

# Síntesis de la Economía Real

---

N° 51 - Segunda Epoca



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**  
Dr. Néstor Carlos Kirchner

**Ministro de Economía y Producción**  
Lic. Felisa Josefina Miceli

**Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña  
y Mediana Empresa**  
Lic. Miguel Gustavo Peirano

**Subsecretario de Industria**  
Lic. José Luis Díaz Pérez

**Subsecretario de Política y Gestión Comercial**  
Lic. Leila Sonia Nazer

**Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa  
y Desarrollo Regional**  
Lic. Federico Ignacio Poli



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

*Staff:*

**Director:** Lic. Ricardo Rozemberg

**Economista Jefe:** Lic. Juan Pablo Dicoyskiy

**Economistas:** Lic. Guillermo Gigliani, Lic. Silvina Ortiz, Lic. Carolina Sessa, Lic. Romina Grinberg, Lic. María Josefina Grosso.

**Asistentes:** Stella Maris Belardo y Karina Cardona

## INDICE

### Primera sección: Informes de Coyuntura

Desempeño Productivo Pag. 9

Desempeño Comercial Externo Pag. 25

---

### Segunda sección: Notas de la economía real

Quinta encuesta cualitativa CEP a grandes empresas industriales Pag. 37

La industria naval en Argentina.Segunda parte Pag. 50

Exportaciones de productos industriales diferenciados Pag. 69

Lógica sectorial del uso del sistema de patentes en Argentina Pag. 79

---

### Anexos

Anexo estadístico Pag. 109

Documento: Protocolo adicional al ACE 14. Adaptación competitiva,  
integración productiva, expansión equilibrada y dinámica del comercio Pag. 139

Primera Sección:  
Informes de Coyuntura

1



## Desempeño productivo

---

A pesar de ya haber transcurrido tres años desde el inicio de la recuperación, durante todo el año 2005 la economía doméstica continuó avanzando a paso firme, sin mostrar signo alguno de desaceleración o “fatiga”.

La recuperación económica continuó siendo motorizada por un aumento de la Absorción Doméstica (Consumo público y privado e Inversión), aún cuando, particularmente, en el 2005 se evidencia una mayor contribución al crecimiento por parte de las exportaciones.

Por el lado de la oferta, en el 2005 varias actividades impulsaron el alza del producto prácticamente por igual, observándose una importante “difusión” del crecimiento. En efecto, al analizar las contribuciones sectoriales se verifica que en el 2005 fueron siete actividades las que concentraron el 80% del incremento; mientras que en los períodos 2004 y 2003 ese aporte se agrupó en sólo cuatro sectores.

Desde una óptica de grandes sectores, en el 2005 la industria junto con los servicios de transporte y comunicaciones, el comercio y la construcción fueron los principales responsables del alza del producto, en un contexto en el cual lentamente comenzó a observarse un ritmo de expansión más parejo entre los sectores productores de bienes y los proveedores de servicios mostrando un mayor grado de “madurez” del proceso de recuperación.

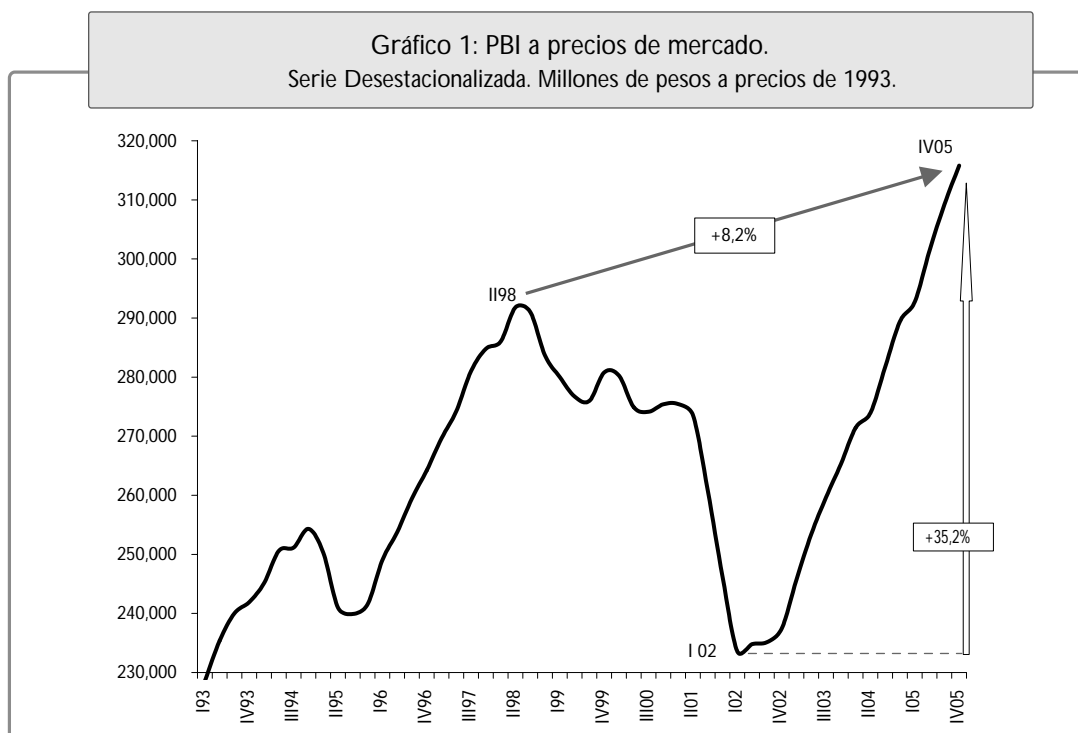
Particularmente, la diversificación del crecimiento hacia los sectores no transables de la economía diversifica también los perfiles de oportunidades de empleo. Así, a partir de 2005 se comienza a asistir a una cierta “difusión” del crecimiento en los mercados laborales de varios sectores de la economía, y no sólo en aquellos de bienes transables.

En lo que respecta al caso específico de la actividad manufacturera, en el 2005 la misma evolucionó favorablemente creciendo por tercer año consecutivo y alcanzando un nuevo máximo histórico.

En suma, la muy buena performance exportadora y de la Inversión y el avance sectorial más homogéneo demuestran un mayor grado de “madurez” del proceso de expansión, convergiendo de tasas de “recuperación” a tasas de “crecimiento”.

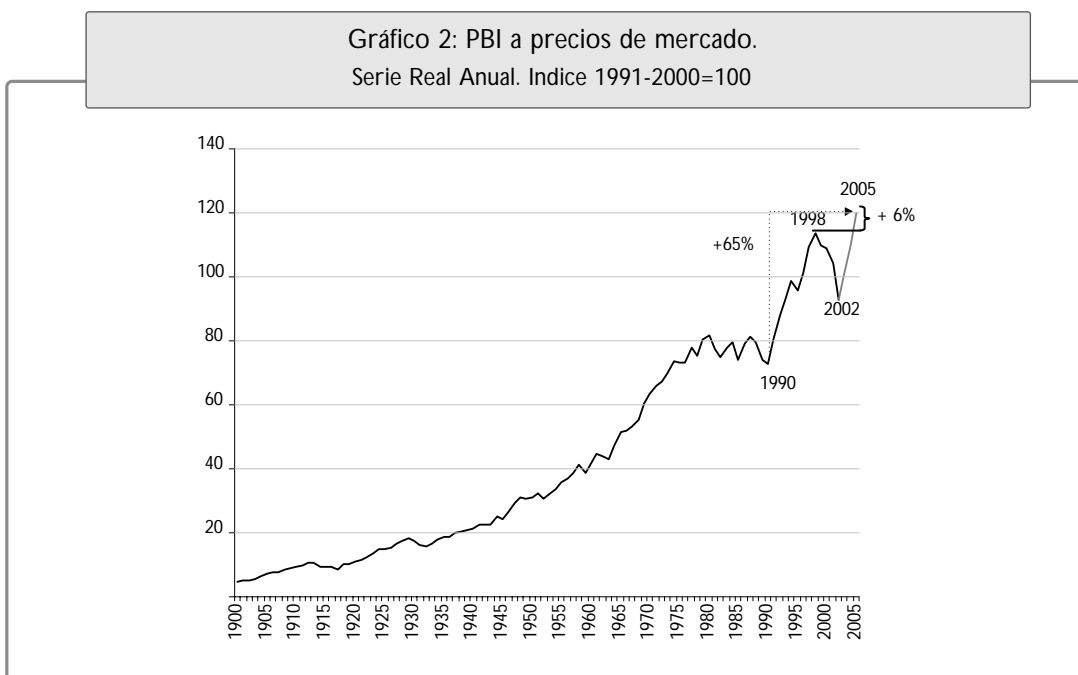
### 1.1 - De la Recuperación al Crecimiento económico en el 2005

Analizando los últimos datos disponibles del nivel de actividad económica, se observa que en el año 2005 el producto bruto interno ha acumulado un alza del 9,2%, la cual resultó la suba más elevada de los últimos trece años. Por su parte, el último trimestre de 2005 muestra un crecimiento del 9,1% en relación al mismo período del año anterior, lo que ha significado incremento del orden del 35% de este indicador desde el piso que alcanzó en el primer trimestre de 2002, lo que lo ubica en un nivel récord (superando en más de un 8% al pico previo al inicio de la recesión de mediados de 1998).

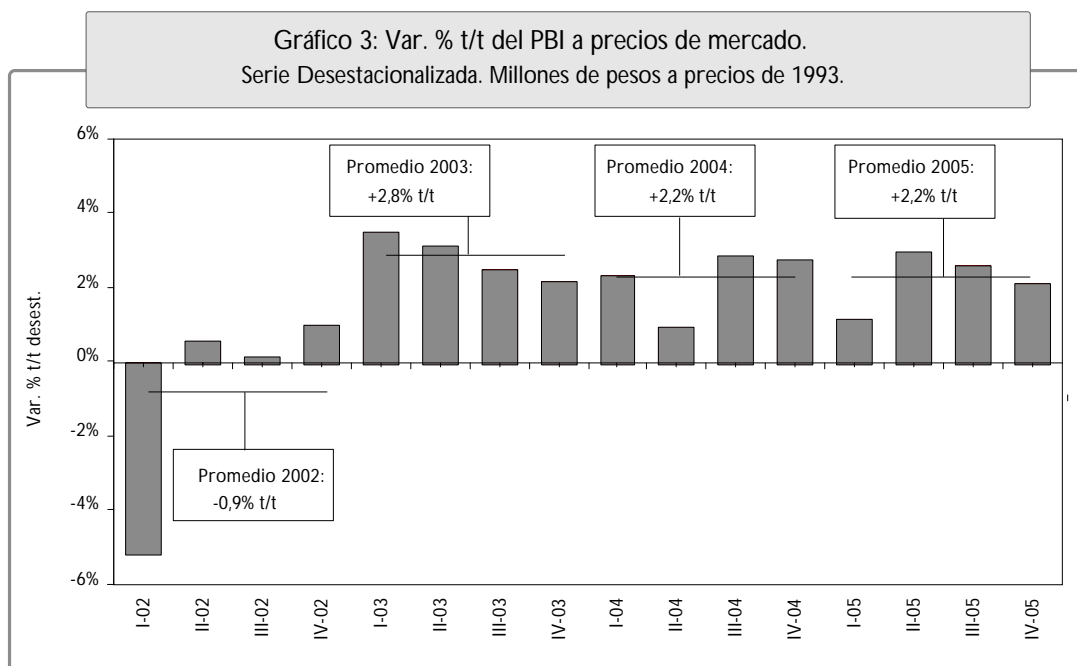


En términos históricos, al analizar la evolución del índice del Producto Bruto Interno Real a precios del 2004 desde inicios del siglo XX, se observa que el nivel del producto alcanzando en el 2005 se ubica en su máximo nivel histórico y particularmente, ha significado un incremento del 65% en relación al año 1990 y de un 6% respecto a 1998. (Gráfico 2)

Según datos de las Cuentas Nacionales, en el cuarto trimestre del año pasado el producto aceleró su marcha, volviendo a aumentar a una velocidad promedio similar a la registrada el año previo (del orden del 2,2% t/t desest. en promedio -ver gráfico 3-).







Fuente: CEP en base a INDEC.

De esta forma, -en relación al bienio anterior - y aún pasados tres años desde el inicio de la recuperación, el crecimiento económico en el 2005 de 9,2% a/a. lejos de detener su ritmo ha tendido a acelerarse.

Esta evidencia se torna más significativa al tener en cuenta de que la base de comparación ya no es el bajo "piso" al cual se había llegado en el 2002. Así, pasados ya tres años desde el inicio de la recuperación la economía ha ido convergiendo de tasas de recuperación a tasas de crecimiento, ubicándose actualmente en un nivel histórico inédito.

## 1.2 - Importante empuje de la Inversión y de las Exportaciones en el 2005

Desde el punto de vista de la demanda, la recuperación económica viene siendo motorizada por un aumento de la Absorción Doméstica -Consumo e Inversión-. No obstante ello, particularmente en el 2005 se evidencia una mayor contribución al crecimiento de las exportaciones netas. (Ver Cuadro 1)

En efecto, impulsado, fundamentalmente, por la expansión de la masa salarial real -incrementada tanto por la mejora en los niveles del empleo como por las remuneraciones reales-, el consumo privado registró en el acumulado del año 2005 una variación en términos interanuales del 8,9%, con un aporte del 5,9 p.p. Cabe destacar que, la inversión bruta interna fija ha sido el agregado de mayor dinamismo durante el último año, habiendo crecido un 180% desde el piso del 2002, mostrando una variación interanual para el acumulado de los tres primeros trimestres de 2005 del orden del 21% y del 23% en el tercer trimestre -en términos estacionalizados-. (cuadro 1).

Resulta interesante destacar que, según datos de las Cuentas Nacionales, el año pasado las exportaciones de bienes y servicios han prácticamente duplicado su contribución convirtiéndose en un "motor" adicional a la mejora del valor agregado.

En efecto, desde el año 2003 la contribución de las ventas externas<sup>1</sup> ha ido aumentando paulatinamente al mismo tiempo que ha ido cayendo el de las importaciones. Según datos del Indec, en el año 2005 las exportaciones de bienes han vuelto a experimentar un “salto” importante en relación al año anterior con una expansión del 15,8% en términos corrientes, motorizadas - principalmente- por las crecientes colocaciones de manufacturas de origen industrial y agrícola que contribuyeron al crecimiento de las colocaciones externas en 44 p.p. y 22 p.p. respectivamente. De esta forma, las exportaciones alcanzaron un nuevo récord histórico en el acumulado de todo el año 2005. En particular, todos los destinos tradicionales del país se mostraron dinámicos; no obstante ello cabe destacar que los que más contribuyeron fueron la región del NAFTA, Mercosur (donde Brasil representa el 80%), Chile, China y la Unión Europea.

Así como las exportaciones vienen ganando impulso desde hace más de tres años, en el último tiempo las importaciones han evidenciado una desaceleración. En este sentido, a pesar de que el PBI sostiene firme su ritmo de aumento, las compras externas han comenzado a avanzar mucho más lentamente en el año 2005. Mientras que durante el 2004 las importaciones se expandieron a una tasa trimestral promedio del 11% (en términos desestacionalizados y en precios corrientes), entre el segundo y cuarto trimestre de 2005 lo hicieron a una velocidad trimestral promedio del 6% t/t.

Cuadro 1: Oferta y Demanda Globales

Series con estacionalidad. Millones de pesos, a precios de 1993

		Oferta Global		Demanda Global				Discrepancia Estadística y Variación de Existencias
		PIB a precios de mercado	Importaciones de bienes y servicios	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta Interna Fija	Exportaciones de bienes y servicios	
Var. % a/a.	2003	8,8%	37,6%	8,2%	1,5%	38,2%	6,0%	
	2004	9,0%	40,1%	9,5%	2,7%	34,4%	8,1%	
	2005	9,2%	20,3%	8,9%	6,2%	22,7%	13,8%	
	IV. 05	9,1%	18,2%	8,0%	7,1%	26,9%	9,0%	
Contrib. a var. % a/a del PBI	2003	8,8%	2,4%	5,4%	0,2%	4,3%	0,8%	0,5%
	2004	9,0%	3,2%	6,2%	0,4%	4,9%	1,1%	-0,4%
	2005	9,2%	2,1%	5,9%	0,8%	4,0%	1,9%	-1,3%
	IV. 05	9,1%	1,9%	5,3%	0,9%	5,1%	1,2%	-1,6%
Variación último dato disponible (IV.05) vs ...	trimestre pico pre-recesión*	8,2%	-10,4%	3,0%	4,6%	7,9%	35,9%	
		(II. 98)	(II. 98)	(II. 98)	(IV. 99)	(II. 98)	(II. 01)	
	trimestre valle*	35,2%	151,8%	31,5%	13,4%	141,0%	37,1%	
		(I. 02)	(II. 02)	(I. 02)	(I. 02)	(I. 02)	(I. 02)	

Fuente: CEP en base a Indec

\*: Variaciones sin estacionalidad

1) Un análisis pormenorizado del comportamiento reciente del Comercio Exterior Argentino se encuentra disponible en el artículo “Desempeño Comercial Externo” del presente número de la publicación de la “Síntesis de la Economía Real”.

Particularmente, en el período octubre-diciembre la formación bruta de capital aumentó 5% t/t. en términos desestacionalizados, impulsada en mayor medida por la inversión en construcción que aportó el 69% de dicho incremento. Así, debido al constante auge del sector inmobiliario junto con las obras de expansión en los sectores de turismo y comercio como también en las obras de

infraestructura, este componente se ubicó en el cuarto trimestre de 2005, en un nivel 14% superior al máximo alcanzado en el tercer trimestre de 1998.

El comportamiento de las inversiones en equipo durable han sido las más dinámicas desde el inicio de la recuperación a mediados de 2002, tal como se observa a partir del cuadro 2. La mejora en el nivel de actividad y el incremento ininterrumpido de la demanda ha generado el escenario propicio para el destino de mayores inversiones destinadas a ampliar las capacidades instaladas de varios sectores económicos, especialmente la industria.

**Cuadro 2: Evolución Inversión Bruta Interna Fija (IBIF)**

por componente a precios de 1993, sin estacionalidad. Índice 2001=100

	2001	2002	2003	2004	2005
IBIF	100	63	87	117	143
Equipo Durable	100	55	80	122	154
Construcción	100	67	91	114	137

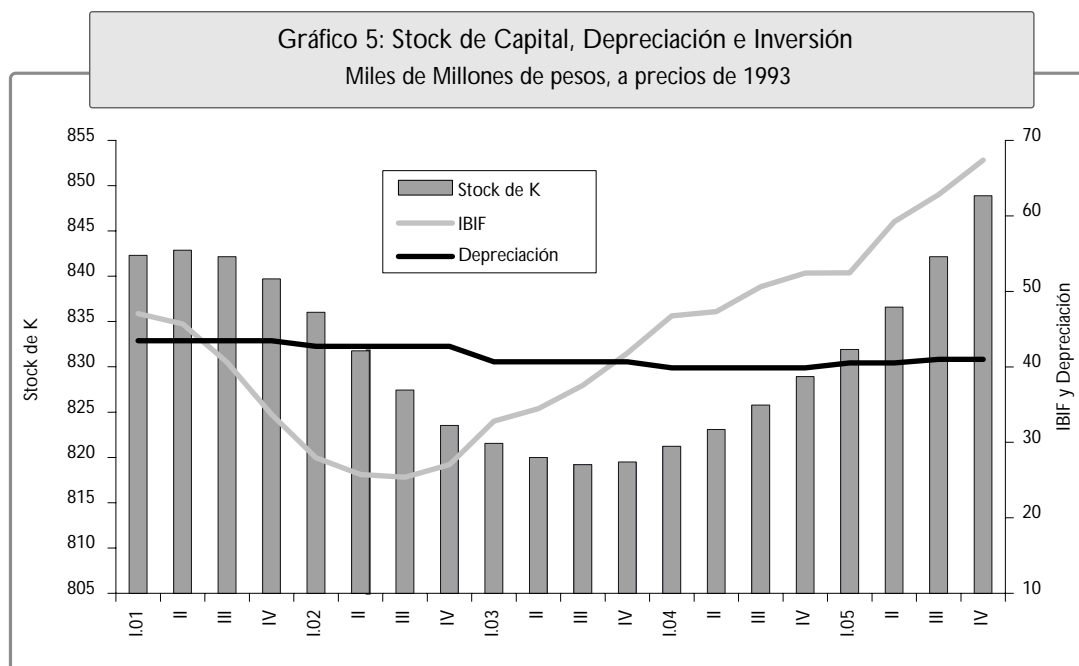
Fuente: CEP en base a Indec

En suma, desde el inicio de la recuperación la inversión bruta interna fija se ha expandido a tasas muy superiores a aquellas de la actividad agregada (en promedio casi cuatro veces más rápido que el PBI. Cuadro 1). Actualmente, logró pasar de representar un mínimo histórico del 12% del PBI en el 2002 (medida a precios corrientes), a significar un 21,5% en el 2005. Dicho ratio ha superado el verificado en el año 1998 (Gráfico 4) y alcanza con holgura para compensar la depreciación del stock de capital de la economía (Gráfico 5).

**Gráfico 4: Relación IBIF/PBI (en %), a precios corrientes**



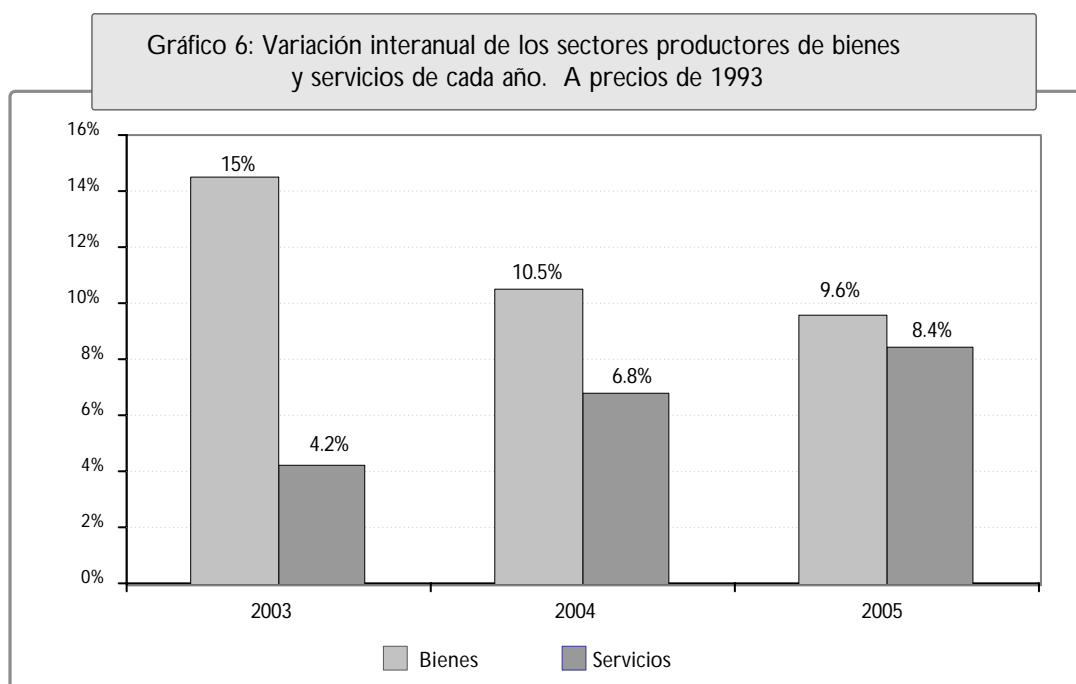
Fuente: CEP en base a Indec.



Fuente: CEP en base a Indec

### 1.3 - Difusión del crecimiento económico y su impacto en el nivel del empleo en varios sectores económicos

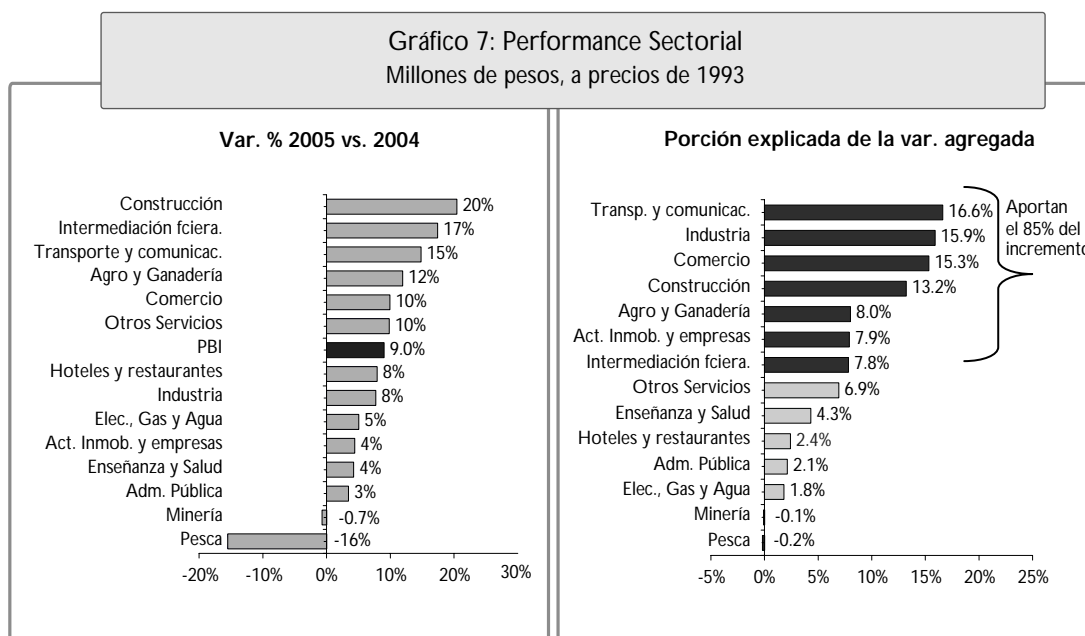
Desde el punto de vista de la oferta, en el 2005 la economía argentina ha entrado en una nueva etapa del proceso de expansión en la que al dinamismo de los sectores transables de la economía se suman las actividades más vinculadas al mercado interno -recuérdese que los sectores no transables fueron los últimos en reaccionar al cambio de precios relativos que siguió a la devaluación-. De esta forma la brecha existente entre la tasa de variación interanual de los sectores productores de bienes y de servicios dentro del producto bruto interno es, actualmente mucho menor que en el 2003 y 2004. (Gráfico 6)



Fuente: CEP en base a Indec

En efecto, en el 2005 varias actividades impulsaron el alza del producto prácticamente por igual, observándose una importante “difusión” del crecimiento. Así, al analizar las contribuciones sectoriales se verifica que fueron siete actividades las que concentraron el 85% del incremento; mientras que en los períodos 2004 y 2003 ese aporte se agrupó en sólo cuatro sectores. Particularmente, los servicios de transporte y comunicaciones junto con la industria manufacturera y el sector del comercio fueron los principales responsables del incremento del producto con contribuciones del orden del 17%, 16% y 15% respectivamente; le siguen en importancia los sectores de la construcción, el agro y la ganadería, servicios inmobiliarios y de intermediación financiera. Es de destacar el aporte positivo al alza del producto de los servicios de intermediación financiera luego de tres años consecutivos de contribuciones negativas.

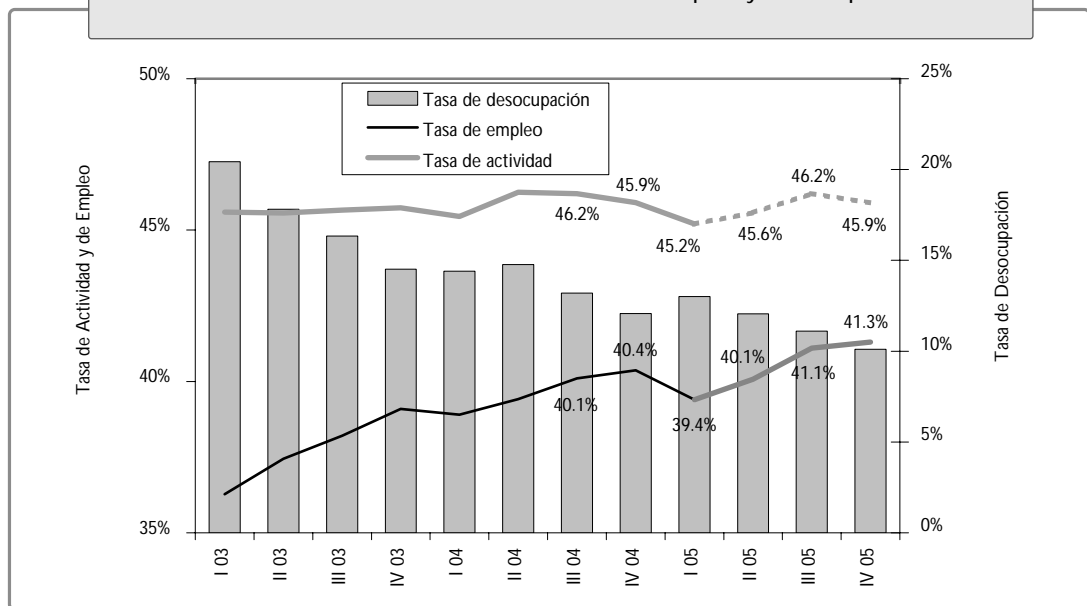
En lo que respecta al caso específico de la actividad manufacturera, en el 2005 la misma evolucionó favorablemente creciendo por tercer año consecutivo y alcanzando un nuevo máximo histórico.



De esta forma, la difusión del crecimiento a todos los sectores económicos da cuenta de la presencia de un tipo de crecimiento más endógeno. Es decir que durante el año pasado se ha consolidado el mecanismo de transmisión del aumento de la actividad en prácticamente toda la economía.

En este mismo sentido, y tal como viene ocurriendo desde el 2003, el importante crecimiento económico observado en el 2005 se vió reflejado en el mercado laboral de manera más homogénea que en los períodos anteriores. En efecto, analizando la evolución reciente de las variables ocupacionales que surgen de la Encuesta Permanente de Hogares se observa que en el cuarto trimestre de 2005 la tasa de empleo se incrementó en términos anuales un 2,2% mientras que la tasa de desocupación experimentó una importante caída del orden del 16% ubicándose en ese período en 10,1% de la población económicamente activa -valor más bajo de los últimos 10 años-. Asimismo, la oferta laboral promedio del 2005 se mantuvo en un nivel similar al 2004 (46% del total de la población); por lo tanto, el incremento de la demanda de trabajo redundó en la baja del desempleo.

Gráfico 8: Evolución Tasas de Actividad, Empleo y Desocupación

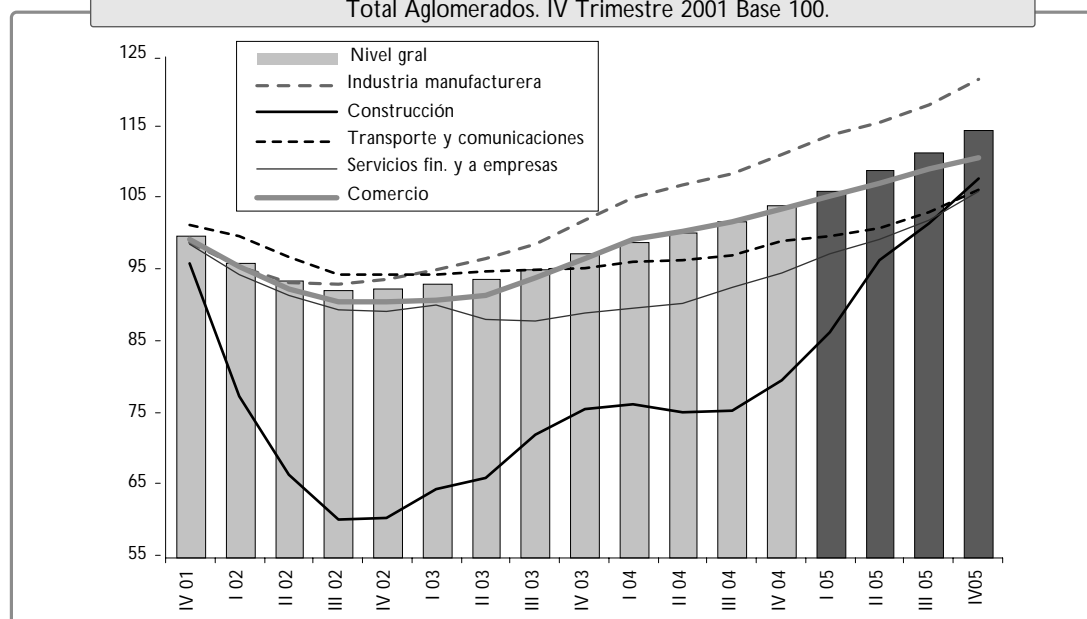


Fuente: CEP en base a la EPH continua.

Particularmente, la diversificación del crecimiento hacia los sectores no transables de la economía que disemina los beneficios del aumento del producto entre más actividades económicas implica la diversificación también de las oportunidades y los perfiles de empleo. Al respecto, para analizar el impacto en el mercado laboral de esta “difusión” se tomó la evolución del índice de empleo de algunos sectores más dinámicos durante los últimos períodos y de la actividad agregada (Gráfico 9).

Así pudo observarse que el sector industrial -sector de bienes generalmente transables-, el sector de la construcción y el comercio fueron los sectores que más rápido incrementaron su

Gráfico 9: Evolución Índice de Empleo de sectores seleccionados y de la Economía Agregada. Total Aglomerados. IV Trimestre 2001 Base 100.



Fuente: CEP en base a la Encuesta de Indicadores Laborales - MTEySS.

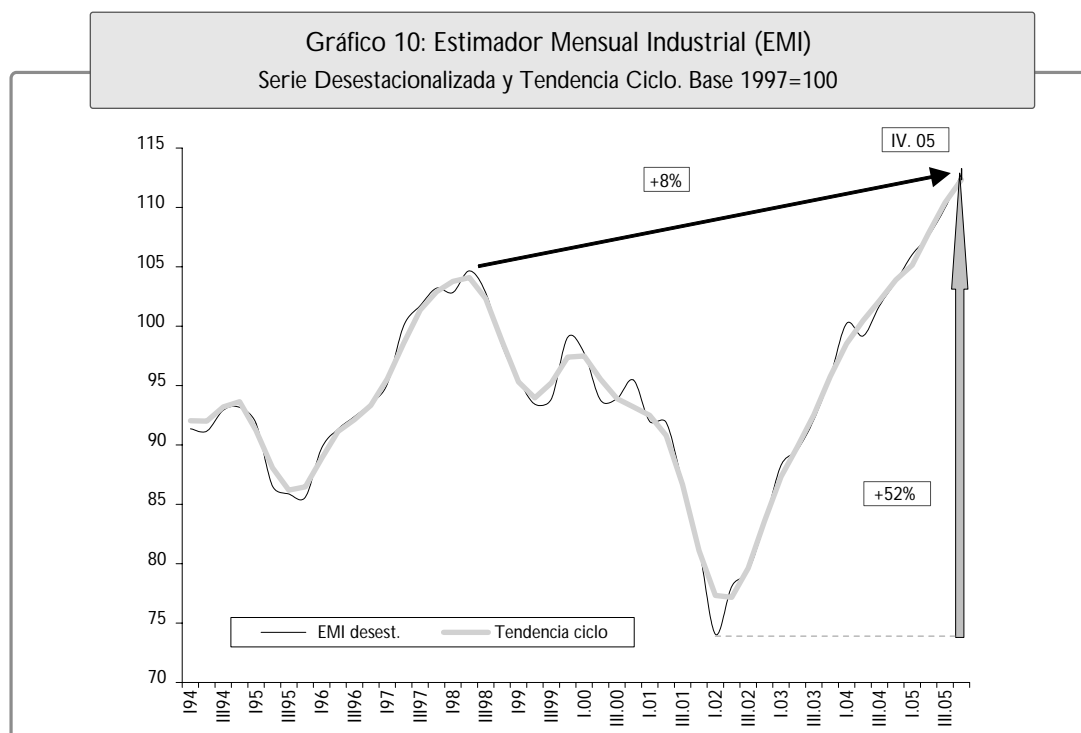
demanda laboral conforme mejoraba el desempeño de la economía. Desde el inicio del año 2005 se verifica una aceleración en el ritmo de crecimiento en los índices de empleo del conjunto de todos los sectores.

De esta manera, en base al comportamiento descrito puede afirmarse que a partir de 2005 se comienza a asistir a una cierta “difusión” del crecimiento en los mercados laborales de varios sectores de la economía, y no sólo en aquellos de bienes transables.

## 2.1 - Evolución reciente de la producción manufacturera: Alcanzando un nuevo récord.

En paralelo a la mayor fortaleza macroeconómica endógena, la industria continuó mostrando una destacada expansión durante el 2005. Con un ritmo de crecimiento algo más homogéneo que en 2004, la actividad del sector manufacturero alcanzó en el último trimestre del año un nuevo récord histórico.

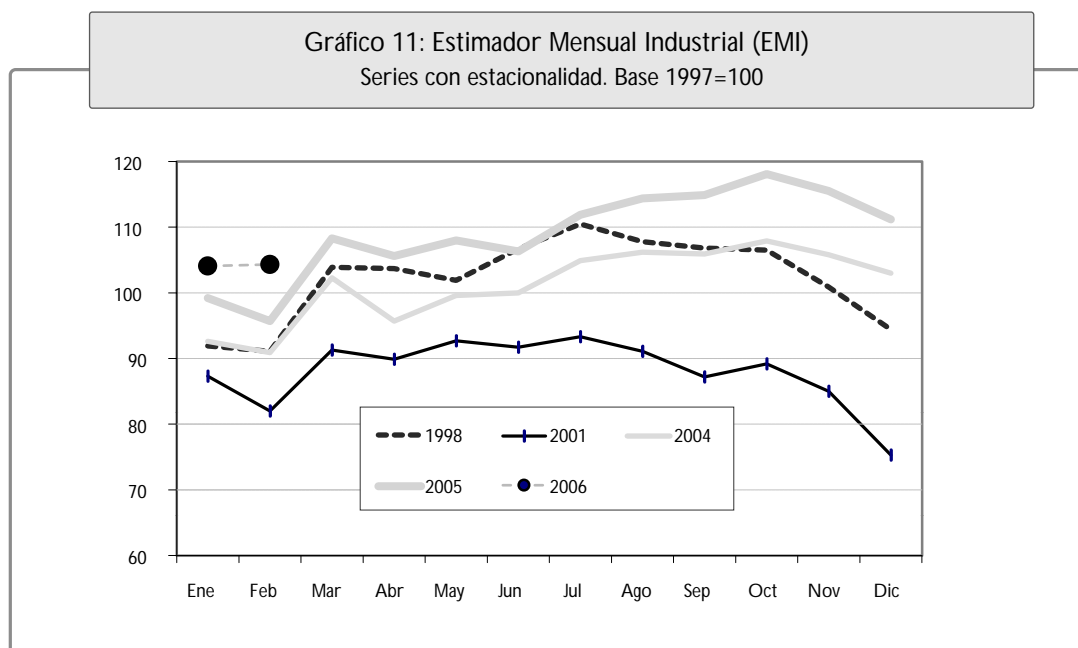
Medida a través del Estimador Mensual Industrial (EMI), el año pasado la producción industrial registró un alza promedio de 7,8% respecto al año anterior. De esta forma, con un crecimiento interanual ininterrumpido de trece trimestres consecutivos de expansión que implicó un aumento acumulado de 52% entre el “piso” alcanzado en el primer trimestre del 2002 y el último trimestre del 2005, el EMI logró ubicarse hacia finales del año pasado en un 8% por arriba del pico previo al inicio de la recesión.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Luego de evolucionar favorablemente en los dos primeros trimestres del año a una tasa de crecimiento promedio del 1,8% t/t. desestacionalizada, la producción industrial se aceleró en los dos últimos trimestres.

Así, tomando como referencia la serie del EMI, el año 2005 presenta los niveles más elevados de la serie histórica del estimador oficial, habiendo superado los mejores registros verificados en el año 1998 y mostrando para enero 2006 el mayor nivel en el comienzo de un período. (Gráfico 11)



Fuente: CEP en base a Indec.

Por otra parte, cabe destacar que a diferencia de lo ocurrido en 2003 y 2004, cuando la actividad manufacturera creció básicamente utilizando la capacidad instalada que había quedado ociosa tras la crisis, en 2005 los aumentos de la producción se dieron con poco cambio en la utilización de la capacidad instalada, lo que refleja la maduración de las inversiones sectoriales. En efecto, mientras la expansión del sector rondó casi el 8%, el uso de la capacidad productiva se incrementó en el 2005 en relación al año anterior en sólo un 2%, lo que indica -suponiendo rendimientos constantes a escala- una ampliación del potencial productivo del orden del 6%.

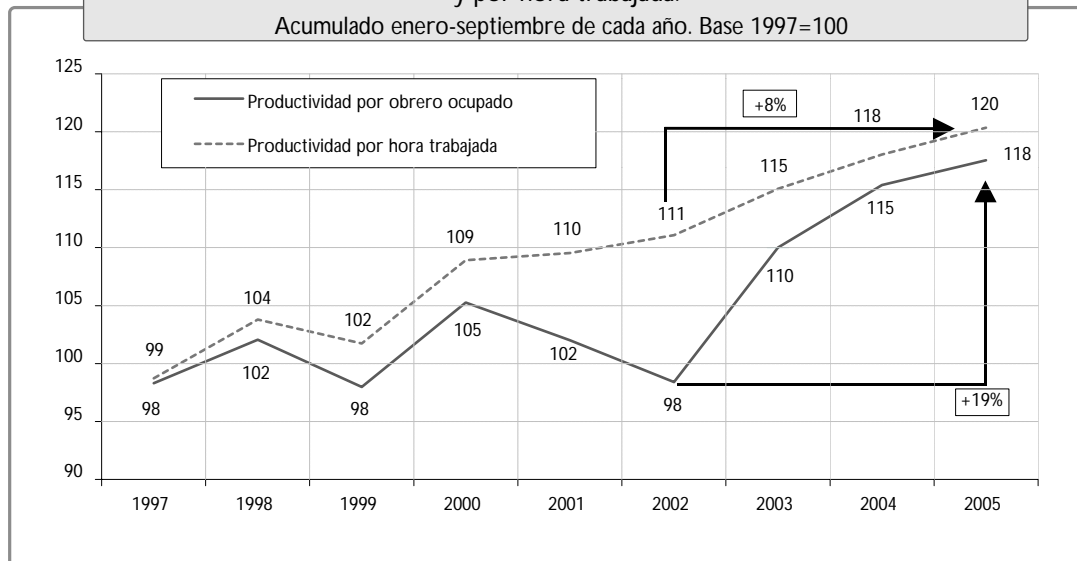
Asimismo, la nueva expansión de la industria durante el 2005 fue acompañada por un significativo aumento de los niveles de productividad media por obrero ocupado habiéndose alcanzado el nivel récord de los últimos 15 años. En efecto, medido a través del ratio entre el índice de volumen físico y el índice de obreros ocupados que difunde el Indec, en los primeros 9 meses de 2005, la industria argentina registró un nivel de productividad laboral media un 19% mayor que el que tenía en el mismo período de 2002. Por otra parte, la productividad del trabajo medida en términos de horas trabajadas también registró un fuerte ascenso, con lo cual ambos indicadores se ubican, actualmente, en niveles máximos históricos.

De esta forma, el incremento del producto industrial junto con el aumento de la productividad del empleo se está registrando en forma conjunta con el alza en los niveles de empleo y la incorporación de capital a la producción -evidenciada por las ampliaciones de capacidad productiva tal como se reflejará en un análisis posterior-. Estos fenómenos verificados al unísono y de manera generalizada a nivel sectorial evidencian un nuevo perfil en el esquema de industrialización, reflejando una nueva característica del comportamiento de la industria en relación a diez años atrás.



**Gráfico N° 12 - Índice de Productividad media por obrero ocupado y por hora trabajada.**

Acumulado enero-septiembre de cada año. Base 1997=100



Fuente: CEP en base a Indec.

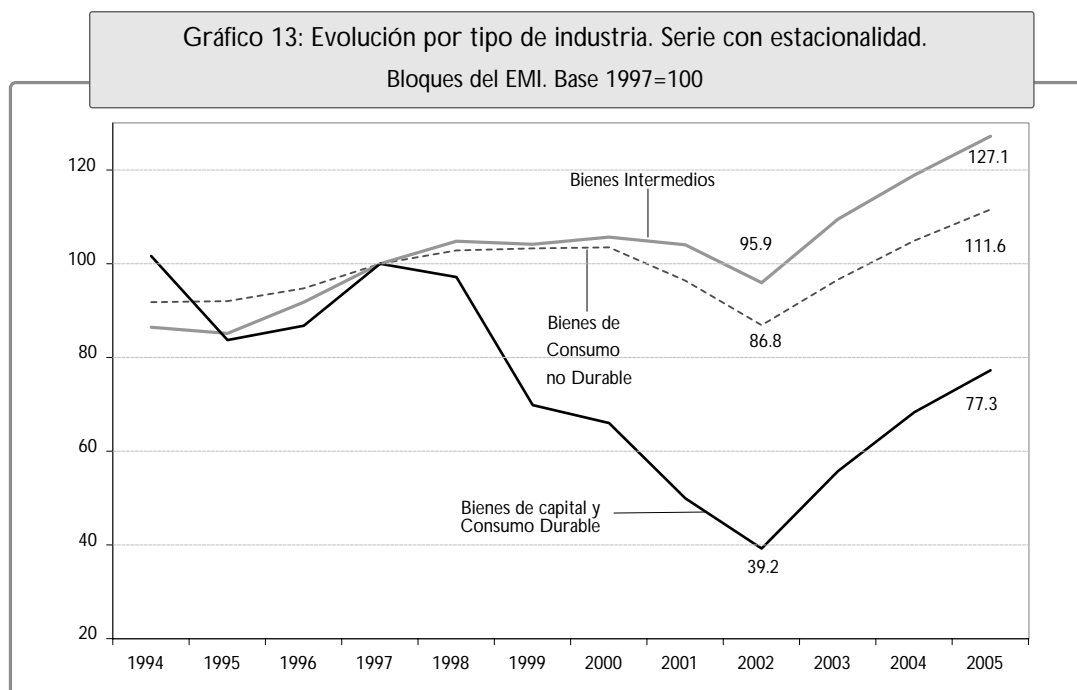
## 2.2 - Performance sectorial

En lo que respecta a las grandes tendencias de la industria a nivel sectorial, en el 2005 se observaron trayectorias expansivas virtualmente a lo largo de toda la actividad manufacturera. De esta manera, el desempeño del año pasado ubicó a siete ramas en niveles de producción que resultaron superiores a sus máximos históricos.

Analizando la evolución del sector por tipo de industria se observa, en primer lugar, el significativo incremento del sector productor de bienes capital y de consumo durable que -al igual que en el año previo cuando se había expandido un 23% a/a- el año 2005 volvió a mostrar un muy buen desempeño con un incremento del orden del 13% a/a, debido fundamentalmente al desempeño del sector automotriz y de maquinaria; acumulando de esta forma un incremento de casi el 100% desde el piso de 2002.

Por su parte, la producción de bienes de consumo no durable también se incrementó a un ritmo significativo acumulando una expansión del 28% desde el inicio de la recuperación logrando superar su pico pre-recesivo, impulsada fundamentalmente en el mercado interno por la recuperación del empleo y los salarios; y en el plano internacional por el mejoramiento de las colocaciones de aceites y carnes tanto en volumen como en valor.

En relación a la producción de bienes intermedios, se observa que éstos actualmente se encuentra en un mayor nivel de producción, habiendo superado su nivel máximo pre-recesivo en el año 2003, con un crecimiento acumulado desde el año 2002 del 33% y del 7% en el 2005 en relación al año anterior. El empuje dado en el último año se debe fundamentalmente al excelente auge por el que continúa atravesando el sector de la construcción que favoreció el crecimiento en la fabricación de cemento, como también en productos relacionados con el plástico y otros materiales para la actividad. Asimismo, otros sectores que dieron dinamismo al incremento fueron los productos químicos básicos, agroquímicos y aluminio, estimulados por la mayor demanda externa.



Fuente: CEP en base a Indec.

Analizando los resultados a nivel desagregado, se aprecia que el actual crecimiento de la industria se caracteriza por su amplia difusión sectorial -mucho más acentuada que durante el año 2004- en un contexto en el cual hoy más de la mitad de los bloques incluidos en el EMI se ubican bastante por encima de sus respectivos máximos históricos, en una clara señal de que en los últimos años realizaron inversiones tendientes a incrementar su capacidad de producción.

Así, a nivel de bloques, en el año 2005 se observó un avance altamente difundido. Las ramas manufactureras verificaron un alza en comparación con una año atrás, encabezadas -como desde hace dos años consecutivos- por la producción automotriz con un crecimiento de casi 27% a/a, en un ámbito en el que su elevada capacidad instalada ociosa le permitió aprovechar la favorable evolución que presentan tanto la demanda interna como externa del sector, habiéndose recuperado la demanda del mercado brasileño que volvió a ocupar su lugar como principal destino. Particularmente, en el mercado doméstico se destacaron las ventas de los utilitarios y camiones que incidieron también en el excelente dinamismo del sector autopartista con el incremento de pedidos de piezas, cuya alza también fue impulsada por el sector de maquinaria agrícola.

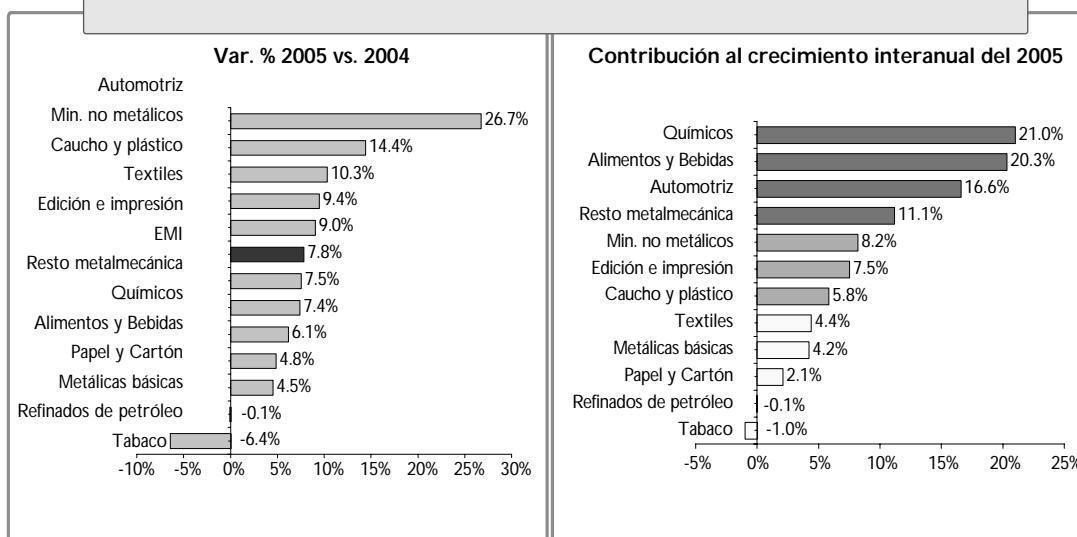
Le siguieron en orden de importancia la suba registrada en minerales no metálicos (insumos de la construcción), con una suba interanual del 14,4%, impulsado por el auge por el que continúa atravesando el sector de la construcción -con un importante empuje de la obra pública, especialmente de las obras viales, y por la construcción de viviendas - que incidió en la evolución de la elaboración de cemento y otros materiales de la construcción.

El sector del caucho y plástico fue unas de las ramas más dinámicas, con un crecimiento interanual del 10,3% impulsado por el sector de neumáticos que se expandió casi un 17% en el mismo período, a partir fundamentalmente de una mayor demanda interna en el mercado de recambio y reposición

y de un significativo incremento de las colocaciones en las principales plazas externas. Si bien la rama de plásticos no ha sido tan dinámica como la del caucho, su crecimiento ha sido importante siendo dinamizada especialmente por el subsector de envases y embalajes ligado especialmente a las industrias de alimentos y bebidas.

Con un crecimiento interanual del 9,4%, el sector Textil fue uno de los protagonistas del año 2005 en la rama manufacturera. Impulsada fuertemente por el subsector de tejidos e hilados de algodón, el crecimiento del sector durante el año pasado respondió principalmente al buen ritmo de producción que abasteció a la sostenida demanda local. Por último, las ramas productoras de papeles para impresión y para envases y embalajes fueron los que empujaron más sostenidamente la muy buena performance del sector de edición e impresión que se expandió en un 9% a/a., y que también, junto con todas las ramas analizadas anteriormente creció por encima de la media de la industria.

Gráfico 14: Bloques del EMI. Base 1997=100



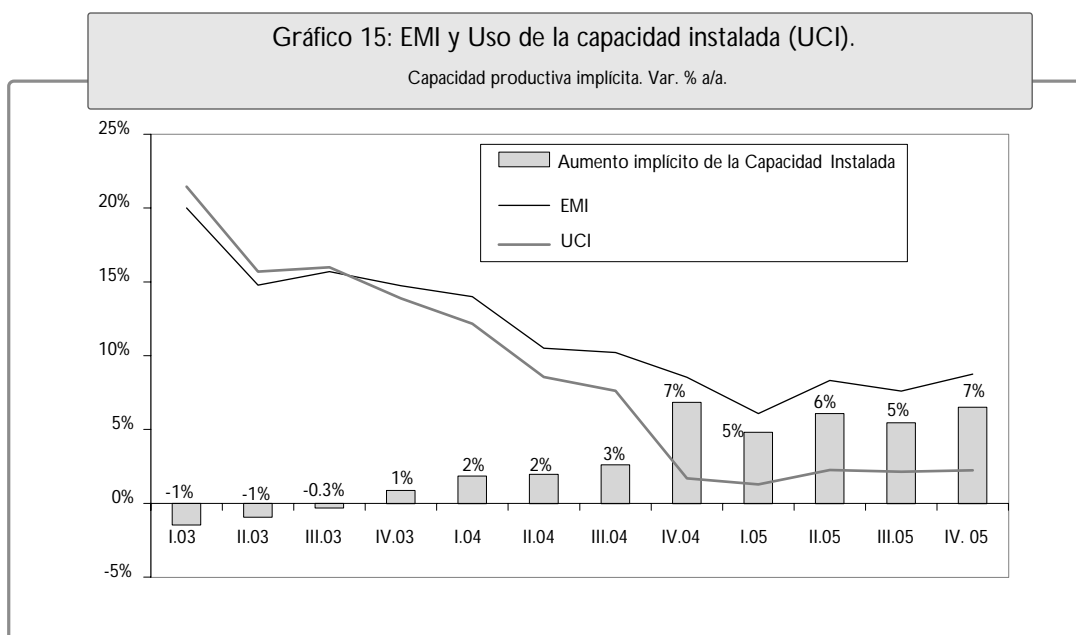
Fuente: CEP en base a Indec.

En relación a las contribuciones, los bloques que más aportaron al nuevo avance de la Industria fueron el sector de productos y sustancias químicas, la rama de alimentos y bebidas y el sector automotriz, con aportes de 21, 20 y 17 p.p. respectivamente, respondiendo en gran medida a la mayor producción de fertilizantes y herbicidas como resultado de la mayor superficie sembrada de soja, por un lado, como al dinamismo de la producción de aceites y subproductos oleaginosos, carnes blancas y bebidas, por otro lado y al incremento en la demanda externa e interna en el sector automotor en consonancia con un mejoramiento en el acceso al crédito. Asimismo, también fue de consideración el aporte al crecimiento industrial verificado por el sector metalmecánico (11 p.p.) en donde fueron de importancia las colocaciones externas, fundamentalmente, de maquinarias y máquinas herramientas.

### 2.3 - Crecimiento más inversión en la industria: la ampliación de la capacidad instalada

Como se mencionó anteriormente, la mayoría de los sectores consolidaron sus tasas de crecimiento con niveles de expansión que les permitió superar sus máximos históricos de producción. Un factor importante de este fenómeno y que caracterizó el avance industrial durante el año 2005 fue la ampliación de la capacidad productiva verificada en diversos sectores que expandió las posibilidades de continuar mejorando el desempeño del sector.

Ello se desprende de comparar la evolución de las series de producción industrial con las de uso de capacidad instalada (UCI). El mayor aumento presentado por la producción en relación con el registrado por el uso de capacidad instalada sugiere que la industria está realizando inversiones tendientes a incrementar su stock de capital (ver gráfico 15). Así, analizando la evolución de la ampliación implícita de la capacidad productiva de los últimos tres años, se observa que el crecimiento de tal ampliación comenzó a registrarse a fines de 2003 tomando un mayor ritmo de expansión durante todo el año 2005. Al respecto cabe suponer que la maduración de las inversiones<sup>3</sup> realizadas tanto durante el 2003, 2004 como 2005 se efectivizaron -mayormente- durante el último período.



Fuente: CEP en base a Indec.

Del análisis por rama sectorial, surge que -según datos del Indec, (ver Cuadro 3)-, en primer lugar, los sectores industriales que actualmente presentan un grado de utilización muy superior al promedio de la industria y que prácticamente no han incrementado su capacidad productiva durante el 2005 son las ramas de metales básicos y refinación de petróleo. No obstante ello, se detectan importantes inversiones en este sentido que han comenzado a fines de 2005 y que continuarán durante todo el 2006 y 2007, tanto en las industrias de procesamiento de petróleo, como en las empresas siderúrgicas y de elaboración de aluminio primario. Cabe destacar que el tipo de envergadura de estas inversiones tomarán algún tiempo en madurar, por lo que las nuevas capacidades estarían operativas promediando el 2006.

En relación a las industrias de papel y cartón y de la rama textil, quienes -en términos generales- se encuentran utilizando un significativo porcentaje de sus capacidades de producción, se han registrado

3) Según la Base de Inversiones del CEP en los años 2003, 2004 y 2005 se registraron subas en las inversiones de firmas extranjeras y nacionales orientadas a la ampliación del capital en el sector manufacturero, en el orden del 53%, 153% y 52% respectivamente.

durante el año pasado ampliaciones de envergadura. En efecto, las industrias papeleras concentraron inversiones en los segmentos de papeles para impresión y para envases y embalajes que se destinaron tanto a ampliaciones de planta y compras de maquinarias como también en mejoras de los procesos productivos que redundan en incrementos de productividad. Por su parte, las empresas textiles han realizado, durante el 2005, importantes ampliaciones de capacidades productivas, especialmente, en los segmentos de hilados de algodón, tejidos y fibras sintéticas; previéndose concretar otras inversiones del mismo tenor en diferentes etapas tanto durante el 2006 como el 2007.

Por último, el resto de las ramas manufactureras que poseen usos de sus instalaciones productivas en niveles medios y bajos -lejos de estar reflejando caídas en sus niveles de producción-, han impulsado el crecimiento industrial de los últimos años (como son el sector automotriz, el complejo químico, las ramas de alimentos y bebidas, las industrias de minerales no metálicos, por citar las de mayor peso en la generación del valor agregado). Más aún, actualmente registran importantes inversiones destinadas a incrementar sus capacidades productivas como también a mejorar los procesos en la producción, tanto en el 2005 como en el 2006 y 2007.

**Cuadro 3: Ampliación de la capacidad instalada (en%) y**

Uso de la capacidad instalada promedio 2005 (UCI).

Sector	Porcentaje estimado de aumento de la capacidad instalada (*)	UCI (Promedio año 2005) en %	
Metálicas básicas	3%	94	Alta
Refinados de petróleo	s/d	89	
Papel y Cartón	9%	81	
Textiles	6%	81	
Químicos	9%	77	Media
Edición e impresión	10%	74	
Alimentos y Bebidas	7%	74	
NG	7,5%	71	
Caucho y plástico	11%	67	Baja
Resto metalmecánica	8%	62	
Tabaco	4%	61	
Min. no metálicos	8%	58	
Automotriz	10%	41	

(\*) inversiones concretadas durante el año 2005.- Algunas ya han finalizado, otras se encuentran en proceso de ejecución, estimando su finalización en el transcurso de los años 2006 y 2007.

Fuente: CEP en base a Indec.

En este marco, la actividad manufacturera en su conjunto tiene margen para continuar avanzando en el 2006. Los sectores que en el 2005 motorizaron a la industria todavía tienen capacidad ociosa para seguir expandiéndose sin mayores inconvenientes. Más aún, han realizado y tienen previsto realizar mayores inversiones tendientes a ampliar su frontera de producción.

### 3 - Síntesis

Indudablemente el 2005 fue un excelente año en materia de crecimiento económico. Así, tras tres años consecutivos de crecimiento de la actividad agregada con tasas del orden del 9% anual, el desempeño de la economía agregada argentina del 2005 -con un importante empuje de la inversión y de las exportaciones- deja un arrastre estadístico del orden del 4%.

Particularmente, el desempeño durante el año pasado se diferencia de los períodos anteriores en la difusión del crecimiento hacia todos los sectores económicos; es decir, la expansión durante el 2005 se verificó tanto en las ramas productoras de bienes como en las proveedoras de servicios. En este mismo sentido, el impacto en el mercado laboral del avance económico comenzó a vislumbrarse, también, en los sectores de bienes y servicios no transables al registrarse importantes subas de las tasas de empleo en los mismos.

Al mismo tiempo, al interior de la rama manufacturera -uno de los sectores impulsores de la expansión- se registró un nuevo nivel récord de producción con un crecimiento más homogéneo, observándose a su vez un buen comienzo en el 2006. En especial, el incremento del producto industrial junto con el aumento de la productividad del empleo, como también, el alza en los niveles de empleo y la incorporación de capital a la producción -evidenciada por las ampliaciones de capacidad productiva de casi todos las ramas que componen los bloques del EMI-, daría cuenta de la existencia de un nuevo perfil en el esquema de industrialización, reflejando una nueva característica del comportamiento de la industria.

## Desempeño Comercial Externo: Proyectando el 2006

De acuerdo a las estimaciones del CEP, en 2006 las exportaciones argentinas alcanzarían los 43.027 millones de dólares, lo que significaría un incremento del 8% con respecto a los 40.013 millones obtenidos en 2005. La expansión estimada de las ventas externas se apoyará, en gran medida, sobre la producción del sector manufacturero, con aumentos del 16% para las MOI y del 10% para las MOA. También el valor FOB de Combustibles experimentará un alza, del 7%. En cambio, se estima una disminución del 9% en Productos Primarios. En parte, esta caída obedece a que este año la producción de soja se exportará, en una mayor proporción, como pellets y aceites (MOA), en vez de hacerlo como semillas (Productos Primarios).

**Cuadro 1: Proyección de Exportaciones 2006.**

En millones de dólares

	2005	2006	Var. %
Prod. Primarios	7.916	7.213	-9%
MOA	13.172	14.534	10%
MOI	11.935	13.805	16%
Combustibles	6.991	7.475	7%
Total	40.013	43.027	8%

Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia

Con estos valores previstos para 2006, la Argentina acumularía cuatro años consecutivos de aumento de sus ventas al mercado mundial, consolidando un nuevo "salto exportador". En 2005, el valor FOB registró una tasa de aumento del 16%, que estuvo afirmada casi enteramente en una expansión de las cantidades, del 15%, en tanto que los precios sólo crecieron un 1%.

Por su parte, se estima un valor CIF de importaciones en 2006 de 32.996 millones de dólares, esto es, un incremento del 15% con respecto a los 28.692 millones registrados el año anterior. Este valor significaría una desaceleración de las tasas de crecimiento importador, como viene ocurriendo desde inicios de 2005. En base a estas previsiones de ventas y compras externas, el superávit de la balanza comercial totalizaría 10.031 millones en el presente año.

**Cuadro 2: Proyección de Exportaciones e Importaciones 2006.**

En millones de dólares.

		Exportaciones	Importaciones	Saldo
	2004	34.550	22.445	12.105
	2005	40.013	28.692	11.321
2006	Escenario 1	43.027	32.996	10.031
	Escenario 2	43.027	34.430	8.596

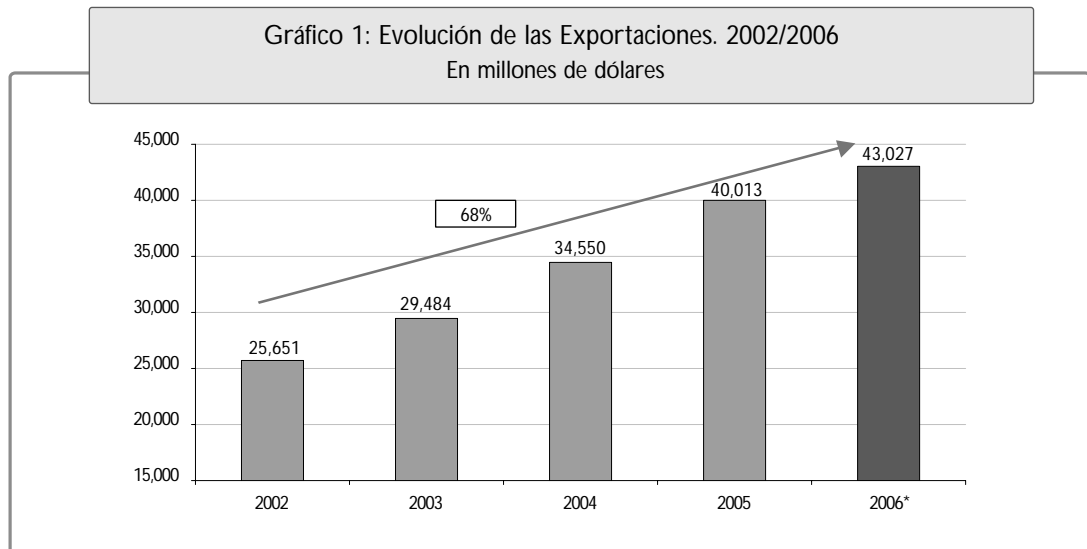
Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

Alternativamente, se contempló la posibilidad de que las importaciones tuvieran un ritmo de crecimiento superior, del 20% interanual. Tal perspectiva tomaría en cuenta que la elasticidad de las importaciones con respecto al producto todavía se mantenga en niveles altos. Ello arrojaría un valor CIF de 34.430 millones y un saldo de 8.596 millones.

Cabe destacar que la proyección que se presenta está sujeta a la evolución que observen, en los próximos meses, la producción primaria e industrial y los precios del mercado mundial.

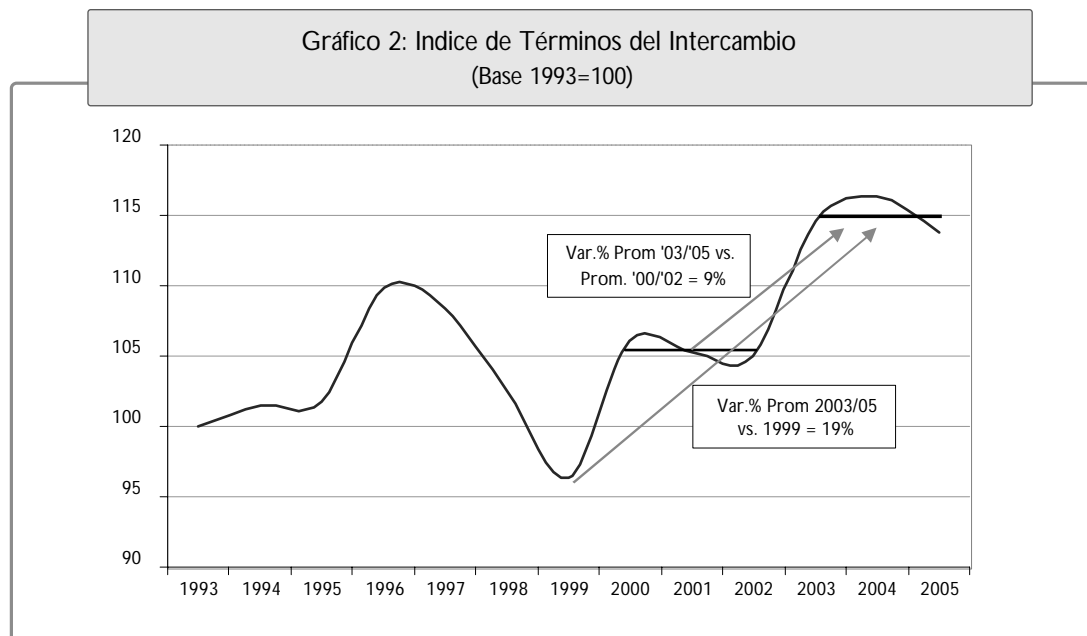
### El ciclo exportador 2002-2006.

De cumplirse la proyección de 43.027 millones, el valor FOB de este año será un 68% superior al de 2002. El salto exportador se verificó durante este período, a partir de dos factores muy importantes. En primer lugar, por los cambios en la política económica operados a partir del derrumbe de la convertibilidad que estimuló la producción en bienes transables y puso en marcha un proceso de exportaciones y, al mismo tiempo, de expansión de la demanda interna de inversión y de consumo. En segundo término, por el contexto propicio de la economía internacional.



Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

La evolución de los términos del intercambio en estos años expresa con elocuencia, por sí sólo, las condiciones muy favorables del sector externo. En 2003-2005, la relación entre los precios de exportación y de importación de la Argentina fue un 9% más alta que la del trienio 2000-2002, y superó en un 19% al valor mínimo registrado en 1999.



Fuente: CEP en base a INDEC.



En 2006, el escalón más alto alcanzado por los precios relativos se mantendrá, lo cual refleja la duración que tiene la actual fase de alzas, que beneficia a la mayoría de los países de América Latina. Las proyecciones favorables de 2005 se afirman en los pronósticos de crecimiento no sólo de los Estados Unidos, que durante estos años impulsó el comercio mundial, sino también de Europa y de Japón. Por otra parte, la continua demanda de materias primas por parte de China y de la India seguirá sosteniendo las cotizaciones en sus niveles presentes. Asimismo, se espera que Brasil eleve su tasa de crecimiento en relación a la obtenida en 2005.

Resulta importante destacar, por último, que el salto exportador se verificó con la contribución tanto de la producción industrial como de los bienes de origen primario y los combustibles.

### Las MOI en 2006.

Las MOI en 2006 alcanzarían un valor de 13.805 millones de dólares, lo que representa un incremento del 16% con respecto a 2005. En este último año, las exportaciones industriales tuvieron un desempeño muy positivo, con un aumento del valor FOB del 25%, impulsado por un crecimiento en las cantidades del 12%.

En 2006, se preven subas en todas las ramas industriales. En primer lugar, las ventas de material de transporte ascenderían a 3.568 millones de dólares. En vehículos, la mayoría de las terminales planea colocaciones externas con tasas de incremento similares a las de 2005. Por su parte, la actividad autopartista también contempla mayores envíos, sobre la base de inversiones realizadas en estos años. Cabe destacar que en 2005, el nivel de actividad del sector automotriz en su conjunto tuvo un crecimiento interanual del 27% y un aumento exportador del 41%, generando divisas adicionales por 845 millones de dólares.

**Cuadro 3: Exportaciones de MOI.**

En millones de dólares.

	2005	2006	Var. %
Productos químicos	2.306	2.643	15%
Materias plásticas	1.147	1.227	7%
Caucho	255	278	9%
Manufacturas de cuero	113	125	11%
Papel y cartón	499	546	9%
Textiles y confecciones	291	324	11%
Calzado	29	47	61%
Manufacturas de piedra	144	167	16%
Metales preciosos	153	420	175%
Metales comunes	2.306	2.385	3%
Máquinas y aparatos	1.320	1.479	12%
Material de transporte	2.901	3.568	23%
Vehículos de navegación	82	96	17%
Resto de MOI	389	501	29%
<b>Total MOI</b>	<b>11.935</b>	<b>13.805</b>	<b>16%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

Los metales preciosos podrían ascender a 420 millones de dólares, una suba del 175% con relación a 2005. Este incremento estimado obedece a la puesta en funcionamiento de Veladero, una explotación de oro y plata en San Juan. Productos químicos y materias plásticas lograrían subas del 15% y del 7%, en ese orden. Además de los insumos intermedios, cabe mencionar sectores tales como medicamentos, química fina, artículos de limpieza y de tocador, productos de plástico y pinturas.

En textiles, las mayores ventas alcanzan a toda la cadena productiva, en particular, al sector confecciones. En calzado, un sector que empezó a cobrar impulso en 2005, se destacan las colocaciones de zapatos de cuero. En la rama celulósico-papelera, habrá subas en los diversos tipos de papel y en las impresiones. Los metales comunes totalizarían 2.385 millones de dólares, esto es, una suba del 3%. Los metales básicos son un sector que está operando al límite de la capacidad instalada y los proyectos de ampliación de las plantas siderúrgicas y de aluminio que están en ejecución, recién entrarán en operación en 2007. La proyección de exportaciones se basa en la colocación de productos con mayor valor agregado y una leve suba promedio de la cotización.

Como se ha señalado, el desempeño de las MOI en los últimos años se verifica en el nuevo contexto abierto a partir de 2002, que modificó las condiciones de rentabilidad en que se desenvolvía el sector manufacturero. En cualquier economía, existe una interacción entre las exportaciones industriales y el aparato productivo por cuanto las primeras tienen el potencial de inducir incrementos en la productividad y mejoras en la calidad, de crear incentivos para la diversificación y de promover inversiones en capacidad de planta y en tecnología. Este eslabonamiento positivo se ha operado a lo largo del actual ciclo y se ha expresado en tasas de crecimiento simultáneas de las exportaciones, de la producción y de la demanda interna de consumo e inversión. Además, se ha verificado en condiciones de un superávit comercial muy elevado, que refleja la ausencia de una restricción externa sobre el nivel de actividad, por lo menos en el corto y mediano plazo. Un último aspecto a destacar es que estamos frente a un proceso que, por un lado, se ha concretado en las diversas ramas de la actividad industrial y que, por el otro, no se encuentra circunscripto a las grandes empresas, sino que se extiende a las pymes, cuyo perfil exportador descansa, en mayor grado que las primeras, sobre la producción manufacturera.

#### Los destinos de las MOI.

La estimación de las exportaciones de 2006 toma en cuenta que continuarán los avances en los bloques de destino que ya presentaron un crecimiento durante el año anterior. En virtud de ello, seguirá la tendencia que mostraron las MOI en 2005 en el Mercosur y en Resto de Aladi; particularmente, en este último bloque, por los convenios celebrados con Venezuela y por la consolidación del intercambio con Chile.

Como consecuencia de este fenómeno, durante estos últimos años el Mercosur y Resto de Aladi ganaron participación en el total vendido por el país.

**Cuadro 4: Participación de destinos en las MOI. 2002, 2004 y 2005.**

En porcentajes.			
Bloques	2002	2004	2005
Mercosur	36,8%	36,9%	37,4%
Nafta	21,1%	21,9%	19,0%
Resto Aladi	18,3%	19,1%	19,9%
Unión Europea	11,8%	10,2%	8,9%
Resto	12,1%	11,9%	14,9%

Fuente: CEP en base a INDEC.

En base a las mayores compras, el Resto de Aladi desplazó al Nafta como segundo destino de importancia en 2005. No obstante, el mercado norteamericano continúa siendo un destino muy relevante para las MOI. Por lo demás, la proporción correspondiente a la Unión Europea sufrió una baja entre 2002 y 2005.

A fin de completar esta visión de los principales compradores, es ilustrativo ver la tasa de aumento de las principales MOI en cada uno de esos bloques entre 2002 y 2005. Tanto Mercosur y Resto de Aladi muestran tasas de crecimiento superiores al promedio, que fue del 56%.

**Cuadro 5: Tasas de variación de MOI por destinos. 2002 y 2005.**

Descripción	En porcentajes				
	Total	Mercosur	Nafta	Resto Aladi	U. Europea
Material de transporte	80%	51%	63%	197%	38%
Metales comunes	44%	58%	53%	42%	11%
Productos químicos	71%	74%	101%	53%	73%
Máquinas y aparatos	40%	44%	10%	39%	48%
Materias plásticas	78%	84%	95%	93%	-19%
Subtotal	62%	61%	59%	71%	31%
Restantes rubros	32%	44%	-8%	69%	-23%
<b>Total</b>	<b>56%</b>	<b>59%</b>	<b>41%</b>	<b>70%</b>	<b>18%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC.

En ambos bloques, las principales MOI experimentan subas, destacándose las de material de transporte al Resto de Aladi, incluyendo Chile, del 197%. En tercer lugar, las MOI al Nafta evidencian un crecimiento importante, aunque inferior al promedio. Finalmente, las ventas a la Unión Europea han crecido en forma moderada y no homogénea, estando lideradas por los insumos químicos.

#### Las MOA en 2006.

Las MOA totalizarían 14.534 millones de dólares en 2006, esto es, un aumento del 10%. Dentro del conjunto de estos bienes, las ventas oleaginosas obtendrán 8.626 millones, y los restantes rubros, que conforman un conjunto de producciones alimenticias y de insumos (cuero y maderas, principalmente) alcanzarán los 5.908 millones.

**Cuadro 6: Exportaciones de MOA.**

En millones de dolares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Carnes	1.648	1.180	-28%
Pesca elaborada	351	423	21%
Productos lácteos	600	680	13%
Otros de origen animal	37	44	19%
Frutas secas	96	117	22%
Té y yerba mate	67	74	10%
Productos de molinería	97	109	13%
Aceites	3.294	3.866	17%
Azúcar y artículos de confitería	221	246	11%
Hortalizas y frutas preparadas	526	567	8%
Bebidas alcohólicas	358	463	29%
Residuos de industria alimenticia	4.049	4.760	18%
Extractos, curtientes y tintoreos	39	44	13%
Pieles y cueros	839	893	6%
Lanas elaboradas	134	145	8%
Resto de MOA	815	922	13%
<b>Total de MOA</b>	<b>13.172</b>	<b>14.534</b>	<b>10%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

En 2006, el valor FOB de carnes sumaría 1.180 millones de dólares, esto es, una reducción del 28% con respecto a 2005. Se trata de una estimación muy preliminar, que está sujeta a la situación por la que atraviesa este mercado. En las restantes producciones, las perspectivas son favorables. Los lácteos ascenderían a 680 millones de dólares, un 13% por encima del año anterior. Las maderas aserradas y los tableros aglomerados (resto de MOA) experimentarían una suba del 13%. Por su parte, en cueros curtidos se estima un valor FOB de 893 millones para 2006.

En varios rubros continuará la tendencia observada en 2005 a aumentar el valor FOB, en muchos casos en base a producciones de un mayor valor agregado o con mejoras en la calidad. Por ejemplo, los vinos finos siguen desplazando la producción a granel. También hay un crecimiento en los valores obtenidos por frutas y verduras preparadas y procesadas. En pesca, se verifica un mayor procesamiento en las plantas en tierra firme, una tendencia que se viene afirmando a partir de la eliminación del sistema de charteo. Asimismo, en diversas preparaciones alimenticias ganan participación los productos listos para ser colocados en góndola.

El complejo oleaginoso computaría aumentos en 2006 por un incremento en la producción de soja y por la arriba referida disminución de las exportaciones de semillas en provecho de los aceites y los pellets. El pronóstico de precios supone que se mantendrán los niveles anotados hacia comienzos de este año, con una tendencia a la baja. Cabe subrayar el carácter provisorio de esta proyección, que está sujeta a los vaivenes de la producción local y mundial.

De la misma manera que con las MOI, veamos el papel que han jugado los principales destinos entre 2002 y 2005. Acá el comportamiento de los dos bloques sudamericanos es muy distinto, ya que el Resto de Aladi tiene un gran protagonismo mientras que en el Mercosur hay una evolución muy moderada.

**Cuadro 7: Tasas de variación de exportaciones MOA. 2002 y 2005.**

Descripción	En porcentajes.				
	Total	Mercosur	Nafta	Resto Aladi	U. Europea
Pellets	44%	141%	-39%	143%	39%
Aceites	57%	-46%	387%	38%	14%
Carnes	185%	39%	58%	2567%	77%
Cueros	20%	-16%	-14%	37%	93%
Resto de MOA	78%	87%	66%	77%	7%
Lácteos	100%	-38%	129%	325%	206%
Subtotal	62%	10%	44%	119%	43%
Restantes rubros	56%	37%	48%	34%	63%
<b>Total</b>	<b>61%</b>	<b>20%</b>	<b>46%</b>	<b>100%</b>	<b>45%</b>

Por otra parte, Nafta y la Unión Europea están por debajo del promedio.

### Los Productos Primarios.

En este año, las exportaciones de Productos Primarios sumarían 7.213 millones, un 9% por debajo del obtenido en 2005. Esta disminución está determinada por dos razones principales. Primero, por una reducción de cereales, debido a una menor siembra en trigo y maíz. Con respecto a la campaña

agrícola anterior, la de trigo resultaría inferior en 3.9 millones de toneladas y la de maíz, en 6.7 millones. No obstante, en ambos casos se proyecta una leve suba del precio medio. En segundo término, por la comentada reasignación que resultará en menores embarques de semilla de soja y un mayor procesamiento para su exportación como aceites y pellets.

**Cuadro 8: Exportaciones de Productos Primarios.**

En millones de dolares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Animales vivos	13	15	14%
Pesca sin elaborar	440	550	25%
Miel	129	151	17%
Hortalizas sin elaborar	238	276	16%
Frutas frescas	684	775	13%
Cereales	2.813	2.289	-19%
Semillas y frutos oleaginosos	2.437	1.755	-28%
Tabaco sin elaborar	212	255	20%
Lanas sucias	34	37	8%
Fibra de algodón	25	22	-12%
Mineral de cobre	811	992	22%
Resto de primarios	80	96	20%
<b>Total de Prod. Primarios</b>	<b>7.916</b>	<b>7.213</b>	<b>-9%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

En casi todos los rubros restantes, sobre todo, en los de mayor significación económica, se verifican alzas. Se estiman ventas de cobre por 992 millones de dólares, con precios manteniéndose en los actuales niveles y con embarques que tendrán una mayor regularidad frente a la evolución que tuvieron en 2005. Las frutas frescas ascenderían a 775 millones, impulsadas por peras, limones y manzanas. También se espera un incremento en pesca sin elaborar, a partir de mejoras en la captura de langostino frente a los niveles muy deprimidos de 2005. En tabaco, las mayores exportaciones obedecen a aumentos en las dos variedades principales producidas en el NOA y en el NEA. Otro tanto ocurre con las hortalizas. El algodón continuará sin recuperar terreno en 2006, aún cuando la crisis internacional de este producto ya haya quedado atrás. En varias zonas productoras, como en Chaco y en Santiago del Estero, la soja sirvió como sustituto durante los años de precios deprimidos y hasta el momento, no ha ocurrido una vuelta al algodón, a pesar de las políticas oficiales de fomento a ese cultivo.

## Los Combustibles.

Las exportaciones de Combustibles rondarían los 7.475 millones de dólares, lo que representa un incremento del 7% con respecto a 2005. Las ventas de crudo subirán, en promedio, un 2%, gracias a los actuales precios aunque con una reducción en los volúmenes. Por su parte, en carburantes se pronostica un aumento del valor FOB del 15% sobre la base de cantidades constantes y de mejoras en las cotizaciones.

**Cuadro 9: Exportaciones de Combustibles y Energía.**

En millones de dólares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Petróleo crudo	2.514	2.560	2%
Carburantes	3.002	3.452	15%
Gas	1.235	1.163	-6%
Energía	111	139	25%
Resto	128	161	26%
<b>Total de Combustibles</b>	<b>6.991</b>	<b>7.475</b>	<b>7%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC y elaboración propia.

La producción de petróleo sufrió una baja del 5% en 2005 debido al agotamiento de algunos yacimientos. Esto ha llevado a que en la actualidad las reservas de gas y petróleo hayan sufrido disminuciones, siendo las inversiones en exploración un punto central a resolver de cara al futuro.

Se proyecta un incremento del 25% en las exportaciones de energía, aunque el elevado consumo interno durante los meses de verano podrían hacer disminuir esa cifra. Por su parte, las ventas de gas se mantendrían en los niveles de 2005.

## Las Importaciones.

En 2005, las importaciones aumentaron un 28%. El valor CIF de los bienes de capital subió un 33% en tanto que los bienes intermedios lo hicieron en un 20%. No obstante, en cantidades físicas esas variaciones fueron del 37% y del 9%, debido a la muy dispar evolución de sus cotizaciones. Este hecho constituye un fenómeno característico de la economía internacional. Los precios de los bienes de capital y de los bienes manufacturados no aumentan y, en algunos casos, tienden a disminuir por la enorme oferta industrial de China que opera con costos laborales muy bajos. En cambio, suben los precios de las materias primas agrícolas e industriales -metales, papel, químicos, petróleo, granos, entre otros- por el dinamismo que tiene la demanda de aquel país para adquirir estos insumos en los países productores.

**Cuadro 10: Variación de los índices de valor, precio y cantidad de importaciones.**

En variación porcentual respecto al periodo anterior.

	Total			Bienes de Capital			Bienes Intermedios		
	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad
2002	-56%	-4%	-54%	-69%	6%	-71%	-40%	-5%	-37%
2003	54%	0%	53%	93%	-6%	106%	43%	4%	38%
2004	62%	8%	50%	114%	1%	112%	38%	14%	21%
2005	28%	4%	23%	33%	-3%	37%	20%	11%	9%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Tomando en cuenta los principales orígenes, en 2005 se observaron tasas de variación respecto al año anterior del 34% del Mercosur en tanto que las compras del Nafta y las de la Unión Europea subieron en 16% y en 14%, respectivamente. Esta evolución guarda relación con lo que se verifica en los últimos años, con una tendencia hacia una mayor participación del Brasil en nuestra cuenta de importaciones, en desmedro de los países avanzados. Por su parte, las compras de China totalizaron 2.240 millones de dólares y una tasa de variación positiva del 60%.

**Cuadro 11: Importaciones por Bloques de Origen. Años 2004-2005.**

En millones de dólares.

Orígenes	2004	2005	Var. %
Mercosur	8.174	10.906	33%
Nafta	4.319	4.993	16%
Unión Europea	4.237	4.832	14%
China	1.402	2.240	60%
Resto de Aladi	712	1.009	42%
Resto	3.601	4.712	31%
<b>Total</b>	<b>22.445</b>	<b>28.692</b>	<b>28%</b>

Fuente: CEP en base a INDEC.

Se proyecta un incremento del valor CIF importado del 15% para 2006, estimándose asimismo una mayor tasa de variación de los bienes de capital que para los insumos intermedios. No obstante, se contempla la posibilidad de que el crecimiento de las importaciones pueda ser del 20%, ya que si bien se estima que los precios de los insumos industriales no experimentarán una suba significativa, la elasticidad importaciones-ingreso en los últimos meses decreció a un ritmo muy lento. En tal caso, se estaría ante un valor CIF de 34.430 millones.





Segunda Sección:  
Notas de la Economía Real

2



## Quinta encuesta cualitativa a Grandes Empresas Industriales

Entre los meses de octubre y noviembre de 2005 se realizó la *Quinta Encuesta Cualitativa CEP a más de 100 Grandes Empresas Industriales* de todo el país, representativas del universo de la actividad manufacturera. La misma se realiza en forma periódica desde 2002 y a través de ella, se procuran relevar problemáticas, percepciones y prospectivas de las principales firmas locales en el actual escenario socioeconómico argentino.

El instrumento de recolección de información utilizado fue estructurado con preguntas guiadas a través de opciones, con preponderancia de preguntas cerradas, que presenta como característica principal la brevedad y la rigurosidad para medir las variables.

La composición sectorial de la muestra de empresas relevadas fue la siguiente:

**La composición sectorial de la muestra de empresas relevadas fue la siguiente:**

Sectores Industriales	Cantidad de Empresas	Porcentaje
Alimentos y Bebidas	33	29%
Productos del Tabaco	3	3%
Productos Textiles	5	4%
Cueros	4	4%
Papel y Cartón	6	5%
Edición e Impresión	3	3%
Procesamiento de Petróleo	2	2%
Petroquímica y Química	20	18%
Caucho y Plástico	3	3%
Minerales no Metálicos (insumos de la construcción)	5	4%
Metales Básicos	6	5%
Productos elaborados de metal, excepto maq. y equipo	3	3%
Metalmecánica	8	7%
Automotores y Autopartes	8	7%
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	5	4%
<b>Total</b>	<b>114</b>	<b>100%</b>

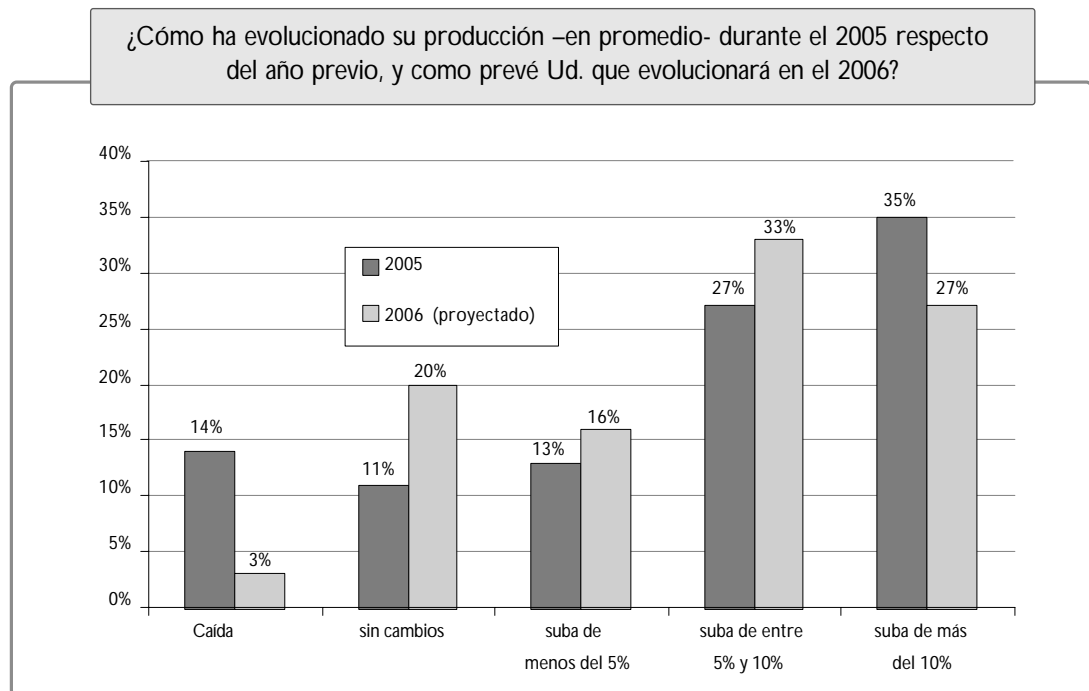
Se presenta a continuación, a partir de una serie de gráficos y cuadros, los resultados obtenidos a nivel agregado como también un análisis sectorial para los casos relevantes.

### 1 - Balance 2005 y perspectivas 2006: Producción, ventas, exportaciones e importaciones.

En el marco de un sostenido crecimiento del sector industrial y con el objeto de seguir más de cerca su desempeño, el relevamiento CEP se planteó conocer la performance productiva de las grandes empresas industriales en el 2005, como así también las principales tendencias esperadas para el año 2006; particularmente con relación a la oferta y sus expectativas respecto de la demanda interna y externa.

## • Producción

Las perspectivas para el corriente año para la actividad productiva industrial, según las grandes empresas consultadas, son muy buenas. El 75% de las grandes firmas prevé para el 2006 incrementos de producción, alcanzando a más del 50% las que estiman aumentos de más del 5%. En este sentido, el panorama esbozado por la mayoría de las firmas encuestadas aparece bastante en línea con el consenso de pronósticos privados, que prevé para todo 2006 un crecimiento de 6,2% en la producción industrial<sup>1</sup>.



Del análisis por sector industrial surge que la amplia mayoría de las empresas consultadas de todos los sectores prevé incrementos en los niveles de producción de entre 5% y 10%, destacándose los sectores de alimentos y bebidas, petroquímica y química, caucho y plástico e insumos de la construcción. Se distinguen también los sectores automotriz y autopartes, metalmecánica y otros equipos de transporte con un importante porcentaje de empresas que prevé aumentos en sus niveles de producción de más del 10% para el 2006. Es de destacar que todas estas industrias fueron las ramas -dentro del Estimador Mensual Industrial (EMI)- que más han crecido en el 2005 como también son las que actualmente poseen –en promedio- un uso de su capacidad productiva con considerable margen, que posibilitará otro round de incremento en sus niveles de producción.

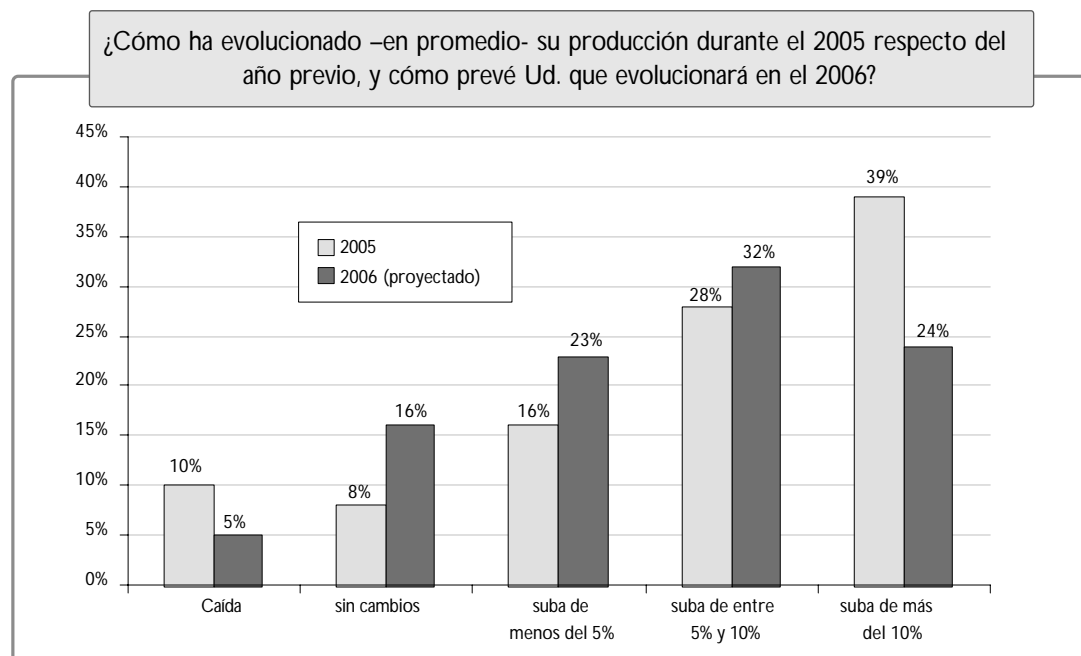
1) Promedio de los pronósticos para el EMI, del "Relevamiento de Expectativas del Mercado" realizado por el BCRA.

**Evolución prevista de la Producción para el 2006 desagregado por sector industrial**

Sector de Actividad	Verificará una Caída	Sin cambios	Subirá menos del 5%	Subirá entre 5% y 10%	Subirá más del 10%
Alimentos y Bebidas	3%	12%	12%	45%	27%
Productos del tabaco	33%	67%			
Textiles			40%	40%	20%
Cueros		33%	33%	33%	
Papel y cartón		50%	17%	17%	17%
Edición e impresión		33%	33%		33%
Procesamiento de petróleo		50%	50%		
Petroquímica y química	5%	20%	15%	45%	15%
Caucho y plástico				67%	33%
Minerales no metálicos (Insumos de la const.)		20%	20%	60%	
Metales Básicos		33%	17%	33%	17%
Metalmecánica		33%	17%		50%
Productos elaborados de metal exc. maq. y equipo			100%		
Automotor y Autopartes		25%	13%		63%
Otros Equipos de Transportes				20%	80%
<b>Total</b>	<b>3%</b>	<b>20%</b>	<b>16%</b>	<b>34%</b>	<b>27%</b>

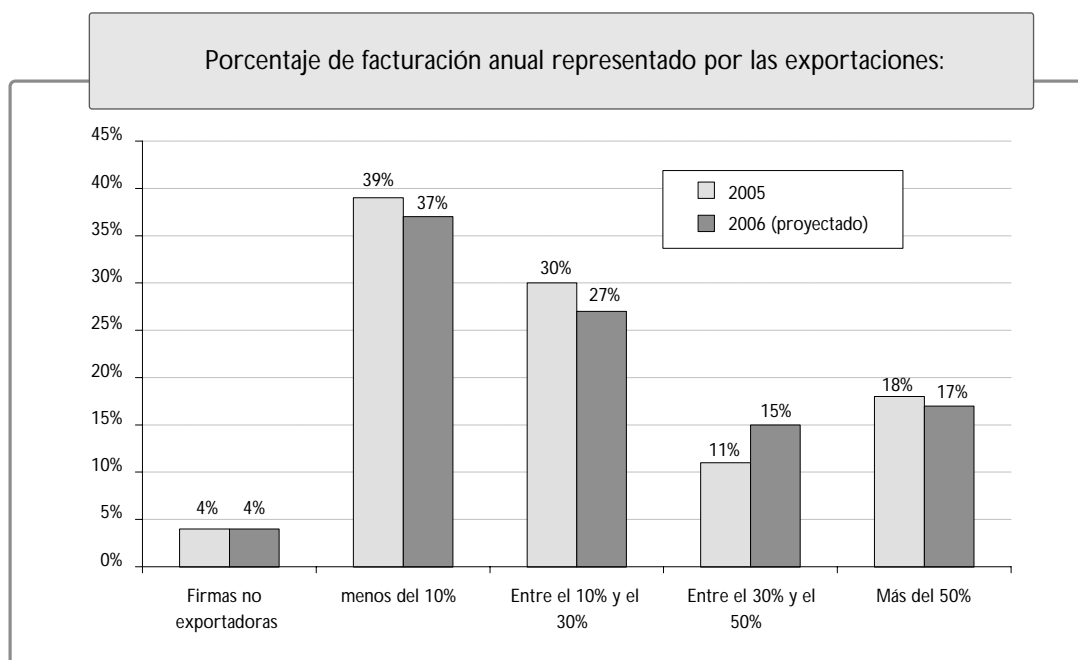
**• Ventas Internas**

En correspondencia con el nivel de producción previsto, las perspectivas para el 2006 en las ventas internas de las grandes empresas encuestadas son muy buenas. El 80% de ellas prevé incrementos, alcanzando a más de la mitad las que estiman aumentos de más del 5%. Sólo un 5% anticipa una caída en sus ventas internas para el 2006.

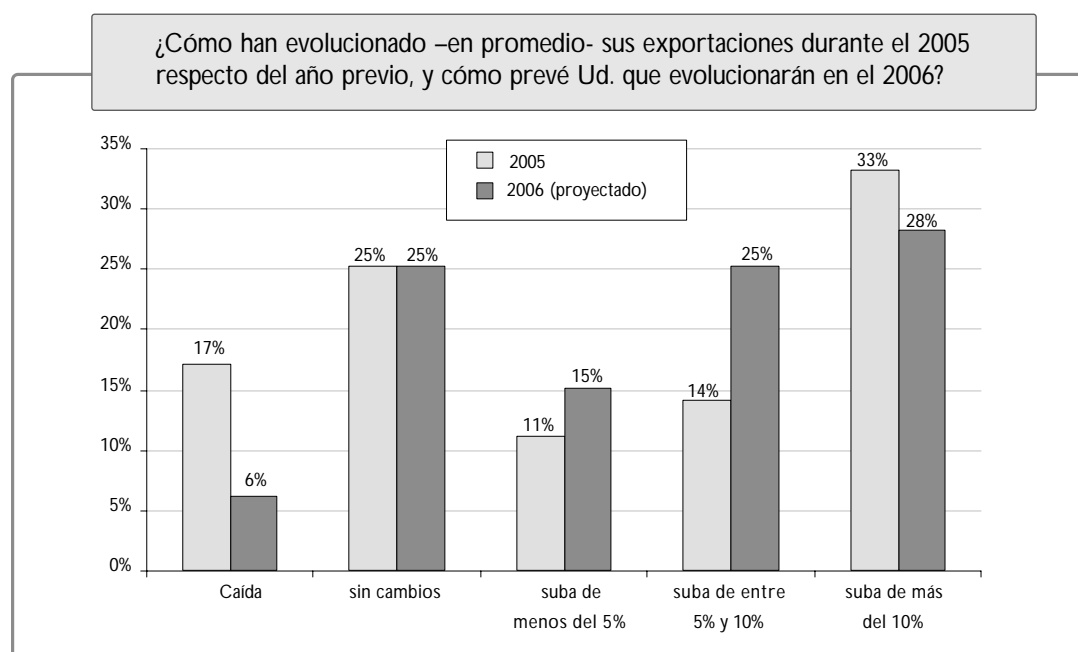

**• Exportaciones**

Con el objeto de identificar –a cuatro años de finalización del régimen de convertibilidad del peso– la naturaleza de la dinámica exportadora al interior del entramado empresarial se indagó sobre la participación en la facturación, de los ingresos por las colocaciones externas.

De esta forma se verificó que casi el 60% de las grandes firmas consultadas observa al negocio exportador como una opción estratégica, ya que más del 10% de su facturación está relacionada con dicho negocio. Se verifica, de esta forma, un afianzamiento en el proceso exportador por parte de las grandes empresas.



En relación a las perspectivas para el año 2006 de las colcaciones externas de las grandes empresas, se observaron mejoras en relación al 2005. En efecto, casi un 60% de las grandes empresas encuestadas asegura que durante el 2005 incrementaron sus exportaciones en relación al año previo, mientras que para el 2006 asciende a casi un 70% las firmas que prevén aumentos.



La gran mayoría de empresas de cada sector proyecta un incremento de sus colocaciones externas de más del 5% para el año 2006. En particular, se destacan los sectores de metalmecánica, textil, equipos de transporte, metales básicos y automotor y autopartes con mayor número de empresas con subas previstas superiores al 10% respecto al 2005. Estas previsiones son consistentes con las proyecciones de las exportaciones sectoriales realizadas por este Centro<sup>2</sup>.

**Evolución prevista de las Exportaciones para el 2006 desagregado por sector industrial**

Sector de Actividad	Verificará una Caída	Sin cambios	Subirá menos del 5%	Subirá entre 5% y 10%	Subirá más del 10%
Alimentos y Bebidas	6%	15%	18%	33%	27%
Productos del tabaco	67%	33%			
Textil		20%	20%	20%	40%
Cueros			33%	33%	33%
Madera y muebles				100%	
Papel y cartón		33%	33%	17%	17%
Edición e impresión		33%	33%	33%	
Procesamiento de petróleo		50%		50%	
Petroquímica y química	10%	15%	15%	45%	15%
Caucho y plástico			100%		
Minerales no metálicos (insumos de la const.)			40%	60%	
Metales Básicos		13%	13%	38%	38%
Metalmecánica		33%	17%		50%
Prod. elaborados de metal exc. maq. y equipo			100%		
Automotor y Autopartes		13%	25%	25%	38%
Otros Equipos de Transportes			20%	40%	40%
Total	6%	25%	15%	25%	28%

#### • Determinantes del alza sostenida de las exportaciones

Una gran proporción de las grandes empresas consultadas continúa afirmando que el mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable aparece como el tema de mayor relevancia para alcanzar una inserción exportadora relevante. En efecto, para una parte importante de las empresas encuestadas, los nuevos precios relativos han posibilitado la apertura o reapertura de oportunidades comerciales en mercados a los que no podía accederse por problemas de competitividad-precio.

Asimismo, muchas firmas consultadas juzgaron importante avanzar en la reducción de costos, como también consideraron como determinante del incremento de las ventas externas el crecimiento de la demanda en mercados de destino y el aumento de la capacidad productiva.

2) Para más detalles respecto a las proyecciones de las exportaciones argentinas se recomienda la lectura de la sección "Desempeño Comercial Externo" de este número de la Síntesis de la Economía Real.

El incremento de sus ventas al exterior depende, fundamentalmente, de:



#### • Generación de nuevos mercados

En los últimos tres años, casi la mitad de las grandes empresas consultadas ha realizado y está llevando a cabo acciones para conquistar nuevos mercados y/o ampliar los existentes. En este sentido, del relevamiento surge que la realización de esfuerzos comerciales propios en la generación de nuevos mercados externos resulta la opción más relevante habida cuenta de la capacidad económica-institucional que inherentemente poseen las grandes empresas. También son importantes la participación en ferias en el exterior y las acciones de publicidad y promoción.

#### Realización de acciones concretas para generar nuevos mercados externos en los años 2003/2004/2005.

Opinión de las empresas sobre los resultados obtenidos:

Acciones	Muy Buena	Buena	Regular	Mala	Empresas totales que realizaron acciones (*)
Participación en misiones comerciales	9%	17%	4%	0%	29%
Participación en ferias en el exterior	16%	19%	4%	0%	39%
Esfuerzos comerciales propios (apertura de oficinas comerciales, concesión de representaciones, etc.)	16%	28%	4%	0%	47%
Publicidad/Promoción	4%	28%	4%	0%	37%
Otras	1%	8%	1%	0%	10%
Ninguna	24%				

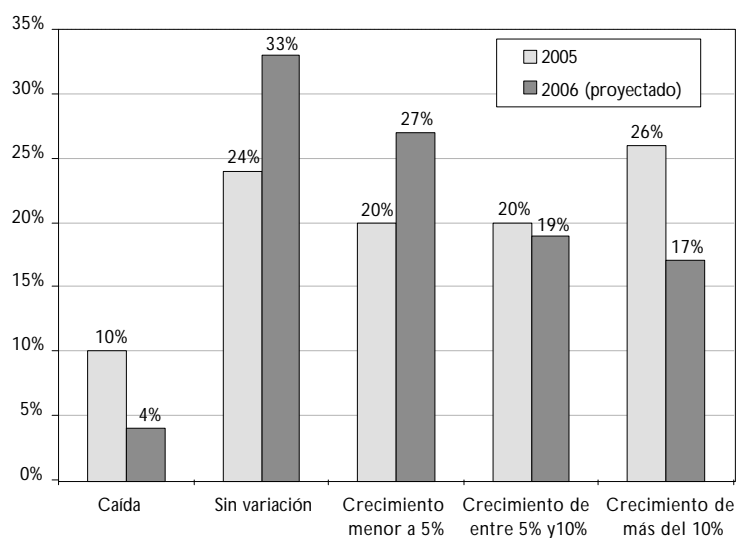


## • Importaciones

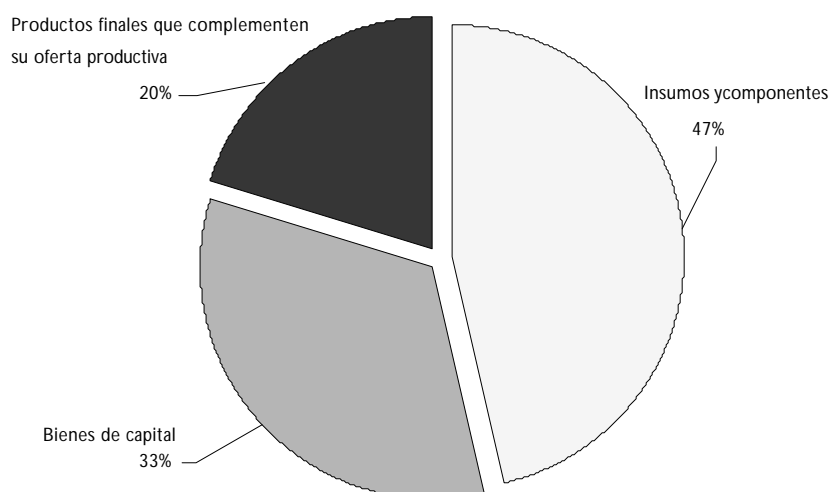
De la mano del crecimiento esperado de la producción y de las exportaciones, más del 63% de las grandes firmas industriales consultadas anticipa incrementos de sus compras externas para el 2006.

Los aumentos previstos para el 2006 en las importaciones de las grandes empresas estarían mayoritariamente vinculados a insumos y componentes y bienes de capital.

Variación interanual promedio proyectada de las importaciones del 2005 y del 2006:



La alteración prevista en las compras externas para el 2006 estará básicamente dirigida a:



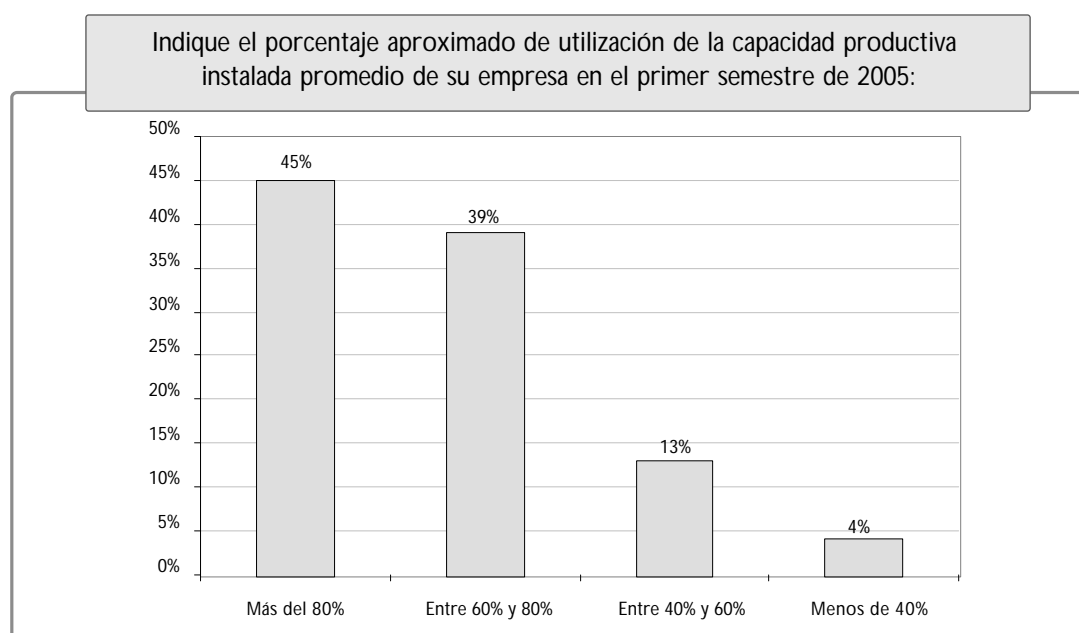
## 2 - Uso capacidad instalada e inversores

Acompañando el aumento de la producción industrial, la utilización de la capacidad instalada en la industria –según datos del Indec– se ha ido incrementado de un nivel promedio de 56% en el año 2002, alcanzando el 65% en el 2003 y verificando niveles promedio del orden del 70% en los años 2004 y 2005. En este sentido, el hecho de que los niveles de los dos últimos años sean similares, en un escenario de crecimiento productivo, estaría indicando la concreción de inversiones destinadas a incrementar la capacidad productiva de las industrias.

En este marco, aunque en el nivel general no se evidencian cuellos de botella, algunos sectores puntuales se encuentran operando cerca del tope de su capacidad. Con el objeto, entonces, de conocer el estado de situación actual en términos de uso de capacidad productiva por parte de las empresas, como así también los planes para su expansión, se consultó a las Grandes Empresas al respecto.

### • Utilización de la capacidad instalada

Las consultas sobre uso de capacidad instalada realizada para el primer semestre de 2005 arrojan similares resultados a los obtenidos en la Encuesta CEP anterior referida a los datos del último semestre de 2004. En efecto, si para el año 2004 la mitad de las grandes firmas afirmaba estar trabajando por arriba del 80%, para el segundo semestre de 2005, la proporción de las empresas que se encuentran con este nivel de uso de capacidad es menor (lo que reafirma lo mencionado anteriormente sobre el proceso de inversiones realizado). Es importante agregar que, no obstante este uso intensivo de la capacidad instalada, alrededor de la mitad de las grandes empresas posee capacidad de producción disponible para seguir incrementado su producción en el corto plazo.



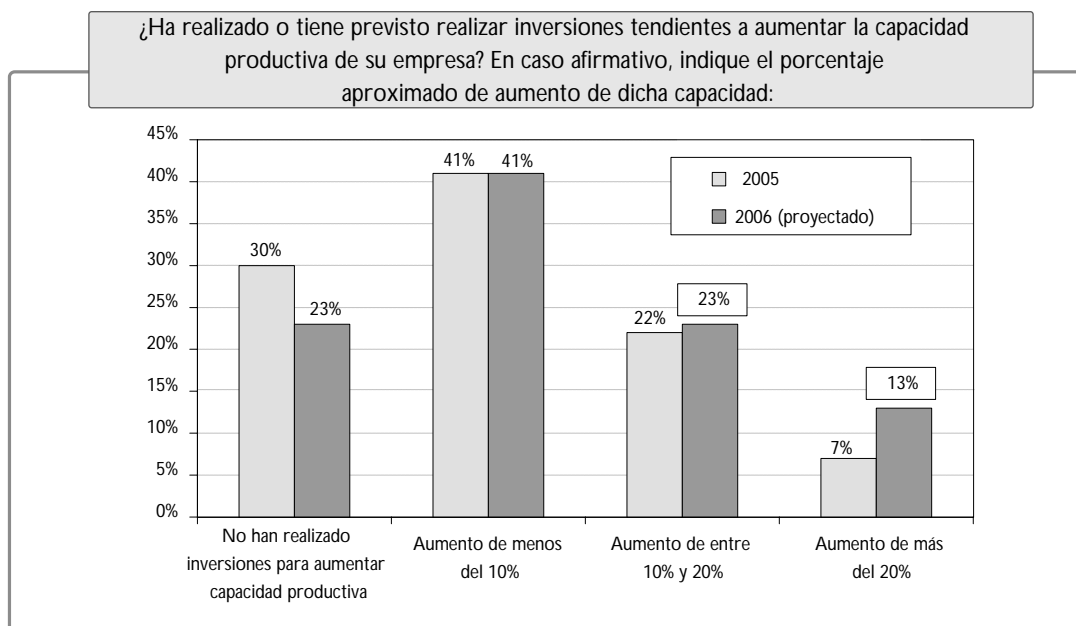
A nivel sectorial surge que, en los rubros alimentos y bebidas, tabaco, cueros, madera y muebles, papel y cartón, edición e impresión, petroquímica y química, metalmecánica, automotriz y autopartes y equipos de transporte la amplia mayoría de las empresas consultadas afirma poseer margen en sus capacidades productivas para incrementar la producción en el corto plazo. Los sectores donde actualmente gran parte de las grandes empresas manifiesta estar operando por encima del 80% de utilización de su capacidad productiva son el sector textil, procesamiento de petróleo, caucho y plástico y la rama de insumos de la construcción.

**Uso de la capacidad productiva instalada promedio de las firmas  
en el primer semestre de 2005, por sector industrial:**

Sector de Actividad	Más de 80%	Entre 60% y 80%	Entre 40% y 60%	Menos de 40%
Alimentos y Bebidas	42%	42%	12%	3%
Productos del tabaco	33%	67%		
Textiles	100%			
Cueros	50%	25%	25%	
Madera y Muebles		100%		
Papel y cartón	33%	67%		
Edición e impresión	33%	33%	33%	
Procesamiento de petróleo	100%			
Petroquímica y química	50%	40%	5%	5%
Caucho y plástico	100%			
Minerales no metálicos (insumos de la const.)	60%	20%	20%	
Metales Básicos	50%	50%		
Metalmecánica	33%	67%		
Productos elaborados de metal exc. maq. y equipo	50%	50%		
Automotor y Autopartes	13%	13%	50%	25%
Otros Equipos de Transportes	20%	40%	40%	
Total	45%	39%	13%	4%

### Inversión en capacidad instalada

Del relevamiento realizado surge que para el 2006 más del 77% de las grandes firmas consultadas está realizando o prevé realizar inversiones tendientes a ampliar su capacidad productiva, siendo esta proporción mayor a la registrada para el año 2005. Específicamente, más de un 36% del total incrementará la capacidad instalada en más del 10% a lo largo del presente año. En tal sentido, es poco probable la aparición, en el corto plazo, de cuellos de botella que dificulten una continuidad en la actual tendencia expansiva de la producción manufacturera.



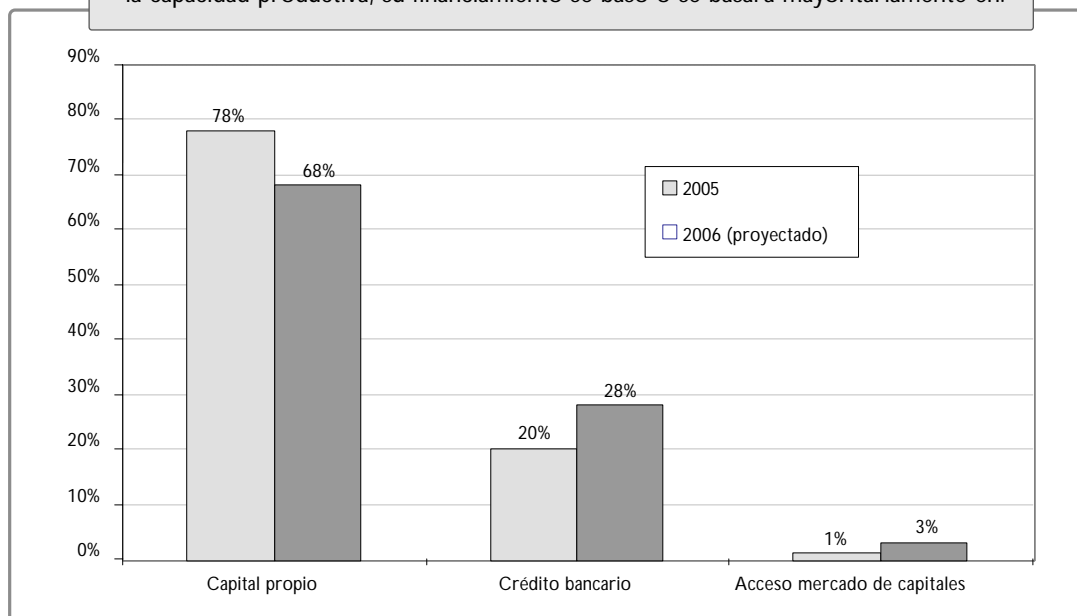
En términos generales, de cara al 2006 todas las ramas manufactureras prevén inversiones para incrementar la capacidad de sus plantas. Particularmente, varios de los sectores que están operando cerca del tope de su capacidad de producción como las ramas textiles, de procesamiento de petróleo, de caucho y plástico, y un gran porcentaje de las empresas en la rama de insumos de la construcción coinciden con aquellos en los que un alto porcentaje de las firmas prevé realizar inversiones para ampliar sus plantas. A su vez, también se detectan inversiones en la industria metalmecánica, en las industrias petroquímicas y químicas y en el sector automotriz.

Es de destacar que las empresas de los sectores que indicaron muy buenas previsiones para el año 2006 en las tasas de crecimiento de sus niveles de producción manifestaron que las inversiones proyectadas garantizarán dichas previsiones. Tal es el caso de los sectores alimentos y bebidas, petroquímica y química, caucho y plástico, metalmecánica, automotor y autopartes, entre los más importantes.

#### • Financiamiento de las inversiones productivas

Si bien el capital propio continúa siendo la principal fuente de financiamiento de las inversiones productivas, ya desde comienzos del 2004 el crédito bancario comenzó a tomar mayor relevancia. De esta forma, si comparamos los resultados de la encuesta del año 2004 se observa un avance en este sentido, manifestado en la proporción de las empresas que financiarán sus inversiones en el sistema financiero (que se ha incrementado en un 65%). Actualmente, casi un 30% de las grandes empresas consultadas se encuentra utilizando el crédito bancario para solventar sus inversiones.

Si su empresa ha realizado o tiene previsto realizar inversiones para aumentar la capacidad productiva, su financiamiento se basó o se basará mayoritariamente en:



#### • Otras inversiones

El relevamiento del CEP también indagó acerca de la naturaleza de otro tipo de inversiones previstas, por las grandes empresas, para el año 2006. La gran mayoría de las firmas consultadas prevé invertir en mejoras de proceso para incrementar la calidad de sus productos. Así, el esfuerzo de inversión está puesto no sólo en aumentar la producción, sino en contribuir al incremento del valor agregado de la manufactura. Este fenómeno se profundiza al observar la importancia que le asignan las grandes empresas al desarrollo de nuevos productos.

Por otra parte, aparecen como muy relevantes también, los esfuerzos de inversión con el objeto de reducir costos. En este sentido, del relevamiento surge que este aspecto resulta importante para las grandes firmas.

Destino de otro tipo de Inversiones para el año 2006:



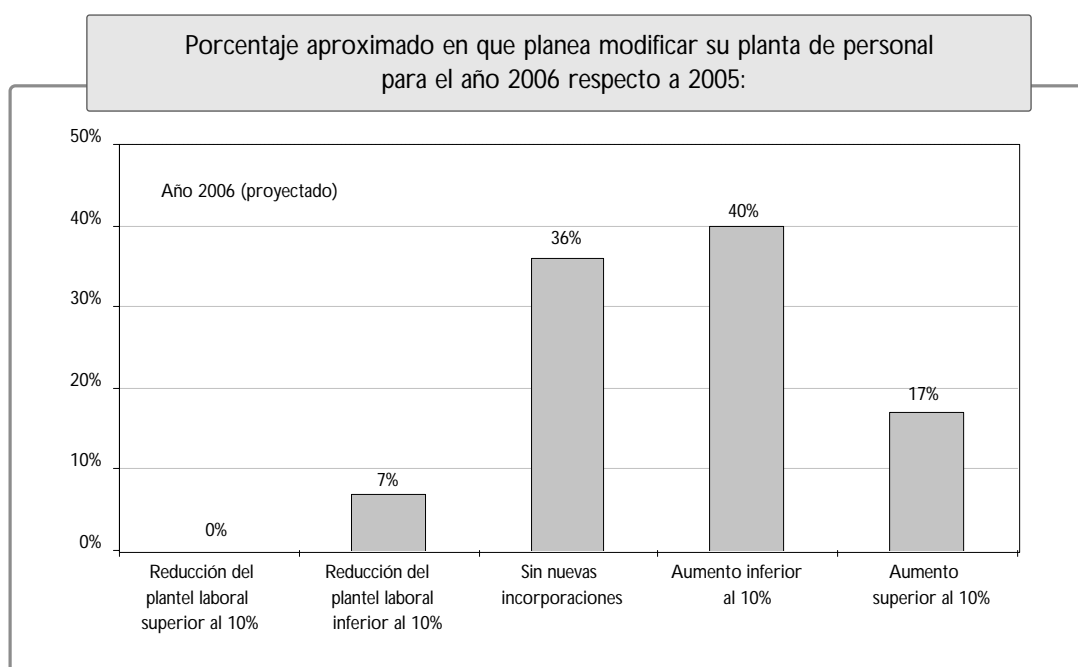
### 3 - Empleo

Junto con el crecimiento de la economía se comienza a evidenciar hacia finales del año 2002 una fuerte recuperación del mercado laboral. En este contexto, la producción industrial ha sido uno de los sectores que impulsaron la mejora reciente del nivel de empleo. En efecto, de la Encuesta Industrial que elabora el INDEC se desprende que en el tercer trimestre 2005 el índice de obreros ocupados creció un 24% con relación al cuarto trimestre de 2002.

Para poder obtener mayores datos acerca de la contribución en la evolución al empleo de las grandes empresas industriales, como también cuáles son los puestos requeridos, el relevamiento CEP contempló consultas relacionadas a estas cuestiones.

#### • Cambios en la dotación de personal

En correspondencia con la evolución reciente de los indicadores en el mercado de trabajo del sector manufacturero, las previsiones de las grandes empresas en materia de incorporación de trabajadores son positivas. En efecto, para el presente ejercicio, casi un 60% de las firmas relevadas planea incrementar su planta de empleados.

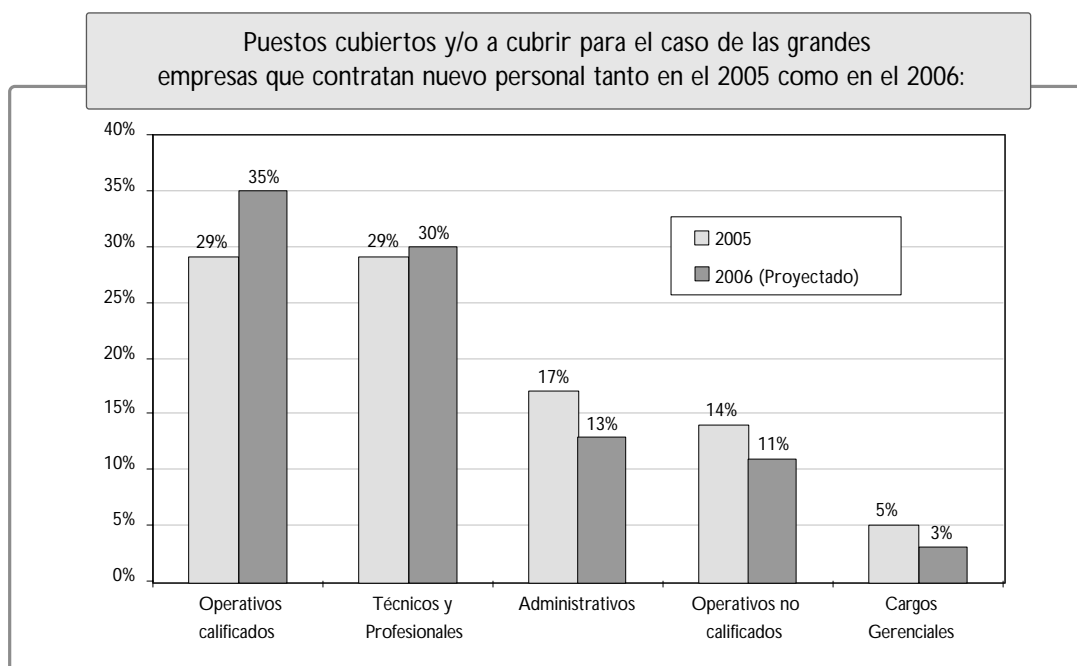


Entre los sectores en los cuales se detecta una elevada proporción de empresas con planes de incorporar personal se encuentran los productores de bienes durables o de inversión, como automóviles y autopartes, metalmecánica, equipos de transporte, los productores de insumos como las ramas de minerales no metálicos y metales básicos. También se prevén contrataciones en los rubros de alimentos y bebidas, textiles, cueros, caucho y plástico y procesamiento de petróleo.

### • Tipo de puestos contratados

Las grandes firmas que han contratado personal durante el 2005 y aquellas que planean hacerlo en el 2006 incorporarán, en mayor medida, puestos de operativos calificados y técnicos y profesionales.

Puestos cubiertos y/o a cubrir para el caso de las grandes empresas que contratan nuevo personal tanto en el 2005 como en el 2006:



# La Industria naval en la Argentina

## Segunda parte: “La Industria Naval liviana”<sup>\*</sup>

### Introducción

La presente nota es la segunda y última parte de un informe sobre la industria naval en la Argentina. Esta entrega se centra en el segmento habitualmente llamado “liviano” –típicamente conformado por la producción de embarcaciones para recreo y deporte, comprendiendo también buques con algunas otras finalidades-, habida cuenta que en la edición N° 50 de la “Síntesis de la Economía Real” se abordó el sector “pesado”. Una versión completa y unificada del documento está disponible en la página web del CEP ([www.cep.gov.ar](http://www.cep.gov.ar))<sup>1</sup>.

Previo a adentrarnos en el análisis del segmento “liviano” se presentan las principales conclusiones que se desprenden del primer informe.

Al respecto, se puede decir que la industria naval pesada ha comenzado a transitar una nueva etapa a partir de la vigencia del actual modelo de organización económica, caracterizada por una importante recuperación y crecimiento de las actividades de construcción y reparación. Sus perspectivas presentan un escenario futuro dependiente de la evolución tanto de las condiciones “de contexto” -panorama internacional, volúmenes del comercio internacional argentino, etc.- como de otras cuestiones más específicas, como el marco regulatorio de la actividad naval o el tema del financiamiento de largo plazo al armador durante la construcción.

Con respecto a la cuestión regulatoria, el cambio en los precios relativos pos devaluación junto con la sanción del Decreto 1010/2004 mejoraron las condiciones de entorno en las que opera esta industria.

<sup>\*</sup> Se agradece la colaboración para la elaboración de este informe a la Federación de la Industria Naval Argentina (FINA); Unión de Constructores Navales (UCN); Cámara Argentina de Constructores de Embarcaciones Livianas (CACEL); Directivos de la Facultad de Ingeniería de la Universidad de Buenos Aires (UBA) y de la Carrera de Arquitectura Naval de la Universidad de Quilmes (UNO) y a las empresas que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistadas.

1) La presente versión sobre el sector liviano presenta algunas diferencias con respecto al informe completo disponible en la página web. En particular, las cifras correspondientes al comercio exterior argentino y al comercio internacional han sido actualizadas.

2) Los principales determinantes de este panorama son: norma internacional que obliga tener doble casco a los buques tanque; el claro exceso de demanda por construcciones navales y en los principales constructores mundiales (China, Corea y Japón), que abren la posibilidad de que otros países, que tienen costos relativos mayores, puedan entrar en la competencia mundial de licitaciones.

Por su parte, el favorable escenario internacional<sup>2</sup> constituye una posibilidad para que la Argentina ofrezca su disponibilidad de infraestructura actualmente muy requerida por exceso de demanda y en ellos se encare la construcción de aquellos productos en los que tiene mejores condiciones competitivas, que –según los propios actores del sector-, serían las embarcaciones de menor porte y tecnología intermedia, como por ejemplo barcasas, remolcadores, pesqueros y barcos militares.

Al igual que en el documento anterior, éste está dividido en tres secciones. En la primera se intenta un encuadre general del sector, enfatizando aspectos estructurales e históricos, se presentarán las principales características de la industria, la historia del sector y la configuración genérica de la industria.

En la segunda se estudia la estructura de la oferta y la demanda, así como la evolución reciente del sector. En la sección final se exponen, a modo de conclusión, algunas reflexiones que deja el análisis.

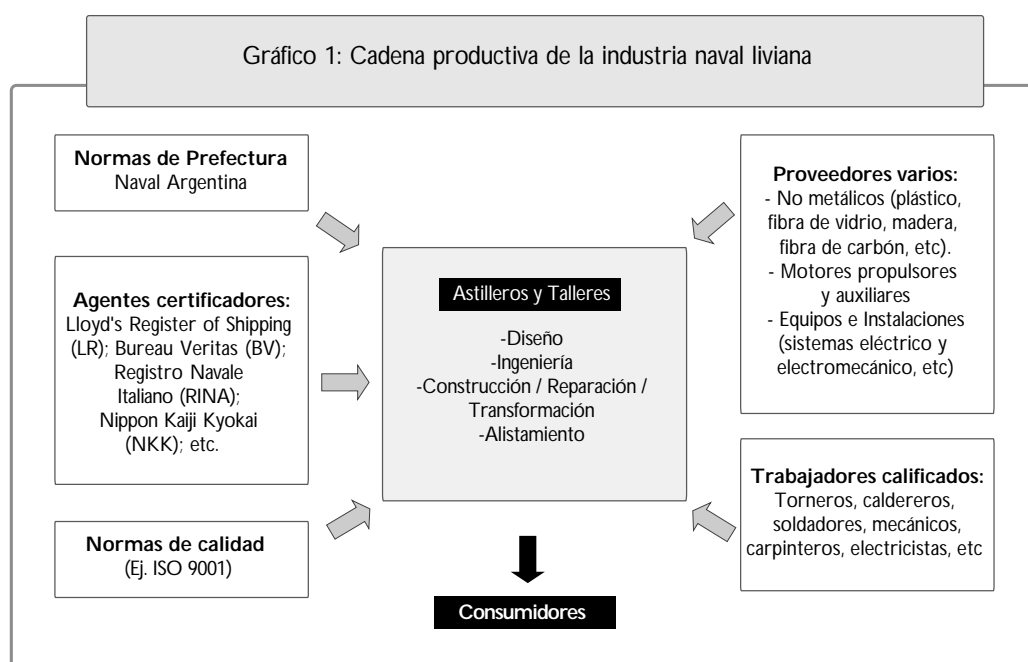


## Primera sección

### 1 - Características generales

La industria naval liviana, dedicada a la construcción, reparación y transformación de embarcaciones es, al igual que el sector pesado, parte integrante de la rama metalmeccánica. La diferencia radica en que aquí, los diversos tipos de embarcaciones que construyen buscan atender las necesidades de consumidores finales, quienes las utilizan, en gran medida, para la recreación, el deporte, turismo y otros. Este conjunto está integrado por veleros, lanchas, cruceros, inflables, botes, etc.

La secuencia de producción/comercialización de esta industria es bastante similar a la de la industria naval pesada, aunque presenta sus propias particularidades. En ambas, los astilleros y talleres navales son los establecimientos encargados de llevar a cabo la tarea productiva. Los astilleros tienen como actividad principal la construcción, aunque también reparan y transforman; por su parte, los talleres se ocupan casi exclusivamente de estas dos últimas operatorias.



Fuente: CEP sobre la base de cámaras, entrevistas y otros

Los proveedores de partes y componentes tanto de los astilleros como de los talleres son denominados “navalpartistas”. Esta categoría es integrada por firmas de diversas ramas industriales, ya que elaboran productos tan disímiles como: aparatos de control eléctrico o distribución de electricidad y sus partes y piezas; cables; motores, trenes de engranaje y elementos de transmisión y sus partes y piezas; mobiliarios; aparatos de iluminación, instrumental, entre otras. Incluso, en el caso de las embarcaciones de recreo, cobran importancia algunos aparatos de consumo como cocinas, heladeras, televisores, etc.

En comparación con otras industrias, el proceso de producción en la actividad naval es relativamente prolongado y requiere de la aplicación de importantes recursos financieros. No obstante, en el sector liviano dicho proceso suele ser más corto que en la industria pesada. Dependiendo del

tamaño y la magnitud de la obra los astilleros pueden trabajar a pedido y -por tanto- en forma no seriada<sup>3</sup> o “apostar” a generar su propia demanda y producir series cortas.

A pesar de que la diferencia de montos respecto de industria naval pesada es enorme, también en el proceso de producción de embarcaciones livianas la cuestión del financiamiento también resulta determinante. Se trata, de hecho, de un bien de consumo durable de alto valor unitario. Muchas veces el astillero construye con sus propios recursos y otras lo hace con adelantos por cuenta del cliente. En este último caso, quien ordena el trabajo suele apelar a fuentes externas tales como instituciones financieras, fideicomisos, etc.

En el proceso de construcción de un barco pueden diferenciarse las siguientes etapas:

- Diseño: estudio y proyecto de la unidad a construir.
- Recepción y procesamiento de las materias primas, partes, equipos e instalaciones
- Construcción: consiste en el armado de la estructura de la embarcación a partir de piezas premoldeadas
- Alistamiento: es la etapa final, en la cual se realiza el montaje de los componentes

En cada una de estas fases intervienen distintos actores, desde ingenieros navales hasta mano de obra especializada y calificada (caldereros, soldadores, carpinteros, electricistas, etc.). Su carácter de industria concurrente también hace que a lo largo del proceso productivo intervengan indirectamente otros recursos humanos.

Cabe destacar que la formación de estos oficios son procesos de muy largo plazo, en general del tipo “learning by doing”<sup>4</sup>. En este sentido, la tradición de la industria naval de un país juega un papel importante en la productividad actual, ya que es la experiencia acumulada la que la dota de las capacidades necesarias para llevar a cabo la secuencia fabril.

Otro aspecto importante dentro de esta industria son las certificaciones, cuya utilización está ampliamente difundida y, en algunos casos, es obligatoria de acuerdo a las diferentes legislaciones nacionales. Estas actúan como garantías tanto de la calidad de los componentes y de la idoneidad del personal empleado, como del propio proceso de producción del bien final (embarcación). Los agentes certificadores nacionales (Prefectura Naval) o extranjeros (Lloyd’s Register of Shipping, Bureau Veritas, Registro Navale Italiano, Nippon Kaiji Kiokai, entre otros) son quienes se encargan de evaluar, controlar y extender estos certificados.

3) La cantidad máxima de unidades por año está determinada por la capacidad del astillero.

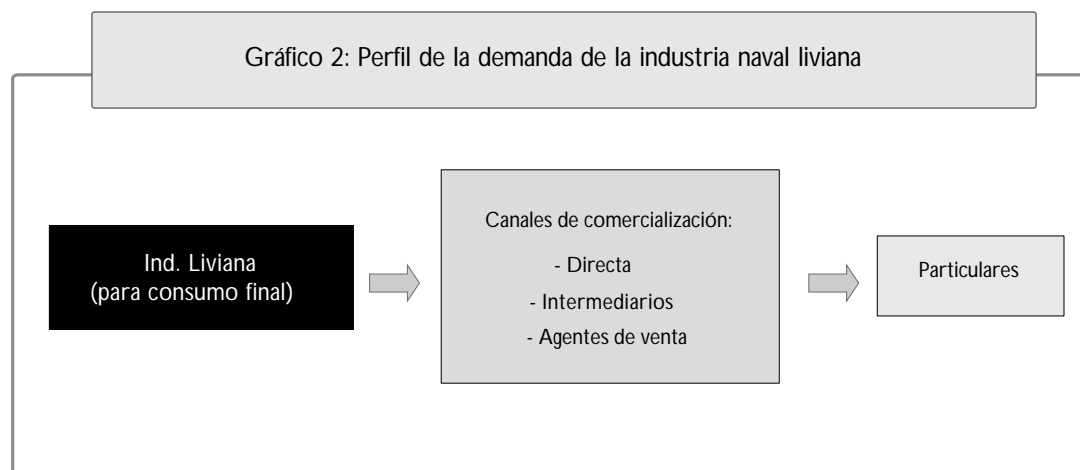
4) Se refiere al proceso de aprendizaje que se produce en la propia actividad productiva. Este proceso genera un bagaje de conocimientos generado por la experiencia acumulada, tiene el efecto de una mejora tecnológica ya que puede conllevar a una reducción de costos e incrementos graduales en la producción.

En cuanto a la oferta (interna y externa) es importante señalar que existen dos tipos de factores que operan sobre la misma:

- Endógenos: son aquellos que pueden controlar -al menos dentro de ciertos límites- los actores de la cadena productiva, como la tecnología utilizada, la selección de proveedores, la capacitación de la mano de obra, el precio o los plazos de entrega.

- **Exógenos:** no pueden ser manejados por las empresas, operan sobre su entorno y pueden jugar un papel determinante en su performance.

Con relación a la demanda interna, los demandantes de embarcaciones de recreación y deporte son mayormente agentes particulares.



Fuente: CEP sobre la base de cámaras, entrevistas y otros

## 2 - Historia de la industria naval liviana

La industria naval liviana tiene una larga tradición y desarrollo en nuestro país. Nació en la ribera del Río de la Plata a principios de siglo. En esos años se instalaron los primeros astilleros cuando artesanos argentinos junto con los inmigrantes europeos construyeron embarcaciones de madera. Tuvo su origen y mayor difusión en el Tigre y San Fernando ya que el Delta imponía el crecimiento de esta actividad como una forma de contribuir a la comunicación y el transporte, tanto de mercaderías como de personas, entre las islas.

Con el auge de los deportes acuáticos -primero la navegación, luego el esquí acuático y después el windsurf- el río Luján, los canales del Delta y el Río de la Plata se convirtieron en el escenario elegido por los deportistas náuticos del Gran Buenos Aires. Ellos han sido también los promotores de la aparición de nuevos astilleros como de sus industrias concurrentes (fabricación de velas, vidrierías, tapicerías, etc.)

La década de los '50 marca un cambio dentro de esta industria con la utilización en la construcción de la fibra de vidrio y de poliéster para el velamen. Estos dos materiales contribuyeron al logro de altas cualidades físico-mecánicas que brindaron a las embarcaciones mayor velocidad por la reducción del peso; y una prolongación de su vida útil.

En 1969 fue conformada la Cámara de Constructores de Embarcaciones Livianas (CACEL) por un grupo de astilleros con el objeto de promover la náutica y difundir esta actividad. Posteriormente, se incorporaron a CACEL los fabricantes de partes, proveedores de servicios, accesorios, comercialización, seguros, etc., quedando así representadas las distintas partes integrantes de la industria naval liviana.

En los '70 se incorpora a la industria de la náutica el plástico reforzado con fibra de vidrio (PRFV), permitiendo la construcción de barcos en serie. Esto permitió que esta actividad alcanzara cierta madurez y los barcos pudieran extender su demanda a segmentos de ingresos menos restringidos. A principios de los '80 el sector alcanzó una producción promedio que rondó las 7800 unidades anuales. Pese a ello, las empresas no dejaron de ser pequeñas o medianas, mayormente familiares y con una fuerte influencia deportiva. Asimismo en ese período muchos aficionados a la náutica se transformaron en constructores o comercializadores de embarcaciones.

Cabe destacar que los barcos fabricados localmente han logrado tener cierto reconocimiento internacional, por la presencia de productos argentinos en los mercados externos, por el prestigio adquirido por los diseñadores de nuestro país; y -finalmente- por la buena performance de los deportistas náuticos nacionales en competencias internacionales.

Por otro lado, cabe destacar que, pese a los vaivenes del mercado interno que afectaron fuertemente esta actividad, esta industria ha logrado mantener un cierto nivel de desarrollo pudiendo satisfacer distintos segmentos de la demanda: para transporte, recreación, turismo, uso deportivo, pesca, seguridad o defensa.

### 3 - Configuración del sector

La presente sección presenta en líneas generales la morfología de la industria naval en su conjunto, discriminando la información correspondiente al sector liviano en la medida en que sea materialmente posible y relevante.

La industria naval está conformada por alrededor de 200 empresas, incluyendo astilleros, talleres y navalpartistas.

Se estima en base a los datos provenientes de la encuesta CEP (ver cuadro explicativo en esta sección) que la facturación anual del sector en 2004 fue de alrededor de 153 millones de pesos (52 millones de dólares).

Los últimos datos oficiales disponibles del Censo Nacional Económico de 1994 (CNE '94) calcula un Valor Bruto de Producción (VBP)<sup>5</sup> de la industria naval de 133,4 millones de pesos, de los cuales 17,6

#### Encuesta CEP a empresas del sector naval

Como parte de la realización del presente informe, el CEP realizó una encuesta a empresas del sector. Fue realizada durante los meses de abril / mayo de 2005 y contestada por 33 empresas, de las cuales 14 corresponden al sector de "livianos". Para el armado de la misma se recurrió a los listados de socios de la Federación de la Industria Naval Argentina (FINA) y de la Cámara Argentina de Constructores de Embarcaciones Livianas (CACEL).

Si bien este relevamiento no es exhaustivo, intenta mostrar ciertas tendencias del sector en cuanto a sus principales características, patrones de comportamiento de las firmas y aspectos vinculados a su evolución reciente.

5) Es una variable proxy de las ventas.

millones de pesos correspondieron a la rama "Construcción y reparación de embarcaciones para recreo y deporte", es decir, el 13,2% del total.

Según la Federación de la Industria Naval Argentina (FINA), actualmente están en actividad 100 empresas, entre astilleros y talleres navales, de los cuales alrededor de 40 integran el complejo pesado y el resto el sector liviano.

Los últimos dos censos económicos permiten dar cuenta de ciertos cambios en el sector. Así, mientras en 1984 esta industria estaba conformada por 326 empresas, en 1993 quedaban 301 (un 8% menos)<sup>6</sup>. Como se ha dicho, en 2004 existían unas 200.

Por su parte, la Cámara Argentina de Constructores de Embarcaciones Livianas (CACEL), que forma parte de FINA y que representa los intereses del sector liviano, tiene alrededor de 100 asociados, de los cuales 35/40 son empresas productoras de embarcaciones livianas y el resto son comisionistas navales y proveedores de partes y piezas.

Gran parte de esta industria se desarrolla en la provincia de Buenos Aires. De acuerdo a datos de la encuesta CEP el 80% de la actividad es realizada en distintas localidades bonaerenses, siendo Mar del Plata<sup>7</sup> la más importante. El resto de las empresas relevadas se ubica en Capital Federal (6%), Corrientes (3%), Córdoba (3%), Chubut (3%) y Santa Cruz (3%).

La industria liviana está geográficamente más concentrada que la pesada, ya que San Fernando y Tigre, se reparten 43% y 36% de las empresas, respectivamente. En esta zona, entonces, se ubican cuatro de cada cinco de sus firmas productoras de embarcaciones livianas.

Según datos de la FINA esta industria emplea a alrededor de 6000 personas, de las cuales 2000 corresponden al sector navalpartista. No obstante, nuestra estimación sobre la base de datos de la Encuesta Industrial (Indec) y el CNE '94 estima un total de 3108 personas ocupadas en 2004.

En cuanto a la apertura por rama, el último dato disponible corresponde al CNE '94, en donde sólo el 20% de los 2236 trabajadores censados integraba el segmento "liviano". Probablemente esta proporción haya subido en los últimos años, debido a la mejor suerte que corrieron las empresas dedicadas a embarcaciones de recreo y deporte durante la década pasada.

Asimismo, la encuesta CEP aporta cierta información sobre la distribución del empleo según el rango de facturación en dólares del total de empresas del sector liviano. De hecho, de tal relevamiento surge que no hay firmas productoras de barcos livianos cuya facturación supere el millón de dólares por año.

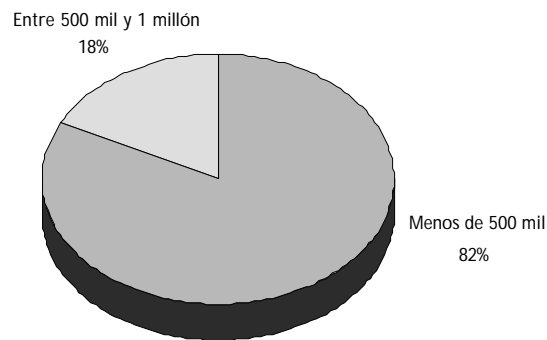
Más aún, las empresas que facturan menos de quinientos mil dólares explican el 82% del empleo del sector liviano (gráfico 4), mientras que el resto se ubica dentro del rango que va de los quinientos mil al millón de dólares.

6) Pese a haber una cierta diferencia metodológica entre ambos censos -el CNE '85 utiliza el concepto de "establecimiento" como unidad económica, mientras que el del '94 usa el de "local"- se ha considerado que, en el caso de este sector, ambas aproximan la cantidad de firmas con muy bajo margen de error.

7 En Mar del Plata se concentran la mayor parte de las empresas navales vinculadas a la pesca.

**Gráfico 4: Distribución del empleo del sector liviano según rango de facturación**

En dólares



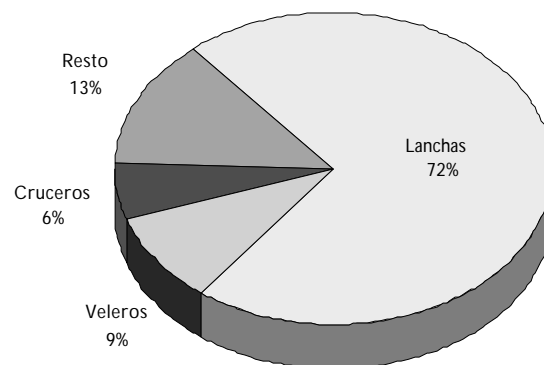
Fuente: Estimación sobre la base de encuesta CEP

**Segunda Sección****1 - El mercado***1.1 - La oferta*

Este mercado presenta una segmentación más marcada que la del sector pesado. En general, cada astillero suele producir un determinado tipo de embarcación. Así, las empresas pueden especializarse, en principio, en la construcción de tres grandes clases de embarcaciones: lanchas, veleros y cruceros. Para dar una idea del tamaño relativo de cada uno de estos segmentos puede observarse la composición del parque en 2003: 72% de las embarcaciones eran lanchas<sup>8</sup>, el 9% eran veleros, 6% cruceros. El 13% restante está compuesto por una gran diversidad de vehículos acuáticos como motos de agua, motoveleros, botes a remo, etc.

**Gráfico 5: Distribución de la matriculación en 2003**

En unidades



8) Incluye lanchas, botes y canoas, todas ellas a motor.

Fuente: CEP sobre la base de CACEL

Entre los rasgos más salientes de la oferta del sector se puede señalar:

- Fuerte concentración de firmas en la provincia de Buenos Aires, más específicamente en los partidos de Tigre y San Fernando.
- Según datos de la encuesta CEP, gran parte de los astilleros son “pequeños”, es decir, facturan menos de un millón de dólares.
- En promedio cada firma emplea alrededor de 20 personas
- La producción en serie suele ser habitual en las embarcaciones más chicas tales como las lanchas. No así en los barcos de mayor porte (por ejemplo, cruceros), donde el componente “a medida” o por encargo con diseño y/o ingeniería especial es más importante<sup>9</sup>.
- Mayor orientación exportadora que entre las embarcaciones pesadas. Esto responde en parte a la tradición que tiene nuestro país en la construcción de este tipo de barcos, vinculada también a la importante difusión de los deportes náuticos.
- La forma de comercialización presenta diversas variantes: puede ser directa, por medio de intermediarios o a través de agentes de venta (comisionistas).

**Cuadro 1: Mercado de los livianos**

Empresas más importantes	Rubro	Embarcaciones que produce o puede producir	Segmento (*)	Ubicación geográfica
Altamar Yacht	Construcción	Lanchas, cruceros	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Astillero Regnicoli	Construcción/ Reparación	Lanchas	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Marine Sur	Construcción	Lanchas	Lanchas	Campana (Pcia. De Bs.As)
Arco Iris	Construcción	Lanchas	Lanchas	Tigre (Pcia. de Bs.As)
Bermuda	Construcción	Lanchas	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Canestrari	Construcción/ Reparación	Lanchas	Lanchas	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Oceantech	Construcción	Veleros, cruceros, lanchas	Veleros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Plena Mar	Construcción	Veleros	Veleros	Lomas de Zamora (Pcia. de Bs.As)
Compañía de Barcos	Construcción	Veleros	Veleros	Capital Federal
Embarcaciones VIP	Construcción	Veleros	Veleros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Santana	Construcción	Cruceros	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Preveza	Construcción	Cruceros	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)
Tango	Construcción/ Reparación	Cruceros	Cruceros	San Fernando (Pcia. de Bs.As)

Nota (\*): Tipo de embarcaciones que habitualmente construye y/o repara el astillero.

Fuente: CEP sobre la base de información de cámaras, entrevistas, encuesta CEP y otros

9) En este caso el concepto de “producción en serie” no remite a procesos altamente mecanizados o a grandes lotes, sino al hecho de que la producción se realiza sobre modelos o matrices estandarizadas, donde todas las unidades fabricadas son muy similares entre sí, diferenciándose sólo en algunos detalles de terminación o en su motorización.

### BOX 1 : Panorama Internacional de livianos

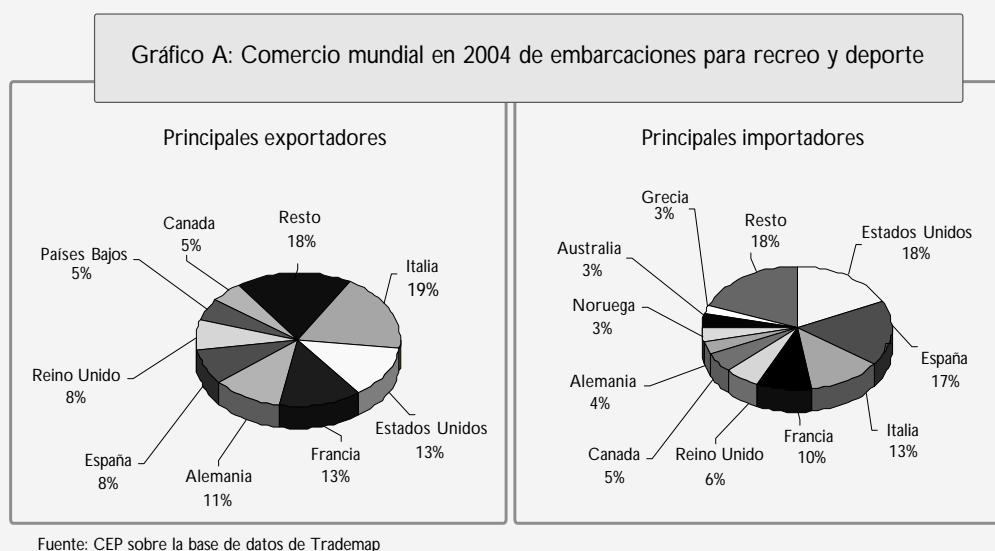
Los principales fabricantes de embarcaciones de recreo y deportes a nivel mundial son Estados Unidos, Italia, Francia y España.

El comercio mundial de este tipo de embarcaciones, según datos del *Comtrade*, fue en 2004 de 9560 millones de dólares. EL 64% de los productos transados corresponden a barcos a motor, luego le siguieron los barcos a vela con el 19% y los inflables con el 2%. El 15% restante se reparte entre diversos tipos distintos de embarcaciones.

En 2004 los exportadores más importantes fueron: Italia (19% del total mundial), Estados Unidos (13%), Francia (13%), Alemania (11%), España (8%) y Reino Unido (8%). Haciendo una distinción por tipo de barco tenemos que en "a motor" los principales exportadores fueron Francia (26%), Alemania (13%), Estados Unidos (12%), España (11%) y Reino Unido (10%). Por su parte en los barcos a vela se destacaron Francia (36%), Alemania (12%) y Países Bajos (10%) y Reino Unido (6%).

Los mayores importadores son: Estados Unidos (18%), España (17%), Italia (13%), Francia (10%).

Gráfico A: Comercio mundial en 2004 de embarcaciones para recreo y deporte



### 1.2 - La demanda

Los principales demandantes de las embarcaciones de recreación y deporte son los consumidores finales. En un informe realizado por la Embajada Holandesa en Buenos Aires se señalaba que en el mundo se registraban más ventas de barcos a motor que de veleros, lo que implicaba una preferencia de los usuarios por aquellos que brindasen mayor *confort* y estuviesen mejor equipados (posean tecnología más moderna). En dicho estudio también se afirmaba que nuestro país no era ajeno a esta tendencia.

Por otro lado, del análisis de las embarcaciones a motor surgía que las lanchas y los cruceros eran vistos como más simples y fáciles de manejar, lo que los hacían más proclives a actividades sociales y familiares, mientras que los yates solían ser asociados con libertad y *status*. En resumen, se puede



decir que existe cierta asociación entre los distintos tipos de barcos y un perfil de demanda determinada.

En nuestro país este tipo de barcos suele asociarse con el placer y con un público de alto poder adquisitivo. De hecho, en términos generales, la demanda está conformada por los consumidores que integran el denominado segmento ABC1, dentro del cual se puede establecer una diferenciación, teniendo en cuenta las preferencias por el tipo de barco:

- Pequeñas embarcaciones (lanchas y veleros de menos de 12 metros de eslora<sup>10</sup>): elegidas por jóvenes de entre 17 y 25 años.
- Barcos a motor y cruceros: constituyen un símbolo de *status* y son preferidos por aquel segmento de consumidores que tiene entre 30 y 35 años.
- Veleros de más de 12 metros: preferidos por mayores de 45 y son tradicionalmente de uso familiar.

Tal como se esbozó en la primera sección, la comercialización de las embarcaciones puede hacerse en forma directa o a través de representantes o distribuidores. La primera alternativa es la más usual.

Finalmente, cabe destacar, que el sector externo también ocupa un lugar importante, siendo los principales países demandantes Brasil, Chile y Estados Unidos.

## 2 - La evolución del sector en los últimos quince años

### 2.1 - La década del '90

Durante la convertibilidad, la evolución de la industria naval liviana fue bastante diferente a la que mostró la "pesada".

La producción de embarcaciones para recreo y deporte presentó dos etapas bien diferenciadas. En la primera, hasta 1993, se produjo un leve crecimiento en la cantidad de barcos fabricados, aunque ésta no representó un gran cambio con respecto a los niveles registrados a fines de los '80. La segunda se inició en 1994 con un ostensible salto en la producción, que se mantuvo en niveles similares en los años posteriores. Luego, en 1999 se produjo un marcado descenso de las cantidades producidas que continuó hasta la salida de la convertibilidad.

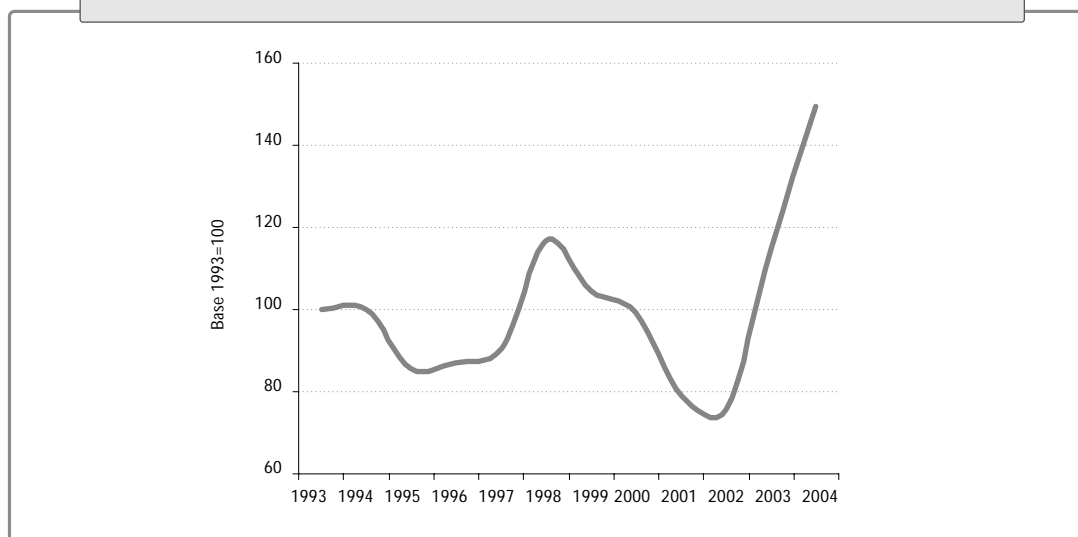
Según los actores sectoriales, los impuestos internos jugaron un papel importante en la *performance* de esta industria. Tras su eliminación en 1993, el sector acumuló un crecimiento (en unidades) del 130%. A principios de 2000 dichas imposiciones fueron establecidas nuevamente con la Ley de Reforma Tributaria de fines de diciembre de 1999<sup>11</sup>. Ello, junto con la recesión imperante por entonces volvió a incidir negativamente en las ventas. La crisis de desmoronamiento de la convertibilidad volvió a asestar un fuerte golpe al tamaño del mercado.

<sup>10</sup> Se llama así a la longitud del barco

<sup>11</sup> Se trató de la Ley N° 25.239. Impuso una alícuota del 4% para las embarcaciones de recreo o deporte de entre 15 y 22 mil pesos; y una del 8% para las de más de 22 mil pesos. Quedaron exentos los barcos que valieran menos de 15 mil pesos.

El empleo del sector siguió una tendencia decreciente a lo largo del período, con excepción del trienio 1996-98 en el que acumuló un aumento del 36%. Asimismo, la productividad creció durante la primera parte de la década, para luego caer en forma prácticamente continua<sup>12</sup> hasta el fin de la convertibilidad.

Gráfico 7: Evolución del empleo



Fuente: CEP sobre la base de Indec y SIJP

## 2.2 - Situación actual

Luego del desplome que sufrió en 2002, el sector mostró una lenta pero sostenida recuperación. Reflejo de ello fue el crecimiento del 20% acumulado por la producción desde la salida de la convertibilidad hasta el 2004. La encuesta y las entrevistas realizadas a los empresarios del sector<sup>13</sup> dejaron entrever una favorable evolución en 2005. De la estimación realizada, sobre la base de datos de la encuesta CEP, surge que para el 2005 se esperaba que la producción aumentara el 17% con respecto al 2004. Por otro lado, casi el 40% de las empresas se ubicó por encima de esa proyección.

Cuadro 2 - ¿En qué porcentaje prevé que variará la producción en 2005 respecto a 2004?

Variación prevista para 2005	% de empresas
Aumentará menos del 25%	42,9
Aumentará entre el 25 y el 50%	35,7
Aumentará más del 50%	0,0
No variará	7,1
No contestó	14,3
<b>Total</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Encuesta CEP

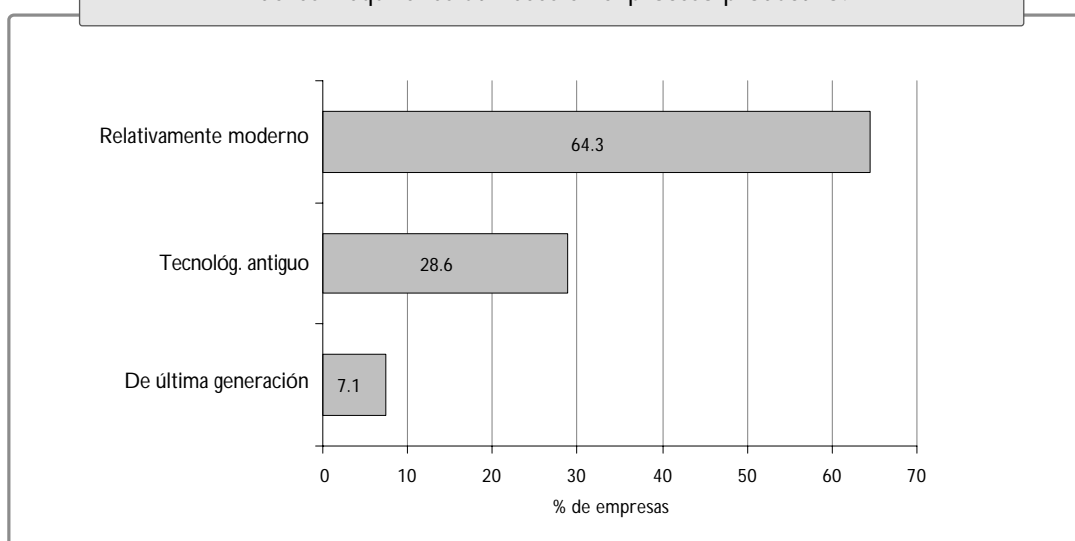
12) Durante la segunda mitad 1999 y 2001 fueron los dos únicos años en que creció la productividad.  
13 Llevadas a cabo entre abril y junio de 2005.

Un claro signo de que la actividad en esta industria viene evolucionado favorablemente es la ocupación de la capacidad instalada. Según los empresarios del sector, en 2004 el nivel de utilización de la misma alcanzó el 70%.

Otro factor que sirve como termómetro son las inversiones realizadas y las que se planean realizar. En este sentido, la mitad de las empresas señaló haber invertido entre 2003 y 2004. El promedio anual desembolsado por cada firma es de 50 mil dólares. Asimismo, el aumento de la capacidad instalada constituyó el principal motivo esgrimido. Otros factores que también influyeron fueron la modernización tecnológica, el reemplazo de equipamiento obsoleto y la diversificación de productos.

En cuanto a las inversiones futuras, el 80% de los empresarios señaló estar realizando o planeando realizar alguna para el período 2005-2006. A diferencia de los dos años previos, en esta etapa las razones se repartieron entre aumento de la capacidad productiva, diversificación de los productos y modernización tecnológica.

**Gráfico 8: ¿Cómo calificaría, en general, el grado de actualización tecnológica de las maquinarias utilizadas en el proceso productivo?**



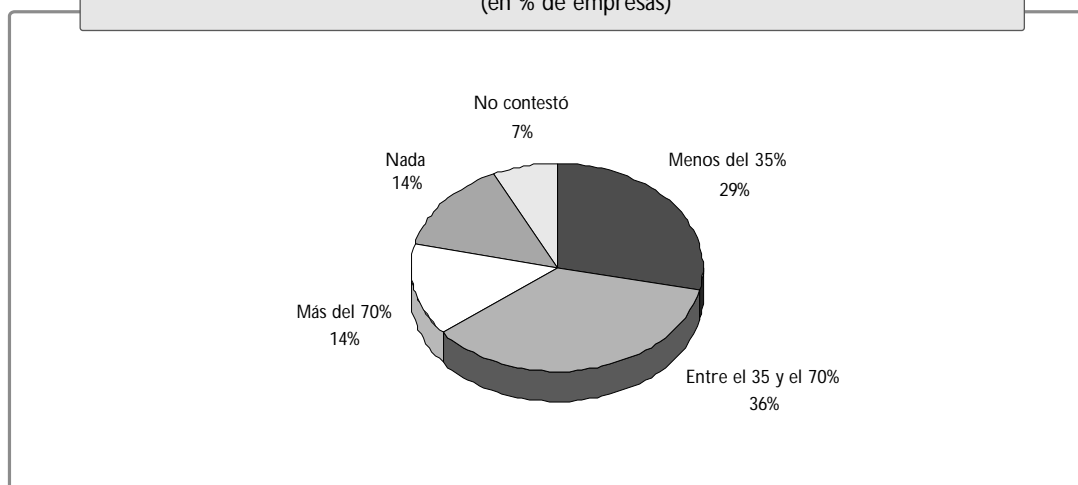
Fuente: Encuesta CEP

Demás está decir que la actualización tecnológica constituye un aspecto importante para un sector que busca crecer en el mercado local y posicionarse en el internacional. Al respecto, según la encuesta CEP el 64,3% de las empresas dijo estar dotada con tecnología relativamente moderna.

En cierta medida, el cambio en los precios relativos mejoró la situación competitiva de las firmas del sector y abarató los costos de algunos componentes del costo, tales como la mano de obra, los gastos indirectos y ciertas materias primas nacionales. No obstante, los insumos importados continúan conformando una parte importante del costo de producción. En este sentido, para cuatro de cada diez empresas representan entre el 35 y el 70% de sus gastos totales en insumos (ver gráfico 9).

Del relevamiento realizado por el CEP se desprende que los motores son el componente que más pesa sobre el total de componentes importados, seguido por los repuestos, las máquinas herramientas y equipamientos. Por su parte, la fibra de vidrio es el insumo de mayor incidencia dentro de las compras de materias primas nacionales. Otros elementos importantes, de entre los de origen local, son los equipos, pistones, resinas, aceites, entre otros.

**Gráfico 9: Porcentaje de insumos importados sobre el total  
(en % de empresas)**



Fuente: Encuesta CEP

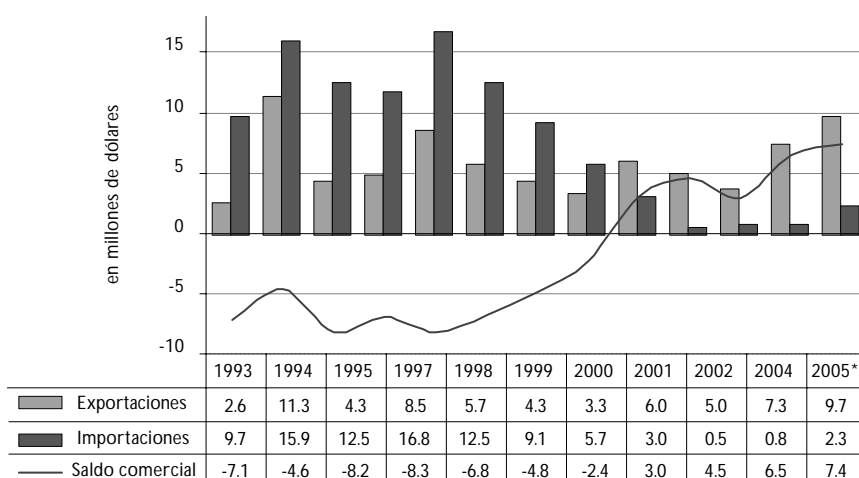
Por otro lado, uno de los temas que preocupa a los empresarios es la falta de financiamiento. De acuerdo al relevamiento CEP, las principales fuentes utilizadas son los recursos propios, que opera en el 78,6% de las firmas y el cobro por adelantado, que es utilizado en el 43% de los casos. El aumento del nivel de actividad registrado desde la devaluación hasta 2004 fue acompañado por un incremento en el número de trabajadores empleados. Así, según datos de la SIJIP la ocupación de esta industria creció 97% en el período 2002-2004. En este sentido, cabe destacar que más del 60% de las empresas del sector liviano tuvo problemas para incorporar trabajadores especializados en ciertos oficios claves tales como los plásticos, carpinteros, torneros y mecánicos. Frente a esta situación muchas firmas realizan o han realizado actividades de capacitación. La mitad afirmó haber actuado en colaboración con otros empresarios.

### 3 - Comercio exterior

El flujo comercial de las embarcaciones de recreación y deporte presenta un panorama distinto al de la industria pesada en donde la participación de los bienes usados resulta significativa. A continuación se analiza el comercio exterior del sector entre 1993-2005, distinguiendo entre barcos a motor; barcos a vela; embarcaciones inflables (incluye inflables de plástico reforzado, caucho reforzado y semirrígidos) y resto (integrado por *jetskis*, *moskis*, botes a remo y salvavidas). Durante gran parte de la convertibilidad la balanza comercial del sector fue deficitaria, con excepción del año 2001, punto de inflexión hacia una nueva etapa (que se prolongó hasta el 2005) de resultados positivos.

A partir de la segunda mitad de los '90 se observa una gradual reducción de la brecha entre las exportaciones y las importaciones. A partir del '98 esta situación se hizo más notoria fundamentalmente por la reducción de las compras externas, que finalmente se desplomaron tras la devaluación del peso. Cabe destacar que esta virtual caída de las importaciones se produjo al tiempo que se registraba un menor nivel actividad, lo que daba claras señales de que el mercado interno se derrumbaba. Adicionalmente, en esos años se incrementaron los derechos de importación de estos bienes, pasando del 23% en 1998 al 28% en 2001.

Gráfico 10: Saldo comercial de la industria liviana entre 1993 y 2005



Nota (\*): Corresponden al acumulado en enero-noviembre  
Fuente: CEP sobre la base de Indec

## Exportaciones

Las exportaciones mostraron un crecimiento sostenido hasta 1997<sup>14</sup>. En el período posterior la evolución fue descendente hasta 2000 acumulando una caída del 31%. Tras nuevas bajas en 2002 y 2003, los siguientes dos años son de importante crecimiento de las ventas externas, con un aumento acumulado del 160%.

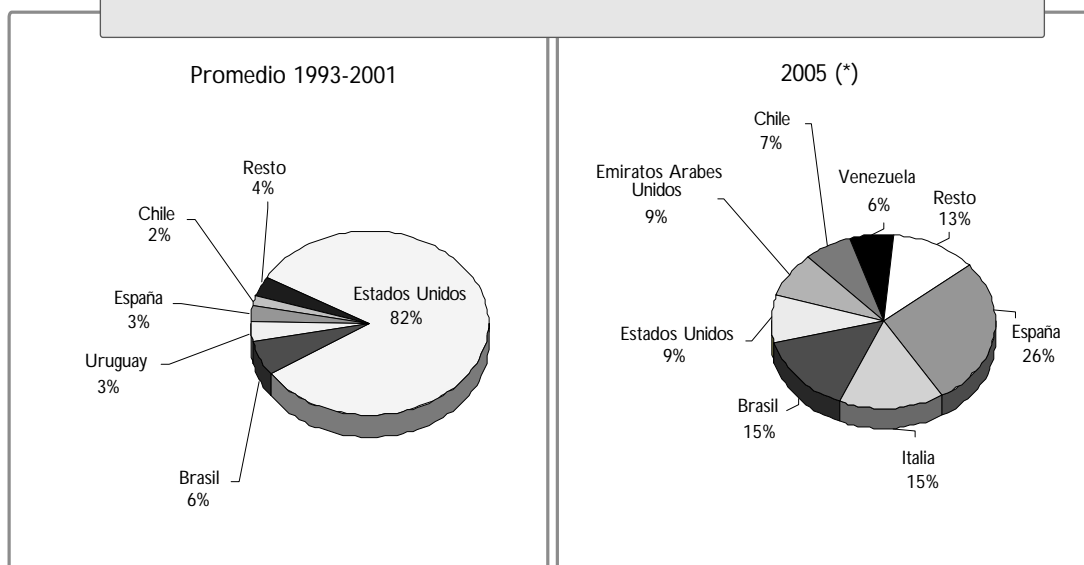
Los principales productos exportados fueron los barcos a motor, que representaron entre 1993 y 2005, alrededor del 79% de las colocaciones, luego le siguieron los barcos a vela con el 16% y el saldo restante se repartió entre inflables y el "resto" (mayormente botes a remo y salvavidas). Cabe destacar que estas proporciones cambiaron en 2004, disminuyendo la participación de embarcaciones a motor y aumentando la de veleros; en 2005 representaron el 69% y el 23%, respectivamente.

Durante la convertibilidad, Estados Unidos fue con amplio margen el principal destino de los envíos totales (Gráfico 11). Tras la devaluación, se observó una caída radical de las compras norteamericanas, y una distribución más diversificada de las colocaciones por países.

Considerando la diferenciación por tipo de barco se observa un cambio del patrón de destinos entre los '90 y el período pos devaluación. Durante la convertibilidad el principal comprador de barcos a vela fue Chile (42% del total exportados en ese segmento) y Estados Unidos el de barcos a motor (87,6%). En 2005, los veleros fueron principalmente a España, Chile y Brasil (juntos representan el 77%) y las embarcaciones a motor a España, Italia y Brasil (suman el 60%).

14) Cabe destacar que en 1994 se registró el nivel más alto de exportaciones de todo el período.

Gráfico 11: Composición de las exportaciones por destino



Nota (\*): Corresponden al acumulado en enero-noviembre  
 Fuente: CEP sobre la base de Indec

Por otro lado, de la encuesta CEP surge que tras la devaluación aumentó la cantidad de empresas exportadoras. Asimismo en 2005 aumentó el número de firmas para las cuales las exportaciones representan más del 20% de su facturación, constituyendo casi el 30% de las relevadas.

Cabe destacar que el precio promedio FOB por unidad de los barcos a motor ha caído considerablemente en los últimos años, mientras que el valor unitario de los veleros creció más del 100%.

Cuadro 3: Comportamiento de las exportaciones, según las empresas

Año	Cantidad de firmas exportadoras	% exportado sobre el total por las ocho primeras firmas
2001	25	95,3
2002	52	83,6
2003	47	86,0
2004	46	80,3
2005	52	73,2

Nota (\*): Corresponden al acumulado en enero-noviembre  
 Fuente: CEP sobre la base de datos de Aduana

Por otro lado, ha disminuido la concentración por firma de las exportaciones. En este sentido, según datos de la Aduana, en 2001 las ocho empresas que más exportaban explicaban el 95% de las colocaciones, mientras que en 2005 llegaban al 73%. Sin embargo, el grado de concentración en los dos segmentos principales siguió siendo elevado.

Por último, de la encuesta CEP surge que casi el 60% de las firmas ha concurrido en alguna oportunidad a ferias internacionales, siendo el motivo comercial el más importante. Asimismo, vale la pena señalar que los principales eventos a nivel mundial son: Boot Dusseldorf (Alemania) y Miami International Boat Show (Estados Unidos). Por su parte, en nuestro país se organiza todos los años el Salón Náutico de Buenos Aires.

## Importaciones

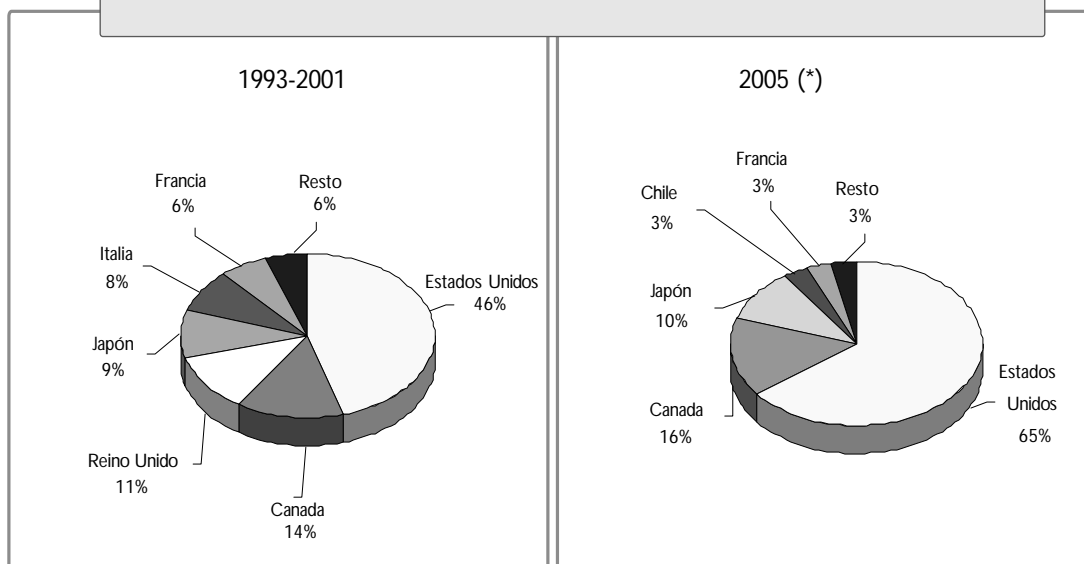
Las importaciones mostraron a partir de la segunda mitad de la década de los '90 una tendencia decreciente, que se prolongó hasta la devaluación del peso en 2002 -año en que las compras externas llegaron a su piso-. Luego del repunte registrado en 2003, el año 2004 se presentó prácticamente sin cambios y en 2005 volvieron a crecer.

Durante el período 1993-2001, las principales categorías importadas fueron los barcos a motor con el 46,5%. Le siguen los inflables (5,7%) y los barcos a vela (3,7). El conjunto que se ha denominado "resto" reúne el 44,2% y está constituido mayormente de *motokis* y *jetskis*.

En los dos años pos devaluación los veleros y los inflables adquirieron mayor peso relativo. Sin embargo, en 2004 la categoría "resto" recuperó terreno (principalmente porque aumentaron las compras de *motokis*) y en 2005 se ubicó en torno al 50% de las importaciones totales. Por su parte, los barcos a vela perdieron participación (pasaron de ser casi el 60% en 2002-2003 al 9% en 2004 y el 4% en 2005). Asimismo, los barcos a motor representan el 41%.

Haciendo una diferenciación por categorías tenemos que en barcos a motor Estados Unidos fue nuestro oferente principal en los últimos 12 años. Dentro de la categoría "resto", si bien las importaciones procedentes del mismo origen ocupan el primer puesto, los japoneses han liderado en los tres últimos años el segmento de *jetskis*. En los barcos a vela, Chile ocupó un lugar destacado en los '90, pero ha perdido importancia en los últimos años, y entre 2004 y 2005 Brasil fue el principal origen.

Gráfico 12: Composición de las importaciones por orígenes



Nota (\*): Corresponden al acumulado en enero-noviembre  
Fuente: CEP sobre la base de datos de Indec

### Tercera Sección

#### Reflexiones finales

La industria liviana demostró que cuenta con capacidades que la hacen competitiva en el mercado internacional. En este sentido, si bien el cambio de precios relativos fue determinante para su evolución, la consolidación de su posición en el mercado interno y una mejor performance en el externo, revelan su capacidad de adaptación y la posibilidad de explotar más extensamente aquellas potencialidades que ya se manifiestan.

En definitiva, el contexto actual resulta favorable para que el sector siga creciendo y logre una mayor competitividad a nivel mundial, superando la dimensión del mercado local. No obstante, cabe destacar que si bien el escenario mundial amplía las posibilidades de crecimiento de las empresas, también tiene asociado ciertos costos y exigencias en materia de certificaciones, normas de calidad y acceso a los mercados.



### *Referencias bibliográficas*

- Consejo Federal de Inversiones (1998), "Pesca: Información General", Argentina
- Coscia, Santiago (1981), "La industria naval pesada - Desarrollo y Perspectivas del mercado argentino", Banco Nacional de Desarrollo (BND), Buenos Aires.
- Delú, Norberto Andrés (2003), Compendio Estadístico de Navegación, Buenos Aires
- El Semanario del Comercio Exterior (2005), "¿Podremos construir?", Buenos Aires
- Federación de la Industria Naval Argentina (2001), "Evolución reciente de la Industria Naval Argentina", Buenos Aires
- Ferrari, Carlos A. (1999), "La declinación en la soberanía del transporte por agua: ¿un problema de seguridad", Argentina.
- First Marine International Limited (2003), "Overview of the international commercial shipbuilding industry", Shipbuilding market monitoring, Background report, Reino Unido.
- Fundación de Investigación para el Desarrollo (1981), "La industria naval en la Argentina", Estudios Especiales, Buenos Aires.
- Grimblat Gastón (1998), "Industria Naval - Conformación del sector y evolución reciente", Dirección Nacional de Industria, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa, Ministerio de Economía, Buenos Aires.
- Madaria Edgardo, Vallega Alex (1999), "El sector pesquero Argentino", Escuela de Ciencias Políticas, Universidad Católica Argentina.
- Natasja de Winter (1997), "The market for pleasure boats in Argentina - A survey of the market", para la Embajada Holandesa en Buenos Aires.
- Nieto Gerardo (2003), "La pesca hoy: situación y perspectivas", Dirección Nacional de Alimentación, Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos, Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos.
- Normas Varias, Centro de Documentación e Información del Ministerio de Economía de la República Argentina, <http://infoleg.mecon.gov.ar/>
- Notas periodísticas de distintos medios gráficos: La Nación, Clarín, Página 12, El Cronista Comercial, Ambito Financiero, Infobae.
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2001), Resumen Informativo sobre la pesca por países - Argentina.

- Publicación del Astillero Río Santiago (2003), "50 años", Proyecto Regional, Provincia de Buenos Aires
- Rodríguez, Jorge Omar (1989), "Industria Naval Pesada", Actualización del estudio sectorial realizado en 1981, Banco Nacional de Desarrollo (BND), Buenos Aires.
- Rodríguez Petersen, Javier (2005), "La industria naval vuelve al ruedo", Revista Mercado, Julio de 2005, Buenos Aires.
- Sánchez Ricardo (2004), "Puertos y Transporte Marítimo en América Latina y el Caribe: un análisis de su desempeño reciente", División de Recursos Naturales e Infraestructura, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, Chile.
- Shipbuilding Market Forecast, varios números
- Sitio web con información histórica publicado por Carlos May. <http://www.histarmar.com.ar>
- Transport & Cargo (2005), "Industria con viento en popa", Buenos Aires
- Unión Industria Argentina (2005), "Cadena de Valor de la Industria Naval", Presentación en el 5° Foro Federal de la Industria - Región Pampeana, Mar del Plata, Provincia de Buenos Aires.

# Exportaciones de productos industriales diferenciados

## *a dónde exportamos - con quién competimos*

### I - Introducción

La evolución del mercado internacional, cada vez más concentrado en la demanda de productos industriales -representan cerca del 80% del comercio mundial-, aumenta la necesidad de continuar mejorando el perfil de las exportaciones argentinas.

La incorporación de valor a los envíos externos mantenida durante los últimos años es parte de la estrategia de inserción exportadora de la Argentina, que busca fomentar exportaciones de calidad con mayor valor agregado y una creciente participación de las PyMES.

Las exportaciones de manufacturas de origen industrial se encuentran en niveles récord histórico. En este sentido, el desempeño exportador en los años 2004 y 2005 estuvo liderado por este tipo de despachos, contribuyendo en un 37% y 44% respectivamente, al incremento de las exportaciones totales.

De esta manera, la participación creciente de los productos industriales en las exportaciones ha impulsado el presente estudio. En él se pretende examinar ciertos productos industriales que han reaccionado de forma muy positiva al cambio de precios relativos y al nuevo escenario general de la economía argentina. Si bien el conjunto de bienes seleccionados es amplio, la elección no pretende ser exhaustiva, sino representativa de los productos con estas características.

En este contexto, de gran desempeño local y alta competitividad global, el presente informe analiza la performance de algunos *productos industriales diferenciados* (no commodities). El objetivo es detallar el comportamiento de los mismos durante los años 2000-2004, en cuanto a ciertos patrones de clasificación.

En particular, por un lado el informe revisa la evolución y los principales destinos de los envíos de los productos seleccionados. Luego, se analiza el desarrollo exportador de tales productos en relación a su comercio mundial y al desempeño importador de los mercados más importantes. En tal sentido, se observa cómo se comportaron los productos argentinos en los principales mercados, relevándose también a los principales competidores en cada caso.

### II - Universo seleccionado

La selección de los bienes fue realizada *ad hoc* y se trata de 17 productos industriales con alto dinamismo en los últimos años y valor medio superior a mil dólares por tonelada, que representaron el 9.13% de las ventas externas de manufacturas de origen industrial en 2004. Son bienes con potencialidad exportadora y con demandas concretas de importación en los mercados internacionales.

Mientras que las exportaciones industriales crecieron un 15 % y 23% entre los períodos 2000-2004 y 2003-2004 respectivamente, el universo seleccionado, en conjunto, lo hizo en 33% y 30% respectivamente. Estas variaciones no sólo son mayores a las del nivel general industrial, sino que el incremento respecto al año 2000 es mayor al aumento respecto a 2003. Así se desprende, a rasgos generales, que la mayoría de los bienes elegidos están experimentando un camino de crecimiento continuo.

También considerando en conjunto los 17 bienes seleccionados, se observa que el principal destino de exportación es el MERCOSUR, dirigiendo el 38% de los despachos durante 2004 hacia dicha región. Asimismo, son muy importantes las ventas a Chile, Estados Unidos y México. Los diez primeros países de destino reúnen el 75% de los envíos de dicho año. Si bien la cifra es alta, se ha logrado no sólo bajar la concentración (en el año 2000 llegaba a 80%), sino que también se ha conseguido diversificar los destinos, encontrándose nichos de exportación tanto en mercados de ingreso per capita elevado, como no tradicionales, reduciéndose así la dependencia respecto de Brasil.

El valor exportado del universo elegido ascendió a 860 millones de dólares en el año 2004. Dentro de dicha muestra, se encuentran productos como los farmacéuticos, cuyo monto superó los 343 millones, o como despachos de valijas de cuero y tornos dentales, que apenas alcanzaron los 4 millones y 2 millones de dólares, respectivamente, pero con fuertes potencialidades de expansión.

Por otro lado, y aunque la muestra escogida de bienes sólo represente el 9.13% del total de exportaciones MOI, el precio medio de la canasta es de 4.5 mil dólares por tonelada, 3 veces superior al precio medio industrial total. Asimismo, se destacan algunos bienes con un valor medio que alcanza los 42 mil, 43 mil y hasta 93 mil USD/Tn (valijas de cuero, discos compactos y aparatos de sonido para autos, respectivamente).

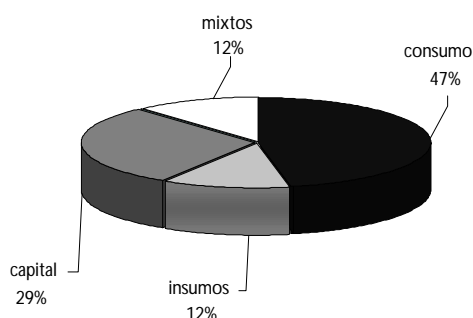
A modo de organizar el estudio, si bien el conjunto de bienes escogidos presenta una amplia diversificación, los mismos son analizados a partir de dos patrones. En primer lugar, el criterio de agrupación es según la clasificación de los bienes: bienes de consumo, de capital, insumos, etc. En segundo lugar, el análisis se centra según la competitividad de los bienes, en el sentido que si gana o pierde participación a nivel mundial y/o dentro de los tres principales destinos de exportación.

### **III - Clasificación**

#### **Por Tipos de Bienes**

Descomponiendo el universo seleccionado por tipos de bien, encontramos que hay exportaciones de bienes de consumo, insumos y componentes intermedios, bienes de capital y bienes "mixtos" (pueden emplearse como bienes de consumo o como componentes). La mayor cantidad de productos son bienes de consumo (47%), así como también representan la mayor proporción en cuanto al monto exportado, (55%).

Gráfico 1: Composición por tipo de bienes según cantidad de productos



Fuente: CEP en base a INDEC

A continuación, se presenta un cuadro con los 17 productos elegidos distribuidos según la clasificación de bienes.

Cuadro 1: Productos seleccionados, clasificados por tipo de bien

Tipo de bienes	Productos	Expo '04 USD mill.	Variación, en %		Valor medio mil USD/Tn	Principales destinos	Aumentó participación '00 a '04 en...		Concentración 3 ppales destinos '04
			04/'00	04/'03			Mundo	ppales destinos	
Bienes de Consumo	Farmacéuticos	343	18%	29%	22,1	Brasil, Venezuela, Chile	NO	NO	42%
	Desodorantes	66	107%	43%	3,2	Brasil, México, Chile	SI	SI	66%
	Calzado	16	68%	29%	16,3	Chile, España, Uruguay	SI	SI	71%
	Cinturones	15	46%	14%	26,2	EEUU, Chile, España	NO	SI	94%
	CDs	14	37%	38%	42,5	EEUU, Chile, España	NO	SI	55%
	Camisas de punto	11	368%	36%	23,8	España, Chile, Uruguay	SI	SI	74%
	Prendas de algodón	6	156%	8%	28,8	Chile, Uruguay, EEUU	SI	SI	53%
	Valijas de cuero	4	612%	33%	42,4	EEUU, España, Chile	SI	SI	58%
Insumos	Envases plásticos	75	60%	56%	2,1	Brasil, Uruguay, Chile	SI	SI	71%
	Aparatos de sonido para autos	32	220%	46%	93,2	Brasil, China, Portugal	SI	SI	81%
Bienes de Capital	Bombas y compresores	87	20%	13%	4,9	Brasil, EEUU, Venezuela	NO	NO	49%
	Contadores de gas, líquido y electricidad	18	3%	9%	12,3	Brasil, Uruguay, Colombia	NO	NO	50%
	Sembradoras	5	1417%	49%	3,8	Uruguay, Bolivia, España	SI	SI	91%
	Ap p/prep de aceites	5	743%	231%	5,5	Ucrania, Brasil, Uruguay	SI	SI	91%
	Tornos dentales	2	1317%	82%	10,8	Rusia, Chile, Kazajstan	SI	SI	39%
"Mixtos"	Neumáticos	127	14%	20%	1,4	Brasil, EEUU, R. Unido	NO	SI	73%
	Herramientas y cuchillería	36	22%	78%	7,1	Mexico, Brasil, P.Bajos	NO	SI	70%
Total Selección		863	33%	30%	4,5				
Total MOI		9.456	15%	23%	1,4				

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE

Los 8 productos que conforman el subgrupo "*Bienes de Consumo*" suman un valor exportado, durante 2004, que asciende a 477 millones de dólares, con un precio medio, -el mayor de los 4 tipos de bienes-, de 12 mil USD/tonelada. Entre dicho año y el año 2000, lograron un incremento del 33%; con importantes aumentos en bienes de cuero y textiles. No obstante ello, el crecimiento estuvo

explicado en casi  $\frac{3}{4}$  partes por los despachos de productos farmacéuticos y desodorantes (contribuyendo en 44% y 29%, respectivamente).

En cuanto a los destinos de exportación, los mismos están altamente concentrados entre el MERCOSUR, Latinoamérica y algunos países desarrollados. Los diez principales destinos, con Brasil a la cabeza, concentran el 77% de los envíos en 2004. Igualmente, tal como se detalló anteriormente a nivel general, se produjo una importante diversificación geográfica a favor de Venezuela, México y EEUU, a costa del MERCOSUR.

El grupo *“Insumos y Componentes Intermedios”* está compuesto por 2 bienes –envases plásticos y aparatos de sonido para autos–, y representa el 12% del total de los productos seleccionados.

Los diez primeros destinos de exportación de este tipo de bienes, compuesto por los países del MERCOSUR, Chile y China, entre otros, recibieron el 90% de los envíos de 2004; de los cuales el 46% se dirigió a Brasil. Al examinar en detalle estos destinos, se aprecia el gran incremento en las ventas a países como China; en efecto, mientras que en el año 2000 prácticamente no se les vendía nada, en 2004 daba cuenta del 7% de los despachos.

Las exportaciones de *“Bienes de Capital”* engloban diversos productos como maquinaria agrícola, compresores, medidores y tornos dentales. El desempeño de los mismos ha sido muy positivo, aumentando casi en 30% los despachos entre los años 2000 y 2004.

Es importante resaltar la fuerte caída de la participación de Brasil como destino de exportación. En contraposición a los casos anteriores, donde la pérdida de la proporción de nuestro socio era únicamente en términos relativos, aquí la disminución es también en términos absolutos. Las ventas al país vecino cayeron un 15% entre 2000 y 2004, debido a los menores envíos de compresores (-9%) y medidores (- 42%).

Esta excepcional caída de la proporción de envíos a Brasil de bienes de capital ha sido más que compensada por las ventas a Uruguay, Latinoamérica (principalmente Colombia, México), EEUU y la incipientemente aparición de algunos destinos no tradicionales como India, Ucrania, Rusia y Kazajstan.

Si bien los *“Bienes Mixtos”* -aquellos que pueden ser utilizados como bienes de consumo o como componentes- abarca sólo 2 productos (Neumáticos y Herramientas), ellos suman un total exportado que alcanza a 164 millones de dólares en 2004, 19% del conjunto seleccionado.

Dentro de este grupo se observa, a diferencia del resto, un significativo incremento de la concentración de los destinos a favor de México, el Reino Unido, Brasil y Norteamérica. Mientras que en el año 2000 el 56% de este tipo de envíos se destinaba a estos cuatro países, en 2004 los mismos recibieron el 71% de los despachos.

Asimismo, se destaca la mayor presencia de países europeos, en especial del Reino Unido e Italia en neumáticos y los Países Bajos y España en herramientas.

Cuadro 2: Destinos por tipo de bien

Bienes de Consumo							Insumos y Componentes Intermedios								
	Expo '04 Mill USD	Pr. Medio mil USD/Tn	Variación '04-'00 '04-'03		Participación 2000 2004 +/-				Expo '04 Mill USD	Pr. Medio mil USD/Tn	Variación '04-'00 '04-'03		Participación 2000 2004 +/-		
Brasil	100,45	7,7	2,2%	31,4%	27,5%	21,0%	-	Brasil	44,25	2,5	118,5%	98,1%	35,5%	41,2%	+
Chile	58,58	14,0	26,5%	35,1%	12,9%	12,3%	-	Uruguay	13,58	2,2	-29,3%	15,5%	33,7%	12,6%	-
Venezuela	39,40	19,9	201,9%	93,1%	3,6%	8,3%	+	Chile	10,52	2,3	87,1%	-7,8%	9,9%	9,8%	-
México	35,64	9,3	128,6%	24,7%	4,4%	7,5%	+	China	7,59	46,9		385,4%	0,1%	7,1%	+
Uruguay	34,67	13,6	-33,3%	32,7%	14,5%	7,3%	-	EEUU	6,31	2,8	1825,1%	119,3%	0,6%	5,9%	+
EEUU	24,60	16,7	59,5%	28,0%	4,3%	5,2%	+	Paraguay	3,78	3,2	-29,5%	29,4%	9,4%	3,5%	-
Colombia	23,53	8,1	57,9%	20,0%	4,2%	4,9%	+	México	3,55	12,2	1477,6%	-54,4%	0,4%	3,3%	+
Peru	19,41	22,9	56,7%	25,7%	3,5%	4,1%	+	Portugal	3,24	84,1		8498,8%	0,0%	3,0%	+
Paraguay	16,84	7,2	-48,2%	25,7%	9,1%	3,5%	-	Sudafrica	2,23	34,1	2914,0%	6798,7%	0,1%	2,1%	+
Ecuador	12,97	12,4	37,9%	45,2%	2,6%	2,7%	+	Peru	1,98	3,1	189,9%	18,8%	1,2%	1,8%	+
Sub total 10	366,09	10,7	18,1%	34,8%	86,6%	76,7%	-	Sub total 10	97,03	2,9	87,2%	55,5%	90,8%	90,3%	-
Total Bs. C	477,60	12,4	33,4%	30,5%	100,0%	100,0%		Total Insumos	107,40	2,9	88,2%	53,5%	100,0%	100,0%	

Bienes de Capital							Bienes "Mixtos"								
	Expo '04 Mill USD	Pr. Medio mil USD/Tn	Variación '04-'00 '04-'03		Participación 2000 2004 +/-				Expo '04 Mill USD	Pr. Medio mil USD/Tn	Variación '04-'00 '04-'03		Participación 2000 2004 +/-		
Brasil	33,43	7,2	-14,9%	-2,8%	43,2%	28,5%	-	Brasil	62,72	2,5	18,8%	36,8%	37,5%	38,3%	+
Uruguay	9,14	7,6	172,0%	180,5%	3,7%	7,8%	+	EEUU	23,73	0,6	22,7%	-2,6%	13,7%	14,5%	+
EEUU	7,96	3,9	29,3%	10,6%	6,8%	6,8%	+	EEUU	16,33	1,6	171,4%	9,9%	4,3%	10,0%	+
Colombia	7,88	7,0	183,3%	91,9%	3,1%	6,7%	+	México	13,89	5,0	841,7%	251,6%	1,0%	8,5%	+
Chile	5,99	6,3	13,1%	3,9%	5,8%	5,1%	-	Paraguay	6,48	2,8	-32,5%	102,7%	6,8%	4,0%	-
Venezuela	5,91	2,5	15,8%	110,1%	5,6%	5,0%	-	Países Bajos	5,51	6,7	-39,5%	8,3%	6,5%	3,4%	-
India	5,70	15,9	32,8%	68,3%	4,7%	4,9%	+	Uruguay	4,52	2,9	36,2%	35,3%	2,4%	2,8%	+
México	5,24	6,4	179,9%	9,7%	2,1%	4,5%	+	Italia	4,19	3,0	115,5%	-4,5%	1,4%	2,6%	+
Bolivia	5,23	7,3	167,6%	-1,8%	2,1%	4,5%	+	España	4,09	2,9	75,1%	10,7%	1,7%	2,5%	+
Ucrania	4,15	5,1		1221,9%	0,0%	3,5%	+	Chile	3,39	3,3	5,4%	6,4%	2,3%	2,1%	-
Sub total 10	90,61	6,1	29,3%	27,1%	77,0%	77,4%	+	Sub total 10	144,85	1,7	32,7%	29,4%	77,6%	88,4%	+
Total Bs. C	117,13	5,4	28,7%	18,4%	100,0%	100,0%		Total "Mixtos"	163,95	1,8	16,5%	29,5%	100,0%	100,0%	

Fuente: CEP, en base a INDEC

Fuente: CEP en base a INDEC

## Por Variaciones de la Participación en el comercio mundial y en los principales mercados

En esta parte del artículo, el análisis de los bienes escogidos se centra en el propio desempeño externo; es decir, se evalúa la performance de los mismos respecto al flujo mundial de comercio de cada bien y respecto de lo ocurrido en los tres más importantes mercados de destino.

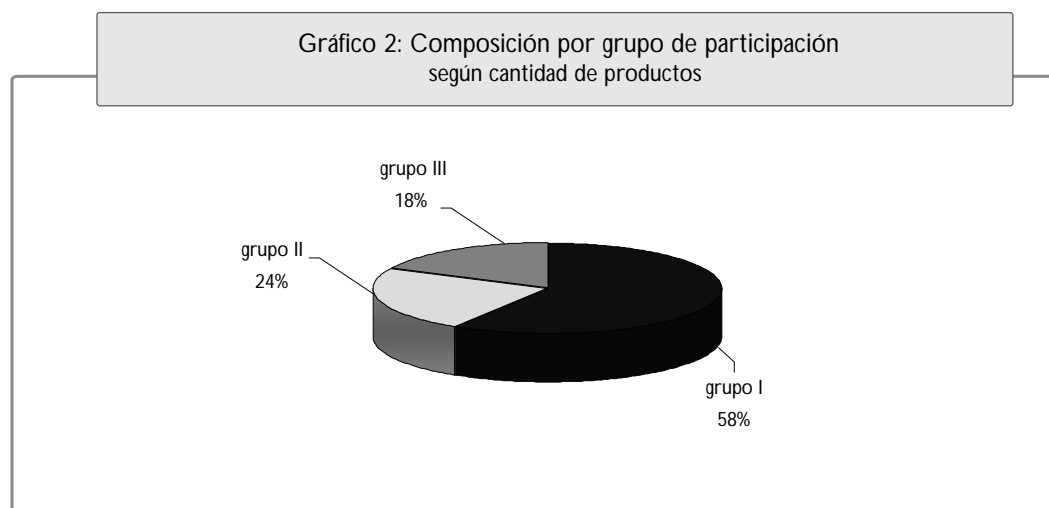
El intercambio mundial de los productos seleccionados presenta un comportamiento vigoroso entre los años 2000 y 2004. A grandes rasgos, se observa que las exportaciones argentinas de gran parte de dichos productos han mantenido un dinamismo por encima de los valores mundiales, ganando importancia a nivel global. Ello se debe, en parte, a que en general los principales países clientes aumentaron sus importaciones a un ritmo mayor al de las transacciones mundiales. Asimismo, se ha conseguido aumentar la presencia dentro de los principales destinos de exportación de estos bienes; de hecho, sólo 3 bienes (de los 17) no han logrado incrementar su inserción en este período.

De esta manera, el abordaje se divide en tres grupos principales, de acuerdo a si los productos lograron incrementar la participación en el mundo y/o en los principales destinos (la variación en la participación mundial se vislumbra al comparar el crecimiento de las exportaciones argentinas con el incremento mundial, mientras que el cambio de *share* en los principales destinos se obtiene al comparar la variación de las importaciones desde Argentina en ellos con la variación en las compras totales de dichos países para cada producto<sup>1</sup>)

El primer grupo de productos (Grupo I) incluye aquellos bienes que han podido aumentar su importancia tanto a nivel global como dentro de los países con mayor peso para los mismos. El Grupo II contempla sólo la segunda opción, es decir, no han logrado incrementar su presencia a nivel

1) Para considerar que un producto aumentó/disminuyó su competitividad dentro de los principales destinos, debe lograr una mayor/menor participación en al menos 2 de los 3 destinos más importantes.

mundial, pero sí han logrado superar su importancia relativa dentro de sus destinos más significativos. Por último, el grupo III representa aquellos bienes que han perdido participación relativa tanto a nivel mundial como en sus destinos más importantes. Cabe aclarar que no se ha formado la opción donde haya un incremento de participación mundial junto a una pérdida de importancia dentro de los principales países clientes.



Fuente: CEP en base a INDEC

A diferencia de la clasificación anterior, donde las proporciones según monto y según cantidad de productos eran similares, se observa que, si bien 14 de los 17 bienes (82%), consiguieron incrementar su importancia relativa de alguna de las dos formas detalladas - a nivel mundial ó dentro de sus clientes más importantes- representan sólo el 48% del monto total exportado por el conjunto elegido.

El Cuadro N°3 detalla los productos que comprende cada grupo.

**Cuadro 3: Productos seleccionados, clasificados por aumentos/caídas de participación**

Productos	Expo '04 USD mill.	Variación, en %		Valor medio mil USD/Tn	Principales destinos	Aumento participación '00 a '04 en...		Concentración 3 ppales destinos '04
		04/'00	04/'03			Mundo	ppales destinos	
grupo I	Envases plásticos	75	60%	56%	2,1	Brasil, Uruguay, Chile	SI	71%
	Desodorantes	66	107%	43%	3,2	Brasil, México, Chile	SI	66%
	Aparatos de sonido para autos	32	220%	46%	93,2	Brasil, China, Portugal	SI	81%
	Calzado	16	68%	29%	16,3	Chile, España, Uruguay	SI	71%
	Camisas de punto	11	368%	36%	23,8	España, Chile, Uruguay	SI	74%
	Prendas de algodón	6	156%	8%	28,8	Chile, Uruguay, EEUU	SI	53%
	Sembradoras	5	1417%	49%	3,8	Uruguay, Bolivia, España	SI	91%
	Ap p/prep de aceites	5	743%	231%	5,5	Ucrania, Brasil, Uruguay	SI	91%
	Valijas de cuero	4	612%	33%	42,4	EEUU, España, Chile	SI	58%
grupo II	Tornos dentales	2	1317%	82%	10,8	Rusia, Chile, Kazajstan	SI	39%
	Neumáticos	127	14%	20%	1,4	Brasil, EEUU, R. Unido	NO	73%
	Herramientas y cuchillería	36	22%	78%	7,1	Mexico, Brasil, P.Bajos	NO	70%
	Cinturones	15	46%	14%	26,2	EEUU, Chile, España	NO	94%
	CDs	14	37%	38%	42,5	EEUU, Chile, España	NO	55%
grupo III	Farmacéuticos	343	18%	29%	22,1	Brasil, Venezuela, Chile	NO	42%
	Bombas y compresores	87	20%	13%	4,9	Brasil, EEUU, Venezuela	NO	49%
	Contadores de gas, líquido y electricidad	18	3%	9%	12,3	Brasil, Uruguay, Colombia	NO	50%
Total Selección		863	33%	30%	4,5			
Total MOI		9.456	15%	23%	1,4			

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE



## Grupo I

Este subconjunto está conformado por aquellos productos que mantuvieron la capacidad para superar la competencia internacional, dado que lograron no sólo un crecimiento de sus ventas externas superior al crecimiento de las exportaciones mundiales, sino que también tuvieron un desempeño superior al de sus principales competidores, logrando incrementos de participación de mercado dentro de los destinos más importantes.

Aparecen aquí bienes de consumo, de capital e insumos.

El Cuadro N°4 muestra los principales destinos de cada uno de los productos que integran el Grupo I, junto con la participación relativa argentina y el orden de importancia como proveedor en dicho país para cada bien.

**Cuadro 4: Detalle del Grupo I**

Grupo I	Destino	Participación argentina		Ranking* 2004
		2000	2004	
Envases plásticos	Brasil	10,8%	21,3%	2
	Uruguay	63,6%	70,5%	1
	Chile	11,1%	12,2%	3
Desodorantes	Brasil	51,3%	91,9%	1
	México	12,5%	19,2%	2
	Chile	45,7%	45,5%	1
Aparatos de sonido para autos	Brasil	35,2%	43,4%	1
	China	0,0%	10,5%	3
	Portugal	0,0%	12,3%	3
Calzado	Chile	0,4%	3,0%	5
	España	0,0%	0,1%	30
	Uruguay	8,9%	6,6%	3
Camisas de punto	España	0,1%	0,5%	29
	Chile	1,5%	2,2%	4
	Uruguay	16,8%	17,9%	2
Prendas de algodón	Chile	1,8%	2,4%	5
	Uruguay	18,5%	34,7%	1
	EEUU	0,0%	0,0%	74
Sembradoras	Uruguay	7,6%	33,3%	2
	Bolivia	27,6%	29,9%	2
	España	1,3%	2,5%	8
Ap p/ prep de aceites	Brasil	16,4%	78,1%	1
	Uruguay	82,5%	76,4%	1
Valijas de cuero	EEUU	0,0%	0,2%	19
	España	0,2%	1,5%	9
	Chile	0,6%	25,0%	1
Tornos dentales	Rusia	0,0%	0,4%	14
	Chile	12,2%	36,6%	1

(\*) Corresponde al orden de importancia de las importaciones desde Argentina en cada destino.  
Por ejemplo, el 2do. proveedor de envases plásticos de Brasil es Argentina.

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE

Los destinos más importantes para los 10 bienes que forman este apartado se pueden agrupar en 4 grandes regiones: MERCOSUR (Brasil y Uruguay); Resto de Latinoamérica (Chile, México y Bolivia), Países Desarrollados (EEUU, Portugal y España) y Destinos no Tradicionales (China, Rusia, Ucrania, Kazajstan).

A nivel general, se observa que la presencia argentina dentro de sus principales destinos ha aumentado notoriamente, transformándose en un proveedor muy significativo. En efecto, en casi todas las naciones latinoamericanas, Argentina está dentro de los primeros 5 orígenes de mayor importancia. Asimismo, se advierte que el lugar que ocupa Argentina dentro de los países desarrollados ha ido subiendo considerablemente, ubicándose, en ciertos casos, en el puesto 9°, 8° y hasta 3° (valijas de cuero en España, sembradoras en España, aparatos de sonido para autos en Portugal, respectivamente)

En cuanto a los destinos no tradicionales, se contempla una incipiente presencia de Argentina a partir de 2004, alcanzando el 3° lugar de importancia en la compra de aparatos de sonido para autos en China o el puesto 14° en Rusia en la provisión de tornos dentales. (Cabe aclarar que no se cuenta con estadísticas de Ucrania ni de Kazajstan del año 2004, por lo tanto no es posible verificar el lugar que ocupa Argentina en ambos países). Aún así, la porción de mercado argentina es muy pequeña, dando lugar a interesantes posibilidades de expansión.

Por otro lado, se identifica que en el MERCOSUR como en Resto de Latinoamérica, Argentina compite principalmente con Estados Unidos, Brasil, Alemania y China. En tanto, en los países desarrollados, la disputa es con México, Italia y Alemania, orígenes que allí cuentan con preferencias arancelarias (en virtud de los acuerdos regionales del NAFTA y la UE). Finalmente, se destaca que en los destinos no tradicionales la competencia es con Brasil, Alemania, Japón y el este europeo.

## Grupo II

Este grupo se caracteriza por el incremento de competitividad dentro de los principales destinos de exportación de cada producto, debido al mayor dinamismo relativo que mantuvieron las importaciones de los mismos desde argentinas *vis a vis* las importaciones desde los demás países.

Acá se encuentran tanto bienes de consumo como bienes "mixtos".

**Cuadro 5: Detalle del Grupo II**

Grupo II	Destino	Participación argentina		Ranking* 2004
		2000	2004	
Neumáticos	Brasil	16,1%	20,7%	1
	EEUU	0,4%	0,3%	25
	R. Unido	0,5%	0,8%	22
Herramientas	México	0,2%	1,3%	11
	Brasil	1,8%	2,9%	9
	P. Bajos	0,1%	0,7%	15
Cinturones	EEUU	2,8%	3,6%	4
	Chile	21,6%	25,3%	2
	España	0,1%	1,3%	9
CD	EEUU	0,0%	0,3%	22
	Chile	4,5%	5,4%	5
	España	0,2%	0,4%	16

(\*) Corresponde al orden de importancia de las importaciones desde Argentina en cada destino.

Por ejemplo, el 1er. proveedor de neumáticos de Brasil es Argentina.

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE

Los destinos más importantes dentro de esta categoría son Brasil, Chile, México, EEUU y algunos países de la Unión Europea (España, Reino Unido y Países Bajos). Se observa que, al igual que en el caso anterior, Argentina posee un orden de importancia muy relevante dentro de los países latinoamericanos. A su vez, es importante el lugar en el ranking que mantiene Argentina dentro de los países desarrollados; por ejemplo, es llamativo el caso de los cinturones. Si bien Argentina ocupa el 4° lugar en importancia en el mercado norteamericano, el *market share* es del 3.6%, resultando precedida por China, Italia y México (que poseen el 62%, 12% y 5% del mercado, respectivamente). De esta manera, se evidencia, en principio, un amplio margen para la propagación de las exportaciones locales.

La competencia dentro de Brasil, Chile y México es principalmente con Estados Unidos, China y Alemania. En Estados Unidos, la rivalidad es con Canadá, México, Japón y China. Por último, la disputa dentro de la Unión Europea es, en buena medida, con los países integrantes de la propia comunidad (Alemania, Francia, Reino Unido e Italia, esencialmente).

### Grupo III

Finalmente, el grupo conformado por un bien de consumo y dos bienes de capital se caracteriza por presentar pérdida de participación en el mundo y estancamiento relativo en sus principales destinos.

Si bien el total de exportaciones argentinas de este grupo aumentaron desde el año 2000, tuvieron ciertas dificultades para enfrentar la competencia internacional.

**Cuadro 6: Detalle del Grupo III**

Grupo III	Destino	Participación argentina		Ranking* 2004
		2000	2004	
Farmacéuticos	Brasil	5,6%	3,7%	9
	Venezuela	2,9%	5,3%	9
	Chile	14,3%	9,8%	2
Bombas y compresores	Brasil	5,6%	3,3%	8
	EEUU	0,1%	0,1%	38
	Venezuela	1,0%	2,2%	9
Contadores de gas, líquidos y electricidad	Brasil	35,7%	23,4%	1
	Uruguay	43,6%	13,9%	2
	Colombia	3,0%	4,5%	7

(\*) Corresponde al orden de importancia de las importaciones desde Argentina en cada destino.

Por ejemplo, el 9no. proveedor de productos farmacéuticos de Brasil es Argentina.

Fuente: CEP en base a INDEC, SECEX, USITC y COMTRADE

Se observa que los principales destinos de exportación son el MERCOSUR (Brasil y Uruguay), Latinoamérica (Venezuela, Chile y Colombia) y EEUU, todos países del continente americano.

Los principales adversarios o competidores del mercado de fármacos son Estados Unidos y Francia en Brasil, México, Colombia y EEUU en Venezuela, (donde la participación de Argentina crece) y EEUU y México en Chile.

En cuanto a las bombas y compresores, la rivalidad es con EEUU, Alemania, Japón, Brasil y México. Los competidores más importantes de contadores de gas, líquidos y electricidad son EEUU y Alemania en Brasil, China y Eslovenia en Uruguay y Brasil, Corea y España en Colombia. Pese a que las

participaciones de mercado se han reducido, es importante observar que en estos productos en los que se ha expandido las ventas externas, se compite con países con aparatos industriales desarrollados.

#### **IV - Conclusiones finales**

A partir de los cambios operados desde el año 2002, se revela el inicio de una nueva etapa más ligada a los mercados internacionales, con un marcado sesgo de oferta exportable hacia actividades de mayor valor añadido.

La consolidación de las ventas al exterior de bienes industriales ha incentivado el presente estudio. Se buscaron exportaciones de productos diferenciados, con alto dinamismo entre los años 2000 y 2004.

El análisis fue dividido en dos partes principales. En primer lugar se clasificaron a los productos por tipo de bienes y se analizaron los principales destinos de exportación. A nivel general, se observa que los bienes de consumo se dirigen esencialmente al MERCOSUR y en menor proporción al resto de Latinoamérica y a países desarrollados. Lo mismo sucede con los bienes intermedios. En cuanto a los bienes de capital, los envíos son en su mayoría al MERCOSUR y al resto de Latinoamérica, aunque aparecen algunos despachos a destinos no tradicionales. Brasil es generalmente el principal destino de exportación aunque su participación se ha visto reducida.

En segundo lugar, se analizó la dinámica reciente de las exportaciones argentinas de estos productos comparando su performance con la del comercio mundial. Asimismo, se puntualizó su evolución relativa en los principales mercados y se identificó a los competidores más importantes en ellos.

Gran parte de los productos elegidos tuvieron un desempeño más dinámico que el correspondiente al de las transacciones mundiales. Además, se observa un generalizado incremento de la participación argentina en los principales destinos de exportación de cada producto.

En cuanto a los principales competidores, en el MERCOSUR y Latinoamérica, Argentina se enfrenta con EEUU, Brasil, Alemania y China. En los países desarrollados, la disputa es con México, Italia y Alemania, orígenes que cuentan con preferencias arancelarias -en virtud de los acuerdos regionales del NAFTA y la UE-. Finalmente, en los destinos no tradicionales la competencia es con Brasil, Alemania y el este europeo.

Concluyendo, resulta interesante resaltar que si bien en alza, Argentina aún tiene una presencia baja en los mercados no vecinos de productos industriales no commodities, lo que permite pensar en la existencia de un amplio margen de expansión augurando buenas perspectivas.

# Lógica sectorial del uso del sistema de patentes en Argentina

## 1 - Introducción

El presente trabajo aborda desde una perspectiva sectorial la evolución en el uso del sistema de patentes en la Argentina a lo largo de los últimos años. En la observación del perfil por rama económica del uso del sistema de patentes, se busca realizar una aproximación a un posible patrón de comportamiento empresarial en lo referente a producción de conocimiento tecnológico.

Al respecto corresponde señalar que las patentes constituyen uno de los indicadores más utilizados para medir las actividades de investigación y desarrollo (I+D). Esto es así, en parte, porque a diferencia de otros -como los gastos en I+D, por ejemplo- proporcionan información detallada de la actividad inventiva (tipo de tecnología utilizada, inventor, sector de aplicación, etc.). No obstante, también corresponde dejar claro desde el inicio las limitaciones que presenta este tipo de variables relacionadas con el uso de los sistemas nacionales de patentes, en la medida en que -como se verá más adelante- no todo adelanto tecnológico se patenta, y que la eficiencia de la patente como modo de apropiación económica de una inversión en conocimiento es muy diversa entre sectores<sup>1</sup>. Dado aquel objetivo y las salvedades expuestas, el informe busca enmarcar la evidencia sobre el uso de patentes en la Argentina en las teorías que vinculan -o intentan vincular- sistemáticamente la intensidad en actividades de producción de innovaciones tecnológicas con otras variables características de las empresas, que puedan a su vez, asociarse con los sectores productivos en los que se desenvuelven. Particularmente, se repasan los caminos más transitados en este sentido, que relacionan la producción de innovaciones con el tamaño de la firma, con el grado de concentración del mercado en el que se desempeñan y, -finalmente- con la propia naturaleza tecnológica del proceso productivo que realizan.

Para ello el informe ha sido estructurado en cuatro partes. En una primera, se presenta desde una perspectiva más general el tema de patentes, describiendo sus características principales, las ventajas y desventajas que presentan como medida de innovación, su rol en el sistema de incentivos a las actividades de I+D y su importancia relativa en los países desarrollados y en desarrollo.

En la segunda parte se exponen los principales lineamientos teóricos en torno al tema de la innovación, la firma y la industria así como los resultados que se desprenden de algunos estudios empíricos vinculados a estas cuestiones. Habida cuenta que las patentes constituyen una posible medida de innovación, la intención de esta sección es encontrar elementos que permitan explicar y/o fundamentar las razones por las cuales determinadas firmas y sectores patentan.

El tercer apartado presenta, primero, los principales resultados (totales y por rama de actividad económica) de la evolución de las solicitudes de patentes en la Argentina, para luego contrastarlos con la teoría y con la experiencia internacional. El objetivo del mismo es tratar de establecer si la teoría existente es apropiada para entender el patrón innovativo de las firmas y los sectores en nuestro país a la luz de los resultados obtenidos. Por el otro, indagar si en el mundo existen ciertos rasgos salientes en determinados países o grupos de países que puedan ser asociados a la Argentina.

<sup>1</sup>) Generalmente puede pensarse que la patente es más efectiva cuando el conocimiento "protegido" por ella es pasible de ser copiado o replicado mediante ingeniería inversa. Por ejemplo, en la industria farmacéutica es relativamente sencillo (o sea, barato) copiar una formulación a partir de su análisis en laboratorio. En casos como los de productos electrónicos relativamente complejos, por ejemplo, la copia puede hacerse tan costosa que se antieconómico copiarla. En tal caso, no hace falta proteger el conocimiento por vías legales, ya que dicha protección viene dada por el modo concreto en que la tecnología se "encarna" en sus aplicaciones.

Por último, se exponen algunas conclusiones que surgen del análisis de las firmas que hacen actividad innovativa y solicitan patentes en nuestro país.

## 2 - Aspectos Generales

Las patentes<sup>2</sup> constituyen un derecho exclusivo que el Estado confiere a los inventores de productos y procesos, otorgándoles el monopolio de la explotación del invento durante un período de tiempo determinado, que normalmente es de 20 años desde la fecha de presentación de la solicitud<sup>3</sup>. Como contrapartida, los “inventores” deben dar a conocer a la sociedad el fruto de sus investigaciones. Transcurrido ese lapso los conocimientos pasan a ser de dominio público, pudiendo la sociedad beneficiarse de su utilización.

En tal sentido, es muy importante destacar que las patentes tienen un carácter territorial, es decir, que sólo son válidas en el territorio del Estado que las concede. Asimismo, constituyen un instrumento regulatorio que las sociedades modernas han adoptado como mecanismo para remunerar el esfuerzo y el éxito en el desarrollo de nuevas tecnologías o productos y para alentar una actividad que, se supone, genera mayor bienestar en los potenciales usuarios finales de la misma.

La idea subyacente es que el conocimiento tecnológico, producto de la innovación, tiene carácter de bien público, esto es, que reúne las propiedades de “no rivalidad” en el consumo (puede ser usado en una actividad económica sin reducir su uso simultáneo en otra) y de “no exclusión” (nadie puede ser excluido de su uso)<sup>4</sup>.

Desde esta perspectiva, de no existir el monopolio temporal conferido por las patentes, las empresas innovadoras no podrían apropiarse, parcial o totalmente, de los ingresos adicionales generados por la innovación, los que a su vez les permiten cubrir los costos de las inversiones. Como consecuencia de ello, tendrían una menor propensión a realizar gastos en I+D<sup>5</sup>.

Por ello, se supone que, en ausencia de la protección legal e institucional que confiere un sistema de patentes no existirían incentivos económicos suficientes para emprender gastos en I+D.

Por otro lado, las patentes, además de ser consideradas una herramienta legal para recompensar al empresario innovador, también son utilizadas en forma estratégica. Así, las firmas suelen enmarcarse en una búsqueda de tales derechos para adquirir o mantener ventajas competitivas (Celani y Stanley, 2005).

Desde el punto de vista del impacto social, se espera que en el largo plazo los beneficios generados por este sistema sean mayores a los costos asociados al mismo. En otras palabras, se cree que el progreso técnico que traerán las nuevas invenciones más que compensarán el perjuicio de tener que pagar precios de monopolio temporal a los innovadores.

En teoría existen, por lo menos, cuatro tipos de beneficios potenciales asociados a un sistema de patentes: incentivo a la innovación privada; estímulo a la aplicación del nuevo conocimiento en actividades productivas; derrame del nuevo conocimiento hacia el conjunto de la sociedad y estímulo a la innovación de otras empresas.

2) La patente de invención es un bien intangible. Al igual que un título de propiedad sobre un inmueble o un automóvil, la patente puede ser transferida a través de su venta, herencia o cesión de derechos.

3) La presentación se hace ante la oficina de patentes del país en el cual se solicita este derecho. Dicho organismo es el responsable local de la aplicación de las leyes de protección de la propiedad industrial.

4) Adicionalmente algunos autores añaden el carácter acumulable (y progresivo) que presenta el mismo.

5) Los gastos en actividades de I+D abarcan los gastos en investigación básica, aplicada y desarrollo experimental.

Por el contrario, hay quienes sostienen que las bondades de este sistema no son tan grandes como los que postula la literatura. Una de las críticas más fuertes apunta a que las patentes, lejos de crear incentivos para la producción de inventos que de otro modo no se hubieran desarrollado, generan en realidad privilegios monopólicos sobre inventos que hubieran aparecido aún sin esta renta extraordinaria.

Adicionalmente, pueden mencionarse otros argumentos -no necesariamente son consistentes entre sí- en contra de preservar dichos derechos de propiedad, tales como:

- Son condicionantes, muchas veces, del progreso técnico. Un caso ilustrativo de ello es el de Henry Ford y la industria automotriz. Ford no tenía la patente sobre el automóvil y aquellos que la detentaban estaban poco interesados en la producción masiva de modelos económicos. En aquella época, la industria automotriz norteamericana estaba dominada por la Association of Licensed Automobile Manufacturers (ALAM), integrada por 11 fabricantes de autos, que fijaba cuotas de producción e impedía el ingreso de nuevas firmas en la industria. A Ford se le negó la licencia; sin embargo siguió produciendo autos por lo que debió enfrentar una demanda legal. El pleito fue decidido en su favor y la ALAM finalmente se disolvió. (M.Barger, 2001)
- Inducen a que los competidores destinen recursos adicionales para poder “inventar alrededor de la patente”, por ejemplo, desarrollando productos competitivos suficientemente diferenciados como para no infringir en una patente vigente. En cierta medida, esto implica una utilización subóptima de los recursos que la sociedad asigna a la generación de conocimiento técnico.
- Muchas veces la innovación tecnológica es estimulada frente a la dificultad de patentar todos los inventos. Un ejemplo de ello fue la firma de Eastman Kodak, que decidió adoptar una política de investigación permanente e “innovación continua” como una forma de mantener su liderazgo competitivo (Cole, J.)
- Pueden distorsionar los incentivos, desviando la actividad inventiva hacia productos más fácilmente patentables. En otras palabras, no todos los descubrimientos e innovaciones son patentables, aún cuando pueden ser beneficiosos.

El dilema aparente que presenta un sistema de patentes gira en torno a la tensión que éste genera entre la innovación y la difusión. Si bien uno de sus objetivos es el de estimular la invención mediante la garantía de un monopolio temporal para su explotación, este monopolio puede retrasar la difusión, limitando así el acceso al conocimiento y la posibilidad de un mayor desarrollo.

Por otro lado, existen otros mecanismos alternativos a las patentes que son usados por las firmas para apropiarse de los retornos de las innovaciones tales como los secretos<sup>6</sup>; el *lead time* (llegar primero al mercado)<sup>7</sup>; el uso de ventas y servicios complementarios; y *know how*.

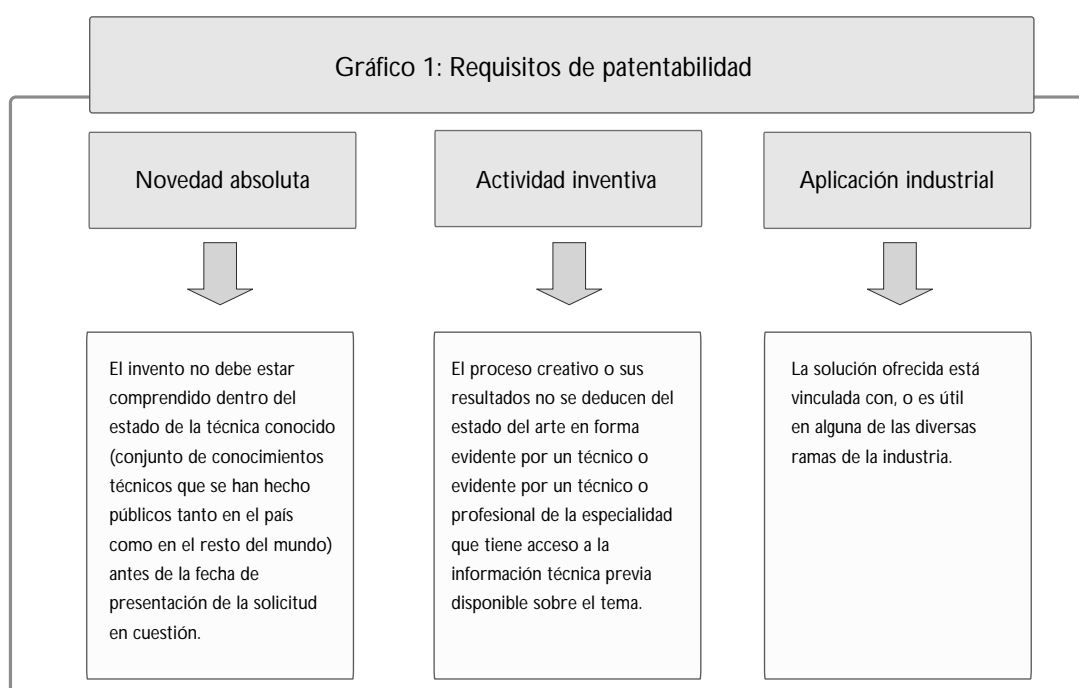
En línea con lo anterior vale la pena mencionar un trabajo realizado por Cohen, Nelson y Walsh (2000), en el que se mostró que las patentes son efectivas en aquellas industrias intensivas en I+D (más adelante se brindará una explicación más acabada de esta clasificación) como la farmacéutica

6) Se considera secreto industrial a toda información de aplicación industrial o comercial que guarde una persona física o jurídica con carácter confidencial, que le signifique obtener o mantener una ventaja competitiva o económica frente a terceros en la realización de actividades económicas y respecto de la cual haya adoptado los medios o sistemas suficientes para preservar su confidencialidad y el acceso restringido a la misma. El secreto comercial está reconocido legalmente: en nuestro país a través de la Ley de Confidencialidad (N° 24.766)

7) Este término también puede interpretarse como la duración del monopolio inicial que brinda la innovación, es decir, podría traducirse como “el tiempo que el pionero podrá monopolizar el mercado con su innovación” lo que se encuentra vinculado al adelanto tecnológico propiamente dicho y a factores de estructura de mercado (barreras a la entrada).

y el sector de fabricación de aparatos e instrumentos médicos, mientras que los secretos y el *lead time* lo son en semiconductores, máquinas herramientas y aeronaves. Asimismo estos autores encontraron que los secretos son la herramienta más utilizada por las firmas de los distintos sectores industriales y que éstas suelen utilizar más de un mecanismo de apropiación para una misma innovación. Nelson y Walsh postulan una serie de razones por las cuales las empresas pueden no querer patentar: dificultad para demostrar la novedad de la invención; cantidad de información revelada en una solicitud de patente; costo de la solicitud; costo de defender la patente en un eventual litigio; entre otros.

Si bien, como se señaló, el sistema de patentes tiene un carácter territorial existen tres requisitos generales, adoptados en gran parte del mundo y también en la Argentina, para que una invención pueda ser considerada patentable; novedad absoluta, actividad inventiva y aplicación industrial. En el gráfico 1 se brinda una descripción detallada de los mismos.



Además de los beneficios directos (ganancias) derivados de la comercialización o licencia de las patentes, existen otros motivos -que varían en función del sector industrial y el tamaño de la firma- que llevan a una empresa a patentar. Entre ellos pueden mencionarse evitar que terceros copien; “bloquear” el desarrollo de productos y/o servicios sustitutos; fortalecer su posición en las negociaciones con otras empresas; evitar litigios o acciones judiciales; reforzar su reputación y medir su performance en relación con otras empresas tecnológicas.

En el mundo, la producción de conocimiento (y de tecnología) está fuertemente concentrada. Los países desarrollados son los principales innovadores y, por tanto, quienes más se benefician de la apropiación y comercialización de las innovaciones tecnológicas. En general, en los países en desarrollo la actividad tecnológica consiste mayormente en aprender a usar eficientemente las tecnologías importadas más que en innovar en la frontera tecnológica.



En línea con lo anterior resulta apropiada la clasificación realizada por Sanjaya Lall (2003) en la que diferencia a los países según su nivel de actividad tecnológica, que a su vez aparece asociado a dos variables: I+D financiada por empresas productivas y el número de patentes sacadas en los Estados Unidos. Así, distingue cuatro grupos de países:

- Los líderes mundiales en tecnología: tienen una intensa actividad tecnológica y una considerable capacidad innovativa. Los productos patentados y las tecnologías son producidos y vendidos en el mercado doméstico y mundial. Este grupo está integrado mayormente por los países industrializados (Estados Unidos, Francia, Alemania, Japón, Reino Unido, etc.) y por los cuatro tigres del sudeste asiático (Taiwan, Corea, Singapur y Hong Kong).
- Países con actividad tecnológica moderada: realizan algunas actividades de I+D, tienen un nivel de desarrollo industrial medio y resultan beneficiados por la existencia de un sistema de patentes fuerte<sup>8</sup>. Este segmento abarca a las economías europeas en transición (Rusia, Polonia, Hungría, entre otras) y a las principales economías de América Latina (Brasil, Argentina, Chile y México)
- Países con actividad tecnológica baja: para éstos países un sistema de patentes estricto puede representar costos significativos en el corto plazo pero beneficios potenciales en el largo plazo, dependiendo del nivel de capacidad tecnológica<sup>9</sup> doméstica y de su confianza en los flujos formales de tecnología. Dentro de este conjunto se encuentran aquellas economías con sectores industriales pesados (China, India y Egipto); las orientadas a una dinámica exportadora (Tailandia, Indonesia) y los países con sectores industriales pequeños y exportadores industriales débiles.
- Países sin actividad tecnológica significativa: son los menos industrializados y con estructuras tecnológicas simples; probablemente sean los menos favorecidos por un sistema de patentes estricto. Tienden a pagar los costos (precios altos derivados de la protección de productos y tecnologías) pero en cierta medida se benefician de la transferencia de tecnología. Este grupo incluye a los países menos desarrollados y a algunos países en desarrollo como Paquistán, Albania y El Salvador.

En los países latinoamericanos se introdujeron, a partir de los años noventa, numerosas modificaciones en dichos marcos regulatorios muchas de las cuales surgieron como consecuencia del cambio en el modelo económico vigente (del modelo sustitutivo de importaciones al modelo de apertura comercial), como asimismo por el interés de estos países en “cumplir” con las recomendaciones de los organismos internacionales (Consenso de Washington). Así, diversos países modificaron sus legislaciones en dicho período, observándose también una mayor adhesión a tratados y normativas internacionales (Celani y Stanley, 2005).

Los derechos de propiedad intelectual están protegidos internacionalmente por acuerdos administrados por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO), organismo dependiente de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Uno de los marcos legales más importantes en materia de protección de patentes industriales es el Tratado de París (1883). Dicho tratado fue firmado hasta el momento por 169 países, entre los que se

8) La debilidad o fortaleza de un sistema de patentes está determinada por el procedimiento empleado para la concesión de dicho título de propiedad. En este sentido, se entiende por patentes fuertes a aquellas que tras haber superado un riguroso examen ofrecen las mayores garantías de validez.

Por otro lado, vale la pena señalar que en las etapas iniciales de una industria un sistema de patentes más débil puede ayudar a las firmas a construir capacidades tecnológicas a través de la imitación y la ingeniería reversa.

9) Según Lall, las capacidades tecnológicas a nivel de la firma se pueden agrupar en tres categorías: inversión, producción y eslabonamiento con otros agentes.

**BOX 1 : Gastos en I + D por países**

El gasto en actividades de I+D mide el esfuerzo relativo realizado por un país para crear nuevo conocimiento y para diseminar o transferir el ya existente (OCDE). Cabe destacar que es un indicador de “input”, es decir, que sólo mide el esfuerzo dedicado a I+D, pero no la eficacia del mismo para producir nuevo conocimiento. Del cuadro surge claramente que los países desarrollados son quienes más recursos destinan a las actividades en I+D. Así, en los primeros puestos se encuentran los países nórdicos de Europa (Suecia, Finlandia e Islandia) y Japón, que en 2003 le destinaron más del 3% de su Producto Bruto Interno (PBI); luego le siguieron los Corea (2,64%), Estados Unidos (2,6%) y Alemania (2,55%). En América del Sur, la Argentina está detrás de Brasil y Chile, con el 0,44%.

**Cuadro Box 1: Gasto en I+D sobre PBI por país, en porcentaje (%)**

País	Año	Gasto en I+D/PBI
Suecia	2003	3,98
Finlandia	2003	3,49
Japón	2003	3,15
Islandia	2003	3,04
Corea	2003	2,64
Estados Unidos	2003	2,60
Alemania	2003	2,55
Francia	2003	2,19
Canadá	2004	1,91
Australia	2002	1,62
Italia	2001	1,11
España	2003	1,10
Brasil	2003	0,97
Portugal	2002	0,94
Chile	2003	0,61
Argentina	2004	0,44
México	2002	0,40
Panamá	2003	0,34
Bolivia	2002	0,26
Uruguay	2002	0,22
Colombia	2001	0,17
Perú	2003	0,11
Paraguay	2002	0,10
Nicaragua	2002	0,07

Fuente: SECYT, OCDE y RICYT

encuentra la Argentina. Asimismo establece que los países adherentes se constituyen en Unión para la protección de la propiedad industrial, al tiempo que se benefician con el principio de “trato nacional”, no existiendo así discriminación contra extranjeros entre los países signatarios.

Asimismo, a fines de la década de los '70 los países desarrollados lograron incluir por primera vez el tema de los derechos de propiedad intelectual dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En 1994 se firmó en la Ronda Uruguay del Acuerdo General de Acuerdos Comerciales y Arancelarios (GATT) el Tratado de TRIPS<sup>10</sup>/ADPIC denominado “Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio, incluido el comercio de mercancías falsificadas”. Con respecto a la relación con otros tratados, el artículo 2.1 establece que “en lo que

10) Siglas en inglés de Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights.

respecta a las Partes II, III y IV<sup>11</sup> del presente Acuerdo, los Miembros cumplirán los artículos 1 a 12 y el artículo 19 del Convenio de París (1967)". Así, mediante la técnica de incorporación, si bien no obliga a los Estados parte a suscribir el Convenio de París, si los obliga a cumplir con las normas citadas en dicho artículo. Es una forma indirecta de obligar. Sin suscripción los obliga igual (J. Abarza, J. Katz, 2002).

Adicionalmente existe un acuerdo multilateral llamado Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT), que es aplicado por la WIPO y que entre 1978 (año en el que comenzó a operar) hasta el 2005 fue firmado por 128 países. La Argentina no está suscripta al mismo fundamentalmente por dos cuestiones: una de índole operativa relacionada con la imposibilidad por parte del INPI de evaluar todas las solicitudes que eventualmente ingresarían si nuestro país adhiriera al mismo, en la medida que ingresar al PCT bajaría dramáticamente los costos de patentar en la Argentina para los residentes en cualquier país que forme parte del tratado.

La otra cuestión, más de fondo, se vincula a su impacto en términos de desaliento de la investigación y el desarrollo local de conocimiento.

Por medio del PCT los inventores de las naciones firmantes se encuentran en condiciones de presentar una primera solicitud de patente en cualquier país miembro, escogiendo a aquellos países en los que potencialmente estarían interesados en continuar con los trámites de patentamiento a futuro.

A priori este tratado no sustituye la intervención de las oficinas nacionales de patentes ya que la evaluación final de cada solicitud y la decisión de otorgar un derecho de patente o no, es responsabilidad de las respectivas oficinas locales, debiendo ser acorde a la legislación vigente en cada país.

Por su parte, nuestro país reformó su legislación en materia de patentes en 1996, reforzando la protección de los derechos de propiedad industrial con el objeto de seguir los lineamientos del acuerdo TRIPS. Entre los principales cambios introducidos se encuentran la patentabilidad de los productos farmacéuticos; la publicación de la solicitud; la obligatoriedad de las licencias y el vínculo entre el mentor del invento y el empleador. Cabe destacar que en la Argentina el órgano de aplicación del sistema de patentes es el Instituto Nacional de Propiedad Industrial (INPI), organismo dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa (Ministerio de Economía y Producción), que a su vez debe asegurar el cumplimiento de las siguientes leyes: 24.481 (Patentes y Modelos de Utilidad), 22.362 (Marcas), 22.426 (Transferencia de Tecnología) y del Decreto Ley 6673/63 (Modelos y Diseños Industriales).

Por otro lado, la cuestión acerca de qué es patentable y que no ha sido siempre objeto de fuertes controversias, en particular, teniendo en cuenta el lugar que ocupan los países desarrollados y en desarrollo dentro del nuevo paradigma tecnológico, basado en la innovación, la flexibilidad y la diferenciación de productos. Entre los principales temas sobre los que existen discrepancias se pueden mencionar:

- **Materia viva:** se ha convertido en centro de debate fruto de los avances en el área de la biotecnología y la ingeniería genética. Tradicionalmente, los animales no podían ser patentados.

11) La Parte II se refiere a las normas relativas a la existencia, alcance y ejercicio de los derechos de propiedad intelectual; la III a la observancia de los derechos de propiedad intelectual y la IV a la admisión y mantenimiento de la propiedad intelectual y procedimientos contradictorios relacionados. Asimismo dicho acuerdo deja afuera la Parte V relativa a la Prevención y Solución de Controversias

Por derivación, tampoco podía serlo la materia viva en general. Los ADPIC, siguiendo el criterio de la Convención Europea de Patentes, otorgan protección a través de patentes a los “microorganismos”, los “procedimientos no biológicos” o “microbiológicos”. Así, se cambió el criterio de lo patentable otorgando protección a la materia viva, a nivel microbiológico. No se otorga protección a los animales y a los procedimientos esencialmente biológicos. (J. Abarza, J.Katz, 2002).

- Producto obtenido por un procedimiento: este punto cobra particular importancia para la industria farmacéutica. En general, los países en desarrollo tendían a otorgar protección a los procedimientos y no a los productos, lo que les facilitaba el acceso a los productos farmacéuticos mediante el desarrollo de genéricos u otros procedimientos.
- Programas de computación (software): tradicionalmente éstos fueron rechazados como susceptibles de protección a través de patentes. Sin embargo, la creciente importancia que esta industria ha adquirido en los países desarrollados hizo crecer el número de patentes otorgadas con esas características. “Aunque el *copyright* y las leyes de secreto comercial son más ampliamente usadas para reprimir la copia de programas de computación tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo, el patentamiento de programas de computación ha aumentado en los años recientes, especialmente en Estados Unidos y Japón” (J. H. Reichman, 1993).

Finalmente, debe decirse que las patentes son generalmente consideradas como un indicador de las actividades de I+D, una de las llaves para lograr una mayor productividad y crecimiento económico de un país.

A diferencia de otros indicadores tecnológicos como los gastos en I+D y los datos de la balanza de pagos tecnológica, las patentes proporcionan una fuente de información detallada de la actividad inventiva (tecnología, relación con otros tipos de datos, etc.). Asimismo es posible identificar algunas de las fortalezas y debilidades que presenta dicho sistema.

Entre las fortalezas se pueden mencionar la disponibilidad de datos de las oficinas de patentes en la mayoría de los países del mundo; la información detallada acerca del tipo de tecnología, el inventor, etc.; el amplio rango de bases de datos computarizados por instituciones y entidades comerciales que facilitan el acceso y la utilización de información.

Las debilidades se relacionan con los factores institucionales (leyes de patentes y procedimientos); el rol del patentamiento en el proceso de invención e innovación y su rol en las estrategias de las firmas; las diferencias en el comportamiento de patentamiento entre los sectores; instituciones que patentan, tipos de inventores y firmas (OECD, 1994).

### 3 - Marco teórico

En este apartado se tratan algunas de las cuestiones planteadas en la literatura sobre innovación. En particular, se presentan los principales lineamientos teóricos que indagan acerca de la relación existente entre la actividad innovativa y el tamaño de la firma, la estructura de mercado y la “naturaleza tecnológica” de las diferentes industrias.

Cabe señalar que si bien, a priori, no existe una relación unívoca entre la innovación y los distintos aspectos arriba mencionados, es posible identificar a partir de los diferentes estudios teóricos y empíricos algunas características propias de los sectores industriales y del tipo de empresas que suelen hacer I+D.

Por otro lado, y teniendo en cuenta que este trabajo se centra en la Argentina y toma sólo una medida de innovación (como son las patentes), es posible que la teoría no brinde los elementos suficientes como para tener una mejor interpretación de los resultados que se presentan en la sección 4. En parte, esto podría responder a que -en general- los distintos argumentos teóricos fueron pensados en y para las economías desarrolladas y medianamente aisladas y no para países como el nuestro, con actividad tecnológica moderada y de desarrollo industrial medio.

Hechas estas aclaraciones -que serán profundizadas más adelante- empezaremos diciendo que las primeras pistas sobre innovación y empresa se encuentran en Joseph Schumpeter (1942), quien planteó la hipótesis de que el poder de mercado detentado por las firmas de mayor tamaño estimulan la actividad innovativa. De esta manera, dicho autor justificó el comportamiento de las grandes empresas en los mercados concentrados por ser el principal motor del progreso tecnológico.

Posteriormente, las ideas de Schumpeter fueron retomadas por diversos autores de la corriente evolucionista o neoschumpeteriana<sup>12</sup>, quienes también intentaron caracterizar el comportamiento innovativo de los distintos sectores industriales.

#### A - Innovación y tamaño de la firma

Schumpeter (1942) argumentó que una firma presenta ventajas en I+D en aquellos mercados en los que tiene un elevado *market share* porque el poder de monopolio le permite recuperar los retornos de la innovación. Este autor y otros posteriores (Cohen y Kepler, 1996; Panzar y Willig, 1981) sugirieron que el tamaño era un determinante importante debido a la existencia de economías de escala (costos fijos de la I+D) y porque facilita el acceso a fuentes externas de financiamiento. En línea con esta concepción schumpeteriana, muchos trabajos intentaron probar la hipótesis de que la innovación aumenta más que proporcionalmente con el tamaño de la firma. Para justificar dicha teoría se ensayaron distintos argumentos:

- Los proyectos de I+D implican grandes costos fijos y éstos sólo pueden ser cubiertos si las ventas son lo suficientemente grandes.
- Hay economías de escala y de alcance (*scope*)<sup>13</sup> en la producción de innovaciones.
- Las firmas más diversificadas están en mejor posición de explotar las innovaciones.
- Las grandes firmas pueden encarar varios proyectos en forma simultánea y así diversificar el riesgo de la I+D.
- Las grandes firmas tienen mejor acceso al financiamiento externo.

12) Esta corriente económica, nacida en los años '70, incluye un conjunto heterogéneo de autores, que han realizado importantes aportes acerca del fenómeno de la innovación. La idea que une a estos enfoques es la concepción del desarrollo tecnológico como un proceso evolutivo, dinámico, acumulativo y sistémico. Al igual que Schumpeter, le asignan a la innovación el principal papel dinamizador de la economía capitalista. Entre los más destacados se encuentran Dosi, Freeman, Nelson, Winter, Carlota Perez, entre otros.

13) Ahorro de recursos y costos que obtienen ciertas empresas como consecuencia de producir dos o más bienes o servicios de forma conjunta.

En los años '60 y '70 aparecieron los primeros trabajos empíricos que analizan esta relación. Varios de ellos usaron datos de los Estados Unidos, Canadá y algunos países europeos y encontraron que si bien existe una relación positiva entre la intensidad en I+D y el tamaño de la firma, ésta sólo es verificable hasta un determinado tamaño de empresa. De hecho, observaron que en las firmas más grandes esta relación tenía un impacto poco significativo.

En la década de los '70 y '80 se hicieron otras investigaciones que examinaron esta misma relación pero haciendo un corte a nivel industria (*cross industry*). El aporte realizado por Pavitt (1984) en esta línea residió en la observación de que las grandes empresas realizaban las innovaciones en gran parte de la industria y que la contribución de las pequeñas empresas tendía a concentrarse en unos pocos sectores industriales.

El mismo autor en otro estudio posterior observó que existían importantes diferencias entre sectores. Así, por ejemplo las pequeñas firmas eran importantes innovadoras en maquinarias, instrumentos y construcción mientras que las más grandes lo eran en productos alimenticios, químicos, metales, ingeniería eléctrica y aeroespacio. Según Pavitt, estas diferencias sectoriales estaban relacionadas con las condiciones de apropiabilidad de la innovación<sup>14</sup> y el alcance para la diversificación.

A fines de los '80 y principios de los '90, Acs y Audrestch realizaron un trabajo, sobre la base de datos de la US Small Business Administration, en el que compararon la intensidad innovativa media<sup>15</sup> en pequeñas y grandes firmas<sup>16</sup> y encontraron que existe una relación negativa entre el tamaño de la firma y la actividad innovativa. Sin embargo, los autores restaron importancia a esta conclusión y plantearon que, en realidad, la cuestión central giraba en torno a qué características de la industria favorecían a pequeños y grandes innovadores.

Otras investigaciones encontraron que la relación entre innovación y tamaño de la firma tenía forma de "U", lo que implicaba que la intensidad de las actividades de I+D primero era decreciente y luego creciente con el tamaño. Un aspecto que se dedujo de este trabajo fue que las pequeñas y las grandes firmas eran más intensivas en I+D que las medianas.

Luego, Patel y Pavitt (1992) examinaron para los Estados Unidos dos relaciones: una, entre el tamaño de la firma y los gastos en I+D y la otra, entre el tamaño de la firma y el número de patentes. Con respecto a la primera, encontraron que en tres sectores (químicos, minería y automóviles) los gastos en I+D eran más que proporcionales al tamaño de la firma. Con respecto a la segunda, hallaron que en cuatro sectores (minería, productos eléctricos y electrónicos, materiales para la construcción y alimentos) las patentes crecían más que proporcionalmente con el tamaño y sólo en uno (farmacéuticos) menos.

Otros autores tales como Utterback y Suarez (1993) manifestaron que en las primeras etapas de una industria, las pequeñas empresas realizan una contribución importante a la innovación, pero cuando las tecnologías maduraban los costos en I+D solían aumentar, se producían adquisiciones de firmas y la competencia podía conducir a una renovada concentración.

En suma, si bien no hay evidencia concluyente con respecto a la relación entre innovación y tamaño de la firma, existe cierto consenso sobre algunas cuestiones:

14) Se refieren a los instrumentos que las empresas pueden utilizar para captar los beneficios de las inversiones en I+D en nuevos procesos y productos o para reducir los costes de la imitación, por ejemplo, patentes o licencias.

15) Resulta de hacer el cociente entre número de innovaciones y empleados

16) La clasificación por tamaño la hicieron en función a la cantidad de empleados. Así, si el número de trabajadores es superior a 500, la firma es grande; si es menor o igual, es pequeña.

- a) En general, las pequeñas firmas no se involucran en actividades de I+D aunque se reconoce que en éstas dichas actividades están extendidas informalmente
- b) Existe cierto umbral a partir del cual las actividades de I+D crecen en forma más o menos proporcional con el tamaño de la firma. Sin embargo, este patrón varía entre industrias, países y períodos de tiempo.
- c) Hay quienes sostienen que las firmas más pequeñas producen innovaciones u obtienen más patentes con relación a sus gastos formales en I+D que las firmas más grandes.

## B - Innovación y estructura de mercado

Uno de los argumentos más frecuentemente utilizados para justificar la hipótesis de que el poder de mercado<sup>17</sup> tiene un efecto positivo en las actividades de innovación es que las firmas monopólicas u oligopólicas tienen mayores incentivos para innovar, en la medida en que pueden financiar los proyectos de I+D con recursos propios así como apropiarse mejor de los resultados de la innovación.

Si bien la hipótesis de Schumpeter fue que la innovación es alta cuando hay poder de mercado, gran parte de la literatura se ha volcado a testear otra proposición, diferente a la anterior: la innovación es alta en mercados concentrados. La idea subyacente de ésta última es que el poder de mercado es mayor en mercados concentrados. Los argumentos para justificar dicha teoría son diversos:

- Las firmas con mayor participación de mercado están en mejores condiciones para financiar las actividades de I+D con capitales propios.
- Estas firmas, al poder apropiarse con mayor facilidad de los retornos de la innovación, tienen mayores incentivos para innovar.

No obstante, el análisis de esta relación presentó algunos problemas a los investigadores fundamentalmente por tres motivos: 1) aparece como una relación causal simple y directa en la que la estructura de mercado está afectada por la actividad innovativa; 2) las características específicas de cada industria pueden estar correlacionadas con la concentración y también afectar la innovación y 3) el hecho de que la literatura haya testeado la concentración de mercado y no el poder de mercado. Se supone que el poder de mercado (medido en términos de margen de beneficio o *mark up*) es mayor en mercados concentrados.

Entre los primeros estudios sobre esta relación aparecen los de Scherer, quien si bien encontró ciertas evidencias que la verificaban, también comprobó que la relación tendía a romperse cuando los niveles de concentración eran altos

Otros estudios hallaron que había un vínculo positivo entre la concentración y la intensidad de la actividad de investigación. En esta línea, los trabajos de Scott y Levin en los '80 analizaron el efecto

17) Tradicionalmente, el concepto de poder de mercado se asocia con la capacidad que posee la firma en cobrar precios por encima de sus costos marginales.

de la concentración en la intensidad en I+D y encontraron que esta relación tenía forma de "U" invertida

Por su parte, Geroski (1990) hizo una distinción entre los efectos directos e indirectos del poder de mercado en la innovación. Los indirectos, que pueden o no existir, hacen referencia a la capacidad de las firmas con poder de mercado para apropiarse más fácilmente de los retornos de la innovación. El directo, engloba a todo lo demás, incluyendo ventajas materiales (disponibilidad de finanzas internas) y desventajas de comportamiento (inercia, burocracia). En su estudio, este autor llegó a la conclusión de que pese a que el efecto indirecto era positivo, el directo resultó ser negativo y dominante, determinando que la relación entre poder de mercado e innovación fuera negativo.

Por otro lado, si bien la mayoría de los trabajos se centraron en el impacto de la estructura de mercado sobre la actividad innovativa, también hubo otros trabajos que exploraron esta causalidad en sentido contrario.

La idea subyacente es que la innovación puede afectar la estructura de mercado porque las actividades de I+D involucran costos fijos o porque afectan el patrón de crecimiento de una firma en una industria. También puede incidir indirectamente la estructura de mercado aumentando o disminuyendo el mínimo de eficiencia en la escala de producción. Asimismo, los estudios que abordaron esta relación tampoco obtuvieron resultados concluyentes.

En suma, se podría decir que no se han encontrado suficientes evidencias para justificar la relación entre innovación y estructura de mercado. Sin embargo, de los mismos es posible extraer, por lo menos, tres cuestiones:

- i) Existe cierta evidencia empírica del vínculo positivo entre intensidad en I+D y concentración;
- ii) Los estudios que han indagado sobre la relación entre innovación y estructura de mercado obtuvieron resultados menos concluyentes.
- iii) Las características tecnológicas de la industria explican mucho más de la variación de la intensidad en las actividades de I+D y de la innovación, que la estructura de mercado.

Por eso, muchos autores han profundizado sobre esta cuestión que se presenta a continuación.

### **C - Innovación e industria**

Los primeros trabajos sobre esta relación, realizados en los '50, propusieron que las industrias fueran clasificadas, según la intensidad en el uso de I+D, en tres categorías: alta, media y baja. En los mismos se consideraba que la categoría correspondiente a cada industria no variaba entre países, lo que de alguna manera sugería que tanto las trayectorias y las oportunidades tecnológicas como la competencia tecnológica incidían en el comportamiento de las empresas.



Otra cuestión que estos estudios señalaban era que las industrias de más rápido crecimiento eran aquellas con mayor intensidad de las actividades de I+D.

Posteriormente, otros autores como Nelson y Winter (1977, 1982), Winter (1984) y Pavitt (1984), plantearon que las características específicas de cada industria determinaban que los patrones de cambios tecnológicos difirieran entre las mismas. La justificación a estas discrepancias fue abordada desde dos dimensiones: una, relacionada con el régimen tecnológico, y la otra con la trayectoria tecnológica.

El régimen tecnológico define las condiciones mediante las cuales tiene lugar la actividad innovativa de la firma. Este régimen es el resultado de una combinación particular de algunos de los siguientes atributos de una tecnología:

- Conocimiento de base: se refiere a la naturaleza del conocimiento (genérico o específico; tácito; simple o complejo; independiente o sistémico) en el que se basa la innovación y el medio por el cual se transmite (formal o informal).
- Apropiabilidad: implica la posibilidad de proteger la innovación de la imitación de distintas maneras: patentes, secreto y *know how*, diseño e I+D, etc. El nivel puede ser alto o bajo, en función del ambiente económico.
- Acumulación: define cómo afectan la intensidad y la dirección del cambio tecnológico en cada sector
- Oportunidad: representa la facilidad de innovar, en términos de rendimiento de la productividad del gasto en I+D. Pueden ser muy altas en algunos sectores emergentes o tecnológicamente avanzados y más bajas en las industrias tradicionales de baja tecnología.

Por su parte, Winter (1984) identificó dos regímenes: el emprendedor y el rutinario, los cuales se corresponden respectivamente con el Schumpeter de los primeros tiempos (llamado "Mark I", 1934) y el Schumpeter más maduro (denominado "Mark II", 1942). Asimismo cada uno constituye una combinación específica de las condiciones de oportunidad tecnológica, el grado de acumulatividad del conocimiento tecnológico y las características de los conocimientos base.

El régimen emprendedor (llamado *entrepreneurial regime*) suele ocurrir cuando la tecnología se encuentra en un estadio temprano de su ciclo de vida y se caracteriza por tener una alta oportunidad, baja apropiabilidad y acumulatividad.

Por su parte, el régimen rutinario (*rutinized regime*) se asocia con una etapa madura del ciclo de vida y presenta una alta apropiabilidad y acumulatividad.

La trayectoria tecnológica es definida como el desarrollo de tecnología que acompaña los lineamientos establecidos por el paradigma tecnológico (Verspagen, 1993). Pavitt (1984) fue quien originalmente introdujo este concepto para la investigación de los patrones sectoriales de innovación. Este autor

construyó una tipología de los sectores industriales (taxonomía) teniendo en cuenta las características del proceso de innovación y las fuentes de cambio tecnológico. Así, clasificó los sectores en cuatro categorías:

- Dominados por proveedores: mayormente son sectores tradicionales como el agrícola, textil, cuero, calzado y cerámicas. Las empresas suelen ser pequeñas con poca actividad en I+D y capacidad de diseño. Los cambios técnicos son influenciados por los oferentes de maquinaria, equipos y otros insumos para la producción.
- Intensivos en escala: en general, son las industrias de extracción y procesamiento de materiales a granel, automotriz, siderurgia, petroquímica, electrodomésticos y productos de ingeniería a gran escala. Fuerte interrelación entre los productos y los procesos de innovación, los cuales surgen de la experiencia y de los departamentos de ingeniería internos de las empresas.
- Oferentes especializados: proveen insumos de alta tecnología en forma de maquinarias, componentes, instrumentos o software. Las empresas son pequeñas y producen una alta proporción de sus propios procesos tecnológicos. Se caracterizan por la alta diversificación de la oferta y la elevada capacidad por desarrollar procesos innovativos. Estos sectores suministran equipos e instrumento para la industria, apoyando sus actividades innovadoras en el conocimiento formal y en el tácito, basado en la relación usuario-productos.
- Basados en la ciencia: sectores químicos, farmacéuticos, electrónicos, telecomunicaciones y aeroespacial. Los principales recursos tecnológicos son los departamentos internos de I+D y las instituciones académicas. Estas firmas producen una proporción relativamente alta de su proceso tecnológico y una parte importante de sus productos son usados por otros sectores.

Por su parte Breschi, Malerba y Orsenigo (1999) realizaron un estudio, utilizando datos de Gran Bretaña, Alemania e Italia para el período 1978-1991, en el que brindan cierta información sobre el perfil sectorial y el desarrollo de la innovación.

**Cuadro 1: Perfil sectorial y actividad innovativa**

Atributos	Dominados por proveedores	Intensivos en escala	Oferentes especializados	Basados en ciencia
Tamaño	PyMEs	Medianas o Grandes	PyMEs especializadas	Grandes y diversificadas
Sectores	Tabaco; Textil; Alimentos; Calzado; Imprentas y Editoriales; Minerales no	Siderurgia; complejo automotriz; derivados del petróleo; bienes de consumo	Mecánica Instrumental y maquinaria	Electrónica, farmacéutica
Objetivo de la innovación	Reducción de costos	Reducción de costos y modificación de procesos	Mejora de la productividad y productos a medida del consumidor	Innovaciones radicales
Contribución de las empresas del sector	Minima	Media	Importante	Importante
Fuente del cambio técnico	Proveedores de componentes y materiales	Externa (interacción con proveedores) e interna (I+D)	Interna (experiencia y actividades innovativas informales) y externa	I+D interna, Centros de Investigación, Universidades
Apropiabilidad	Baja	Media (patentes y secretos)	Alta (peso clave del conocimiento tácito)	Elevado (patentes, secretos, tiempo de ventaja, innovación continua)
Oportunidad	Baja		Medio	Elevada

Fuente: Gabriel Yoguel sobre la base de estudio de Breschi, Malerba y Orsenigo.

## BOX 2 : Industrias y patentes

Una cuestión adicional sobre la que ha indagado parte de la literatura es acerca de las razones por las cuales las firmas patentan, que suelen variar entre industrias y tecnologías.

En este sentido, resulta útil la distinción realizada por algunos autores (Levin, 1987; Merges y Nelson, 1990; Kusunoki, Nonaka y Nagata, 1998 y Kash y Kingston, 2000) entre tecnologías complejas y simples (o discretas). La principal diferencia entre ambas reside en la cantidad de elementos que pueden ser patentables en forma separada para un producto o proceso nuevo. Por ejemplo, las drogas o los químicos suelen ser caracterizados como discretos porque abarcan pocos elementos patentables mientras que los productos electrónicos son considerados complejos dado que tienden a estar conformados por un número grande (en general, centenares) de partes patentables.

Estos autores han observado tres usos de patentes distintos dependiendo del sector del que se trate:

- En aquellas industrias de productos discretos en donde las patentes son efectivas (por ej. drogas), éstas otorgan una suficiente protección a las invenciones individuales para conferirles rentas monopólicas a través de la comercialización de una invención de la propia firma y mediante la licencia.
- En aquellas industrias de productos discretos en donde las patentes son débiles, las empresas son menos propensas a usar las patentes para bloquear el desarrollo de productos o servicios sustitutos
- En las industrias de productos complejos, pese a que las patentes son también usadas por los beneficios derivados de las licencias la gran mayoría de las firmas que patentan en forma intensiva las usan para afianzar su posición en las negociaciones de licencias cruzadas.

### En síntesis

En esta sección se hizo un recorrido por los diversos autores que a partir de Schumpeter realizaron trabajos empíricos tratando de establecer una relación entre innovación y tamaño por un lado, e innovación y estructura de mercado, por otro. Aunque muchos de éstos han confirmado las hipótesis de Schumpeter, la evidencia empírica no ha sido totalmente concluyente. Las razones que condujeron a resultados contradictorios son diversas, entre ellas problemas metodológicos y la complejidad de la relación Innovación-Tamaño-Estructura (Symeonidis, 1996).

Sin perjuicio de ello, es posible enumerar aquellos factores externos que suelen ser considerados determinantes de las actividades de I+D de las empresas y su posible justificación.

**Cuadro 2: Factores que inciden en las actividades de I+D y su justificación**

Factores determinantes de la realización de actividades de I+D		Justificación
Hipótesis de Schumpeter (1942)	Tamaño de la empresa	- Los elevados costos fijos de la innovación - Economías de escala y alcance
	Concentración de mercado	- Financiación de Los proyectos de I+D con recursos propios - Apropiabilidad de Los resultados
Características interindustriales	Demanda y dimensión del mercado	- Mayor dimensión de mercado implica mayores ventas y beneficios de la innovación
	Oportunidades tecnológicas	- Ventajas de pertenecer a sectores especializados - Efectos spillover intra-industriales y interindustriales
	Condiciones de apropiabilidad	- Condiciones que permitan captar Los beneficios de la innovación y reducir costos de imitación.

Fuente: Beatriz Corchuelo Martínez - Azua (Universidad de Extremadura, España)

#### 4 - Evolución en el uso del sistema de patentes en la Argentina

En esta parte se analiza desde una perspectiva sectorial la evolución del uso del sistema de patentes en la Argentina en los últimos años. Para ello se han utilizado los datos de las solicitudes de patentes<sup>18</sup> provistos por el INPI -clasificados según el criterio de la Clasificación Internacional de Patentes (IPC)<sup>19</sup> - y el programa OECD Technology Concordance (OTC), correspondiente a un trabajo realizado por Daniel K. N. Johnson para la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE). Dicho *software* permite traducir las estadísticas de patentes clasificadas según IPC en ramas de actividad industrial<sup>20</sup>.

Otra herramienta que resulta útil a los fines de este trabajo es la clasificación utilizada por la OCDE que permite agrupar a las industrias manufactureras según la intensidad en el uso de tecnología. Así divide a los sectores en cuatro grupos: alta tecnología (HT); tecnología media alta (MHT); tecnología media baja (MLT) y baja tecnología (LT). Mediante esta taxonomía es posible establecer cuáles son las ramas industriales más intensivas en I+D, suponiendo que a mayor uso de tecnología mayor es la intensidad en I+D<sup>21</sup>. Cabe destacar que no existe una definición precisa de cada uno de estos grupos y que ésta se realiza por enumeración de las ramas y productos que son considerados dentro de los mismos.

No obstante, si se considera a la tecnología como stock de conocimientos que permiten producir nuevos productos y procesos, la alta tecnología puede caracterizarse por una rápida renovación de conocimientos, muy superior a otras tecnologías, y por su grado de complejidad, que exige un continuo esfuerzo en investigación y una sólida base tecnológica. (Angulo, 2001)

Cuadro 3: Clasificación de las industrias manufactureras según intensidad en el uso de tecnología

Tecnología	CIIU - Revisión 3
HT = High Technology (alta tecnología)	2423 - Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos
	30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática
	32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones
	33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes
	353 - Fabricación de aeronaves y naves espaciales
MHT = Medium-High Technology (tecnología media-alta)	24 - Fabricación de sustancias y productos químicos excl. 2423
	29 - Fabricación de maquinaria y equipo
	31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos
	34 - Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
	352 - Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías
MLT = Medium-Low Technology (tecnología media-baja)	359 - Fabricación de otros tipos de equipo de transporte
	23 - Fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear
	25 - Fabricación de productos de caucho y plástico
	26 - Fabricación de otros productos minerales no metálicos
	27 - Fabricación de metales comunes
LT = Low Technology (baja tecnología)	28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo
	351 - Construcción y reparación de buques y otras embarcaciones
	15 - Elaboración de productos alimenticios y bebidas
	16 - Elaboración de productos de tabaco
	17 - Fabricación de productos textiles
	18 - Fabricación de prendas de vestir; adobo y teñido de pieles
	19 - Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaria, y calzado
	20 - Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto mueble
	21 - Fabricación de papel y de productos de papel
	22 - Actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones
	36 - Fabricación de muebles; industrias manufactureras n.c.p.
	37 - Reciclamiento

Fuente: OCDE

18) Se toman las patentes solicitadas y no las otorgadas como indicador de innovación debido a que el trámite de patentamiento suele demorar algunos años. Según el INPI, en Argentina dura en promedio entre 5 y 6 años.

19) La IPC es la clasificación común para las patentes de invención que fue establecida mediante el Arreglo de Estrasburgo (1971). Constituye un sistema jerárquico donde el ámbito de la tecnología se divide en una serie de secciones, clases, subclases y grupos. Según la OMPI, este sistema es indispensable para recuperar documentos de patentes en la búsqueda para establecer la novedad de una invención o determinar el estado de la técnica en un ámbito específico de la tecnología.

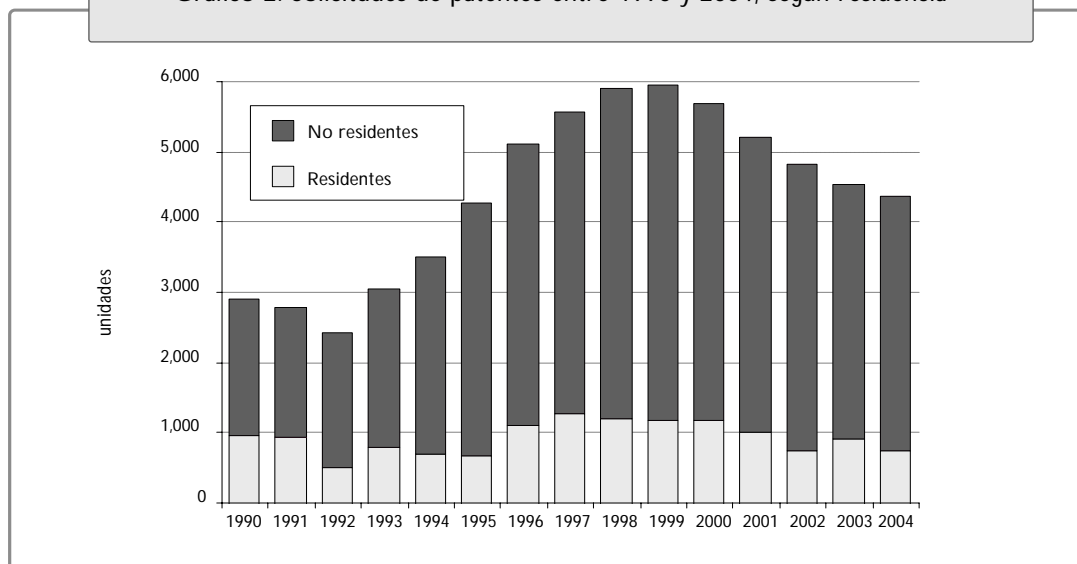
20) Sigue la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU - Revisión 3).

21) La intensidad en I+D puede ser medida como el porcentaje de gasto en I+D sobre la producción.

#### 4.i - Principales resultados en la Argentina

En la Argentina hubo un crecimiento casi ininterrumpido en las solicitudes de patentes durante los años '90, pasando de las 2910 en 1990 a las 5943 en 1999, lo que representó un incremento en diez años superior al 100%. Cabe destacar que en ese mismo período aumentó la participación relativa de los no residentes con relación a los residentes<sup>22</sup> del 67% al 80% de las solicitudes totales.

Gráfico 2: Solicitudes de patentes entre 1990 y 2004, según residencia



Fuente: CEP sobre la base de datos del INP

Según López, Pupato y Sacroisky (2004) esta tendencia, además de ser un reflejo de la intensificación del uso del sistema de patentes a nivel mundial, fue el resultado de la combinación de una serie de factores ocurridos en el mercado interno entre los que mencionan:

- Modificación en la ley de patentes que, entre otras cuestiones, otorgó una mayor protección para los titulares de los derechos y permitió el patentamiento en el sector farmacéutico.
- Fuerte avance de las empresas transnacionales en la estructura productiva argentina.
- Cambio en la dinámica innovativa del sistema debido tanto a las reformas estructurales adoptadas en la Argentina, como del propio proceso de la globalización. En este escenario si bien se observó un avance de la economía argentina hacia la frontera tecnológica internacional, perdieron peso el uso de conocimientos técnicos y equipamientos de origen local frente a los insumos tecnológicos provenientes del exterior.

A partir del 2000 las solicitudes de patentes comenzaron a disminuir, acumulando hasta el 2004 un descenso del 23%. Adicionalmente, en estos últimos cinco años la caída de los residentes fue, proporcionalmente, mayor que la de los no residentes.

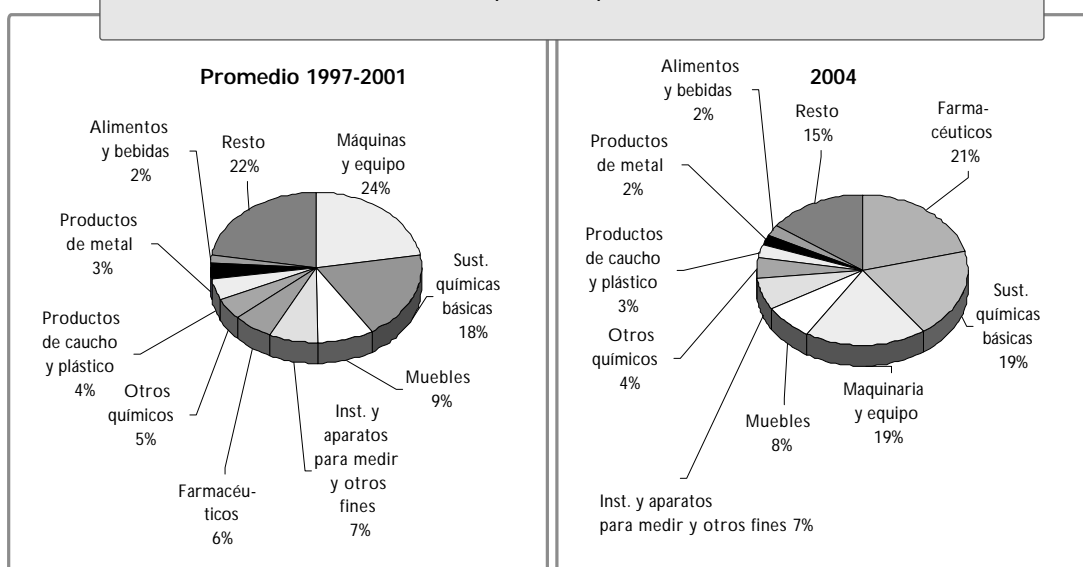
Esta situación puede responder, en parte, a que durante este período ocurrieron importantes cambios en el contexto macroeconómico. Puntualmente, se observa que la caída se da

22) Se entiende por patentes residentes a todas aquellas solicitadas en la oficina de patentes de un país por residentes en ese país y por patentes no residentes a aquellas solicitadas en la oficina de patentes de un país por residentes en el resto del mundo.

fundamentalmente entre las solicitudes de no residentes, en la medida en que con la estructura de precios relativos que surge a partir de 2002, probablemente varíe para muchas firmas el interés de llegar al mercado local.

Respecto del patentamiento por parte de actores locales, se observa algo que es habitual en cualquier economía, como es una cierta correlación -con algún grado de desfase temporal- entre el uso del sistema de patentes y el ciclo económico. Así, el nivel de actividad aparece como condicionante de las decisiones de inversión de las empresas, especialmente de aquellas en I+D, de alto riesgo, cuyos resultados son inciertos tanto técnica como económicamente. En otras palabras, se supone que en un ciclo recesivo, como el que atravesó el país, las empresas sustituyeron sus estrategias ofensivas (de las cuales forman parte las actividades de I+D) por otras más defensivas buscando sostenerse en sus posiciones hasta el cambio de ciclo. (SECYT, 2003) Resulta entonces interesante puntualizar también que, entre los residentes, a partir de 2003 podría iniciarse un cambio de tendencia que corte el descenso, en la cantidad de solicitudes tramitadas por residentes.

**Gráfico 3: Solicitudes de patentes por rama de actividad industrial**



Fuente: CEP sobre la base de datos del INPI. CIU correspondiente a CEP en base a utilización del programa OECD Technology Concordance (OTC).

En cuanto a la distribución de las solicitudes de patentes por sectores industriales para el período 1997-2004 se observa que las ramas que más patentaron en promedio fueron: maquinaria y equipo (21,3%); sustancias químicas (19,8%); productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos (9,7%); muebles (8,1%); instrumentos y aparatos para medir, verificar, navegar y otros (7,1%); otros productos químicos (4,6%); productos de caucho y plástico (4,0%); productos elaborados de metal -excepto maquinarias y equipos- (3,0%) y fabricación de jabones y detergentes (2,9%).

Las tres cuartas partes de las solicitudes correspondieron a aquellos sectores que, según la clasificación de la OCDE, poseen tecnología alta y media alta - 23% y 55% respectivamente -. El resto correspondió a los sectores de menor tecnología.

Por otro lado, si comparamos los últimos años de la década de los '90 con el período pos devaluación se observan algunos cambios en la participación relativa de los sectores. De los nueve rubros industriales que más patentan - explican aproximadamente el 80% de las solicitudes- el salto más importante lo dio el sector farmacéutico que pasó de representar, en promedio, del 6,3% de las patentes solicitadas al 21% en 2004. Por su parte, las máquinas y equipos perdieron cinco puntos de participación, lo que les significó el pasaje del 1° al 3° puesto.

Ahora bien, resulta interesante realizar el mismo análisis sectorial, discriminando entre residentes y no residentes. Pese a que la participación de los residentes sobre el total de patentes solicitadas ha sido históricamente baja<sup>23</sup> constituye una más próxima aproximación al esfuerzo doméstico en la generación de innovaciones. Por su parte, las patentes de los no residentes pueden ser -según se verá más adelante, en el presente informe- representativos del patrón sectorial internacional en materia de patentes.

**Cuadro 4: Participación por rama de actividad de las solicitudes de patentes de Residentes (R) sobre el total de R y No Residentes (NR) sobre el total de NR**

Rama de actividad (CIIU - Revisión 3)	1997-2004		1997-2001		2004	
	R	NR	R	NR	R	NR
29 - Maquinaria y equipo	30,8%	19,0%	30,4%	20,6%	29,4%	16,5%
36 - Muebles	12,6%	7,0%	12,3%	7,7%	12,3%	6,5%
3312 - Instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines	7,6%	6,9%	7,6%	7,5%	7,1%	6,8%
28 - Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	6,8%	2,0%	7,1%	2,3%	5,9%	1,4%
25 - Productos de caucho y plástico	6,5%	3,4%	6,8%	3,8%	5,4%	2,5%
34 - Vehículos automotores, remolques y semirremolques	4,8%	1,4%	4,7%	1,6%	4,0%	0,8%
241 - Sustancias químicas básicas	4,1%	23,6%	4,6%	22,0%	5,1%	22,4%
2423 - Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	3,2%	11,3%	2,4%	7,3%	8,2%	23,3%
2429 - Otros productos químicos	2,2%	5,2%	2,3%	5,4%	2,3%	4,8%
32 - Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	2,3%	2,9%	2,3%	3,4%	2,4%	1,5%
2424 - Jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador	0,7%	3,5%	0,8%	3,9%	0,4%	2,3%
Resto	18,4%	13,8%	18,7%	14,5%	17,4%	11,2%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: CEP sobre la base de datos del INPI. CIIU correspondiente a CEP en base a utilización del programa OECD Technology Concordance (OTC).

Durante el período en cuestión (1997-2004) las patentes de los residentes explicaron el 20% de las solicitudes. La mitad de las mismas correspondieron a los sectores de maquinaria y equipos (30,8%), muebles (12,6%) e instrumentos y aparatos para medir y otros fines (7,6%). Otros rubros importantes, aunque con menor peso fueron los productos elaborados de metal (6,8%), productos de caucho y plástico (6,5%), vehículos automotores (4,8%), sustancias químicas básicas (4,1%) y productos farmacéuticos (3,2%).

Entre el período 1997-2001 y el post devaluación (se toma como referente de ese lapso el año 2004<sup>24</sup>), se destaca también entre el más acotado conjunto de los residentes, el sector de los productos farmacéuticos por su fuerte incremento en la participación.

En cuanto a los no residentes, siete de cada diez patentes presentadas por éstos en esos ocho años correspondieron a las industrias de sustancias químicas (23,6%); maquinaria y equipos (19%); productos

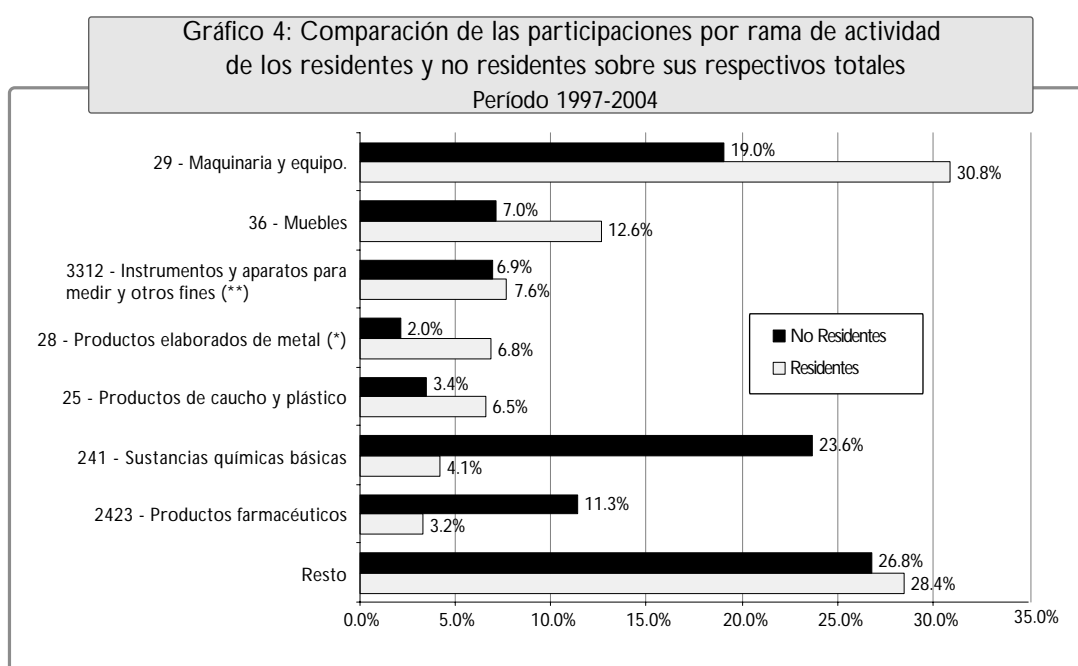
23) Esta tendencia también se observa a nivel mundial. No obstante ello, cabe destacar dos casos especiales. Por un lado, Japón en donde se da una situación totalmente inversa: según datos de la OCDE en el período 1990-2002, el 84% de las patentes solicitadas correspondieron a residentes y el 16% a no residentes. Por su parte, en los Estados Unidos las participaciones son bastantes similares (52% residentes; 48% no residentes).

24) Se toma el 2004 en función de que, en comparación con los dos anteriores, éste resultó ser un año más "normal", de mayor estabilidad macroeconómica.

farmacéuticos (11,3%); muebles (7%); instrumentos y aparatos para medir (6,9%) y otros productos químicos (5,2%).

Otra vez entre los no residentes, fue en el sector farmacéutico en donde se produjo el mayor cambio incremento entre períodos. Entre 2001 y 2002 la cantidad de solicitudes presentadas se duplicó, pasando de 325 a 705. Si bien en los dos años posteriores hubo ciertas variaciones (en 2003 cayeron el 12% y en 2004 aumentaron el 36%), partieron de un piso más alto.

Dentro de las industrias que más patentes solicitan los no residentes, la de maquinarias y equipo fue una de las que más participación perdió (cuatro puntos entre los períodos comparados). Hasta el año 2000 presentaba en promedio 960 pedidos de patentes para caer a 650 entre 2001 y 2004, es decir, la cantidad de solicitudes disminuyó el 32%.



Notas: (\*) Excluye maquinaria y equipo, (\*\*) Excluye equipos de control de procesos industriales.  
Fuente: CEP sobre la base de datos del INPI. CIIU correspondiente a CEP en base a utilización del programa OECD Technology Concordance (OTC).

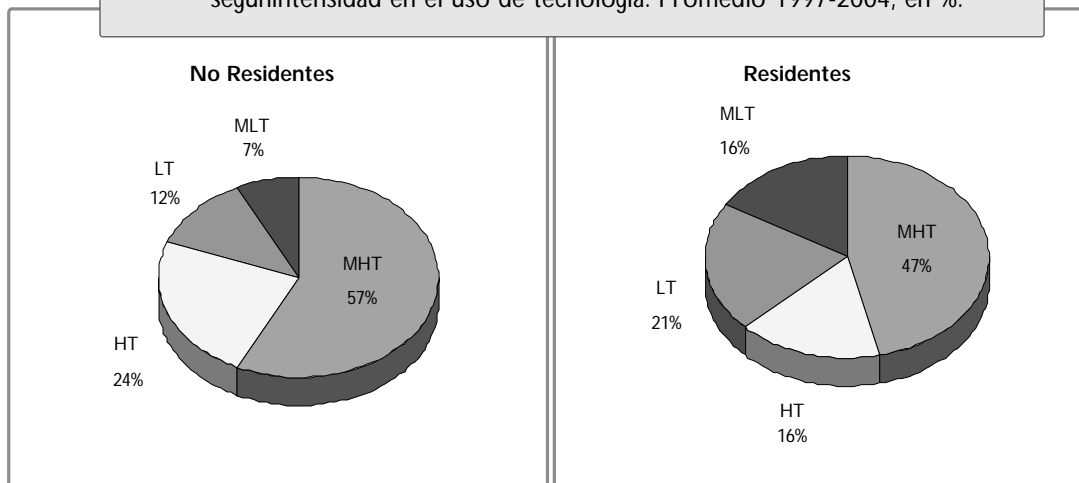
Ahora bien, al comparar los patrones de patentamiento entre residentes y no residentes se observa que estos últimos tienden a patentar en el área de sustancias y productos químicos. Entre 1997 y 2004 presentaron en ese segmento el 46,3% y en los tres últimos años superaron ese promedio, alcanzando el 55% del total de solicitudes.

Por su parte, los residentes se han mostrado más dinámicos en la rama de fabricación de maquinaria y equipo, explicando casi tres de cada diez del total de patentes solicitadas (residentes y no residentes) en esos ocho años.

Alrededor de la mitad de las solicitudes de patentes de los residentes y los no residentes fueron realizados en los sectores de tecnología media alta. Asimismo, se observa un mayor dinamismo de los no residentes en las industrias de tecnología alta mientras que los no residentes en las de tecnología baja.



Gráfico 5: Solicitudes de patentes de residentes y no residentes, según intensidad en el uso de tecnología. Promedio 1997-2004, en %.



Fuente: CEP sobre las base de datos del INPI

#### 4.ii - Contrastación de los resultados con la teoría y la experiencia internacional

##### a - La teoría

En función de lo expuesto hasta aquí y considerando que una parte de la teoría se ha ocupado de las características del proceso de innovación y las fuentes de cambio tecnológico de los diversos sectores industriales<sup>25</sup>, resulta interesante analizar en qué medida el caso de la Argentina se ajusta a estos trabajos.

Como se ha visto en la sección 3 muchos de los teóricos que analizaron la relación entre innovación y tamaño de la firma plantearon y argumentaron la idea de que las grandes firmas suelen invertir más en I+D que las pequeñas. No obstante, esta hipótesis podría no resultar tan evidente para el caso de la Argentina fundamentalmente por dos motivos. Por un lado, porque muchas de las empresas de mayor envergadura son transnacionales, lo que determina que, en gran medida, sus actividades de I+D se realicen en forma centralizada por la casa matriz. Por el otro que en muchos de los sectores en los que operan las firmas de mayor tamaño son tecnológicamente maduros, y por tanto requieren una relativamente menor intensidad en la inversión en producción de tecnología. Son los casos de procesamiento de recursos naturales o *commodities* industriales.

Otro tópico abordado por la literatura, referido a la relación entre innovación y estructura de mercado, plantea la existencia de una relación positiva entre concentración e I+D. Nuevamente, los resultados que surgen del caso argentino son difusos respecto de dicha hipótesis por las dos razones referidas en el punto al anterior -los fenómenos de alta concentración y gran tamaño de firma suelen aparecer juntos-. Por un lado, la presencia de empresas transnacionales en sectores concentrados y, por otro, una organización del aparato productivo en donde muchos de los sectores que se encuentran concentrados suelen ser tecnológicamente maduros y de relativamente menor actividad innovativa.

No obstante, debe dejarse en claro que algunos de los sectores que más uso hacen del sistema de patentes en la Argentina no son precisamente atomizados, sino que muestran cierto grado de

25) Las actividades de innovación suelen tener un fuerte componente sectorial, ya que las conductas de las firmas están fuertemente condicionadas por los aspectos técnicos (complejidad y ritmo de cambio técnico) que caracterizan a cada tipo de actividad (SECYT, 2003).

concentración. Tal es el caso de autopartes, bienes de capital o farmacéuticos. Más aún si recordamos que bajo estos rótulos se engloba la producción de un conjunto importante de productos diferentes, en algunos de los cuales aparecen “pequeños oligopolios”.

El último punto examinado por la literatura se vincula al tema de innovación e industria y es el que resulta más apropiado y que más elementos aporta, a los fines de este análisis. Siguiendo la taxonomía desarrollada por Pavitt<sup>26</sup> (expuesta en la sección 3) se observa que en las solicitudes de patentes de la Argentina, que coincide con el patrón de los no residentes, predominan los sectores que integran las categorías de “oferentes especializados” y “basados en ciencia”. Dentro de estos últimos se encuentran las industrias de sustancias y productos químicos (incluye química básica, farmacéutica y otros productos químicos) que, en el período 1998-2004, representaron el 40% de las solicitudes totales. En estas ramas manufactureras existe una fuerte presencia de empresas grandes y diversificadas y los cambios técnicos resultan de las actividades de I+D realizadas al interior de la firma y de la interacción con centros de investigación y universidades. Con respecto a este último punto cabe destacar que, teniendo en cuenta el mayor peso relativo de los no residentes sobre el total de solicitudes, es de esperar que “las filiales de las empresas transnacionales reciban los frutos de las actividades de I+D realizadas en la casa matriz y, por ende, no dispongan de una capacidad innovativa que vaya más allá de la producción eficiente de los bienes que manufacturan”. (A.López y G.Lugones, 2004)

Por su parte, en el rubro de “oferentes especializados” el sector de fabricación de maquinaria y equipo tiene un peso relativo mayor con el 21% del total de patentes solicitadas. Asimismo, en estas ramas suelen haber un importante número de PyMEs especializadas y las actividades innovativas suelen realizarse más informalmente.

En lo que específicamente refiere a las solicitudes presentadas por los residentes, se observa un predominio de la categoría de “oferentes especializados”. Esto se explica por un lado porque son sectores en donde existe un núcleo empresarial de capital nacional con presencia y tradición, y porque son ramas que tienden a hacer uso del sistema de patentes<sup>27</sup> como una estrategia frente a la competencia. En general, estas empresas no realizan importantes gastos en I+D, pero demandan y combinan tecnologías de punta en materiales, diseño, desarrollo de nuevos bienes, etc. Asimismo este sector se caracteriza por tener una importante interacción y realimentación con otros sectores y por su efecto multiplicador en el conjunto de la economía, resultado de combinar distintos tipos de innovaciones y difundirlas.

En relación a lo anterior vale la pena hacer una rápida mención a la caracterización realizada por Yoguel y Boscherini (2001) en torno a los rasgos principales que asume la innovación en las PyMEs a saber: a) no asignan recursos financieros de manera específica a I+D o a actividades de innovación, por lo que tampoco se cuenta con estructuras, laboratorios o áreas destinadas a esos fines; b) existen dificultades para la formalización de los procedimientos innovadores, debido a la falta de equipos, infraestructura institucional y personal especializado para actividades de investigación en las empresas, lo que también dificulta la protección y explotación adecuada de las innovaciones realizadas; c) el personal dedicado a actividades de I+D realiza simultáneamente otras actividades en la empresa y d) la innovación adquiere un carácter incremental.

26) Recuérdese que Pavitt clasificó a los sectores en cuatro categorías: Dominados por proveedores; Intensivos en escala; Oferentes especializados y Basados en ciencia.

27) Esto está asociado tanto a las oportunidades tecnológicas que presentan esos sectores como a la forma predominante de protección de las innovaciones.

### b - La experiencia internacional

Otra interrogante que se presenta al analizar el caso de la Argentina es si la lógica sectorial que presentan las solicitudes de patentes es la misma que en el resto del mundo.

Si bien no se disponen de datos actualizados para un gran número de países -que a su vez sean comparables entre sí- se cuenta con información de los miembros de la OCDE correspondiente al período 1990-1996<sup>28</sup>, que brindan ciertas pistas sobre este interrogante.

En el cuadro 5 se presenta la distribución por industria en promedio para el lapso considerado de los siguientes países: a) G7 (Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Estados Unidos y Reino Unido, tomados en su conjunto); b) España y c) México.

La elección de los mismos responde a la necesidad de ilustrar distintos niveles de desarrollo económico. Así, el G7 constituye el núcleo de países avanzados (se encuentran cerca de la frontera tecnológica y son quienes más invierten en I+D); España se encuentra en un estadio inferior dentro del grupo de países desarrollados y finalmente México presenta un desarrollo relativo similar al de la Argentina.

**Cuadro 5: Distribución por rama de actividad por países (en %). G7, España y México, promedio 1990-1996; Argentina, promedio 1997-2004**

Rama de actividad (CIIU - Revisión 3)	G7	España	México	Argentina	
				NO RESIDENTES	RESIDENTES
29 - Maquinaria y equipo	25%	30%	29%	19%	31%
241 - Sustancias químicas básicas	11%	11%	11%	24%	4%
36 - Muebles	9%	11%	4%	7%	3%
33 - Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes	9%	6%	5%	7%	0%
32 - Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	8%	3%	2%	3%	2%
2423 - Productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos	6%	5%	14%	11%	3%
30 - Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	5%	3%	2%	2%	0%
34 - Vehículos automotores, remolques y semirremolques	4%	5%	2%	1%	5%
2429 - Otros productos químicos	4%	2%	4%	5%	2%
28 - Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	3%	6%	4%	2%	7%
25 - Productos de caucho y plástico	3%	4%	4%	3%	7%
26 - Otros productos minerales no metálicos	1%	1%	4%	1%	1%
27 - Metales comunes	1%	1%	2%	0%	1%
21 - Papel y de productos de papel	1%	2%	1%	1%	2%
Resto	11%	10%	11%	13%	32%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEP sobre la base datos de OCDE e INPI. Para los datos de Argentina, la clasificación por CIIU corresponde a CEP en base a utilización del programa OECD Technology Concordance (OTC).

Del análisis de los países considerados, incluyendo a la Argentina (total y no residentes), no aparecen grandes discrepancias con respecto a los sectores que patentan. Así, alrededor del 50% de las solicitudes de patentes son explicadas por tres industrias: maquinaria y equipos; sustancias químicas básicas y muebles. La excepción la constituye México en donde los muebles ocupan un lugar inferior en comparación con el resto de los países. Asimismo, cabe destacar que, en este país aparecen con un peso relativo mayor algunos sectores de insumos difundidos que resultan poco

28) Basada en la Tabla de Concordancia Tecnológica de la OCDE.

usuales tales como fabricación de productos elaborados de metal; fabricación de metales comunes y fabricación de papel y productos de papel.

Por su parte, la rama farmacéutica tiene una participación mayor en México y la Argentina que en los otros países considerados.

Entre los sectores que aparecen en el grupo de países avanzados pero no en el resto están los de fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y el de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, ambos pertenecientes al grupo de alta tecnología. La mayor presencia de dichas ramas responde a que dichos países constituyen -como se ha mencionado- los principales productores y exportadores de conocimiento y tecnología y son quienes más gastan en actividades de I+D. Adicionalmente, en éstos países dichas industrias han mostrado un fuerte dinamismo en los últimos años, hecho que se reflejó en sus exportaciones. El cuadro 6 muestra cómo entre 1994 y 2003 ha habido, en la mayoría de los países considerados, un incremento de la participación de los envíos al exterior de las industrias *high tech* sobre el total de las manufacturas exportadas.

**Cuadro 6: Participación de las exportaciones de las industrias de alta tecnología sobre el total de las manufacturas exportadas (en porcentaje): Años 1994 y 2003**

Países	1994	2003
Suiza	28,2	39,0
Corea	28,0	36,1
Estados Unidos	32,9	35,8
Reino Unido	27,7	34,7
Japón	31,2	28,9
México	24,0	28,4
Finlandia	13,3	24,0
Francia	18,8	22,5
Suecia	18,9	22,0
Alemania	15,4	19,1
Canadá	10,3	12,1
Italia	10,0	11,0
España	9,9	10,8

Fuente: OCDE, Stan Indicadores y Bilateral Trade Database (BTD)

Volviendo a nuestro país, los sectores de tecnología media alta son quienes más patentes solicitan, explicando cinco de cada diez presentaciones. Las industrias *high tech* ocupan el segundo lugar y tienen un peso relativo mayor en los países del G7. Con excepción de México, en el resto de los países los sectores de baja tecnología presentan más solicitudes que los de media baja (ver cuadro 7).

**Cuadro 7: Solicitudes de patentes, según intensidad tecnológica**

Intensidad en I+D	Argentina (*)		G7 (**)	España (**)	México (**)
	Residentes	No Residentes			
MHT	46%	57%	49%	52%	52%
HT	16%	24%	30%	19%	24%
LT	21%	12%	12%	16%	9%
MLT	16%	7%	9%	13%	15%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Notas (\*): Promedio período 1997-2004

(\*\*): Promedio período 1990-1996

Fuentes: INPI y OCDE

Por último, si se compara la tasa de autosuficiencia -que resulta de hacer el cociente entre la cantidad de patentes solicitadas por residentes y el total de patentes solicitadas- de la Argentina con la de otros países (ver cuadro 8), surge que nuestro país se ubica por debajo de economías desarrolladas como las de Japón, Estados Unidos y Alemania y de otras de similar desarrollo relativo (Brasil y Chile). Pero, también su valor supera a la de otros países avanzados (Francia, Canadá, Italia, etc.) y a la de algunos semi-industrializados como México.

**Cuadro 8: Tasa de autosuficiencia por países**

País	Año	Tasa de autosuficiencia
Japón	2002	0,76
Estados Unidos	2003	0,55
Brasil	2003	0,42
Alemania	2002	0,26
Chile	2004	0,18
Argentina	2004	0,17
Francia	2002	0,12
Uruguay	2002	0,06
Canadá	2002	0,05
México	2003	0,04
Italia	2002	0,02
España	2002	0,02

Fuente: Ricyt, OCDE

## 5 - Reflexiones Finales

En el presente informe se analizó el perfil sectorial del patentamiento en la Argentina y su evolución en los últimos años.

En nuestro país, el uso del sistema de patentes se intensificó en los '90 como resultado de la confluencia de una serie de factores tales como la modificación de ley de patentes, el avance de

las empresas transnacionales dentro de la estructura productiva y la menor utilización de conocimientos técnicos y equipamientos de origen local frente a los insumos tecnológicos provenientes del exterior.

Así, hasta 1999 hubo un crecimiento ininterrumpido en la cantidad de patentes solicitadas, que fue explicado fundamentalmente por el aumento de las presentaciones realizadas por los no residentes. La contrapartida de esto fue una caída en la tasa de autosuficiencia, que pasó del 0,33 en 1990 al 0,20 en 1998.

Entre 2000 y 2004 disminuyó el número de solicitudes, reduciéndose en forma acumulada en un 23%. Si bien en ese período cayeron más las presentaciones de los residentes que las de los no residentes - 37% versus 20% - el mayor peso relativo de éstos últimos permite explicar dicha *performance*. Por su parte, el índice de autosuficiencia también se redujo, ubicándose en 2004 en el 0,17.

En cuanto al perfil sectorial de las solicitudes de patentes, se observó que entre los años 1997 y 2004 la utilización del sistema en Argentina respondió a los patrones internacionales. Así, las industrias consideradas de tecnología media alta explicaron más de la mitad de las solicitudes de patentes, seguidas por las de tecnología alta. Esta similitud resulta interesante teniendo en cuenta que la Argentina es un país caracterizado por ser importador neto de tecnología, por tener un sistema de patentes más fuerte que en los países desarrollados y en donde la actividad tecnológica es moderada. Como se ha señalado en el total de solicitudes de patentes los no residentes representan, en promedio, el 80%. Por tal motivo, y a fin de tener una mejor aproximación de las invenciones locales, para concluir nos centraremos en los rasgos salientes de las patentes solicitadas por los residentes. En este punto corresponde señalar que la teoría tradicional sobre innovación puede no brindar demasiados elementos que echen luz sobre este tema. Esto se debe en parte a que, como se señaló a lo largo de este informe, muchas de éstas teorías fueron pensadas en y para economías desarrolladas y medianamente aisladas y no para países de industrialización media como la Argentina. En este sentido, las hipótesis que vinculan a la actividad innovativa con el tamaño de la empresa y con la concentración del mercado parecen resultar insuficientes. No así la literatura que ha estudiado la relación entre innovación y complejidad tecnológica sectorial, que ha permitido la caracterización de ciertos aspectos. Cabe destacar que sobre la base de ésta última se han desarrollado buena parte de las conclusiones.

Los sectores de tecnología media alta concentraron casi la mitad de las solicitudes, los de tecnologías baja y media baja tuvieron una participación mayor con relación a los no residentes, representando cerca del 20%.

La mitad de las presentaciones realizadas durante esos ocho años correspondieron a los sectores de maquinarias y equipo, fabricación de muebles e instrumentos y aparatos para medir, verificar, ensayar, navegar y otros fines. Por otro lado, tuvieron menor peso aquellos segmentos como el farmacéutico o el de fabricación de sustancias químicas que resultaron más importantes en los no residentes.

En suma, como país de desarrollo medio y alta presencia trasnacional en sus aparato productivo, las actividades de I+D y la producción de tecnología -al menos según sugiere el patrón de las patentes

solicitudes- muestran una importante incidencia del grupo de oferentes especializados. El mismo se caracteriza por tener una fuerte presencia de empresas PyME especializadas, que suelen ser bastante dinámicas y que realizan innovaciones informalmente, en particular a través de la interacción con clientes y proveedores.

### *Referencias bibliográficas*

- Abarza, J.; Katz, J. (2002), "Los derechos de propiedad intelectual en el mundo de la OMC", División de Desarrollo Productivo Regional, CEPAL, Santiago de Chile.
- Ahn, S. (2002), "Competition, innovation and productivity growth: a review of theory and evidence", Economics Department Working Paper N° 317, OCDE, Francia.
- Azpiazú, D.; Gutman G.; Vispo, A. (1999), "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo", Grupo Editorial Norma, Buenos Aires, Argentina.
- Barger, Melvin (2001), "How Henry Ford zapped a licensing monopoly", Artículo publicado en "Ideas in liberty", Estados Unidos.
- Barros, H. (2004), "Are patents important. Evidence from UK CIS 3", Paper presentado en la Conferencia Druid sobre Dinámica Industrial, Innovación y Desarrollo en Dinamarca.
- Benavides, O. (2004), "La innovación tecnológica desde una perspectiva evolutiva", Cuadernos de Economía, v. XXIII, n. 41, Bogotá, Colombia.
- Boscherini F., Yoguel, G. (2001); "La Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y las pequeñas y medianas empresas (PyME) en América Latina"; Documento preparado para el Foro de la OMPI en Milán, Italia.
- Burachik, G (2000), "Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina", Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina.
- Castaldi, C., Los, B. (2005); "Do important home-made innovations affect productivity growth? Some industry-level explorations", Paper elaborado para Euklems Helsinki Consortium Meeting, Países Bajos.
- Castellacci, F. (2004), "How does innovation differ across sectors in Europe? Evidence from the CIS-SIEPI database", Working Paper 04/04, Noruega.
- Cohen, W.; Nelson, R.; Walsh, J. (2000), "Protecting their intellectual assets: appropriability conditions and why U.S manufacturing firms patent (or not)", Working Paper 7552, National Bureau of Economic Research (NBER), Cambridge, Estados Unidos
- Comisión sobre derechos de Propiedad Intelectual (2002), "Integrando los derechos de propiedad intelectual y la política de desarrollo", Londres, Inglaterra.
- Chudnovsky, D.; López, A.; Pupato, G. (2004), "Innovation and productivity: A study of Argentine Manufacturing firms' behavior (1992-2001)", Documento de Trabajo N. 70, Departamento de Economía, Universidad de San Andrés, Buenos Aires, Argentina.
- Drejer, I.; Leiponen, A. (2003), "The organisation of innovative activities across industries: a closer look at patterns of technical change in manufacturing and services", Dinamarca y Estados Unidos.



Freeman, C. (1998), "La economía del cambio tecnológico", publicado en Archibugi, D. y J. Michie (eds.), Trade, Growth and Technical Change, Cambridge University Press, Estados Unidos.

Gelles Caner, J.D. (2005), "Patentes de invención, nuevas tecnologías y la apropiación privada del conocimiento público", Documento de Trabajo, Perú.

Greenhalgh, C.; Dixon, P. (2002), "The Economics of intellectual property: a review to identify themes for future research", Oxford, Inglaterra.

Johnson, D.K (2002), "The OECD Technology Concordance (OTC): Patents by industry of manufacture and sector of use", STI Working Paper 2002/5, OCDE, Francia.

Kaplinski, R.; Paulino A.S. (2003), "Innovation and competitiveness: trends in unit prices in global trade", Paper preparado para la Keith Pavitt Memorial Conference, Freeman Centre, University of Sussex Campus, Reino Unido.

Kürtossy J. (2004), "Innovation indicators derived from patent data", Periodica Polytechnica Ser. Soc. Man. SCI. Vol. 12, N.1, pp. 91-101, Budapest, Hungría.

Lanjouw, J.; Cockburn, I. (2000), "Do patents matter?: empirical evidence after GATT", Working Paper 7495, Cambridge, Estados Unidos.

Lerner, J. (2000), "150 years of Patent Protection", Working Paper 7478, NBER, Cambridge, Estados Unidos.

López, A.; Pupato, G.; Sacroisky, A. (2004), "La propiedad intelectual en las pequeñas y medianas empresas: el caso argentino", Estudio preparado para la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Buenos Aires, Argentina.

Lugones, G; López, A. (2004); "El proceso de innovación tecnológica en América Latina en los años noventa", Artículo publicado en el periódico universitario Argiópolis, Buenos Aires, Argentina.

Moser, P. (2004), "What do inventors patent", Massachusetts Institute of Technology (MIT), Estados Unidos.

OCDE (1994), "The measurement of scientific and technological activities using patent data and science and technology indicators patent manual 1994", París, France.

OCDE (1997), "Patents and innovation in the international context", París, Francia

OCDE (2004), "Compendium of patents statistics", París, Francia.

OMC (1994), "Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio".  
Panadeiros, M. (2002), "Nuevas estrategias competitivas en la industria farmacéutica argentina y reconocimiento de la propiedad intelectual", Documento de Trabajo N. 74, FIEL, Buenos Aires, Argentina.

Sachs, J. (2002), "The global innovation divide", NBER, Estados Unidos.

SeCyT (2003), "Segunda Encuesta Nacional y conducta tecnológica de las empresas argentinas: 1998/2001", Buenos Aires, Argentina.

SeCyT (2005), "Indicadores de Ciencia y Tecnología, Argentina 2004", Buenos Aires, Argentina.

Shane, S. (2001), "Technology Regimes and new firms formation", Management Science, Vol. 47, N. 9, Estados Unidos.

Symeonidis, G. (1996), "Innovation, firme size and market structure: schumpeterian hypotheses and some new themes", Working Paper N. 161, OCDE, Francia.



## ANEXO ESTADÍSTICO

---

Cuadro 1	EMI Nivel General
Cuadro 1.1	EMI Índice por bloques
Cuadro 1.2	Índice de volumen físico
Cuadro 1.3	Índice de obreros ocupados
Cuadro 1.4	Intensidad laboral
Cuadro 1.5	Productividad por hora
Cuadro 1.6.1	Índice de salario nominal por obrero
Cuadro 1.6.2	Índice de salario real por obrero
Cuadro 1.6.3	Índice de costo laboral real por obrero
Cuadro 2	Precios relativos
Cuadro 2.1	Precios de los principales commodities
Cuadro 2.2.1	Tarifas Promedio Nominal de Electricidad - Grandes Consumos
Cuadro 2.2.2	Tarifas Promedio Real de Electricidad- Grandes Consumos
Cuadro 2.3.1	Tarifas Nominales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos
Cuadro 2.3.2	Tarifas Reales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos
Cuadro 3	Tipo de cambio real bilateral con Brasil, EEUU y Europa
Cuadro 3.1	Tipo de cambio real multilateral
Cuadro 3.2	Precio de commodities
Cuadro 4	Comercio Argentino total
Cuadro 4.1	Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares
Cuadro 4.2	Importaciones por uso económico en millones de dólares
Cuadro 4.3	Comercio bilateral
Cuadro 4.4	Exportaciones industriales por rama de actividad
Cuadro 4.5	Importaciones industriales por rama de actividad
Cuadro 4.6	Exportaciones Provinciales Argentinas totales
Cuadro 4.7	Exportaciones Provinciales Argentinas por Grandes Rubros
Cuadro 5	Novedades Empresariales

Cuadro 1: EMI Nivel General

Base 1997=100

Período	Con estacionalidad		Var. anual, %	Nivel	Desestacionalizado		Nivel	Tendencia-ciclo*	
	Nivel	Var. mensual, %			Var. mensual, %	Var. anual, %		Var. mensual, %	Var. anual, %
1994	92,2			92,2	-	-	92,7	-	-
1995	87,5		-5,1	87,5	-	-5,1	88,1	-	-5,0
1996	91,7		4,9	91,7	-	4,9	91,4	-	3,8
1997	100,0		9,0	100,0	-	9,0	99,6	-	9,0
1998	102,2		2,1	102,2	-	2,1	102,2	-	2,7
1999	95,5	-	-6,5	95,5	-	-6,5	95,5	-	-6,6
2000	95,2	-	-0,3	95,2	-	-0,3	95,2	-	-0,3
2001	88,0	-	-7,6	88,0	-	-7,6	88,0	-	-7,6
2002	78,7	-	-10,5	78,7	-	-10,5	78,7	-	-10,5
2003	91,4	-	16,2	91,4	-	16,2	91,4	-	16,2
2004	101,2	-	10,7	101,2	-	10,7	101,2	-	10,7
2005	109,1	-	7,7	109,1	-	7,7	108,8	-	7,5
Ene-01	87,3	-9,4	-1,4	92,7	-8,1	-5,6	92,7	-0,3	-5,3
Feb-01	82,0	-6,1	-5,6	91,9	-0,9	-5,5	92,5	-0,2	-5,2
Mar-01	91,3	11,3	-8,3	91,3	-0,7	-6,6	92,1	-0,4	-5,1
Abr-01	89,9	-1,5	-1,5	91,7	0,4	-3,2	91,6	-0,5	-4,9
May-01	92,7	3,1	-3,2	91,1	-0,7	-2,8	90,8	-0,9	-4,9
Jun-01	91,7	-1,1	-1,9	93,2	2,3	0,2	89,8	-1,1	-5,3
Jul-01	93,3	1,7	-4,5	88,9	-4,6	-5,7	88,4	-1,6	-6,3
Ago-01	91,1	-2,4	-7,8	85,9	-3,4	-7,2	86,7	-1,9	-7,7
Sep-01	87,2	-4,3	-11,9	85,6	-0,3	-9,8	84,9	-2,1	-9,3
Oct-01	89,2	2,3	-10,0	83,1	-2,9	-10,9	82,9	-2,4	-11,2
Nov-01	85,0	-4,7	-11,6	81,9	-1,4	-11,2	81,1	-2,2	-13,0
Dic-01	75,3	-11,4	-21,9	78,8	-3,8	-21,9	79,4	-2,1	-14,6
Ene-02	69,8	-7,3	-20,0	73,7	-6,5	-20,5	78,1	-1,6	-15,7
Feb-02	68,1	-2,4	-17,0	76,0	3,1	-17,3	77,2	-1,2	-16,5
Mar-02	71,0	4,3	-22,2	72,4	-4,7	-20,7	76,8	-0,5	-16,6
Abr-02	76,4	7,6	-15,0	77,3	6,8	-15,7	76,7	-0,1	-16,3
May-02	79,1	3,5	-14,7	79,1	2,3	-13,2	77,0	0,4	-15,2
Jun-02	77,3	-2,3	-15,7	78,1	-1,3	-16,2	77,6	0,8	-13,6
Jul-02	82,0	6,1	-12,1	78,3	0,3	-11,9	78,4	1,0	-11,3
Ago-02	83,4	1,7	-8,5	80,1	2,3	-6,8	79,5	1,4	-8,3
Sep-02	83,2	-0,2	-4,6	80,0	-0,1	-6,5	80,7	1,5	-4,9
Oct-02	85,4	2,6	-4,3	81,0	1,3	-2,5	82,1	1,7	-1,0
Nov-02	85,5	0,1	0,6	83,4	3,0	1,8	83,5	1,7	3,0
Dic-02	83,4	-2,5	10,8	85,3	2,3	8,2	84,9	1,7	6,9
Ene-03	82,5	-1,1	18,2	88,2	3,4	19,7	86,2	1,5	10,4
Feb-03	79,8	-3,3	17,2	88,5	0,3	16,4	87,4	1,4	13,2
Mar-03	88,4	10,8	24,5	88,2	-0,3	21,8	88,3	1,0	15,0
Abr-03	88,0	-0,5	15,2	89,0	0,9	15,1	89,2	1,0	16,3
May-03	89,6	1,8	13,3	89,8	0,9	13,5	89,9	0,8	16,8
Jun-03	89,6	0,0	15,9	90,6	0,9	16,0	90,7	0,9	16,9
Jul-03	95,8	6,9	16,8	91,9	1,4	17,4	91,5	0,9	16,7
Ago-03	96,0	0,2	15,1	92,3	0,4	15,2	92,4	1,0	16,2
Sep-03	95,8	-0,2	15,1	92,5	0,2	15,6	93,4	1,1	15,7
Oct-03	100,2	4,6	17,3	95,2	2,9	17,5	94,4	1,1	15,0
Nov-03	97,7	-2,5	14,3	95,3	0,1	14,3	95,5	1,2	14,4
Dic-03	93,9	-3,9	12,6	95,8	0,5	12,3	96,6	1,2	13,8
Ene-04	92,6	-1,4	12,2	98,8	3,1	12,0	97,6	1,0	13,2
Feb-04	90,9	-1,8	13,9	100,3	1,5	13,3	98,6	1,0	12,8
Mar-04	102,3	12,5	15,7	101,7	1,4	15,3	99,5	0,9	12,7
Abr-04	95,7	-6,5	8,8	96,8	-4,8	8,8	100,2	0,7	12,3
May-04	99,6	4,1	11,2	99,7	3,0	11,0	100,8	0,6	12,1
Jun-04	100,0	0,4	11,6	101,2	1,5	11,7	101,3	0,5	11,7
Jul-04	104,9	4,9	9,5	101,1	-0,1	10,0	101,7	0,4	11,1
Ago-04	106,2	1,2	10,6	102,1	1,0	10,6	102,1	0,4	10,5
Sep-04	105,9	-0,3	10,5	102,5	0,4	10,8	102,5	0,4	9,7
Oct-04	107,9	1,9	7,7	102,4	-0,1	7,6	103,0	0,5	9,1
Nov-04	105,8	-1,9	8,3	103,1	0,7	8,2	103,5	0,5	8,4
Dic-04	103,0	-2,6	9,7	104,9	1,7	9,5	104,2	0,7	7,9
Ene-05	99,2	-3,7	7,1	105,8	0,9	7,1	104,8	0,6	7,4
Feb-05	95,7	-3,5	5,3	105,2	-0,6	4,9	105,6	0,8	7,1
Mar-05	108,3	13,2	5,9	107,4	2,1	5,6	106,4	0,8	6,9
Abr-05	105,6	-2,5	10,3	107,0	-0,4	10,5	107,1	0,7	6,9
May-05	108,0	2,3	8,4	108,2	1,1	8,5	107,9	0,7	7,0
Jun-05	106,3	-1,6	6,3	107,9	-0,3	6,6	108,7	0,7	7,3
Jul-05	111,9	5,3	6,7	108,2	0,3	7,0	109,5	0,7	7,7
Ago-05	114,4	2,2	7,7	110,1	1,8	7,8	110,2	0,6	7,9
Sep-05	114,9	0,4	8,5	111,4	1,2	8,7	110,8	0,5	8,1
Oct-05	118,1	2,8	9,5	112,1	0,6	9,5	111,3	0,5	8,1
Nov-05	115,5	-2,2	9,2	112,6	0,4	9,2	111,5	0,2	7,7
Dic-05	111,0	-3,9	7,8	112,8	0,5	7,8	111,5	0,0	7,0
Ene-06	103,8	-6,5	4,6	110,9	0,5	4,6	111,3	-0,2	6,2

\*: surge de eliminar de la serie original, además de las fluctuaciones estacionales, las alteraciones de carácter no estacional (huelgas, efectos climáticos no esperados, etc.)  
Fuente: INDEC

Cuadro 1.1: EMI Índice por bloques

Base 1997=100

Período	Productos alimenticios y bebidas	Productos del Tabaco	Productos Textiles	Papel y cartón	Edición e impresión	Refinación del Petróleo	Sustancias y Productos Químicos	Caucho y Plástico	Productos Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Vehículos Automotores	Metalmecánica exc. Ind. Automotriz
1994	92,4	98,1	95,2	90,1	86,7	89,8	84,3	88,6	95,4	80,4	93,9	105,3
1995	94,8	97,9	81,0	93,7	85,9	86,9	85,6	76,3	86,0	88,0	66,5	92,1
1996	96,2	96,9	96,4	99,0	86,1	91,3	92,9	89,7	82,4	98,4	70,3	94,6
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	102,5	98,4	90,8	98,9	113,1	105,1	106,9	100,9	104,8	101,2	104,0	93,7
1999	108,4	104,6	80,5	93,4	100,1	105,8	109,0	96,2	104,0	94,3	70,3	69,6
2000	106,2	94,4	83,3	101,4	107,0	100,2	112,0	93,4	91,4	113,6	78,6	59,8
2001	103,0	81,5	69,4	102,1	94,0	100,3	118,4	86,0	81,2	107,8	58,4	50,0
2002	95,4	82,5	52,7	100,7	66,9	94,8	104,0	77,2	62,7	111,1	36,0	39,2
2003	99,0	92,4	92,7	115,3	78,8	99,3	119,4	87,7	79,3	126,3	39,8	61,7
2004	106,2	85,3	100,7	128,3	97,1	101,4	133,8	98,2	94,6	128,4	61,6	71,5
2005	112,8	79,8	110,1	134,1	105,9	101,3	143,6	108,3	108,2	134,2	78,1	76,8
Ene-01	111,5	82,5	72,5	99,5	97,6	104,7	122,1	92,9	91,4	118,6	69,6	57,4
Feb-01	101,7	79,2	66,8	94,9	95,6	104,1	109,7	88,8	84,0	100,7	37,2	57,7
Mar-01	89,5	86,2	67,7	86,0	95,1	96,8	107,8	87,4	81,9	98,6	41,9	48,1
Abr-01	99,3	98,6	68,0	106,8	97,0	101,1	118,9	89,2	83,0	118,5	67,3	52,5
May-01	92,3	78,8	71,2	104,0	100,2	102,0	121,0	86,3	79,7	117,6	75,2	50,4
Jun-01	96,6	84,1	78,9	109,6	101,0	104,5	115,0	93,0	84,1	121,0	79,5	56,6
Jul-01	101,0	69,8	86,7	100,1	99,5	101,5	115,0	92,1	84,6	112,0	68,9	55,1
Ago-01	110,1	78,6	75,3	112,4	92,0	103,7	124,7	84,8	83,2	105,6	63,2	50,9
Sep-01	115,0	88,0	70,9	107,8	95,9	103,9	124,0	83,7	82,1	86,7	52,9	42,2
Oct-01	103,8	80,1	61,7	95,7	96,2	97,8	116,4	80,2	78,5	109,5	46,0	46,2
Nov-01	110,3	85,0	60,7	109,3	91,7	91,9	124,7	78,2	68,9	105,7	50,8	43,9
Dic-01	104,6	86,7	52,3	99,6	86,3	92,0	121,1	75,7	72,6	99,7	47,8	39,1
Ene-02	96,5	63,4	35,0	94,8	77,7	93,6	112,2	69,7	59,7	93,3	20,5	31,9
Feb-02	92,1	88,2	30,2	83,4	70,9	98,3	98,6	68,4	55,6	84,1	12,6	28,4
Mar-02	82,8	79,9	33,1	96,8	78,9	85,0	96,0	78,6	53,3	97,4	22,5	22,9
Abr-02	86,7	80,3	36,2	94,2	60,4	94,5	93,4	79,1	55,8	108,0	31,1	32,4
May-02	85,8	84,8	51,7	96,3	62,8	95,4	106,0	81,0	58,1	120,1	45,9	35,8
Jun-02	91,2	89,6	46,4	105,2	75,7	97,9	101,6	83,1	63,2	120,0	43,2	41,7
Jul-02	94,9	73,6	48,9	101,3	60,3	93,1	103,0	82,3	58,7	111,3	39,1	39,4
Ago-02	104,5	86,0	61,2	100,1	61,3	95,6	104,4	74,6	63,7	118,5	43,6	43,4
Sep-02	108,1	80,5	70,3	107,0	60,1	90,1	103,2	74,3	70,3	122,2	42,3	45,6
Oct-02	102,8	80,1	74,0	107,4	60,8	96,8	103,6	76,0	72,9	119,3	43,3	47,4
Nov-02	101,9	88,1	72,4	113,2	67,0	101,1	112,5	77,1	70,0	125,3	44,6	45,8
Dic-02	97,9	95,4	73,3	108,1	66,9	96,6	113,1	82,1	70,9	114,0	42,9	56,4
Ene-03	99,3	99,5	69,5	111,0	64,5	101,7	114,6	77,7	70,0	116,1	32,3	45,2
Feb-03	93,5	99,0	84,2	101,8	62,9	101,3	113,2	84,6	73,1	111,8	24,7	50,9
Mar-03	86,0	83,6	87,9	108,1	67,2	89,2	105,2	85,7	70,0	116,8	26,8	53,7
Abr-03	88,8	88,0	95,6	115,1	73,8	99,7	111,6	82,7	76,2	135,5	38,6	73,3
May-03	89,8	99,0	95,4	106,3	75,3	98,6	110,2	78,0	73,9	129,0	43,9	72,3
Jun-03	91,9	90,9	101,8	121,2	76,0	100,3	123,9	79,5	65,7	133,6	40,6	62,6
Jul-03	97,2	87,5	96,3	117,9	71,0	101,3	120,8	85,9	71,3	127,3	39,5	61,5
Ago-03	109,0	91,9	94,8	114,7	78,4	101,4	131,6	98,0	85,0	128,1	36,0	62,2
Sep-03	108,1	79,4	97,4	120,0	85,0	101,5	122,0	97,6	83,4	131,7	44,0	66,7
Oct-03	109,9	95,9	96,9	117,1	93,4	95,1	123,3	89,5	90,8	124,3	46,7	61,2
Nov-03	112,0	93,8	97,4	124,3	97,4	99,9	129,0	95,8	99,4	134,9	48,4	65,6
Dic-03	102,2	99,7	95,2	125,6	100,3	101,4	127,9	97,6	93,2	126,1	55,5	65,3
Ene-04	100,6	92,3	86,3	116,0	92,5	105,3	127,4	100,2	85,3	117,7	34,8	57,5
Feb-04	92,7	87,4	93,4	122,1	99,0	89,7	123,1	90,3	84,8	123,6	40,5	62,0
Mar-04	100,2	109,7	98,9	133,0	99,9	105,4	134,5	96,1	94,7	127,4	62,8	81,9
Abr-04	96,9	72,5	99,9	126,5	93,5	95,0	124,3	90,4	81,3	123,0	58,7	76,0
May-04	98,8	83,4	102,8	117,8	90,2	100,0	131,7	95,8	92,1	128,1	62,0	80,9
Jun-04	102,6	75,8	106,1	118,6	95,5	100,3	134,5	90,9	92,7	123,3	64,2	73,8
Jul-04	114,5	79,1	106,7	129,3	93,7	105,8	140,9	98,0	94,5	130,5	60,9	73,3
Ago-04	115,9	79,6	106,8	140,0	97,8	103,5	137,2	105,5	98,0	129,4	66,9	74,5
Sep-04	116,4	86,0	111,6	129,3	99,7	103,8	134,2	106,9	105,6	124,6	71,9	70,8
Oct-04	115,9	77,5	109,0	138,4	98,8	108,3	141,4	104,4	103,2	141,2	71,9	70,6
Nov-04	109,6	94,7	104,5	139,1	101,7	93,7	136,6	103,5	103,7	137,8	81,9	71,4
Dic-04	110,8	85,3	82,0	129,1	103,4	105,7	139,6	96,4	99,5	134,7	63,1	65,6
Ene-05	106,6	80,1	86,7	123,0	98,6	99,1	136,5	99,3	99,1	123,6	59,8	61,1
Feb-05	97,2	77,7	97,4	125,9	100,8	97,2	132,4	96,6	92,5	125,1	38,7	67,7
Mar-05	103,4	80,5	109,6	140,4	108,8	105,5	142,2	104,7	99,6	139,3	81,6	83,8
Abr-05	101,4	76,2	107,4	137,1	108,7	94,1	135,0	104,1	105,3	136,9	81,1	82,6
May-05	102,2	81,3	115,4	144,4	104,4	96,5	143,0	103,5	105,4	144,9	77,7	84,3
Jun-05	106,9	77,3	115,5	128,7	100,6	96,0	141,5	104,8	96,7	132,4	78,0	79,7
Jul-05	119,3	78,8	116,2	140,6	97,8	107,8	145,2	111,8	110,1	136,1	81,1	80,2
Ago-05	124,1	73,2	121,4	142,4	105,8	106,1	143,3	112,9	114,9	137,6	88,3	79,0
Sep-05	125,8	74,8	118,5	128,8	108,5	106,2	148,1	118,7	121,0	123,0	87,7	77,8
Oct-05	129,5	77,9	119,2	129,4	111,3	105,4	155,7	116,0	118,1	134,4	89,6	79,5
Nov-05	118,2	88,4	115,0	138,1	111,5	103,4	150,7	117,3	118,7	138,8	104,5	75,7
Dic-05	119,1	91,3	98,7	129,9	111,6	108,6	149,3	109,9	117,4	138,5	68,9	70,3
Ene-06	112,2	90,3	92,8	132,9	106,5	107,4	147,3	110,1	110,7	123,5	34,2	66,3
Últimas Variaciones anuales, %												
Nov-05	7,8	-6,7	10,0	-0,7	9,6	10,4	10,3	13,3	14,5	0,7	27,6	6,0
Dic-05	7,5	7,0	20,4	0,6	7,9	2,7	6,9	14,0	18,0	2,8	9,2	7,2
Ene-06	5,3	12,7	7,0	8,0	8,0	8,4	7,9	10,9	11,7	-0,1	-42,8	8,5
Últimas Variaciones mensuales, %												
Nov-05	-8,7	13,5	-3,5	6,7	0,2	-1,9	-3,2	1,1	0,5	3,3	16,6	-4,8
Dic-05	0,8	3,3	-14,2	-5,9	0,1	5,0	-0,9	-6,3	-1,1	-0,2	-34,1	-7,1
Ene-06	-5,8	-1,1	-6,0	2,3	-4,6	-1,1	-1,3	0,2	-5,7	-10,8	-50,4	-5,7

Fuente: INDEC

Cuadro 1.2: Índice de volumen físico de la Producción Industrial\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	86,0	91,4	100,0	99,6	89,2	87,8	78,0	82,2	78,7	71,8	62,4	69,1	74,3	75,0	74,3	79,4	86,4	89,6	86,5	92,0	98,6	98,4	93,3	101,5	106,4
15 Alimentos y Bebidas	94,6	94,8	100,0	102,0	100,7	98,7	86,0	91,5	93,7	89,4	79,2	81,5	90,3	85,2	82,3	88,7	104,1	101,3	97,9	104,9	116,7	110,1	107,1	116,4	123,6
16 Productos de Tabaco	99,4	99,3	100,0	102,8	109,4	105,9	100,9	88,3	87,1	78,1	90,2	101,6	94,2	97,8	125,5	146,1	88,4	84,5	108,3	136,5	80,2	84,9	100,1	119,0	76,2
17 Productos Textiles	98,1	105,2	100,0	88,5	60,1	60,6	46,8	59,1	48,4	37,6	22,5	30,4	41,0	38,9	44,1	55,8	54,4	50,6	50,9	62,3	59,8	58,1	55,0	68,8	65,1
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	92,9	102,1	100,0	88,3	73,6	67,0	64,7	69,9	69,5	55,8	35,4	37,2	54,0	57,4	57,1	62,6	62,5	67,1	57,8	62,1	62,1	69,5	67,2	78,9	77,1
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	76,7	92,8	100,0	90,1	82,1	88,1	75,7	82,3	69,9	66,4	58,9	82,5	89,1	93,8	88,6	95,5	112,0	111,8	111,7	122,4	120,8	124,5	109,0	128,9	129,9
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	67,0	69,9	100,0	102,5	90,0	83,3	74,4	75,4	69,4	64,7	56,0	73,9	87,4	96,1	83,7	91,5	104,2	112,8	101,6	112,9	130,2	126,0	98,9	107,6	119,4
21Papel y Productos de Papel	98,9	101,7	100,0	101,9	100,7	101,0	94,4	93,4	89,1	88,5	78,2	90,7	84,1	82,6	88,1	89,1	92,4	95,9	103,3	100,3	102,6	108,1	111,4	113,9	120,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	76,6	84,9	100,0	99,5	90,1	92,7	77,1	76,4	75,5	72,6	51,8	60,2	66,7	75,9	64,8	69,5	81,0	97,9	82,6	86,1	94,5	107,4	85,0	97,4	106,0
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	90,2	91,5	100,0	95,7	97,7	98,5	93,6	95,2	91,5	77,3	98,9	91,6	83,8	89,9	102,6	88,3	94,4	97,1	105,1	87,2	100,6	99,6	106,0	90,9	100,8
24 Sustancias y Productos Quimicos	87,7	93,6	100,0	102,8	96,0	96,2	87,6	91,5	89,0	83,1	73,4	74,6	79,9	80,1	82,7	84,1	92,3	93,2	90,9	94,7	102,6	99,8	94,6	99,7	107,8
25 Productos de Caucho y Plastico	75,6	89,5	100,0	103,4	92,4	93,6	90,4	91,4	88,4	82,2	76,4	83,0	97,4	105,8	100,0	101,5	105,0	118,6	111,0	110,6	118,5	119,2	119,1	119,3	128,2
26 Productos Minerales No Metalicos	88,3	89,4	100,0	100,4	89,3	74,3	65,9	64,7	59,0	50,6	39,9	50,0	54,4	58,0	57,3	64,0	71,1	77,2	76,3	77,6	82,7	88,8	82,2	92,0	95,0
27 Metales Comunes	80,5	89,9	100,0	104,3	80,3	84,0	83,2	85,3	75,7	69,8	74,7	88,1	84,6	85,3	85,1	98,2	92,6	94,3	92,1	102,4	104,9	107,2	102,6	110,7	106,6
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96,0	99,5	100,0	97,2	77,9	75,8	75,2	72,4	61,4	53,5	31,7	41,6	47,6	53,6	53,6	57,5	66,3	75,2	70,3	76,5	74,8	74,0	79,8	78,7	79,0
29 Maquinaria y Equipo NCP	89,2	95,2	100,0	96,3	71,8	68,8	59,3	68,8	64,9	57,1	50,1	60,3	65,1	73,5	62,5	74,9	77,1	95,5	88,9	95,2	108,0	114,5	91,0	107,7	118,0
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	86,9	75,8	100,0	105,5	134,8	99,5	87,8	129,9	85,2	61,9	14,0	53,5	28,8	37,3	39,2	52,3	43,9	42,9	45,5	55,3	54,6	50,7	44,5	57,5	67,6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	86,3	90,5	100,0	103,5	84,7	78,2	69,5	76,9	66,9	52,8	21,6	29,7	37,9	43,6	43,7	57,5	59,7	62,9	57,8	70,5	72,5	72,4	65,9	75,7	79,9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	54,5	85,5	100,0	100,8	86,4	78,8	54,2	66,1	56,8	56,6	26,4	16,3	15,8	18,9	18,8	26,2	43,1	54,8	40,2	48,9	66,0	76,7	66,2	77,5	93,2
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	79,8	75,1	100,0	91,0	84,3	78,5	71,4	66,3	63,5	53,0	29,2	43,7	44,9	49,1	49,0	53,7	62,9	67,7	58,3	80,5	74,1	84,2	71,7	97,0	82,1
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	67,3	74,0	100,0	92,6	64,6	65,2	48,9	60,8	52,3	37,3	29,3	57,1	55,9	50,6	47,9	52,3	53,3	56,6	53,6	68,6	72,3	73,0	69,2	86,0	89,0
35 Equipo de Transporte NCP	85,7	87,9	100,0	108,3	85,4	61,1	47,7	66,3	43,5	36,8	29,0	41,4	55,9	57,1	54,8	72,3	48,2	71,0	61,5	64,8	68,7	87,5	72,9	88,0	78,3
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,0	76,3	100,0	100,7	80,0	74,0	58,2	58,9	57,4	47,7	25,2	25,8	33,9	37,8	40,7	47,5	49,6	50,1	48,7	49,8	52,7	52,3	46,5	52,7	56,4

\* el IVF brinda con una periodicidad trimestral la evolución de la producción física manufacturera. Para su elaboración se recolectan datos referentes a ventas y existencias a valores corriente, los cuales son transformados mediante indicadores de precios estimados a partir del Índice de Precios al Productor (IPP), en valores de producción a precios constantes

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.3: Índice de obreros ocupados en la Industria

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	102,71	99,03	100,00	96,98	88,55	82,14	79,7	78,3	76,3	72,7	70,4	69,5	69,4	69,6	71,5	72,7	73,9	75,2	78,4	80,2	81,4	82,8	84,6	85,7	85,9
15 Alimentos y Bebidas	103,9	100,0	100,0	96,9	93,4	88,5	87,4	85,9	84,8	81,0	80,5	80,7	81,0	79,8	83,4	84,3	85,3	85,0	89,8	91,1	91,9	93,6	96,7	96,1	94,9
16 Productos de Tabaco	103,5	90,8	100,0	86,4	77,4	76,8	85,9	112,0	87,8	56,9	95,1	117,4	104,2	78,7	107,6	123,0	100,1	72,2	118,7	137,5	117,2	84,3	123,0	156,7	121,3
17 Productos Textiles	98,5	98,1	100,0	90,3	77,5	72,4	70,2	72,5	70,2	66,2	61,0	60,7	60,2	62,6	64,4	68,6	69,3	70,2	72,4	75,1	75,5	76,4	77,7	80,0	79,0
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	109,2	102,5	100,0	93,9	81,6	73,5	66,6	66,4	65,5	62,7	56,6	53,3	52,0	52,7	54,4	56,2	57,4	58,2	59,6	63,1	66,9	68,4	68,6	71,0	71,2
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	101,0	98,5	100,0	97,0	93,3	91,0	89,2	87,2	85,3	76,8	73,7	76,0	78,5	80,0	82,8	86,5	90,0	92,2	94,9	98,1	97,8	96,5	94,8	93,8	94,8
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	98,5	92,1	100,0	100,7	95,1	84,2	81,9	81,4	78,3	74,0	70,6	69,7	71,1	73,1	74,0	73,5	76,0	79,9	82,2	82,1	83,1	82,9	86,6	86,7	87,6
21Papel y Productos de Papel	109,8	108,1	100,0	88,7	80,6	77,0	75,3	74,7	73,7	72,2	71,0	69,8	69,8	69,3	69,1	69,8	70,8	71,8	73,0	73,4	74,6	78,3	79,7	80,3	81,6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	108,6	104,6	100,0	102,9	99,2	93,9	92,7	88,3	87,0	84,5	80,5	78,3	77,0	76,7	76,0	75,4	75,8	77,2	78,1	78,0	79,3	80,5	81,1	81,2	83,1
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	106,1	103,2	100,0	99,7	96,1	88,7	87,6	87,2	87,2	86,5	87,1	88,0	87,8	87,0	86,9	86,9	86,9	87,3	88,6	88,6	88,8	90,0	91,0	91,3	91,8
24 Sustancias y Productos Químicos	101,2	100,0	100,0	98,2	92,6	89,1	86,4	85,6	85,0	83,1	81,1	80,4	80,3	81,0	80,9	81,4	84,4	86,2	87,1	87,3	89,1	90,8	90,9	92,1	93,8
25 Productos de Caucho y Plastico	95,8	95,9	100,0	99,1	90,1	84,6	83,4	81,7	79,3	77,1	75,1	74,7	75,5	76,8	79,8	79,1	80,4	84,6	86,7	86,2	86,6	88,7	90,1	90,1	89,4
26 Productos Minerales No Metalicos	100,5	97,0	100,0	94,8	85,5	77,7	73,4	71,8	69,1	64,3	59,6	57,7	57,1	57,8	58,4	59,3	60,8	63,3	66,1	68,9	71,0	72,9	74,9	76,0	76,2
27 Metales Comunes	100,7	100,4	100,0	97,6	89,1	83,7	82,0	80,5	78,1	76,3	74,8	73,4	73,3	74,1	75,3	76,1	77,4	81,2	81,1	81,6	82,7	85,0	85,7	86,8	89,4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	94,1	92,3	100,0	96,5	83,1	77,2	75,5	67,3	63,3	61,4	58,7	55,4	55,3	58,4	61,3	60,8	60,0	61,2	65,0	67,2	68,0	71,3	72,7	73,4	73,5
29 Maquinaria y Equipo NCP	103,5	99,3	100,0	102,4	93,8	80,3	74,7	74,0	72,9	69,1	65,8	64,2	64,1	66,3	66,3	69,3	71,8	76,2	81,0	84,4	87,2	90,2	91,5	95,6	96,2
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	116,1	111,9	100,0	81,6	76,7	76,9	82,9	80,4	77,0	81,7	81,6	79,3	75,7	72,4	73,8	71,0	80,0	80,9	90,7	98,3	106,2	122,7	137,1	142,6	141,6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	103,2	97,3	100,0	97,1	83,1	72,8	71,0	69,9	67,2	63,0	59,1	56,8	57,0	58,5	59,8	62,0	63,3	64,7	67,0	70,0	70,9	70,8	72,2	72,8	74,9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	107,3	96,8	100,0	99,5	88,5	80,5	71,8	73,9	66,2	59,4	53,5	47,6	45,7	45,4	47,4	47,4	47,7	52,5	53,2	60,6	68,4	77,1	66,3	73,8	82,5
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	101,2	98,5	100,0	96,0	92,7	75,1	74,3	70,9	73,2	71,3	67,6	64,2	63,4	63,7	61,2	64,9	68,6	71,5	73,9	73,9	74,4	74,2	76,1	77,1	78,3
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	111,4	100,1	100,0	99,5	77,0	67,0	61,9	60,9	58,6	55,6	52,5	50,5	48,9	47,5	47,3	48,0	48,9	50,2	52,1	55,1	57,4	58,7	61,0	64,3	68,3
35 Equipo de Transporte NCP	86,8	91,3	100,0	100,4	97,9	89,7	84,3	89,2	86,0	81,4	76,2	75,3	76,6	76,6	76,7	77,4	78,3	81,2	84,4	86,7	88,7	92,3	94,3	93,9	93,6
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	98,8	95,0	100,0	99,8	90,9	82,4	77,7	75,7	72,3	68,5	65,0	62,6	59,8	58,9	58,8	60,9	63,1	65,4	67,6	69,4	70,2	70,1	69,8	70,6	71,8

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)



Cuadro 1.4: Intensidad laboral en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	95,4	98,2	100,0	98,3	96,9	96,5	89,0	95,4	95,0	90,1	78,4	91,6	95,9	95,1	89,3	97,7	99,8	97,6	93,1	99,0	101,3	98,9	91,5	100,2	101,28
15 Alimentos y Bebidas	97,3	97,7	100,0	99,3	99,5	98,0	93,0	95,8	98,0	94,5	88,5	96,4	98,7	95,2	91,1	96,1	98,6	96,3	93,7	97,1	100,8	97,2	93,2	98,2	99,771
16 Productos de Tabaco	96,1	96,7	100,0	98,7	98,5	95,5	92,8	91,0	84,4	93,1	92,1	98,3	90,1	93,4	101,1	100,8	92,6	103,7	100,7	105,8	94,8	96,1	97,5	99,9	90,095
17 Productos Textiles	98,3	100,4	100,0	97,0	95,3	94,6	84,9	94,2	91,7	78,6	63,4	84,7	92,6	92,9	87,6	98,2	100,7	96,4	91,5	97,4	99,2	94,2	88,3	99,0	99,619
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	91,1	100,0	100,0	99,1	98,5	101,6	100,1	106,8	106,5	98,0	66,0	80,8	92,1	97,3	91,3	101,2	104,7	99,1	93,0	100,0	105,5	101,0	91,5	101,2	106,77
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	90,4	92,8	100,0	95,1	93,8	94,3	80,2	86,6	81,3	80,7	67,1	88,3	95,2	98,8	92,8	99,5	97,9	93,8	86,2	94,2	96,2	91,6	83,8	94,9	92,666
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	93,8	93,8	100,0	102,7	100,3	98,1	85,8	95,1	95,4	84,4	72,0	89,6	99,3	96,4	92,5	99,6	101,6	97,1	96,8	98,4	101,9	101,0	91,5	103,8	103,98
21Papel y Productos de Papel	97,6	98,1	100,0	97,8	99,6	96,2	91,5	95,8	96,3	92,8	84,3	94,3	96,1	94,2	89,7	96,5	99,8	98,3	94,6	97,4	99,8	97,6	91,3	97,1	97,453
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	93,4	96,9	100,0	97,8	95,1	93,7	89,4	91,3	93,6	93,6	85,3	90,7	90,9	91,5	87,7	91,7	94,8	95,0	92,4	94,6	96,1	96,3	91,5	96,2	95,433
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	100,7	101,5	100,0	101,5	101,9	100,3	96,7	104,4	103,3	101,5	94,0	103,4	104,1	104,1	96,8	103,6	104,2	103,3	98,7	104,0	104,6	103,9	97,1	104,9	104,89
24 Sustancias y Productos Quimicos	100,5	99,8	99,6	99,1	98,5	97,4	90,3	97,5	98,5	94,1	83,3	96,4	97,3	96,4	89,2	98,6	100,7	100,2	92,7	100,5	102,3	101,0	91,8	102,6	102,73
25 Productos de Caucho y Plastico	97,5	101,0	100,0	98,6	97,8	98,1	89,9	97,4	96,7	92,1	79,5	93,7	97,9	97,9	90,3	100,5	101,9	99,8	94,7	101,1	103,0	100,7	91,3	101,8	102,52
26 Productos Minerales No Metalicos	91,9	96,9	100,0	99,0	96,1	92,8	85,8	90,3	91,3	84,8	70,0	86,4	92,8	92,0	87,1	93,6	96,0	93,0	91,5	96,2	97,9	95,8	87,4	95,8	96,23
27 Metales Comunes	99,3	98,9	100,0	98,7	95,7	96,6	89,1	99,9	98,7	93,2	82,3	99,0	101,7	101,4	90,6	103,3	103,3	101,2	95,8	104,1	103,4	102,7	95,8	104,3	102,49
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96,0	97,5	100,0	97,4	93,8	94,9	87,1	91,3	90,1	84,9	68,5	82,1	90,0	90,3	84,1	94,0	96,9	95,6	89,7	96,5	99,5	97,9	88,6	98,1	99,613
29 Maquinaria y Equipo NCP	89,0	96,5	100,0	98,4	96,1	96,0	85,7	95,8	96,5	91,9	74,3	88,8	95,1	95,4	90,1	101,3	104,6	102,5	97,3	105,8	105,8	105,5	96,5	108,5	110,43
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	97,5	95,7	100,0	98,9	104,7	98,9	82,1	101,1	100,7	100,4	87,5	94,7	95,1	99,1	94,5	100,2	100,2	100,1	95,6	97,8	98,4	97,4	94,3	97,0	98,495
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	94,1	98,2	100,0	100,6	97,7	97,2	86,0	96,1	92,6	88,6	72,8	85,5	90,5	91,4	80,6	93,9	97,7	95,5	86,0	95,8	98,3	97,2	86,0	98,8	99,364
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	92,0	99,7	100,0	94,7	92,8	93,7	85,1	93,0	89,6	83,9	57,7	73,7	80,7	78,9	70,9	79,0	87,1	91,2	87,9	91,8	96,2	100,4	93,6	98,6	102,4
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	84,7	89,2	100,0	101,2	100,5	100,2	90,4	101,0	102,2	98,8	85,8	96,6	100,7	100,4	95,2	105,6	108,3	107,7	97,5	103,8	105,0	104,3	94,2	106,3	127,2
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	92,4	100,8	100,0	94,6	88,3	93,4	77,2	94,6	83,6	73,7	60,1	82,9	89,5	89,8	78,2	96,2	98,6	97,8	92,2	105,2	106,6	105,3	89,8	104,4	106,84
35 Equipo de Transporte NCP	98,0	96,3	100,0	97,4	93,0	91,2	88,4	99,3	93,1	91,7	74,9	88,6	90,3	92,1	83,1	97,9	96,0	90,3	88,1	95,3	102,0	101,6	84,6	97,0	104,26
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	100,1	102,6	100,0	99,8	98,7	95,7	91,0	97,4	97,7	93,8	66,3	80,7	90,0	91,7	86,0	98,9	103,8	100,1	90,9	102,2	103,9	100,6	88,0	102,5	104,83

\* Cociente entre el Índice de Horas Trabajadas (IHT) y el Índice de Obreros Ocupados (IOO).

Fuente: CEP en base a la Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.5: Productividad por hora en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	87,9	94,1	100,0	104,5	103,9	110,7	110,0	110,1	108,6	109,6	113,1	108,6	111,8	113,4	116,4	111,8	117,1	122,1	118,6	115,9	119,6	120,2	120,6	118,2	122,21
15 Alimentos y Bebidas	93,6	97,1	100,0	106,0	108,4	113,8	105,8	111,3	112,7	116,7	111,2	104,8	113,0	112,1	108,3	109,4	123,8	123,8	116,4	118,6	125,9	120,9	118,9	123,4	130,55
16 Productos de Tabaco	98,7	112,5	100,0	120,5	143,5	144,4	126,6	86,7	117,5	147,4	102,9	88,0	100,3	133,2	115,4	117,8	95,3	112,9	90,6	93,8	72,2	104,8	83,5	76,0	69,707
17 Productos Textiles	101,0	106,0	100,0	100,9	81,4	88,5	78,6	86,5	75,1	72,3	58,3	59,1	73,4	66,9	78,2	82,8	78,0	74,8	76,8	85,2	79,9	80,8	80,1	86,8	82,641
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	94,0	99,5	100,0	94,9	91,6	89,7	96,9	98,6	99,5	90,8	94,7	86,3	112,8	112,0	115,0	110,1	103,9	116,5	104,3	98,4	87,9	100,8	107,1	109,9	101,4
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84,3	101,5	100,0	97,6	93,8	102,6	105,7	109,0	100,8	107,1	119,1	122,9	119,2	118,7	115,2	111,0	127,1	129,3	136,5	132,4	128,3	140,8	137,3	144,7	147,84
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	72,9	80,7	100,0	99,1	94,4	100,8	105,9	97,5	93,0	103,7	110,1	118,4	123,9	136,3	122,2	125,0	135,0	145,3	127,5	139,8	153,7	150,3	124,8	119,6	131,12
21Papel y Productos de Papel	92,4	96,0	100,0	117,5	125,4	136,4	136,9	130,5	125,6	132,1	130,7	138,0	125,4	126,4	142,2	132,4	130,9	135,8	149,5	140,3	137,8	141,5	153,2	146,0	152,17
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	75,3	83,7	100,0	98,8	95,5	105,4	93,1	94,8	92,8	91,8	75,4	84,8	95,4	108,2	97,3	100,6	112,7	133,5	114,4	116,6	124,0	138,4	114,5	124,7	133,71
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	84,5	87,3	100,0	94,5	99,7	110,7	110,5	104,6	101,6	88,0	120,7	100,7	91,6	99,3	122,1	98,1	104,2	107,7	120,2	94,6	108,3	106,6	120,0	94,9	104,69
24 Sustancias y Productos Quimicos	86,3	93,9	100,4	105,7	105,3	110,9	112,3	109,6	106,4	106,2	108,6	96,3	102,2	102,6	114,7	104,8	108,6	108,0	112,6	107,9	112,6	108,8	113,4	105,4	111,85
25 Productos de Caucho y Plastico	80,9	92,3	100,0	105,8	104,8	112,9	120,5	114,8	115,2	115,7	128,1	118,6	131,7	140,7	138,8	127,7	128,2	140,5	135,2	126,8	132,8	133,5	144,8	130,2	139,82
26 Productos Minerales No Metalicos	95,7	95,2	100,0	106,9	108,6	103,0	104,6	99,8	93,5	92,8	95,7	100,2	102,6	109,1	112,6	115,3	121,7	131,2	126,3	117,0	118,9	127,3	125,6	126,4	129,55
27 Metales Comunes	80,5	90,6	100,0	108,3	94,1	103,9	113,8	106,2	98,2	98,1	121,4	121,2	113,5	113,5	124,7	125,0	115,8	114,7	118,5	120,6	122,7	122,8	124,9	122,3	116,33
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,5	110,4	100,0	103,4	100,0	103,4	114,2	117,9	107,7	102,6	78,9	91,6	95,6	101,6	104,0	100,5	114,1	128,5	120,7	118,0	110,6	105,9	123,8	109,2	107,88
29 Maquinaria y Equipo NCP	97,1	99,6	100,0	95,6	79,7	89,2	92,5	97,0	92,3	90,0	102,4	105,8	106,7	116,2	104,7	106,7	102,7	122,4	112,8	106,6	117,0	120,3	103,1	103,9	111,05
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	76,8	70,8	100,0	130,7	167,8	130,9	129,0	159,8	109,9	75,5	19,5	71,2	40,0	51,9	56,3	73,6	54,8	52,9	52,5	57,5	52,3	42,4	34,4	41,6	48,485
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	89,6	95,0	100,0	105,9	104,3	110,6	113,8	114,5	107,5	94,6	50,1	61,2	73,4	81,5	90,7	98,8	96,5	101,8	100,3	105,2	104,0	105,2	106,2	105,3	107,33
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	55,2	88,4	100,0	107,0	105,2	104,4	88,7	96,2	95,8	113,5	85,6	46,4	42,7	52,7	55,8	69,8	103,7	114,6	85,9	87,9	100,3	99,0	106,6	106,5	110,37
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	93,2	85,8	100,0	93,7	90,4	104,3	106,2	92,5	84,8	75,3	50,3	70,4	70,4	76,7	84,2	78,3	84,6	87,9	81,0	105,0	94,8	109,0	99,9	118,3	82,347
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	65,4	73,0	100,0	98,4	94,9	104,3	102,2	105,7	106,8	91,0	92,8	136,3	127,8	118,7	129,7	113,2	110,6	115,5	111,7	118,3	118,1	118,1	126,4	128,1	121,99
35 Equipo de Transporte NCP	102,0	99,3	100,0	110,8	93,8	74,7	63,9	74,9	54,3	49,3	50,7	62,1	80,9	80,9	86,1	95,5	64,2	96,9	82,7	78,5	75,9	93,4	91,4	96,7	80,243
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,9	78,5	100,0	101,1	89,2	93,8	82,4	79,9	81,3	74,3	58,6	51,0	62,9	70,1	80,5	79,0	75,8	76,5	79,3	70,2	72,4	74,3	75,6	72,8	74,953

\* Cociente entre el Índice de Volumen Físico (IVF) y el Índice de Horas Trabajadas (IHT).

Fuente: CEP en base a la Encuesta industrial (INDEC).

Cuadro 1.6.1: Índice de salario nominal por obrero en la Industria

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	102,7	103,4	100,0	100,3	99,6	100,1	99,9	97,6	95,0	97,7	89,4	93,9	102,0	110,7	110,9	115,2	121,0	139,3	148,3	150,8	152,4	163,2	165,24	175,88	187,21
15 Alimentos y Bebidas	102,7	102,5	100,0	102,3	102,8	102,4	100,3	99,0	98,2	101,8	96,7	101,7	108,2	113,7	112,8	116,0	122,4	144,3	151,1	156,0	160,5	167,9	168,73	187,62	199,42
16 Productos de Tabaco	109,7	110,8	100,0	103,3	104,4	95,1	88,7	74,5	76,9	101,1	78,0	73,3	77,9	97,5	94,6	93,4	100,9	139,4	118,6	115,8	110,2	135,6	125,68	112,35	128,02
17 Productos Textiles	113,0	108,0	100,0	97,9	96,9	96,4	91,3	90,1	86,9	84,5	71,0	82,1	93,7	102,2	100,1	107,6	114,9	133,8	142,8	145,3	146,0	157,2	152,22	168,95	175,12
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	108,9	108,4	100,0	96,8	94,6	95,6	97,6	96,2	93,7	91,4	73,5	78,1	94,8	113,8	108,6	116,2	126,5	146,0	159,0	164,7	167,8	178,1	173,66	179,92	198,73
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	114,8	109,8	100,0	94,8	93,8	92,2	87,2	82,8	79,9	80,0	76,4	85,1	90,7	99,3	101,4	108,7	107,8	121,8	130,0	138,6	141,2	144,1	152,06	163,01	169,65
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	99,5	102,6	100,0	102,3	100,2	99,1	98,2	94,5	91,3	88,5	84,9	91,3	102,1	109,8	115,9	124,3	131,4	144,0	156,5	158,8	169,5	182,5	193,41	199,42	204,24
21Papel y Productos de Papel	114,8	107,1	100,0	93,7	95,1	95,2	95,8	92,9	91,6	93,1	89,4	94,9	98,0	102,8	107,7	107,7	113,1	127,5	137,3	137,2	135,7	138,6	146,66	152,14	163,06
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	102,5	100,5	100,0	97,1	94,2	96,1	95,6	94,2	94,8	100,8	92,9	91,9	91,0	96,1	98,9	100,3	105,0	119,5	126,2	126,6	125,3	135,0	137,53	144,16	147,45
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99,0	101,7	100,0	101,5	105,1	108,3	113,9	109,2	104,0	110,9	112,2	112,2	118,0	126,8	142,1	138,3	139,6	150,4	166,8	158,5	154,1	157,3	186,92	171,03	178,52
24 Sustancias y Productos Quimicos	92,9	98,2	100,0	102,0	102,5	103,1	106,1	101,9	97,7	101,1	96,2	101,0	104,2	112,9	117,8	119,5	122,0	133,8	151,0	146,5	145,2	153,7	165,63	164,77	174,85
25 Productos de Caucho y Plastico	104,4	102,8	100,0	101,4	99,8	99,6	96,9	94,8	92,4	93,5	89,3	91,6	100,6	107,4	108,3	113,2	120,0	139,0	148,7	149,2	152,6	173,1	171,62	178,23	190,26
26 Productos Minerales No Metalicos	91,1	96,9	100,0	101,2	103,4	98,3	100,6	96,4	94,0	93,4	84,8	91,1	102,9	108,0	111,2	115,1	120,4	133,3	140,4	142,6	141,6	155,0	157,5	170,9	180,48
27 Metales Comunes	85,9	94,5	100,0	101,6	98,5	102,7	110,4	104,2	103,4	107,6	103,4	101,3	109,9	135,1	125,2	131,5	127,4	151,0	159,6	171,9	167,6	185,7	183,2	197,9	197,37
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,6	106,6	100,0	99,9	96,8	101,1	103,9	102,2	99,8	101,0	88,2	91,3	101,3	107,1	108,4	117,8	125,6	145,9	157,3	154,7	153,1	161,9	159,9	171,5	187,66
29 Maquinaria y Equipo NCP	102,0	102,9	100,0	101,4	99,4	100,5	98,7	100,5	97,8	102,7	90,2	94,8	105,0	120,6	115,3	121,9	124,5	141,3	148,9	153,1	152,5	166,6	168,7	182,1	192,76
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	125,2	120,9	100,0	104,3	107,4	109,9	115,7	115,0	110,6	116,5	122,1	111,2	132,5	128,8	136,8	142,4	150,5	162,5	169,2	180,3	183,6	176,9	172,2	178,8	200,39
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106,2	103,7	100,0	106,3	106,7	105,5	107,2	105,0	98,8	102,3	95,0	99,7	103,4	110,1	112,4	114,5	123,2	138,8	149,3	151,0	153,4	166,0	166,6	177,7	200,44
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	103,3	108,2	100,0	102,6	102,4	111,0	101,4	102,3	100,7	101,7	83,4	86,8	89,8	94,7	90,9	92,3	101,9	117,3	125,8	120,8	126,5	148,2	137,1	136,3	156,14
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	85,9	93,0	100,0	104,4	103,3	106,9	105,6	107,0	99,2	96,3	96,3	94,3	100,7	103,9	107,9	109,3	112,4	124,0	137,3	140,7	143,3	150,4	156,7	163,6	173,15
34 Vehiculos Automotores, Remolque y Semiremolques	104,9	109,4	100,0	96,3	94,9	101,3	104,0	100,8	91,9	102,0	87,4	92,5	105,1	114,9	116,9	116,2	127,6	147,4	155,0	153,8	152,9	171,9	179,2	175,3	192,11
35 Equipo de Transporte NCP	122,3	112,3	100,0	100,8	100,3	100,5	104,0	100,9	97,6	95,8	91,9	87,9	91,4	96,1	101,2	107,4	116,7	127,9	146,2	147,1	151,0	154,3	154,5	163,1	186,03
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	109,8	108,0	100,0	103,3	102,6	100,1	102,3	97,9	96,6	98,2	82,9	81,2	94,4	103,5	108,3	114,0	122,7	137,6	148,8	148,3	154,8	163,8	167,7	174,6	191,6

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial

Cuadro 1.6.2: Índice de salario real por obrero en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	103,4	103,9	100,0	99,4	99,8	101,4	101,8	98,9	97,4	100,9	87,5	77,2	76,9	81,5	79,9	82,8	86,7	98,9	104,4	104,1	103,6	109,6	107,51	111,58	115,9
15 Alimentos y Bebidas	103,4	103,0	100,0	101,4	103,1	103,6	102,2	100,4	100,6	105,3	94,6	83,7	81,5	83,7	81,3	83,3	87,7	102,5	106,3	107,6	109,1	112,7	109,8	119,0	123,41
16 Productos de Tabaco	110,4	111,4	100,0	102,3	104,7	96,3	90,4	75,6	78,8	104,5	76,3	60,3	58,7	71,8	68,2	67,1	72,3	99,0	83,5	79,9	74,9	91,1	81,8	71,3	79,221
17 Productos Textiles	113,7	108,6	100,0	97,0	97,2	97,5	93,1	91,4	89,0	87,3	69,5	67,6	70,6	75,3	72,2	77,3	82,3	95,0	100,5	100,3	99,3	105,6	99,0	107,2	108,37
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Piel	109,6	109,0	100,0	96,0	94,8	96,7	99,5	97,5	96,0	94,4	71,9	64,3	71,4	83,8	78,3	83,5	90,6	103,7	111,9	113,6	114,1	119,6	113,0	114,1	122,98
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	115,6	110,4	100,0	94,0	94,1	93,3	88,8	83,9	81,9	82,7	74,8	70,0	68,3	73,1	73,1	78,1	77,2	86,5	91,5	95,7	96,0	96,8	98,9	103,4	104,98
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	100,2	103,2	100,0	101,3	100,5	100,3	100,1	95,8	93,6	91,4	83,1	75,1	77,0	80,9	83,5	89,3	94,1	102,2	110,1	109,6	115,3	122,6	125,8	126,5	126,39
21Papel y Productos de Papel	115,6	107,7	100,0	92,9	95,3	96,4	97,6	94,3	93,9	96,2	87,5	78,1	73,9	75,7	77,6	77,4	81,0	90,5	96,6	94,7	92,3	93,1	95,4	96,5	100,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	103,2	101,1	100,0	96,2	94,5	97,3	97,4	95,5	97,2	104,2	90,9	75,6	68,6	70,8	71,3	72,0	75,2	84,9	88,8	87,4	85,2	90,7	89,5	91,5	91,248
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99,7	102,2	100,0	100,6	105,4	109,6	116,1	110,7	106,5	114,6	109,7	92,3	89,0	93,4	102,4	99,4	100,0	106,8	117,4	109,4	104,7	105,6	121,6	108,5	110,47
24 Sustancias y Productos Quimicos	93,5	98,7	100,0	101,1	102,8	104,3	108,1	103,3	100,1	104,5	94,1	83,1	78,5	83,1	84,9	85,8	87,4	95,0	106,3	101,1	98,7	103,2	107,8	104,5	108,2
25 Productos de Caucho y Plastico	105,2	103,4	100,0	100,4	100,1	100,8	98,8	96,1	94,7	96,7	87,3	75,3	75,8	79,2	78,0	81,3	85,9	98,7	104,7	103,0	103,7	116,2	111,7	113,1	117,74
26 Productos Minerales No Metalicos	91,7	97,4	100,0	100,3	103,7	99,5	102,6	97,7	96,4	96,5	83,0	75,0	77,5	79,5	80,2	82,7	86,3	94,7	98,8	98,4	96,3	104,1	102,5	108,4	111,69
27 Metales Comunes	86,5	95,0	100,0	100,7	98,7	103,9	112,5	105,7	106,0	111,3	101,2	83,3	82,8	99,5	90,2	94,4	91,2	107,3	112,3	118,6	113,9	124,7	119,2	125,6	122,14
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	107,4	107,2	100,0	99,0	97,1	102,4	105,9	103,7	102,3	104,4	86,3	75,1	76,3	78,9	78,1	84,6	90,0	103,6	110,7	106,8	104,1	108,7	104,0	108,8	116,13
29 Maquinaria y Equipo NCP	102,7	103,5	100,0	100,5	99,7	101,7	100,6	101,9	100,3	106,1	88,3	78,0	79,2	88,9	83,1	87,6	89,2	100,4	104,8	105,7	103,6	111,9	109,8	115,5	119,28
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	126,0	121,6	100,0	103,3	107,7	111,2	117,9	116,6	113,4	120,4	119,5	91,5	99,8	94,9	98,6	102,3	107,8	115,4	119,1	124,5	124,8	118,8	112,1	113,5	124,01
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106,9	104,3	100,0	105,3	106,9	106,8	109,2	106,5	101,2	105,7	93,0	82,1	77,9	81,1	81,0	82,3	88,3	98,6	105,1	104,2	104,3	111,5	108,4	112,7	124,04
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	104,1	108,8	100,0	101,6	102,7	112,3	103,4	103,7	103,2	105,1	81,6	71,5	67,6	69,7	65,5	66,3	73,0	83,3	88,5	83,4	86,0	99,5	89,2	86,5	96,623
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	86,5	93,5	100,0	103,4	103,5	108,1	107,6	108,5	101,6	99,5	94,2	77,6	75,9	76,5	77,7	78,5	80,5	88,1	96,6	97,1	97,4	101,0	102,0	103,8	107,15
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	105,6	110,0	100,0	95,4	95,2	102,5	106,0	102,2	94,2	105,4	85,5	76,1	79,2	84,6	84,3	83,4	91,4	104,7	109,1	106,2	103,9	115,5	116,6	111,2	118,89
35 Equipo de Transporte NCP	123,1	112,9	100,0	99,8	100,6	101,7	106,0	102,3	100,0	99,0	89,9	72,3	68,9	70,8	72,9	77,1	83,6	90,9	102,9	101,5	102,6	103,6	100,5	103,5	115,12
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	110,6	108,6	100,0	102,4	102,9	101,3	104,3	99,3	99,0	101,5	81,1	66,8	71,2	76,3	78,1	81,9	87,9	97,7	104,8	102,4	105,2	110,0	109,1	110,8	118,57

\* cada rama está deflactado por el IPC Nivel General.

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial (INDEC)

Cuadro 1.6.3: Índice de costo laboral real por obrero en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04	III-04	IV-04	I-05	II-05	III-05
Nivel general	106,0	103,5	100,0	103,6	106,9	103,4	103,7	102,0	100,4	106,3	81,5	57,2	52,1	55,1	55,5	59,2	61,8	69,6	72,5	72,0	70,5	74,7	75,2	77,6	80,2
15 Alimentos y Bebidas	106,2	103,0	100,0	105,0	108,9	109,7	106,3	105,3	105,5	111,1	92,6	71,0	65,7	66,9	65,0	66,0	70,4	81,9	84,5	86,2	88,3	91,6	90,4	98,4	102,3
16 Productos de Tabaco	117,6	113,0	100,0	102,9	110,0	91,3	81,8	68,7	70,9	93,2	71,9	67,6	60,3	78,4	75,8	74,9	63,1	87,1	74,1	64,4	55,0	65,6	54,0	48,3	55,0
17 Productos Textiles	111,3	107,9	100,0	97,0	110,8	116,1	111,3	111,9	109,2	108,2	73,2	55,0	55,1	55,5	54,2	58,7	63,9	72,3	89,2	80,7	72,8	76,0	65,4	72,6	75,3
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	103,7	105,0	100,0	97,6	96,7	101,0	104,4	102,6	99,9	97,4	75,6	70,4	80,2	93,2	88,4	92,0	95,4	107,5	112,8	114,0	113,5	119,5	113,6	115,9	126,9
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	113,5	108,5	100,0	101,0	97,7	99,2	94,7	88,7	85,5	87,3	73,8	62,2	59,8	66,4	68,7	74,2	73,7	82,7	88,0	93,2	95,2	96,9	100,8	108,0	110,7
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	96,4	100,5	100,0	94,5	101,3	103,1	103,3	99,4	96,2	94,9	83,0	67,4	65,3	69,2	71,6	77,3	82,2	89,8	92,8	87,0	89,1	92,3	88,0	87,8	87,5
21Papel y Productos de Papel	105,0	99,9	100,0	94,9	99,6	98,8	99,0	95,8	93,7	95,5	78,0	51,0	43,7	45,7	49,2	50,4	53,1	59,0	63,8	62,8	61,4	62,7	65,9	66,8	70,2
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	100,4	97,7	100,0	104,3	91,6	95,5	97,3	96,2	95,5	101,8	84,5	70,5	63,1	67,0	68,6	68,8	70,2	73,5	76,6	76,6	75,3	85,0	88,5	92,2	90,0
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	126,4	121,9	100,0	104,3	106,9	94,4	97,3	92,7	86,8	91,9	92,3	60,4	49,1	49,5	53,4	52,2	53,4	57,4	63,3	59,6	56,7	57,5	68,0	61,9	64,3
24 Sustancias y Productos Quimicos	92,0	97,5	100,0	106,0	105,8	103,8	105,9	101,6	97,5	101,1	81,4	56,9	51,4	55,0	56,6	57,6	59,5	65,0	72,1	68,8	65,9	66,8	70,3	69,4	73,8
25 Productos de Caucho y Plastico	101,8	101,4	100,0	102,1	106,5	105,2	102,7	102,8	100,6	102,1	77,9	55,8	56,0	60,5	60,1	61,8	66,6	77,0	80,4	77,5	76,2	79,7	77,8	81,0	87,1
26 Productos Minerales No Metalicos	89,6	95,6	100,0	103,5	105,5	101,5	105,0	100,1	97,4	96,3	82,1	69,4	64,2	61,2	61,5	63,8	66,0	72,2	74,3	72,6	70,1	76,1	76,2	81,6	85,2
27 Metales Comunes	86,4	94,5	100,0	100,8	106,3	110,2	118,5	113,4	113,5	120,5	92,8	57,6	51,0	61,2	56,8	58,9	56,4	66,5	65,0	64,4	59,3	61,8	58,9	62,7	61,7
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	111,1	105,5	100,0	101,7	100,9	106,7	109,7	109,2	107,8	109,8	80,5	53,6	50,1	53,1	54,8	60,0	64,1	73,7	74,6	67,9	63,5	64,9	62,3	65,7	70,7
29 Maquinaria y Equipo NCP	106,8	105,5	100,0	111,9	100,6	102,8	101,4	106,3	106,8	112,7	84,9	62,7	62,2	70,9	68,4	72,8	74,3	84,4	86,0	84,4	82,3	88,0	85,8	89,7	92,7
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	120,5	117,7	100,0	110,2	122,4	129,8	141,0	146,8	144,1	151,8	97,1	51,4	56,5	55,2	63,7	70,6	77,1	84,0	88,9	95,2	95,5	92,3	90,7	94,7	106,2
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	101,2	101,4	100,0	102,0	116,6	118,8	123,7	124,6	119,3	123,9	88,3	57,7	53,5	57,1	60,7	63,8	67,5	73,6	71,8	67,0	65,8	68,4	66,1	68,4	75,8
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	101,0	105,6	100,0	103,3	114,6	142,2	146,1	152,8	153,8	159,0	107,9	62,8	59,1	60,9	58,3	62,1	73,9	85,6	91,2	87,9	91,3	109,4	103,3	103,5	118,8
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	91,4	94,7	100,0	97,3	102,7	116,1	120,4	124,3	117,2	113,7	94,4	66,2	66,4	69,5	72,7	74,1	76,2	83,8	92,1	93,3	95,1	100,4	103,7	107,8	111,4
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	105,7	110,4	100,0	102,3	97,0	103,1	106,0	105,2	101,3	112,7	80,8	57,3	58,6	64,3	66,1	66,4	72,1	81,7	84,2	79,3	76,6	85,0	86,9	82,0	87,1
35 Equipo de Transporte NCP	122,5	111,5	100,0	104,0	101,3	101,1	105,4	103,9	101,2	99,5	90,5	73,3	70,8	71,0	72,7	73,4	79,0	86,7	98,2	97,0	98,8	98,1	95,7	97,9	109,5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	111,9	107,5	100,0	104,0	112,4	96,8	105,3	101,9	102,6	106,9	83,5	56,6	63,8	69,4	71,9	73,4	78,7	86,2	90,8	86,5	88,6	90,0	89,0	91,1	99,3

\* deflactado por IPIM sectorial

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial

Cuadro 2: Precios relativos

Base 1999=100

Período	IPM Manufacturero	IPM Manufacturero / IPM nivel general	IPM manufacturero / IPM Agropecuario	IPM Manufacturero / IPM Petróleo y Gas	IPM Nivel general / IPC Nivel General	IPM Manufacturero/ IPC Nivel General
1994	95,33	97,60	84,42	113,31	101,42	98,98
1995	101,28	97,39	85,40	104,58	104,45	101,73
1996	102,83	95,85	78,88	85,11	107,59	103,13
1997	104,32	97,13	82,49	92,10	107,14	104,06
1998	103,21	99,28	85,12	129,76	102,76	102,02
1999	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
2000	101,42	97,52	102,73	60,86	104,16	101,58
2001	100,65	99,05	104,32	70,73	102,87	101,89
2002	164,43	92,00	86,41	54,31	142,78	130,83
2003	196,10	92,43	83,81	49,00	150,44	139,03
2004	210,61	92,42	87,68	45,68	154,71	142,98
2005	228,12	92,34	93,52	41,25	153,04	141,31
Ene-01	101,60	98,07	104,32	62,46	104,43	102,41
Feb-01	101,80	98,15	104,17	63,30	104,78	102,84
Mar-01	101,70	98,71	103,71	67,51	103,89	102,55
Abr-01	101,50	98,69	103,92	68,65	103,01	101,66
May-01	101,01	98,14	101,24	65,24	103,02	101,11
Jun-01	100,64	98,22	101,15	66,16	103,31	101,47
Jul-01	100,26	98,20	99,75	68,27	103,28	101,42
Ago-01	99,95	98,38	101,47	66,54	103,14	101,46
Sep-01	100,52	99,36	106,96	70,34	102,77	102,12
Oct-01	100,01	100,37	108,45	80,75	101,68	102,06
Nov-01	99,52	101,29	108,41	94,29	100,59	101,89
Dic-01	99,32	101,26	109,46	90,86	100,49	101,76
Ene-02	102,88	98,62	98,61	72,25	104,49	103,04
Feb-02	112,76	96,23	95,53	79,19	113,80	109,51
Mar-02	124,65	94,49	93,85	67,47	123,23	116,44
Abr-02	147,52	93,26	94,97	58,82	133,86	124,84
May-02	162,75	91,59	90,33	53,35	144,57	132,41
Jun-02	176,88	91,71	87,63	53,84	151,43	138,88
Jul-02	183,52	90,93	84,75	49,35	153,58	139,64
Ago-02	190,03	89,64	79,54	44,72	157,63	141,29
Sep-02	192,22	88,51	75,93	40,26	159,32	141,02
Oct-02	194,88	89,29	79,20	42,66	159,76	142,65
Nov-02	193,18	90,00	78,52	45,52	156,31	140,69
Dic-02	191,91	89,78	78,07	44,31	155,39	139,50
Ene-03	193,38	90,09	81,89	41,58	154,02	138,75
Feb-03	195,69	90,81	82,12	44,03	153,74	139,61
Mar-03	196,91	92,00	85,70	46,72	151,80	139,66
Abr-03	196,15	93,36	88,26	51,02	148,94	139,04
May-03	195,61	93,70	87,21	52,61	148,57	139,21
Jun-03	194,77	93,42	86,58	51,29	148,49	138,73
Jul-03	195,23	93,68	86,33	52,11	147,77	138,43
Ago-03	195,62	92,60	83,88	48,81	149,76	138,68
Sep-03	195,89	92,89	83,57	51,13	149,44	138,81
Oct-03	196,62	92,74	80,90	51,90	149,36	138,51
Nov-03	197,87	92,37	79,86	50,29	150,54	139,05
Dic-03	199,50	91,54	79,49	46,55	152,84	139,90
Ene-04	200,35	92,24	80,63	49,14	151,68	139,91
Feb-04	202,82	92,09	80,70	48,45	153,65	141,50
Mar-04	204,61	92,50	82,60	49,16	153,39	141,89
Abr-04	206,15	92,46	81,73	48,95	153,32	141,75
May-04	208,95	92,52	84,06	47,92	154,15	142,63
Jun-04	210,57	93,03	86,59	49,28	153,64	142,93
Jul-04	211,75	92,70	89,37	45,49	154,34	143,07
Ago-04	213,46	91,26	88,55	40,12	157,51	143,74
Sep-04	215,20	91,77	90,43	41,15	156,90	144,00
Oct-04	216,73	91,89	93,83	39,88	157,20	144,45
Nov-04	217,34	93,26	96,08	44,63	155,33	144,86
Dic-04	219,36	93,31	97,60	44,01	155,38	144,98
Ene-05	220,71	94,79	99,63	50,65	151,65	143,75
Feb-05	221,82	94,26	97,61	48,42	151,82	143,11
Mar-05	224,03	93,36	93,79	45,78	152,46	142,34
Abr-05	224,96	92,40	95,24	40,64	153,93	142,24
May-05	225,94	92,87	96,06	42,00	152,90	142,00
Jun-05	226,40	92,84	93,35	42,81	151,87	141,00
Jul-05	227,51	92,14	90,25	41,07	152,25	140,28
Ago-05	229,08	91,63	90,42	39,16	153,48	140,63
Sep-05	230,46	90,47	90,50	35,06	154,57	139,85
Oct-05	233,02	90,46	90,66	34,91	155,11	140,31
Nov-05	236,00	91,55	91,07	38,15	153,38	140,41
Dic-05	237,52	91,32	93,71	36,32	153,05	139,76
Ene-06	238,11	90,32	92,28	33,90	153,17	138,34
Feb-06	239,61	89,67	91,12	32,58	154,63	138,66
Últimas Variaciones anuales, %						
Nov-05	8,6	-1,8	-5,2	-14,5	-1,3	-3,1
Dic-05	8,3	-2,1	-4,0	-17,5	-1,5	-3,6
Ene-06	7,9	-4,7	-7,4	-33,1	1,0	-3,8
Feb-06	8,0	-4,9	-6,7	-32,7	1,9	-3,1
Últimas Variaciones mensuales, %						
Nov-05	1,3	1,2	0,5	9,3	-1,1	0,1
Dic-05	0,6	-0,2	2,9	-4,8	-0,2	-0,5
Ene-06	0,3	-1,1	-1,5	-6,7	0,1	-1,0
Feb-06	0,6	-0,7	-1,3	-3,9	1,0	0,2

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 2.1: Precios Internacionales de los principales commodities

Periodo	Pellets de girasol US\$ / ton	Pellets de soja US\$ / ton	Carne cent de US\$/kg	Tabaco US\$/tn métrica	Aceite de girasol US\$/tn	Trigo US\$/tn	Maiz US\$/tn	Petróleo WTI US\$/baril	Fertilizantes Índice 1990=100	Cueros centavos/libra	Aluminio US\$/tn	Semillas de soja US\$/tn	Aceite de soja US\$/tn
1990	98,9	178,8	130,9	3392,2	451,9	136,0	107,3	24,5	119,8	90,1	1639,7	246,8	447,5
1991	85,3	168,8	194,7	3500,1	435,2	84,4	102,9	21,5	123,7	77,6	1304,1	239,6	453,9
1992	104,9	181,0	253,9	3439,5	414,8	113,1	102,0	20,6	117,5	74,2	1256,3	235,5	428,7
1993	110,3	182,1	303,1	2695,3	500,0	123,5	100,3	18,5	99,6	78,2	1140,1	255,3	480,0
1994	94,4	167,4	229,5	2641,7	596,8	123,5	106,5	17,2	107,4	84,9	1475,6	252,8	616,2
1995	82,3	166,4	210,6	2643,4	608,3	154,7	115,8	18,4	118,8	86,2	1805,3	259,3	625,2
1996	130,6	243,9	168,1	3056,7	514,2	189,3	168,1	22,1	135,1	85,4	1507,0	304,5	551,6
1997	112,9	252,9	185,6	3612,4	539,3	148,8	117,1	19,2	136,7	86,2	1599,3	295,5	564,8
1998	70,3	149,8	172,6	3399,6	651,8	111,5	102,0	13,1	121,0	76,7	1357,5	242,8	625,9
1999	60,5	132,6	184,3	3105,9	431,3	96,3	90,3	18,1	77,9	72,2	1361,1	201,6	427,2
2000	81,3	166,6	193,2	2983,7	335,3	98,9	88,4	28,5	106,1	80,2	1549,1	211,8	338,1
2001	91,7	160,2	212,9	2989,0	417,3	107,7	89,7	25,6	98,8	84,6	1443,7	195,8	354,0
2002	84,9	156,4	212,7	2747,3	528,3	130,0	99,3	26,9	100,5	80,7	1349,9	212,9	454,6
2003	85,6	182,1	211,0	2646,3	543,9	138,6	105,4	31,1	106,2	68,3	1431,2	264,0	553,9
2004	79,8	192,3	251,3	2740,2	596,9	144,4	111,8	41,4	126,6	67,2	1715,6	306,5	616,0
2005	70,1	174,6	259,5	2779,5	578,8	135,7	98,7	56,4	134,8	65,7	1898,3	274,7	544,9
Ene-01	104,0	194,0	193,6	2909,8	335,0	110,4	95,2	26,0	100,9	85,3	1616,0	210,0	306,0
Feb-01	92,0	165,0	193,0	2959,3	329,0	106,7	92,0	29,6	100,9	84,5	1604,0	200,0	302,0
Mar-01	83,0	147,0	201,3	3016,7	356,0	103,5	90,3	27,2	100,9	93,3	1509,0	195,0	329,0
Abr-01	77,0	139,0	198,7	3005,8	368,0	101,1	88,0	27,4	100,9	101,3	1497,0	186,0	321,0
May-01	83,0	148,0	201,9	3044,6	366,0	102,6	84,1	28,6	98,5	102,3	1539,0	184,0	295,0
Jun-01	93,0	161,0	207,5	3034,3	391,0	97,4	83,3	27,6	96,0	97,5	1466,0	188,0	315,0
Jul-01	93,0	165,0	217,2	3049,2	426,0	108,0	91,7	26,4	96,6	87,9	1416,0	208,0	409,0
Ago-01	102,0	161,0	224,5	3031,8	436,0	105,9	93,1	27,5	97,2	76,9	1377,0	212,0	422,0
Sep-01	101,0	162,0	236,6	3033,6	417,0	107,6	90,1	26,1	96,9	73,1	1345,0	202,0	382,0
Oct-01	96,0	163,0	227,9	2976,4	447,0	115,0	86,6	22,2	96,9	70,9	1283,0	187,0	376,0
Nov-01	88,0	162,0	229,9	2949,4	559,0	116,4	89,5	19,6	99,6	72,9	1327,0	189,0	388,0
Dic-01	88,0	155,0	222,3	2857,4	578,0	118,2	91,9	18,5	100,1	69,3	1345,0	189,0	403,0
Ene-02	88,0	164,0	222,6	2825,0	537,0	121,7	92,0	19,7	100,1	68,4	1369,0	188,0	389,0
Feb-02	88,0	154,0	227,1	2786,0	518,0	113,4	90,8	20,7	103,4	72,2	1369,0	187,0	358,0
Mar-02	82,0	146,0	240,4	2756,0	499,0	116,6	89,6	24,4	103,4	80,3	1405,0	191,0	353,0
Abr-02	83,0	148,0	228,7	2734,0	477,0	113,0	87,1	26,2	100,6	83,7	1370,0	195,0	370,0
May-02	84,0	152,0	212,7	2766,0	504,0	110,9	90,3	27,0	102,5	84,1	1343,0	197,0	397,0
Jun-02	85,0	155,0	207,0	2775,0	533,0	115,4	94,1	25,5	99,0	87,0	1354,0	200,0	438,0
Jul-02	84,5	160,0	214,3	2771,0	539,7	123,5	98,7	26,9	98,3	84,4	1338,0	218,0	470,0
Ago-02	87,0	156,0	211,1	2772,0	566,0	130,1	108,9	38,4	101,2	85,6	1292,0	227,0	503,0
Sep-02	90,0	162,0	205,2	2671,0	512,0	151,8	114,1	29,7	102,2	85,7	1301,0	236,0	494,0
Oct-02	90,0	158,0	191,7	2688,0	521,0	156,8	109,7	28,9	99,8	85,7	1311,0	229,0	517,0
Nov-02	84,0	163,0	191,9	2706,0	573,0	160,0	108,9	26,3	97,8	81,2	1372,0	246,0	581,0
Dic-02	73,0	159,0	200,0	2718,0	560,0	146,2	107,0	29,4	97,6	70,6	1375,0	241,0	585,0
Ene-03	70,0	163,0	218,5	2656,0	551,0	137,5	106,1	33,0	96,2	69,8	1378,0	244,0	535,0
Feb-03	70,0	170,0	214,0	2651,0	543,0	140,8	105,9	35,8	99,8	70,9	1422,0	243,0	521,0
Mar-03	70,0	166,0	210,3	2661,0	518,0	129,4	105,6	33,3	103,5	70,1	1389,0	241,0	508,0
Abr-03	66,0	161,0	202,8	2618,0	517,0	125,8	105,5	28,2	104,1	68,0	1332,0	251,0	524,0
May-03	71,0	174,0	194,7	2590,0	541,0	129,2	107,5	28,1	104,6	64,0	1398,0	250,0	538,0
Jun-03	78,0	176,0	205,5	2590,0	552,0	126,3	107,3	30,7	105,6	61,0	1410,0	239,0	541,0
Jul-03	76,0	164,0	178,6	2625,0	532,0	129,0	96,8	30,8	106,9	64,0	1436,0	230,0	523,0
Ago-03	83,0	169,0	200,9	2675,0	481,0	144,2	100,7	31,6	106,5	69,0	1456,0	237,0	512,0
Sep-03	95,0	184,0	213,9	2687,0	507,0	138,4	104,1	28,3	108,2	71,0	1416,0	264,0	558,0
Oct-03	103,0	215,0	216,9	2686,0	573,0	142,8	105,4	30,4	113,2	70,0	1474,0	310,0	624,0
Nov-03	121,0	225,0	244,2	2642,0	599,0	160,9	108,5	31,1	112,7	71,0	1508,0	327,0	625,0
Dic-03	124,0	218,0	231,1	2674,0	613,0	158,8	111,2	32,1	112,7	71,0	1555,0	332,0	638,0
Ene-04	105,0	230,0	238,0	2768,0	621,0	155,9	115,5	34,2	116,9	72,0	1606,0	350,0	658,0
Feb-04	76,0	222,0	219,4	2779,7	646,0	157,5	123,5	34,7	120,2	70,0	1686,0	368,0	689,0
Mar-04	80,0	246,0	214,4	2774,0	628,0	156,5	127,9	36,7	121,1	67,0	1656,0	413,0	691,0
Abr-04	98,0	253,0	225,1	2765,0	614,0	157,2	133,5	36,7	121,1	64,0	1730,0	358,0	671,0
May-04	95,0	233,0	252,7	2770,0	597,0	148,3	128,2	40,3	123,3	63,0	1623,0	316,0	632,0
Jun-04	87,0	205,0	257,1	2769,0	550,0	137,2	123,3	38,0	123,3	65,0	1678,0	295,0	581,0
Jul-04	82,0	168,0	267,6	2732,0	544,0	131,6	104,9	40,8	130,1	68,0	1709,0	279,0	597,0
Ago-04	77,0	155,0	280,7	2724,0	547,0	129,1	104,1	44,9	131,7	69,0	1692,0	265,0	610,0
Sep-04	77,0	159,0	277,0	2675,0	573,0	138,2	97,9	45,9	131,7	68,0	1724,0	260,0	585,0
Oct-04	68,0	151,0	262,9	2706,0	603,0	141,4	93,8	53,3	131,7	67,0	1820,0	249,0	558,0
Nov-04	54,0	141,0	261,0	2712,0	625,0	140,8	93,8	48,5	133,4	67,0	1814,0	260,0	567,0
Dic-04	59,0	145,0	259,4	2708,0	615,0	139,5	95,4	43,2	135,1	66,0	1849,0	265,0	553,0
Ene-05	61,0	159,0	254,1	2696,0	582,0	142,5	96,3	46,8	135,1	66,0	1834,0	261,5	521,0
Feb-05	62,0	153,0	258,8	2734,0	579,0	141,6	94,1	48,0	135,1	66,0	1883,0	261,0	497,0
Mar-05	62,0	175,0	236,9	2769,0	612,0	152,2	99,9	54,2	135,1	66,0	1980,0	290,0	546,0
Abr-05	61,0	172,0	260,7	2787,0	606,0	132,1	96,3	53,0	135,1	65,0	1894,0	283,0	547,0
May-05	60,0	175,0	267,8	2796,0	612,0	133,1	95,4	49,8	134,9	65,0	1744,0	283,0	538,0
Jun-05	63,0	184,0	266,0	2818,0	618,0	131,1	97,1	56,4	134,9	66,0	1731,0	306,0	559,0
Jul-05	65,0	194,0	270,6	2818,0	623,0	130,9	107,5	58,7	134,7	66,0	1779,0	298,0	561,0
Ago-05	81,0	190,0	264,6	2818,0	597,0	131,8	101,7	65,0	134,8	66,0	1868,0	274,0	549,0
Sep-05	83,0	176,0	265,1	s/d	568,0	128,2	96,4	65,5	134,6	66,0	1839,9	263,0	545,0
Oct-05	85,0	168,0	256,8	s/d	544,0	135,3	101,9	62,4	134,6	65,0	1928,7	257,0	579,0
Nov-05	81,0	168,0	257,9	s/d	502,0	132,4	95,4	58,3	134,6	s/d	2050,6	255,8	560,0
Dic-05	77,0	181,0	254,1	s/d	503,0	137,6	102,1	59,4	134,6	s/d	2247,5	264,0	537,0
Ene-06	80,0	178,0	250,5	s/d	495,0	144,2	102,7	65,5	134,6	s/d	2377,9	257,0	532,0
Feb-06	78,3	170,0	253,0	s/d	500,0	149,2	107,1	61,6	134,6	s/d	2455,3	255,5	533,0

Fuente: CEP en base a Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, Banco Mundial y UNCTAD

Cuadro 2.2.1: Tarifas Nominales Promedio de Electricidad- Grandes Consumos con Impuestos \*

\$/ corrientes / kwh						
Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDEHOR	EDESUR	EDEHOR	EDESUR	EDEHOR	EDESUR
1994	0,1469	0,1474	0,0963	0,0969	0,0622	0,0629
1995	0,1483	0,1500	0,0967	0,0980	0,0617	0,0630
1996	0,1543	0,1529	0,1011	0,1008	0,0647	0,0655
1997	0,1513	0,1524	0,0977	0,0986	0,0618	0,0629
1998	0,1507	0,1509	0,0966	0,0973	0,0606	0,0621
1999	0,1504	0,1519	0,0961	0,0974	0,0600	0,0614
2000	0,1489	0,1486	0,0928	0,0928	0,0548	0,0545
2001	0,1438	0,1437	0,0864	0,0863	0,0470	0,0469
2002	0,1457	0,1461	0,0875	0,0882	0,0479	0,0481
2003	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
2004	0,1769	0,1782	0,1292	0,1308	0,0869	0,0877
2005	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Ene-01	0,1467	0,1468	0,0899	0,0899	0,0503	0,0503
Feb-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
Mar-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
Abr-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
May-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Jun-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Jul-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Ago-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Sep-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Oct-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Nov-01	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Dic-01	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Ene-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Feb-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Mar-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Abr-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
May-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Jun-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Jul-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Ago-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Sep-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Oct-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Nov-02	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Dic-02	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Ene-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Feb-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Mar-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Abr-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
May-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Jun-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Jul-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Ago-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Sep-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Oct-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Nov-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Dic-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Ene-04	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Feb-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Mar-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Abr-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
May-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Jun-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Jul-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Ago-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Sep-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Oct-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Nov-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Dic-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Ene-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Feb-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Mar-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Abr-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
May-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Jun-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Jul-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Ago-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Sep-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Oct-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Nov-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Dic-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Últimas Variaciones anuales, %						
Jul-05	28,4	25,7	26,8	23,4	38,9	37,2
Ago-05	28,4	25,7	26,8	23,4	38,9	37,2
Sep-05	10,3	11,8	4,7	5,4	7,6	8,5
Oct-05	10,3	11,8	4,7	5,4	7,6	8,5
Nov-05	10,3	11,8	4,7	5,4	7,6	8,5
Dic-05	10,3	11,8	4,7	5,4	7,6	8,5
Últimas Variaciones mensuales, %						
Jul-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ago-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sep-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Oct-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nov-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Dic-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

\* Ley 7290 y 9038:18,5 % para consumos industriales (Pcia. De Bs.As.). A esto se suman: 0,6% Impuestos Nacionales, 0,6424% Impuestos Provinciales y 6,424% Impuestos Municipales. IVA 27%

(1) Consumo típico BT, Pot. Punta 111,95 KW, Pot. Fuera Punta 140,34 KW. Tarifa BT < 300 KW.

(2) Consumo típico MT, Pot. Punta 366,31 KW, Pot. Fuera Punta 445,56 KW. Tarifa MT >= 300KW.

(3) Consumo típico AT, Pot. Punta 10.000 KW, Pot. Fuera Punta 10.000 KW. Tarifa AT >= 300KW.

Fuente: CEP, en base a ENRE



Cuadro 2.2.2: Tarifas Reales Promedio de Electricidad- Grandes Consumos con Impuestos \*

S de diciembre de 2005 / kwh - Ajustado por IPIM

Periodo	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0,3913	0,3926	0,2565	0,2580	0,1656	0,1677
1995	0,3711	0,3752	0,2420	0,2452	0,1544	0,1577
1996	0,3741	0,3707	0,2452	0,2444	0,1568	0,1588
1997	0,3663	0,3690	0,2365	0,2388	0,1496	0,1524
1998	0,3773	0,3778	0,2417	0,2435	0,1517	0,1553
1999	0,3913	0,3952	0,2501	0,2535	0,1560	0,1598
2000	0,3725	0,3718	0,2322	0,2321	0,1372	0,1365
2001	0,3681	0,3677	0,2210	0,2208	0,1201	0,1200
2002	0,2218	0,2226	0,1322	0,1334	0,0714	0,0717
2003	0,1835	0,1821	0,1120	0,1118	0,0628	0,0633
2004	0,2016	0,2032	0,1472	0,1491	0,0988	0,0998
2005	0,2289	0,2292	0,1646	0,1646	0,1193	0,1201
Ene-01	0,3684	0,3686	0,2257	0,2258	0,1263	0,1263
Feb-01	0,3688	0,3656	0,2239	0,2229	0,1259	0,1244
Mar-01	0,3713	0,3680	0,2254	0,2243	0,1268	0,1252
Abr-01	0,3720	0,3687	0,2258	0,2248	0,1270	0,1254
May-01	0,3767	0,3756	0,2323	0,2317	0,1312	0,1323
Jun-01	0,3784	0,3773	0,2333	0,2328	0,1318	0,1329
Jul-01	0,3797	0,3787	0,2342	0,2336	0,1323	0,1334
Ago-01	0,3566	0,3581	0,2107	0,2100	0,1101	0,1096
Sep-01	0,3582	0,3596	0,2116	0,2110	0,1106	0,1101
Oct-01	0,3636	0,3651	0,2148	0,2142	0,1123	0,1117
Nov-01	0,3614	0,3633	0,2069	0,2093	0,1034	0,1041
Dic-01	0,3620	0,3640	0,2072	0,2096	0,1035	0,1043
Ene-02	0,3403	0,3422	0,1948	0,1971	0,0973	0,0980
Feb-02	0,3030	0,3047	0,1734	0,1755	0,0867	0,0873
Mar-02	0,2691	0,2706	0,1541	0,1559	0,0770	0,0775
Abr-02	0,2245	0,2257	0,1285	0,1300	0,0642	0,0646
May-02	0,2212	0,2234	0,1368	0,1383	0,0778	0,0780
Jun-02	0,2038	0,2058	0,1260	0,1274	0,0716	0,0718
Jul-02	0,1948	0,1966	0,1204	0,1217	0,0685	0,0687
Ago-02	0,1838	0,1837	0,1122	0,1133	0,0641	0,0640
Sep-02	0,1795	0,1793	0,1096	0,1106	0,0625	0,0625
Oct-02	0,1786	0,1784	0,1090	0,1101	0,0622	0,0622
Nov-02	0,1813	0,1800	0,1107	0,1105	0,0621	0,0626
Dic-02	0,1821	0,1807	0,1112	0,1109	0,0624	0,0628
Ene-03	0,1813	0,1799	0,1107	0,1105	0,0621	0,0625
Feb-03	0,1806	0,1793	0,1103	0,1100	0,0619	0,0623
Mar-03	0,1819	0,1805	0,1110	0,1108	0,0623	0,0627
Abr-03	0,1852	0,1839	0,1131	0,1129	0,0634	0,0639
May-03	0,1864	0,1850	0,1138	0,1136	0,0638	0,0643
Jun-03	0,1867	0,1853	0,1140	0,1137	0,0639	0,0644
Jul-03	0,1868	0,1854	0,1140	0,1138	0,0640	0,0644
Ago-03	0,1842	0,1829	0,1125	0,1122	0,0631	0,0636
Sep-03	0,1846	0,1832	0,1127	0,1124	0,0632	0,0637
Oct-03	0,1836	0,1822	0,1121	0,1118	0,0629	0,0633
Nov-03	0,1817	0,1803	0,1109	0,1107	0,0622	0,0627
Dic-03	0,1786	0,1772	0,1090	0,1088	0,0612	0,0616
Ene-04	0,1792	0,1778	0,1094	0,1092	0,0614	0,0618
Feb-04	0,1998	0,2044	0,1455	0,1495	0,0962	0,0981
Mar-04	0,1990	0,2035	0,1449	0,1489	0,0958	0,0977
Abr-04	0,1974	0,2019	0,1438	0,1477	0,0951	0,0969
May-04	0,1949	0,1993	0,1419	0,1458	0,0939	0,0956
Jun-04	0,1944	0,1989	0,1416	0,1455	0,0936	0,0954
Jul-04	0,1927	0,1971	0,1403	0,1442	0,0928	0,0946
Ago-04	0,1881	0,1924	0,1370	0,1408	0,0906	0,0923
Sep-04	0,2186	0,2159	0,1654	0,1644	0,1166	0,1165
Oct-04	0,2173	0,2146	0,1645	0,1634	0,1160	0,1158
Nov-04	0,2199	0,2172	0,1664	0,1654	0,1174	0,1172
Dic-04	0,2180	0,2153	0,1650	0,1640	0,1164	0,1162
Ene-05	0,2427	0,2430	0,1745	0,1745	0,1265	0,1273
Feb-05	0,2401	0,2404	0,1727	0,1727	0,1251	0,1259
Mar-05	0,2355	0,2358	0,1693	0,1693	0,1227	0,1235
Abr-05	0,2321	0,2324	0,1669	0,1669	0,1209	0,1217
May-05	0,2323	0,2325	0,1670	0,1670	0,1210	0,1218
Jun-05	0,2317	0,2320	0,1666	0,1666	0,1207	0,1215
Jul-05	0,2289	0,2291	0,1645	0,1645	0,1193	0,1200
Ago-05	0,2260	0,2263	0,1625	0,1625	0,1178	0,1186
Sep-05	0,2218	0,2221	0,1595	0,1595	0,1156	0,1164
Oct-05	0,2194	0,2196	0,1577	0,1577	0,1143	0,1151
Nov-05	0,2192	0,2194	0,1576	0,1576	0,1142	0,1150
Dic-05	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Últimas Variaciones anuales, %						
Jul-05	18,8	16,3	17,3	14,2	28,5	26,9
Ago-05	20,1	17,6	18,6	15,5	30,0	28,4
Sep-05	1,5	2,9	-3,6	-3,0	-0,9	-0,1
Oct-05	1,0	2,3	-4,1	-3,5	-1,4	-0,6
Nov-05	-0,3	1,0	-5,3	-4,7	-2,7	-1,9
Dic-05	-0,4	1,0	-5,3	-4,7	-2,7	-1,9
Últimas Variaciones mensuales, %						
Jul-05	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2
Ago-05	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2
Sep-05	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9	-1,9
Oct-05	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1
Nov-05	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1
Dic-05	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9

\* Ley 7290 y 9038:18,5 % para consumos industriales (Pcia. De Bs.As.). A esto se suman: 0,6% Impuestos Nacionales, 0,6424% Impuestos Provinciales y 6,424% Impuestos Municipales. IVA 27%

(1) Consumo típico BT, Por. Punta 111,95 KW, Pot. Fuera Punta 140,34 KW. Tarifa BT &lt; 300 KW.

(2) Consumo típico MT, Pot. Punta 366,31 KW, Pot. Fuera Punta 445,56 KW. Tarifa MT &gt;= 300KW.

(3) Consumo típico AT, Pot. Punta 10.000 KW, Pot. Fuera Punta 10.000 KW. Tarifa AT &gt;= 300KW.

Fuente: CEP, en base a ENRE

Cuadro 2.3.1: Tarifas Nominales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos

\$ corrientes / Miles de m3

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
1994	79,66	76,39	61,49	72,81	69,06	69,52	68,84	64,08	71,11
1995	86,55	81,30	62,72	79,08	74,84	74,41	72,90	64,31	75,42
1996	90,75	85,21	65,79	81,65	78,58	78,04	74,25	66,31	78,23
1997	89,70	84,57	65,99	85,49	77,90	78,57	72,50	64,99	76,67
1998	89,06	79,70	63,69	81,54	75,40	76,17	74,17	63,46	75,04
1999	87,08	78,78	59,70	75,74	73,68	72,41	72,92	61,24	73,08
2000	89,89	81,92	62,04	78,93	77,53	75,15	73,69	63,05	77,88
2001	93,94	84,56	63,60	80,48	78,83	78,48	76,21	65,46	78,95
2002	96,89	88,14	67,12	82,23	82,80	80,64	78,94	67,01	81,28
2003	103,44	98,41	73,47	88,45	89,04	88,33	88,42	76,79	90,33
2004	117,50	108,74	86,87	102,75	103,06	102,11	98,96	88,16	103,11
2005	142,70	135,36	108,56	129,78	128,31	126,22	126,64	121,04	129,40
Ene-01	91,85	82,93	63,16	79,59	78,04	75,87	75,16	65,75	77,85
Feb-01	91,85	82,93	63,16	79,59	78,04	75,87	75,16	65,75	77,85
Mar-01	91,17	82,89	63,25	79,58	77,69	75,63	75,18	65,68	78,15
Abr-01	91,17	82,89	63,25	79,58	77,69	75,63	75,18	65,68	78,15
May-01	91,84	83,09	62,52	79,28	77,79	75,89	75,37	65,65	77,40
Jun-01	91,84	83,09	62,52	79,28	77,79	75,89	75,37	65,65	77,40
Jul-01	98,08	87,90	62,39	83,47	77,88	83,51	78,81	66,32	80,88
Ago-01	98,08	87,90	62,39	83,47	77,88	83,51	78,81	66,32	80,88
Sep-01	98,18	87,76	67,66	83,04	83,79	83,70	78,63	66,02	82,14
Oct-01	98,18	87,76	67,66	83,04	83,79	83,70	78,63	66,02	82,14
Nov-01	92,52	82,81	62,63	77,94	77,82	76,31	74,10	63,35	77,26
Dic-01	92,52	82,81	62,63	77,94	77,82	76,31	74,10	63,35	77,26
Ene-02	93,38	82,77	62,30	78,28	77,44	76,60	74,30	63,43	77,24
Feb-02	93,38	82,77	62,30	78,28	77,44	76,60	74,30	63,43	77,24
Mar-02	91,90	82,92	62,11	77,97	77,38	76,31	74,52	63,23	76,74
Abr-02	91,90	82,92	62,11	77,97	77,38	76,31	74,52	63,23	76,74
May-02	97,66	87,89	67,87	82,08	83,74	80,88	77,77	65,95	80,18
Jun-02	97,66	87,89	67,87	82,08	83,74	80,88	77,77	65,95	80,18
Jul-02	97,43	87,83	67,49	82,30	84,10	80,86	79,55	65,91	81,43
Ago-02	97,43	87,83	67,49	82,30	84,10	80,86	79,55	65,91	81,43
Sep-02	97,18	88,32	68,06	83,10	84,38	80,87	79,21	66,19	81,59
Oct-02	97,18	88,32	68,06	83,10	84,38	80,87	79,21	66,19	81,59
Nov-02	103,79	99,11	74,93	89,67	89,74	88,34	88,33	77,37	90,48
Dic-02	103,79	99,11	74,93	89,67	89,74	88,34	88,33	77,37	90,48
Ene-03	103,93	98,50	74,66	88,48	89,51	88,43	88,24	76,81	90,67
Feb-03	103,93	98,50	74,66	88,48	89,51	88,43	88,24	76,81	90,67
Mar-03	103,38	98,69	73,72	88,22	88,92	88,28	88,21	76,57	89,56
Abr-03	103,38	98,69	73,72	88,22	88,92	88,28	88,21	76,57	89,56
May-03	103,21	98,35	73,25	88,45	88,97	88,29	88,60	76,81	90,41
Jun-03	103,21	98,35	73,25	88,45	88,97	88,29	88,60	76,81	90,41
Jul-03	103,56	98,52	72,90	89,19	89,01	88,44	88,77	76,94	90,18
Ago-03	103,56	98,52	72,90	89,19	89,01	88,44	88,77	76,94	90,18
Sep-03	103,21	98,12	73,18	88,24	88,91	88,28	88,37	76,95	91,04
Oct-03	103,21	98,12	73,18	88,24	88,91	88,28	88,37	76,95	91,04
Nov-03	103,35	98,28	73,11	88,14	88,91	88,26	88,35	76,66	90,14
Dic-03	103,35	98,28	73,11	88,14	88,91	88,26	88,35	76,66	90,14
Ene-04	103,64	98,06	73,03	88,89	88,96	88,43	87,92	76,59	90,61
Feb-04	103,64	98,06	73,03	88,89	88,96	88,43	87,92	76,59	90,61
Mar-04	104,05	98,00	73,05	89,65	89,34	88,40	88,43	76,75	91,31
Abr-04	104,05	98,00	73,05	89,65	89,34	88,40	88,43	76,75	91,31
May-04	116,39	105,87	86,97	101,95	104,58	102,26	96,98	83,82	101,05
Jun-04	116,39	105,87	86,97	101,95	104,58	102,26	96,98	83,82	101,05
Jul-04	117,22	106,00	86,49	102,14	104,72	102,46	97,00	83,81	101,20
Ago-04	117,22	106,00	86,49	102,14	104,72	102,46	97,00	83,81	101,20
Sep-04	131,79	122,31	100,08	117,22	115,45	115,58	111,70	104,12	117,04
Oct-04	131,79	122,31	100,08	117,22	115,45	115,58	111,70	104,12	117,04
Nov-04	131,93	122,22	101,58	116,66	115,31	115,55	111,75	103,88	117,43
Dic-04	131,93	122,22	101,58	116,66	115,31	115,55	111,75	103,88	117,43
Ene-05	132,55	122,18	102,88	116,68	115,30	115,27	111,47	104,12	117,58
Feb-05	132,55	122,18	102,88	116,68	115,30	115,27	111,47	104,12	117,58
Mar-05	130,78	122,23	102,34	116,76	115,27	115,40	111,54	104,02	117,26
Abr-05	130,78	122,23	102,34	116,76	115,27	115,40	111,54	104,02	117,26
May-05	147,87	141,47	110,99	135,57	134,19	131,45	133,61	128,94	135,10
Jun-05	147,87	141,47	110,99	135,57	134,19	131,45	133,61	128,94	135,10
Jul-05	147,72	141,67	110,82	136,83	133,91	131,69	133,79	129,27	135,05
Ago-05	147,72	141,67	110,82	136,83	133,91	131,69	133,79	129,27	135,05
Sep-05	148,69	142,57	111,76	136,95	135,96	131,88	134,40	130,01	135,41
Oct-05	148,69	142,57	111,76	136,95	135,96	131,88	134,40	130,01	135,41
Nov-05	148,59	142,06	112,59	135,91	135,23	131,63	135,01	129,89	136,02
Dic-05	148,59	142,06	112,59	135,91	135,23	131,63	135,01	129,89	136,02
Últimas Variaciones anuales, %									
Jul-05	26,0	33,7	28,1	34,0	27,9	28,5	37,9	54,2	33,4
Ago-05	26,0	33,7	28,1	34,0	27,9	28,5	37,9	54,2	33,4
Sep-05	12,8	16,6	11,7	16,8	17,8	14,1	20,3	24,9	15,7
Oct-05	12,8	16,6	11,7	16,8	17,8	14,1	20,3	24,9	15,7
Nov-05	12,6	16,2	10,8	16,5	17,3	13,9	20,8	25,0	15,8
Dic-05	12,6	16,2	10,8	16,5	17,3	13,9	20,8	25,0	15,8
Últimas Variaciones mensuales, %									
Jul-05	0,1	-0,2	0,9	-0,2	0,2	0,1	0,3	0,0	0,0
Ago-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sep-05	0,7	0,6	0,8	0,1	1,5	0,1	0,5	0,6	0,3
Oct-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nov-05	-0,1	-0,4	0,7	-0,8	-0,5	-0,2	0,5	-0,1	0,4
Dic-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación de GNC, ni un Subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima anual de 3.000.000 m3, y un plazo contue no utiliza el gas para usos

(\*): Promedio ponderado por cantidad de usuarios

Fuente: CEP, en base a datos de ENARGAS

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisorios

Cuadro 2.3.2: Tarifas Reales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos

S de diciembre de 2005 / Miles de m3 - Ajustado por IPIM Nivel Gral.

GRAN USUARIO- ID (1)									
Periodo	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	Promedio*
1994	212,50	203,88	164,29	194,28	184,18	185,49	183,67	171,05	189,78
1995	215,91	202,80	156,46	197,27	186,72	185,64	181,87	160,49	188,15
1996	218,93	205,56	158,72	197,00	189,57	188,26	179,14	159,96	188,74
1997	215,04	202,74	158,20	204,96	186,75	188,35	173,80	155,79	183,78
1998	220,53	197,38	157,67	201,87	186,66	188,55	183,64	157,09	185,78
1999	224,31	202,93	153,80	195,10	189,78	186,51	187,82	157,73	188,23
2000	222,69	202,95	153,69	195,53	192,08	186,18	182,57	156,19	193,00
2001	238,14	214,36	161,22	203,99	199,85	198,96	193,16	165,89	200,11
2002	146,79	133,02	101,10	124,37	124,89	121,93	119,17	101,22	122,84
2003	126,00	119,87	89,49	107,74	108,45	107,59	107,71	93,54	110,03
2004	133,02	123,13	98,25	116,28	116,64	115,56	112,03	99,74	116,70
2005	149,83	142,07	114,02	136,21	134,66	132,51	132,86	126,95	135,83
Ene-01	228,44	206,27	157,09	197,95	194,11	188,70	186,94	163,53	193,62
Feb-01	228,21	206,06	156,93	197,75	193,92	188,52	186,75	163,37	193,42
Mar-01	228,13	207,42	158,26	199,12	194,40	189,25	188,12	164,35	195,54
Abr-01	228,35	207,62	158,42	199,32	194,60	189,44	188,30	164,52	195,74
May-01	229,81	207,92	156,43	198,39	194,64	189,89	188,60	164,27	193,66
Jun-01	230,73	208,76	157,06	199,18	195,42	190,65	189,36	164,93	194,44
Jul-01	247,15	221,49	157,22	210,34	196,25	210,44	198,58	167,13	203,81
Ago-01	248,47	222,67	158,05	211,46	197,29	211,56	199,64	168,02	204,90
Sep-01	249,80	223,29	172,14	211,27	213,18	212,94	200,04	167,96	208,99
Oct-01	253,60	226,69	174,76	214,49	216,42	216,18	203,09	170,51	212,17
Nov-01	242,38	216,93	164,08	204,18	203,85	199,90	194,13	165,95	202,38
Dic-01	242,62	217,14	164,24	204,39	204,05	200,10	194,32	166,11	202,59
Ene-02	229,50	203,42	153,11	192,39	190,31	188,25	182,60	155,90	189,82
Feb-02	206,20	182,76	137,57	172,86	170,99	169,13	164,06	140,07	170,55
Mar-02	179,42	161,89	121,26	152,22	151,07	148,99	145,48	123,44	149,82
Abr-02	149,64	135,02	101,13	126,96	125,99	124,26	121,33	102,95	124,96
May-02	141,60	127,43	98,40	119,01	121,42	117,27	112,76	95,62	116,26
Jun-02	130,51	117,45	90,69	109,68	111,91	108,08	103,92	88,13	107,16
Jul-02	124,47	112,21	86,22	105,14	107,45	103,31	101,63	84,20	104,03
Ago-02	118,77	107,07	82,27	100,33	102,53	98,58	96,97	80,35	99,27
Sep-02	115,69	105,14	81,02	98,93	100,45	96,28	94,30	78,80	97,13
Oct-02	115,12	104,62	80,62	98,44	99,95	95,80	93,83	78,41	96,65
Nov-02	125,08	119,43	90,29	108,06	108,14	106,46	106,44	93,23	109,04
Dic-02	125,45	119,79	90,56	108,38	108,47	106,78	106,76	93,51	109,37
Ene-03	125,09	118,56	89,86	106,50	107,74	106,44	106,20	92,45	109,13
Feb-03	124,60	118,10	89,51	106,09	107,32	106,02	105,79	92,10	108,71
Mar-03	124,81	119,15	89,00	106,51	107,35	106,57	106,50	92,44	108,13
Abr-03	127,14	121,37	90,66	108,49	109,35	108,56	108,48	94,16	110,14
May-03	127,74	121,74	90,66	109,47	110,12	109,27	109,66	95,07	111,91
Jun-03	127,94	121,92	90,80	109,64	110,28	109,44	109,83	95,22	112,08
Jul-03	128,43	122,17	90,40	110,60	110,37	109,67	110,08	95,41	111,83
Ago-03	126,69	120,52	89,18	109,10	108,88	108,19	108,59	94,12	110,32
Sep-03	126,48	120,23	89,68	108,13	108,95	108,18	108,29	94,29	111,56
Oct-03	125,81	119,60	89,21	107,56	108,37	107,61	107,72	93,80	110,97
Nov-03	124,68	118,56	88,20	106,33	107,26	106,48	106,58	92,48	108,74
Dic-03	122,55	116,54	86,69	104,51	105,43	104,66	104,76	90,90	106,88
Ene-04	123,31	116,67	86,90	105,76	105,85	105,21	104,61	91,12	107,81
Feb-04	121,62	115,07	85,70	104,31	104,40	103,77	103,18	89,87	106,33
Mar-04	121,57	114,49	85,34	104,74	104,38	103,28	103,31	89,68	106,68
Abr-04	120,61	113,59	84,67	103,91	103,55	102,46	102,49	88,96	105,83
May-04	133,19	121,15	99,52	116,66	119,67	117,02	110,97	95,92	115,64
Jun-04	132,88	120,87	99,29	116,39	119,40	116,75	110,72	95,70	115,37
Jul-04	132,62	119,92	97,85	115,55	118,47	115,92	109,74	94,82	114,49
Ago-04	129,50	117,10	95,55	112,83	115,68	113,19	107,16	92,59	111,80
Sep-04	145,24	134,79	110,29	129,17	127,22	127,37	123,09	114,74	128,98
Oct-04	144,39	134,01	109,64	128,42	126,49	126,63	122,38	114,08	128,23
Nov-04	146,28	135,52	112,64	129,35	127,85	128,12	123,90	115,18	130,20
Dic-04	145,02	134,35	111,67	128,24	126,75	127,02	122,84	114,19	129,08
Ene-05	147,11	135,60	114,18	129,50	127,97	127,93	123,71	115,56	130,50
Feb-05	145,57	134,18	112,98	128,14	126,62	126,58	122,41	114,35	129,12
Mar-05	140,84	131,63	110,21	125,74	124,14	124,28	120,12	112,03	126,28
Abr-05	138,82	129,74	108,63	123,93	122,36	122,49	118,39	110,41	124,47
May-05	158,10	151,25	118,66	144,95	143,47	140,55	142,85	137,86	144,44
Jun-05	157,73	150,90	118,38	144,61	143,13	140,21	142,52	137,54	144,10
Jul-05	155,61	149,24	116,74	144,14	141,06	138,73	140,94	136,18	142,26
Ago-05	153,69	147,40	115,30	142,36	139,32	137,02	139,20	134,50	140,51
Sep-05	151,84	145,59	114,12	139,85	138,83	134,67	137,24	132,76	138,27
Oct-05	150,15	143,97	112,85	138,29	137,29	133,17	135,71	131,28	136,74
Nov-05	149,92	143,33	113,60	137,13	136,44	132,81	136,21	131,05	137,24
Dic-05	148,59	142,06	112,59	135,91	135,23	131,63	135,01	129,89	136,02
Últimas Variaciones anuales, %									
Jul-05	17,3	24,5	19,3	24,7	19,1	19,7	28,4	43,6	24,3
Ago-05	18,7	25,9	20,7	26,2	20,4	21,0	29,9	45,3	25,7
Sep-05	4,5	8,0	3,5	8,3	9,1	5,7	11,5	15,7	7,2
Oct-05	4,0	7,4	2,9	7,7	8,5	5,2	10,9	15,1	6,6
Nov-05	2,5	5,8	0,9	6,0	6,7	3,7	9,9	13,8	5,4
Dic-05	2,5	5,7	0,8	6,0	6,7	3,6	9,9	13,7	5,4
Últimas Variaciones mensuales, %									
Jul-05	-1,3	-1,1	-1,4	-0,3	-1,4	-1,1	-1,1	-1,0	-1,3
Ago-05	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2	-1,2
Sep-05	-1,2	-1,2	-1,0	-1,8	-0,4	-1,7	-1,4	-1,3	-1,6
Oct-05	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1	-1,1
Nov-05	-0,2	-0,4	0,7	-0,8	-0,6	-0,3	0,4	-0,2	0,4
Dic-05	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9

(1) Servicio para un cliente que no utiliza el gas para usos domésticos y que no es una estación de GNC, ni un Subdistribuidor, siempre que haya celebrado un contrato de servicio de gas que incluya una cantidad mínima anual de 3.000.000 m3, y un plazo

(\*) Promedio ponderado por cantidad de usuarios

Fuente: CEP, en base a datos de ENARGAS

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisorios

Cuadro 3: Tipo de cambio real bilateral con Brasil, EEUU y Europa

Base 2001=100

Promedios del Período

Período	Brasil		EEUU		Zona Euro	
	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM
1981	107,5	78,9	108,0	89,7	129,0	92,9
1982	191,6	103,9	197,2	118,9	218,5	119,0
1983	148,1	80,8	202,6	113,9	216,1	109,3
1984	116,0	77,2	183,8	107,5	172,5	92,8
1985	126,2	87,2	214,2	124,9	193,0	108,3
1986	118,4	91,3	184,6	117,5	218,9	137,6
1987	134,9	103,3	189,3	125,8	263,6	169,5
1988	188,1	125,1	236,0	136,2	327,3	183,4
1989	284,2	165,2	303,1	154,3	382,6	189,4
1990	206,2	152,8	170,4	110,0	241,2	153,2
1991	111,5	107,5	108,1	94,7	148,0	132,2
1992	89,1	99,0	92,1	93,5	136,2	139,7
1993	90,7	108,1	86,5	94,3	122,3	131,0
1994	115,5	127,0	85,2	94,9	123,1	133,6
1995	150,8	135,5	84,7	91,2	137,0	142,7
1996	164,3	126,8	87,0	90,2	132,0	129,6
1997	164,5	127,6	88,6	90,0	116,2	113,7
1998	159,7	126,9	89,2	90,7	114,6	115,4
1999	109,4	98,5	92,2	95,0	111,7	112,7
2000	117,8	110,7	96,2	96,7	99,9	99,0
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	211,6	164,2	246,0	169,6	263,0	183,1
2003	194,8	159,9	214,6	145,3	272,1	180,5
2004	207,8	172,3	210,4	143,4	292,2	188,8
2005	240,5	200,5	197,3	141,0	271,1	180,5
Ene-01	115,2	110,7	98,5	102,3	102,6	102,6
Feb-01	113,1	108,3	99,1	100,3	101,3	100,8
Mar-01	108,8	105,5	99,1	99,9	100,3	100,3
Abr-01	103,9	102,1	98,8	100,4	98,5	98,9
May-01	99,3	97,6	99,2	100,7	97,0	97,1
Jun-01	96,8	96,6	100,1	100,2	95,3	95,1
Jul-01	94,7	95,2	100,2	99,0	96,4	95,9
Ago-01	93,7	95,1	100,5	99,4	101,1	100,7
Sep-01	88,2	90,1	101,1	99,8	102,6	102,4
Oct-01	87,0	90,9	101,2	99,0	102,4	102,5
Nov-01	95,4	100,1	101,3	100,1	100,8	101,6
Dic-01	104,0	107,8	101,0	98,9	101,7	102,1
Ene-02	142,6	140,8	138,5	130,6	138,0	133,5
Feb-02	188,3	171,1	187,1	161,2	183,7	162,9
Mar-02	231,4	193,4	223,5	178,8	220,5	180,3
Abr-02	253,8	195,6	242,3	178,8	241,4	181,2
May-02	265,9	192,3	271,6	185,6	280,5	194,7
Jun-02	256,3	180,5	285,3	186,1	307,1	203,2
Jul-02	230,8	163,4	275,8	177,6	307,7	201,2
Ago-02	214,7	152,2	271,4	170,1	297,1	189,5
Sep-02	200,0	144,5	269,9	168,1	296,6	187,1
Oct-02	177,7	134,2	270,4	168,7	297,6	187,1
Nov-02	189,0	150,6	259,7	165,7	291,4	186,8
Dic-02	188,2	152,3	256,0	164,5	294,5	189,5
Ene-03	186,7	152,6	236,9	155,5	282,5	185,4
Feb-03	175,5	143,7	230,5	153,0	278,1	182,7
Mar-03	178,5	149,4	224,1	153,6	270,8	179,4
Abr-03	187,8	158,4	210,4	142,7	256,5	172,1
May-03	195,7	162,0	206,6	140,6	268,2	180,0
Jun-03	198,6	162,9	205,0	140,8	268,8	180,3
Jul-03	197,6	161,7	203,8	140,2	259,6	175,2
Ago-03	198,0	161,1	213,8	144,9	266,8	177,6
Sep-03	204,4	167,5	213,8	145,3	269,6	179,1
Oct-03	203,3	167,4	207,9	142,3	273,0	181,5
Nov-03	203,0	164,8	208,6	141,6	274,8	181,3
Dic-03	208,2	166,9	213,5	143,5	296,5	191,9
Ene-04	210,3	169,1	208,7	142,6	295,9	193,9
Feb-04	207,6	166,8	212,5	143,3	300,2	194,2
Mar-04	206,2	167,4	210,1	142,0	288,1	186,5
Abr-04	200,6	165,0	204,5	139,5	274,5	177,9
May-04	193,5	159,9	210,2	143,7	281,8	182,0
Jun-04	194,6	162,8	212,6	145,8	287,6	186,4
Jul-04	200,4	168,2	211,0	144,4	288,1	187,1
Ago-04	208,5	172,0	214,4	144,4	291,5	186,0
Sep-04	213,9	178,4	212,1	142,9	289,3	185,3
Oct-04	214,2	179,2	210,7	143,0	293,2	188,2
Nov-04	218,7	186,6	209,8	145,4	302,9	196,6
Dic-04	225,4	191,6	208,5	143,8	312,9	201,6
Ene-05	224,6	193,8	204,1	144,6	297,5	198,9
Feb-05	229,3	197,4	201,2	142,2	290,1	193,8
Mar-05	218,4	188,8	200,5	142,0	292,6	194,7
Abr-05	228,1	194,1	199,1	139,8	284,5	187,6
May-05	239,4	201,5	197,0	138,9	277,2	183,2
Jun-05	240,6	202,2	194,9	138,0	262,5	175,3
Jul-05	241,2	200,6	192,9	137,6	256,0	171,7
Ago-05	242,5	198,5	194,2	137,9	262,6	175,0
Sep-05	248,8	201,5	195,9	140,4	261,8	173,1
Oct-05	256,6	208,0	198,5	144,8	260,6	172,4
Nov-05	261,1	212,8	194,6	142,6	252,0	168,6
Dic-05	256,1	207,0	194,7	143,1	255,6	171,2
Ene-06	259,0	209,0	195,8	144,0	s/d	s/d
Feb-06	s/d	218,3	s/d	s/d	s/d	s/d

Aclaración: En la presente edición se presentan valores recalculados de las series completas de tipo de cambio bilateral con Brasil, EEUU y la UE, utilizando nuevas fuentes de información.<sup>a</sup>

Nota: Para Zona Euro, se utilizaron índices correspondientes a Alemania para los datos previos a Enero de 1999, fecha de implementación del Euro. A partir de esta fecha, se utilizan los índices del Área Euro.

Fuente: CEP en base a INDEC, BCRA, Banco Central de Brasil, FGV, BLS, ECB y FRB of St. Louis.

Cuadro 3.1: Tipo de cambio real multilateral

2001=100 Deflactado por IPIM

Período	Índice de tipo de cambio real <sup>1</sup>	Chile	Uruguay	Paraguay	Bolivia
Ene-01	103,6	104,8	102,6	108,7	100,7
Feb-01	102,7	106,0	101,6	106,6	100,2
Mar-01	101,4	102,1	102,3	106,4	100,1
Abr-01	100,6	102,4	102,8	106,9	100,0
May-01	99,3	102,8	100,9	105,3	99,0
Jun-01	98,4	101,3	98,6	102,5	99,7
Jul-01	97,3	96,3	98,8	94,8	100,3
Ago-01	98,5	96,8	99,1	95,1	99,6
Sep-01	97,8	97,5	98,3	93,8	99,1
Oct-01	97,8	94,8	98,2	92,7	99,8
Nov-01	100,6	97,4	99,0	93,0	100,6
Dic-01	102,0	97,8	97,8	94,3	100,8
Ene-02	133,9	129,6	127,2	122,4	131,2
Feb-02	164,0	158,1	157,2	147,7	160,7
Mar-02	182,8	179,9	171,9	164,4	174,5
Abr-02	184,2	186,2	163,1	164,7	172,4
May-02	190,0	192,5	169,5	166,9	178,3
Jun-02	187,6	186,9	162,7	154,7	176,9
Jul-02	177,7	177,4	134,9	132,9	167,4
Ago-02	168,4	170,2	125,1	132,8	159,0
Sep-02	164,7	165,5	133,7	131,7	155,9
Oct-02	162,6	167,3	137,3	126,1	155,2
Nov-02	165,3	167,3	134,1	120,3	152,2
Dic-02	165,7	164,9	133,5	115,9	150,6
Ene-03	158,3	153,3	123,9	110,2	139,6
Feb-03	153,4	147,7	118,4	111,1	134,4
Mar-03	153,7	148,3	123,4	111,7	131,1
Abr-03	150,3	141,3	117,9	107,9	126,0
May-03	151,7	139,8	113,2	111,8	123,9
Jun-03	151,6	138,9	119,0	113,7	122,6
Jul-03	150,8	140,9	119,2	117,1	122,6
Ago-03	153,9	146,6	124,0	116,1	126,6
Sep-03	156,8	151,0	128,3	115,7	126,4
Oct-03	156,1	150,4	126,3	115,2	124,3
Nov-03	156,2	152,9	123,4	117,1	123,2
Dic-03	160,4	158,1	124,6	123,4	124,6
Ene-04	161,3	161,1	123,1	117,9	122,6
Feb-04	161,0	159,5	122,6	121,1	122,6
Mar-04	158,4	155,2	121,3	120,2	119,9
Abr-04	154,9	152,9	121,2	121,5	116,3
May-04	155,4	153,5	125,5	123,0	118,5
Jun-04	158,5	156,2	126,3	122,1	120,5
Jul-04	159,5	157,6	126,9	121,4	119,7
Ago-04	160,2	158,3	131,9	122,6	119,1
Sep-04	161,4	159,9	133,5	119,6	117,8
Oct-04	162,3	162,7	132,6	115,1	116,6
Nov-04	167,2	165,5	135,7	113,9	117,9
Dic-04	169,6	165,8	134,0	115,1	118,0
Ene-05	169,9	166,4	133,8	114,0	119,6
Feb-05	168,9	164,4	133,0	110,5	117,0
Mar-05	165,2	161,5	130,7	110,9	115,1
Abr-05	163,9	162,0	131,6	109,6	111,8
May-05	164,8	162,1	134,7	111,3	112,3
Jun-05	162,8	161,6	133,7	112,7	113,5
Jul-05	161,3	163,5	130,9	113,5	111,1
Ago-05	162,9	171,2	132,9	113,0	110,9
Sep-05	163,5	172,7	132,6	111,1	110,6
Oct-05	166,0	175,1	138,8	113,8	111,2
Nov-05	165,7	173,1	137,6	115,5	111,7
Dic-05	165,7	175,8	135,1	116,0	113,1
Ene-06	167,7	175,3	133,4	117,1	113,2
Feb-06	169,3	176,1	133,4	119,1	113,0

Aclaración: A partir de esta edición se ha reformulado la serie completa de Tipo de Cambio Real Multilateral. El nuevo cálculo pondera los principales destinos de exportación según las exportaciones del período 2001-2004. También se han recalculado los Tipos de cambio bilaterales utilizando nuevas fuentes de información.  
Fuente: CEP en base BCRA, INDEC, FRB of St. Louis y fuentes nacionales.

Cuadro 3.2: Índice de precios de exportación de commodities  
Base 1993=100

Período	Índice de precio de commodities
I-01	108,50
II-01	98,88
III-01	96,68
IV-01	94,32
I-02	92,56
II-02	95,58
III-02	102,55
IV-02	108,47
I-03	123,62
II-03	110,94
III-03	110,30
IV-03	122,45
I-04	135,07
II-04	139,27
III-04	132,26
IV-04	140,64
I-05	143,03
II-05	141,65
III-05	155,25
IV-05	174,26

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 4: Comercio Argentino total

Millones de Dólares

Periodo	Exportaciones	Var. Interanual	Importaciones	Var. Interanual	Saldo
1993	13.117,6	-	16.783,4	-	-3.665,8
1994	15.839,3	20,7%	21.523,8	28,2%	-5.684,5
1995	20.963,1	32,3%	20.121,5	-6,5%	841,6
1996	23.811,0	13,6%	23.733,0	17,9%	78,0
1997	26.392,8	10,8%	30.450,0	28,3%	-4.057,2
1998	26.440,9	0,2%	31.403,5	3,1%	-4.962,6
1999	23.332,6	-11,8%	25.509,0	-18,8%	-2.176,4
2000	26.409,9	13,2%	25.242,8	-1,0%	1.167,1
2001	26.609,9	0,8%	20.321,2	-19,5%	6.288,7
2002	25.709,3	-3,4%	8.989,5	-55,8%	16.719,8
2003	29.565,7	15,0%	13.833,4	53,9%	15.732,3
2004	34.550,2	16,9%	22.445,2	62,3%	12.105,0
2005	40.013,5	15,8%	28.691,8	27,8%	11.321,7
Ene-01	2.038,7	15,0%	1.954,1	5,5%	84,6
Feb-01	1.839,9	3,0%	1.753,9	-8,1%	86,0
Mar-01	2.017,7	-6,8%	2.035,0	-3,8%	-17,3
Abr-01	2.389,2	2,7%	1.918,0	0,7%	471,2
May-01	2.565,3	-1,5%	2.081,9	-6,0%	483,4
Jun-01	2.544,2	6,6%	1.777,3	-18,4%	766,9
Jul-01	2.350,8	-0,7%	1.769,3	-19,6%	581,5
Ago-01	2.518,1	13,2%	1.822,3	-21,4%	695,8
Sep-01	2.198,5	1,9%	1.431,9	-31,3%	766,6
Oct-01	2.077,5	0,0%	1.511,8	-31,7%	565,7
Nov-01	2.106,3	-2,2%	1.333,8	-38,9%	772,5
Dic-01	1.963,7	-17,8%	931,9	-54,9%	1.031,8
Ene-02	1.817,8	-10,8%	850,6	-56,5%	967,2
Feb-02	1.781,6	-3,2%	627,8	-64,2%	1.153,8
Mar-02	2.111,2	4,6%	592,9	-70,9%	1.518,3
Abr-02	2.180,5	-8,7%	612,0	-68,1%	1.568,5
May-02	2.374,9	-7,4%	861,8	-58,6%	1.513,1
Jun-02	2.238,1	-12,0%	682,7	-61,6%	1.555,4
Jul-02	2.264,2	-3,7%	811,0	-54,2%	1.453,2
Ago-02	2.188,3	-13,1%	762,0	-58,2%	1.426,3
Sep-02	2.306,9	4,9%	719,0	-49,8%	1.587,9
Oct-02	2.274,1	9,5%	875,9	-42,1%	1.398,2
Nov-02	2.179,5	3,5%	808,9	-39,4%	1.370,6
Dic-02	1.992,2	1,5%	784,9	-15,8%	1.207,3
Ene-03	2.190,5	20,5%	799,2	-6,0%	1.391,3
Feb-03	2.123,9	19,2%	776,9	23,7%	1.347,0
Mar-03	2.241,5	6,2%	925,7	56,1%	1.315,8
Abr-03	2.460,7	12,9%	1.109,9	81,4%	1.350,8
May-03	2.785,4	17,3%	1.085,3	25,9%	1.700,1
Jun-03	2.878,4	28,6%	1.140,7	67,1%	1.737,7
Jul-03	2.834,8	25,2%	1.259,4	55,3%	1.575,4
Ago-03	2.346,1	7,2%	1.135,0	49,0%	1.211,1
Sep-03	2.368,9	2,7%	1.317,9	83,3%	1.051,0
Oct-03	2.436,1	7,1%	1.439,8	64,4%	996,3
Nov-03	2.447,3	12,3%	1.335,8	65,1%	1.111,5
Dic-03	2.452,1	23,1%	1.507,8	92,1%	944,3
Ene-04	2.320,8	5,9%	1.608,6	101,3%	712,2
Feb-04	2.394,5	12,7%	1.363,7	75,5%	1.030,8
Mar-04	2.658,5	18,6%	1.690,1	82,6%	968,4
Abr-04	3.039,7	23,5%	1.650,9	48,7%	1.388,8
May-04	3.392,4	21,8%	1.792,2	65,1%	1.600,2
Jun-04	2.947,3	2,4%	2.039,3	78,8%	908,0
Jul-04	3.026,7	6,8%	1.969,8	56,4%	1.056,9
Ago-04	2.938,5	25,3%	2.031,6	79,0%	906,9
Sep-04	2.994,9	26,4%	2.025,2	53,7%	969,7
Oct-04	2.826,2	16,0%	1.972,5	37,0%	853,7
Nov-04	3.048,3	24,6%	2.192,6	64,1%	855,7
Dic-04	2.962,4	20,8%	2.108,7	39,9%	853,7
Ene-05	2.772,7	19,5%	1.900,8	18,2%	871,9
Feb-05	2.600,7	8,6%	1.867,0	36,9%	733,7
Mar-05	3.049,2	14,7%	2.197,7	30,0%	851,5
Abr-05	3.551,0	16,8%	2.379,6	44,1%	1.171,4
May-05	3.670,6	8,2%	2.476,2	38,2%	1.194,4
Jun-05	3.377,1	14,6%	2.723,6	33,6%	653,5
Jul-05	3.582,0	18,3%	2.349,0	19,3%	1.233,0
Ago-05	3.812,0	29,7%	2.624,9	29,2%	1.187,1
Sep-05	3.449,0	15,2%	2.468,4	21,9%	980,6
Oct-05	3.392,0	20,0%	2.503,3	26,9%	888,7
Nov-05	3.230,0	6,0%	2.707,6	23,5%	522,4
Dic-05	3.527,2	19,1%	2.493,7	18,3%	1.033,5
Ene-06	3.160,0	14,0%	2.323,0	22,2%	837,0
Ene-Dic 2004	34.550,2	16,9%	22.445,2	62,3%	12.105,0
Ene-Dic 2005	40.013,5	15,8%	28.691,8	27,8%	11.321,7

Nota: Los datos del año 2005 y 2006 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.1: Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares

Millones de Dólares								
Periodo	Primarios	Var. Interanual	MOA	Var. Interanual	MOI	Var. Interanual	Combustibles	Var. Interanual
1993	3.278,8	-	4.924,2	-	3.678,9	-	1.235,7	-
1994	3.740,3	14,1%	5.801,0	17,8%	4.646,8	26,3%	1.651,2	33,6%
1995	4.815,9	28,8%	7.473,9	28,8%	6.504,1	40,0%	2.169,4	31,4%
1996	5.817,1	20,8%	8.439,4	12,9%	6.465,7	-0,6%	3.088,5	42,4%
1997	5.704,2	-1,9%	9.089,7	7,7%	8.313,5	28,6%	3.285,4	6,4%
1998	6.603,1	15,8%	8.761,6	-3,6%	8.624,8	3,7%	2.451,4	-25,4%
1999	5.189,4	-21,4%	8.181,6	-6,6%	6.951,6	-19,4%	3.010,3	22,8%
2000	5.428,0	4,6%	7.848,1	-4,1%	8.196,2	17,9%	4.937,6	64,0%
2001	6.048,5	11,4%	7.463,5	-4,9%	8.306,5	1,3%	4.788,5	-3,0%
2002	5.289,7	-12,5%	8.167,7	9,4%	7.634,5	-8,1%	4.617,7	-3,6%
2003	6.459,9	22,1%	9.990,9	22,3%	7.703,3	0,9%	5.411,7	17,2%
2004	6.850,4	6,0%	11.954,1	19,6%	9.550,2	24,0%	6.195,5	14,5%
2005	7.915,7	15,6%	13.172,4	10,2%	11.934,8	25,0%	6.990,5	12,8%
Ene-01	523,1	35,5%	518,0	-9,8%	628,5	31,5%	369,1	10,2%
Feb-01	443,0	17,7%	455,4	-15,6%	596,1	13,2%	345,4	0,7%
Mar-01	431,0	-21,0%	469,8	-18,7%	733,6	14,8%	383,2	-4,7%
Abr-01	655,1	-0,5%	547,5	-16,3%	733,9	14,5%	452,7	21,2%
May-01	764,6	3,4%	633,8	-4,7%	738,3	-6,4%	428,8	4,8%
Jun-01	649,0	11,6%	705,9	0,7%	802,3	14,2%	386,8	-3,7%
Jul-01	588,9	39,8%	668,2	-13,8%	689,6	-7,9%	404,1	-4,2%
Ago-01	614,6	51,1%	753,8	9,2%	681,7	-0,7%	466,0	5,6%
Sep-01	479,9	59,8%	615,5	-11,7%	708,1	-3,9%	394,4	-6,8%
Oct-01	278,5	-6,1%	728,4	15,6%	700,0	-3,4%	370,6	-13,0%
Nov-01	263,3	-20,3%	717,4	5,4%	706,6	-1,2%	418,8	-2,2%
Dic-01	357,5	-7,1%	649,8	-1,9%	587,8	-27,2%	368,6	-30,8%
Ene-02	450,3	-13,9%	535,3	3,3%	521,9	-17,0%	310,3	-15,9%
Feb-02	368,2	-16,9%	487,3	7,0%	611,5	2,6%	314,6	-8,9%
Mar-02	548,0	27,1%	535,7	14,0%	650,6	-11,3%	377,0	-1,6%
Abr-02	570,4	-12,9%	627,7	14,6%	593,9	-19,1%	388,5	-14,2%
May-02	634,3	-17,0%	701,1	10,6%	713,2	-3,4%	326,5	-23,9%
Jun-02	534,8	-17,6%	688,5	-2,5%	639,3	-20,3%	375,5	-2,9%
Jul-02	468,3	-20,5%	798,8	19,5%	676,2	-1,9%	320,8	-20,6%
Ago-02	428,9	-30,2%	713,6	-5,3%	639,8	-6,1%	405,9	-12,9%
Sep-02	371,6	-22,6%	838,7	36,3%	672,6	-5,0%	424,0	7,5%
Oct-02	280,4	0,7%	792,2	8,8%	707,2	1,0%	494,4	33,4%
Nov-02	323,8	23,0%	748,1	4,3%	613,3	-13,2%	494,3	18,0%
Dic-02	310,7	-13,1%	700,7	7,8%	595,0	1,2%	385,9	4,7%
Ene-03	370,1	-17,8%	753,5	40,8%	606,9	16,3%	460,1	48,3%
Feb-03	428,4	16,3%	705,9	44,9%	519,7	-15,0%	469,9	49,4%
Mar-03	496,7	-9,4%	678,3	26,6%	641,3	-1,4%	425,2	12,8%
Abr-03	814,7	42,8%	661,9	5,4%	594,1	0,0%	389,9	0,4%
May-03	898,8	41,7%	864,2	23,3%	620,4	-13,0%	402,0	23,1%
Jun-03	913,9	70,9%	886,5	28,8%	658,4	3,0%	419,6	11,7%
Jul-03	817,3	74,5%	917,4	14,8%	644,1	-4,7%	456,0	42,1%
Ago-03	402,7	-6,1%	839,2	17,6%	606,9	-5,1%	497,3	22,5%
Sep-03	339,7	-8,6%	867,1	3,4%	695,7	3,4%	466,4	10,0%
Oct-03	319,6	14,0%	945,9	19,4%	730,0	3,2%	440,7	-10,9%
Nov-03	330,7	2,1%	979,9	31,0%	658,8	7,4%	477,9	-3,3%
Dic-03	327,3	5,3%	891,1	27,2%	727,0	22,2%	506,7	31,3%
Ene-04	433,3	17,1%	860,8	14,2%	585,1	-3,6%	441,7	-4,0%
Feb-04	415,1	-3,1%	943,0	33,6%	625,6	20,4%	410,8	-12,6%
Mar-04	511,3	2,9%	888,7	31,0%	745,1	16,2%	513,4	20,7%
Abr-04	892,3	9,5%	1.018,8	53,9%	670,3	12,8%	458,3	17,5%
May-04	933,2	3,8%	1.202,9	39,2%	756,9	22,0%	499,3	24,2%
Jun-04	638,7	-30,1%	1.049,9	18,4%	782,4	18,8%	476,3	13,5%
Jul-04	652,9	-20,1%	1.094,6	19,3%	774,9	20,3%	504,4	10,6%
Ago-04	607,7	50,9%	998,3	19,0%	819,8	35,1%	512,7	3,1%
Sep-04	535,9	57,8%	972,2	12,1%	834,3	19,9%	652,5	39,9%
Oct-04	318,9	-0,2%	949,0	0,3%	945,3	29,5%	613,0	39,1%
Nov-04	433,3	31,0%	1.043,0	6,4%	1.006,5	52,8%	565,5	18,3%
Dic-04	477,8	46,0%	932,9	4,7%	1.004,0	38,1%	547,6	8,1%
Ene-05	503,8	16,3%	905,6	5,2%	824,7	41,0%	538,6	21,9%
Feb-05	497,8	19,9%	840,1	-10,9%	828,7	32,5%	434,0	5,6%
Mar-05	654,7	28,0%	973,6	9,6%	913,0	22,5%	507,9	-1,1%
Abr-05	938,2	5,1%	1.041,4	2,2%	1.003,7	49,7%	567,7	23,9%
May-05	1.023,2	9,6%	1.122,4	-6,7%	993,7	31,3%	531,3	6,4%
Jun-05	769,7	20,5%	1.131,9	7,8%	923,0	18,0%	552,5	16,0%
Jul-05	828,0	26,8%	1.168,6	6,8%	1.011,7	30,6%	573,7	13,7%
Ago-05	743,9	22,4%	1.295,7	29,8%	1.064,5	29,8%	707,9	38,1%
Sep-05	566,4	5,7%	1.124,7	15,7%	1.058,8	26,9%	699,1	7,1%
Oct-05	418,9	31,4%	1.208,5	27,3%	1.127,1	19,2%	637,5	4,0%
Nov-05	352,8	-18,6%	1.151,5	10,4%	1.139,9	13,3%	585,8	3,6%
Dic-05	618,3	29,4%	1.208,4	29,5%	1.046,0	4,2%	654,5	19,5%
Ene-06	565,0	12,1%	1.121,0	23,8%	841,0	2,0%	633,0	17,5%
Ene-Dic 2004	6.850,4	6,0%	11.954,1	19,6%	9.550,2	24,0%	6.195,5	14,5%
Ene-Dic 2005	7.915,7	15,6%	13.172,4	10,2%	11.934,8	25,0%	6.990,5	12,8%

Nota: Los datos del año 2005 y 2006 son estimativos

Fuente: INDEC



Cuadro 4.2: Importaciones por uso económico en millones de dólares

Millones de Dólares														
Período	Bienes de Capital	Var. Interanual	Bienes Intermedios	Var. Interanual	Combustibles y Energía	Var. Interanual	Partes y piezas para bienes de capital	Var. Interanual	Bienes de Consumo	Var. Interanual	Vehículos de pasajeros	Var. Interanual	Resto	Var. Interanual
1993	4.114,9	-	5.062,6	-	386,6	-	2.808,8	-	3.526,7	-	848,9	-	35,6	-
1994	6.010,8	46,1%	6.298,4	24,4%	592,9	53,4%	3.423,9	21,9%	3.900,1	10,6%	1.281,2	50,9%	29,5	-17,1%
1995	4.745,6	-21,0%	7.220,0	14,6%	809,4	36,5%	3.373,2	-1,5%	3.173,7	-18,6%	774,9	-39,5%	24,8	-15,9%
1996	5.638,7	18,8%	8.393,7	16,3%	844,4	4,3%	4.044,1	19,9%	3.579,9	12,8%	1.199,3	54,8%	12,2	-50,8%
1997	7.718,2	36,9%	10.093,9	20,3%	970,3	14,9%	5.540,8	37,0%	4.535,4	26,7%	1.564,0	30,4%	27,7	127,0%
1998	8.499,9	10,1%	10.016,4	-0,8%	853,3	-12,1%	5.521,5	-0,3%	4.859,1	7,1%	1.628,0	4,1%	26,2	-5,4%
1999	6.748,0	-20,6%	8.353,8	-16,6%	730,3	-14,4%	4.197,2	-24,0%	4.501,1	-7,4%	956,5	-41,2%	21,2	-19,1%
2000	5.886,5	-12,8%	8.442,6	1,1%	1.034,8	41,7%	4.448,6	6,0%	4.608,7	2,4%	799,0	-16,5%	22,6	6,6%
2001	4.182,2	-29,0%	7.343,1	-13,0%	840,6	-18,8%	3.406,8	-23,4%	3.997,5	-13,3%	534,9	-33,1%	15,3	-32,3%
2002	1.292,7	-69,1%	4.368,3	-40,5%	482,2	-42,6%	1.525,3	-55,2%	1.137,4	-71,5%	173,7	-67,5%	9,6	-37,3%
2003	2.517,0	94,7%	6.264,2	43,4%	547,4	13,5%	2.227,2	46,0%	1.756,1	54,4%	509,0	193,0%	12,5	30,2%
2004	5.331,0	111,8%	8.632,5	37,8%	1.003,4	83,3%	3.622,2	62,6%	2.501,1	42,4%	1.196,6	135,1%	158,4	1167,2%
2005	7.091,9	33,0%	10.376,3	20,2%	1.543,3	53,8%	4.782,3	32,0%	3.164,2	26,5%	1.602,6	33,9%	131,5	-17,0%
Ene-01	421,9	-13,3%	744,0	12,1%	74,0	46,5%	327,8	7,0%	341,2	10,7%	43,2	23,4%	2,1	23,5%
Feb-01	364,4	-16,4%	634,4	-3,6%	76,4	-28,1%	315,7	-4,4%	310,9	-3,7%	50,2	-4,2%	1,9	5,6%
Mar-01	403,5	-14,6%	734,1	0,6%	89,4	23,5%	353,4	-8,9%	393,9	-0,6%	58,1	4,9%	2,6	23,8%
Abr-01	401,6	-2,6%	671,5	6,0%	71,1	-23,1%	334,7	-4,8%	381,0	7,0%	56,8	-1,4%	1,4	-36,4%
May-01	467,6	-4,2%	691,2	-8,6%	76,8	-12,9%	391,1	0,7%	409,3	4,4%	44,1	-56,1%	1,7	-19,0%
Jun-01	362,9	-29,3%	648,6	-10,7%	86,7	2,4%	306,8	-21,2%	345,1	-9,6%	26,0	-67,9%	1,2	-45,5%
Jul-01	344,9	-34,0%	642,3	-7,9%	87,3	-27,3%	295,4	-23,8%	331,6	-14,5%	66,7	-21,6%	1,1	22,2%
Ago-01	382,0	-35,3%	649,0	-12,7%	99,0	-19,0%	293,0	-24,8%	334,0	-16,8%	64,0	-9,9%	0,7	-68,2%
Sep-01	289,9	-38,7%	524,8	-25,0%	56,3	-32,9%	216,6	-36,6%	309,8	-25,0%	34,0	-51,9%	0,5	-70,6%
Oct-01	289,5	-39,0%	547,2	-27,3%	43,1	-40,9%	249,5	-39,8%	345,1	-22,3%	36,5	-30,7%	0,8	-61,9%
Nov-01	233,5	-49,3%	520,5	-29,6%	43,6	-42,9%	194,3	-52,9%	303,1	-29,4%	38,2	-41,0%	0,5	-73,7%
Dic-01	220,5	-60,4%	335,5	-47,8%	36,9	-43,2%	128,5	-63,2%	192,5	-48,8%	17,1	-76,6%	0,8	-52,9%
Ene-02	157,7	-62,6%	376,9	-49,3%	30,0	-59,5%	121,7	-62,9%	151,7	-55,5%	11,8	-72,7%	0,7	-66,7%
Feb-02	96,2	-73,6%	274,1	-56,8%	36,4	-52,4%	93,9	-70,3%	115,7	-62,8%	11,1	-77,9%	0,5	-73,7%
Mar-02	86,9	-78,5%	243,7	-66,8%	45,4	-49,2%	97,7	-72,4%	95,9	-75,7%	22,7	-60,9%	0,6	-76,9%
Abr-02	65,8	-83,6%	294,8	-56,1%	36,8	-48,2%	116,0	-65,3%	92,0	-75,9%	5,8	-89,8%	0,7	-50,0%
May-02	159,8	-65,8%	395,7	-42,8%	60,4	-21,4%	132,3	-66,2%	98,6	-75,9%	14,2	-67,8%	0,6	-64,7%
Jun-02	71,9	-80,2%	345,4	-46,7%	57,2	-34,0%	127,8	-58,3%	73,8	-78,6%	5,8	-77,7%	0,8	-33,3%
Jul-02	87,4	-74,7%	443,0	-31,0%	44,6	-48,9%	138,9	-53,0%	82,1	-75,2%	14,2	-78,7%	0,9	-18,2%
Ago-02	87,4	-77,1%	390,0	-39,9%	31,6	-68,1%	156,6	-46,6%	80,1	-76,0%	15,4	-75,9%	0,9	28,6%
Sep-02	93,4	-67,8%	371,1	-29,3%	29,8	-47,1%	125,9	-41,9%	82,4	-73,4%	15,7	-53,8%	0,9	80,0%
Oct-02	160,0	-44,7%	436,8	-20,2%	39,2	-9,0%	136,9	-45,1%	83,6	-75,8%	18,4	-49,6%	0,9	12,5%
Nov-02	106,3	-54,5%	419,2	-19,5%	35,5	-18,6%	142,9	-26,5%	88,9	-70,7%	15,2	-60,2%	0,8	60,0%
Dic-02	119,9	-45,6%	377,6	12,5%	35,3	-4,3%	134,7	4,8%	92,6	-51,9%	23,4	36,8%	1,3	62,5%
Ene-03	96,4	-38,9%	426,1	13,1%	41,3	37,7%	132,3	8,7%	90,4	-40,4%	11,7	-0,8%	0,9	28,6%
Feb-03	114,7	19,2%	389,2	42,0%	38,3	5,2%	127,7	36,0%	93,0	-19,6%	13,3	19,8%	0,7	40,0%
Mar-03	194,6	123,9%	425,3	74,5%	34,3	-24,4%	154,7	58,3%	102,1	6,5%	13,9	-38,8%	0,9	50,0%
Abr-03	181,5	175,8%	527,8	79,0%	53,1	44,3%	180,8	55,9%	130,0	41,3%	35,6	513,8%	1,0	42,9%
May-03	154,4	-3,4%	541,5	36,8%	59,1	-2,2%	178,4	34,8%	124,7	26,5%	26,0	83,1%	1,1	83,3%
Jun-03	176,4	145,3%	542,4	57,0%	61,5	7,5%	174,9	36,9%	141,4	91,6%	42,9	639,7%	1,2	50,0%
Jul-03	212,3	142,9%	591,3	33,5%	46,0	3,1%	199,3	43,5%	158,3	92,8%	51,1	259,9%	1,1	22,2%
Ago-03	179,2	105,0%	534,5	37,1%	37,5	18,7%	192,7	23,1%	145,1	81,1%	44,7	190,3%	1,2	33,3%
Sep-03	249,7	167,3%	582,4	56,9%	38,9	30,5%	210,4	67,1%	168,7	104,7%	66,9	326,1%	0,9	0,0%
Oct-03	291,5	82,2%	608,9	39,4%	43,5	11,0%	226,3	65,3%	204,6	144,7%	64,1	248,4%	1,1	22,2%
Nov-03	276,5	160,1%	519,0	23,8%	53,6	51,0%	229,4	60,5%	187,7	111,1%	68,6	351,3%	1,0	25,0%
Dic-03	389,8	225,1%	575,8	52,5%	40,3	14,2%	220,3	63,5%	210,1	126,9%	70,2	200,0%	1,4	7,7%
Ene-04	513,9	433,1%	592,0	38,9%	58,4	41,4%	222,1	67,9%	162,6	79,9%	52,5	348,7%	7,1	688,9%
Feb-04	306,4	167,1%	555,0	42,6%	44,9	17,2%	217,3	70,2%	159,4	71,4%	72,4	444,4%	8,5	1114,3%
Mar-04	342,8	76,2%	714,1	67,9%	40,0	16,6%	299,8	93,8%	199,8	95,7%	81,5	486,3%	12,1	1244,4%
Abr-04	373,7	105,9%	630,7	19,5%	68,0	28,1%	293,9	62,6%	184,3	41,8%	87,2	144,9%	13,1	1210,0%
May-04	337,8	118,8%	697,7	28,8%	130,6	121,0%	294,7	65,2%	207,0	66,0%	109,8	322,3%	14,6	1227,3%
Jun-04	418,3	137,1%	754,4	39,1%	192,5	213,0%	322,1	84,2%	209,3	48,0%	127,1	196,3%	15,6	1200,0%
Jul-04	440,5	107,5%	754,2	27,5%	109,1	137,2%	321,1	61,1%	211,3	33,5%	119,0	132,9%	14,7	1236,4%
Ago-04	446,6	149,2%	830,2	55,3%	72,5	93,3%	331,8	72,2%	206,4	42,2%	129,3	189,3%	14,7	1125,0%
Sep-04	530,6	112,5%	767,2	31,7%	66,6	71,2%	308,1	46,4%	223,3	32,4%	116,2	73,7%	13,2	1366,7%
Oct-04	484,0	66,0%	737,6	21,1%	81,9	88,3%	313,1	38,4%	228,2	11,5%	113,4	76,9%	14,3	1200,0%
Nov-04	543,7	96,6%	854,5	64,6%	71,2	32,8%	352,9	53,8%	261,7	39,4%	93,2	35,9%	15,3	1430,0%
Dic-04	592,7	52,1%	744,9	29,4%	67,7	68,0%	345,3	56,7%	247,8	17,9%	95,0	35,3%	15,2	985,7%
Ene-05	423,1	-17,7%	777,9	31,4%	86,3	47,8%	322,6	45,2%	206,8	27,2%	72,6	38,3%	11,5	62,0%
Feb-05	417,4	36,2%	759,2	36,8%	86,0	91,5%	280,8	29,2%	201,0	26,1%	114,1	57,6%	8,5	0,0%
Mar-05	475,0	38,6%	878,5	23,0%	79,2	98,0%	388,3	29,5%	244,1	22,2%	122,6	50,4%	10,0	-17,4%
Abr-05	518,0	38,6%	882,4	39,9%	184,3	171,0%	423,8	44,2%	249,0	35,1%	107,3	107,3%	14,9	13,7%
May-05	521,6	54,4%	925,5	32,7%	192,3	47,2%	438,5	48,8%	253,4	22,4%	133,1	21,2%	11,8	-19,2%
Jun-05	739,6	76,8%	923,4	22,4%	201,3	4,6%	439,2	36,4%	258,2	23,4%	149,4	17,5%	12,4	-20,5%
Jul-05	548,7	24,6%	873,7	15,8%	153,8	41,0%	389,7	21,4%	247,9	17,3%	126,0	5,9%	9,3	-36,7%
Ago-05	635,6	42,3%	928,1	11,8%	127,0	75,2%	431,4	30,0%	285,5	38,3%	205,5	58,9%	11,9	-19,0%
Sep-05	663,6	25,1%	822,8	7,2%	110,4	65,8%	430,8	39,8%	302,9	35,6%	126,5	8,9%	11,4	-13,6%
Oct-05	684,1	41,3%	836,7	13,4%	98,2	19,9%	428,6	36,9%	301,1	31,9%	144,8	27,7%	9,9	-30,8%
Nov-05	765,0	40,7%	918,7	7,5%	99,0	39,0%	442,1	25,3%	322,9	23,4%	150,6	61,6%	9,2	-39,9%
Dic-05	700,2	18,1%	849,4	14,0%	125,5	85,4%	366,5	6,1%	291,4	17,6%	150,1	58,0%	10,7	-29,6%
Ene-06	535,0	26,4%	897,0	15,3%	99,0	14,7%	363,0	12,5%	259,0	25,2%	161,0	121,8%	9,0	-21,7%
Ene-Dic 2004	5.331,0	111,8%	8.632,5	37,8%	1.003,4	83,3%	3.622,2	62,6%	2.501,1	42,4%	1.196,6	135,1%	158,4	1167,2%
Ene-Dic 2005	7.091,9	33,0%	10.376,3	20,2%	1.543,3	53,8%	4.782,3	32,0%	3.164,2	26,5%	1.602,6	33,9%	131,5	-17,0%

Nota: Los datos del año 2005 y 2006 son estimativos  
Fuente: INDEC

Cuadro 4.3: Comercio bilateral

Millones de Dólares

Periodo	Brasil			EEUU			UNION EUROPEA			CHILE			CHINA*			JAPÓN		
	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo
1994	3.654,8	3.814,9	-160,1	1.719,3	4.926,0	-3.206,7	3.874,3	6.167,7	-2.293,4	998,8	541,1	457,7	224,7	728,8	-504,1	445,2	986,3	-541,0
1995	5.511,9	4.174,4	1.337,5	1.803,4	4.206,7	-2.403,3	4.465,9	6.024,4	-1.558,5	1.475,1	513,8	961,3	285,7	607,9	-322,1	457,3	710,8	-253,5
1996	6.619,9	5.325,7	1.294,2	1.974,7	4.748,4	-2.773,7	4.562,6	6.901,8	-2.339,2	1.765,8	559,4	1.206,5	607,4	697,9	-90,4	512,5	725,3	-212,8
1997	8.107,3	6.913,9	1.193,4	2.204,0	6.095,3	-3.891,3	3.992,8	8.320,9	-4.328,1	1.920,3	687,5	1.232,8	870,7	1.005,9	-135,2	554,2	1.149,3	-595,1
1998	7.924,4	7.054,7	869,7	2.211,6	6.227,4	-4.015,8	4.602,1	8.620,2	-4.018,1	1.864,1	707,6	1.156,5	681,8	1.167,5	-485,7	656,8	1.452,9	-796,1
1999	5.689,5	5.598,9	90,6	2.652,7	4.996,1	-2.343,4	4.712,6	7.119,2	-2.406,6	1.868,6	597,1	1.271,4	507,9	908,0	-400,0	527,5	1.008,4	-480,9
2000	7.024,9	6.440,0	584,9	3.090,0	4.598,0	-1.508,0	4.693,1	5.758,0	-1.064,9	2.648,9	607,3	2.041,5	792,4	1.154,5	-362,1	401,9	990,1	-588,2
2001	6.219,1	5.277,8	941,3	2.900,3	3.781,3	-881,0	4.579,7	4.598,9	-19,2	2.795,8	674,8	2.120,9	1.161,8	1.006,2	155,6	399,8	767,2	-367,4
2002	4.846,1	2.518,4	2.327,7	2.972,4	1.804,3	1.168,1	5.132,1	2.028,5	3.103,6	2.869,4	177,0	2.692,4	1.141,2	335,2	806,0	384,0	314,0	70,0
2003	4.663,5	4.707,8	-44,3	3.133,3	2.264,2	869,1	5.824,0	2.718,6	3.105,4	3.396,3	309,8	3.086,5	2.499,1	727,2	1.771,9	348,2	419,4	-71,2
2004	5.586,6	7.602,9	-2016,3	3.827,6	3.432,3	395,3	6.210,1	4.238,6	1.971,5	3.858,0	404,0	3.454,0	2.757,0	1.431,0	1.326,0	357,0	611,0	-254,0
2005	6.325,8	10.292,4	-3966,6	4.547,0	4.047,5	499,5	6.792,3	4.833,4	1.958,9	4.523,0	550,0	3.973,0	3.335,0	2.273,0	1.062,0	277,0	788,0	-511,0
Ene-01	559,9	480,7	79,2	205,4	387,1	-181,7	352,1	442,2	-90,1	209,0	47,0	162,0	17,4	88,3	-70,9	39,7	74,8	-35,1
Feb-01	479,4	452,8	26,6	216,6	334,1	-117,5	333,2	420,6	-87,4	228,0	45,2	182,8	16,5	69,2	-52,7	14,6	65,8	-51,1
Mar-01	544,1	528,3	15,8	272,1	359,6	-87,5	308,9	470,3	-161,4	241,6	48,2	193,4	22,2	81,4	-59,2	31,3	93,9	-62,5
Abr-01	584,2	549,2	35,0	272,4	366,4	-94,0	406,1	419,8	-13,7	227,6	44,8	182,8	169,4	88,7	80,7	35,5	62,2	-26,7
May-01	587,7	563,0	24,7	232,5	405,8	-173,3	416,1	468,3	-52,2	233,7	50,9	182,8	210,5	104,9	105,6	27,9	76,1	-48,2
Jun-01	614,2	477,0	137,2	225,2	333,3	-108,1	393,0	389,4	3,6	263,1	52,9	210,3	231,1	119,6	111,5	59,8	43,3	16,6
Jul-01	560,1	466,9	93,2	243,6	309,9	-66,3	380,6	410,4	-29,8	196,9	45,8	151,1	204,1	90,7	113,3	22,1	60,4	-38,3
Ago-01	555,2	449,6	105,6	274,4	317,4	-43,0	451,6	421,5	30,1	245,0	207,0	38,0	105,0	64,5	40,5	29,3	80,2	-50,8
Sep-01	460,6	354,5	106,1	215,0	237,3	-22,3	399,9	320,3	79,6	314,5	38,0	276,5	64,8	105,7	-40,9	30,1	60,4	-30,2
Oct-01	480,7	387,0	93,7	240,5	274,5	-34,0	393,0	333,1	59,9	250,3	37,0	213,3	20,1	122,3	-102,2	35,6	69,0	-33,3
Nov-01	425,0	335,4	89,6	280,5	233,3	47,2	396,8	301,9	94,9	201,0	36,0	165,0	84,8	29,7	55,1	55,1	18,1	37,0
Dic-01	368,0	233,4	134,6	222,1	222,6	-0,5	348,4	201,1	147,3	185,0	22,0	163,0	16,1	41,3	-25,2	18,5	63,3	-44,7
Ene-02	388,0	174,3	213,7	184,3	173,5	10,8	369,1	224,2	144,9	163,1	17,7	145,4	14,3	52,7	-38,5	40,5	34,4	6,1
Feb-02	399,0	145,5	253,5	233,9	120,8	113,1	391,1	152,3	238,8	143,0	14,0	129,0	25,0	27,8	-2,8	14,8	32,7	-17,9
Mar-02	467,4	171,0	296,4	241,1	108,6	132,5	408,3	138,0	270,3	222,0	13,0	209,0	35,7	15,5	20,3	9,5	25,0	-15,5
Abr-02	428,9	174,3	254,6	205,1	112,8	92,3	524,4	146,6	377,8	277,0	11,0	266,0	43,0	14,0	29,0	38,0	25,0	13,0
May-02	484,3	228,2	256,1	272,3	231,1	41,2	453,5	168,8	284,7	199,3	11,3	188,1	197,2	19,2	178,0	60,3	37,1	23,2
Jun-02	401,3	187,7	213,6	237,5	113,6	123,9	493,3	152,2	341,1	257,0	13,0	244,0	149,0	26,0	123,0	39,0	25,0	14,0
Jul-02	397,7	247,8	149,9	236,6	144,3	92,3	451,0	192,8	258,2	243,0	17,0	226,0	154,0	22,0	132,0	43,0	27,0	16,0
Ago-02	377,1	227,7	149,4	264,4	135,4	129,0	379,2	186,7	192,5	286,0	16,0	270,0	146,0	25,0	121,0	22,0	23,9	-1,9
Sep-02	369,0	217,1	151,9	262,0	147,4	114,6	424,3	145,7	278,6	261,0	18,0	243,0	181,0	27,0	154,0	33,0	22,0	11,0
Oct-02	379,2	245,4	133,8	309,4	210,1	99,3	438,7	175,7	263,0	273,0	16,0	257,0	94,0	35,0	59,0	25,0	20,0	5,0
Nov-02	374,3	250,6	123,7	291,0	159,1	131,9	401,5	174,9	226,6	302,0	16,0	286,0	59,0	33,0	26,0	31,0	22,0	9,0
Dic-02	379,9	248,8	131,1	234,8	147,6	87,2	397,7	170,6	227,1	243,0	14,0	229,0	43,0	38,0	5,0	28,0	20,0	8,0
Ene-03	439,9	249,1	190,8	278,7	148,1	130,6	420,9	172,8	248,1	271,0	20,0	251,0	75,5	31,8	43,7	16,0	24,0	-8,0
Feb-03	390,1	252,4	137,7	222,6	134,1	88,5	430,8	162,3	268,5	254,0	38,0	216,0	45,8	24,7	21,1	19,0	50,0	-31,0
Mar-03	375,5	283,5	92,0	272,0	165,6	106,4	509,3	191,0	318,3	283,0	16,0	267,0	74,9	32,4	42,5	20,0	22,0	-2,0
Abr-03	354,7	366,2	-11,5	256,2	196,0	60,2	404,3	223,2	181,1	290,0	21,0	269,0	295,0	47,0	248,0	30,0	30,0	0,0
May-03	368,7	354,9	13,8	239,4	180,2	59,2	500,7	205,4	295,3	270,0	23,0	247,0	365,0	52,8	312,2	48,0	31,0	17,0
Jun-03	348,6	376,1	-27,5	257,0	179,3	77,7	573,7	230,7	343,0	275,0	24,0	251,0	475,0	59,0	416,0	58,0	27,0	31,0
Jul-03	353,8	415,7	-61,9	290,6	220,4	70,2	490,0	246,9	243,1	319,0	30,0	289,0	461,0	68,0	393,0	31,0	36,0	-5,0
Ago-03	367,8	403,3	-35,5	281,4	187,2	94,2	513,2	226,2	287,0	288,0	23,0	265,0	61,6	60,6	1,0	34,0	27,0	7,0
Sep-03	418,5	488,3	-69,8	237,8	226,6	11,2	464,6	219,7	244,9	304,0	25,0	279,0	181,0	77,0	104,0	16,0	37,0	-21,0
Oct-03	447,0	515,0	-68,0	235,4	221,2	14,2	488,6	264,3	224,3	261,0	32,7	228,3	141,0	94,9	46,1	21,2	42,8	-21,6
Nov-03	388,4	482,3	-93,9	259,6	181,9	77,7	472,0	261,0	211,0	301,3	25,1	276,2	213,3	82,0	131,3	20,0	45,6	-25,6
Dic-03	410,5	521,0	-110,5	302,6	223,6	79,0	555,9	315,1	240,8	280,0	32,0	248,0	110,0	97,0	13,0	35,0	47,0	-12,0
Ene-04	428,9	452,4	-23,5	237,6	403,4	-165,8	497,3	335,2	162,1	253,0	29,0	224,0	128,0	83,0	45,0	51,0	35,0	16,0
Feb-04	372,5	480,9	-108,4	263,9	198,4	65,5	553,3	290,4	262,9	273,0	29,0	244,0	153,0	74,0	79,0	32,0	32,0	0,0
Mar-04	478,8	611,3	-132,5	289,7	244,8	44,9	557,4	362,9	194,5	307,0	35,0	272,0	140,0	75,0	65,0	35,0	52,0	-17,0
Abr-04	368,3	547,3	-179,0	275,9	223,2	52,7	562,5	333,5	229,0	290,0	29,0	261,0	439,0	79,0	360,0	33,0	54,0	-21,0
May-04	468,2	622,6	-154,4	319,2	239,8	79,4	572,8	333,9	238,9	369,0	36,0	333,0	437,0	97,0	340,0	17,0	52,0	-35,0
Jun-04	450,5	701,8	-251,3	316,7	278,9	37,8	572,9	350,6	222,3	322,0	36,0	286,0	191,0	113,0	78,0	43,0	55,0	-12,0
Jul-04	497,5	699,7	-202,2	323,0	266,2	56,8	462,2	341,7	120,5	305,0	28,0	277,0	332,0	129,0	203,0	34,0	61,0	-27,0
Ago-04	479,0	700,1	-221,1	307,2	282,8	24,4	510,5	358,9	151,6	352,0	34,0	318,0	284,0	137,0	147,0	15,0	56,0	-41,0
Sep-04	509,8	684,5	-174,7	414,0	358,0	56,0	463,9	335,6	128,3	335,0	32,0	303,0	220,0	151,0	69,0	26,0	48,0	-22,0
Oct-04	503,6	695,1	-191,5	324,1	298,7	25,4	451,7	327,3	124,4	354,0	38,0	316,0	145,0	159,0	-14,0	21,0	53,0	-32,0
Nov-04	548,0	719,3	-171,3	412,4	310,4	102,0	485,7	437,2	48,5	332,0	41,0	291,0	143,0	178,0	-35,0	43,0	58,0	-15,0
Dic-04	481,5	687,9	-206,4	343,9	327,7	16,2	519,9	431,4	88,5	366,0	37,0	329,0	145,0	156,0	-11,0	7,0	55,0	-48,0
Ene-05	450,4	656,6	-206,2	346,7	260,4	86,3	469,4	366,9	102,5	335,0	44,0	291,0	69,0	152,0	-83,0	23,0	56,0	-33,0
Feb-05	436,0	688,6	-252,6	346,7	258,2	88,5	517,9	343,1	174,8	291,0	36,0	255,0	115,0	126,0	-11,0	20,0	48,0	-28,0

Cuadro 4.4: Exportaciones industriales por rama de actividad (CIIU Rev. 3)

millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
15 Alimentos y Bebidas	4500,3	5190,2	6746,0	7809,6	8296,6	8141,5	7526,9	7139,1	6848,8	7352,3	9233,5	10869,1	11984,9
16 Productos de Tabaco	0,6	12,3	21,6	16,5	23,5	23,4	31,5	26,1	7,7	9,3	11,5	7,1	8,5
17 Productos Textiles	184,6	233,9	327,6	296,2	314,0	242,4	206,2	222,6	224,2	230,8	239,1	279,8	294,6
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	91,0	115,4	207,3	203,6	166,1	107,4	74,4	72,0	87,4	67,0	80,9	100,3	112,0
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	745,1	896,6	1037,0	924,1	1063,0	878,0	812,4	863,8	838,0	724,6	766,3	909,5	920,8
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	18,9	24,3	46,3	87,9	99,1	75,8	72,2	77,8	64,5	129,6	181,2	255,5	254,7
21Papel y Productos de Papel	86,1	127,3	300,5	242,2	283,1	274,9	246,5	326,6	277,5	280,8	340,4	420,8	421,8
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	96,6	91,8	130,8	148,4	117,4	149,8	115,1	111,7	97,5	63,3	64,9	83,3	107,5
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	706,0	520,7	566,3	755,9	853,2	732,0	1064,0	1499,4	1673,6	1801,2	2275,8	3019,2	3142,0
24 Sustancias y Productos Quimicos	812,5	1056,3	1485,1	1475,8	1647,3	1948,5	1864,7	2054,5	2187,9	2124,2	2313,1	3007,8	3426,7
25 Productos de Caucho y Plastico	104,5	142,4	228,1	242,1	289,1	317,5	270,2	309,2	297,8	298,8	310,5	411,2	556,9
26 Productos Minerales No Metalicos	86,4	79,1	123,0	118,1	130,7	126,0	105,5	106,3	100,2	106,5	120,2	146,3	170,4
27 Metales Comunes	568,9	670,7	1024,3	870,4	1137,2	1095,8	1037,0	1351,3	1365,5	1544,4	1515,6	1658,7	2214,4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	139,6	107,1	175,2	159,0	177,5	158,7	135,8	134,3	155,0	137,3	125,7	182,7	247,4
29 Maquinaria y Equipo NCP	343,4	307,4	498,8	481,3	539,8	581,2	542,1	585,7	635,6	537,2	498,6	577,9	701,8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	81,6	83,0	68,9	35,2	29,2	36,2	28,5	40,6	37,0	42,1	21,7	21,7	24,0
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	123,6	277,2	131,4	116,5	231,7	201,5	187,5	212,2	240,7	170,3	150,8	198,5	248,5
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	14,8	46,8	84,0	54,8	76,6	60,5	51,2	55,7	57,4	68,2	47,3	56,6	51,9
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	71,1	99,5	117,8	85,9	80,9	127,3	167,1
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	819,9	1004,4	1410,2	1754,8	2934,8	3236,9	1853,3	2148,9	2114,6	1717,8	1561,6	2244,6	3124,0
35 Equipo de Transporte NCP	61,0	57,4	80,0	130,4	112,1	86,7	133,2	331,5	240,6	117,7	204,3	57,1	95,5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	78,6	250,8	111,7	121,7	135,2	134,2	158,5	224,1	244,9	233,8	215,8	202,3	146,5

Nota: Los datos del año 2004 y el 2005 son estimativos

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Cuadro 4.5: Importaciones industriales por rama de actividad (CIIU Rev. 3)

Millones de Dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
15 Alimentos y Bebidas	694,8	850,4	798,5	837,2	998,0	1056,0	894,0	913,9	861,4	266,4	374,6	427,4	480,4
16 Productos de Tabaco	1,4	1,3	1,7	3,0	3,1	4,6	5,8	6,5	14,8	13,8	13,7	17,1	17,6
17 Productos Textiles	475,6	501,1	431,4	582,6	748,1	790,9	629,9	639,6	517,6	143,4	385,8	504,2	636,2
18 Conf. n de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	201,3	193,3	140,3	144,7	159,7	203,6	217,7	257,7	232,3	36,5	52,8	92,8	121,3
19 Curtido y Term. de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	127,9	134,6	115,6	143,5	185,2	274,5	265,8	286,2	259,0	58,6	132,3	210,4	258,7
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	104,6	133,9	111,7	129,3	169,7	197,1	171,8	151,5	118,3	43,1	75,6	110,7	122,4
21Papel y Productos de Papel	485,4	566,4	741,1	788,2	938,4	976,2	864,5	881,4	739,0	319,6	437,1	589,6	701,3
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	153,4	198,2	227,8	230,4	351,6	426,1	393,0	255,9	220,6	54,7	60,9	94,9	123,3
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	230,4	382,6	469,8	435,2	369,9	288,3	292,8	352,8	270,9	134,1	174,7	420,5	728,2
24 Sustancias y Productos Quimicos	2520,7	3094,0	3635,0	4423,8	4872,5	4940,8	4643,9	4725,7	4255,5	2852,3	3887,2	5063,8	5753,6
25 Productos de Caucho y Plastico	537,2	633,1	694,4	798,8	1049,5	1053,7	881,5	925,4	766,3	356,4	603,1	793,7	968,5
26 Productos Minerales No Metalicos	188,0	245,1	230,9	277,8	352,6	391,9	339,2	324,5	261,1	103,1	161,8	232,8	284,3
27 Metales Comunes	589,3	763,5	848,2	751,2	1229,7	1146,6	915,7	858,4	834,2	465,0	593,4	1068,7	1462,2
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	390,5	550,3	649,1	718,0	869,1	999,2	829,9	727,1	562,3	233,3	318,6	526,3	670,9
29 Maquinaria y Equipo NCP	2546,9	3317,2	2971,4	3587,1	4387,2	4316,0	3489,0	2883,3	2550,7	960,9	1739,0	2906,0	3692,6
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	657,4	911,7	693,6	432,4	1097,6	1231,9	1162,8	1191,3	951,0	204,3	496,1	777,1	1033,7
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	820,3	1050,4	1111,4	1268,9	1547,8	1828,4	1226,6	1308,2	989,5	376,7	506,3	802,4	1056,3
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	1272,9	1466,5	1025,0	945,6	1812,4	1847,3	1776,2	2322,8	1308,8	161,9	482,4	1612,9	2320,1
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	713,8	721,1	577,8	207,1	341,5	497,2	656,5
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	2328,5	3421,8	2381,8	3333,6	4891,1	5286,0	3128,0	2861,6	1987,0	854,1	1602,8	3238,5	4446,9
35 Equipo de Transporte NCP	579,3	616,5	424,5	454,4	597,1	503,9	998,7	619,6	370,4	246,3	178,0	601,4	760,1
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	307,4	314,2	295,7	332,4	457,6	543,3	501,5	515,9	417,6	92,0	173,6	282,7	378,9

Nota: Los datos del año 2004 y el 2005 son estimativos  
Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Cuadro 4.6 Estructura Provincial de las Exportaciones

Período 2000-2005

Provincia	Montos en Mill. de u\$s						Participación					
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Buenos Aires	9629,6	10091,9	9229,1	10200,1	13084,3	15410,1	36,5%	38,0%	35,9%	34,5%	37,9%	38,6%
Catamarca	430,6	368,4	598,8	515,0	721,3	1100,1	1,6%	1,4%	2,3%	1,7%	2,1%	2,8%
Ciudad de Buenos Aires	234,9	209,5	178,0	190,6	239,8	270,1	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%
Córdoba	2749,7	2769,6	2795,5	3373,6	3638,1	4433,2	10,4%	10,4%	10,9%	11,4%	10,5%	11,1%
Corrientes	93,2	79,9	73,9	73,5	110,6	100,5	0,4%	0,3%	0,3%	0,2%	0,3%	0,3%
Chaco	150,6	165,2	135,0	198,1	151,5	146,6	0,6%	0,6%	0,5%	0,7%	0,4%	0,4%
Chubut	1292,2	1288,2	1267,0	1494,3	1822,0	1969,3	4,9%	4,9%	4,9%	5,1%	5,3%	4,9%
Entre Ríos	288,8	379,2	336,4	532,1	685,2	811,9	1,1%	1,4%	1,3%	1,8%	2,0%	2,0%
Formosa	18,9	16,7	17,8	19,1	19,5	25,7	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
Jujuy	93,4	111,6	106,1	111,5	137,6	202,4	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%	0,5%
La Pampa	124,8	120,5	120,4	162,7	138,0	243,8	0,5%	0%	0%	1%	0%	1%
La Rioja	149,2	165,2	134,9	160,3	197,1	174,7	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%	0,6%	0,4%
Mendoza	894,6	897,5	870,9	910,8	964,0	1051,7	3,4%	3,4%	3,4%	3,1%	2,8%	2,6%
Misiones	282,4	244,5	270,6	319,5	399,3	384,8	1,1%	0,9%	1,1%	1,1%	1,2%	1,0%
Neuquén	1287,9	1006,4	861,1	981,2	926,0	1008,1	4,9%	3,8%	3,3%	3,3%	2,7%	2,5%
Plataforma Continental	0,0	0,0	93,1	112,1	146,1	155,4	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Rio Negro	401,7	393,5	305,9	331,6	346,1	434,4	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%	1,0%	1,1%
Salta	406,8	469,1	460,4	517,9	598,6	777,0	1,5%	1,8%	1,8%	1,8%	1,7%	1,9%
San Juan	161,2	113,6	118,7	146,6	206,6	274,3	0,6%	0,4%	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%
San Luis	322,2	340,6	255,9	278,9	329,0	373,6	1,2%	1,3%	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%
Santa Cruz	1044,3	1062,6	856,1	963,8	789,6	784,4	4,0%	4,0%	3,3%	3,3%	2,3%	2,0%
Santa Fe	4300,3	4339,2	4888,2	6265,8	7155,7	7689,9	16,3%	16,3%	19,0%	21,2%	20,7%	19,3%
Santiago del Estero	59,6	47,5	48,6	139,6	151,3	105,9	0,2%	0,2%	0,2%	0,5%	0,4%	0,3%
Tierra del Fuego	367,8	283,1	265,8	158,4	189,1	153,8	1,4%	1,1%	1,0%	0,5%	0,5%	0,4%
Tucumán	405,6	418,0	408,6	389,7	440,3	554,5	1,5%	1,6%	1,6%	1,3%	1,3%	1,4%
Indeterminado	488,5	482,0	475,2	649,6	646,4	831,6	3,7%	4,6%	4,4%	3,9%	3,5%	2,1%
TOTAL	26409,5	26542,7	25709,4	29565,8	34550,2	39897,5	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Nota: Los datos del año 2004 y 2005 son estimativos  
Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 4.7: Exportaciones provinciales por Grandes Rubros Económicos

Año 2005

Provincia	Monto en Mill. de u\$s					Participación				
	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL
Buenos Aires	2097,1	3230,3	7756,4	2326,3	15410,1	13,6%	21,0%	50,3%	15,1%	100,0%
Catamarca	1037,3	15,4	47,4	0,0	1100,1	94,3%	1,4%	4,3%	0,0%	100,0%
Ciudad de Buenos Aires	0,1	85,1	185,0	0,0	270,1	0,0%	31,5%	68,5%	0,0%	100,0%
Córdoba	1401,9	2148,4	882,9	0,0	4433,2	31,6%	48,5%	19,9%	0,0%	100,0%
Corrientes	64,4	26,4	9,8	0,0	100,5	64,1%	26,2%	9,7%	0,0%	100,0%
Chaco	98,2	40,9	7,5	0,0	146,6	67,0%	27,9%	5,1%	0,0%	100,0%
Chubut	175,9	190,8	410,4	1192,1	1969,3	8,9%	9,7%	20,8%	60,5%	100,0%
Entre Ríos	484,8	253,3	73,8	0,0	811,9	59,7%	31,2%	9,1%	0,0%	100,0%
Formosa	6,4	3,4	1,0	14,9	25,7	24,9%	13,4%	3,8%	57,9%	100,0%
Jujuy	92,4	75,5	34,6	0,0	202,4	45,6%	37,3%	17,1%	0,0%	100,0%
La Pampa	187,0	23,5	7,7	25,6	243,8	76,7%	9,6%	3,2%	10,5%	100,0%
La Rioja	0,9	122,5	51,4	0,0	174,7	0,5%	70,1%	29,4%	0,0%	100,0%
Mendoza	175,8	481,2	136,2	258,6	1051,7	16,7%	45,8%	12,9%	24,6%	100,0%
Misiones	75,8	189,4	119,6	0,0	384,8	19,7%	49,2%	31,1%	0,0%	100,0%
Neuquén	38,1	32,0	10,8	927,2	1008,1	3,8%	3,2%	1,1%	92,0%	100,0%
Plataforma Continental	41,3	29,9	0,0	84,2	155,4	26,6%	19,2%	0,0%	54,2%	100,0%
Rio Negro	251,7	49,4	49,8	83,6	434,4	57,9%	11,4%	11,5%	19,2%	100,0%
Salta	237,6	63,7	69,3	406,3	777,0	30,6%	8,2%	8,9%	52,3%	100,0%
San Juan	63,7	120,6	89,2	0,9	274,3	23,2%	44,0%	32,5%	0,3%	100,0%
San Luis	29,8	140,7	203,0	0,0	373,6	8,0%	37,7%	54,4%	0,0%	100,0%
Santa Cruz	148,4	47,6	120,1	468,3	784,4	18,9%	6,1%	15,3%	59,7%	100,0%
Santa Fe	1023,6	5499,2	952,6	214,5	7689,9	13,3%	71,5%	12,4%	2,8%	100,0%
Santiago del Estero	83,4	0,6	21,9	0,0	105,9	78,8%	0,6%	20,7%	0,0%	100,0%
Tierra del Fuego	0,2	0,0	19,9	133,7	153,8	0,1%	0,0%	12,9%	86,9%	100,0%
Tucumán	222,2	124,6	206,7	1,1	554,5	40,1%	22,5%	37,3%	0,2%	100,0%
Indeterminado	71,7	116,6	34,4	608,9	831,6	8,6%	14,0%	4,1%	73,2%	100,0%
TOTAL	8111,4	13122,3	11887,7	6776,0	39897,5	20,3%	32,9%	29,8%	17,0%	100,0%

Nota: Los datos del año 2005 son estimativos

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de enero	
Sector	Detalle
Aire Acondicionado	Electra, la firma israelí especializada en la fabricación y comercialización de equipos de aire acondicionado, comenzará a producir en la Argentina. La compañía confirmó que levantará una planta de 5.000 metros cuadrados en Río Grande, Tierra del Fuego, donde fabricará equipos de frío para grandes extensiones comerciales e industriales. La inversión ronda los 11 millones de pesos y parte del desembolso ya se utilizó en la compra de un predio de 10.000 m <sup>2</sup> , donde se emplazará la fábrica y en la adquisición de maquinarias y equipos de última generación.
Alimentos	La firma nacional La Ramada y el grupo peruano Gloria confirmaron la inversión conjunta de 15 millones de dólares para levantar en el interior de la provincia de Santa Fe una planta para la fabricación de leche en polvo.
Automotriz	La automotriz Fiat desarrollará durante este año un nuevo motor en su planta de Ferreyra, Córdoba, que entrarán en producción durante 2007. El nuevo desarrollo forma parte del plan de inversiones de la empresa italiana para el período 2004-2007, por un total de 50 millones de dólares.
Calzado	La inversión viene creciendo 15% anual; 2005 cerró con u\$s 75 millones pero en 2006 estiman que llegará a los u\$s 100 millones.
Construcción	La construcción sigue marcando nuevos récords superando a los registrados en 1998. Los fabricantes de insumos también expanden su negocio, haciendo inversiones y tomando personal. No sólo crecen los despachos de cemento y de ladrillos, la buena racha también alcanza a los fabricantes de sanitarios, de grifería y de adhesivos, entre otros rubros.
Golosinas	La empresa Felfort, que tiene una planta en Almagro, está levantando otra fábrica en Córdoba. El proyecto, que requiere un desembolso de u\$s 4 millones, estará destinado a la fabricación de dulce de leche. El producto se utilizará tanto para los chocolates Felfort, como para abastecer a otras firmas.
Hidrocarburos	Petro Andina Resources, una petrolera de las llamadas independientes, que en la Argentina ocupa un modesto puesto 25° en la lista de productoras de hidrocarburos, prevé invertir 10 millones de dólares en 2006 en la búsqueda de gas y de petróleo en Mendoza.
Hotelería	El grupo Villa Hermosa, formado por Boldt, La Catalana Inverama y la local Rosaricasinos, levantará el primer hotel cinco estrellas de Rosario. La firma ya le compró el terreno a Alto Palermo e invertirá u\$s 25 millones en el proyecto. La licitación del primer casino en la ciudad influye en la elección del operador del hotel.
Hotelería	La familia Loitegui, dueña de la cadena Loi Suites, que tiene tres hoteles en Buenos Aires y uno en Brasil, acordó con Estancia Chapelco la construcción de un resort cerca de San Martín de los Andes, con una inversión de 13,5 millones de pesos.
Inmobiliario	El grupo Melhem adquirió el 100% del paquete accionario de la comercializadora inmobiliaria 121 Park Real Estate. La empresa de bienes raíces comenzó a operar hace un par de meses y en la actualidad comercializa una cartera de proyectos inmobiliarios en los barrios de Puerto Madero, Belgrano, San Telmo y Olivos, los que representan inversiones por más de u\$s 150 millones.
Laboratorios	El laboratorio Roche finalizó la instalación de un centro de control de calidad. Ubicado en Pacheco, el establecimiento emplea a 12 personas entre profesionales y técnicos. La inversión fue de u\$s 2,4 millones.
Obras Públicas	TCA, la operadora de las terminales de carga de los aeropuertos internacionales del país, que fuera conocida como Ecdadassa, anunció que invertirá 15,5 millones de pesos en los próximos meses. La intención de la firma -cuya propiedad comparten el Ministerio de Defensa y el grupo Aeropuertos Argentina 2000- es mejorar la infraestructura de la terminal de cargas aéreas de Ezeiza.
Petróleo	Petrobrás invertirá un 20% más en producción petrolera. Prevé desembolsar este año u\$s 261 millones en extracción de hidrocarburos en la Argentina, aunque estima que extraerá menos crudo que en 2005.
Químicos	Prokrete Argentina, la fabricante local de productos químicos para la construcción amplió su planta industrial de Munro, con una inversión inicial de \$ 200.000. También anunció su llegada al mercado español.
Sanitarios	La fábrica de artefactos sanitarios de cerámica Ferrum invertirá 24 millones de pesos para aumentar su capacidad industrial y mejorar la calidad de sus productos.
Tomacorrientes	La empresa argentina Cambre, fabricante de material eléctrico de baja tensión, como tomacorrientes e interruptores, acaba de inaugurar una nueva planta productora en el Parque Industrial Garín, con una inversión de 5 millones de pesos.
Zapatillas	La brasileña Paquetá hará zapatillas en Chivilcoy. Invertirá u\$s 10 millones en el primer año.

Mes de febrero	
Sector	Detalle
Aceros	El grupo Techint, a través de la mayor productora de chapas local, Siderar, y la principal fabricante mundial de tubos de acero para la industria petrolera, Tenaris, informó la compra de tres plantas a la siderúrgica Acindar en u\$s 83,2 millones.
Automotriz	Las automotrices radicadas en la provincia de Buenos Aires prevén invertir cerca de \$ 1.000 millones durante el bienio 2005-2006, informaron fuentes gubernamentales. Se trata de las firmas Ford, Volkswagen, Peugeot-Citröen, Toyota y Mercedes-Benz, que poseen en conjunto seis terminales en territorio bonaerense y producen el 70% de automóviles y camiones del país.
Automotriz	Ford anunció que el año pasado desembolsó 5,4 millones de dólares en la localización de 83 piezas de 23 proveedores, como parte de una estrategia de reducción de costos y como incentivo al desarrollo de la producción nacional.
Automotriz	Toyota inauguró en el complejo industrial de Zárate la planta de estampados cuya construcción le demandó a la automotriz japonesa un desembolso de 20 millones de dólares, adicional a los u\$s 200 millones que implicó el proyecto IMV, que alumbró los dos nuevos vehículos que la terminal fabrica en el país: la pick- up Hilux y el utilitario deportivo Hilux SW4.
Calzado	La empresa brasileña de calzado Paquetá se instalará en Argentina, en la localidad bonaerense de Chivilcoy. Fabricará 2 millones de pares de zapatillas anuales. La inversión total será cercana a los u\$s 5 millones, de los cuales u\$s 2 millones serán aportados por el Banco Provincia.
Cerámicos	Pampa Holding, la sociedad de inversiones que conducen Damián Mindlin, Gustavo Mariani y Ricardo Torres, entró en el paquete accionario de Cerámicas San Lorenzo, la fabricante de revestimientos cerámicos, controlada por el grupo chileno-belga Etex. Fuentes de la firma explican que se trata de una inversión financiera.
Energía	La compañía española Repsol anunció que invertirá 4 millones de dólares en su refinería de Luján de Cuyo para instalar un nuevo sistema de recuperación de calor en los hornos de las unidades de Topping IV y Vacío. Así, la empresa espera alcanzar un ahorro equivalente a 62.000 metros cúbicos de gas diarios, similar al consumo de 9.300 casas.
Energía eólica	Capsa Capex, una de las pocas empresas petroleras de capitales argentinos, producirá hidrógeno en Chubut a partir del agua y del viento con una inversión de u\$s 11 millones.
Frigorífico	El frigorífico Paladini invertirá más de 10 millones de dólares en la instalación de un establecimiento para la cría y faena de cerdos en la localidad de La Toma, 80 kilómetros al norte de San Luis.
Hotelería	Rafael Garfunkel, dueño del hotel Meliá Buenos Aires, invertirá u\$s 30 millones en un cinco estrellas con casino en Mendoza.
Hotelería	Los dueños del Club Tapiz y Jorge Litvin, recibieron del gobierno de Misiones los permisos para construir hoteles en un predio selvático de 600 hectáreas, llamado Selva Iriapu, a 15 kilómetros de las Cataratas. La inversión será de \$ 25 millones.
Inmobiliario	El basquetbolista Emanuel Ginóbili invertirá 8 millones de pesos en su tercer proyecto inmobiliario, que consiste en un country en la localidad de Monte Hermoso (120 km de Bahía Blanca), provincia de Buenos Aires.
Inmobiliario	El grupo australiano Delmo pone un pie en el mercado inmobiliario. La firma, especializada en reconversión urbana, está a punto de cerrar la adquisición de un predio en la Ciudad. También se interesó en operar el tren de pasajeros San Martín.
Obras Públicas	Invertirán más de u\$s 200 millones en el sur de la ciudad. La Corporación Buenos Aires al Sur, controlada por el Gobierno de la Ciudad, espera que los barrios del Sur reciban inversiones superiores a los 200 millones de dólares en los próximos dos años. Habrá un estadio cerrado, se remodelará el autódromo y se sumarán canchas de rugby y un hotel en el Parque Roca. Se harán tres salas de música clásica en la ex Italo.
Petróleo	Sipetrol, la filial internacional de la chilena Enap, que opera yacimientos petroleros en el sur de la Argentina, firmó un convenio de colaboración recíproca con Tierra del Fuego para la exploración y producción en nuevas áreas hidrocarburíferas. Planea invertir u\$s 60 millones.
Planta ensambladora	La fábrica cordobesa de tractores y maquinaria agrícola Pauny-Zanello abrirá una planta ensambladora en el parque industrial de la provincia, según anunció el gobernador Gerardo Zamora. Atraída por la Ley de Promoción Industrial sancionada el año pasado, la firma tiene previsto contratar en una primera etapa a sesenta personas.
PVC	La compañía petroquímica de origen belga Solvay Indupa anunció una inversión de 7,3 millones de dólares en su planta de Bahía Blanca. El principal objetivo del desembolso fue aumentar la capacidad de producción de policloruro de vinilo (PVC) en un 15%, de manera que pasará de las actuales 210.000 a 240.000 toneladas al año.
Semillas	La semillera local Satus Ager acaba de estrenar la ampliación de su planta de Salto, Buenos Aires, con una inversión de 2,5 millones de dólares. Con ello, según prevén sus directivos, la empresa podrá incrementar y optimizar su negocio central: la exportación de semillas de maíz y soja al Hemisferio Norte en contraestación.
Textiles	Indular, el grupo inversor que se quedó con tres plantas de la quebrada Gaic, desembolsará 20 millones de pesos este año, con el objetivo de, al menos, duplicar su producción, actualmente de 5.000 pares de zapatillas diarios.

Fuente: CEP en base a Diarios La Nación, El Cronista, Clarín, Ámbito Financiero, revistas especializadas e información proveniente de empresas y Cámaras Empresariales.

Nota: La versión completa se encuentra disponible en: <http://www.cep.gov.ar/html/industrial.htm>



# Protocolo adicional al ACE 14

## Adaptación competitiva, integración productiva y expansión equilibrada y dinámica del comercio

---

*Buenos Aires, 1° de febrero de 2006.*

Los Gobiernos de la República Argentina y de la República Federativa de Brasil, teniendo en cuenta:

La importancia de lograr mayores niveles de estabilidad y consolidación en el proceso de integración productiva,

La necesidad de expandir las corrientes de comercio y avanzar en la integración de las cadenas de valor en ambos países,

Los progresos realizados en el marco de la Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral, creada el 16-10-2003,

Deciden,

ARTÍCULO 1 -El presente Protocolo tiene por objeto establecer medidas que contribuyan a la adaptación competitiva, la integración productiva y la expansión equilibrada y dinámica del comercio cuando las importaciones de un determinado producto originario de un Estado Parte registraren un aumento sustancial, en un período de tiempo relevante, de forma tal que causaren un daño importante o amenaza de daño importante a una rama de la producción nacional de un producto similar o directamente competidor del otro Estado Parte.

PÁRRAFO 1- Las medidas comprenderán un Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC), el cual será articulado a un Programa de Adaptación Competitiva (PAC) de la rama de producción nacional.

PÁRRAFO 2 - El MAC tendrá por objetivo reparar el daño importante o prevenir la amenaza de daño importante a la rama de producción nacional causado por el mencionado aumento sustancial de las importaciones.

PÁRRAFO 3 - El PAC será adoptado con el objetivo de contribuir a la adaptación competitiva y a la integración productiva de la rama de producción nacional.

PÁRRAFO 4 - El mecanismo de que trata este Artículo no se aplicará a los productos importados de zonas francas y áreas aduaneras especiales.

ARTÍCULO 2 - La Comisión de Monitoreo del Comercio Bilateral, creada el 16-10-2003, en adelante la Comisión, tendrá a su cargo las siguientes actividades, además de otras previstas en el presente Protocolo:

- a) la administración del presente Protocolo;
- b) el llamado a consultas a las partes privadas ante las presentaciones de las Autoridades Nacionales de los Estados, en adelante AN;
- c) la facilitación del proceso de negociación entre las partes privadas con el objetivo de alcanzar un acuerdo mutuamente satisfactorio;
- d) el monitoreo del cumplimiento de los acuerdos entre las partes privadas establecidos al amparo del presente Protocolo;
- e) el análisis de los efectos económicos de los mismos acuerdos en los ámbitos productivo y comercial de los países signatarios; y
- f) la designación, conforme a lo previsto en el Anexo I, de los integrantes de los Grupos de Expertos que se decida constituir por solicitud de un Estado Parte del presente Protocolo.

ARTÍCULO 3 - A los efectos del presente Protocolo, se entenderá por:

- a) “daño importante”, los efectos que reflejen una evolución negativa relevante de la situación de la rama de producción nacional que surgen del análisis de los siguientes factores:
    - (i) la evolución y distribución de las ventas del producto similar o directamente competidor en el mercado interno;
    - (ii) la evolución de los precios internos y de importación del producto considerado desde el Estado Exportador y desde terceros países;
    - (iii) el nivel de producción y capacidad utilizada de la rama de producción nacional;
    - (iv) el nivel de empleo de la rama de producción nacional;
    - (v) la evolución de la participación de las importaciones del producto considerado en el mercado interno;
    - (vi) el nivel de comercio del producto considerado entre los dos países;
    - (vii) las ganancias y pérdidas de la rama de producción nacional, cuando su relevamiento sea factible.
- En caso contrario, la AN del Estado Importador deberá justificar tal hecho; y
- (viii) la evolución de las existencias de la rama de producción nacional.
- b) “amenaza de daño importante”, la clara inminencia de un daño importante;

- c) “representatividad” de los solicitantes, cuando se reúna un conjunto de productores nacionales del producto similar o directamente competidor que constituyan no menos del 35% de la producción nacional del producto similar o directamente competidor;
- d) “rama de producción nacional”, para los efectos de la Etapa II y del PAC, el conjunto de los productores de los productos similares o directamente competidores que operen dentro del territorio del Estado Importador cuya producción conjunta de productos similares o directamente competidores constituya no menos del 35% de la producción nacional total de esos productos del Estado Importador;
- e) “producto bajo análisis”, los productos originarios del Estado Exportador que, según alegado por la rama de producción nacional en su solicitud a la AN del Estado Importador, estarían causando daño importante o amenaza de daño importante;
- f) “producto considerado”, el conjunto de productos originarios del Estado Exportador con las mismas características entre sí, tales como características físicas, especificaciones técnicas y de calidad, y características de mercado, como usos finales, sustituibilidad, niveles de precios y canales de comercialización, identificados por la AN del Estado Importador;
- g) «producto similar o directamente competidor», un producto idéntico, igual en todos sus aspectos al producto considerado, o, cuando no exista este producto, otro producto que sin ser idéntico tenga características parecidas, u otro producto que compita directamente en el mercado nacional del Estado Importador, dado su grado de sustituibilidad, características físicas, especificaciones técnicas y de calidad, usos finales, niveles de precios y canales de comercialización;
- h) “desvío de comercio”, la situación en la que se registre, durante la vigencia de un MAC, un aumento de las importaciones del producto objeto del MAC desde terceros Estados que lleve a un aumento de la participación relativa de las importaciones del mismo producto desde terceros Estados en las importaciones totales de este mismo producto del Estado Importador.

#### ETAPA I - CONSULTAS ENTRE SECTORES PRIVADOS

ARTÍCULO 4 - Para tomar la decisión de iniciar esta etapa, la AN del Estado Importador deberá recibir y analizar una solicitud presentada por la rama de producción nacional que enfrenta un aumento de las importaciones de bienes originarios del Estado Exportador, conforme las condiciones generales establecidas en el Artículo 1. Dicha solicitud deberá contener un detalle de los hechos que fundamentan la misma y, en particular, deberá incluir la siguiente información para los períodos de análisis previstos en el Párrafo 2 del Artículo 11, computados previo a la presentación de la solicitud:

- a. descripción del producto bajo análisis y sus características;
- b. evolución del comercio del producto bajo análisis entre ambos países y con terceros;
- c. evolución de la participación de las importaciones del producto bajo análisis con relación a la producción y al consumo aparente del Estado Importador, tanto las originarias del Estado Exportador

como las de terceros orígenes;

d. evolución del nivel de producción y de utilización de la capacidad instalada de la rama de producción nacional; y

e. evolución de los precios internos y los precios de importación del producto bajo análisis desde el Estado Exportador y desde terceros orígenes.

PÁRRAFO 1 - La AN del Estado Importador evaluará la información presentada por la rama de producción nacional y la representatividad de los solicitantes. En un plazo de QUINCE (15) días corridos, contados a partir de la fecha de recepción de la solicitud, elaborará un Informe con un análisis y una evaluación de los aspectos mencionados en los puntos a) a e) del presente Artículo y una conclusión sobre la existencia o no de una situación que amerite ser elevada a la Comisión. En caso afirmativo, la AN del Estado Importador presentará ese mismo Informe a la Comisión y le solicitará que proceda a efectuar consultas con los sectores privados.

PÁRRAFO 2 - La Comisión, una vez recibidos la solicitud y el Informe mencionados precedentemente, deberá, dentro de un plazo máximo de CINCO (5) días corridos, invitar a los representantes de la rama de producción nacional del Estado Importador y a los representantes de las empresas o unidades productivas exportadoras y/o productoras del Estado Exportador a celebrar consultas.

PÁRRAFO 3 - Toda información que se presente con carácter confidencial, porque su divulgación significaría una desventaja para quien la presentare, deberá ser suministrada junto con un resumen no confidencial de la misma y la justificación de dicho carácter confidencial. La AN del Estado Importador evaluará la procedencia o no de dicho pedido. En los casos que dicha información no pueda ser resumida, se deberán exponer las razones de tales circunstancias y demostrar que la misma es exacta.

PÁRRAFO 4 - Toda información recopilada por la AN del Estado Importador que, por su naturaleza, tenga carácter confidencial, no será divulgada.

ARTÍCULO 5 - Las partes en la consulta tendrán un plazo máximo de TREINTA (30) días corridos (prorrogables por otros TREINTA (30) días, si así lo considera necesario la Comisión), para acordar la adopción de al menos una de las siguientes medidas:

a) acuerdos de integración productiva;

b) contingentes arancelarios de importación con preferencia plena; y

c) otras acciones y medidas para eliminar o reducir los efectos negativos del mencionado aumento de importaciones.

PÁRRAFO ÚNICO - En caso de existir consenso en la Comisión, este plazo de consultas podrá extenderse por hasta SESENTA (60) días adicionales.

ARTICULO 6 - Las medidas adoptadas conforme al Artículo anterior tendrán una vigencia de UN (1) año como mínimo y podrán ser renovadas total o parcialmente por acuerdo de las partes involucradas.

PÁRRAFO 1 - Los Gobiernos de los dos Estados tomarán las acciones necesarias para asegurar el cumplimiento de las mencionadas medidas.

PÁRRAFO 2 - En caso que exista un incumplimiento de los acuerdos alcanzados por los sectores privados en el marco del Artículo 5 del presente Protocolo, la AN del Estado Parte deberá comunicar tal situación a la Comisión. La Comisión evaluará el supuesto incumplimiento y, si corresponde, iniciará un proceso de consultas entre los sectores privados, según lo establecido en el Párrafo 2 del Artículo 4 y en el Artículo 5, sin exigir la presentación de una nueva solicitud.

PÁRRAFO 3 - En caso que no se llegue a un acuerdo durante las consultas mencionadas en el párrafo precedente, la AN del Estado Importador podrá:

a) dar inicio a los procedimientos previstos en el Artículo 7 sobre la base de la solicitud presentada oportunamente por el sector privado involucrado a que hace referencia el Artículo 4; o

b) dar inicio a los procedimientos previstos en el Artículo 7 sobre la base de una nueva solicitud del sector privado involucrado.

## ETAPA II - APLICACIÓN DEL MAC

ARTÍCULO 7 - Transcurrido el plazo establecido en el Artículo 5 sin que los sectores privados hayan arribado a un acuerdo, la AN del Estado Importador podrá continuar con el procedimiento previsto en el presente Protocolo a efectos de determinar la necesidad de aplicar o no la medida establecida en el Artículo 16.

ARTÍCULO 8 - A tal efecto, la rama de producción nacional contará con un plazo de TREINTA (30) días corridos contados a partir de la finalización del plazo efectivamente utilizado para las consultas, a las cuales se refiere el Artículo 5, para presentar la información adicional necesaria para completar los elementos detallados en el Anexo II del presente Protocolo, así como otros requerimientos que pueda formular la AN del Estado Importador.

PÁRRAFO ÚNICO - Las empresas o unidades productivas solicitantes deberán cumplir con el requisito de representatividad.

ARTÍCULO 9 - Dentro de un plazo de DIEZ (10) días corridos, contados a partir de la recepción de la información solicitada de conformidad con el Artículo anterior, la AN del Estado Importador deberá resolver sobre la procedencia del inicio de la investigación en un Informe de Apertura de Investigación. La decisión de iniciar una investigación será publicada en el Diario Oficial, de conformidad con el Artículo 25 y notificada a la AN del Estado Exportador de acuerdo con el Artículo 26 de este Protocolo.

ARTÍCULO 10 - Resuelto el inicio de la investigación, la AN del Estado Importador deberá requerir, dentro de un plazo de hasta CINCO (5) días corridos, la información necesaria para la substanciación

de la misma. Dicha información deberá ser suministrada por las partes a las que se dirigió la AN del Estado Importador dentro de un plazo de TREINTA (30) días corridos, contados a partir de la recepción del mencionado requerimiento, prorrogable por hasta QUINCE (15) días a criterio de la AN del Estado Importador. Cumplido este plazo, las partes que presentaron la información requerida, y otras partes interesadas en la investigación, contarán con un plazo de DIEZ (10) días corridos para efectuar sus consideraciones respecto de la información obrante en la investigación. Asimismo, se dará oportunidad a todas las partes interesadas para que presenten a la AN del Estado Importador, en cualquier momento dentro de los plazos establecidos en este Artículo, las informaciones que, a juicio de esas partes, resulten relevantes para la investigación.

ARTÍCULO 11 - Para la aplicación de las medidas establecidas en el Artículo 16 del presente Protocolo, la AN del Estado Importador deberá comprobar:

- a) la existencia de un aumento sustancial de las importaciones de los productos originarios del Estado Exportador en términos absolutos o con relación a la producción nacional total;
- b) la existencia de daño importante o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional; y
- c) la relación de causalidad entre el aumento sustancial de las importaciones del producto considerado originario del otro Estado y el daño importante o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional.

PÁRRAFO 1 - La AN del Estado Importador tendrá en cuenta, al proceder a la evaluación de daño importante o de amenaza de daño importante causado por el mencionado aumento de importaciones, el más amplio conjunto de productores nacionales de productos similares o directamente competidores o, si ello no fuera posible, por lo menos aquellos cuya producción de productos similares o directamente competidores constituya conjuntamente no menos del 35% de la producción nacional de esos productos.

PÁRRAFO 2 - Para la determinación de la existencia de aumento sustancial de las importaciones se tendrá en cuenta el período de DOCE (12) meses previos a la fecha de apertura de la investigación o a la fecha de presentación de la solicitud a que se refiere el Artículo 4 si las consultas del Artículo 5 se extendieran por más de TREINTA (30) días. Para la determinación de existencia de daño importante o amenaza de daño importante se tendrá en cuenta el período de TREINTA Y SEIS (36) meses previos a la fecha de apertura de la investigación o a la fecha de presentación de la solicitud a que se refiere el Artículo 4 si las consultas del Artículo 5 se extendieran por más de TREINTA (30) días.

ARTÍCULO 12 - Para demostrar la existencia de daño importante o amenaza de daño importante causado por un aumento sustancial de importaciones del Estado Exportador, la AN del Estado Importador deberá evaluar todos los factores pertinentes, en especial aquellos de carácter objetivo, que tengan relación con la situación de la rama de producción nacional, tales como:

- a) la evolución y distribución de las ventas del producto similar o directamente competidor en el mercado interno;

- b) la evolución de los precios internos y de importación del producto considerado desde el Estado Exportador y desde terceros países;
- c) el nivel de producción y capacidad utilizada de la rama de producción nacional;
- d) el nivel de empleo de la rama de producción nacional;
- e) la evolución de la participación de las importaciones del producto considerado en el mercado interno;
- f) el nivel de comercio del producto considerado entre los dos países;
- g) las ganancias y pérdidas de la rama de producción nacional, cuando su relevamiento sea factible. En caso contrario, la AN del Estado Importador deberá justificar tal hecho; y
- h) la evolución de las existencias de la rama de producción nacional.

PÁRRAFO 1 - La enumeración precedente no es taxativa, pudiendo incorporarse otros indicadores que sean relevantes a juicio de la AN del Estado Importador. Del mismo modo, ninguno de los factores antes mencionados podrá constituir por sí solo un criterio decisivo para la determinación de la existencia de daño importante o amenaza de daño importante.

PÁRRAFO 2 - No se demostrará la existencia de daño importante o amenaza de daño importante a menos que la investigación demuestre, sobre la base de pruebas objetivas, la existencia de una relación de causalidad entre el aumento de las importaciones del producto considerado originario del otro Estado y el daño importante o amenaza de daño importante.

PÁRRAFO 3 - Cuando haya otros factores, distintos del aumento de las importaciones del otro Estado, que causen daño a la rama de producción nacional, este daño no se atribuirá al mencionado aumento de aquellas importaciones.

PÁRRAFO 4 - La determinación de la existencia de una amenaza de daño importante se basará en hechos y no simplemente en alegaciones.

ARTÍCULO 13 - Si durante el transcurso de la investigación, la AN del Estado Importador concluye que no resulta necesaria la aplicación de las medidas establecidas en el Artículo 16 del presente Protocolo, procederá de inmediato a declarar el cierre de dicha investigación. La decisión de concluir la investigación deberá contener una exposición de las razones de hecho y de derecho en las cuales la AN del Estado Importador basó sus conclusiones, y será publicada en el Diario Oficial del Estado Importador y notificada a la Comisión.

ARTÍCULO 14 - La investigación deberá estar concluida en un plazo no menor de 60 días y no mayor de 120 días corridos, contados desde la publicación de su apertura en el Diario Oficial. En circunstancias excepcionales, este plazo podrá ampliarse hasta un máximo de TREINTA (30) días

corridos adicionales. La notificación de la apertura de la investigación por parte de la AN del Estado Importador a la Comisión debe indicar claramente la fecha del inicio de la apertura de la investigación.

PÁRRAFO ÚNICO - En la misma fecha de la notificación de la apertura de la investigación a la Comisión, la AN del Estado Importador pondrá a disposición de las partes interesadas la versión no confidencial del expediente correspondiente.

ARTÍCULO 15 - Concluida la investigación, cuando la AN del Estado Importador haya determinado que, como consecuencia de un aumento sustancial de las importaciones de los productos originarios del Estado Exportador, la rama de producción nacional sufre daño importante o amenaza de daño importante, la AN del Estado Importador deberá notificar inmediatamente a la Comisión y solicitarle que invite a la rama de producción nacional, a los exportadores y a la AN del Estado Exportador a mantener consultas. Las consultas deberán iniciarse en un plazo de DIEZ (10) días corridos luego de haberse solicitado la realización de las mismas. Las consultas entre las partes se realizarán dentro de un plazo máximo de DIEZ (10) días corridos, prorrogable por acuerdo de la Comisión por otros DIEZ (10) días corridos. Estas consultas podrán tratar sobre el nivel del contingente arancelario anual al cual se refiere el Párrafo 1 del Artículo 16.

PÁRRAFO ÚNICO - En caso que las partes involucradas llegaren a un acuerdo conforme lo establecido en el Artículo 5, la AN del Estado Importador procederá a dar por concluida la investigación sin aplicación de la medida prevista en el Artículo 16. En caso de incumplimiento de dicho acuerdo, la AN del Estado Parte deberá comunicar tal situación a la Comisión. La Comisión evaluará el supuesto incumplimiento y, si correspondiere, iniciará un proceso de consultas entre los sectores privados, dentro de los plazos establecidos en el presente Artículo. En caso de que no se llegare a un acuerdo durante dichas consultas, la AN del Estado Importador podrá disponer la aplicación de una medida según lo establecido en el Artículo 16, sobre la base de la investigación concluida oportunamente.

ARTÍCULO 16 - En caso que las partes involucradas no llegaren a una solución consensuada en los plazos previstos en el Artículo 15, la AN del Estado Importador podrá adoptar un Mecanismo de Adaptación Competitiva (MAC), consistente en: a) un contingente arancelario anual con preferencia plena para las exportaciones del producto considerado del otro Estado; b) un arancel para las exportaciones del producto considerado del otro Estado que superen el nivel del contingente arancelario anual, igual al Arancel Externo Común con una preferencia del DIEZ por ciento (10%).

PÁRRAFO 1 - El nivel del contingente arancelario anual deberá ser establecido en el contexto del nivel de importaciones del período de TREINTA Y SEIS (36) meses anteriores a la fecha de apertura de la investigación. Dicho nivel deberá incentivar la obtención de acuerdos entre los sectores privados. De no ser ello posible, dicho nivel, en todo caso, deberá servir al propósito de reparar el daño a la rama de producción nacional, así como, al mismo tiempo, preservar las características de las corrientes de comercio histórico del Estado Exportador.

PÁRRAFO 2 - La AN del Estado Importador será responsable de la administración del contingente anual y distribuirá el total en períodos a lo largo de cada año de aplicación, teniendo en cuenta las características de las corrientes de comercio histórico. La cantidad no utilizada en un período



podrá trasladarse a los períodos restantes dentro del año en cuestión. La Comisión hará el seguimiento de la marcha de la utilización del contingente anual sobre la base de las informaciones que recibirá trimestralmente de la AN del Estado Importador.

PÁRRAFO 3 - La Comisión mantendrá bajo seguimiento el tema del contingente arancelario anual.

PÁRRAFO 4 - Si durante la vigencia de un MAC, la AN del Estado Importador aplicare una medida de defensa comercial contra supuestas prácticas desleales de comercio a las importaciones del producto considerado originarias del Estado Exportador, la AN del Estado Exportador podrá solicitar a la Comisión que evalúe sus implicancias sobre el MAC.

ARTICULO 17 - En caso de aplicación de un MAC conforme al Artículo anterior, el Estado Importador deberá poner en vigencia medidas de monitoreo de las importaciones de productos similares o directamente competidores originarios de terceros Estados, a fin de evitar posibles desvíos de comercio. Los resultados de ese monitoreo deberán ser comunicados mensualmente a la Comisión.

PÁRRAFO 1- En el caso en que sean identificados tales desvíos, la AN del Estado Importador adoptará las medidas tendientes a corregir dicha situación y dará inmediato conocimiento de ello a la Comisión.

PÁRRAFO 2 - En la hipótesis que el desvío de comercio persista, dicha situación deberá ser notificada a la Comisión para su análisis.

ARTICULO 18 - El MAC:

a) tendrá una duración de hasta TRES (3) años y sólo podrá ser prorrogado por un nuevo período de UN (1) año si se comprueba la subsistencia de las condiciones que dieron lugar a su aplicación y en función de los progresos realizados en la implementación del PAC;

b) no podrá aplicarse nuevamente con respecto a los productos objeto de una medida definitiva durante DOS (2) años, o durante un período igual al de duración de dicha medida si éste fuera menor a dos años, a partir de la finalización de la vigencia de esa misma medida;

c) si la duración del MAC excediera de UN (1) año, la Comisión examinará la situación a más tardar al promediar el período de aplicación del mismo y evaluará la posibilidad de recomendar una liberalización progresiva durante el tiempo restante de su aplicación.

PÁRRAFO ÚNICO - En caso que el MAC hubiera sido dejado sin efecto como consecuencia de la Recomendación de un Grupo de Expertos (Anexo I), la rama de producción nacional no podrá presentar una nueva solicitud de aplicación de un MAC antes de transcurrido el plazo de UN (1) año si se aplicaron medidas provisorias, o SEIS (6) meses si no se aplicaron medidas provisorias, contados a partir de la fecha de efectiva implementación de dicha Recomendación por parte del Estado Importador.

ARTÍCULO 19 - En caso que la rama de producción nacional habiendo acreditado su representatividad, al momento de la presentación de la solicitud en los términos del Artículo 4, invocara la existencia de una situación de urgencia que requiere acción inmediata del Estado Importador, deberá aportar

los elementos de prueba suficientes para demostrar la existencia de daño importante o amenaza de daño importante causado por el aumento de importaciones del producto considerado del Estado Exportador. La AN del Estado Importador deberá realizar una evaluación de estos hechos, los cuales serán incluidos en el Informe mencionado en el Párrafo 1 del Artículo 4. Dicho informe deberá ser enviado a la Comisión para su análisis. A partir de la fecha de recepción del informe, la Comisión tendrá DIEZ (10) días hábiles para evaluar el mismo. Si la AN del Estado Importador concluye que existe evidencia de daño importante o amenaza de daño importante, que ante cualquier demora ocasionaría un daño difícilmente reparable, la AN del Estado Importador podrá, una vez concluido el plazo de consultas de TREINTA (30) días establecido en el Artículo 5, aplicar una medida provisoria según lo establecido en el Artículo 16. Una vez establecida la medida provisoria la AN del Estado Importador podrá prorrogar el período de consultas por hasta TREINTA (30) días adicionales. Concluido ese período de consultas sin que las partes involucradas alcancen un acuerdo, la AN del Estado Importador procederá a dar inicio a la Etapa II, tal como lo establece el Artículo 7. En caso que se estableciera la medida provisoria antes mencionada, y que se procediera a la apertura de la investigación prevista en el Artículo 10, esta investigación tendrá una duración máxima de NOVENTA (90) días, prorrogables por hasta TREINTA (30) días, en circunstancias excepcionales.

ARTÍCULO 20 - Si al momento de la apertura de la investigación o durante el transcurso de la misma, la AN del Estado Importador reúne evidencias suficientes que configuren una situación de urgencia, deberá elaborar un Informe que determine la existencia de la misma y una recomendación respecto de la necesidad de imponer una medida provisoria según lo establecido en el Artículo 16. Sobre la base de este Informe, la AN del Estado Importador podrá poner en vigencia tal medida y notificará de inmediato a la Comisión para que dé inicio a las consultas entre las partes involucradas, conforme los plazos establecidos en el Artículo 15.

PÁRRAFO ÚNICO - Las decisiones de aplicar una medida provisoria deberán ser publicadas en el Diario Oficial del Estado Importador, conforme lo establecido en el Artículo 25.

ARTÍCULO 21 - A más tardar, en un plazo de NOVENTA (90) días corridos posteriores a la entrada en vigencia de un MAC conforme lo previsto en el Artículo 16, se deberá poner en marcha un PAC de la rama de producción nacional del Estado Importador que, en articulación con el MAC, contribuya a la adaptación competitiva y a la integración productiva.

ARTÍCULO 22 - El Programa de Adaptación Competitiva deberá ser elaborado en conjunto por los sectores público y privado de los Estados Importador y Exportador. En el caso que no se alcance un acuerdo sobre el PAC, el Estado Importador establecerá las características del mismo, inclusive en lo que se refiere a los compromisos que deberá contener.

PÁRRAFO ÚNICO - El PAC podrá incluir compromisos del Gobierno y/o de los sectores privados del Estado Exportador solamente cuando sea elaborado por consenso entre los sectores público y privado de los Estados Importador y Exportador.

ARTÍCULO 23 - El PAC deberá incluir, entre otros elementos:

a) la inclusión de la mencionada rama de producción nacional en los Foros de Competitividad MERCOSUR o, en su defecto, en los foros o programas nacionales de competitividad correspondientes;

b) los compromisos del Gobierno del Estado Importador respecto del uso de los instrumentos disponibles, dentro del alcance de sus competencias, para coadyuvar a la adaptación competitiva y la integración productiva de la mencionada rama de producción nacional (promoción comercial, apoyo financiero, programas de diseño, de promoción científico-tecnológica);

c) los compromisos del sector privado del Estado Importador sobre inversiones, desarrollo científico-tecnológico, reorganización productiva y otros, inclusive metas, cuando sea el caso, sobre producción, productividad, ventas internas, entrenamiento de empleados, entre otros indicadores que se estimen necesarios;

ARTÍCULO 24 - El PAC adoptado deberá ser inmediatamente comunicado a la Comisión, la cual efectuará cuatrimestralmente el monitoreo de su ejecución. En el caso que la Comisión constate desvío en la ejecución del Programa, promoverá las consultas necesarias para definir, hasta dentro de TRES (3) meses, las medidas de corrección que deberá recomendar al Estado Importador.

PÁRRAFO ÚNICO - El PAC y su eventual desvío deberán ser tratados exclusivamente en el ámbito de la Comisión, no correspondiendo su consideración en el ámbito del Anexo I.

ARTICULO 25. - Los Estados Parte darán aviso público de las decisiones que adopten en materia de:

a) apertura de investigación;

b) aplicación de medidas provisionales y MAC;

c) cierre de investigación sin aplicación de MAC; y

d) prórroga del MAC.

PÁRRAFO ÚNICO - Los avisos publicados en el Diario Oficial respectivo deberán detallar la información indicada en el Anexo III.

ARTÍCULO 26 - La AN del Estado Importador deberá notificar cualesquiera de las decisiones indicadas abajo a la Comisión, oficialmente, por medios postal y electrónico, dentro de UN (1) día hábil siguiente a la fecha de la decisión de que se trate:

a) apertura de investigación;

b) aplicación de una medida provisional;

c) cierre de investigación; y

d) aplicación o prórroga de un MAC.

PÁRRAFO ÚNICO - A la notificación se deberá anexar, cuando sea aplicable, una copia del acto correspondiente de la AN del Estado Importador.

ARTÍCULO 27- En circunstancias excepcionales, la AN del Estado Importador podrá, por motivo de interés público, suspender la aplicación de un MAC.

ARTÍCULO 28 - El presente Protocolo será revisado por los dos Gobiernos cada CUATRO (4) años, a fin de perfeccionar su contribución a los objetivos en materia de adaptación competitiva, integración productiva y expansión equilibrada y dinámica del comercio.

ARTÍCULO 29 - El presente Protocolo quedará sin efecto en el caso de entrada en vigencia de un instrumento similar en el ámbito del MERCOSUR.

#### Anexo I

##### Grupo de Expertos

1. La adopción de un MAC por parte del Estado Importador, podrá ser sometida por el Estado Exportador al análisis de un Grupo de Expertos conforme se describe en el presente Anexo.

2. El Grupo de Expertos estará formado por TRES (3) integrantes, uno de cada Estado Parte y un tercero de un tercer Estado.

3. Cada Estado deberá suministrar a la Comisión una lista de CINCO (5) expertos nacionales y una lista de OCHO (8) expertos de terceros Estados, a fin de conformar los listados de potenciales integrantes de los Grupos de Expertos. Al menos DOS (2) de los expertos indicados por cada Estado Parte para esta lista de expertos de terceros Estados no será nacional de ninguno de los Estados Parte del MERCOSUR. La notificación oficial de las listas por parte del Estado Importador a la Comisión es condición para la adopción de un MAC.

4. Los expertos integrantes de estos listados deben ser competentes y reconocidos en materia de comercio internacional, política comercial y defensa comercial e independientes de los dos Gobiernos.

5. Los Estados Parte no se opondrán a los listados de expertos aportados, salvo por razones imperiosas. Para ello, el Estado Parte que se opone a la inclusión de un experto en los listados aportados por el otro Estado Parte deberá justificar adecuadamente las razones de su rechazo. El Estado Parte que tuvo un experto de sus listados rechazado por el otro Estado Parte deberá indicar un nuevo experto para integrar sus listados, y ese experto ya no podrá ser objeto de rechazo por el otro Estado Parte.

6. Para la constitución de cada Grupo de Expertos, respetando la composición establecida en el punto 2 del presente Anexo, la Comisión designará cada integrante por sorteo, a partir de la lista de expertos nacionales de cada Estado Parte y para la designación del experto de terceros Estados, el cual ejercerá las funciones de Presidente del Grupo de Expertos, la Comisión utilizará la suma de los

listados de expertos de terceros Estados de cada Estado Parte. Simultáneamente, designará de la misma forma, TRES (3) expertos alternos para reemplazar a los expertos titulares en el caso de su incapacidad o excusa en cualquier etapa de funcionamiento del Grupo de Expertos o en el caso de que el experto sorteado no haya aceptado su designación.

7. La Comisión deberá tener en cuenta, al proceder a la designación de los integrantes de cada Grupo de Expertos, que no exista conflicto de intereses entre el experto seleccionado y los sectores, incluso públicos, involucrados en la decisión bajo análisis. De existir conflicto de intereses, un Estado Parte puede impugnar el experto así seleccionado, y puede hacerlo por una sola vez para la constitución de cada Grupo de Expertos. Si hubiera una impugnación, la Comisión procederá inmediatamente a un nuevo sorteo para elegir un nuevo experto quien reemplazará al experto impugnado, y hará pública la composición del Grupo de Expertos.

8. Los integrantes de los Grupos de Expertos actuarán a título personal y no en calidad de representantes de un Estado Parte.

9. Dentro de los QUINCE (15) días hábiles posteriores a la fecha de entrada en vigencia de un MAC, adoptado en el contexto establecido en el punto 1 del presente Anexo, el Estado Exportador podrá pedir a la Comisión la constitución de un Grupo de Expertos, presentando un detalle y justificación de las cuestiones que, a su juicio, el Estado Importador no ha observado de manera compatible con las disposiciones de este Protocolo, en especial en lo que se refiere a la existencia de representatividad, al análisis de aumento de importaciones, determinación de la existencia de daño importante o amenaza de daño importante y causalidad. El Grupo de Expertos tendrá como objeto tratar el o los temas contenidos en la presentación del Estado Parte reclamante y dicho objeto no podrá ser ampliado posteriormente.

10. Una vez recibida por la Comisión la petición del Estado Exportador de conformación de un Grupo de Expertos, realizada de acuerdo con lo normado en el punto 9 del presente Anexo, la Comisión deberá designar a los integrantes del Grupo, conforme lo establecido en los puntos 2 a 8 del presente Anexo, en un plazo que no debe exceder los QUINCE (15) días corridos.

11. Un Grupo de Expertos estará formalmente constituido luego de que sus miembros hayan sido designados oficialmente por la Comisión y notificados en un plazo de CINCO (5) días corridos posteriores a su designación, y que dichos expertos hayan aceptado también de manera oficial su designación en un plazo de hasta CINCO (5) días hábiles contados a partir de la recepción de la comunicación de la Comisión. La Comisión deberá remitir al Grupo de Expertos el o los temas contenidos en la presentación del Estado Parte reclamante en un plazo no mayor de CINCO (5) días hábiles contados desde la constitución formal del Grupo. A partir de la constitución del Grupo de Expertos, el Estado Parte reclamado tendrá un plazo de hasta QUINCE (15) días hábiles para presentar al Grupo sus razones.

12. Los Estados Parte designarán un funcionario de sus Gobiernos para actuar como Punto Focal de consulta del Grupo de Expertos con vistas a la obtención, si es el caso, de otros elementos útiles para que el Grupo emita sus conclusiones.

13. Una vez constituido el Grupo de Expertos de acuerdo con lo normado en el punto 11 del

presente Anexo, el Grupo tendrá un plazo de CUARENTA Y CINCO (45) días para emitir su informe y presentar sus conclusiones a la Comisión, la cual dará inmediato conocimiento de su tenor a los dos Estados.

14. Las conclusiones deberán indicar si el MAC ha sido adoptado cumpliendo con lo establecido en el presente Protocolo. En caso negativo, el MAC adoptado deberá ser dejado sin efecto por el Estado Importador en un plazo de TREINTA (30) días corridos contados a partir de la fecha de recepción, por parte de la AN del Estado Importador, de la comunicación oficial de la Comisión sobre las conclusiones del Grupo de Expertos.

15. Las conclusiones del Grupo de Expertos serán adoptadas por mayoría, serán fundamentadas y serán firmadas por el Presidente y por los demás integrantes del Grupo. El tenor de las deliberaciones y el resultado de la votación tendrán carácter confidencial y serán así preservadas.

16. Las conclusiones de los Grupos de Expertos serán inapelables y de cumplimiento obligatorio por parte del Estado Importador. En caso de incumplimiento de dichas conclusiones, el Estado Exportador podrá invocar el incumplimiento como causa de denuncia del Acuerdo.

## ANEXO II

### SOLICITUD DE APLICACIÓN DE UN MECANISMO DE ADAPTACIÓN COMPETITIVA - MAC

Las solicitudes de inicio de investigación tendientes a la aplicación de un MAC deben cumplir con los siguientes requisitos:

1. Datos de las empresas o unidades productivas pertenecientes a la rama de producción nacional solicitante:
  - 1.1. Razón social.
  - 1.2. Domicilio.
  - 1.3. Código postal.
  - 1.4. Teléfono y fax.
  - 1.5. Nombre del responsable técnico de la información.
  - 1.6. Cámaras o federaciones a las que la empresa o unidad productiva se encuentra adherida.
2. Características del producto bajo análisis objeto de solicitud.
  - 2.1. Descripción del producto bajo análisis, definido en el Artículo 3 (d) del presente Protocolo.
  - 2.2. Posición arancelaria del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM).
  - 2.3. Arancel Externo Común vigente:
  - 2.4. De estar incluido en algún acuerdo preferencial, indicar en cual(es), margen(es) de preferencia acordado(s) y arancel(es) residual(es).
  - 2.5. Origen(es) del producto bajo análisis objeto de la solicitud.
  - 2.6. Procedencia(s).
  - 2.7. Señalar la condición del producto bajo análisis en relación con el producido por la rama de producción nacional: a) idéntico; b) similar o directamente competidor.

## 2.8. Uso del producto bajo análisis.

3. Participación durante los tres últimos años de las empresas o unidades productivas solicitantes en el total de la producción nacional del alegado producto idéntico, similar o directamente competidor al producto bajo análisis.

4. Información relativa a importaciones del producto bajo análisis objeto de la solicitud que fundamente el aumento sustancial de esas importaciones en términos absolutos o relativos.

5. Indicadores de la evolución reciente de la rama de producción nacional:

5.1. Producción nacional y por empresa o unidad productiva solicitante.

5.2. Ventas al mercado interno por empresa o unidad productiva solicitante, en valor y en volumen.

5.3. Precios en el mercado interno por empresa o unidad productiva solicitante para el alegado producto idéntico, similar o directamente competidor al producto bajo análisis. Indicar condiciones comerciales involucradas.

5.4. Capacidad instalada y grado de utilización por empresa o unidad productiva solicitante.

5.5. Nivel de empleo total y el relacionado con el alegado producto idéntico, similar o directamente competidor al producto bajo análisis por empresa o unidad productiva solicitante.

5.6. Existencias del alegado producto idéntico, similar o directamente competidor al producto bajo análisis por empresa o unidad productiva solicitante.

6. Argumentos sobre cómo se configura el daño importante o amenaza de daño importante a la rama de producción nacional y su causalidad por las importaciones del producto bajo análisis objeto de la solicitud.

7. Cuando los solicitantes aleguen la existencia de circunstancias críticas, deberán adjuntar además una declaración de los fundamentos en que basan la existencia de tal situación crítica, acompañando los elementos probatorios pertinentes y demostrativos de que la demora en tomar medidas ocasionaría un daño importante o amenaza de daño importante, que sea difícil de reparar, a la rama de producción nacional.

8. Propuesta de elementos para componer un PAC para la rama de producción nacional.

9. Firma de la siguiente declaración por parte del titular o responsable legal de cada una de las empresas o unidades productivas solicitantes o quién las represente:

En mi carácter de titular/responsable legal de la firma/unidad productiva cuyos datos se consignan en la presente, declaro bajo juramento que toda la información detallada anteriormente y que consta de ... hojas y/o carillas se ajusta a la realidad. Me comprometo a que cualquier modificación que se produzca en alguno o en todos los datos aquí consignados, será informada de inmediato. Quedo notificado, a todos los efectos, que la falsedad en parte o en su totalidad de la información anteriormente suministrada significa la anulación de esta solicitud, renunciando a cualquier clase de reclamo.

## ANEXO III

## AVISOS PÚBLICOS

Los avisos públicos de que trata el Artículo 25 del presente acuerdo deberán contener las siguientes informaciones:

I - En el caso de aviso público sobre apertura de investigación:

- a) datos del peticionante;
- b) características del producto considerado objeto de solicitud, definido en el Anexo II;
- c) plazos máximos para solicitud de audiencias e indicación de la jurisdicción bajo la cual deben procederse;
- d) plazos máximos para presentación de informes y otros documentos;
- e) institución, dirección y número de teléfono para la presentación de documentos y pedidos para tener acceso a la versión no-confidencial del expediente;
- f) resumen de los principales hechos a partir de los cuales se decidió iniciar la investigación, incluyéndose datos de importación que demuestren que el producto considerado está siendo importado en cantidades crecientes, en términos absolutos y relativos a la producción nacional total o al consumo nacional aparente, así como informaciones sobre la situación de la rama de producción nacional, especialmente sobre los datos referidos en el Artículo 4 del presente Protocolo;
- g) en el caso de tratarse de sectores fragmentados, una explicación de las razones que llevaron a la AN del Estado Importador a considerarlo como tal y de las técnicas de muestreo utilizadas para establecer la representatividad.

II - En el caso de aviso sobre aplicación o prórroga del MAC:

- a) descripción del producto considerado, incluyendo su clasificación arancelaria;
- b) evidencias de que las importaciones del producto considerado estén aumentando;
- c) evidencias de que la rama de producción nacional esté sufriendo daño importante;
- d) otros factores y conclusiones sobre todos los aspectos relevantes de hecho y de derecho;
- e) descripción detallada del MAC;
- f) fecha de inicio de vigencia y duración del MAC;

III - En el caso de aviso sobre la aplicación de medida provisoria:

- a) descripción del producto considerado, incluyendo su clasificación arancelaria;
- b) evidencias de que las importaciones del producto considerado están aumentando;
- c) evidencias de que la rama de producción nacional está atravesando una situación de urgencia.

IV - En el caso de cierre de investigación sin aplicación de MAC:

- a) descripción del producto considerado, incluyendo su clasificación arancelaria.



## Auspicia



