cierra esas máquinas no valgan nada, entonces el crédito prendario no lo pueden dar porque no tienen garantía y por lo tanto no hay crédito razonable para inversión en el sector industrial. Esto en su momento fue cubierto, aunque de manera ineficiente, por lo que era el Banco Nacional de Desarrollo en la Argentina, y debería estar cubierto por una institución como esa. El proyecto de recrear el BICE, que finalmente devino en el Banco de Desarrollo, pareciera ir en esa dirección.

Me parece que es muy importante reconstituir la ley de compra argentino. Esto es elemental para un país como el nuestro, que debe consolidar su industria, y aquí aparece un problema, que la Argentina tenía una red de empresas públicas que eran grandes compradoras de bienes de capital y de bienes industriales que fueron privatizadas. Entonces habría que hacer que la ley se extienda a todos los concesionarios. La concesión debería incluir la obligación de compra nacional. Estas medidas son centrales.

Como en el mundo se prohibieron las barreras arancelarias (siguen existiendo, pero son menores con los acuerdos internacionales), todo el mundo pone barreras para-arancelarias, que son enormes instrumentos de desarrollo industrial. En Argentina, también se aplicaban hasta que Menem las eliminó.

Hay una enorme cantidad de normas de todo tipo (salud pública, seguridad industrial, consumo eléctrico) que permiten hacer política industrial, pero que no son en sí mismas políticas industriales. Una medida fundamental es el desarrollo de un discurso que le diga a los empresarios industriales que van a ser apoyados. Esto parece ingenuo, pero el empresario tiene que sentir que va a ser apoyado, y que si el tipo de cambio se atrasa va a haber un ajuste de tipo de cambio, que si hay productos provenientes de China en condiciones de dumping va a haber un apoyo para frenarlo. Tiene que sentir que hay una política que aparece en distintos aspectos de la Administración, que es firmemente pro-industrial. Es necesaria una cultura industrial. Esto incluye crear una red de instituciones tecnológicas en fuerte contacto con las empresas, e incluye a mi juicio, una política de apoyar y estimular a las empresas dinámicas.

Se requiere un aparato de Estado, en ciencia y tecnología, en la industria, que conozca lo que está pasando. Sobre todo cuando lo que tenemos que conocer no es solo la industria argentina sino también, por lo menos, lo que está pasando en Brasil. Hoy en día no se puede analizar la industria argentina si no la enmarcamos en el contexto del MERCOSUR, que básicamente es Brasil. La industria brasilera es cinco veces más grande que la argentina. Hay que pensar cómo se ayuda a crear nichos en Argentina para entrar en Brasil, cómo nos especializamos en algunos sectores para no entrar en competencia con los más grandes y cómo integramos nuestra producción en un ambiente donde existe un vecino cinco veces más grande. Esto marca una desproporción que hay que tener muy en cuenta para poder hacer un desarrollo común. El MERCOSUR es parte de una estrategia de desarrollo industrial, porque las economías de escala que requiere la mayor parte de la industria moderna requieren mercados muy grandes. El MERCOSUR ofrece una dimensión suficiente como para imaginar proyectos importantes con economías de escala, pero esto requiere un acuerdo muy fuerte con Brasil. El MERCOSUR es el área natural para el desarrollo industrial de la Argentina, por eso también es una política industrial.

4) Yo creo que hay que seleccionar empresas exitosas y apoyarlas para crecer, porque es inimaginable el desarrollo industrial basado en una red de empresas chicas. Esto es lo que los americanos llaman “pick up the winners”. Todo desarrollo industrial se basa en empresas chicas que se apoyan y trabajan en empresas grandes, que son las líderes del desarrollo industrial. En una época, cuando uno decía EEUU decía General Motors, ahora dice IBM o Microsoft, cuando dice Korea dice Samsung, Japón Toyota. Hay una relación directa entre los grandes capitales de la industria, el desarrollo industrial y el desarrollo nacional. Argentina debe comenzar a seleccionar ganadores y apoyarlos. Pero apoyarlos no significa regalarles plata, sino que es darles créditos razonables a plazos razonables y tasas bajas, darles tecnología, acompañarlos para que exporten. Uno detecta que hay una cantidad de empresas que están creciendo muy rápido, empresas que están exportando y saliendo muy bien al mercado mundial. Eso se hizo con maquinaria agrícola. El gobierno argentino le compró petróleo a Venezuela, y firmó un convenio por el cual le vamos a vender maquinaria agrícola. Creó un paraguas y estamos exportando 150 millones de dólares en maquinaria agrícola a Venezuela. Estas fábricas tuvieron que ampliarse para poder atender la demanda venezolana y a medida que se amplían y aprenden a exportar van a empezar a buscar otros mercados. Entonces, esta idea de ofrecerle a Venezuela un cambio de petróleo por bienes industriales termina generando que un sector en Argentina con bastante tecnología y muy dinámico se acomode para producir más exportando.

Yo sería partidario de hacer un avance donde el Estado seleccione empresas exitosas y vaya descubriendo los sectores con ventajas competitivas dinámicas. Pareciera que en lugar de forzar desde el Estado la definición de cuáles son los mejores sectores (aunque uno podría definir algunos igual), sería mejor hacer una exploración en el propio mercado. Si se encuentran varias empresas exitosas a las que se les brinda apoyo en algún sector, en el fondo se está apoyando a un sector. Estoy redefiniendo los sectores que por las características de la Argentina pueden crecer. Yo creo que la Argentina puede avanzar en sectores de metalmecánica, como toda la cadena de maquinaria agrícola. Es difícil imaginar que se puedan fabricar los equipos electrónicos, pero sí diseñarlos. Tenemos todo un sector farmacéutico de capital nacional que es muy fuerte y muy importante, sectores de fabricación de maquinaria para toda la industria alimenticia que son sumamente importantes. Tenemos fabricación de barcos medianos. Hay que buscar nichos. Yates, donde hay mucha capacidad de diseño, botes menores, etc. Una cantidad de derivados de la industria alimenticia, industria plástica, donde tenemos una base petroquímica fuerte, y un sector plástico importante. Con media docena de sectores alcanza.

Yo creo que hay que trabajar en las cadenas de valor, porque lo que uno encuentra en todas estas cadenas es que, a lo largo de ellas hay alguien que controla el mercado. Y esto es muy curioso, porque el que controla la cadena puede estar en una punta de la cadena o en la otra, o en el medio. Hay que trabajar sobre las cadenas buscando fomentar el núcleo dinámico y buscando controlar al que controla el mercado.

Dr. Hugo Sigman

Médico. Empresario en los sectores farmacéutico, veterinario, agropecuario y de industrias culturales

1) La industria Argentina tiene como desafío aumentar su capacidad y mejorar la calidad de lo que produce. Asimismo, deberían desarrollarse trabajos de investigación aplicada, para mejorar los procesos actuales de producción, y de investigación básica para descubrir productos innovadores y patentarlos.

Estas acciones conducen a lograr, para los bienes en proceso de producción o desarrollo, economías de escala con una mejora de la calidad en los mismos que nos permitirán capturar y satisfacer mejor el mercado interno, dificultando la competencia externa, y abordar con buenas perspectivas competitivas a los mercados externos y para los productos innovadores desarrollar clientes y mercados mas exclusivos.

La industria debe generar productos con mayor valor agregado en aquellos sectores en donde tenemos fortalezas naturales. Sólo a modo de ejemplo, cabe mencionar a los derivados industriales del sector agropecuario, industria que tiene una asignatura pendiente. En los últimos años, se ha desarrollado en Argentina tecnología en maquinaria agrícola y en procesos de siembra y cultivo que permitió un incremento de la productividad en este sector. La industria ha efectuado nuevas inversiones en fábricas y en puertos para producir aceites vegetales y garantizar su exportación, pero en manufacturas más elaboradas no hemos avanzado lo suficiente ya que, por ejemplo, Suiza y Holanda exportan un volumen mucho mayor que Argentina de productos alimenticios; España o China disponen

de una industria del mueble o del calzado mucho más desarrollada que la nuestra y Nueva Zelanda tiene fábricas y tecnología más avanzada que las de nuestro país en derivados de la leche.

2) Desde el año 2003, un conjunto de factores favoreció a la industria argentina. Las condiciones macroeconómicas: divisa débil, superávit fiscal, aumento de las reservas e inflación controlada. La política salarial de ayuda a los más necesitados, que permitió el acceso al consumo de nuevos actores e incrementos de salarios a los que ya estaban en el mercado laboral que redundaron en un aumento de la demanda. Las misiones comerciales al exterior y los acuerdos de complementación con diversos países que facilitaron el conocimiento de nuevos mercados y obtener preferencias de venta en relación a nuestros competidores. El aprovechamiento del aumento de los precios internacionales de las commodities agropecuarias con retenciones que equilibraban la mejor distribución de la renta con el beneficio empresario generando un aumento en la producción y consumo de máquinas-herramienta, vehículos e inversión en agroindustria. El estímulo desde el gobierno para el aumento de la rentabilidad de las empresas. Los precios subvencionados de servicios y combustibles. El aumento en presupuesto de I+D que ayudó a las empresas a mejorar su tecnología.

3) Lo primero que sugiero es retornar a algunas de las políticas virtuosas de los años 2003-2007 olvidadas, modificadas o debilitadas en este último año y medio.

Asimismo, ha faltado y falta una política crediticia de largo plazo, que podría lograrse fortificando el BICE transformándolo en una institución como el BNDES brasileiro. No es posible lograr los objetivos de inversión sin un sostén financiero adecuado. Para realizar inversiones de largo plazo es indispensable disponer de tasas del 6% anual con plazos de 10 años y para las inversiones a corto plazo tasas de interés razonables que ayuden a estimular la actividad industrial. Con ese mismo objetivo, no hay que temerle a las políticas de desgravación fiscal que incentiven la inversión industrial de largo plazo, este tipo de políticas son usadas por muchísimos países del mundo.

Otra medida a aplicar serían políticas tendientes a incentivar la investigación aplicada y básica. En este sentido, si bien la creación de un Ministerio de Ciencia y Tecnología ha sido una muy buena medida se requiere que el mismo realice una política que tenga más impacto efectivo en la sociedad y en los posibles usuarios. Es necesario concretar el plan del gobierno de destinar el 1% del PBI a gastos de I+D. También es crucial, el fortalecimiento efectivo de la Secretaría PyME para estimular la inversión en este sector empresario tan dinámico de la economía y una política aduanera que evite el dumping.

Por otra parte, en el plano educativo habría que desarrollar escuelas técnicas e intermedias que permitan una mayor capacitación de las personas que llegan al mercado laboral, facilitando la capacitación de jóvenes que decidan no ir a la Universidad. Además, se impone la necesidad de un acuerdo financiero con las empresas para generar planes de capacitación para los trabajadores y técnicos que ya están insertos en el mercado laboral. Finalmente, es indispensable capacitar a los desocupados que no encuentran trabajo por falta de preparación, hoy en Argentina hay empresas que tienen demanda laboral que no se cubre fácilmente por no encontrar personal calificado, esto podría resolverse destinando fondos específicos para este sector que es la víctima más dramática de las políticas erradas aplicadas en el pasado.

4) Considero útil la aplicación de una política de estímulo de corte vertical dirigida a algunos sectores elegidos. Estos sectores deben ser aquéllos en los cuales el país cuenta con fortalezas competitivas en recursos naturales y humanos, sectores estratégicos que hemos abandonado. Asimismo, hay que generar incentivos para aquellos sectores en donde hoy somos competitivos y debemos de seguir garantizando esa competitividad y en los sectores que son capaces de crear grandes valores intangibles. Algunos ejemplos podrían ser: siderurgia y sus derivados; industria automotriz, ferroviaria y naval; nuevas tecnologías ligadas al sector energético, como por ejemplo la energía eólica y maquinaria para la utilización de distintos tipos de biomasa; software; industrias que usen como materia prima productos agropecuarios y forestales; industria culturales; diseño industrial; biotecnología; e industria farmacéutica.

Por otra parte, es igualmente necesario crear un clima en nuestro país en donde nos unamos por lo virtuoso y en donde gobierno, sindicatos y empresarios se reúnan a construir un proyecto nacional que genere perspectivas de estabilidad y un mejor futuro para todos los ciudadanos y en donde gobierno y oposición jueguen cada uno su rol sin privilegiar el destruirse mutuamente, comprometiendo en esa lucha al país.

Si no hay un sueño colectivo difícilmente podremos dar el salto que la industria y el país necesitan para nuestro progreso colectivo.