

Síntesis de la Economía Real

N° 52 - 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. Matías Kuflas



Centro de Estudios para la Producción
Av. Julio A. Roca 651, 5° piso "22"
C1067ABB, Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 4349-3442, Fax: 4349-3453
email: cep@mecon.gov.ar
www.cep.gov.ar

Staff:

Director: Lic. Ricardo Rozemberg
Economista Jefe: Lic. Juan Pablo Dicoyskiy
Economistas: Lic. Guillermo Gigliani, Lic. Carolina Sessa, Lic. María Josefina Grosso., Lic. Silvina Ortiz, Lic. Daniel Saslavsky, Lic. Romina Gringberg.
Asistentes: Stella Maris Belardo y Karina Cardona

INDICE

Primera sección: Informes de Coyuntura

Desempeño Productivo Pag. 9

Desempeño Comercial Externo Pag. 27

Segunda sección: Notas de la economía real

La industria del juguete en Argentina Pag. 41

Características del actual "salto exportador" argentino Pag. 71

La aplicación de medidas antidumping en Acuerdos Regionales
(elaborado por el Lic. Ramiro Bertoni, Gerente de Investigaciones de la Comisión Nacional de Comercio Exterior) Pag. 82

Anexos

Anexo estadístico Pag. 107

Primera Sección:
Informes de Coyuntura

1

Análisis de Coyuntura

Desde 2003 la tasa de expansión anual promedio de la actividad económica ha venido siendo del 9%. Esta fuerte tendencia continúa a inicios de 2006 ya que según los datos de Cuentas Nacionales para el primer trimestre de 2006 se registra un crecimiento interanual del 8,6%.

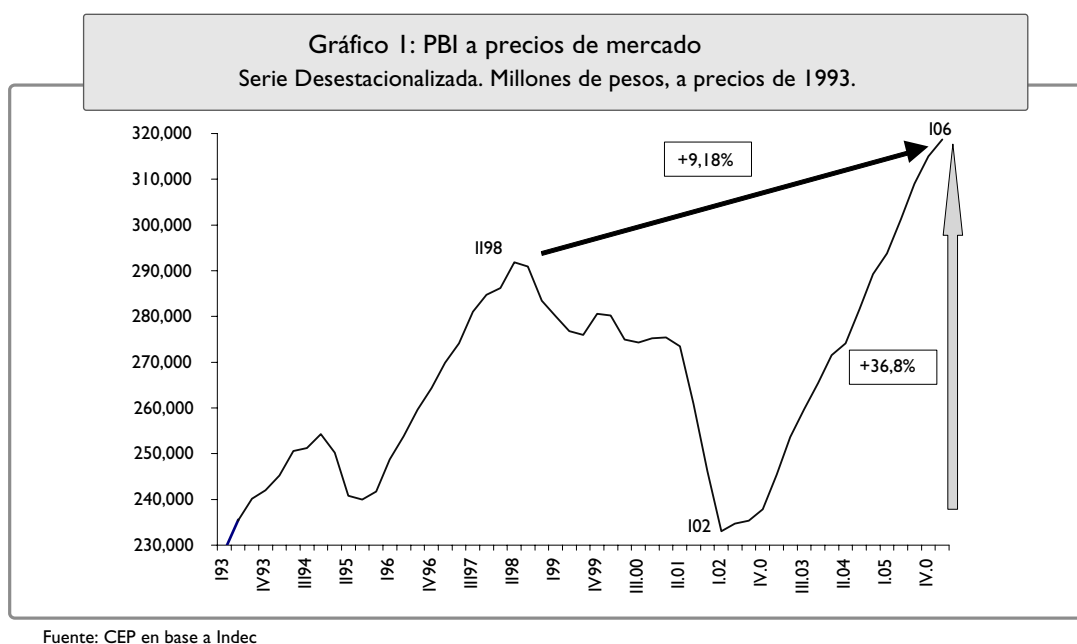
La recuperación económica continuó siendo motorizada por un aumento de la Absorción Doméstica (Consumo público y privado e Inversión). Particularmente durante el 2005 y a comienzos de 2006 se evidencia una mayor contribución al crecimiento por parte de la inversión -componente de la demanda agregada de mayor dinamismo desde el 2003-.

Por el lado de la oferta, en el 2005 y en el primer trimestre de 2006 se consolida la tendencia de un ritmo de expansión más equilibrado entre los sectores productores de bienes y los proveedores de servicios, mostrando un mayor grado de difusión del proceso de crecimiento actual.

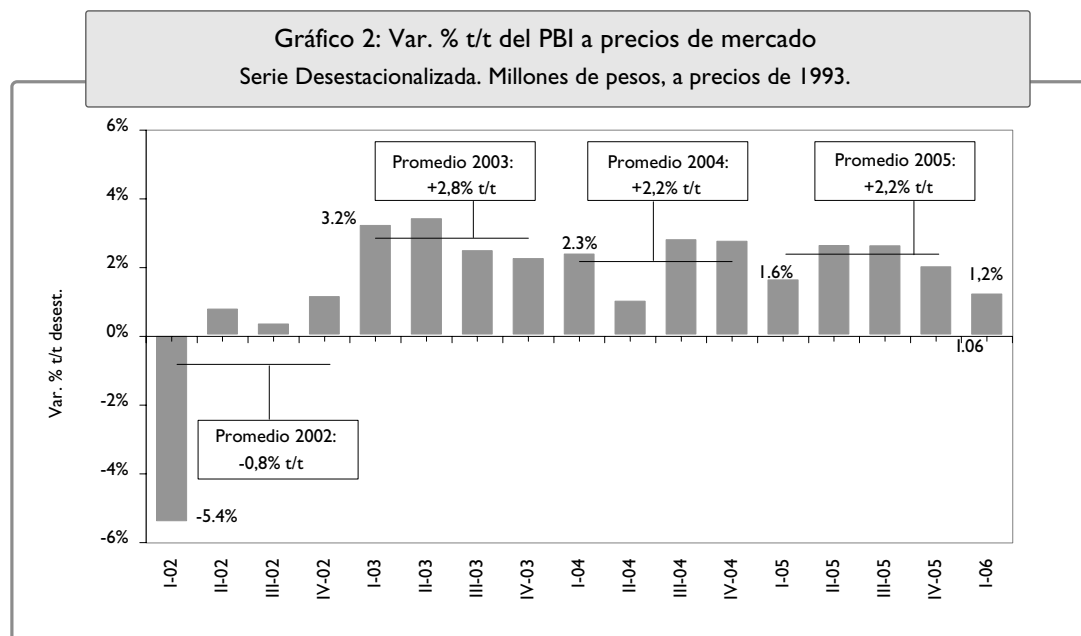
El impacto en el incremento del empleo ha sido más intenso en las ramas que componen las actividades productoras de bienes, aunque en el sector de los servicios la recomposición laboral también ha sido de envergadura. Desde una óptica sectorial, se destacaron las ramas de la industria y el sector de la construcción, por el lado de los bienes, y las actividades de intermediación financiera y el sector del transporte y comunicaciones por el lado productor de servicios.

1 - Se consolida el ciclo de crecimiento

El año 2005 culminó con una tasa de crecimiento de la actividad económica del 9,2% y los datos de Cuentas Nacionales para el primer trimestre de 2006 arrojan un crecimiento respecto al mismo período del año anterior de 8,6% (var. % a/a.), lo que ha significado 16 trimestres de crecimiento ininterrumpido desde inicios de 2002. De esta forma, se observa una mejora del orden del 37% en la performance económica desde el piso que alcanzó en el primer trimestre de 2002, lo que ubica al PBI en un nivel récord (superando en un 9,2% al pico previo al inicio de la recesión de mediados de 1998).

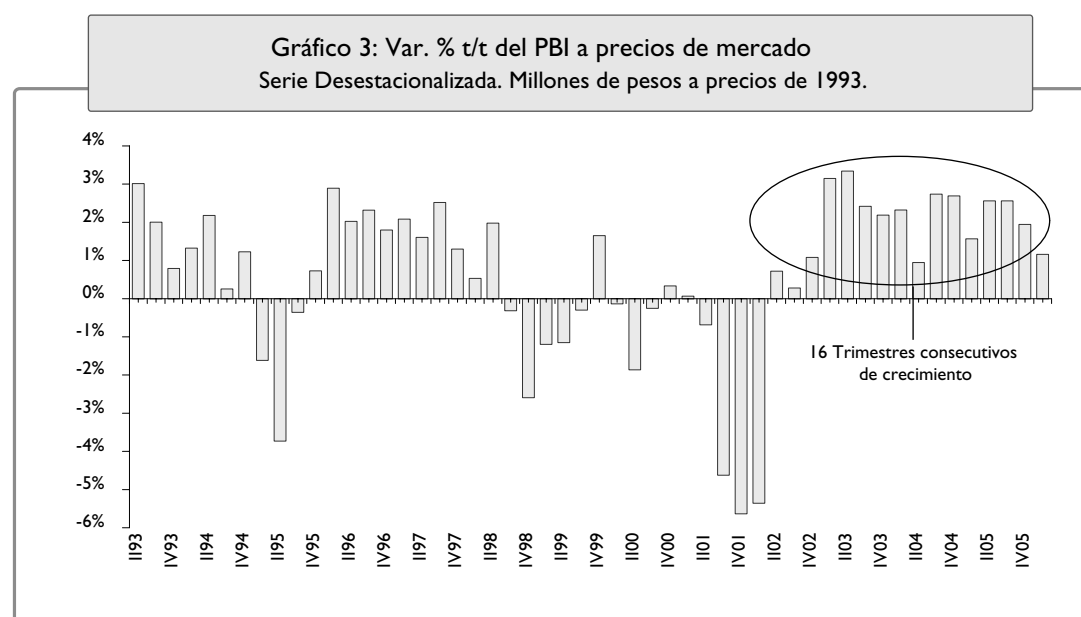


Así, luego de la recuperación inicial, a partir del 2003 la tasa de expansión anual promedio de la actividad económica fue del 9%. Del análisis de la variación entre trimestres, en términos desestacionalizados, surge que la velocidad a la que aumentó el producto en el primer trimestre de 2006 fue algo más moderada a la registrada en el mismo período de ejercicios previos (ver gráfico 2).



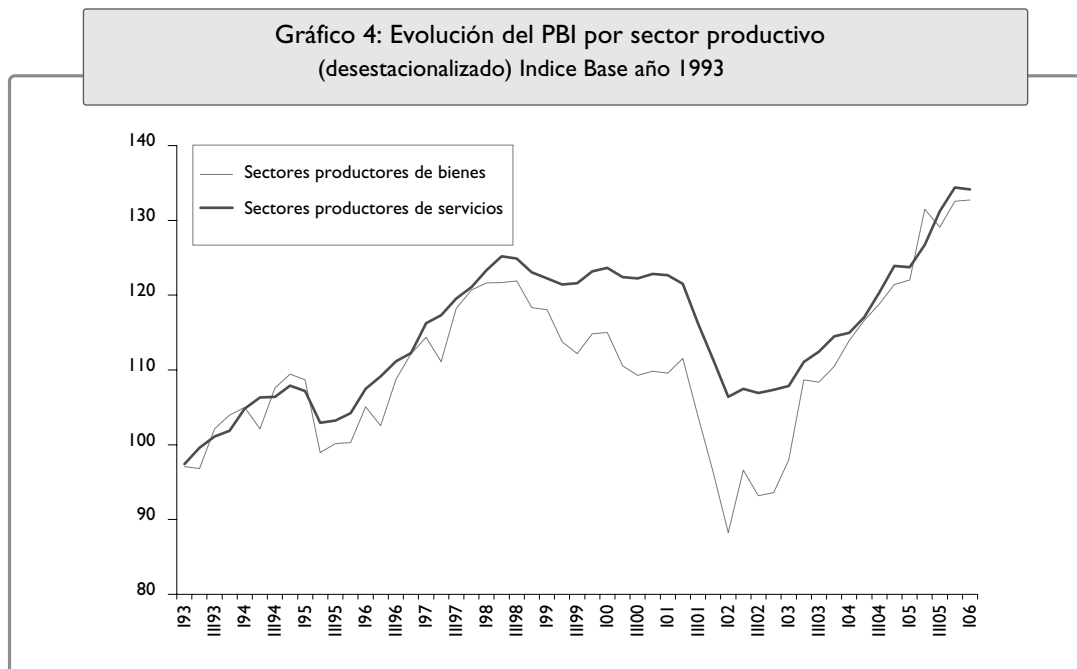
Fuente: CEP en base a INDEC

A diferencia de lo ocurrido en los '90, un rasgo a destacar del actual proceso de crecimiento es su sostenibilidad en el tiempo. En efecto, al analizar las variaciones del producto interno bruto entre trimestres a lo largo de la década pasada se observa una dinámica de carácter espasmódico (ver Gráfico 3). Por el contrario, surge como señal positiva del recorrido productivo actual, el registro de tasas de crecimiento entre trimestres positivas en un lapso de tiempo considerablemente extenso.



Fuente: CEP en base a Indec

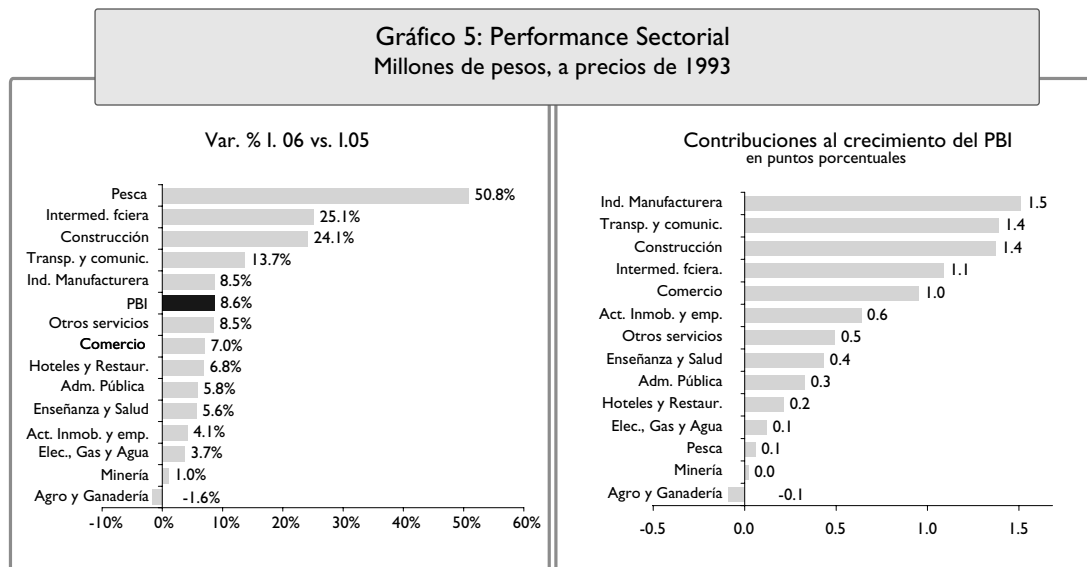
Desde el punto de vista de la oferta, durante el año 2005 se consolida la tendencia hacia una composición más equilibrada entre los distintos sectores económicos. En efecto en el año 2005 y durante el primer trimestre de 2006, los sectores productores de bienes y de servicios crecieron casi por igual.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Así, en el primer trimestre de 2006 varias actividades impulsaron el alza del producto prácticamente por igual, siendo relevantes los sectores de la industria manufacturera con una contribución de 1,5 puntos porcentuales, mostrando un crecimiento interanual del 8,5%. El sector de la Construcción aportó 1,4 puntos porcentuales (creció 24.1%). Entre los servicios sobresalieron aquellos sectores más relacionados con la producción de bienes, como son el sector de Transporte y Comunicaciones, con una contribución de 1,4 puntos porcentuales, y el Comercio (con un aporte de 1,0 p.p.). Debe destacarse también el muy buen desempeño de la intermediación financiera que después de cuatro años consecutivos de contracción, durante el 2005 registró variaciones positivas y un crecimiento interanual en el primer trimestre de 2006 del orden del 25%. También es de señalar la gran recuperación que ha mostrado el sector pesquero (50,8% de variación a/a en el primer trimestre 2006).

Por su parte, la dinámica del sector agropecuario se vio influida en el período por los problemas climáticos registrados entre fines de 2005 y principios de 2006 que impactaron sobre la actual campaña, repercutiendo en su composición y volumen.



Fuente: CEP en base a Indec.

En relación a la demanda, la absorción doméstica sigue siendo el componente principal de empuje, con un buen comportamiento del consumo privado, que mantuvo la tendencia creciente previa, impulsado por la suba de la masa salarial, la mejora de la confianza del consumidor y la mayor oferta de crédito.

Se destaca, por su parte, el significativo avance de la inversión, aumentando un 22,8% a/a. en el primer trimestre de 2006, siendo 9,4 puntos mayor al que se produjo en el primer trimestre de 2005 (en relación a igual período de 2004). Se observa también un repunte del consumo público a lo largo de todo el año 2005 e inicios del 2006. (Ver Cuadro 1, *pág. siguiente*)

En cuanto a la composición de la inversión, hubo un crecimiento balanceado entre la construcción y los equipos durables de producción, ya que ambos registraron fuertes alzas interanuales en el primer trimestre, del 23% y 22,6% respectivamente. Estas tasas resaltan frente a los guarismos del 11,6% y del 16,5% observados en el primer trimestre 2005.

De esta forma, la inversión resulta ser el componente más dinámico de los últimos años. Asimismo, observando las contribuciones al crecimiento del producto de los componentes de la demanda, la IBIF ha sido el que más ha incrementado su aporte interanual, pasando de 2.2 p.p. en el primer trimestre de 2005 a 3,9 p.p. en el mismo período de 2006. Alcanza de este modo, un aporte similar al consumo, dando la posibilidad de sostener un fuerte ritmo de crecimiento económico a lo largo del tiempo.

Resulta interesante destacar que, según datos de las Cuentas Nacionales, desde el año 2003 las exportaciones de bienes y servicios además de ser uno de los componentes más dinámicos ha incrementado su contribución a la mejora del valor agregado.

De esta forma, al observar la evolución de los números índices de los componentes de la demanda expuestos en el Gráfico 6, se evidencia el mayor dinamismo de la inversión y de las exportaciones con incrementos del 128% y del 30% en el período 2005/2002, respectivamente, en relación al consumo privado y público.

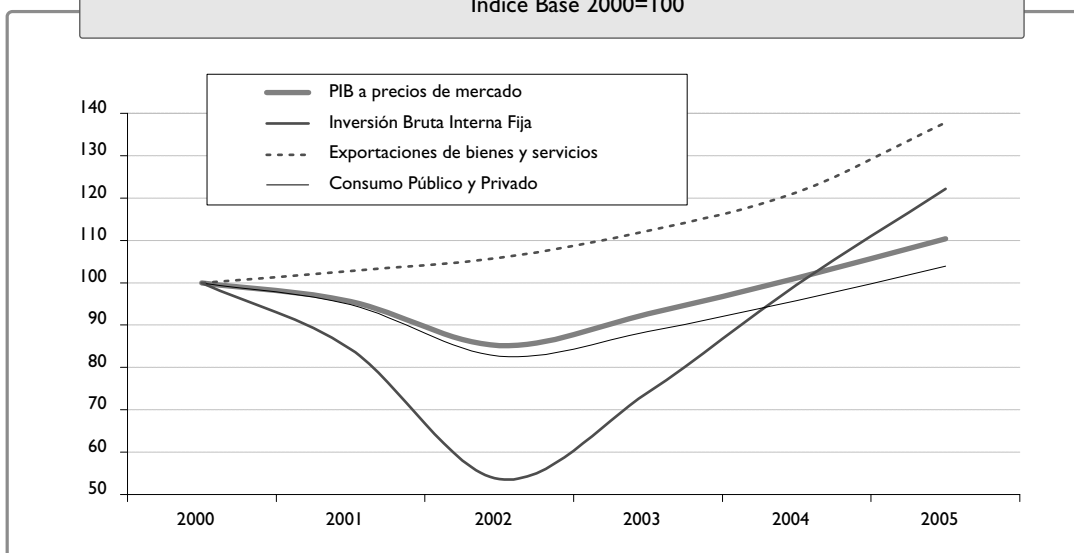
Cuadro 1: Oferta y Demanda Globales. Series con estacionalidad.
Millones de Pesos, a precios de 1993.

		Oferta Global		Demanda Global			
		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 con estacionalidad	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%	20,1%	8,9%	6,1%	22,7%	13,5%
	I.05	8,0%	15,7%	8,1%	5,6%	13,4%	16,6%
	II.05	10,4%	29,7%	10,9%	5,4%	25,0%	16,5%
	III.05	9,2%	17,8%	8,7%	6,6%	23,5%	13,5%
	IV.05	9,0%	17,7%	8,0%	6,8%	26,9%	8,0%
	I.06	8,6%	18,4%	8,8%	8,3%	22,8%	6,4%
Contrib. a var. % a/a del PBI (1)	2003	8,8%	2,4 p.p.	5,4 p.p.	0,2 p.p.	4,3 p.p.	0,8 p.p.
	2004	9,0%	3,2 p.p.	6,2 p.p.	0,4 p.p.	4,9 p.p.	1,1 p.p.
	2005	9,2%	2,1 p.p.	5,9 p.p.	0,8 p.p.	4,0 p.p.	1,8 p.p.
	I.05	8,0%	1,6 p.p.	5,5 p.p.	0,6 p.p.	2,2 p.p.	2,3 p.p.
	II.05	11,6%	3,2 p.p.	7,9 p.p.	0,8 p.p.	4,7 p.p.	2,4 p.p.
	III.05	10,3%	2,1 p.p.	6,4 p.p.	1,0 p.p.	4,8 p.p.	2,1 p.p.
	IV.05	10,4%	2,1 p.p.	6,0 p.p.	1,0 p.p.	5,9 p.p.	1,3 p.p.
	I.06	8,6%	2,0 p.p.	5,9 p.p.	0,9 p.p.	3,9 p.p.	0,9 p.p.

(1) La suma de las contribuciones del consumo privado, consumo público, IBIF y exportaciones menos el aporte de las importaciones debe dar la tasa de var. % a/a del PBI. Dicha sumatoria no tiene como resultado exactamente dicha tasa debido a la existencia de discrepancias estadísticas.

Fuente: CEP en base a INDEC.

Gráfico 6: PBI y Componentes de la Demanda Agregada
Índice Base 2000=100



Fuente: CEP en base a INDEC.

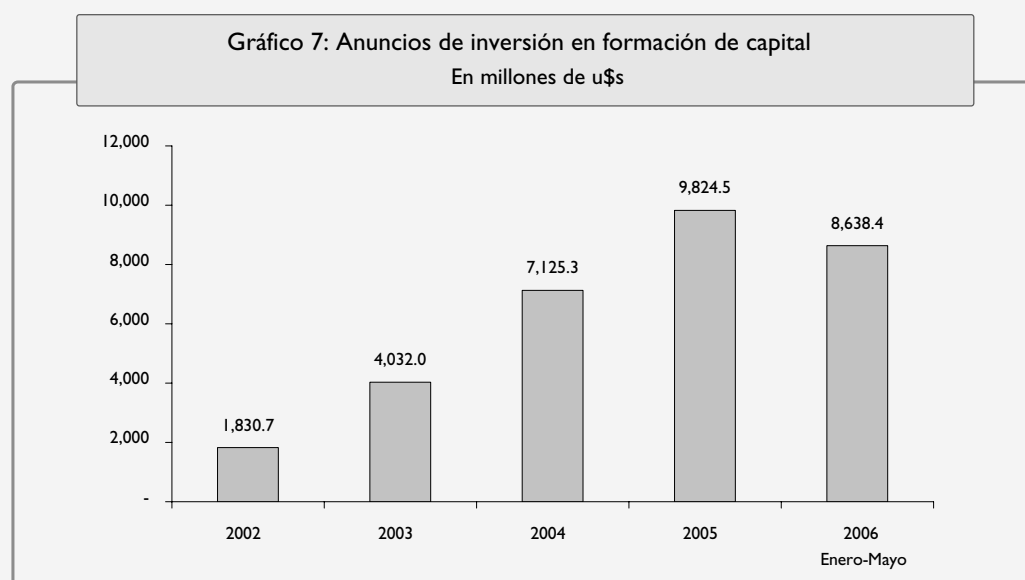
No obstante ello, puede observarse que en todo el período de crecimiento de la economía el empuje a la mejora del producto ha sido mayormente sustentada en base al importante crecimiento de la demanda interna.

BOX 1 : Tendencias en el comportamiento de la inversión

Las cifras de las Cuentas Nacionales sobre inversión total registrada en la economía hacen referencia al comportamiento macroeconómico de la misma. Con la intención de brindar una aproximación a un análisis microeconómico de la inversión en los últimos tiempos, se exponen a continuación algunos resultados que surgen de la Base de Inversiones del CEP para el período 2002-2006.

Actualmente, en el marco de un escenario de consolidación del crecimiento, se observa que diversos sectores productivos vienen realizando importantes inversiones con el objeto de expandir sus capacidades productivas; es decir, destinadas a la formación de capital, entendida como tal tanto la ampliación del capital existente como la creación de unidades productivas nuevas.

En efecto, de acuerdo con los datos que releva sistemáticamente la Base de Inversiones CEP, durante los primeros cinco meses del año 2006 las firmas nacionales y extranjeras ya están llevando adelante o continúan en ejecución proyectos de inversión destinados a la formación de capital por un total de u\$s 8.638 millones. Esto quiere decir que sólo por continuación de los proyectos iniciados y/o en ejecución hasta los primeros cinco meses de 2006, estarían confirmadas inversiones por un monto equivalente al 88% del total verificado en el 2005. En virtud de ello es de esperar que el monto total de anuncios de inversión para todo el 2006 relevado por esta fuente sea superior al verificado en el período 2005. (ver gráfico N° 7)



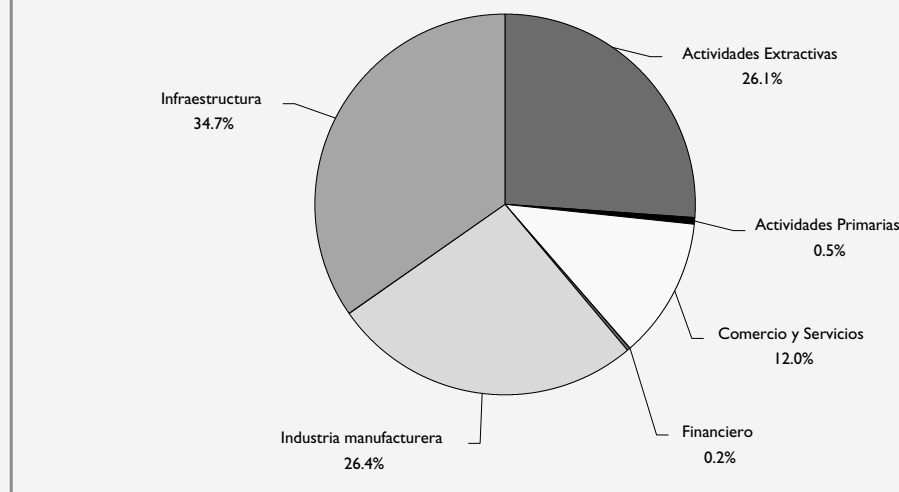
Fuente: Base de Inversiones CEP

Del análisis sectorial de las inversiones en ejecución en el corriente año surge que las inversiones más importantes destinadas a la ampliación de las capacidades se están llevando a cabo en los sectores de infraestructura, industria manufacturera y actividades extractivas. (Gráfico N° 8)

Particularmente en las ramas de infraestructura de comunicaciones, se están ejecutando proyectos de extensión de la cobertura de telefonía básica y pública en el interior del país, como también de telefonía móvil y tendido de internet de banda ancha con el objeto de reducir la brecha digital; asimismo son significativos los emprendimientos en construcciones de terminales de transporte y viviendas. Por su parte, en la industria son de relevancia las inversiones destinadas a incrementos en la capacidad de producción en las ramas alimenticias, de refinación de petróleo, en las industrias básicas de hierro y acero, la producción industrial de metales no ferrosos y los sectores químicos. Por último, en el presente año se han registrado proyectos de exploración y perforación de nuevas fuentes de energía de gran envergadura.

Gráfico 8: Anuncios de inversión en formación de capital

En millones de u\$s



Fuente: CEP en base a INDEC.

Estos proyectos de inversión resultan de vital importancia ya que hacen improbable la aparición de cuellos de botella en la producción de los sectores mencionados así como en las cadenas productivas de las que forman parte.

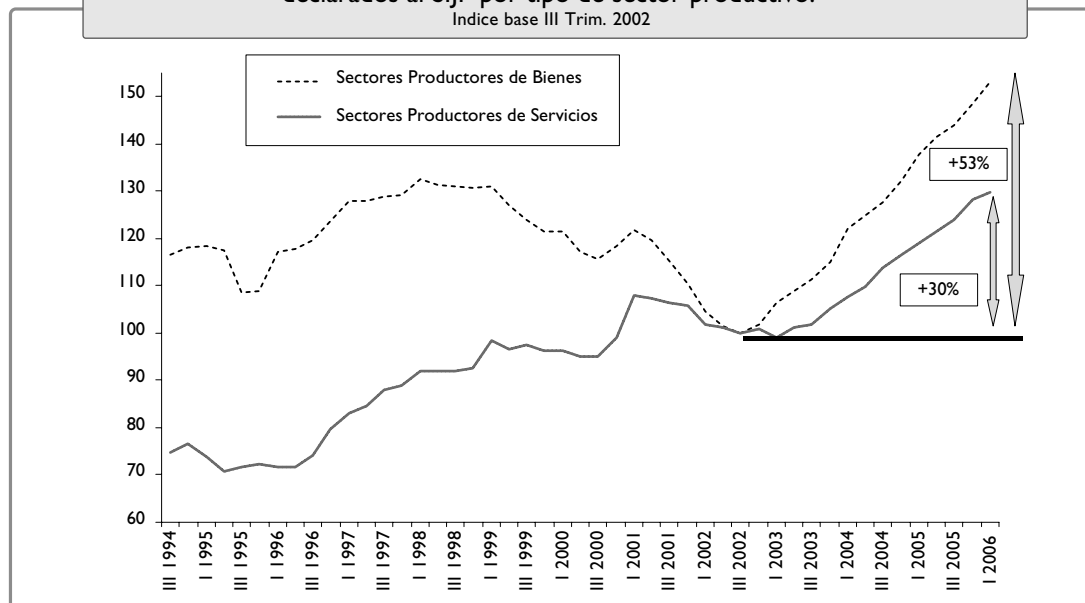
El crecimiento del empleo sectorial

El crecimiento consolidado del nivel de actividad se ha visto reflejado en una importante recomposición de los niveles de empleo a lo largo de todas las ramas productivas desde el 2003. A partir de ese año el mayor impulso al crecimiento por parte de los sectores productores de bienes implicó la incorporación de personal en estas actividades a una tasa mayor a la verificada en las ramas de servicios. Así, tomando los datos del empleo registrado del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones puede observarse que en el primer trimestre de 2006, las ramas productoras de bienes incrementaron su planta de personal en más de un 50% tomando como piso el tercer trimestre del 2002, mientras que los sectores de servicios acumularon una mejora del 30% (ver Gráfico N° 9, *pág. siguiente*). Así, las tasas de crecimiento interanual trimestral promedio del empleo fueron del orden del 12% en las ramas de bienes y del 7% en las actividades de servicios.

De esta forma, la mejora en el nivel de empleo fue intensa en prácticamente todos los sectores productores de bienes, destacándose la Construcción con un incremento -para el mismo período analizado- de casi el 200%, siguiéndole en orden de importancia el sector de minería, con 83% de incremento en la cantidad de trabajadores. Las ramas productoras de servicios que se distinguen por el impacto de su crecimiento económico en el desempeño de su mercado de trabajo son la de hoteles y restaurantes, actividades inmobiliarias y el sector del comercio. Por último, debe señalarse que la pesca, la industria manufacturera y las ramas agrícolas y ganaderas tuvieron un crecimiento destacado en sus niveles de empleo en el primer trimestre de 2006, en relación al piso observado para este guarismo en el año 2002. (ver Gráfico N° 10, *pág. siguiente*).

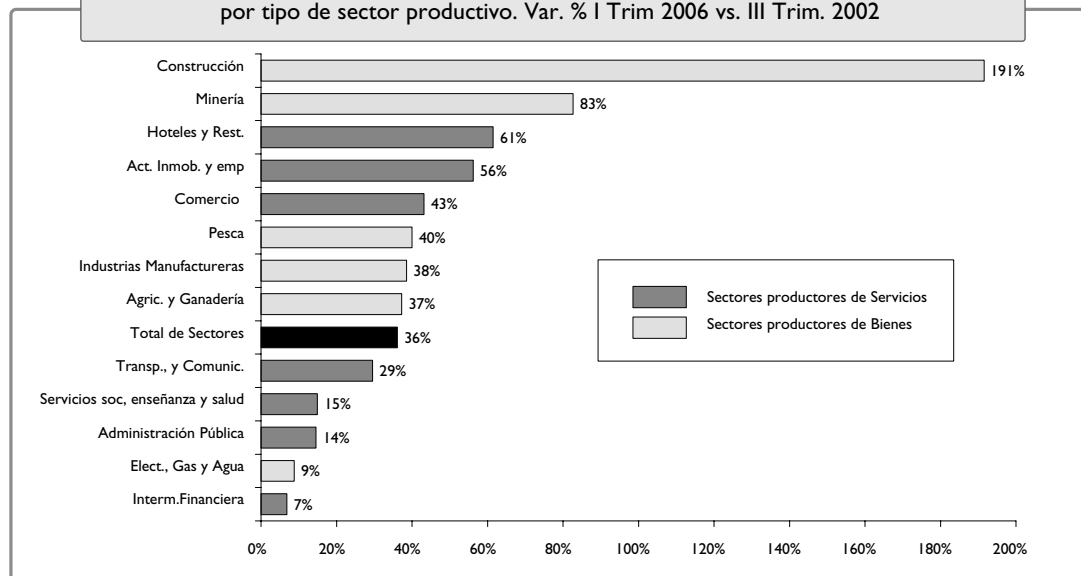
Gráfico 9: Distribución trimestral de los puestos de trabajo declarados al SIJP por tipo de sector productivo.

Índice base III Trim. 2002



Fuente: CEP en base a INDEC

Gráfico 10: Puestos de trabajo declarados al SIJP por tipo de sector productivo. Var. % I Trim 2006 vs. III Trim. 2002



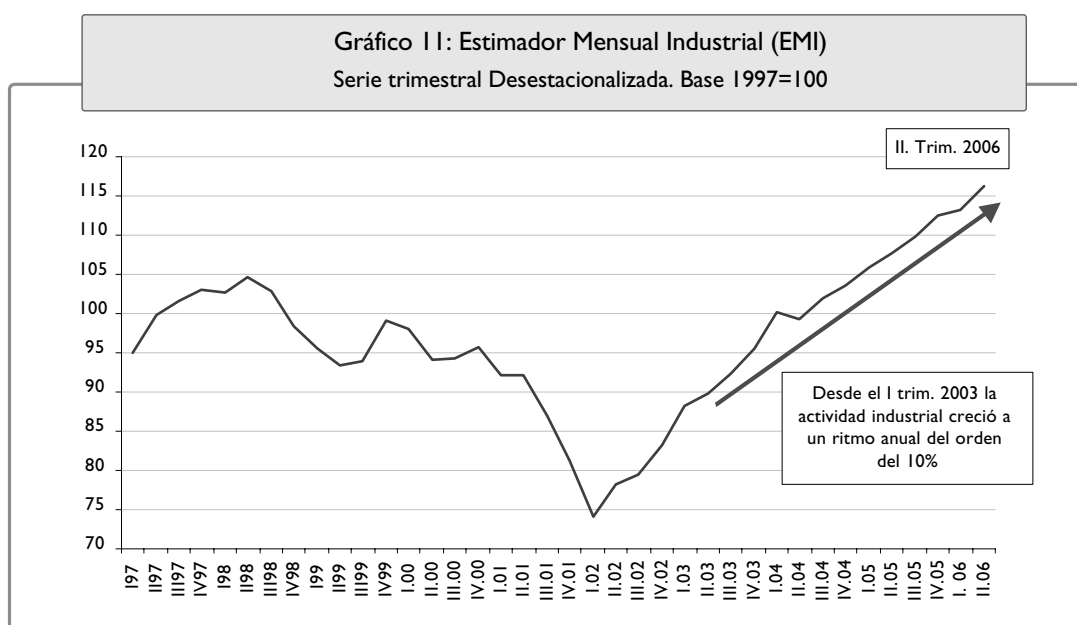
Fuente: CEP en base a SIJP

2 - Evolución reciente de los principales sectores productores de bienes: La producción manufacturera y la Construcción.

El muy buen desempeño en los indicadores macroeconómicos también se vió reflejado en los principales sectores productores de bienes, tanto en la industria como en la Construcción.

2.1 - Desempeño Industrial reciente

Con niveles récord de actividad, la industria manufacturera continúa siendo uno de los sectores más dinámicos de la economía. Durante el primer semestre de 2006, su crecimiento interanual promedió una tasa de 7,4%. (ver Gráfico N° 11)

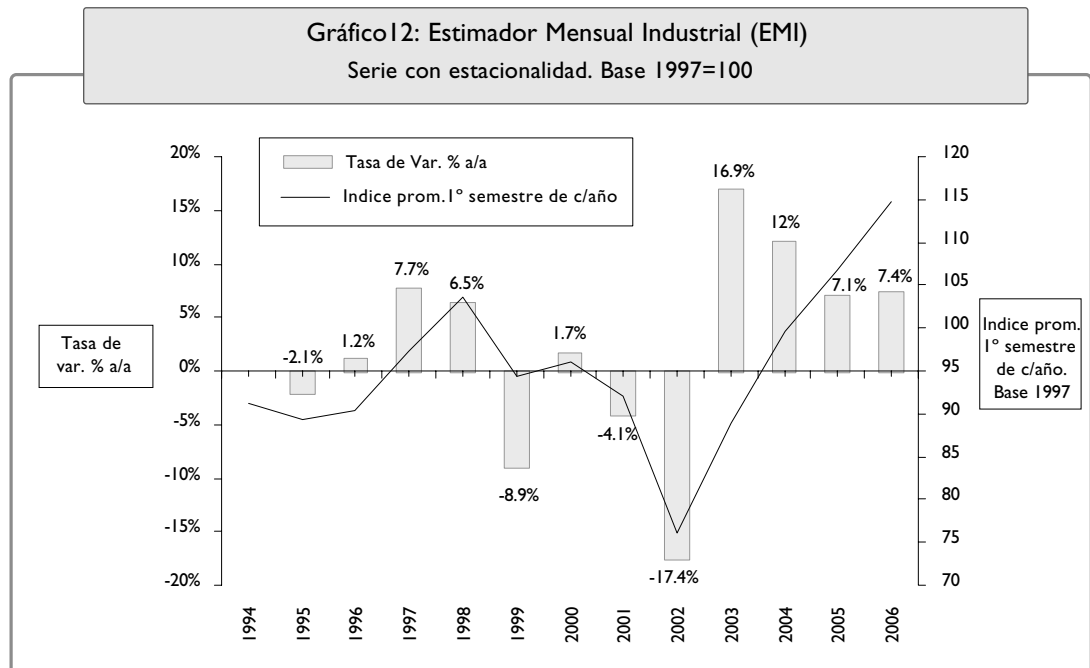


Fuente: CEP en base a INDEC

Con un ritmo de expansión en torno al 10% anual desde el 2003, la producción industrial ha crecido en forma sostenida y acumula un aumento del 62% -en términos desestacionalizados- entre el "piso" alcanzado en marzo de 2002 y junio de 2006.

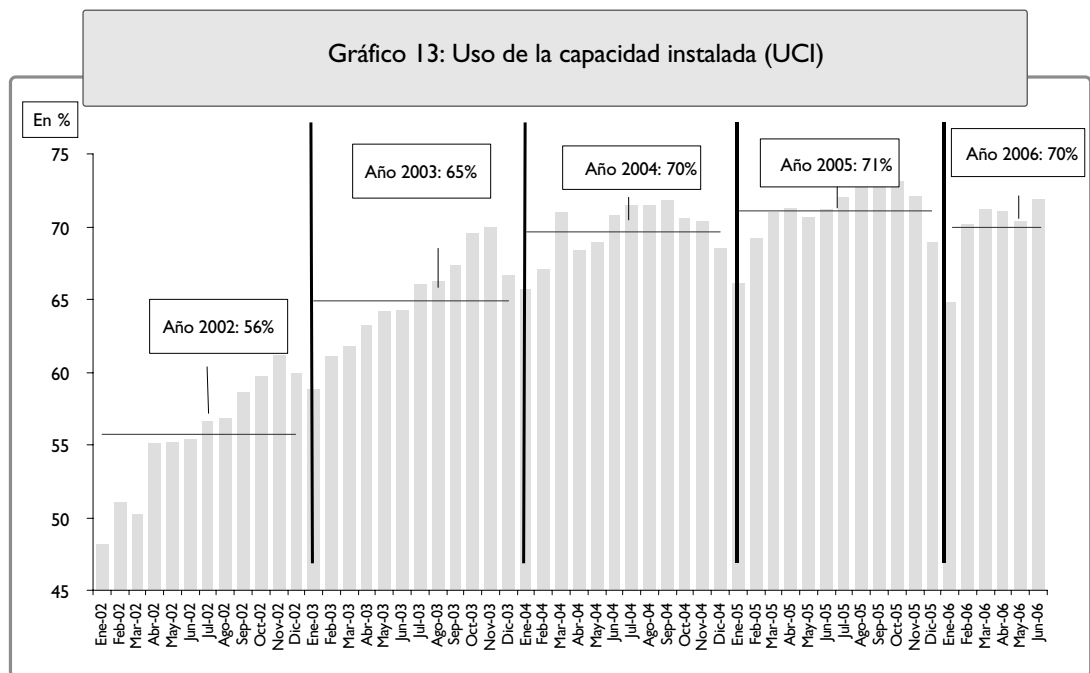
De esta forma, lejos de vislumbrarse signos de enfriamiento, la actividad industrial consolida su fase expansiva iniciando su cuarto año de crecimiento genuino. Así, desde 2003 la evolución del nivel del EMI muestra un continuo y empujado crecimiento, a un ritmo mayor al del ciclo de los '90, caracterizado por una trayectoria marcadamente irregular. (Ver gráfico N° 12, *pág. siguiente*)

En el actual proceso, al analizar el comportamiento del desempeño de la industria en los últimos tiempos hay un dato que refleja la muy buena performance de la inversión en este sector, en consonancia con la evolución macro de esta variable: la industria sigue expandiéndose manteniendo



Fuente: CEP en base a Indec

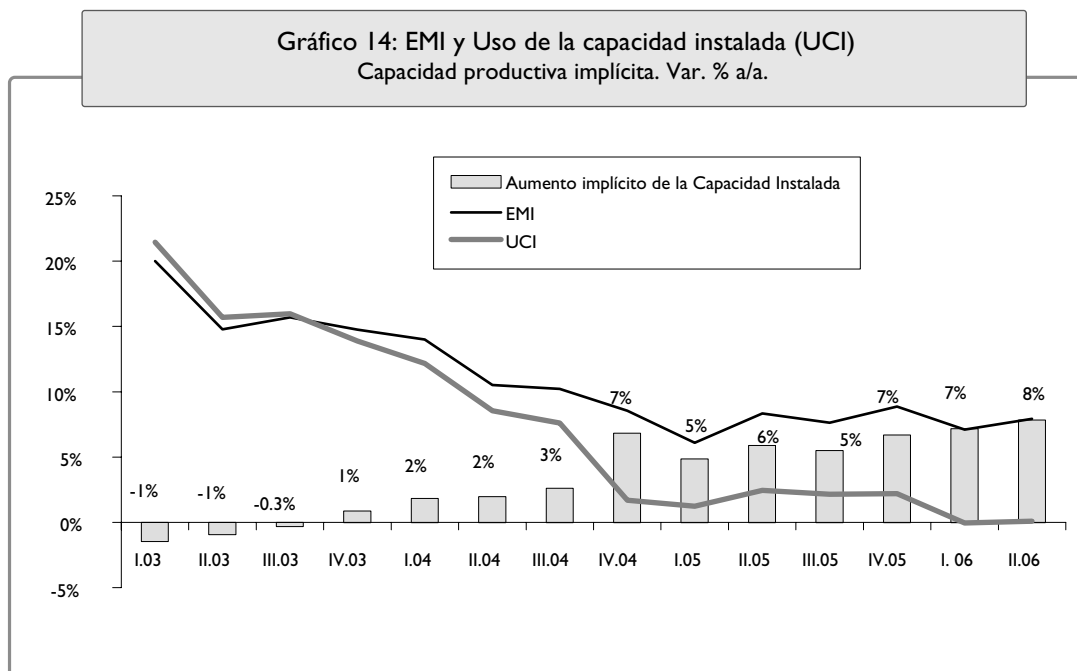
su capacidad utilizada en niveles estables (70%) desde hace más de dos años (Gráfico N° 13). Dicho en otros términos, el crecimiento industrial se da *pari passu* con el incremento de la capacidad instalada.



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 con la crisis, en 2005 y en lo que va del año 2006 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

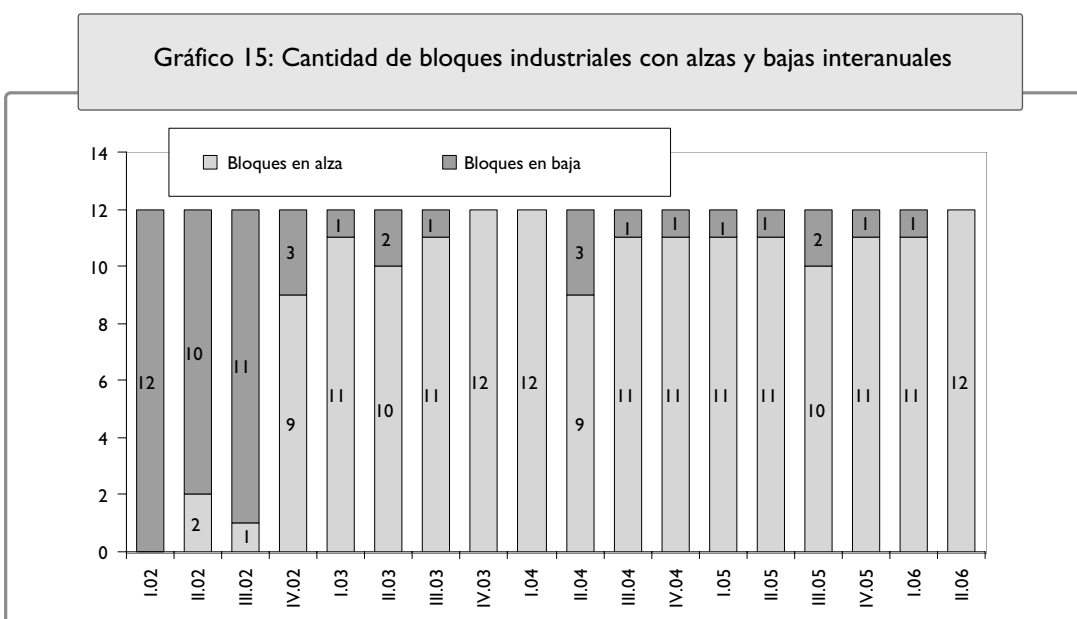
sectoriales. En efecto, durante el segundo trimestre 2006 mientras la expansión del sector rondó casi el 7,9%, el uso de la capacidad productiva en la primera mitad del 2006 se mantuvo inalterada en relación al año anterior, lo que indica una ampliación del potencial productivo del orden del 8%, tal como se expone en el Gráfico N° 14.



Fuente: CEP en base a Indec.

Análisis Sectorial

En el primer semestre del 2006, los distintos bloques sectoriales que componen la industria continuaron con importantes avances. En efecto, el homogéneo crecimiento en todas las ramas constituye una fiel muestra de la solidez alcanzada por la economía nacional. Así, desde fines del 2002 se observa una amplia y sostenida difusión del crecimiento industrial al interior de todos sus segmentos. (ver Gráfico N° 15)



Fuente: CEP en base a Indec.

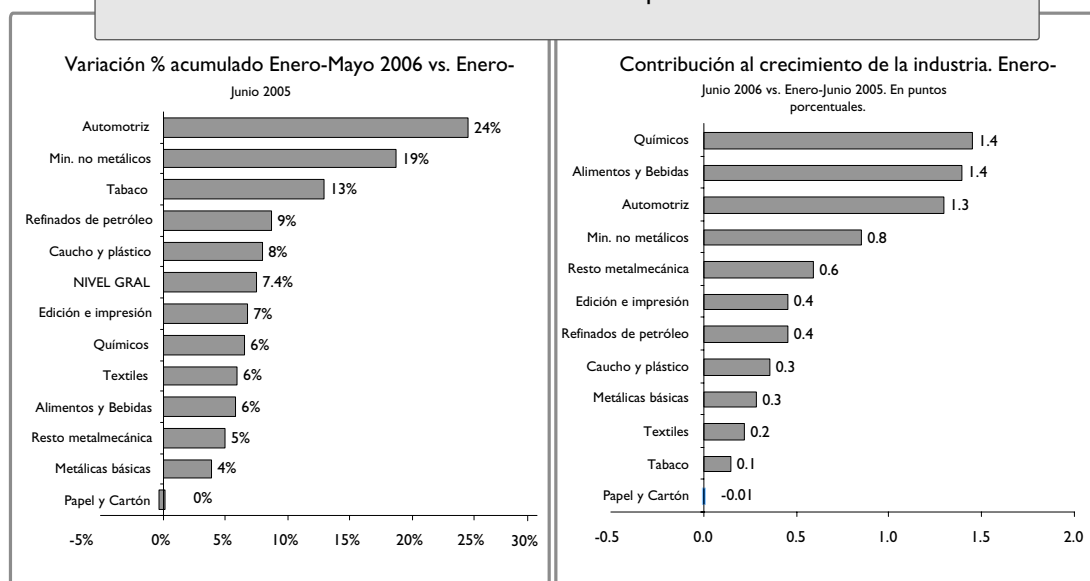
Siguiendo la tendencia del año 2005, la producción automotriz ha liderado el crecimiento del sector manufacturero en el primer semestre del presente año. Así, con un incremento del orden del 24% y en un contexto de demanda interna y externa en alza, la introducción de nuevos modelos por parte de las terminales incrementará los niveles productivos. Este fenómeno, sumado al estímulo que aportará el nuevo Convenio Automotor firmado entre Brasil y Argentina en el marco del Mercosur, hace que las perspectivas para este sector sean muy favorables. (Ver Gráfico N° 16)

Dado el peso que este bloque tiene dentro de la industria¹, es evidente que su favorable evolución reciente desempeñó un papel destacado en la mejora de la actividad manufacturera a nivel agregado, aunque la misma no resultó determinante. Al calcular un EMI “sin autos”, el crecimiento interanual de la industria en el primer semestre del año trepa a 6,5%, cifra que resulta apenas inferior a la verificada por el indicador original (+7,4% a/a). Ello resulta otra muestra sobre el carácter difundido e integrado del proceso de crecimiento actual.

Continuando con el análisis sectorial, cabe señalar que con un crecimiento superior al 19% en los primeros seis meses de 2006, la industria de minerales no metálicos avanzó en su fuerte expansión, impulsada por el auge del sector de la construcción en donde tanto las obras públicas como, en especial, las obras viales y la construcción de viviendas constituyen las principales fuentes de expansión en lo que va del presente año. Asimismo, en junio de 2006 este bloque registró un crecimiento del 30% a/a., similar guarismo al observado en el sector automotriz, con lo que ambos sectores lideraron el incremento industrial del último mes relevado.

Por su parte, la producción de cigarrillos, con un incremento de 13%, ha logrado una importante recuperación de las ventas internas mediante la introducción de marcas de menor valor y la reducción durante el verano del precio de sus líneas más importantes.

Gráfico 16 - Dinámica Industrial Sectorial. Bloques del EMI. Base 1997=100



Fuente: CEP en base a Índex

¹ La ponderación de la industria automotriz en el EMI asciende a 7.9%.

Por su parte, el sector de refinación de petróleo creció un 9% a/a en el primer semestre del año, y un 12% entre junio de 2006 e igual mes de 2005. Este desempeño estuvo explicado fundamentalmente

por el incremento en la elaboración de fuel oil, nafta especial, gas licuado de petróleo y asfaltos, entre los más importantes.

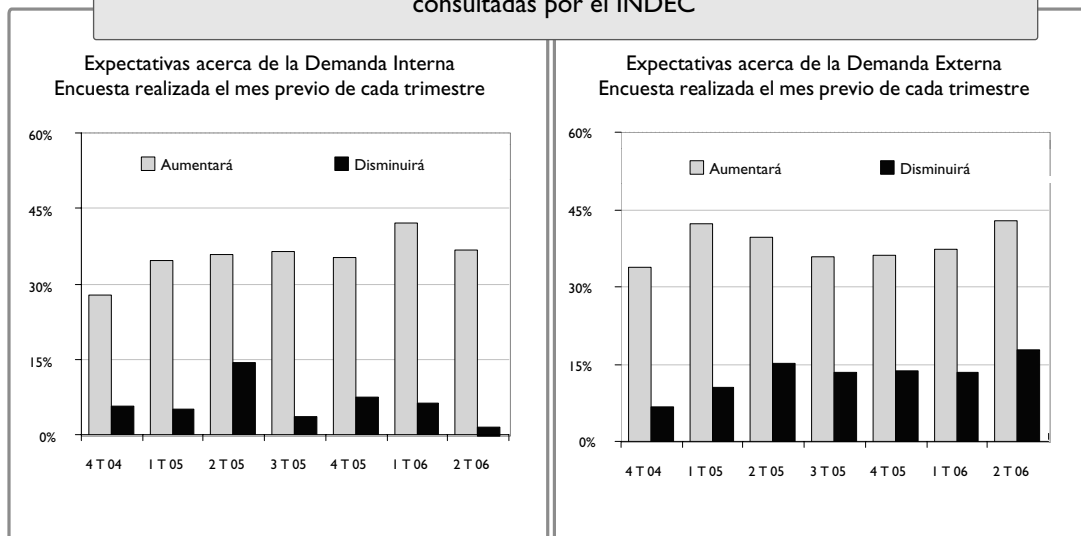
La elaboración de productos de caucho y plástico aumentó 8% en los primeros seis meses del año con respecto a igual período de 2005. En particular, la producción de neumáticos sigue registrando un fuerte crecimiento, explicado tanto por el dinamismo de las exportaciones -que absorben el 55% del volumen de ventas totales- como por el sostenido incremento de la demanda interna para equipamiento original, manteniéndose estable la demanda interna de reposición.

En cuanto a la composición sectorial del crecimiento industrial, se destacan las contribuciones de la rama productora de químicos, alimentos y bebidas y el segmento automotriz, seguidos por el sector de minerales no metálicos y el resto de metalmecánica. Estos cinco sectores industriales explican el 75% del crecimiento manufacturero total de la primera mitad de 2006.

Perspectivas 2006 en el sector manufacturero

Las perspectivas para el sector industrial continúan siendo muy alentadoras. Ello surge de considerar, además de los indicadores cuantitativos ya analizados, el relevamiento mensual del INDEC acerca de las perspectivas empresariales para el segundo trimestre de 2006. (ver Gráfico N° 17)

Gráfico 17 - Respuestas sobre las Expectativas de las empresas del sector industrial, consultadas por el INDEC

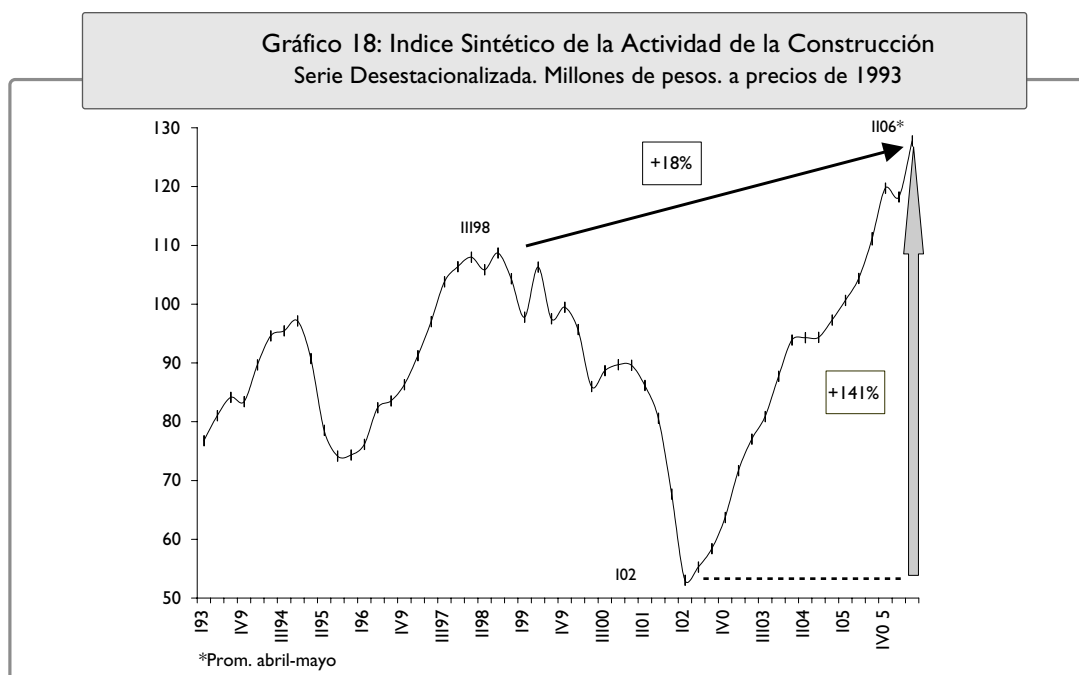


Fuente: CEP en base a INDEC

De esta forma la visión acerca del primer semestre del año 2006 sobre el comportamiento de la demanda interna y externa es muy positiva. El 40% de las empresas consultadas prevé incrementos en ambas variables. Se trata del pronóstico más favorable en el último año y medio; y refuerza la idea de que el actual crecimiento industrial se encuentra en proceso de consolidación.

2.2 - Desempeño reciente en el sector de la Construcción

El sector de la construcción ha sido y continúa siendo una de las actividades económicas de mayor dinamismo. En efecto, al analizar la evolución del Índice Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)² se observa un espectacular crecimiento posterior a la crisis del año 2001. La actividad acumula un crecimiento del 141% desde el piso alcanzado a comienzos de 2002 y, operando en niveles récord, supera en un 18% el pico previo observado en el tercer trimestre de 1998. (Ver Gráfico N° 18).



Fuente: CEP en base a INDEC.

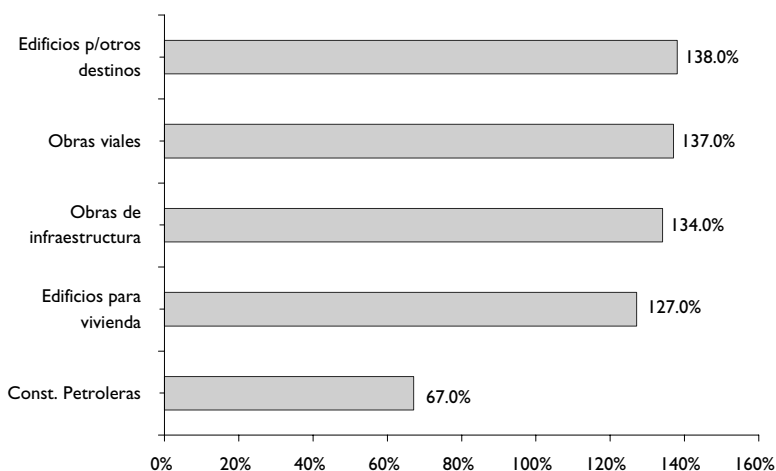
Tal desempeño queda cabalmente demostrado al comparar los niveles alcanzados en el promedio de los primeros cinco meses de 2006 de los diversos bloques que componen el ISAC versus el mismo período de 2002 -Gráfico N° 19-.

De esta forma, todos los componentes de este indicador han tenido un crecimiento muy significativo en los últimos tiempos, destacándose los edificios para otros destinos y las obras de infraestructura ya que superaron de manera elocuente los niveles observados hace diez años.

Asimismo, al observar las ventas al mercado interno de materiales para la construcción como el cemento y el asfalto, se evidencia el consecuente incremento impulsado por los sectores destacados. (Ver Gráfico N° 20, *pág. siguiente*). Así, en el año 2005 las ventas de cemento y asfalto se incrementaron en un 92% y 144% respectivamente, en relación al 2002. Es de destacar que recientemente -en función de los últimos datos disponibles-, las ventas de estos materiales que caracterizan el desempeño del sector continúan creciendo de manera importante.

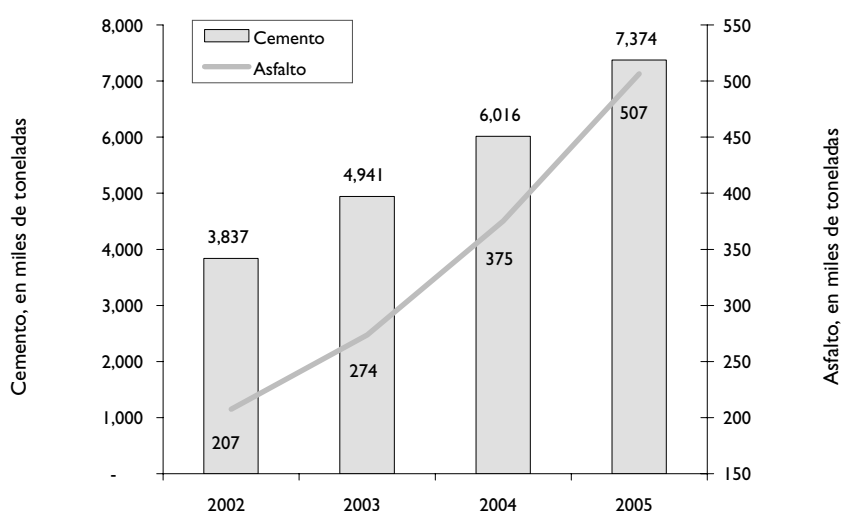
² El ISAC muestra la evolución del sector según el comportamiento de la demanda de un conjunto de insumos representativos. Cubre la construcción pública y privada a nivel nacional.

Gráfico 19: y Bloques componentes del Índice Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC). 2006 vs. 2002 (promedio 5 primeros meses de cada año). Series con estacionalidad.



Fuente: CEP en base a Indec.

Gráfico 20: Ventas al Mercado Interno de Producción Nacional. Cemento y Asfalto. En miles de toneladas.

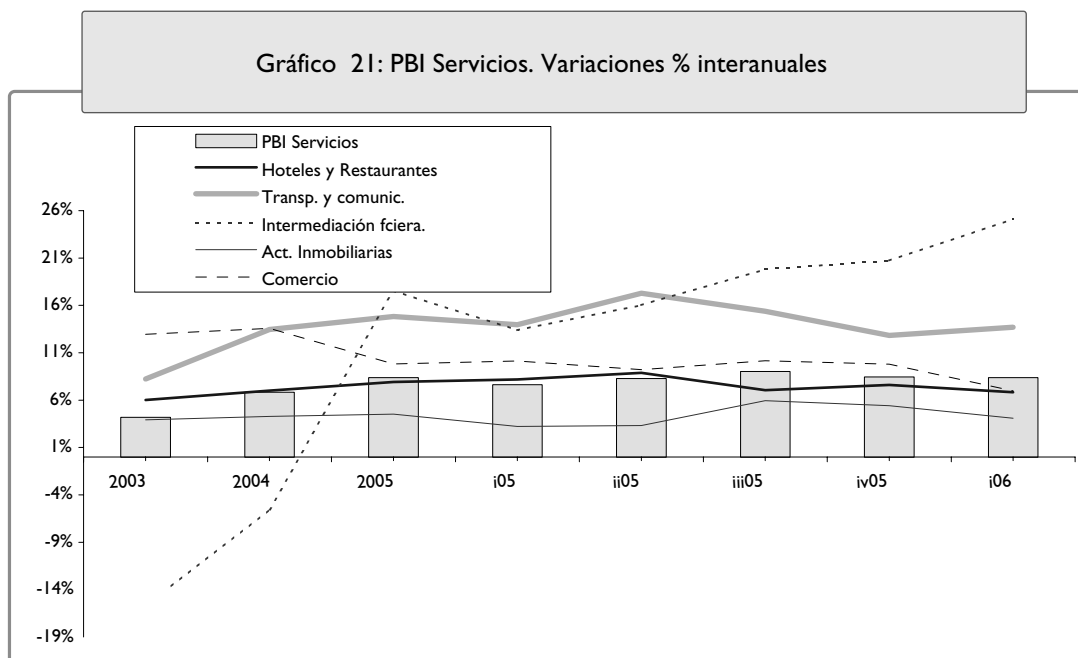


Fuente: CEP en base a Ministerio de Economía sobre la base de INDEC, otros Organismos Oficiales y Cámaras e Instituciones Privadas.

Las perspectivas para lo que resta del 2006 son muy favorables, especialmente en el segmento de edificios para otros destinos, el cual sería uno de los más dinámicos, teniendo en cuenta la escasez de oferta de oficinas y el importante incremento proyectado de los locales comerciales e industriales. Asimismo, se proyecta la realización de importantes obras viales que impulsará la actividad de este tipo de construcciones.

3 - Evolución reciente del sector de los Servicios.

En el primer trimestre del año la actividad en el sector de servicios ha mantenido el ritmo de crecimiento registrado durante el 2005 (8,4% a/a con estacionalidad), el cual ya había sido muy superior al observado durante el 2003 y 2004.



Fuente: CEP en base a Indec.

El aumento a inicios de 2006 estuvo liderado por la Intermediación Financiera (25,1% a/a), a partir de la consolidación del sistema financiero y por las ramas de Transporte y Comunicaciones (13,7% a/a) impulsadas por el mayor nivel de actividad de varios sectores productivos que "traccionaron" la demanda de este tipo de servicios.

Asimismo, el Indicador Sintético de Servicios Públicos (ISSP) subió un 4,6% a/a en el bimestre abril-mayo 2006, mostrando una aceleración en el ritmo de crecimiento, a partir del significativo impulso dado por los servicios telefónicos y de peajes en relación al último trimestre de 2005. (Ver Gráfico N° 22 y Cuadro N° 2)

El buen desempeño del sector servicios también se observó en la evolución reciente del comercio. Los datos del INDEC dan cuenta de un crecimiento de las ventas entre abril y mayo de 12,3% a/a en centros de compra y de 9,9% a/a en supermercados, anticipan la buena performance de esta variable para el segundo trimestre del año, luego de una expansión del 7% a/a en el período enero-marzo.

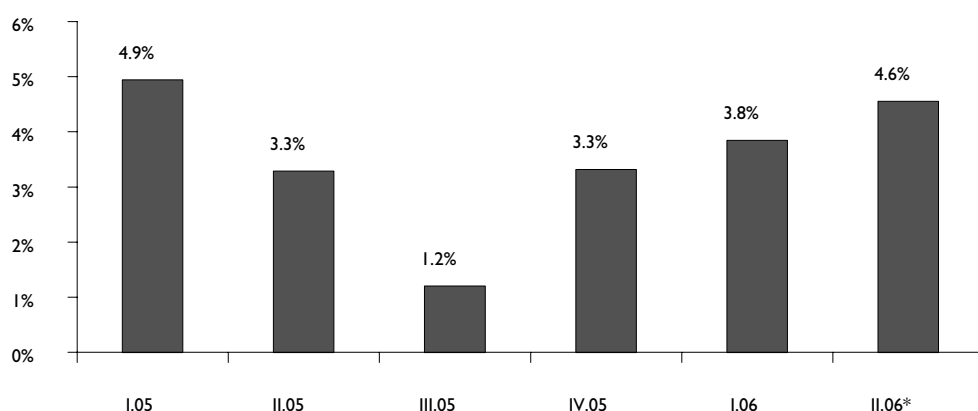
Cuadro 2: Performance reciente de indicadores de coyuntura mensuales del sector Servicios

Indicadores	I.05	II.05	III.05	IV.05	I.06	II.06*	
Servicios Públicos, ISSP (var. a/a)	27%	25%	19%	13%	12%	14%	↑
ISSP Desest. (var. t/t)	5%	3%	1%	3%	4%	5%	
Electricidad, Gas y Agua (var. a/a)	5%	5%	2%	4%	4%	1%	↓
Electricidad, Gas y Agua Desest. (var. t/t)	1%	0%	1%	2%	1%	-2%	
Transporte de pasajeros (var. a/a)	2%	11%	12%	5%	4%	1%	↑
Transporte de pasajeros Desest. (var. t/t)	2%	6%	1%	-3%	0%	2%	
Transporte de cargas (var. a/a)	8%	8%	3%	3%	1%	5%	↑
Transporte de cargas Desest. (var. t/t)	1%	0%	-2%	4%	-1%	4%	
Peajes (var. a/a)	9%	8%	10%	16%	6%	15%	↑
Peajes Desest. (var. t/t)	2%	2%	4%	7%	-6%	7%	
Telefonía (var. a/a)	48%	43%	32%	19%	18%	22%	↑
Telefonía Desest. (var. t/t)	8%	4%	3%	3%	7%	7%	
Ventas en Centros de Compra (var. a/a)	14,3%	10,9%	18,0%	16,1%	14,1%	12,3%	↓
Ventas Desest. (var. t/t)	2%	6%	4%	4%	3%	-1%	
Ventas en Supermercados (var. a/a)	5,7%	5,7%	6,0%	6,0%	5,5%	9,9%	↑
Ventas Desest. (var. t/t)	3%	1%	1%	3%	1%	4%	

(*) promedio abril-mayo 06

Fuente: CEP en base a INDEC.

Gráfico 22: Índice Sintético de Servicios Públicos. (ISSP)
Variaciones % t/t en términos desestacionalizados.



* Prom. abril-mayo 06

Fuente: CEP en base a INDEC.

4 - Perspectivas

La actividad económica agregada continúa mostrando signos de fortaleza sosteniendo altas tasas de crecimiento. En efecto, así lo indican los últimos datos de Cuentas Nacionales para el primer trimestre de 2006 como también los del Estimador Mensual de Actividad Económica de mayo (último dato disponible) que marca una tendencia de crecimiento interanual de 8%.

En este contexto, durante el año 2005 y con más fuerza a comienzos de 2006 se consolida la tendencia hacia una mayor difusión de este dinamismo entre los distintos sectores productores de bienes y de servicios.

De esta forma, el sector productor de bienes de la economía impulsado por la industria manufacturera y la construcción lejos de detener su marcha, consolida su crecimiento mostrando muy buenas perspectivas en el mediano plazo y dando empuje a muchas actividades vinculadas a los servicios.

En efecto, algunos de los datos disponibles que muestran el desempeño del sector de los servicios (que incluye el Comercio) indican una excelente performance. Así, impulsado por un mayor consumo privado en el marco de la recomposición salarial y de la mejora del crédito, las previsiones de mediano plazo para este sector resultan auspiciosas.

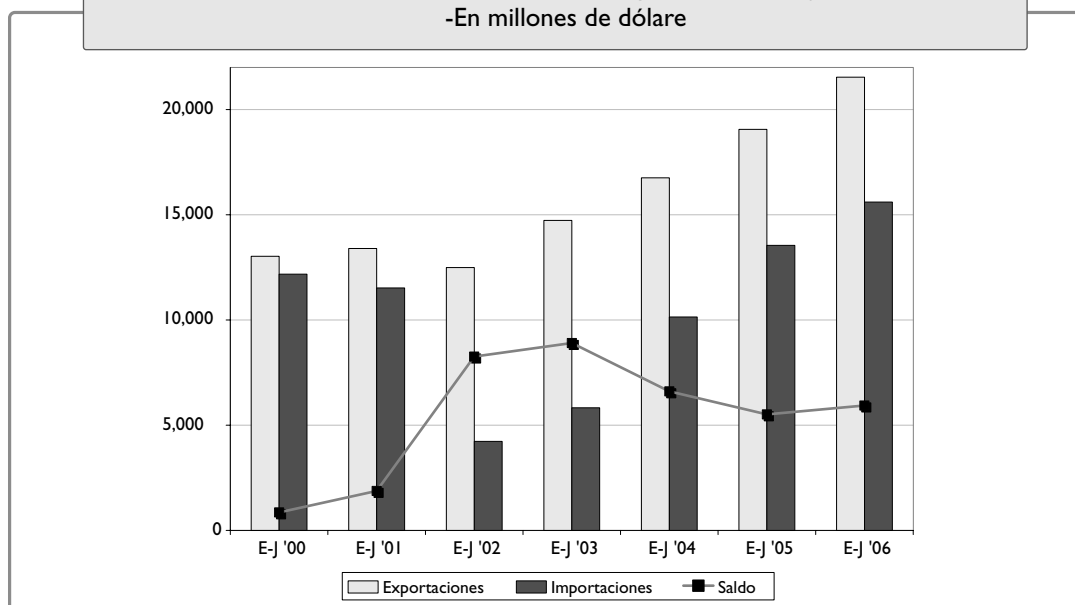
El comportamiento reciente de la inversión a nivel agregado, sustentado desde la microeconomía por la evidencia de importantes emprendimientos destinados a incrementar los niveles de producción en diversos sectores, apoya la percepción de una consolidación de la trayectoria positiva para los próximos períodos.

EL Comercio exterior en el primer semestre.

La evolución de las exportaciones e importaciones.

En los seis primeros meses de 2006, las exportaciones argentinas sumaron 21.541 millones de dólares, lo que representa un incremento del 13% con respecto a igual período del año anterior. Estos aumentos estuvieron sustentados en alzas en las cantidades y en los precios, del 5% y del 7%, respectivamente. El ritmo exportador alcanzó una gran intensidad en mayo pasado, con un valor de 4.150 millones, el mayor de la serie histórica.

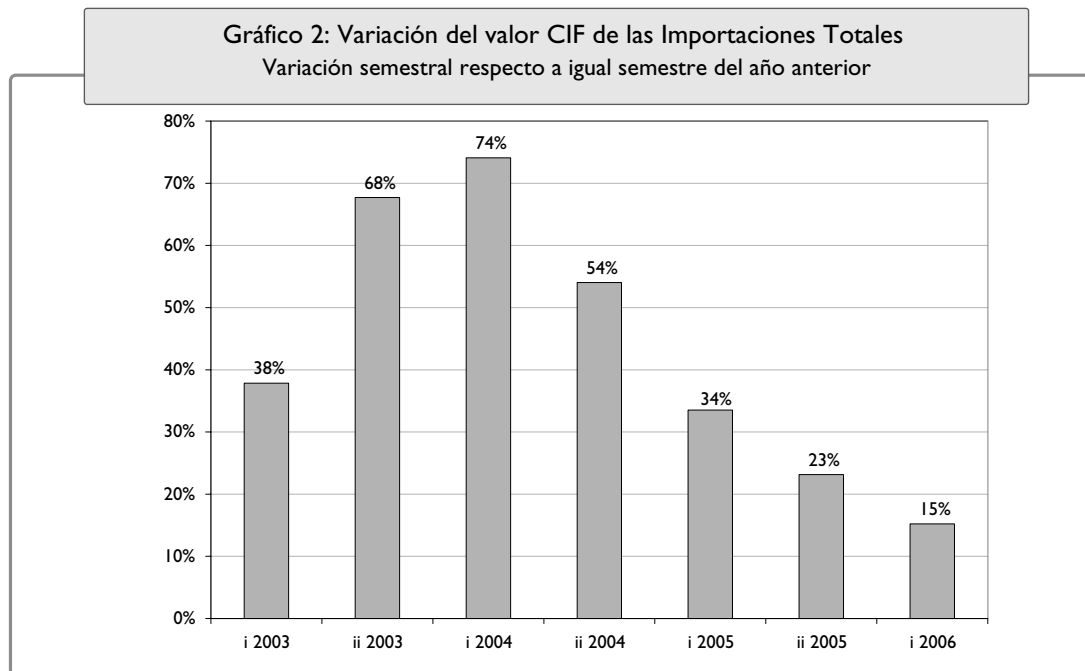
Gráfico I: Evolución del Comercio Exterior Argentino - Enero-Junio 2006/2000.
-En millones de dólares



Fuente: CEP en base a INDEC

Por otra parte, las importaciones totalizaron 15.606 millones en enero-junio, esto es, un incremento interanual del 15%. Esta variación representa una considerable desaceleración del flujo importador, a partir de su recuperación a fines de 2002 y se verifica en un contexto de gran crecimiento del nivel de actividad interno. El superávit comercial fue de 5.935 millones, un 8% superior al de igual período de 2005 (5.515 millones).

Los resultados que se han obtenido en el primer semestre van delineando el panorama del comercio exterior de 2006. En primer lugar, el presente constituye el cuarto año consecutivo de incremento exportador, que tiene lugar, al igual que en los anteriores, en paralelo a un vigoroso ritmo de expansión de la demanda interna. En segundo término, del lado de las importaciones se observan dos tendencias importantes. Por un lado, la desaceleración en los aumentos del CIF total. Por el otro, se consolida la evolución desigual entre bienes de capital e insumos intermedios, que se manifiesta desde 2005. En cantidades físicas, los primeros subieron un 22%, en enero-junio de 2006 en relación al mismo período del año anterior, en tanto que los insumos importados tuvieron una variación de sólo el 1%.



Fuente: CEP en base a INDEC

En tercer lugar, se mantiene el ciclo alcista de precios de las commodities. En el cobre, por ejemplo, las subas interanuales (enero-junio de 2006) ascendieron al 77%. En otros casos, como en las exportaciones agrícolas, las cotizaciones exhiben una tendencia firme, sin que la marcha favorable de las cosechas en los países productores determine presiones a la baja.

Sin embargo, las subas en la tasa de interés en los países avanzados y las bajas en los precios de los activos y en algunas commodities industriales que han ocurrido en las últimas semanas, plantean interrogantes sobre el futuro de la economía mundial.

Hasta el momento, la Argentina no ha sufrido consecuencias de ese proceso incipiente de ajustes, que se verifica en el precio de los activos, en las tasas de interés y en los tipos de cambio. En este contexto, habría que señalar dos cuestiones en las cuales se cuenta con ventajas. Primero, los precios agrícolas se mantienen sin cambios, debido a las crecientes necesidades de los países importadores, principalmente, los del continente asiático. Segundo, la Argentina se encuentra hoy en una posición comercial y financiera mucho más sólida que en el pasado; ello le posibilitaría afrontar los embates del sector externo en condiciones más favorables.

La evolución de las exportaciones y las importaciones.

En la primera mitad de 2006, aumentó el valor FOB de todos los Grandes Rubros. En las manufacturas, se obtuvieron subas de precios y, sobre todo, de las cantidades. En particular, las MOA contabilizaron mejoras en los volúmenes del 12% y las MOI del 13%.

Cuadro 1: Exportaciones por rubros económicos. Enero-Junio 2005/2006

En millones de dólares y variaciones porcentuales

	Enero-Junio		Var. % E-J 06/05		
	2005	2006	Valor	Precio	Cantidad
Prod. Primarios	4.340	4.400	1	6	-5
MOA	6.022	6.907	15	3	12
MOI	5.492	6.573	20	6	13
Comb. y Energía	3.208	3.660	14	36	-16
Total	19.061	21.541	13	7	5

Fuente: CEP en base a INDEC.

En cambio, en los Productos Primarios y en Combustibles hay disminuciones en términos físicos. En el primer caso, ello está explicado por la menor cosecha de cereales y en el segundo, por la reducción en los embarques de crudo.

Como se señalara, el valor CIF importado aumentó en enero-junio 2006 un 15%, comparado con igual período de 2005. Los datos muestran crecimientos en todos los usos económicos, y que el aumento de los insumos obedece casi exclusivamente al efecto precio.

Cuadro 2: Importaciones por usos económicos. Enero-Junio 2005/2006

En millones de dólares y variaciones porcentuales

	Enero-Junio		Var. % E-J 06/05		
	2005	2006	Valor	Precio	Cantidad
Bienes de capital	3.052	3.687	21	-1	22
Bienes intermedios	5.147	5.525	7	6	1
Comb. Y lubricantes	829	805	-3	20	-19
Piezas y acc. p/b. capital	2.336	2.694	15	2	13
B / consumo (incl. vehiculos de pasajeros)	2.112	2.834	34	7	26
Resto	69	60	-12		
Total	13.546	15.606	15	3	12

Fuente: CEP en base a INDEC.

En combustibles, hubo una suba en el monto importado porque las alzas de precios más que compensaron la disminución en los volúmenes. El valor CIF de bienes de consumo mostró una variación del 34%.

El crecimiento de las MOI en enero-junio 2006.

El avance de las MOI de los primeros seis meses, del 20%, se tradujo en subas generalizadas en todos los rubros, con un valor FOB de 6.573 millones de dólares frente a 5.492 de igual período de 2005. En junio de 2006, estas colocaciones sumaron 1.203 millones de dólares, un 30% por encima de igual mes de 2005. Esta expansión se extendió a todas las ramas industriales y se abrió paso en nuevos destinos.

El mayor incremento en el valor FOB correspondió a material de transporte, con un monto acumulado en el primer semestre 2006 de 1.697 millones de dólares frente a 1.224 millones de igual período de 2005. Como resultado de un prolongado proceso de recuperación a partir de niveles muy deprimidos, el sector automotriz pudo superar con estas cifras, los máximos históricos previos a la crisis. En mayo y junio, las colocaciones tuvieron un particular vigor, alcanzando 359 y 340 millones de dólares, respectivamente. Esta expansión está apoyada en aumentos de la producción interna de vehículos, que este año alcanzará un valor récord, y de las autopartes. En ambas ramas se registran inversiones, a partir del lanzamiento de nuevos modelos y de las perspectivas de un mayor empleo de autopartes de fabricación local por parte de las terminales.

Cuadro 3 : Exportaciones de MOI. Enero-Junio 2005/2006

En millones de dólares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Material de transporte	1.224	1.697	39%
Productos químicos	1.070	1.153	8%
Metales comunes	1.113	1.143	3%
Máquinas y aparatos	624	674	8%
Materias plásticas	569	587	3%
Papel y cartón	235	265	13%
Metales preciosos	72	230	219%
Vehículos de navegación	27	171	533%
Caucho	116	146	26%
Textiles y confecciones	139	144	4%
Manufacturas de piedra	68	79	16%
Manufacturas de cuero	51	57	12%
Calzado	13	16	23%
Resto de MOI	172	211	23%
Total MOI	5.492	6.573	20%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Los datos del INDEC también ponen de relieve el crecimiento de las exportaciones de neumáticos (caucho), con una tasa de variación del 26% en el semestre. La producción se encuentra trabajando a pleno y podría alcanzar en 2006 un volumen cercano a las 13 millones de unidades. Otra novedad es la puesta en funcionamiento de la explotación de oro de Veladero, en San Juan, que se agrega a la ya existente de Cerro Vanguardia, en Santa Cruz. Las exportaciones acumuladas de metales preciosos en los primeros seis meses de 2006, de 230 millones de dólares, representan un incremento interanual del 219%.

Productos químicos y materias plásticas mostraron recuperaciones en los últimos meses y contabilizan incrementos de 8% y del 3%, respectivamente, en el acumulado enero-junio 2006. En metales comunes, un sector que continúa produciendo cerca del nivel máximo de la capacidad instalada sin que todavía entren en funcionamiento las ampliaciones que están en ejecución, hay una suba del 3% en el semestre.

El crecimiento de las MOI se sustenta, en los últimos trimestres, en un proceso de ampliaciones de planta y de re-equipamiento que determina un crecimiento continuo del coeficiente inversión fija/PBI. De acuerdo a la base de inversiones del CEP, varios proyectos entrarán en operación en 2007 y ello posibilitará una mayor oferta exportable y la continuación de los avances en la sustitución de importaciones.

Los destinos de las MOI.

El proceso de expansión de las ventas industriales tiene lugar a través de una considerable diversificación de destinos. En el primer semestre, la gravitación que tienen los diferentes mercados fue heterogénea. El resto de Aladi exhibió un incremento del 29%, superior al promedio total. Asimismo, subieron las MOI a Chile y al Mercosur, con tasas de variación del 19% y del 20%, respectivamente. Sin embargo, el rol más activo lo tuvo un conjunto de compradores «nuevos» que el INDEC clasifica como «resto» de países, en los cuales las MOI crecieron, en el primer semestre de 2006 en relación a igual período de 2005, de 413 a 776 millones de dólares. Esta última cifra supera las ventas a Chile y al resto de Aladi, consideradas por separado. Además, este conjunto de compradores anotó el mayor incremento en valor absoluto, tomando en cuenta todos los bloques, y representó una suba interanual del 88%.

Cuadro 4: Exportaciones MOI por destinos. Enero/Junio 2005-2006

En millones de dólares

Destinos	2005	2006	Var. %
Mercosur	2.067	2.484	20%
NAFTA	1.092	1.133	4%
Chile	596	709	19%
Resto ALADI	476	613	29%
U Europea	527	477	-9%
Medio Oriente	73	199	173%
China	83	62	-25%
Japón	58	48	-17%
ASEAN	69	47	-32%
India	12	17	42%
Corea Republicana	27	9	-67%
Resto	413	776	88%
Total	5.492	6.573	20%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Entre otros países figuran Suiza (metales preciosos), Argelia (metales comunes y material de transporte) y Rusia (maquinaria y metales comunes). Egipto, Nigeria y Honduras también integran este grupo. Por último, las colocaciones al Medio Oriente -otro bloque de clientes no habituales de las MOI- crecieron un 173% en el primer semestre y el valor FOB alcanzó los 199 millones.

En este período, los bienes industriales dirigidos al Nafta se expandieron un 4%, en tanto que los embarcados hacia la Unión Europea disminuyeron un 9%. En este panorama de aumentos del valor FOB, se advierte que cuando la inserción de las MOI se detiene en algunos mercados, ello se ve compensado por aumentos en otros, que en buena parte, son destinos no tradicionales.

Las MOA.

Con 6.907 millones de dólares en la primera mitad de 2006, las MOA obtuvieron un alza del 15%, basada principalmente en mayores cantidades (12%). El sector oleaginoso incrementó sus ventas al mundo en 20%.

Diversos rubros pertenecientes al complejo alimenticio experimentaron subas. En primer lugar, los lácteos ascendieron a 342 millones de dólares y con un ritmo creciente de ventas (40% en junio).

Las bebidas anotaron una mejora del 29% en el período, con aumentos de vinos finos en los principales destinos europeos. Pesca elaborada experimentó un avance del 19%, en tanto que las diversas frutas y hortalizas procesadas ascendieron un 34%. En azúcar y artículos de confitería se verificó una tasa de variación del 71%, impulsada por la gran zafra del corriente año. En “resto de MOA”, que incluye diversos alimentos preparados, se registraron mejoras del 15% en el período. En la mayoría de estos casos, estos aumentos en el valor FOB responden a una mayor oferta exportable pero también a precios más elevados que son obtenidos por la colocación de productos con mayor elaboración o calidad.

Cuadro 5: Exportaciones de MOA. Enero/Junio 2005-2006

En millones de dolares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Residuos de industria alimenticia	1.836	2.260	23%
Aceites	1.567	1.808	15%
Carnes	755	607	-20%
Pieles y cueros	409	440	8%
Productos lácteos	278	342	23%
Hortalizas y frutas preparadas	209	281	34%
Pesca elaborada	176	210	19%
Bebidas alcohólicas	150	193	29%
Azúcar y artículos de confitería	52	89	71%
Lanas elaboradas	68	73	7%
Productos de molinería	44	47	7%
Frutas secas	31	46	48%
Té y yerba mate	38	41	8%
Extractos, curtientes y tintóreos	18	22	22%
Otros de origen animal	15	18	20%
Resto de MOA	375	430	15%
Total de MOA	6.022	6.907	15%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Los aceites y los pellets registraron subas muy fuertes en el período, del 15% y del 23%, en ese orden. Estas alzas responden a incrementos en las cantidades y, en los pellets, a una sustancial mejora del precio. De acuerdo a estimaciones de la SAGPyA, la actual campaña arrojó una producción récord de soja (40 millones de toneladas) y, aún cuando hay perspectivas de una buena cosecha estadounidense, los precios se mantienen elevados. En el primer semestre de 2006, India y China, en ese orden, continuaron traccionando nuestras ventas de estos productos. Por otra parte, en los últimos tiempos se consolidó la importancia de un factor adicional que incide positivamente sobre el precio de la soja, en el largo plazo. Se trata del avance de los biocombustibles, que son una fuente energética alternativa al gas y al petróleo. Aún cuando actualmente estos combustibles cubren sólo el 2% de la energía mundial, esta proporción tiende a elevarse. En algunos países, como Brasil, una parte creciente de su parque automotor ya funciona con combustibles no tradicionales¹.

Los Productos Primarios.

En la primera mitad de 2006, los Productos Primarios sumaron 4.400 millones de dólares; esto es, una variación del 1%, por un aumento de precios del 6% y una disminución de las cantidades del 5%.

¹Los combustibles son derivados tanto de las oleaginosas como del maíz (cereales).

En 2006, la oferta exportable primaria está influida por diversos factores. En primer lugar, por una caída fuerte en la producción de cereales (22% en trigo y 32% en maíz). No obstante ello, la actual

campana 2005-06 arrojó el segundo mayor volumen de la serie histórica, sólo por debajo de la anterior cosecha, por la expansión obtenida en soja. En segundo término, se registró un aumento extraordinario del precio del cobre. Finalmente, algunas producciones regionales, como la miel, muestran subas considerables.

Cuadro 6: Exportaciones de Productos Primarios. Enero/Junio 2005-2006

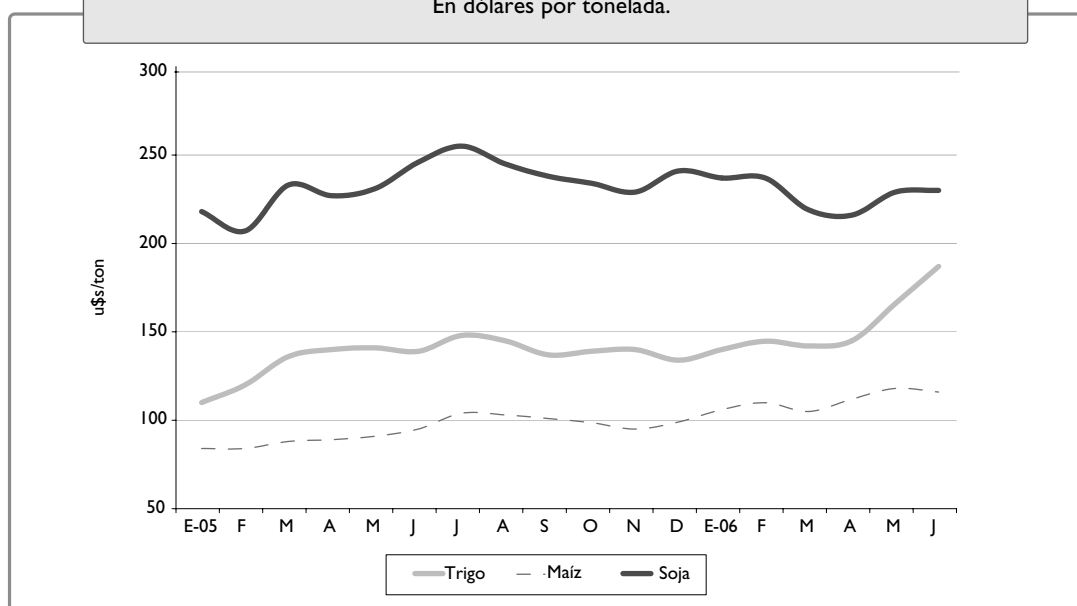
En millones de dolares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Cereales	1.651	1.323	-20%
Semillas y frutos oleaginosos	1.372	1.227	-11%
Mineral de cobre	217	687	217%
Frutas frescas	473	444	-6%
Pesca sin elaborar	280	359	28%
Hortalizas sin elaborar	116	123	6%
Tabaco sin elaborar	82	81	-1%
Miel	67	80	19%
Lanas sucias	22	18	-18%
Animales vivos	9	8	-11%
Fibra de algodón	13	0	-98%
Resto de productos primarios	39	50	28%
Total de Prod. Primarios	4.340	4.400	1%

Fuente: CEP en base a INDEC.

Entre los primeros semestres de 2005 y de 2006, las exportaciones de trigo cayeron de 861 a 643 millones y las de maíz, de 698 a 546 millones. El clima operó negativamente pero también hubo una disminución del área sembrada por cuanto los productores se volcaron a la soja, por razones de rentabilidad. Los actuales precios de las oleaginosas -que se mantienen firmes- y la tendencia creciente en las cotizaciones de los cereales, son elementos que habrán de ir condicionando la extensión y la composición de la entrante campana agrícola 2006-07.

Gráfico 3: Evolución de los precios de Soja, Trigo y Maíz. 2005/2006
En dólares por tonelada.



Fuente: CEP en base a SAGPyA

Las exportaciones de cobre ascendieron a 687 millones de dólares, un crecimiento del 217%, impulsado por el inusitado aumento de su cotización pero con volúmenes que siguen una trayectoria irregular. Por su parte, las ventas de miel subieron un 19% y la pesca sin elaborar, el 28%.

Combustibles.

Las exportaciones de combustibles aumentaron un 14% y ascendieron a 3.660 millones de dólares. Los precios continúan en valores muy empinados sin que ello haya afectado el ritmo de crecimiento de las economías industrializadas.

Cuadro 7: Exportaciones de Combustibles y Energía. Enero/Junio 2005-2006

En millones de dólares.

Descripción	2005	2006	Var. %
Carburantes	1.224	1.636	34%
Petróleo crudo	1.250	1.067	-15%
Gas	543	724	33%
Energía	72	101	40%
Resto	119	133	12%
Total de Combustibles	3.208	3.660	14%

Fuente: CEP en base a INDEC.

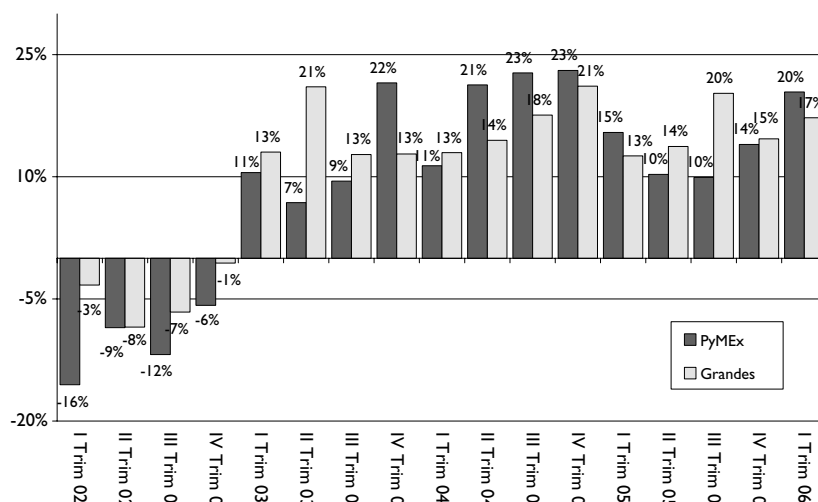
En la primera mitad del año, los carburantes totalizaron 1.636 millones de dólares (34% de aumento) en tanto que el crudo, con 1.067 millones, disminuyó un 15%. Dado que las primeras exportaciones están afectadas por un porcentaje menor de derechos, es probable que continúe aumentado su participación en el valor total de los combustibles, previéndose que este año su monto duplique a las del petróleo sin procesar.

Monitoreo de los pequeños y medianos exportadores.

De acuerdo a la base estadística del CEP, en el primer trimestre de 2006, las PyMEx (Pequeñas y Medianas Exportadoras) aumentaron sus ventas al exterior en un 20%, con un valor FOB de 864 millones de dólares. De esta forma, las PyMEx recuperan el liderazgo exportador, con tasas de crecimiento más altas que las grandes empresas.

Este rol destacado en el proceso exportador guarda relación, a su vez, con las inversiones productivas que se están verificando en la industria, con su impacto positivo sobre el empleo. Así lo corroboran los datos sobre este tipo de empresas, de la base de inversiones del CEP.

Gráfico 4: Exportaciones PyMEs.
Variación respecto a igual período año anterior.



Fuente: CEP en base a ADUANA.

En el primer trimestre de 2006, los principales destinos de las PyMEs fueron Brasil, Chile y los Estados Unidos. En particular, Chile y la región Mercosur concentraron el 41% del total de sus ventas.

Las ventas manufactureras PyMEs.

Las exportaciones industriales experimentaron, al igual que las exportaciones totales de las PyMEs, una tasa de variación del 20%. En este período, las MOA y las MOI conjuntas representaron el 77% de sus colocaciones totales y ascendieron a 666 millones de dólares. Esta última cifra representa el 11% del total de las exportaciones manufactureras argentinas durante el primer trimestre.

Cuadro 8: Principales Exportaciones Industriales PyMEs.

En millones de dólares, variación y participación porcentual.

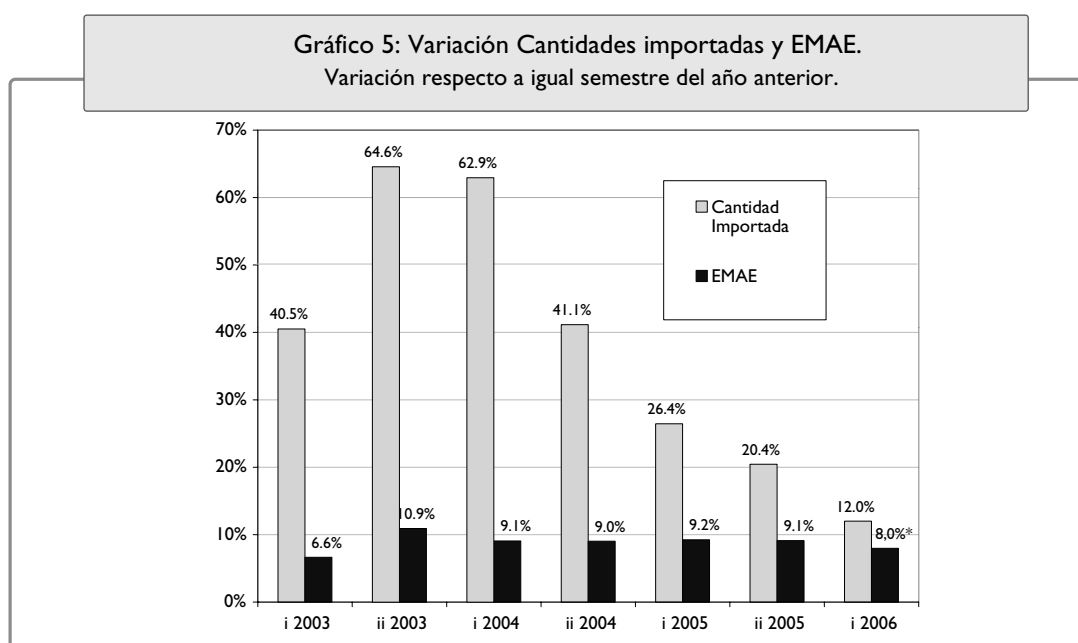
Producto	2006	Var. %	Part. %
Máquinas y aparatos mecánicos.	101,8	20%	15%
Máquinas y aparatos eléctricos	43,8	34%	7%
Materias plásticas	40,4	27%	6%
Metales comunes y sus manufacturas	37,4	9%	6%
Productos farmacéuticos	22,2	26%	3%
Carnes bovinas	22,0	6%	3%
Vinos de uva	21,1	55%	3%
Preparaciones alimenticias	17,9	38%	3%
Productos editoriales	17,2	39%	3%
Pescados elaborados	17,1	54%	3%
Inst. y ap. de óptica, fotografía y medicoquirúrgico	15,9	0%	2%
Papel cartón y manufacturas	15,5	11%	2%
Prendas de vestir	15,4	7%	2%
Muebles	15,0	8%	2%
Autopartes	12,0	-2%	2%
Maderas (exc. Muebles)	11,6	5%	2%
Pieles y cueros preparados	11,5	59%	2%
Aceites esenciales	10,3	13%	2%
Productos diversos de las industrias químicas	10,1	4%	2%
Resto	208,0	20%	31%
Total Manufacturas	666,3	20%	100%

Fuente: CEP en base a ADUANA

La composición de los productos industriales exportados por las PyMEs y las grandes guarda diferencias entre sí. En las grandes, predominan las ventas automotrices, los aceites y pellets. En las PyMEs, los primeros lugares del ranking por valor FOB están ocupados por bienes que, en su mayoría, tienen un valor agregado relativamente alto, tales como máquinas y aparatos, material eléctricos, productos plásticos, manufacturas de metales y carnes. En el primer trimestre de 2006, las mayores tasas de crecimiento interanuales correspondieron a material eléctrico (34%), plásticos (27%), vinos (55%) y preparaciones alimenticias (38%).

La evolución de las importaciones.

Los datos del INDEC del primer semestre dan cuenta de una significativa desaceleración del ritmo importador. El gráfico 5 compara la tasa de variación de las importaciones totales, en cantidades, y del nivel de actividad, medido por el EMAE. Resulta evidente que, a partir del segundo semestre del año anterior, los aumentos en las cantidades importadas son cada vez menores, en tanto que la tasa de crecimiento del producto se mantiene en niveles muy elevados y constantes.



Fuente: CEP en base a INDEC.

(*) Variación promedio Enero-Mayo 2006 vs Enero-Mayo 2005

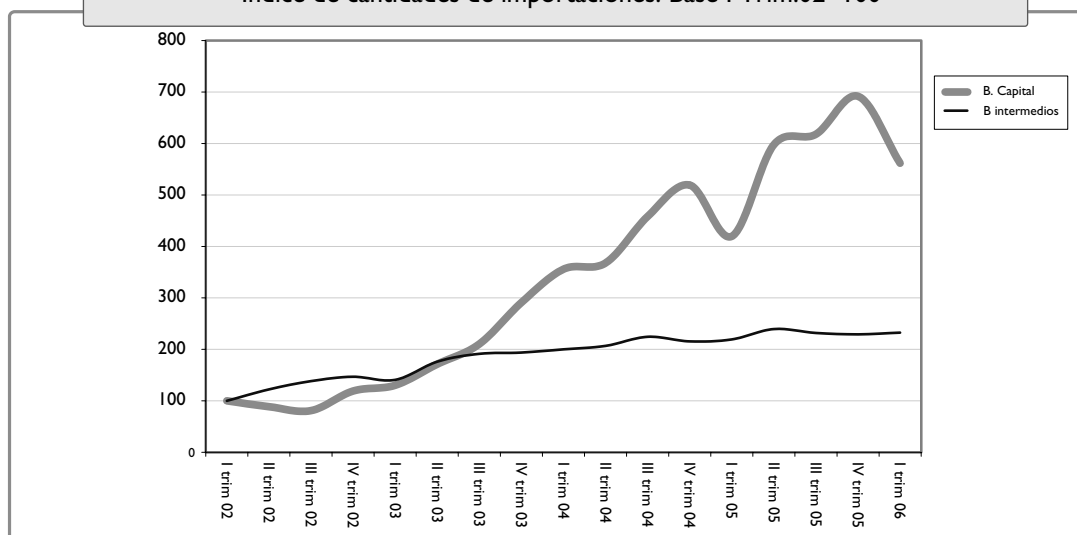
Al mismo tiempo, esa comparación muestra que esa evolución de las compras del exterior se verifica con una tasa de crecimiento del nivel de producción muy elevada y, prácticamente, constante.

Una segunda característica de esta nueva situación es que a partir de 2005 se verifica un crecimiento muy dispar entre los volúmenes importados de bienes de capital y de insumos intermedios.

Esta evolución divergente se acentuó en 2006. Los datos de enero-junio 2006 muestran una suba de los bienes de capital, en cantidades, del 22% en tanto que los insumos registraron un estancamiento

(variación del 1%). Para analizar con mayor detalle este proceso, contamos con la información desagregada de INDEC, que está actualizada al primer trimestre del año. De acuerdo a estos datos, en enero-marzo 2006, los bienes de capital habían crecido un 34% en volúmenes, con respecto a igual período de 2005 y los insumos intermedios registraban una suba del 6%. El virtual estancamiento de estas últimas importaciones en los primeros cinco meses se verificó, por consiguiente, a partir de una mayor desaceleración en las compras ocurrida en abril y en mayo.

Gráfico 6: Importaciones de Bienes de capital y de insumos, en cantidades.
Índice de cantidades de importaciones. Base I Trim.02=100



Fuente: CEP en base a INDEC

Los datos desagregados del primer trimestre muestran que todas las categorías que integran los bienes de capital exhiben fuertes incrementos interanuales. Máquinas y aparatos suben un 33%, máquinas y material eléctrico, un 40% y los instrumentos de precisión, un 38%. Por su parte, el transporte de tipo industrial tiene una tasa de variación del 21%.

Cuadro 9: Importaciones de Bienes de Capital y Bienes Intermedios

Descripción	Valores Trimestrales		Var. % I T 06/I T 05	
	Mill. de dólares			
	I T 05	I T 06	Valores	Cantidades
Bienes de capital	1.315,5	1.738,4	32%	33,9%
84 Maquinas y aparatos mecánicos	621,3	809,7	30%	32,9%
85 Maquinas, apar. y material eléctrico	309,2	433,3	40%	40,0%
87 Equipo de transporte industrial	213,0	259,6	22%	21,4%
90 Instrumentos de precisión	91,9	128,1	39%	37,9%
Bienes intermedios	2.415,6	2.699,3	12%	6,1%
29 Prod. químicos orgánicos	425,1	452,3	6%	7,1%
39 Materias plásticas y sus manuf.	334,2	339,6	2%	1,8%
72 Fundición de hierro o acero	162,4	167,6	3%	18,0%
48 Papel y cartón	147,5	164,2	11%	9,1%
38 Prod. diversos de la ind. química	155,3	152,9	-2%	-3,3%
26 Minerales, escorias y cenizas	96,6	147,9	53%	-1,9%
28 Prod. químicos inorgánicos	99,5	119,2	20%	11,7%
73 Manuf. de fundición de hierro o acero	142,7	118,3	-17%	-13,8%
31 Abonos	26,7	58,5	119%	92,6%
40 Caucho y sus manuf.	43,8	57,6	31%	6,6%
74 Cobre y sus manuf.	36,2	55,6	53%	2,3%
52 Algodón	38,2	52,8	38%	32,2%

Fuente: CEP en base a INDEC

En los bienes intermedios, se registran subas inferiores a los dos dígitos en un gran número de ramas, como productos químicos orgánicos, materias plásticas, caucho, cobre, papel y cartón. Entre los insumos importados que registran reducciones interanuales se encuentran minerales, productos químicos diversos y manufacturas de acero, esta última, con una disminución del 14%. Finalmente, hay un alto crecimiento en las importaciones de acero, algodón y abonos. En este último caso, han incidido los requerimientos de fertilizantes del sector agrícola frente a una gran cosecha. En fundición de acero, las mayores compras obedecen a los incrementos de demanda de los productores de bienes finales, como automotriz. En algodón, el aumento está explicado por las mayores necesidades del sector textil, en sus diversas etapas productivas.

Conclusiones: el comercio exterior en el 2006.

El incremento de la oferta exportable industrial, los volúmenes obtenidos en las cosechas, sobre todo, en soja y los precios internacionales sostenidos vienen definiendo un nuevo récord exportador en 2006. Por otra parte, el ritmo de las importaciones se desacelera por las menores cantidades de insumos. No obstante, ello está contrapesado por compras sostenidas de bienes de capital y de piezas y accesorios.

Aún cuando el nivel de la demanda interna viene creciendo, diversas producciones industriales expanden su oferta exportable. La industria automotriz, caucho y diversas producciones mecánicas son las que más se destacan y ello se traduce en aumentos exportadores en 2006 superiores a los previstos por la encuesta realizada por el CEP a comienzos de año. Es previsible que esta tendencia continúe en 2007 por el aumento de capacidad en siderurgia, aluminio, automotriz y otras.

Tales perspectivas del comercio exterior se expresan, sin embargo, en nuevas condiciones de la economía mundial. La Reserva Federal continúa subiendo la tasa de interés sin que se sepa hasta qué punto llegará y cuáles serán sus repercusiones sobre la economía global. En mayo y en junio, estas acciones introdujeron una cierta volatilidad en los mercados financieros y una baja en algunas commodities, como el cobre y el petróleo. En la Argentina, las repercusiones han sido muy limitadas. La tasa de interés interna continúa siendo muy baja en términos reales y el tipo de cambio no ha variado. Por otra parte, el precio de nuestras principales exportaciones agrícolas se mantiene firme e, incluso aumentan, como ocurre con el trigo y el maíz.

Segunda Sección:
Notas de la Economía Real

2

La Industria del juguete en la argentina*

1 - Introducción

La industria del juguete produce bienes de consumo final destinados al entretenimiento y recreación de un público fundamentalmente infantil.

Se estima que existen en el mundo 250 mil variedades de juguetes que pueden clasificarse en función de diversos criterios: por grupos de edad (bebés, niños, adultos), tipo de producto (muñecos, autitos, panoplias, bélicos, etc.), tipo de actividad que estimula (sensomotora, física, intelectual, creativo, didáctico, etc.); tipo de material (plástico, metal, textil, papel, cartón, etc.); mecanismo incorporado (con o sin movimiento, eléctricos, a pilas, etc.), proceso de producción (inyección¹, rotomoldeo², tampografía, serigrafía, etc.), entre otras tantas.

En el presente estudio se empleará una categorización bastante guiada por la morfología del producto aunque toma elementos de otras tipologías. La misma se adopta debido a que es útil para caracterizar tipos de empresas y -consecuentemente- submercados o nichos dentro de la rama juguetera. De hecho, es habitualmente utilizada por los actores que desarrollan su actividad en este sector.

Clasificaremos entonces a los productos según sean:

- Juguetes de ruedas (triciclos, coches a pedal, patinetas; etc.)³
- Muñecos/as que representen seres humanos
- Juguetes que representan animales o seres no humanos
- Juegos y juguetes para primera infancia
- Autos, camiones, motos, etc.
- Trenes eléctricos y otros juguetes con motor
- Juegos de sociedad (o de mesa) -incluye juegos para adultos, infantiles y clásicos-
- Juegos didácticos y material educativo
- Rompecabezas (o *puzzles*)
- Juegos de construcción (o de encastre)
- Panoplias de té, cocina, oficios, etc.
- Balones y pelotas inflables
- Navidad y cotillón
- Otros (juegos para deportes; instrumentos musicales; juegos para arena o agua; etc.)

Adicionalmente corresponde hacer algunas aclaraciones con respecto a esta segmentación: en primer lugar se excluye de la misma a los videojuegos⁴ dado que no suele incluirse en el mercado de juguetes tradicionales. No obstante, corresponde señalar que ellos representan, en buena medida, una competencia para los otros juguetes, pese a que no son producidos en nuestro país, sino que se importan y comercializan localmente.

En contraposición, sí se incorporan los productos navideños y de cotillón (árboles de navidad, adornos, guirnaldas, etc.) a pesar de que los mismos no son juguetes, fundamentalmente porque los

* Se agradece la colaboración para la elaboración de este informe a la Cámara Argentina de la Industria del Juguete (CAIJ), a Daniela Pelegrinelli y a los empresarios que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistados.

1 Mediante este mecanismo la materia prima (*pellets*) se introduce en un cilindro, donde se la calienta. Luego, cuando el plástico se reblandece, un tornillo sin fin lo inyecta a alta presión en el interior de un molde de acero para darle forma. El molde y el plástico se enfrían mediante unos canales interiores por los que circula agua. Este sistema se usa para fabricar juegos de encastre (ladrillos), autos, juegos de playa, etc.

2 Llamado también moldeo rotacional. Este proceso consiste en introducir plastisol (pasta más o menos viscosa obtenida por la dispersión de PVC en plastificante) en un molde que, luego de cerrarse y rotar vertical y horizontalmente, es introducido en un horno. Cuando el plastisol se comienza a fundir, el molde que continúa rotando, distribuye al plastisol sobre sus paredes por efecto de la fuerza centrífuga formando una piel. Después de un período determinado, el molde se retira del horno y se enfría cuidadosamente para evitar que el producto sufra encogimiento o torsión. Se utiliza habitualmente para fabricar pelotas inflables, muñecos/as, etc.

3 El presente estudio no incluye el mercado de *bicicletas*.

4 Dentro de los videojuegos se pueden distinguir diferentes productos que utilizan distintas plataformas: consolas; PC (*Personal Computer*); en línea e inalámbricos o portátiles

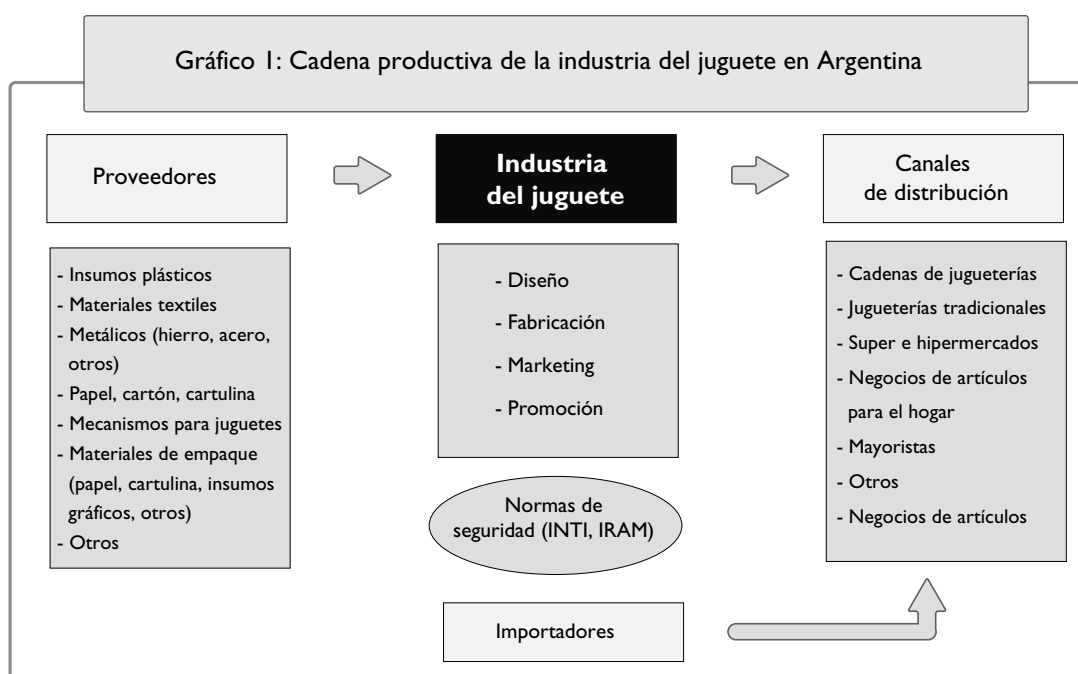
fabricantes e importadores de los mismos integran la Cámara Argentina de la Industria del Juguete (CAIJ), organismo que nuclea al sector juguetero en la Argentina.

El proceso productivo de esta industria comprende distintas etapas que van desde el diseño y el desarrollo de nuevos productos, su fabricación y armado hasta las actividades de promoción y *marketing*. La fabricación de juguetes requiere de materias primas provistas por otros sectores industriales tales como insumos plásticos (polipropileno, polietileno, poliestireno de alto impacto); materiales textiles; metálicos (hierro, acero); papeles, cartulinas y cartón y mecanismos para juguetes (motor eléctrico, fricción, cuerda, resorte, pila, etc).

Habida cuenta de que una parte importante de los juguetes son de plástico, la producción total y/o parcial -partes y piezas- de los mismos requiere del uso de máquinas y matrices en los distintos procesos de transformación, propios de la industria del plástico tales como inyección, soplado y rotomoldeo. Pese a que los dos sectores son bien distintos por sus mercados, son bastante similares en lo que a su "proceso industrial" respecta.

Asimismo, corresponde señalar que si bien los moldes son provistos generalmente por terceros, existen empresas que realizan sus propios desarrollos y fabrican sus propias matrices.

Las fases posteriores son las de armado y empaque de juguetes que, a diferencia de la de fabricación, son más intensivas en mano de obra. Con relación al *packaging*, que constituye la forma de presentación del producto ante el consumidor, es diseñado por las propias empresas y realizado por terceristas que suelen utilizar insumos tales como materiales gráficos, láminas de polietileno y de PVC, papel, cartón, entre otros.



Fuente: CEP sobre la base de CAIJ, entrevistas a empresarios y otros

La diversidad de productos -nacionales e importados- que se comercializan en este sector y la marcada estacionalidad de las ventas, concentradas mayormente en dos fechas: Día del niño⁵ y Fiestas de fin de año, hacen que el desarrollo de nuevos productos (novedades), la renovación del packaging y las actividades de marketing y promoción⁶ resulten clave en la estrategia competitiva de las empresas, permitiéndoles cierto grado de diferenciación.

Los canales de distribución por los que los productos llegan a manos del consumidor son diversos. Entre ellos pueden mencionarse en primer lugar a los mayoristas, que actúan de nexo con los comercios minoristas de menor tamaño, principalmente con las pequeñas y medianas jugueterías y los negocios polirrubro. Este tipo de actores parece haber perdido importancia en los últimos años, aunque su figura es importante en el interior del país.

En cuanto a los canales minoristas que regularmente venden juguetes se pueden mencionar: jugueterías tradicionales, cadenas de jugueterías, super e hipermercados, negocios de artículos para el hogar y otros como comercios polirrubro, librerías, *kioskos*, *drugstores*, etc. Si bien el lugar que éstos ocupan difiere en función del tipo de producto comercializado, los tres primeros constituyen los principales puntos de comercialización.

Asimismo, en los últimos tiempos, las firmas del sector han recurrido a otras modalidades de venta como las promociones y los regalos empresariales.

Por otro lado, dado que los niños son los principales usuarios de los juguetes, estos productos deben cumplir con ciertas normas de seguridad. En la Argentina la regulación de esta medida (Resolución N° 851/1998 y complementaria 435/99) establece que los juguetes sólo pueden “comercializarse o transferirse en forma gratuita” si están certificados por algunas de las siguientes normas técnicas: nacionales como IRAM (Instituto Argentino de Normalización y Certificación) e INTI (Instituto Nacional de Tecnología Industrial); regionales como COPANT (Comisión Panamericana de Normas Técnicas) e internacionales como CEN (Comité Europeo para la Normalización) e ISO (Organización Internacional de Estándares).

2 - Los juguetes y su historia

Esta sección presenta en forma sintética la historia del juguete en la Argentina. Para ello empezaremos haciendo un rápido recorrido por sus comienzos en el mundo para luego introducirnos en los primeros pasos del sector en nuestro país y su posterior evolución⁷.

Las muñecas suelen ser consideradas el juguete más antiguo del que se tenga conocimiento. Las primeras se remontan al año 3000 Antes de Cristo (A.C.) y consistieron en pequeñas figuras -de arcilla, hueso y maderas- que representaban símbolos míticos y religiosos y que eran usadas por los niños para jugar. También se encontraron datos sobre la existencia de este tipo de juguetes en el Artico, donde durante siglos los esquimales fabricaron muñecas de marfil para sus hijos.

La fabricación de juguetes en gran escala comenzó en la segunda mitad del siglo XIX y se desarrolló en las primeras décadas del XX. En este sentido, se puede decir que la aparición del plástico marcó

5 En la Argentina se festeja el segundo domingo de agosto. En otros países de Latinoamérica en diferentes fechas: Uruguay (9 de agosto); Brasil (12 de octubre); Paraguay (31 de mayo); México (30 de abril); Colombia (último sábado de abril), etc.

6 Consiste en la publicidad del producto en los medios de comunicación, empresas de juguetes que patrocinan actividades o eventos en donde el niño es el motivo de la celebración, entre otros.

7 Para la presente sección se agradece la colaboración de Daniela Pelegrinelli, quien ha aportado gran parte de material utilizado en la misma.

un cambio en una industria que era predominantemente artesanal y que producía juguetes básicamente hechos de madera policromada, trapo, papel y cartón.

Hasta mediados del siglo XX la producción se concentraba en los países de mayor consumo como los Estados Unidos o los países de la Europa Occidental. Luego, con la evolución tecnológica y la ampliación de las escalas de producción, se generaron cambios en la organización de los procesos productivos en esta industria. Así, tras la Segunda Guerra Mundial los principales productores trasladaron sus plantas a países con mano de obra más barata. Primero se localizaron en Japón, luego en los años '60 en Hong Kong, Taiwan y Corea y a finales de la década de los '70 en China, Malasia e Indonesia. Este proceso de translocación determinó, en cierta medida, que la producción dejara de depender de las características propias de cada país y del grado de desarrollo de las economías locales. Esto es, la globalización del juguete..

Por otro lado, el avance de la tecnología permitió la invención de juguetes cada vez más sofisticados, que incorporaban ciertos mecanismos (eléctricos, pilas, etc.) que los hizo más atractivos (movilidad, sonido, etc.). En 1970 aparecieron los primeros videojuegos comerciales, rubro que ha sido uno de los de mayor y más rápido crecimiento en los últimos 20 años.

En la Argentina, si bien los comienzos de la industria del juguete se remontan a 1890, recién hacia los años '40 se puede hablar de su verdadero surgimiento. Hasta ese entonces gran parte de los juguetes que se comercializaban eran importados. No obstante, entre los juguetes que ya se fabricaban en nuestro país se pueden mencionar los rodados, los juguetes de cartón y papel y, también, muñecas.

Un aspecto adicional que vale la pena señalar es que tanto por cuestiones económicas (su elevado precio) como por otras socio-culturales (hábitos de consumo, idiosincrasia, etc.) en las primeras décadas del siglo XX los juguetes eran considerados "artículos de lujo" y no formaban parte de la vida cotidiana de la mayoría de los niños.

Durante la Segunda Guerra Mundial disminuyó la entrada de juguetes importados en el mercado local, lo que permitió el crecimiento y expansión de una industria que, como se señaló, venía desarrollándose de forma incipiente. Si bien los fabricantes locales copiaban los juguetes que provenían de Europa y Japón, la versión local presentaba ciertos cambios respecto a la original⁸. En suma, en esos años tuvo lugar el típico proceso de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

Así, durante mucho tiempo la copia de modelos extranjeros y la argentinización de los mismos - siempre que fuese posible- se convirtió en una constante en la industria juguetera local. (Roberto García Frasinetti; The Buenos Aires Toy Museum).

⁸ Por ejemplo, la fábrica Talín de N. Avondoglio comercializó con la marca Mambrú juguetes de temática bélica (tropas, soldados, granaderos a caballo) similares a los de la marca británica Timpo; la firma Vispa produjo su propia versión del Jeep Loco norteamericana; etc.

Los datos del Censo Económico dan cuenta de esta evolución: mientras que en 1935 había 41 establecimientos dedicados a la fabricación de juguetes, en 1947 existían 259, es decir, seis veces más. El surgimiento de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete en 1945 también constituye un claro reflejo del florecimiento del sector en nuestro país.

Luego, durante el primer gobierno de Juan Domingo Perón (1946-1955) este sector cobró un nuevo impulso a través de la distribución de juguetes propiciadas por el mismo Estado y patrocinadas por Eva Perón desde su Fundación. Para la compra de los mismos el gobierno llamaba periódicamente a licitaciones y la distribución en forma directa, en las fechas próximas a Navidad y Reyes Magos, a través del Correo Nacional, las escuelas, los sindicatos, las comisarías, entre otros.

Asimismo, en 1947 se dispuso otra forma de facilitar la llegada de juguetes a los niños que consistía en que durante las fiestas de Navidad, Año Nuevo y Reyes todas las jugueterías del país tuvieran en su oferta de productos juguetes “económicos”⁹.

Otro elemento adicional que operó en favor del desarrollo de este sector, aunque se dirigió sólo a un determinado segmento, fue la eliminación del impuesto interno que pagaban los juegos de sociedad o de mesa, considerados hasta ese momento artículos suntuarios.

En cierta medida se puede decir que esta política indujo la costumbre de regalar juguetes a los chicos, que hasta ese momento no era habitual.

Según el Censo Económico de 1964 había en el país 308 establecimientos industriales que empleaban a 1425 personas.

Con excepción de los juguetes japoneses que predominaban en ciertos segmentos tales como robots, entre 1960 y 1970 la mayoría de los juguetes eran de producción nacional.

En la década del '70 muchas empresas empezaron a abandonar la producción artesanal y el sector comenzó a tecnificarse. En este sentido, muchas firmas comenzaron a alquilar o comprar matricería en desuso, que era obsoleta en Estados Unidos y Europa. Si bien esto permitió la reconversión y modernización de ciertas empresas ubicó a la industria nacional a la cola de la producción internacional. Según Pelegrinelli, “al no hacer desarrollo de producto, crear modelos propios y promover el diseño industrial tanto para los juguetes como para sus envases y marketing, la industria perdió la oportunidad de distinguirse, de generar productos que pudieran ser competitivos tanto en el mercado interno como en el exterior”.

Tras la irrupción del gobierno de facto en 1976, se dispuso la apertura económica que generó una fuerte entrada de productos extranjeros y el cierre de muchas fábricas locales.

En los años '80 se produjo la llegada de marcas internacionales importantes bajo la forma de asociaciones con fabricantes locales. A partir de entonces, se instaló un nuevo concepto de juguete ligado a la televisión y al cine. De esta manera, se empezaron a producir localmente los personajes de la Guerra de las Galaxias y de otras series como He-Man y G.I. Joe. También en esa década, la firma *Antex Andina* hizo un acuerdo con la empresa alemana *Geobra Brandstätter* para fabricar los muñecos *Playmobil*.

La apertura económica de los '90 provocó un nuevo cimbronazo en esta industria. A modo de adelanto de lo que luego será desarrollado en secciones posteriores se puede decir que durante el régimen de convertibilidad la imposibilidad de competir con los productos extranjeros hizo que

⁹ La fabricación de esos juguetes fue organizada desde la CAIJ. Cada fabricante asociado tenía la obligación de cumplir con un cupo que era distribuido entre los comerciantes minoristas, quienes tenían que exponerlos para su venta en una mesa especial, bien visible, con indicación de calidad y precio.

muchas empresas cerraran sus puertas; otras redujeran su estructura y algunas redefinieran su negocio, abandonando o complementando la producción local con la importación y comercialización de productos extranjeros. Asimismo en la segunda mitad de ese período se profundizó el proceso de reemplazo por importados, impulsado en buena medida por la entrada de filiales comerciales de importantes empresas transnacionales como *Mattel*, *Hasbro* y *Lego*.

3 - Mercado de juguetes

En esta sección se presentan primero las características generales de la oferta -nacional e importada- y luego se analiza a la industria local. En el último apartado de este bloque se describe en forma sucinta las características más salientes de la demanda.

3.1 - La oferta

El mercado de juguetes en la Argentina alcanzó en 2005 valores cercanos a los 300 millones de pesos, representando la producción nacional un 30% del mismo. Se estima que existen en el país aproximadamente 200 firmas que realizan esta actividad, de las cuales 90 son fabricantes y el resto son mayoristas e importadores. Cabe destacar que en ningún caso están contempladas aquellas empresas artesanales, que suelen ser unipersonales o con una estructura más informal.

Asimismo, partiendo de la información provista por las distintas fuentes consultadas (CAIJ, Encuesta CEP, entrevistas a empresarios y Ministerio de Trabajo) se calcula que el número de trabajadores (regulares y temporarios) ocupados por la industria fue en 2005 de aproximadamente 1500 personas. Las empresas productoras son mayormente PyMEs y de capitales nacionales. El 90% están localizadas en la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires¹⁰.

Asimismo, tienen presencia en nuestro país algunas filiales comerciales de empresas transnacionales, siendo la más importante la norteamericana *Mattel*, seguida por la francesa *Smoby* y la italiana *Chicco*. Todas ellas importan y comercializan juguetes. La primera además comercializa licencias de su muñeca *Barbie*.

A modo de caracterización se podría decir que estas firmas extranjeras siguen, según la terminología de Dunning¹¹, una estrategia de *market seeking*, es decir, que realizan inversiones tendientes a explotar el mercado interno local (y en su defecto el regional).

Los importadores de juguetes pueden diferenciarse en tres clases:

- empresas cuya actividad principal es la importación de juguetes para su comercialización mediante los canales usuales;
- los propios fabricantes, que complementan así su oferta productiva y;
- firmas cuya actividad principal no está en el mercado de juguetes, pero que los utilizan en promociones y/o los regalan conjuntamente con los productos y/o servicios que venden.

¹⁰ Esta distribución geográfica no difiere significativamente de la distribución proveniente del Censo Nacional Económico de 1994 (CEN '94). Del mismo surge que en ese entonces el 39% de las empresas estaban localizadas en el Gran Buenos Aires, el 30% en la Capital Federal, el 9% en la Provincia de Buenos Aires y el 22% en el resto del país.

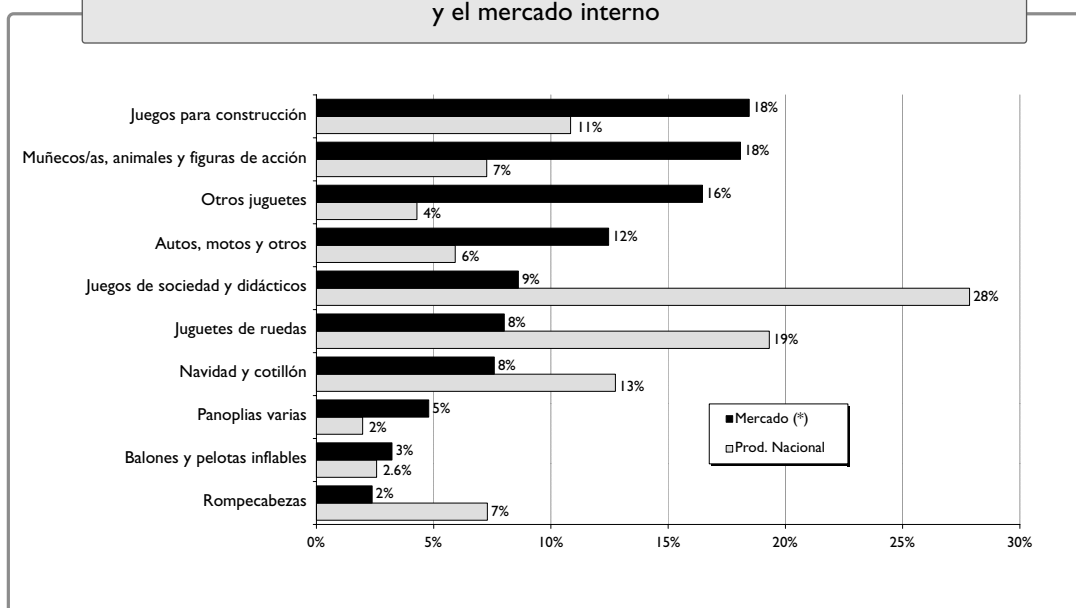
¹¹ En su trabajo "Re-evaluating de benefits of foreign direct investment" (1994), John Dunning propone cuatro tipologías que permiten caracterizar las estrategias seguidas por las empresas transnacionales (ET): *Resource seeking*, *Market seeking*, *Efficiency seeking* y *Strategic asset seeking*. Esta clasificación constituye un marco teórico que sirve para explicar por qué una firma decide instalar una filial en un mercado externo a su país de origen.

Con respecto a este último grupo vale la pena mencionar a dos de las principales firmas importadoras de juguetes en la Argentina, que en conjunto explican el 30% de las compras externas: Ferrero Argentina, para las “sorpresas” de su marca de chocolates *Kinder*; y *Arcos Dorados*, para las promociones de la cadena de comidas rápida *Mc Donald's*.

La participación de la oferta nacional e importada difiere en función de los diferentes segmentos, siendo más importante por ej. la producción local en los rubros de juguetes de ruedas, en donde el costo de flete es alto -en términos relativos-, y en los didácticos y de sociedad, en los cuales son importantes la incidencia de lo idiomático y cultural.

China constituye el principal origen de los juguetes que ingresan del exterior, explicando el 70% de las importaciones y casi la mitad del mercado. Si bien de dicho país provienen las principales marcas de juguetes que se comercializan en el país, gran parte de los productos que ingresan son genéricos o no tienen marca. Estos, por lo general, son juguetes convencionales, de calidad media-baja, de poca innovación tecnológica y con una presentación relativamente pobre.

Gráfico 2: Participaciones relativas por segmentos en la producción nacional y el mercado interno



Fuente: CEP sobre la base de CAIJ, Encuesta CEP e Indec

Nota (*): Incluye producción nacional más importaciones

En cuanto a la división del mercado por segmentos (gráfico N° 2), tres rubros explican la mitad del mismo: Juegos de encastre (o para construcción) con el 18%; Muñecos/as, animales y figuras de acción, el 18% y Otros (conjunto que engloba trenes eléctricos, otros juguetes con motor, instrumentos musicales, sonajeros y juegos para deportes), el 16%.

Luego, con una participación menor, le siguen Autos, motos y otros vehículos (12%); Juegos didácticos y de sociedad (11%) y Juguetes de ruedas (9%); Navidad y cotillón (6%); Juegos de té, cocina, oficios, etc. (4%); Balones y pelotas inflables (3%) y Rompecabezas (3%).

El cuadro N° 1 señala en forma resumida las principales empresas (y sus marcas), nacionales y extranjeras que compiten en cada segmento y el grado de penetración -baja, media o alta- de la oferta importada¹². Algunas firmas son identificadas más de una vez debido a que incluyen en su oferta productos de varios segmentos.

Cuadro 1: Composición del mercado de juguetes

Rubros	Principales empresas (marcas)		Participación de la oferta importada
	Nacionales	Extranjeras o importadoras	
Juguetes de ruedas	Biemme; Tlanti (Rondi); Vegher Plast;	Perego; Brinquedos Bandeirantes; Jofemar	Media
Muñecos/as que representan seres humanos	Petit (Yoly Bell); Juguetech (Carínito); Miluplast; Antex Andina (Playmobil)	Mattel (Barbie); Ditoys	Alta
Juegos de mesa	Rubial; Plastigal; ToyCo; Implast	Hasbro (Monopoly, Pictionary); Mattel (Scrabble)	Baja
Primera Infancia	Di Mare (Bimbi)	Chicco; Mattel (Fisher Price); Ditoys	Alta
Panoplias de té, cocina, oficios, etc.	Mattel; Faraoni y Lo Menzo (Chikitos); Juegos y Juguetes; Di Mare (Princesitas)	Smoby; Mattel; Rivaplast; Ditoys	Alta
Juguetes que representan animales o seres no humanos	Antex Andina	Hasbro (My little Pony), Mattel (Power Ranger); Smoby	Alta
Juegos didácticos	Caupur; Ruibal; Antex Andina; Errekaese (Top Toys); Tapimovil	Mattel (Fisher Price); Ditoys	Baja
Juegos para construcción	Lionel's (Mis ladrillos); Di Mare (Blocky)	Lego; Lionel's; Ditoys	Alta
Autos, motos y otros	Caupur (Duravit); Megaprice	Smoby (Majorette); Mattel (MatchBox; Hotwheels); Poka; Marplast; Enrique Trucco e Hijos	Alta
Rompecabezas	Caupur; Antex Andina; ToyCo	Ditoys; Modelex; Smoby	Baja
Navidad y cotillón	Rocig; Fabesa	Poka; Alparamis	Media
Balones y pelotas inflables	Turby Toy; Didifás	Alfatrade; Smoby	Alta

Fuente: CEP sobre la base de cámara, entrevistas a empresarios y recortes de diarios

En la competencia en este mercado intervienen algunos aspectos que juegan un papel decisivo y que, en cierta medida, permiten explicar el grado de concentración que existe en los distintos segmentos, así como la mayor o menor presencia de oferta importada:

- Diferenciación de productos: existen distintos elementos que distinguen a un producto de otro y que permiten explicar el mejor posicionamiento de los mismos. Se trata de las marcas, las licencias, el diseño y la publicidad. Tanto las marcas (por ej. *Playmobil*) como las licencias¹³ (por ej. *Barbie*, *Disney*) le brindan al juguete cierto status y garantizan la calidad del mismo.

El diseño de producto y de *packaging* le dan al juguete ciertos atributos que lo hacen más atractivo a los ojos del consumidor.

¹² La participación de la oferta importada es baja cuando las importaciones no superan el 25% del mercado; es media cuando están entre el 25 y 50% y alta cuando superan la mitad del mismo.

¹³ En la sección siguiente se describe más detalladamente qué es y como funcionan las licencias en el mercado del juguete.

Por su parte la publicidad es un medio importante para estimular la demanda. Cabe destacar que muchas empresas publicitan sus productos en canales de cable infantiles, que al tener presencia en otros países de la región les permite un mayor radio de difusión.

- Escala: este aspecto permite explicar la fuerte presencia de productos importados en aquellos segmentos en los que las decisiones de inversión están fuertemente condicionadas por el tamaño del mercado, por la existencia de altos costos fijos, que pueden ir desde la matricería para la inyección plástica hasta la publicidad y el desarrollo de una marca.
- Costo de la mano de obra: permite explicar en cierta medida la competencia importada en segmentos mano de obra intensivos.
- Factores idiosincráticos, idiomáticos y/o culturales: este factor permite explicar por qué la penetración de los productos importados es relativamente baja en los juegos de mesa y didácticos.

3.2 - La producción nacional

Como se señaló al principio de esta sección la producción nacional ocupa una porción minoritaria del mercado juguetero argentino. Según la CAIJ, la industria nacional alcanzó en 2005 un nivel de ventas cercano a los 109 millones de pesos.

Por tal motivo, y a fin de tener una visión más próxima de la misma, el CEP realizó una encuesta a los fabricantes de juguetes (ver *box* informativo), parte de cuyos resultados están volcados a lo largo del informe.

La industria local está compuesta por PyMEs, muchas de las cuales tienen una larga tradición en este sector. En este sentido, de la Encuesta CEP surge que seis de cada diez empresas tienen más de veinte años en el rubro: el 35% fue creada antes de los años '80 y el 24% en esa década. Asimismo, en la primera mitad de los '90 surgieron el 30% y el resto nació tras la devaluación.

Teniendo en cuenta el criterio tradicional de clasificación por tamaño -formalizada en la Argentina mediante la Resolución 675/2002- y los datos provenientes de la Encuesta CEP es posible establecer una descomposición del universo PyME¹⁴. En este sentido, surge que el 50% de las empresas son micro, el 32% pequeñas y el 18% medianas (ver gráfico N° 3). Asimismo corresponde señalar que ninguna supera los 15 millones de pesos de facturación, por lo que no existen empresas "grandes" entre las fabricantes de juguetes de nuestro país.

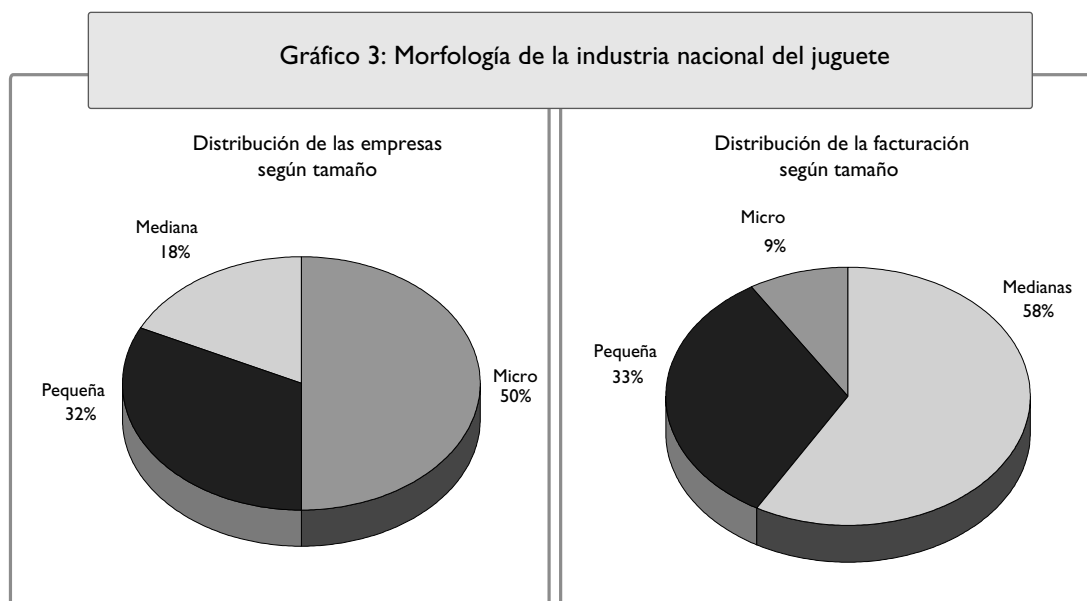
Encuesta CEP a empresas del sector juguetes

Como parte de la realización del presente informe, el CEP realizó una encuesta a empresas del sector. Fue realizada durante los meses de marzo / abril de 2006 y contestada por 34 empresas. Para el armado de la misma se recurrió al listado de socios de la Cámara Argentina de la Industria del Juguete (CAIJ).

Este relevamiento 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 y sus perspectivas.

¹⁴ Según esta resolución se consideran Micro, Pequeñas y Medianas Empresas a aquellas que registren un nivel máximo de valor de las ventas totales anuales de 900.000 pesos; 5.400.000 pesos y 43.200.000 pesos, respectivamente. Cabe destacar que estos montos no incluyen el Impuesto al Valor Agregado y el impuesto interno que pudiera corresponder.

Por su parte, si se mira la contribución a las ventas por tamaño surge que las empresas medianas explican el 58% de la facturación, las pequeñas el 33% y las micro sólo el 9%.



Fuente: Estimación sobre la base de Encuesta CEP

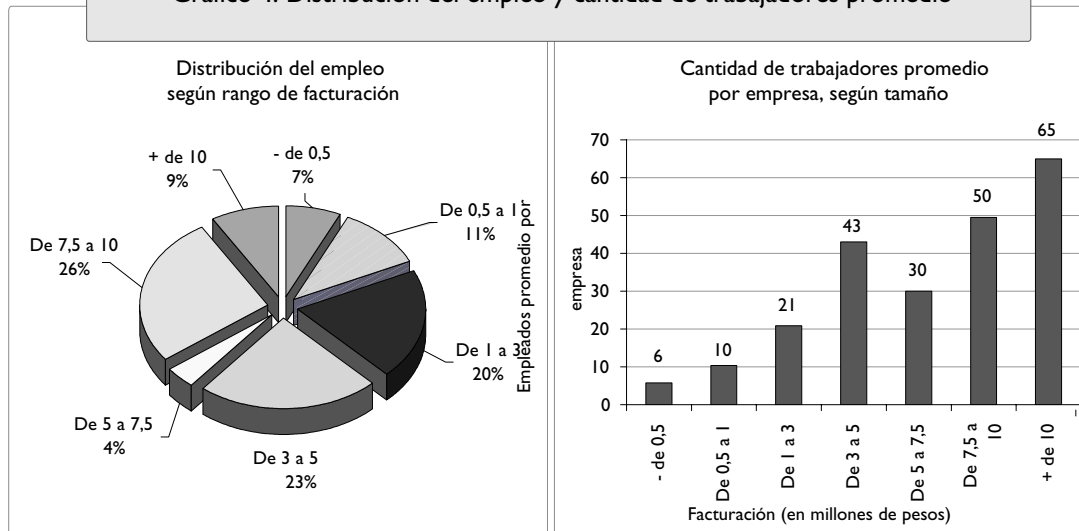
En el gráfico N° 4 se observa la distribución del empleo por rango de facturación. Del mismo surge que las empresas cuyas ventas no superan los 5 millones de pesos (asimilables al grupo de micro y pequeñas) explican el 60% del empleo del sector. Por su parte, la relación media entre empleo y tamaño de empresa muestra que el plantel crece a razón de 4,8 trabajadores por cada millón de pesos de incremento en la facturación (Encuesta CEP).

Adicionalmente, resulta habitual que las empresas contraten trabajadores temporalmente habida cuenta que alrededor del 80% de las ventas -de acuerdo a nuestras propias estimaciones- se realizan en el Día del Niño y las Fiestas de fin de año. Así, de la encuesta surge que para esos “picos” de consumo estacionales la dotación de personal se incrementa en un 33%. Por otro lado, las empresas más chicas son las que utilizan, en proporción, con más frecuencia esta modalidad de contratos. Como se señaló en la introducción de esta sección, el perfil productivo de la industria nacional es diferente al que presenta el mercado (ver gráfico N° 2). En este sentido, el 60% del valor de la producción es explicada por tres rubros: Juegos didácticos y de sociedad; Juguetes de ruedas y Cotillón y navidad mientras que el mercado demanda en mayor medida Muñecos/as, animales y figuras de acción; Juegos para construcción y Otros juguetes. Esta situación puede responder, en parte, a que estos segmentos han sido por diversos motivos los menos afectados por la oferta importada.

El siguiente 30% de la fabricación se reparte entre cuatro segmentos: Juegos para construcción; Rompecabezas; Muñecos/as, animales y figuras de acción y Otros juguetes y Autos, motos y demás vehículos. Finalmente, el resto se lo llevan Balones y pelotas inflables y Panoplias varias.

La oferta de productos que existe en el mercado sumada a la renovación permanente de la misma hace que las empresas inviertan recursos en el desarrollo de nuevos diseños y productos para diferenciarse de sus competidores. Así, de la Encuesta CEP surge que los fabricantes destinan para ese fin, en promedio, el 4,5% de su facturación.

Gráfico 4: Distribución del empleo y cantidad de trabajadores promedio



Fuente: Estimación sobre la base de Encuesta CEP

Asimismo, se supone que al menos una parte de esa inversión se ve reflejada en el lanzamiento de novedades, las que explican el 27% de las ventas.

Ahora bien, si asumimos que los ingresos obtenidos en concepto de novedades son reinvertidos en la creación y desarrollo de juegos y juguetes nuevos, podría decirse que esa relación es del 17%. Otro recurso adicional de diferenciación son las licencias. No obstante ello, su uso no está muy generalizado entre los fabricantes locales, representando el 8,5% de las ventas totales¹⁵.

Los contratos entre los licenciados (propietarios de las licencias) y las licenciatarias (quienes las reciben) suelen ser por un año y sujetas a renovación. Por lo general, en los mismos se especifican los montos y términos de pago de los derechos, las comisiones, los *royalties* - que suelen ser entre 10 y 15% de las ventas - y las garantías mínimas -que son independientes del éxito o fracaso de su uso al final del término del contrato-.

Existen al menos seis clases de licencias, que surgen de la combinación de los siguientes atributos: origen (importadas o nacional); tipo (de personaje o fabricante) y modo de explotación (para producir o importar).

Las licencias de personaje consisten en la aplicación de una imagen, logo o marca reconocida públicamente a un producto. Es el mecanismo por el cual el mundo del entretenimiento completa los ingresos de su negocio con *merchandising*.

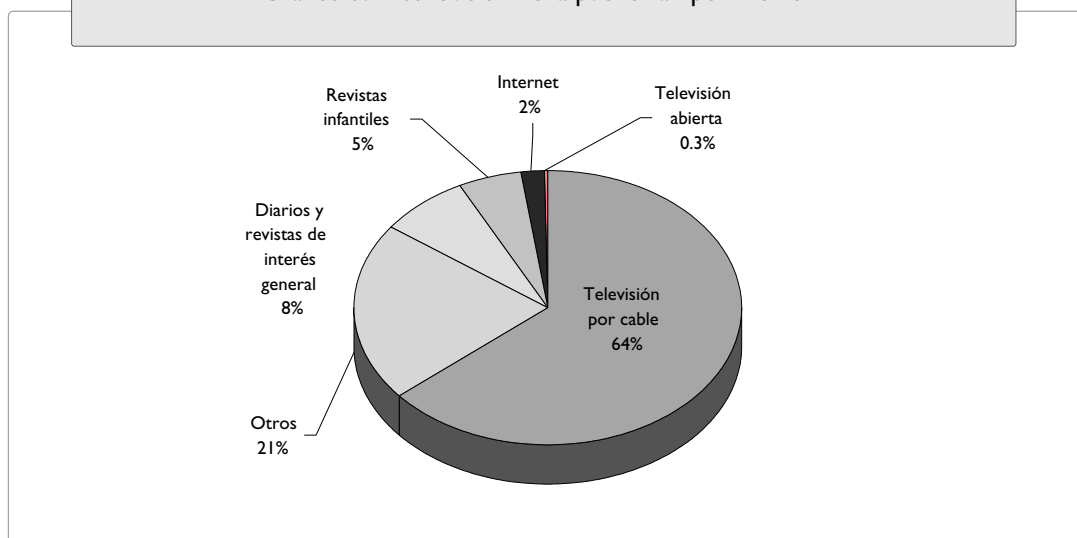
Por lo tanto, tales licencias corresponden a personajes de películas, programas de televisión o dibujos animados. Las principales proveedoras mundiales de licencias son *Walt Disney* y *Warner Brothers*. Asimismo existen casos como el de *Barbie*, en que la licencia de fabricante se convirtió en licencia de personaje.

En cuanto a las licencias de fabricante son aquellas en donde la empresa local adquiere el derecho de fabricar y comercializar productos de una determinada marca -lo que le permite ganar

¹⁵ Las licencias existen desde hace 50 años, pero su mayor desarrollo se ha producido durante los últimos 20, pasando de representar una parte muy pequeña a suponer el 25% del mercado juguetero en algunos países. EEUU cuenta con el mayor porcentaje, seguido por Gran Bretaña. No obstante, en otros como en Alemania las licencias son sólo en el 12% de los juguetes.

competitividad en su mercado debido al prestigio de la misma-; y debe cumplir con una serie de obligaciones y especificaciones convenidas en el contrato de licencia. Normalmente ellas se refieren a la producción de un juguete de calidad, estandarizado, normas de seguridad, presentación, proceso de producción, etc¹⁶. También puede haber productores nacionales que utilicen una licencia pero que realicen sus propios diseños de productos y modelos, aunque esto no es habitual. En nuestro país predominan las licencias extranjeras y de personaje. Según datos de la encuesta, la mitad de las mismas son extranjeras de personaje para fabricar, el 23% extranjeras de personaje para importar, y el 14% extranjeras de fabricante para fabricar. En el resto son nacionales.

Gráfico 5: Distribución de la publicidad por medio



Fuente: Estimación sobre la base de Encuesta CEP

Como parte de sus estrategias de marketing, las empresas invierten una porción de sus recursos en la promoción de sus productos a través de distintos medios. Así, del 3% de la facturación que representan los gastos en publicidad, más de la mitad se los lleva la Televisión por cable, en especial los canales dirigidos al público infantil como *Disney Channel*, *Discovery Kids*, *Cartoon Networks*, entre otros.

El 21% de sus ventas las destinan a Otros medios formado por catálogos, folletos y exposiciones. El 15% restante se reparte entre diarios y revistas de interés general; revistas infantiles; Internet y televisión abierta.

3.3 - Los canales de comercialización

Los canales de comercialización juegan un papel fundamental en el sector juguetero en tanto constituyen el nexo entre los fabricantes e importadores y los consumidores finales.

En los últimos diez años la aparición y consolidación de grandes cadenas, la desaparición de muchas jugueterías tradicionales y la mayor participación de los supermercados, determinó una importante concentración del comercio minorista.

¹⁶ Es interesante observar que en muchos casos las licencias no sólo implican compromisos en lo atinente directamente al producto, sino que también pueden comprender cuestiones tales como cuidado del medio ambiente o condiciones de trabajo mínimas; como forma de preservar el prestigio institucional de la licenciante.

Cabe destacar que este eslabón de la cadena suele manejarse con márgenes unitarios mayores en comparación con otros comerciantes, atento a la fuerte estacionalidad que presentan las ventas. Al respecto, según diversas fuentes consultadas, el precio de venta al público supera entre un 80% y 100% al valor del producto salido de fábrica.

En términos generales, se pueden diferenciar los siguientes canales de comercialización: cadenas de jugueterías, jugueterías, super e hipermercados, cadenas de artículos para el hogar y otros (negocios polirrubros, kioscos, etc.)

Ahora bien, en cuanto a la distribución de las ventas por canales, un poco menos de la mitad se realizan en las jugueterías y cadenas de jugueterías. Según la CAIJ las grandes cadenas explican el 10% de las ventas. Entre las principales figuran *El mundo del juguete*; *Cebra*; *Tío Mario* y *Apio Verde*.

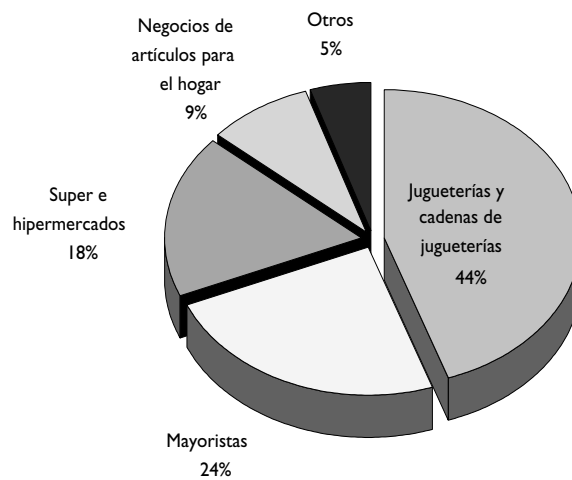
El 24% se las llevan los mayoristas, que son los intermediarios con los negocios polirrubros, jugueterías tradicionales y los comerciantes del interior. Como se mencionó más arriba en el presente informe, este segmento perdió importancia dentro de la cadena de comercialización del juguete, fundamentalmente durante los años '90. Ello habría sido fruto de la conjunción de dos factores: la fuerte penetración de la importación y la aparición de cadenas de jugueterías.

En la medida en que algunos fabricantes devinieron (total o parcialmente) en importadores, estos actores pudieron ofrecer una gama más amplia de productos. Así, desplazaron a los mayoristas, cuyo papel antes de la masiva entrada de los productos importados, radicaba -en parte- en "congregar" los diversos productos de diferentes fabricantes, armando un mix atractivo y accesible para los comercios al público. Cuando los fabricantes y ex - fabricantes acuden a la importación, ya son ellos los que pueden cumplir ese rol.

Respecto del segundo factor mencionado para la declinación del poder de los mayoristas -la aparición de grandes cadenas de jugueterías-, su lógica es clara. Un jugador que maneja volumen tiene capacidad propia para abastecerse directamente tanto importando por su cuenta, como comprando a las fábricas.

En lo que a super e hipermercados respecta, éstos explican el 18% de las ventas. Asimismo, vale la pena señalar que este actor, para el que los juguetes representan un papel accesorio en su oferta de productos, cobró importancia dentro del rubro en los años '90.

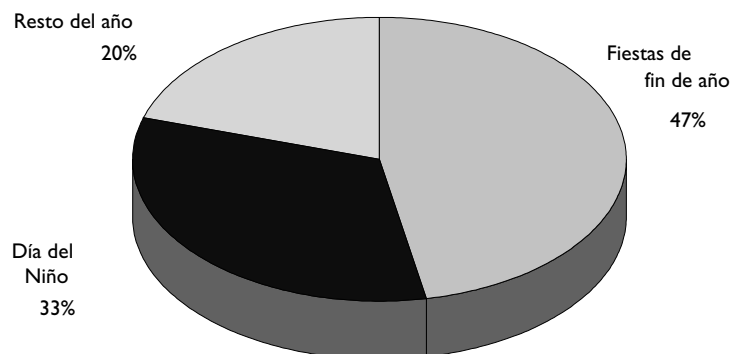
Por su parte, los negocios de artículos para el hogar, que constituyen un punto de comercialización importante para los fabricantes de juguetes de ruedas y de playa, absorben el 9%. Adicionalmente, en los últimos años algunas empresas buscaron otra alternativa de negocios en los regalos empresariales y promociones, que si bien no es demasiado significativa en el marco general, alcanza proporciones próximas al 10% de sus ventas.

Gráfico 6: Distribución de las ventas por canales

Fuente: Estimación en base a Encuesta CEP

3.4 - La demanda

Existen una serie de factores que determinan la demanda de juguetes. Algunos resultan comunes al resto de los productos, como el precio relativo y el nivel de ingresos, aunque otros son más específicos. Entre ellos, la evolución de la población infantil (cantidad total, por sexo y rango de edad) y la tasa de natalidad; los hábitos de consumo y la estacionalidad de las ventas ligadas al Día del Niño y a las Fiestas de fin de año. Con relación a este último punto se puede agregar que, según la Encuesta CEP, la primera fecha representa el 32,5% de la facturación anual de las empresas relevadas, mientras que la segunda se lleva el 47,1%.

Gráfico 7: Distribución de las ventas durante el año

Fuente: Estimación sobre la base de Encuesta CEP

Con respecto a los aspectos más particulares, corresponde aclarar que si bien se ha considerado históricamente a los niños menores de 14 años como los usuarios de juguetes, en los últimos tiempos esta franja etarea se ha ido reduciendo, bajando su techo a los 10. Esta tendencia, que también se manifiesta a nivel mundial, se debe fundamentalmente al impacto que han tenido los avances tecnológicos en los hábitos de consumo. En otras palabras, cada vez es más temprana la edad en que los niños abandonan los juguetes más sencillos por otros más sofisticados como los videojuegos, los juegos para computadora y -más en general- pasan a entretenerse en el mundo de la informática y las telecomunicaciones.

En nuestro país existen 10,2 millones de niños de entre 0 y 14 años de edad, lo que supondría un consumo de 29 pesos (9,8 dólares) per capita. Ahora bien, este gasto ascendería a los 38 pesos (13,2 dólares) si tomamos al grupo comprendido entre 0 y 10, el cual tiene un 20% menos de infantes que el anterior.

Cuadro 2: Población infantil por rango y sexo

	Varones	Mujeres	Total por rango
0-4 años	1.693.479	1.635.719	3.329.198
5-9 años	1.738.020	1.681.084	3.419.104
10-14 años	1.755.899	1.700.418	3.456.317
Total por sexo	5.187.398	5.017.221	10.204.619

Fuente: CEP sobre la base de Indec

Por otro lado, la natalidad viene registrando una caída ininterrumpida desde la década del '80. Según datos del Indec, la tasa promedio para el quinquenio 2000-05 fue de 18 cada mil habitantes y se prevé una menor para los cinco años posteriores (2005-2010) que será del 17,5 cada mil habitantes. Esta tendencia tiende a angostar la base de la pirámide poblacional, disminuyendo la proporción de población infantil en el total.

En los hábitos de consumo entran en juego aspectos tan amplios y diversos como la cultura y la sociedad¹⁷, pasando por el marketing, la publicidad y el modo de comercialización de juguetes hasta los avances de la tecnología. Con relación a la cuestión tecnológica, aparecen los videojuegos y los juegos por computadora como sustitutos próximos.

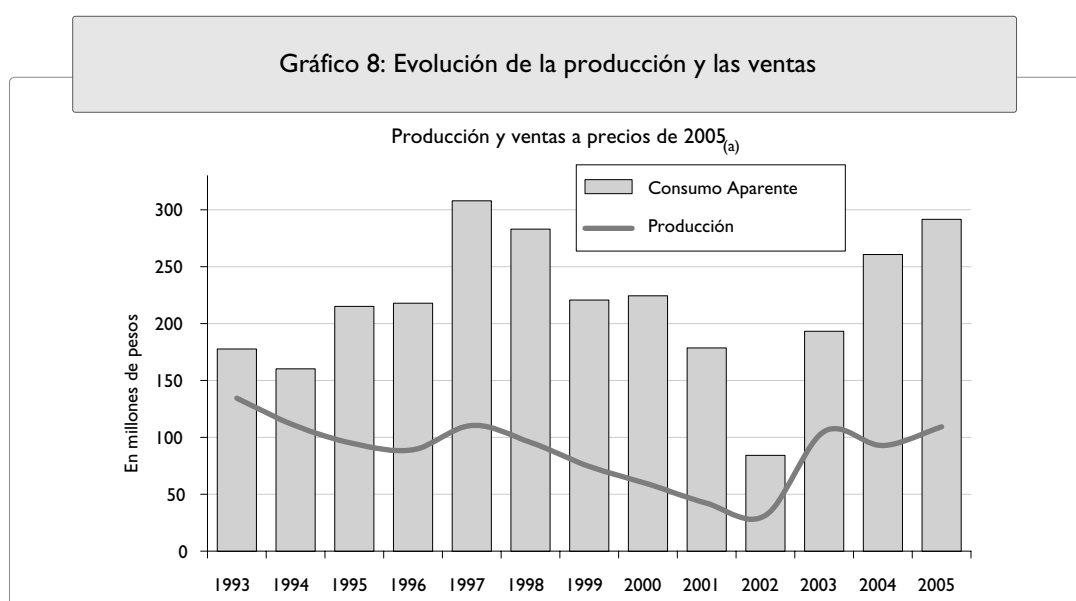
4 - La evolución del sector en los últimos 15 años

4.1 - La década de los '90

La década de los '90 representó para la industria del juguete el período más crítico de su historia. La apertura comercial -fundamentalmente-, junto con la entrada de filiales comerciales de empresas transnacionales y los cambios en los canales de comercialización, determinaron el achicamiento de este sector que, según la CAIJ, pasó de tener 240 empresas a principios de la convertibilidad a 60 en el 2001.

¹⁷ Si se piensa en la lenta pero sostenida retracción de los juguetes bélicos, o la concepción relativamente moderna del juego como parte del proceso de formación social del niño, podemos darnos una idea de la influencia de la dinámica social e ideológica en la demanda en esta industria.

El gráfico N° 8 presenta la evolución de las ventas y la producción entre 1993 y 2005. Durante los años de vigencia del régimen de convertibilidad es posible diferenciar dos etapas. En la primera, que se extiende hasta 1997, las variables mencionadas siguieron trayectorias distintas: mientras que el consumo aparente¹⁸ creció en forma acumulada en 73%, llegando a alcanzar su nivel más alto (con 300 millones de pesos), la producción se redujo el 34% -sin considerar el año 1997 en donde presentó un leve repunte-. En este contexto, los productos nacionales fueron cediendo espacio frente a los importados, que en sólo cinco años pasaron de tener el 26% del mercado al 74%.



Fuente: CEP sobre la base de Indec, CAIJ, Comisión Nacional de Comercio Exterior, Subsecretaría de Industria, US & Foreign Commercial Service and US Department of State

Nota (a): Los datos de producción correspondientes al período 1993-2000 son una estimación propia realizada sobre la base de datos de la Subsecretaría de Industria, Indec, Revista Mercado, Comisión Nacional de Comercio Exterior y el US & Foreign Commercial Service and US Department of State. Para el período posterior: 2001-2005 se utilizó información proveniente de la CAIJ

Una cuestión adicional que vale la pena mencionar es que hacia la mitad de la década, con la crisis del Tequila, la situación financiera de las empresas se resintió, transmitiéndose a través de la cadena de pagos desde el comercio hacia los productores. Esto determinó que muchas firmas, que se estaban adaptando al nuevo esquema signado por precios más bajos y plazos más largo, incumplieran el pago de sus deudas, y otras tantas cerraran sus puertas.

Por su parte, la segunda fase coincidió con la fuerte recesión por la que atravesó la Argentina a mediados del 1998, que terminó con la devaluación del peso en 2002. En esos cuatro años tanto las ventas como la producción cayeron. A diferencia de la anterior, en esta etapa jugó un papel determinante la fuerte contracción de la demanda interna, habida cuenta la alta elasticidad, que presenta la demanda de juguetes.

Asimismo, si bien el mercado se achicó, en esos años las importaciones siguieron ganando terreno¹⁹: así, pasaron de explicar el 74% de las ventas en 1998 al 81% en 2001.

La reacción de los industriales locales a lo largo de este período fue muy disímil, llevando en muchos casos al replanteo de su estrategia de negocio. En este sentido, un documento de la Comisión

¹⁸ Es una variable proxy de las ventas del sector y no contempla la variación de stocks. Resulta de la suma de la producción más las importaciones menos las exportaciones.

¹⁹ Más allá del contexto sectorial, en el escenario macroeconómico, bien puede pensarse que la recesión fue la consecuencia misma de las importaciones siguieran ganando terreno en el mercado local.

Nacional de Comercio Exterior (1999) identifica, al menos, cuatro tipologías de firmas, que no son necesariamente excluyentes entre sí, asociadas a una conducta determinada:

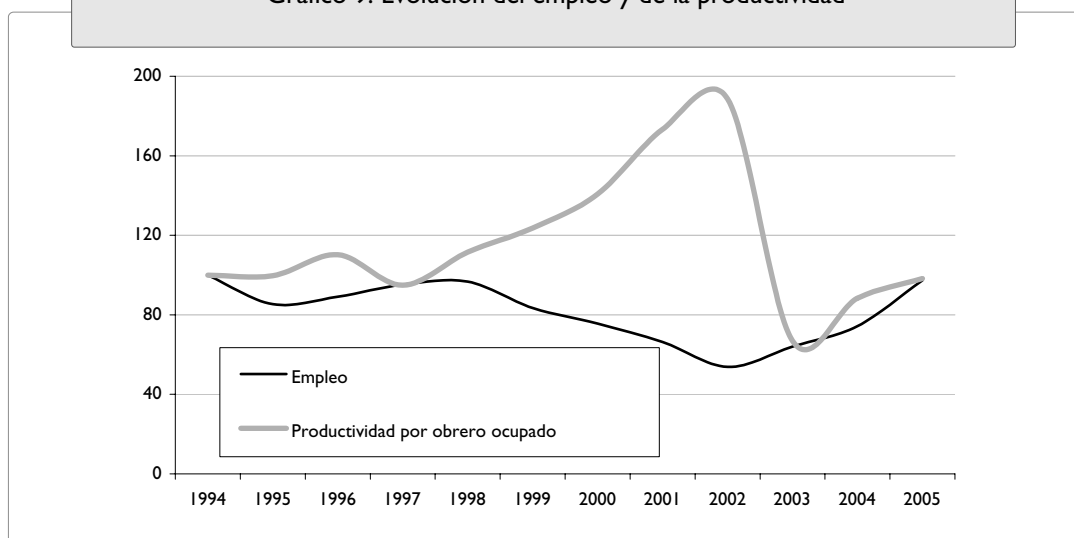
- Las que dejaron de producir juguetes (algunas por cese de actividad, otras por reconversión)
- Las que permanecieron en el mercado con diferentes estrategias de ajuste a las nuevas condiciones.
- Las que poseían licencias otorgadas por empresas multinacionales y que por distintas razones le fueron retiradas, instalándose en el país representantes directos de las multinacionales
- Las que se convirtieron en productores e importadores simultáneamente.

En términos generales, la apertura económica y el atraso cambiario (por el anclaje nominal del tipo de cambio) tuvieron un efecto perjudicial sobre la performance del sector, generando la desaparición de muchas firmas, la reconversión y/o reducción de estructura de otras, fenómeno que significó que al final del período se perdieran el 35% de los puestos de trabajo.²⁰

Por su parte, la productividad por obrero ocupado tuvo un comportamiento oscilante hasta 1997, momento a partir del cual cayó en forma continua reflejando la evidente contracción de la producción, aún por encima que el empleo (ver gráfico N° 9).

Por último, se puede agregar que al final de la crisis quedaban aquellas firmas que o bien habían establecido un *mix* productivo entre oferta local e importada, o habían reducido fuertemente su estructura u operaban en algún segmento que no había sido tan fuertemente golpeado por la entrada de productos extranjeros, como por ejemplo los juegos didácticos y de mesa y los rodados.

Gráfico 9: Evolución del empleo y de la productividad



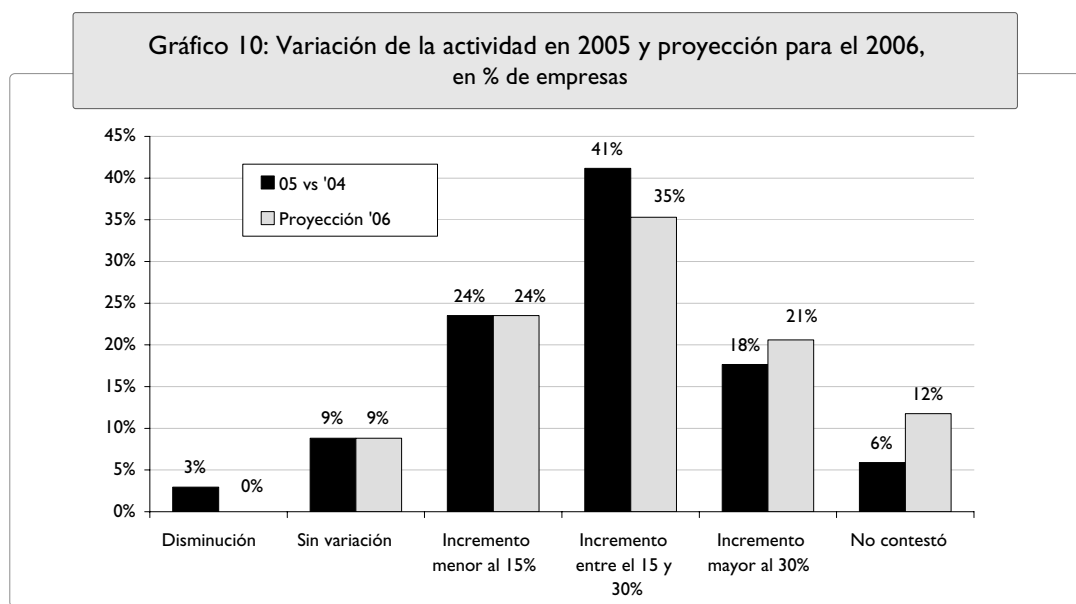
Fuente: CEP sobre la base de Indec, CAIJ, Ministerio de Trabajo y otros

20 Corresponde señalar que como este dato sólo refleja la variación del trabajo registrado, es previsible que con la inclusión del empleo informal (en negro) - para el que no se cuenta con estadísticas - la caída haya sido aún mayor.

4.2 - La situación actual

La salida de la convertibilidad, devaluación mediante, marcó el punto de inflexión para el sector juguetero. Así, inicialmente el tipo de cambio alto puso un freno a las importaciones, que en 2002 registraron una caída del orden del 70% con respecto a 2001, permitiendo que los fabricantes locales comenzaran a sustituir parte de la oferta importada con producción nacional.

El 2003 constituyó el verdadero repunte de esta industria que llegó a ganar casi la mitad del mercado.



Fuente: Encuesta CEP

Luego, en los dos años posteriores, empujadas por una mayor demanda interna las ventas del sector empezaron a aumentar pero, a diferencia de la primera mitad de los '90, con una participación notablemente mayor de productos locales.

Para el 2006, las perspectivas de los fabricantes son positivas. En este sentido, la Encuesta CEP arroja una proyección de crecimiento de la producción del 19%, con respecto al año pasado. Cabe destacar que este pronóstico es bastante similar a la variación -del 18%- registrada por la actividad en 2005 respecto al 2004, que también fue captada por nuestro relevamiento.

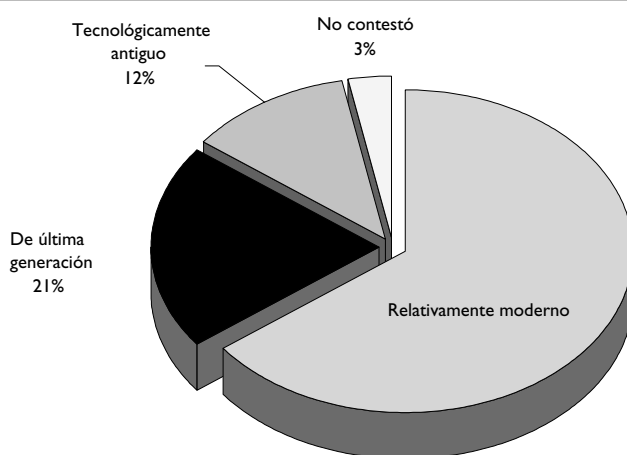
Adicionalmente, el gráfico N° 10 representa la visión de los empresarios respecto de su *performance* reciente y a sus proyecciones 2006. En el mismo se observa que si bien la cantidad de respuestas positivas de la encuesta sobre el total de firmas consultadas no ha variado radicalmente de un año a otro, sí aparece que un porcentaje levemente mayor de empresas prevé que su nivel de actividad superará en un 30% al del 2005 y uno menor que estará entre el 15 y el 30%.

En lo referido a la cuestión del financiamiento, de la Encuesta CEP surge que la mitad de las firmas consultadas utiliza capitales propios para el normal desarrollo de su actividad y que el 38% es financiado por sus proveedores. Adicionalmente sólo un 3% señaló recurrir a instituciones financieras.

Por otro lado, desde la devaluación hasta la actualidad se han extendido los plazos de pago, tanto a proveedores como de sus clientes. En relación con los primeros, se encuentran en un término de entre 30 y 45 días; y con respecto a los segundos, entre 30 y 60 días.

Por otro lado, el elevado nivel de capacidad ociosa de la industria en 2002 permitió a las empresas aumentar su producción sin necesidad de realizar -en un principio- nuevas inversiones. Así, *pari pasu* el crecimiento en el nivel de actividad, hubo un aumento paulatino de la utilización de la capacidad instalada (UCI) que en 2005 llegó a ubicarse, según datos de la Encuesta CEP, en el 70%. Asimismo, de acuerdo a este relevamiento el 47% de las firmas se encuentra por encima de ese promedio.

Gráfico 11: ¿Cómo calificaría el grado de actualización tecnológica de sus maquinarias?
En porcentaje de empresas



Fuente: Encuesta CEP

En la medida en que la capacidad utilizada fue aumentando fuertemente las empresas comenzaron a tomar decisiones de inversión. En efecto, el 79% de las empresas consultadas han hecho inversiones en los dos últimos años, la mitad correspondió a aquellas con un nivel de UCI superior al 70% y el 30% a las ubicadas en un rango entre el 50 y el 70%. Asimismo, el capital invertido se destinó principalmente a aumentar la capacidad productiva; mejorar la calidad de los productos y procesos; reducir los costos y diversificar la oferta de productos.

Por su parte, si bien el porcentaje de firmas que prevé invertir en el bienio 2006/07 no es muy diferente al del anterior -85% vs. 79%-, ha aumentado la participación de aquellas que presentan niveles de UCI entre el 50 y 70%. Comparativamente los motivos tampoco difieren demasiado, aunque en estas nuevas inversiones la reducción de costos no parece ser un aspecto importante y sí en cambio la modernización tecnológica. A este respecto, el 65% de las empresas consultadas considera que cuenta con maquinarias relativamente modernas y el 21% con equipos de última generación (ver gráfico N° 11).

Una cuestión adicional que vale la pena mencionar es que en los últimos años algunas de las firmas del sector han recurrido a diferentes programas de apoyo y promoción estatal relacionados con la

modernización de los procesos productivos y/o el diseño de nuevos productos, tanto a nivel nacional como provincial o municipal.

Por su parte, el empleo del sector también ha registrado un aumento importante desde la devaluación. Al respecto, según datos del Ministerio de Trabajo sobre la base de la SIJP, el trabajo formal ha crecido el 80%. Asimismo, de la Encuesta CEP surge que las que más incorporaron trabajadores fueron las pequeñas (cuya facturación se encuentra entre 1 y 5 millones de pesos anuales), lo que significó un incremento en su participación en el total de trabajadores empleados, pasando del 31% al 43%. Una cuestión adicional que surge del relevamiento es que las más grandes dejaron de ser las principales generadoras de empleo, tras haber sido las que, en términos relativos, tomaron menos personal entre el 2002 y 2005.

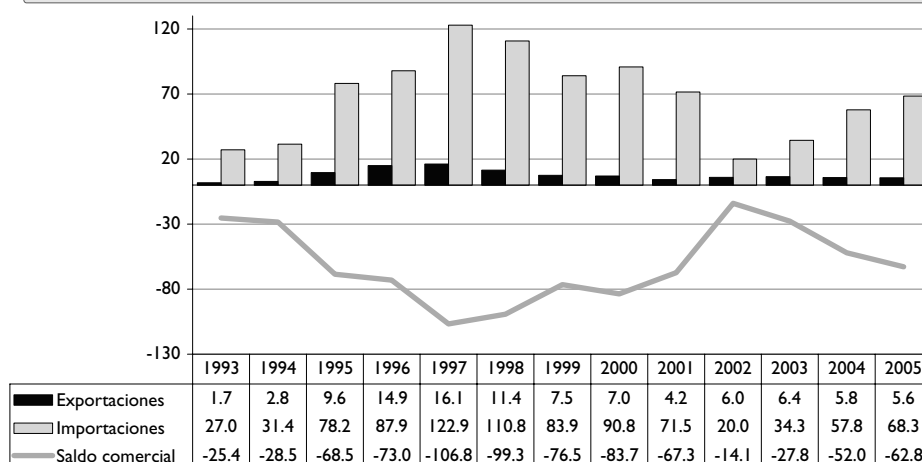
Finalmente la productividad por obrero ocupado en el sector, luego de pegar un fuerte salto en 2003, mostró una caída en los años posteriores como consecuencia de que el empleo aumentó más que la producción.

5 - Comercio Exterior

En los últimos trece años la balanza comercial del sector de juguetes ha sido deficitaria. La brecha entre importaciones y exportaciones registró un importante crecimiento hasta 1997, momento en el que superó los 100 millones de dólares y a partir del cual comenzó a reducirse -con excepción de 2000- hasta llegar a su punto más bajo en 2002 (14 millones de dólares). Desde entonces viene ampliándose, pero a una tasa decreciente.

Durante la etapa de paridad cambiaria uno a uno, por cada dólar exportado ingresaban, en promedio, casi diez del exterior. No obstante ello, las compras y las ventas tuvieron en esos años evoluciones similares, alcanzando su nivel más alto en 1997 y más bajo en la fase más crítica de la crisis²¹.

Gráfico 12: Balanza comercial del sector de juguetes



21 Por diferentes circunstancias, las exportaciones alcanzaron su mínimo valor en 2001, con 4,2 millones de dólares y las importaciones en 2002, con 20 millones de dólares.

Fuente: CEP sobre la base de Indec

Tras la devaluación, las exportaciones registraron un pequeño salto que se fue atenuando en los dos últimos años. Por su parte, las importaciones luego de caer fuertemente en 2002 no pararon de crecer, aunque todavía se encuentran (en valor) un 40% por debajo del pico registrado durante la convertibilidad.

5.1 - Las importaciones

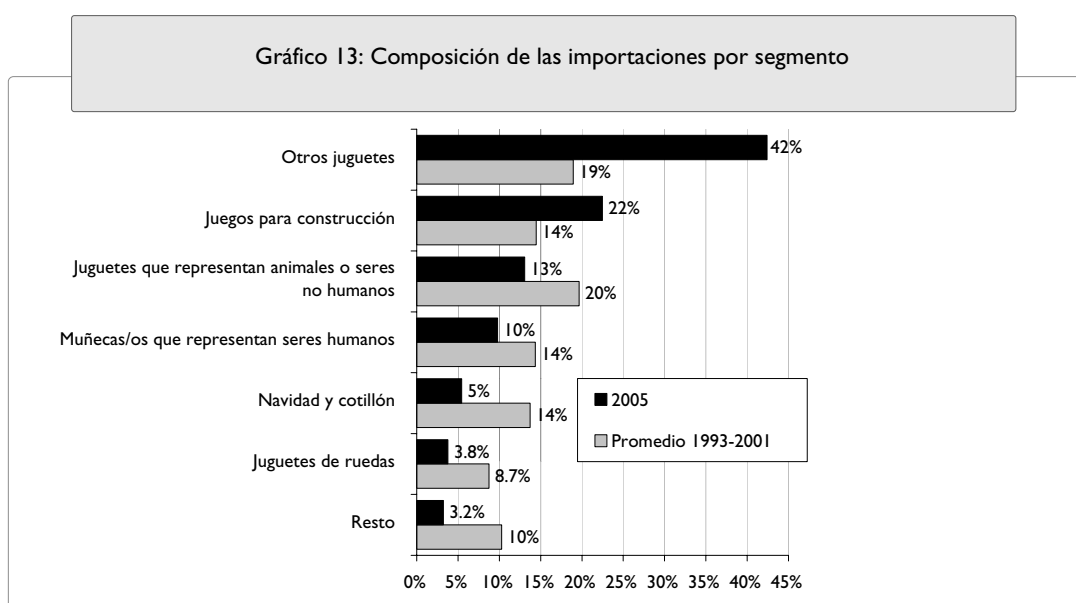
Sin dudas, las importaciones juegan un papel fundamental dentro del mercado argentino desde la apertura comercial de los '90 habida cuenta del grado de su penetración de mercado.

Durante la convertibilidad las compras externas tuvieron un valor promedio de 78 millones de dólares y alcanzaron su punto más alto en 1997 con 123 millones de dólares. En los últimos tres años mostraron un importante crecimiento y en 2005 ingresaron juguetes por 68,3 millones de dólares. Corresponde señalar que mediante la Resolución 485 del 30 de agosto de 2005 el Ministerio de Economía y Producción estableció una Licencia no Automática para la verificación, previo al libramiento a plaza, de productos del sector juguetes con el objeto de efectuar el seguimiento y control de las importaciones. Este mecanismo posibilita la evaluación de los cambios en los flujos de comercio que han sido detectados en algunos productos de este rubro.

Los principales rubros (o segmentos) de juguetes²² que se importan actualmente²³ son, en orden de importancia: Otros²⁴; Juegos para construcción; Juguetes que representan animales o seres no humanos; Muñecas/os que representan seres humanos y Navidad y cotillón.

De la observación del gráfico N° 13 surge que en la etapa posdevaluación -tomando al año 2005 como referente²⁵- ha habido cambios en la participación relativa de estos segmentos con relación a los '90. Ha aumentado la participación del rubro Otros y Juegos para construcción y ha disminuido la de Juguetes que representan animales o seres no humanos; Muñecas/os que representan seres humanos y Navidad y cotillón.

Gráfico 13: Composición de las importaciones por segmento



Fuente: CEP sobre la base de Indec

22 Tanto en esta parte como en la correspondiente a exportaciones se utilizará una segmentación por rubro un poco diferente a la utilizada en la sección de mercado. Ello se debe fundamentalmente a que hasta el año 1998 no se disponía de información con un nivel de desagregación tal que permitiera identificar rubros como Panoplias de té, cocina, oficios, etc.; Autos, motos, camiones, etc.; entre otros. De esta forma se identificarán a los siguientes segmentos: Juguetes que representan animales o seres no humanos; Muñecas/os que representan seres humanos; Juguetes de ruedas; Juegos de sociedad; Navidad y cotillón; Rompecabezas; Juegos para construcción; Trenes eléctricos y accesorios; Instrumentos y aparatos de música y Otros juguetes.

23 Corresponde al 2005, último año disponible.

24 Son aquellos juguetes que no forman parte de las partidas. Incluye juguetes con motor eléctrico, juegos surtidos; juguetes a fricción, cuerda o resorte; etc.

25 Ello es así porque en comparación con los primeros años de esta etapa resulta un año más normal, de mayor estabilidad macroeconómica.

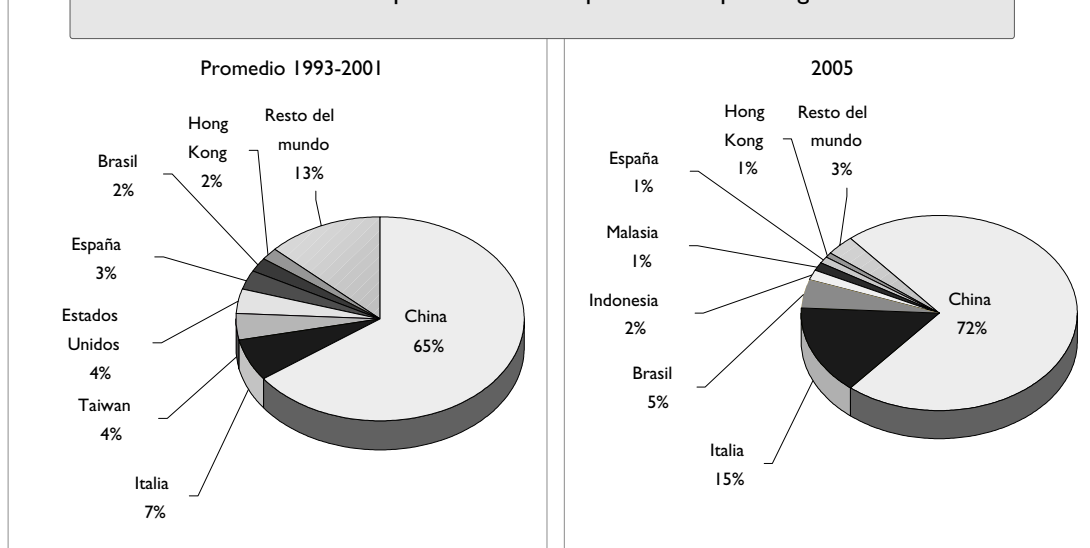
Asimismo, ha habido una concentración de las compras externas por rubro. En este sentido, si en los '90 cinco rubros representaban el 80% de las importaciones, en 2005 eran sólo tres.

Como se adelantó en la Sección Mercado el principal origen de las importaciones es China, representando para el promedio del período 1993-2005 más del 65% de las compras externas, seguido más de lejos por Italia, con alrededor del 10%. Asimismo, el período actual presenta una serie de diferencias con el anterior (comprendido entre 1993 y 2001) en lo que se refiere a la composición de las importaciones por países y a su peso relativo, sin perder de vista que el monto total de las compras externas de 2005 se encuentra por debajo del promedio para esa etapa. Entre los principales puntos a resaltar se pueden mencionar:

- Mayor concentración de los orígenes en 2005, con aumentos de las participaciones relativas de los dos principales (China y Brasil). Con respecto a China corresponde señalar que luego de haber representando en 2002 el 40% de las compras pasaron a ocupar en 2005 el 72%. Esto puede responder al impacto de la internalización a la normativa doméstica de la integración del gigante de oriente en la OMC²⁶. Por ella, se reducen en forma gradual los Derechos Específicos a la Importación Mínimos (DIEM) sobre un conjunto de productos provenientes de China entre los que se encuentran los juguetes.
- Aumento de la participación de Indonesia y Malasia
- Pérdida de participación de Taiwan, Estados Unidos y España

Por otro lado, si bien China está presente en todos los rubros, mostrando una posición preponderante (representa más del 70% de las importaciones) en una parte importante de ellos (Muñeco/as que representan seres humanos; Juguetes que representan animales o seres no humanos; Instrumentos y aparatos de música, Trenes eléctricos y; Navidad y cotillón), existen algunos segmentos en los que las compras del exterior están más diversificadas y con una participación más "equilibrada" de los países.

Gráfico 14: Composición de las importaciones por orígenes



26 Resolución N° 825 de 2001 del Ministerio de Economía. De acuerdo a ésta, a partir del 1° de enero de 2007 los productos chinos recibirán el mismo tratamiento que los países miembro de la Organización Mundial del Comercio (OMC), por lo que los DIEM no podrán exceder el 35% del valor CIF de Importación. Estos Derechos Específicos fueron establecidos originalmente por la Resolución MEyOSyP 1184/98, y luego modificados por las Res. ME 1073/00, y ME 617/01 y el Decreto 690/2002.

Fuente: CEP sobre la base de Indec

En función de lo anterior, el cuadro N° 3 presenta los tres principales orígenes en los rubros en los que no domina China durante la convertibilidad y en 2005. En el mismo se observa que:

- Algunos países han sido y son importantes en determinadas categorías como por ejemplo Italia en Juegos para construcción; y Estados Unidos y España en Juegos para sociedad. Adicionalmente, todos ellos han ganado participación de un período a otro.
- Otros han tenido significativa participación en los '90 y la han perdido en la posdevaluación. Acá aparecen casos como Bulgaria en Juegos para construcción; Taiwan y España en Juguetes de Ruedas y Estados Unidos en Rompecabezas.
- Ciertos países han cobrado más visibilidad en el período actual como Brasil en Juguetes de ruedas y Juegos de sociedad y Alemania en Rompecabezas.

Cuadro 3: Principales orígenes de las importaciones y su participación relativa (en %) en los rubros en los que no predomina China

Rubro	Posición	1993-2001	2005
Juegos para construcción	1°	Italia (37%)	Italia (63%)
	2°	China (17%)	China (30%)
	3°	Bulgaria (15%)	Vietnam (3%)
Juguetes de ruedas	1°	Taiwan (32%)	China (69%)
	2°	China (31%)	Brasil (19%)
	3°	España (13%)	Italia (7%)
Juegos de sociedad	1°	China (39%)	España (27%)
	2°	Estados Unidos (15%)	Estados Unidos (25%)
	3°	España (12%)	Brasil (24%)
Rompecabezas	1°	Estados Unidos (40%)	China (47%)
	2°	China (28%)	Alemania (22%)
	3°	Reino Unido (6%)	Taiwan (17%)

Fuente: CEP sobre la base de Indec

Por otro lado, el precio medio en dólares por kilo importado de juguetes disminuyó levemente en 2005 con respecto al período de paridad cambiaria, pasando de 4,32 US\$/kg. a 4,22. Esto se puede deber, en parte, al cambio en la composición por rubros en el mix importado, que como se señaló muestra un importante avance de Otros juguetes.

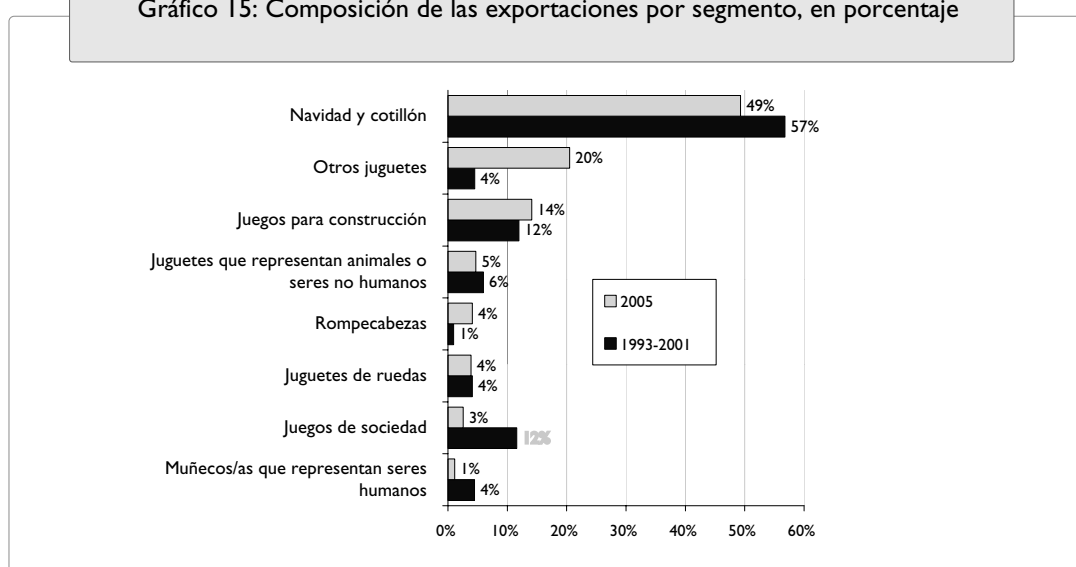
La concentración por empresa importadora de las compras externas es relativamente alta, habiendo aumentado tras la devaluación. En 2005 las cinco primeras empresas concentraban 44% de las compras cuando en 1997 - año de máximo nivel de importaciones - lo hacían el 34%. Asimismo, el año pasado las 20 primeras explicaron el 63% de los ingresos de juguetes (en monto) contra 55% de 1997. La única excepción a este comportamiento, que se visualiza en todos los segmentos, es en Navidad y cotillón, en el cual ha disminuido un poco la concentración.

5.2 - Las exportaciones

En los últimos trece años los envíos al exterior tuvieron un valor promedio anual de 7,6 millones de dólares. No obstante, la recuperación de la actividad interna habría sido el motivo de un declive observado en los últimos años.

Los principales rubros que se exportan en la actualidad son, en orden de importancia, Navidad y cotillón (fundamentalmente productos para fiestas como nieve artificial y similares), Otros juguetes (con alta incidencia de panoplias) y Juegos para construcción (modelos para armar). Con excepción de Otros juguetes, estos segmentos junto con Juegos de sociedad fueron los que tuvieron mayor participación durante la convertibilidad.

Gráfico 15: Composición de las exportaciones por segmento, en porcentaje



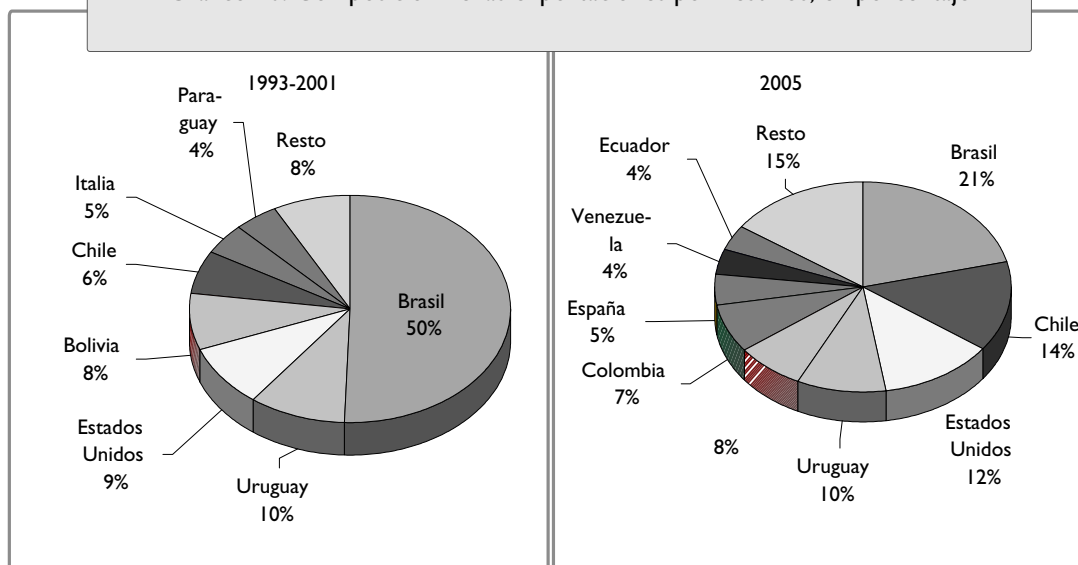
Fuente: CEP sobre la base de Indec

Sin duda, los destinos más importantes de los juguetes argentinos han sido los miembros del Mercosur y otros países vecinos. No obstante ello, aparecen otros mercados como el norteamericano, que absorben una parte no desdeñable de nuestros envíos.

El gráfico N° 16 muestra la composición de las exportaciones en los '90 y en 2005. En él se ve con claridad que durante los años '90 existió una suerte de Brasil-dependencia, en la cual el principal socio del Mercosur representaba el 50% de las compras. Esta situación es bien distinta por estos días, con más relevancia de otros países de Latinoamérica como Colombia, Venezuela y Ecuador.

Los productos de Navidad y cotillón se enviaron a Chile, Bolivia, Brasil y Estados Unidos; Otros juguetes a Brasil; Uruguay y Venezuela; y Juegos para construcción a Brasil, Ecuador y Estados Unidos

Gráfico 16: Composición de las exportaciones por destinos, en porcentaje



Fuente: CEP sobre la base de Indec

Por otro lado, la Encuesta CEP aporta cierta información acerca del comportamiento exportador de las empresas en los últimos años. De este relevamiento surge que entre el 2001 y el 2005 ha aumentado el porcentaje de exportadores, pasando del 21% al 44% de las empresas consultadas, respectivamente. Asimismo, del cuadro N° 4 surge que en el último año ha aumentado la proporción de firmas cuyas ventas externas representan más del 10% de su facturación.

Cuadro 4: Comportamiento exportador de las empresas en los últimos años

	2001	2004	2005
Empresas que realizaron ventas en el mercado externo	13%	38%	44%
Las ventas ... menos del 5% de su facturación	6%	18%	21%
externas ... entre el 5 y 10% de su facturación	3%	15%	9%
representan... ... más del 10% de su facturación	3%	6%	15%
Empresas que sólo realizaron ventas en el mercado interno	87%	62%	56%
Total de empresas	100%	100%	100%

Fuente: Encuesta CEP

Cabe destacar que las ferias internacionales²⁷ constituyen una oportunidad para las fabricantes de juguetes para comercializar sus productos y/o pautar algún contrato de licencia de producto y/o personaje. No obstante, la concurrencia a dicho eventos no está ampliamente difundida entre las firmas del sector. Sólo cuatro de cada diez empresas manifestaron haber participado alguna vez, siendo la principal motivación de índole comercial, es decir, la intención de vender y comprar constituyeron el 53% y 43% de las menciones, respectivamente.

²⁷ Las principales a nivel mundial son las de Hong Kong, Nüremberg, Frankfurt, Nueva York, París, Milán, Londres y Moscú.

6 - Panorama internacional

El comercio mundial de juguetes en 2004²⁸, según datos del Commodity Trade Statistical Database (COMTRADE) de las Naciones Unidas, fue de 38,2 mil millones de dólares, lo que representa un valor un 11% más alto que el alcanzado en 2003.

El principal proveedor de estos productos es la Gran China²⁹ -incluye Hong Kong y Macao-, explicando el 58% de las exportaciones totales. Le siguen en orden de importancia, aunque bastante más alejados, Alemania (8%), Japón (5%) y Estados Unidos (4%).

Asimismo, casi el 90% de las exportaciones mundiales son explicadas por los siguientes cinco rubros: Otros juguetes (36%), Juegos de sociedad (19%), Juguetes que representan animales o seres no humanos (15%), Navidad y cotillón (11%) y Juegos para construcción (7%).

Con respecto al punto anterior vale la pena señalar que si bien en todos ellos China juega un papel determinante, los países desarrollados (PD) tienen una participación destacada en algunos de los segmentos mencionados. Tal es el caso de Alemania en Otros juguetes, Juguetes que representan animales o seres no humanos y Juegos para construcción; Japón en Juegos de sociedad; Estados Unidos en Navidad y cotillón y Otros juguetes; Países Bajos en Navidad y cotillón y Suiza en Juegos para construcción.

Por otro lado, Estados Unidos es a nivel global el importador N° 1 de juguetes, representado el 42% de las compras totales (15,7 mil millones de dólares). Detrás de éste están Alemania, Reino Unido y Japón con el 8%, 7% y 6%, respectivamente (gráfico N° 17).

Por su parte, las compras de China al resto del mundo son relativamente bajas -representan el 3% del total- y están concentradas en los Juegos de sociedad (82%). Adicionalmente este es uno de los rubros en los que su participación sobre el total exportado es relativamente bajo, no superando el 40%.

Si bien resulta bastante evidente que los países asiáticos, en particular la Gran China, constituyen los principales centros de producción y distribución de juguetes en el mundo, resulta interesante sacar una foto actual de la división internacional de roles.

La industria juguetera china

Es el principal fabricante y exportador de juguetes en el mundo. En este sentido, representa el 70% de la producción mundial y el 30% de las colocaciones externas (58% si se considera Hong Kong y Macao).

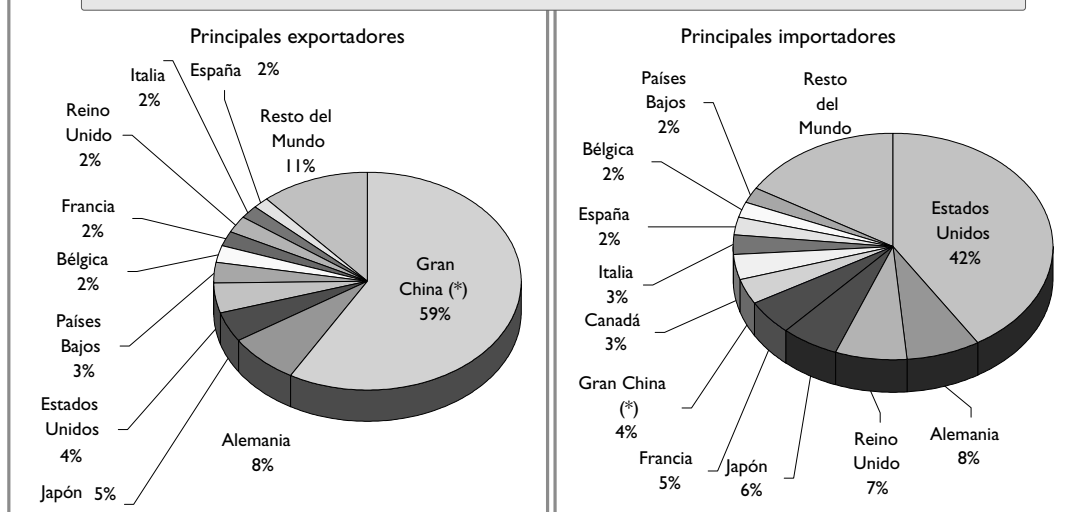
Su industria juguetera está compuesta por 8000 empresas, las cuales emplean a 13 millones de personas. Su producción se caracteriza por la gran escala y el uso intensivo de la mano de obra. Si bien fabrica una amplia variedad de productos, los Peluches, Juguetes de figuras no humanas, Muñecos/as que representan seres humanos y los Autos en miniatura ocupan un lugar destacado.

Esta industria ha crecido fuertemente en los últimos 20 años gracias a la apertura del mercado internacional y a las políticas de reformas.

²⁸ Último año para el que existen estadísticas oficiales.

²⁹ Hong Kong y Macao se encuentran dentro del territorio chino y constituyen sus dos "regiones aduaneras especiales". Asimismo, corresponde señalar que habida cuenta que las oficinas internacionales de estadísticas de comercio computan en forma separada a cada uno de ellos, en la agregación de datos se han deducido los flujos de comercio bilateral entre las partes.

Gráfico 17: Principales exportadores e importadores mundiales en 2004, en %



Nota (*): Incluye Hong Kong y Macao

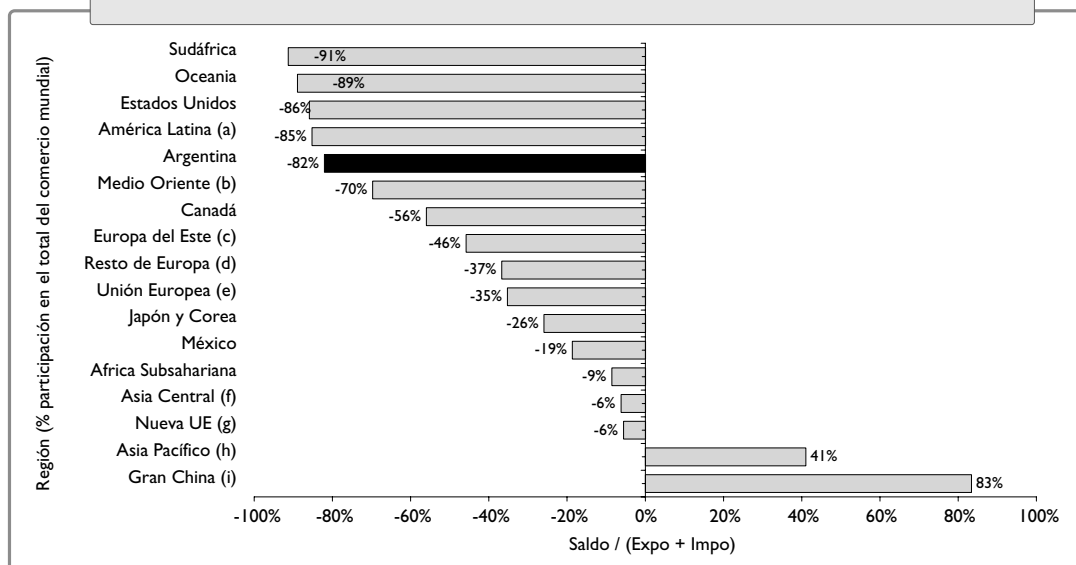
Una aproximación a la misma se observa en el gráfico N° 18 en el que se presenta el saldo neto como proporción del comercio total de cada una de las regiones en que se ha dividido el mundo³⁰. Las barras, que pueden tomar valores entre 100% y -100%, indican si una región es superavitaria o deficitaria y en qué grado, respecto de su volumen transado internacionalmente. Si un área sólo importara y no exportara nada, tomaría el valor -100% (barras hacia la izquierda del eje vertical) y en caso contrario -todo su comercio exterior juguetero estuviera constituido por exportaciones-, este indicador sería igual a 100% (barras a la derecha del eje vertical). Obviamente estos son casos extremos, por lo que se supone que la mayoría de las regiones tenderá a ubicarse en una situación más intermedia.

Ahora bien, como se adelantó en el esquema aparecen los grandes productores y consumidores de juguetes en el mundo. En este sentido, la Gran China y los países de Asia Pacífico (liderados por Singapur, Malasia y Tailandia) constituyen los únicos exportadores netos mientras que las distintas zonas del resto del mundo figuran como importadoras.

Con respecto a estas últimas corresponde hacer una breve mención de aquellos PD con mayor injerencia en los flujos comerciales. En este sentido, mientras que los Estados Unidos se ubican en el extremo superior del gráfico por ser los principales compradores, Europa Occidental y Japón y Corea están en un punto más intermedio del mismo debido a que presentan un comercio más equilibrado (las exportaciones son la mitad de sus compras).

³⁰ El cálculo realizado para cada una de las regiones fue:

Gráfico 18: Balance comercial sobre total comerciado por regiones



Notas:

- (a) Excluye México y Argentina.
- (b) Incluye Turquía y los países árabes del norte de África.
- (c) Comprende los países del ex-bloque soviético, excepto los nuevos miembros de la Unión Europea.
- (d) Suiza, Noruega, Islandia, Andorra, Groenlandia e Islas Faroe.
- (e) Comprende los 15 miembros de la Unión hasta 2003.
- (f) Comprende India, Bangladesh, Pakistán y Sri Lanka.
- (g) Comprende Rep. Checa, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Eslovaquia, Eslovenia y Chipre.
- (h) Excluye China, Hong Kong, Japón y Corea.
- (i) China, Hong Kong y Macao

Fuente: CEP sobre la base de Comtrade

Este cuadro de situación responde en parte a la lógica que reina la organización internacional, en la cual intervienen seis actores principales. En la parte alta de la cadena, se encuentran las grandes superficies de venta al público, los licenciarios de personajes famosos y dibujos animados, y las empresas transnacionales como *Hasbro* y *Mattel* (Estados Unidos), *Lego* (Dinamarca), *Playmobil* (Alemania), *Smoby* (Francia), *Chicco* (Italia), *Bandai* y *Tomy* (Japón), etc. Las distintas partes recién mencionadas constituyen sin duda el *core* del negocio global, que es manejado por los PD como Estados Unidos, Europa y Japón.

En la fase inferior están las compañías encargadas de la logística, mayormente instaladas en Hong Kong y los centros de producción, principalmente ubicados en China y otros países del sudeste asiático, porque allí los costos de fabricación son relativamente bajos.

No obstante ello, los PD siguen produciendo algunos juguetes que tienen un elevado nivel de automatización de las tareas o que requieren un alto grado de precisión para el manufacturado de sus productos. Adicionalmente, la estrategia de las transnacionales a fin de ser más competitivas y/o tener una mayor cuota de mercado, suele ser la de comprar licencias y productos o fusionarse o adquirir otras compañías jugueteras.

7 - Reflexiones finales

La industria argentina del juguete evidenció un importante repunte desde la devaluación del peso en 2002.

Así, el cambio en los precios relativos jugó un papel decisivo en la recomposición de este sector, que fue fuertemente competido por la importación en los '90 y que hoy se encuentra relativamente concentrado en un históricamente pequeño número de empresas. Al respecto, se puede decir que la gran mayoría de las firmas existentes son las que "sobrevivieron", ya sea porque fueron las "más aptas" o porque en esos años optaron por recostar sus negocios en la importación.

En tal sentido, el largo "invierno" que debió atravesar el sector juguetero industrial determinó el repliegue de las estrategias empresarias sobre actitudes netamente defensivas.

No obstante, esta industria es relativamente competitiva -fundamentalmente en el mercado interno y en algunos países geográficamente próximos- en otros segmentos como Juegos de sociedad y Didácticos y Juguetes de ruedas. Si bien los motivos suelen diferir en cada caso, se pueden mencionar ciertos factores que operaron como una suerte de protección natural frente a lo importado. En este sentido, con relación a los primeros, aparece la cuestión idiosincrática, idiomática y cultural; y con los segundos, la alta incidencia del flete en el costo unitario.

En este contexto, si bien ciertas importaciones aparecen como complementarias de la oferta ante la ausencia de producción nacional en determinados rubros, otras compiten directamente con los juguetes fabricados localmente. A este respecto, y a los fines de preservar la producción nacional de estos bienes, se han puesto en marcha diferentes medidas de administración del comercio, tales como licencias no automáticas de importación.

Como en diversas ramas industriales en donde la producción de China y otros países de Oriente es muy agresiva dentro del mercado mundial, la diferenciación por calidad y renovación aparecen como armas posibles, en un mercado que valora la originalidad y las marcas.

Referencias bibliográficas

Comisión Nacional de Comercio Exterior (1999), "Estudio sectorial sobre la industria mundial de juguetes", Buenos Aires

Cura, María Cecilia (2005), "Análisis de la tendencia del mercado internacional y de las exportaciones argentinas de juguetes", Fundación Exportar, Buenos Aires.

ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior (2005), "El mercado del juguete en Estados Unidos", Estudios de Mercado, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Nueva York, Estados Unidos.

ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior (2003); "El mercado de juguetes en China", Estudios de Mercado, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Shanghai, China

Manzone Alejandro (1999), "Negocio mundial con volumen local", Revista Mercado N° 984, Buenos Aires.

Ministerio de Economía (1999), "Mercado minorista de juguetes", Temas de Comercio Interior N° 16, Buenos Aires.

Notas periodísticas de distintos medios gráficos: La Nación, Clarín, Página 12, El Cronista Comercial, Ambito Financiero, Infobae

Pelegriñelli, Daniela (2000), "La república de los niños. La función del juguete en las políticas del peronismo (1946-1955)", artículo publica en la Revista del Instituto de Investigaciones en Ciencias de la Educación N° 17, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Miño y Dávila, Buenos Aires.

OCT - Observatorio de Corporaciones Transnacionales (2005), "La industria de los juguetes", Dossier Completo, España.

Pelegriñelli, Daniela (2004), "¿Quiénes fueron los primeros fabricantes de juguetes en Argentina? 1889-1940", artículo publicado en la Revista Juguetes N° 257, Buenos Aires.

Pelegriñelli, Daniela (2005), "La industria juguetera entre 1940-1950: de los niños privilegiados a los únicos privilegiados son los niños", artículo publicado en la Revista Juguetes N° 259, Buenos Aires.

Pelegriñelli, Daniela (2006), "La industria de juguetes después del peronismo: punteo de cuestiones principales. 1960-1970", artículo inédito, Buenos Aires.

Revista Fortuna (2004), "Diario íntimo de la nueva Barbie", Buenos Aires.

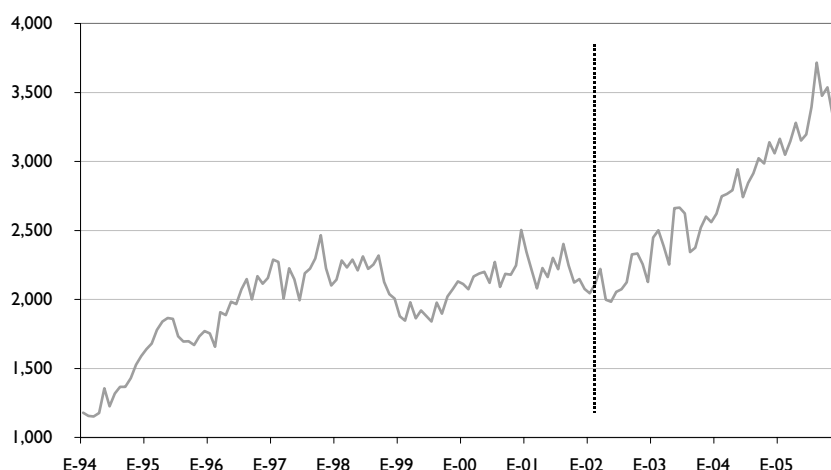
Revista Juguetes, Cámara Argentina de la Industria del Juguete (CAIJ), números 250, 252, 255, 256, 258, 259, 260, Buenos Aires.

US & Foreign Commercial Service and US Department of State (2001), "The Argentina toy market", Resumen, Estados Unidos.

Características del actual “salto exportador argentino”

A lo largo de los últimos años la economía argentina ingresó en una fase de despegue sostenido de sus exportaciones.

Gráfico I: Exportaciones Totales Desestacionalizadas. 1994-2005
en millones de dólares



Fuente: elaboración propia en base a INDEC.

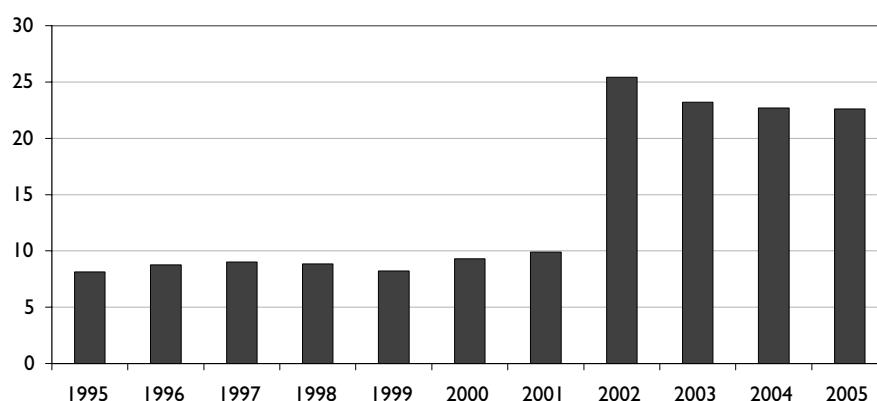
En efecto, entre 2002 y 2005 las ventas totales al exterior subieron un 56%, al pasar de 25.651 a 40.013 millones de dólares. Las tasas anuales de crecimiento fueron del 15% en 2003, del 17% en 2004 y del 16% en 2005. Además, la proyección de 2006 indica una consolidación de esta tendencia.

El ciclo actual reviste algunas características propias que deben ser destacadas. En primer lugar, se verifica simultáneamente con un gran ritmo de crecimiento de la demanda interna. A diferencia de otros períodos de la historia económica argentina, en que la caída de las ventas en el mercado interno contribuía al aumento de los saldos exportables de productos alimenticios o manufacturados, el ciclo actual se sostiene sobre la base de una expansión vigorosa del consumo y la inversión.

Esto ha colocado a la economía en un nuevo sendero de crecimiento del producto, en forma paralela a la expansión de las ventas externas, fenómeno que está indicando la consolidación del negocio exportador como apuesta estratégica. En segundo término, las mayores exportaciones tuvieron lugar en el contexto de excedentes récord de la balanza comercial y por lo tanto, sin que el aumento de la producción se haya visto afectado por una restricción del sector externo.

Finalmente, el ciclo se desenvuelve en el marco de una posición fiscal superavitaria. Estos aspectos determinan una situación mucho más ventajosa en términos de las tradicionales “brechas” externa y fiscal que durante mucho tiempo afectaron a la economía argentina.

Un tercer elemento significativo es que la proporción exportaciones/PBI, medida a valores nominales, se duplicó al pasar del 10% en 2001 a niveles que están por encima del 20% a partir de 2002.

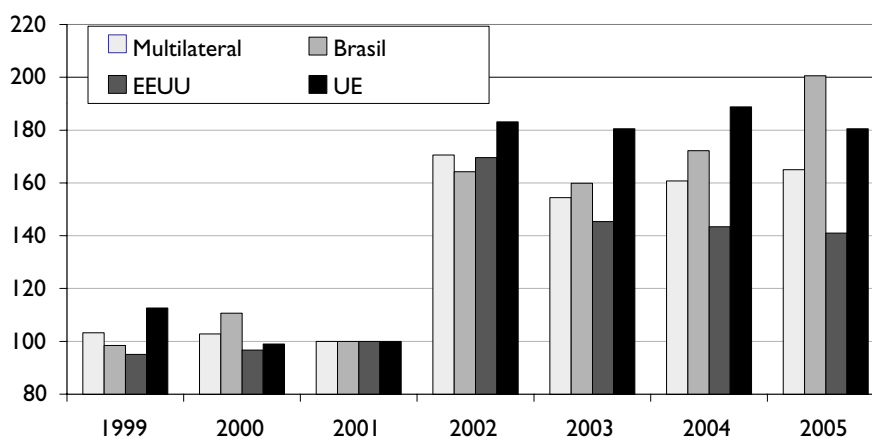
Gráfico 2: Coeficiente de Exportaciones/ PIB. 1995-2005.

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Este incremento está explicado, en gran medida, por el aumento del valor FOB exportado en estos años, y también por la variación que experimentó el valor en dólares del producto.

Precios relativos y precios internacionales.

El aumento exportador operó a partir de la corrección del tipo de cambio luego de la caída de la convertibilidad, que restituyó rentabilidad a las actividades transables, tanto a las que producen para el mercado mundial como para aquellas que sustituyen importaciones.

Gráfico 3: Tipo de Cambio Real. 1999-2005
Índice 100 = 2001.

FUENTE: elaboración propia en base a FMI, Banco Mundial, Reserva Federal de St. Louis, ECB, INDEC y fuentes nacionales

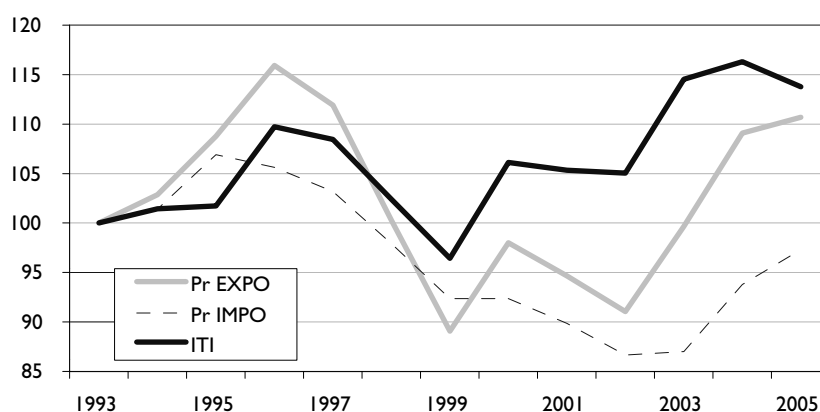
A partir de entonces, el tipo de cambio real con los principales países y bloques comerciales se mantuvo en niveles competitivos. Además, en estos años aumentó la depreciación del peso contra el

euro, por la tendencia al fortalecimiento de la moneda europea frente al dólar. Por otra parte, el peso también continuó ganando competitividad frente al real.

El período de alza de los precios internacionales.

Asimismo, el proceso exportador se ha visto beneficiado por una evolución favorable de los términos del intercambio. Comparado con el último ciclo de alza de precios internacionales, de 1996-97, la fase actual es más ventajosa por dos razones. En primer lugar, porque los precios relativos han alcanzado un nivel más alto. Esta mejora obedece, principalmente, al descenso del precio nominal de las importaciones, impulsado por el abaratamiento sostenido de los bienes de equipo y de las manufacturas en general. En cambio, si bien la cotización de nuestras exportaciones atraviesa una fase de alza, los niveles actuales son inferiores a los registrados en 1996-97.

Gráfico 4: Evolución de los Términos del Intercambio. 1993/2005
Indice 100 = 1993.



FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

En segundo término, la presente fase de subas es más prolongada, ya que la anterior duró sólo dos años, en tanto que el ciclo actual cumple su cuarto año en 2006 y no hay pronósticos de su reversión, a corto plazo¹.

Las exportaciones y su influencia sobre el sector productivo.

En todo ciclo de aumento de las ventas al mercado mundial, el hecho de que las exportaciones crezcan al mismo tiempo que lo hace la demanda interna, determina que este proceso incorpore a un número creciente de ramas productivas, e inclusive, que pueda incorporar al conjunto de ellas. A diferencia de otras experiencias exportadoras en el mundo, la expansión de las ventas argentinas se encuentra sectorialmente muy diversificada y difundida hacia buena parte de la actividad productiva.

En otras experiencias internacionales, el negocio exportador suele descansar sobre la expansión muy fuerte de un número pequeño de sectores. En estos casos, las ganancias de productividad de esas ramas que son más dinámicas se pueden derramar sobre el conjunto del tejido productivo, pero

¹ Ver, "El alza de los precios básicos en 2004: ¿de dónde venimos y dónde estamos?", Síntesis de la Economía Real N° 45, Centro de Estudios para la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

sólo en el largo plazo. Una situación extrema se da en las llamadas “plataformas de exportación”, en las cuales el crecimiento dispar de la productividad suele derivar en la conformación de una estructura productiva interna más bien diferenciada. Aún cuando estos modelos exportadores se muestren exitosos en términos de generación de divisas, sus eslabonamientos son relativamente débiles en lo concerniente a la integración del aparato productivo y a la creación del empleo.

Lo contrario ocurre cuando este crecimiento productivo/exportador es difundido. En esta situación, que se corresponde al caso argentino, las mejoras de productividad generadas por las exportaciones se difunden en forma más homogénea sobre todo el sector manufacturero. De esta forma, la producción se ve impulsada por las mayores demandas interna y externa y ello, al mismo tiempo, induce incrementos en el empleo y en la inversión fija. Por otra parte, este sendero de expansión más integrado posibilita seguir incorporando nuevas ramas a la oferta exportable, en la medida en que todo proceso de crecimiento implica el inicio de nuevas actividades en la cadena productiva.

Los datos del crecimiento exportador y las manufacturas.

Más allá de estos rasgos generales, en este trabajo centraremos nuestra atención en el aumento de las exportaciones industriales. Como veremos, el actual proceso está sustentado, en una medida considerable, en los bienes manufactureros. Esta evolución se traduce en valores FOB en ascenso y en la búsqueda de nuevos mercados. Pero además, también se sustenta en una mejora cualitativa de la producción exportada, dada por el cambio en la composición de las ventas industriales a favor de los bienes de tecnología media.

El cuadro siguiente muestra la evolución de las exportaciones argentinas totales por Grandes Rubros entre 1998 y 2005. En el análisis que llevamos a cabo, se tomaron dos puntos de partida. El primero de ellos es 2002, que es el inmediato anterior al salto exportador en curso. Sin embargo, en este año tuvo lugar una crisis muy aguda, y esta circunstancia podría afectar las comparaciones. Por ello, se ha tomado a 1998 como un punto de comparación alternativo. Este año es el último de crecimiento de la década del noventa y, además, presenta un valor FOB bastante similar al de 2002.

Cuadro 1: Exportaciones por Grandes Rubros. 1998. 2002 y 2005.

	millones de dólares			variación		contribución	
	1998	2002	2005	2005-1998	2005-2002	2005-1998	2005-2002
P.Primarios	6.604	5.273	7.916	20%	50%	10%	18%
MOA	8.761	8.138	13.172	50%	62%	32%	35%
MOI	8.624	7.601	11.935	38%	57%	24%	30%
Combustibles	2.451	4.639	6.991	185%	51%	33%	16%
Total	26.441	25.651	40.013	51%	56%	100%	100%

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

La clasificación por Grandes Rubros da cuenta de un aumento generalizado de las exportaciones totales. En 2002-2005, las MOA ascendieron un 62% en tanto que las MOI crecieron un 57%. Claramente, ambos grupos de manufacturas evidencian un desempeño positivo y explican el 65% del crecimiento de las ventas externas totales. Por su parte, con aportes muy similares, los Productos Primarios y los Combustibles, en conjunto, explican el 35% del crecimiento total.

Las exportaciones manufactureras por Grandes Rubros.

En los últimos años, los precios internacionales sufrieron importantes modificaciones. Ello estuvo determinado por dos razones principales. Por un lado, debido a la deflación de los precios manufacturados por la influencia de China en el mercado mundial y, por el otro, en razón del alza de las cotizaciones de las commodities primarias (y también de las industriales). Por consiguiente, el análisis de la evolución exportadora debe prestar atención al comportamiento de los precios y de los volúmenes

Cuando se examinan las cantidades, se observa que entre 1998 y 2005 se operó un incremento en términos físicos, del 66% en las MOA y del 35% en las MOI.

Cuadro 2: Exportaciones Manufactureras. 1998. 2002 y 2005.

Año	Indice 100 = 1993					
	MOA			MOI		
	Valor	Precio	Cantidad	Valor	Precio	Cantidad
1998	177,6	101	175,9	234,5	104,8	223,7
2002	165,6	80,1	206,7	207,5	90,8	228,5
2005	267,1	91,3	292,4	324,5	107,8	301,1
Var2005-1998	50%	-10%	66%	38%	3%	35%
Var2005-2002	62%	14%	41%	57%	19%	32%

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

En los precios, sin embargo, la evolución es distinta. La cotización de las MOA en 2005 era un 10% inferior a la de 1998. Por su parte, el precio de las MOI era sólo un 3% más alto que el de aquel año base. Este es un dato muy significativo, ya que si bien el país se vio beneficiado en 2005 por un boom de precios de exportación, la situación no era tan favorable -en promedio- como la existente siete años atrás.

En las cantidades, la situación es diferente, porque hay claras mejoras en los volúmenes exportados. Nuevamente, estos datos confirman que el salto exportador está sostenido, en forma definida, sobre una mayor producción.

La evolución de las MOI.

El valor FOB de las MOI pasó de 8.624 a 11.935 millones entre 1998 y 2005, con subas en la mayoría de los rubros. Entre ellos, se destaca el incremento del 202% en materias plásticas, del 87% en metales, del 68% en productos químicos y del 19% en máquinas y aparatos. La recuperación de la rama automotriz entre 2002 y 2005 es muy firme, anotando una tasa de variación del 80%.

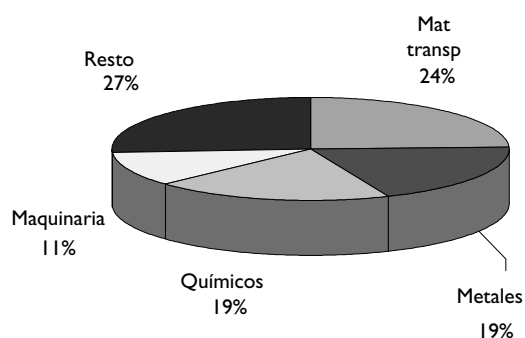
La estructura de las exportaciones MOI muestra en 2005 una importante diversificación. El sector automotriz representa el 24% de las colocaciones industriales. Por su parte, las ramas química y plástica, en conjunto, totalizan el 29% de estas exportaciones.

Cuadro 3: Exportaciones MOI - Principales Rubros. 1998. 2002 y 2005.

	millones de dólares				
	1998	2002	2005	Var. 05/98	Var. 05/02
Material de transporte	3.033	1.607	2.901	-4%	80%
Metales comunes	1.235	1.594	2.306	87%	45%
Productos químicos	1.370	1.344	2.306	68%	72%
Máquinas, aparatos	1.110	939	1.320	19%	41%
Materias plásticas	380	642	1.147	202%	79%
Papel, cartón	408	333	499	22%	50%
Resto de MOI	245	359	389	59%	9%
Textiles y confecciones	321	227	291	-9%	28%
Caucho	162	168	255	58%	52%
Metales preciosos	30	115	153	417%	33%
Otros Rubros	332	274	368	11%	34%
TOTAL	8.624	7.601	11.935	38%	57%

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Gráfico 5: Participación por Principales Rubros MOI. 1998 y 2005.



FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

En metales -que comprende siderurgia y aluminio- la participación es del 19% y la maquinaria equivale al 11% de las MOI exportadas.

La evolución de las MOA.

Las MOA constituyen las exportaciones agroindustriales y, en su mayor parte, son alimentos, aunque también incluyen cueros, madera y lana, entre otras. Dentro de este gran rubro, se destaca el complejo oleaginoso. Argentina es junto a los Estados Unidos y el Brasil uno de los tres grandes protagonistas mundiales en este mercado.

La significación del complejo sojero es muy grande y, a veces, hace que se pierdan de vista los avances que se obtienen en los restantes rubros, que hacen del país un proveedor agroindustrial

muy diversificado. Entre esas producciones se encuentran las carnes, los lácteos, una amplia gama de frutas y hortalizas procesadas y también bienes no alimenticios, tales como los cueros curtidos y las maderas aserradas.

Cuadro 4: Exportaciones MOA - Principales Rubros. 1998. 2002 y 2005.

millones de dólares					
	1998	2002	2005	Var. 05/98	Var. 05/02
Residuos alimenticios	2.006	2.790	4.049	102%	45%
Grasas y aceites	2.734	2.087	3.294	20%	58%
Carnes	830	576	1.648	99%	186%
Pieles y cueros	812	698	839	3%	20%
Resto de MOA	580	453	815	40%	80%
Productos lácteos	315	302	600	90%	98%
Hortalizas, legumbres prep	319	290	526	65%	82%
Bebidas, líq alcohólicos	231	173	358	55%	107%
Pescados elaborados	386	235	351	-9%	49%
Azúcar y arts confitería	136	158	221	63%	40%
Otros Rubros	412	375	470	14%	25%
TOTAL	8.761	8.138	13.172	50%	62%

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Un rasgo distintivo de las MOA en los últimos años ha sido la tendencia a la incorporación de mayor valor agregado o de mejoras en la calidad, que determinan en varios rubros un incremento del precio medio, con independencia de las cotizaciones en los mercados mundiales. Ello ocurre por ej. en la industria vitivinícola, por la orientación hacia los vinos finos en vez del vino a granel. Pero también se manifiesta en una serie de productos alimenticios en los que se ha ganado en elaboración y en la exportación de productos listos para ser colocados en góndola.

Los destinos de las exportaciones totales.

El aumento de las ventas externas en 1998-2005 tuvo lugar con una significativa modificación en la estructura de los mercados de destino. El cuadro siguiente muestra los destinos del total exportado. Entre 2002 y 2005, todos los destinos considerados presentan importantes avances.

El bloque que contribuye en forma más positiva al incremento exportador es el que se denomina, en la clasificación del INDEC, "resto del mundo", con tasas de crecimiento del 108.4% en 1998-2005 y del 96.6% en 2002-2005. La denominación "resto del mundo" engloba a una serie de países que hasta hace pocos años tenían una significación escasa en nuestro flujo exportador. Entre otros, se cuentan China, Emiratos Arabes Unidos, Sudáfrica, Australia, Egipto, Corea del Sur, Japón y Viet-nam. La canasta de MOI dirigida a esos países incluye tubos, químicos, maquinaria y equipo, caucho, textiles, tabaco, madera, papel, metales comunes y otras manufacturas. El papel activo de este bloque es destacable porque, por lo general, los nuevos destinos son los que presentan mayores dificultades para una rápida inserción.

Cuadro 5: Exportaciones Totales por destino. 1998. 2002 y 2005.

	millones de dólares			variación		contribución	
	1998	2002	2005	2005-1998	2005-2002	2005-1998	2005-2002
RESTO	6.278	6.656	13.086	108,4%	96,6%	50,2%	44,8%
R. de ALADI*	4.768	5.077	7.875	65,2%	55,1%	22,9%	19,5%
NAFTA	2.699	3.837	5.833	116,1%	52,0%	23,1%	13,9%
UE	4.746	5.233	6.839	44,1%	30,7%	15,4%	11,2%
Brasil	7.949	4.848	6.243	-21,5%	28,8%	-12,6%	9,7%
TOTAL	26.441	25.651	40.013	51,3%	56,0%	100,0%	100,0%

(*) Incluye Paraguay y Uruguay

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Por su parte, en el período más extendido, el Nafta exhibe la mayor tasa de variación, del 116.1%. Esto muestra la capacidad que tiene la oferta exportable argentina para insertarse en el mercado norteamericano. También la Unión Europea registra alzas y el Brasil exhibe un crecimiento significativo a partir de 2002.

La evolución de las MOI en los diferentes mercados.

Tras este panorama de las ventas totales, se examinarán los mercados de las producciones manufactureras. Se presentan, en primer lugar, las MOI que se caracterizan por su complejidad tecnológica y por su mayor valor agregado.

Algunas cifras reflejan las tendencias que vimos en el cuadro anterior. Claramente, sobresale el aumento de las MOI en el conjunto de los nuevos mercados no tradicionales ("resto"), que lideran el crecimiento en 2002-2005 y, sobre todo, entre 1998-2005, con una tasa de variación del 180.5%. El valor FOB exportado por este grupo de nuevos clientes en 2005, de 1.766 millones de dólares, no dista demasiado de la cifra colocada en el Nafta (2.256 millones).

Cuadro 6: Exportaciones MOI por destino. 1998. 2002 y 2005.

	millones de dólares			variación		contribución	
	1998	2002	2005	2005-1998	2005-2002	2005-1998	2005-2002
RESTO	629	918	1.766	180,5%	92,3%	34,3%	19,6%
R. de ALADI*	2.002	1.791	3.138	56,7%	75,2%	34,3%	31,1%
Brasil	4.440	2.395	3.669	-17,4%	53,2%	-23,3%	29,4%
NAFTA	985	1.602	2.256	129,1%	40,8%	38,4%	15,1%
UE	568	895	1.052	85,4%	17,6%	14,6%	3,6%
TOTAL	8.624	7.601	11.935	38,4%	57,0%	100,0%	100,0%

(*) Incluye Paraguay y Uruguay

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

En segundo lugar, el resto de Aladi -que representa uno de los clientes tradicionales de las MOI- exhibe la segunda tasa de variación entre 2002 y 2005, del 75.2%. En este período más corto, Brasil muestra un incremento del 53.2%, muy cercano al promedio total.

Los mercados de destino de las MOA.

La estructura de destino de las MOA muestra diferencias con el de las MOI. Los principales mercados agroindustriales son la Unión Europea y los países del “resto del mundo”. Entre estos últimos sobresalen China y la India por sus adquisiciones de aceites y pellets.

Cuadro 7: Exportaciones MOA por destino. 1998. 2002 y 2005.

	millones de dólares			variación		contribución	
	1998	2002	2005	2005-1998	2005-2002	2005-1998	2005-2002
R. de ALADI*	1.191	737	1.410	18,4%	91,4%	5,0%	13,4%
RESTO	3.194	3.201	5.802	81,6%	81,3%	59,1%	51,7%
NAFTA	879	811	1.181	34,3%	45,6%	6,8%	7,3%
UE	2.381	2.793	4.054	70,3%	45,1%	37,9%	25,0%
Brasil	1.116	596	666	-40,3%	11,7%	-10,2%	1,4%
TOTAL	8.761	8.138	13.172	50,3%	61,9%	100,0%	100,0%

(*) Incluye Paraguay y Uruguay

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Todos estos principales bloques exhiben importantes alzas a partir de 2002.

Clasificación de las manufacturas por su tecnología

La evolución exportadora se ha beneficiado no sólo por alzas en los precios sino básicamente por el incremento de las cantidades y se apoyó, asimismo, en una diversificación de los destinos. En esta sección analizaremos cuál ha sido la composición de las exportaciones manufactureras en esta etapa de expansión. En otros términos, se determinará si los aumentos en el valor FOB entre 1998 y 2005 fueron obtenidos a través de la colocación de bienes industriales de mayor o menor complejidad. Esta es una cuestión importante, porque en muchos países, los aumentos exportadores suelen estar sustentados, en ocasiones, sobre productos industriales con precios más bajos o de menor contenido tecnológico.

Para este análisis, se recurrió a la clasificación de las manufacturas de la OCDE, que las ordena de acuerdo a su: 1) alta tecnología, 2) tecnología media y, 3) baja tecnología.

Debe aclararse que el universo de las exportaciones manufactureras consideradas en esta clasificación difiere del incluido en la de Grandes Rubros, ya que además de las MOA y las MOI, incorpora los destilados (estos últimos aparecen como Combustibles en el ordenamiento por Grandes Rubros). Entre 1998 y 2005, las exportaciones manufactureras así definidas ascendieron de 18.600 a 28.422 millones de dólares.

Dentro de este cuadro, hay un claro avance de las exportaciones de tecnología media, cuya participación en las exportaciones manufactureras subió del 43% al 47%. Ello fue a expensas de la proporción de las exportaciones de tecnología baja, que pasó del 54% al 50% del total.

Cuadro 8: Exportaciones clasificadas por Tecnología.

	millones de dólares		Participación		Variación
	1998	2005	1998	2005	2005 - 1998
Alta	538	704	2,9%	2,5%	31,0%
Media	8.011	13.466	43,1%	47,4%	68,1%
Baja	10.052	14.251	54,0%	50,1%	41,8%
Total	18.601	28.422	100,0%	100,0%	52,8%

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Como consecuencia de esta evolución, los bienes de tecnología media constituyen ahora casi la mitad de las exportaciones manufactureras. A su vez, la proporción de exportaciones de alta tecnología se mantuvo prácticamente constante en estos años.

Dentro de la clasificación de la OCDE, los bienes industriales considerados de tecnología media incluyen los destilados y una gran parte de las MOI, entre ellas, químicos, caucho, máquinas y equipo, material eléctrico, metales comunes, vehículos, etc. Asimismo, están incluidos los alimentos y textiles, tabaco, madera, papel y muebles.

Los destinos exportadores según el contenido tecnológico

A fin de examinar con más detalle este avance de las exportaciones de mayor contenido tecnológico, tomaremos en cuenta los principales destinos. La participación de las exportaciones de tecnología media en las manufactureras totales sube en los cinco bloques de destino considerados. El mayor crecimiento se registra en el Nafta, al pasar del 45% al 68% del total exportado. En Brasil, la proporción asciende de 70% al 80% del total y en Resto de Aladi, del 51% al 62%. En la Unión Europea y en el resto del mundo, también aumentó la participación de los bienes de tecnología media.

Cuadro 9: Exportaciones por destino, clasificadas por Tecnología.

	1998			2005		
	Alta	Media	Baja	Alta	Media	Baja
NAFTA	5,5%	45,0%	49,4%	2,5%	68,3%	29,2%
UE	0,8%	16,0%	83,2%	1,0%	18,2%	80,8%
BRASIL	2,6%	70,3%	27,1%	2,8%	80,2%	17,0%
R. de ALADI*	6,1%	51,3%	42,6%	4,9%	62,1%	33,0%
RESTO	0,8%	15,9%	83,3%	1,6%	22,9%	75,5%
TOTAL	2,9%	43,1%	54,0%	2,5%	47,4%	50,1%

(*) Incluye Paraguay y Uruguay

FUENTE: elaboración propia en base a INDEC.

Más allá de la dinámica observada durante estos años, resulta ilustrativo ver la significación relativa que tienen estas exportaciones clasificadas por su tecnología, en los distintos mercados internacionales. La mayor participación corresponde al Brasil, ya que el 80% de nuestras exportaciones industriales a ese país son de tecnología media.

Nafta sigue en orden de importancia. Se trata de un hecho muy significativo, habida cuenta de que en este bloque se encuentra el mercado estadounidense, cuya demanda tiene, en promedio, altas exigencias de calidad. Resto de Aladi presenta una proporción también elevada, del 62%.

Conclusiones.

El salto exportador que inició el país, sobre la base de los cambios operados en la política económica desde el derrumbe de la convertibilidad, se apoya como hemos visto, en aumentos en las cantidades, expansión en nuevos mercados y en una mejora en la composición de las manufacturas.

Por otra parte, la fase actual se caracteriza por incorporar a un gran conjunto de ramas industriales al mercado mundial, en un contexto de crecimiento de la demanda interna. Se trata, por consiguiente de un tipo de crecimiento exportador cuyos beneficios en términos de mejoras de productividad y de mayores inversiones se transmiten al conjunto del sector productivo. También ha repercutido favorablemente sobre los niveles de empleo industrial, que han venido aumentando a un ritmo muy elevado. Este sendero de expansión más homogéneo e integrado permite seguir incorporando nuevos segmentos a la actividad exportadora, poniendo en marcha producciones de mayor valor agregado, competitivas a nivel mundial.

La consolidación del proceso se verifica en un contexto macroeconómico que presenta rasgos nuevos con respecto a anteriores experiencias, dados no sólo por un sistema de precios relativos favorable a las actividades transables sino además, por la ausencia de las brechas fiscal y externa que tradicionalmente afectaron a la Argentina, y por el crecimiento sostenido del coeficiente inversión/PBI que continúa aumentando en 2006.

La aplicación de medidas antidumping en acuerdos regionales¹

I - Introducción

Los Acuerdos Regionales (AR), tienen una gran heterogeneidad en múltiples dimensiones, tales como sus objetivos, formatos, cantidad y tamaño de los socios, estructuras productivas; y como consecuencia de éstas y de la evaluación que se posea de la aplicación de las disciplinas antidumping (AD) existirán diversos diseños de la política comercial intrazona. Las opciones pueden incluir mantener el *status quo* del AD como se aplica a nivel multilateral, establecer disciplinas OMC plus en la materia, sustituirlo por políticas de competencia ó eliminarlo sin reemplazo alguno.

En términos generales, muchos especialistas en comercio internacional consideran la aplicación de medidas AD como un instrumento proteccionista, señalando que el mayor problema está en el modo en que se administra más allá de discutir las razones teóricas que lo justifican. Sobre este último punto, existen controversias sobre la pertinencia de que la discriminación internacional de precios sea considerada una práctica desleal, y en este sentido se establece un marcado contraste con las subvenciones, para las cuales denominación antedicha parece ser más apropiada.

Más allá de las controversias, el AD es un instrumento que puede ser aplicado en el marco de las reglas del Sistema Multilateral de Comercio (SMC), en donde coexisten países con una alta heterogeneidad en múltiples dimensiones y el comercio entre ellos está influenciado por diversas formas y niveles de protección. Cuando se analiza la aplicación de este instrumento en AR, cuyo denominador común es el libre comercio intrazona, será determinante establecer si estamos frente a una configuración que se asemeja a un mercado, o persisten las características distintivas de las de economías nacionales. En el primer caso el marco analítico a aplicar sería el de defensa de la competencia, mientras que en el segundo el correspondiente a la política comercial.

Por su parte, el MERCOSUR que ha constituido hace más de diez años una Unión Aduanera imperfecta aún mantiene la aplicación del AD al comercio intrazona, y el mismo ha sido utilizado en un contexto de recurrentes conflictos comerciales, en los cuales planteos respecto a la persistencia de asimetrías estructurales y de política han cuestionado el modo en que se distribuyen los beneficios de la integración.

Este trabajo intenta contribuir a la reflexión acerca de como compatibilizar el objetivo de una mayor integración productiva en el MERCOSUR con los diversos intereses que existen en torno a la aplicación del AD. El análisis se centrará en los aspectos económicos, y si bien se realiza un breve comentario del diseño institucional para el tratamiento de estas prácticas en otros procesos de integración, este sólo se utiliza a los fines de derivar algunos esquemas básicos para razonamientos desde la economía política. Por último, dado que la administración de este instrumento es realizada en forma interdisciplinaria, se juzgó conveniente desarrollar brevemente algunos conceptos y controversias relacionados al enfoque económico del comercio internacional.

¹ Elaborado por el Lic. Ramiro Bertoni, Gerente de Investigaciones de la Comisión Nacional de Comercio Exterior. El documento es una síntesis del trabajo final elaborado en el marco de la Diplomatura en Relaciones Internacionales e Integración Regional de la Universidad de Barcelona y la Universidad de San Andrés. Las opiniones vertidas son responsabilidad exclusiva del autor y no involucra a la institución a la que pertenece.

I - Los derechos antidumping y las prácticas desleales de comercio.

La caracterización del AD suele ser un tanto ambigua, desde suponer que es la mera implementación de las normas contenidas en el Entendimiento de la Aplicación del Artículo VI del GATT (en adelante, el Acuerdo), hasta pensar que es un instrumento de política comercial que puede ser fácilmente utilizado para una gran amplitud de situaciones y objetivos.

A fin entender el mix de restricciones y libertades que este instrumento contiene, un punto a considerar es que habiéndose demostrado los tres requisitos establecidos por el Acuerdo para aplicar una medida AD (dumping, daño y causalidad), las normas multilaterales sólo establecen el valor máximo de la misma, quedando a consideración de las autoridades -técnicas o políticas según las diversas legislaciones nacionales- la potestad de establecer derechos menores -*lesser duty*- o incluso no aplicarlos basándose en el interés público².

Por otra parte, los lineamientos generales establecidos por el Acuerdo requieren una reglamentación por parte de los países, y la misma podrá otorgarle al instrumento un sesgo liberal o proteccionista, lo cual también estará reflejado en la elección -o la creación- de las instituciones que estarán a cargo de su aplicación.

Adicionalmente, en los puntos del Acuerdo que requieren una interpretación más precisa³, y que la misma no pueda encontrarse claramente en los antecedentes de casos sometidos al Sistema de Solución de Diferencias del GATT/OMC -que operan como una especie de jurisprudencia-, las autoridades podrán optar, entre aquellas que resulten compatibles con el marco general de las reglas multilaterales, por las que consideren más adecuadas en el contexto de las investigaciones y del rol asignado a este instrumento en el marco de otras políticas públicas.

En síntesis, se puede afirmar que es un “instrumento de política comercial sujeto a normas sustantivas y de procedimiento”, asentado en las reglas establecidas por el Acuerdo y la respectiva jurisprudencia. Así, considerando esta definición, es natural que cada país busque maximizar los grados de libertad disponibles en el Acuerdo a fin de adecuarlo a sus lineamientos de política comercial.

En función de lo señalado, queda claro que el modo de aplicar y evaluar la performance de este instrumento estará relacionado con la óptica desde la cual se piense la política económica en general y la comercial en particular; que podrá ubicarse a grandes rasgos en posiciones más cercanas a la ortodoxia o a la heterodoxia económica⁴.

En este sentido, si bien la mayoría de los autores que critican el uso abusivo y discrecional del AD se pueden encuadrar dentro los economistas “ortodoxos”, y sus principales preocupaciones son las trabas al avance del libre comercio, ellos no son los únicos que encuentran serios problemas en la aplicación de este instrumento. También numerosos economistas heterodoxos realizan severas críticas al uso del AD, y sin necesidad de acordar en cuanto a las bondades del libre comercio, de todas formas señalan sus efectos adversos para el SMC -afectando a exportadores competitivos- y para el país que lo aplica -ineficiencias de la excesiva protección-, señalando además que puede permitir que se incremente aún mas el poder de mercado de ciertas empresas.

2 Cuando se cumplen los requisitos mencionados, los exportadores pueden ofrecer compromisos de precios a las Autoridades, quienes podrán aceptarlos -siempre que eliminen el daño a la industria- y en dicho caso regirán en forma similar a una medida AD.

3 En el Acuerdo hay muchos puntos que no se pueden pautar taxativamente, lo cual está relacionado a que sin duda el instrumento requiere cierta flexibilidad debido a las diferencias entre países y sectores, a lo que se suma las “zonas grises o ambigüedades constructivas” utilizadas para poder cerrar las negociaciones.

4 La definición de ortodoxia y heterodoxia sigue en líneas generales a la presentada por CHUDNOVSKY D., LÓPEZ A. y MELITSKO S. (2000). Así, “por ‘ortodoxos’ se entenderán aquellos argumentos que parten de la idea del libre comercio como óptimo y de la confianza en el mercado como asignador de recursos. En tanto, los argumentos ‘heterodoxos’ se definen más bien por la negativa, esto es, por el cuestionamiento con variados matices, a los argumentos, supuestos y paradigmas teóricos definidos por la ortodoxia”.

Más allá de las objeciones de tono académico que recibe la aplicación del AD, en general cuenta con cierto consenso en el ámbito político debido a que se considera como un instrumento de defensa comercial que combate las prácticas desleales -denominación que también recibe en el marco del GATT-.

A fin de combatir las prácticas desleales en el SMC se pueden aplicar dos medidas diferentes: derechos antidumping y compensatorios (estos últimos contra las subvenciones)⁵. Para aplicar estos derechos, las autoridades del miembro importador deberán cumplir los siguientes requisitos: demostrar que las exportaciones desde determinados países y/o empresas tienen el carácter de práctica desleal, la ocurrencia de daño⁶ a los productores nacionales y una relación de causalidad entre ambos, actuando en función de lo establecido en el Acuerdo. En ambos casos la aplicación de medidas sobre las importaciones es de carácter discriminatorio (por país/es y/o empresa), siendo una de las excepciones al principio de nación más favorecida.

5 Por otra parte existen las salvaguardias GATT art. XIX y otras especiales, que si bien completan el espectro de los mecanismos de defensa comercial, al tratarse de importaciones en condiciones leales no se abordan en este trabajo.

6 El Acuerdo bajo el concepto de daño tiene tres acepciones: daño importante (actual), amenaza de daño y retraso sensible a la creación de una rama de producción.

7 Cuando no se diesen esas condiciones, explicitadas en el Acuerdo, el mismo presenta una serie de alternativas aparentemente muy detalladas para obtener un "valor normal", aunque en la práctica permite un importante grado de discrecionalidad para las autoridades de aplicación. Algo similar ocurre con la forma que se deben comparar dichos valores normales con los precios de exportación.

8 El concepto de desleal es utilizado en comercio interior para ocasiones donde los consumidores son "engañados" (pesos, contenidos, garantías, etc), o en sentido más amplio cuando en algún tipo de competencia una de las partes no se sujeta a las reglas.

9 Si bien la imposibilidad de arbitraje de precios entre mercados aparece gracias a los aranceles, los cuales además de que provienen de una política gubernamental constituyen un "impuesto con recaudación pública y privada", en la medida que estos son negociados en el marco del GATT, no pueden considerarse como una subvención.

10 Algunos autores presentan listados más detallados de las motivaciones del dumping, que si bien pueden ser útiles para otros fines -establecimiento del tipo de derecho y su duración, etc.- no parecen conducentes para un análisis del instrumento. Así en Delgado (2004, pg.86 y 87) entre otras motivaciones se cita: lograr inserción en nuevos mercados, estrategia global de precios bajos (dumping estratégico), asimetría entre las regulaciones laborales, disputar el liderazgo a otras empresas, etc. En Messerlin, P., (p.45) se precisa el que es resultado de la cooperación entre las empresas y el gobierno (denominándolo estratégico), el cual en ciertas condiciones podría tipificar bajo una subvención en el marco del GATT-OMC, y por último, Darchuk.; y otros, (p. 3), incorpora los conceptos de dumping persistente, esporádico e inverso, y este último podría ser consecuencia de retenciones a las exportaciones, entre otras causas.

La principal diferencia entre ambas prácticas es que mientras las subvenciones son ayudas estatales o gubernamentales que abaratan "artificialmente" las exportaciones, el dumping es una acción privada que consiste en que una empresa exporte determinados bienes a precios inferiores a un "Valor Normal", que es al cual efectivamente vende en su mercado interno, o valores alternativos cuando dichas operaciones no se encuentran en el "curso de operaciones comerciales normales"⁷.

De esta forma se está encuadrando bajo el concepto de "desleal"⁸ dos comportamientos muy distintos: la situación en que una empresa para competir recibe ayuda del Estado (subvención) y la de una firma que valiéndose de sus propios recursos económicos exporta a precios menores a los que vende en su mercado interno (dumping)⁹. El concepto de desleal en sentido estricto tiene una aplicación indiscutible a las subvenciones, pero su generalización hacia el dumping podría ser desatinada, excepto para cuando este tiene un carácter "predatorio", en el cual el objetivo es eliminar a los competidores.

II - Consideraciones de las causas del dumping en escenarios alternativos

Sin embargo, existen muchas causas por las cuales en el comercio internacional se realizan exportaciones con dumping, y estas deben ser tenidas en cuenta a los fines de poder discutir acerca de cuan apropiadas son las actuales disciplinas, y las implicancias de su aplicación en los AR. Es importante tener en cuenta que pueden originarse tanto en condiciones que son exógenas a las empresas como deberse a decisiones de las firmas (endógenas), aunque no necesariamente con intenciones predatorias¹⁰.

Por otra parte, entre las causas externas a las firmas, existen dos determinantes macroeconómicos claves que se interrelacionan con la posibilidad que se practique la discriminación de precios y con el grado de probabilidad que se encuentre daño a la producción nacional del país importador. Knetter y Prusa analizan la relación entre las fluctuaciones del nivel de actividad y el tipo de cambio con la aplicación de medidas AD, y basándose en los datos para los cuatro principales usuarios - EE.UU., la Unión Europea, Australia y Canadá- observan que las recesiones y la apreciación del tipo de cambio real tienden a elevar la cantidad de determinaciones positivas. Para los principales usuarios

de América Latina -Argentina, Brasil y México- Bianchi y Sanguinetti (2005) han analizado los determinantes macroeconómicos, y si bien para los tres países encuentran evidencias, ambas variables no siempre resultaron significativas en cada uno de ellos, y cuando lo fueron presentaron distintas intensidades.

Así, al analizar en qué forma el nivel de actividad se vincula con la aplicación de medidas AD, podríamos decir que si bien la relación es inversa, ya sea que este se observe en el país importador o exportador (menor nivel de actividad, mayor cantidad de medidas AD), la intensidad de dicha relación estará también asociada a dos criterios claves de las Autoridades investigadoras: la profundidad del análisis de causalidad cuando la caída del nivel de actividad se produce en el país importador (a fin de separar los efectos de la recesión y las importaciones con dumping), y los criterios para el cálculo del Valor Normal cuando esta se registra en el país exportador (dado que es probable que surjan ventas por debajo del costo).

Así cuando la recesión se observa en el país exportador, sus empresas tenderán a bajar los precios en su propio mercado, y probablemente también en sus exportaciones, intentando mantener el nivel de producción. Como resultado de la magnitud en la baja de precios y del incremento de sus exportaciones podría generarse daño en los países importadores. Esta explicación es la que da origen al nombre de “dumping”, el derrame sobre otros países de la producción que no puede colocarse en el propio mercado a causa de una recesión¹¹.

Por otra parte, cómo afecta la variación del tipo de cambio a la probabilidad que se practique dumping es más compleja, y dependerá de las empresas en cuanto a sus intenciones y posibilidades de ajustar sus precios respecto de la divisa extranjera tanto en su propio mercado como en el de destino de sus exportaciones. De todos modos es probable que la devaluación en un país tienda a disminuir las posibilidades de que sus empresas exportadoras realicen dumping (generalmente el *pass through* es parcial), y a su vez aumente la probabilidad que las empresas extranjeras incurran en la discriminación de precios para ingresar a su mercado.

Es importante tener en cuenta que la conducta económica-racional y “no predatoria” de las empresas también puede ser un factor explicativo de la existencia del dumping, incluso en ausencia de fluctuaciones en las variables macroeconómicas¹². Se puede demostrar fácilmente que un monopolista (o empresas operando en un mercado oligopólico) maximizará sus beneficios discriminando precios si está frente a mercados segmentados y con distinta elasticidad precio de la demanda. Esto llevado al contexto del comercio internacional, donde la segmentación está dada por aranceles u otras barreras, permite entender porque es una situación corriente que este tipo de empresas vendan en sus mercados domésticos protegidos a un precio mayor que en el mercado internacional donde suelen ser tomadoras de precios¹³.

Por otra parte, cuando dos empresas con cierto poder de mercado y ubicadas en países con alguna protección arancelaria eligen la estrategia de precios señalada en el punto anterior, se observan situaciones de “dumping recíproco”, las que pueden llevar a un equilibrio competitivo estable en el tiempo. En este caso, desde una mirada ligada a la ortodoxia, la discriminación de precios entre mercados nacionales y extranjeros puede llevar a una mejora del bienestar para ambos países, cuando en cada uno de ellos las firmas vendían con márgenes que incluían rentas monopolísticas.

¹¹ Sin embargo, que esta dinámica conlleve estrictamente a la existencia de dumping estará vinculado a la magnitud con que se realice el ajuste de precios en ambos mercados, y a la relación de estos con el costo.

¹² En este trabajo se analizan las empresas haciendo abstracción tanto de su tamaño como de otras características, aunque cabe aclarar que algunos razonamientos podrían variar cuando están involucradas empresas transnacionales (como peticionantes o investigadas) debido a que sus decisiones pueden responder a motivaciones diferentes a las tomadas por empresas instaladas en un solo país.

¹³ En este mix de precios podría darse la situación de exportar a costos marginales (o variables) y de cubrir los costos totales (considerando los fijos para el total producido) con precios más altos en las ventas al mercado local. Esta última discriminación de precios si bien está asociada a las industrias con alto costo fijo, no es privativa de ellas.

El análisis de los determinantes macroeconómicos y de la lógica microeconómica de las firmas demuestra que puede existir “dumping técnico y daño” sin que existan intenciones predatorias, por lo tanto esto refuerza las dudas antes señaladas acerca de considerar que todas las acciones de dumping en el comercio internacional se califiquen como prácticas desleales.

Esta última condición aparece sin duda en la figura del dumping predatorio, que es cuando una firma con cierto poder de mercado y gracias a los aranceles exporta a precios inferiores a los que practica en su país, y en la medida que estos sean suficientemente bajos podrá lograr la quiebra de la empresa productora ubicada en el socio importador¹⁴. De este modo, monopolizará ambos mercados incrementando el precio y sus beneficios; así aquello que inicialmente pareciera ser un aumento del bienestar en el país importador por una baja transitoria de precios, a mediano plazo se transforma en una pérdida para el conjunto de la sociedad por la fijación de precios de monopolio por parte de la empresa extranjera¹⁵.

En términos generales, diversos autores señalan que las probabilidades de éxito de las prácticas predatorias suelen ser muy bajas, lo cual se explica por los siguientes motivos:

- a) en el país exportador debería haber altas barreras a la entrada de nuevos productores, de lo contrario otras firmas podrían ingresar a dicho mercado al incrementarse los precios,
- b) el mercado del país importador debería estar relativamente aislado del alcance de importaciones de otros orígenes, lo cual implica cierta reserva de mercado,
- c) por último la tasa de interés para descontar los ingresos de futuros precios monopolísticos para recuperar la pérdida de ingresos por ventas con dumping debería ser baja para que dicha equiparación se de en un tiempo razonable¹⁶.

III - Una mirada desde la economía política de la protección comercial.

Independientemente de la discusión desarrollada previamente, en cuanto a si corresponde caracterizar al dumping como una conducta desleal, en el SMC está regulada la aplicación de medidas AD, y dado que estas operan como un sobre arancel en frontera se debe recurrir al marco analítico de la política comercial a fin de poder realizar una evaluación de sus efectos.

El análisis tradicional de la política comercial, que está estrechamente ligado al enfoque de la ortodoxia, tiene como objetivo suministrar conclusiones en función de cómo se modifica el bienestar de la sociedad por la aplicación de diversas medidas que afectan a las transacciones en frontera, y si bien en términos generales presenta ciertas falencias debido a sus supuestos, es en el análisis de situaciones de comercio desleal donde algunos de estos podrían resultar particularmente inadecuados.

La protección comercial, para países chicos opera con la siguiente secuencia¹⁷: la fijación de un arancel eleva el precio del bien en el mercado interno, lo cual determina un descenso de las cantidades demandadas y un aumento de producción nacional “ineficiente” que sustituirá a las importaciones, las cuales acusarán un descenso aún mayor debido a la contracción del consumo, y

14 Una posibilidad con menor pérdida de recursos productivos es cuando la firma exportadora adquiere a la firma del país importador al momento que entra en graves dificultades económico-financieras.

15 La pérdida de bienestar deviene de diversas fuentes: los mayores precios afectan no solo a los consumidores, sino que también podrán empeorar los términos de intercambio al incrementarse el precio de estas importaciones, *ceteris paribus* el resto de los precios del comercio exterior. Adicionalmente, se genera un costo en términos de eficiencia al tener que reorientar recursos que estaban correctamente asignados, o en el peor de los casos, el perjuicio por la destrucción de factores productivos que no se podrán reasignar (básicamente capital específico y trabajo especializado).

16 Este último supuesto implicaría que ambas empresas tengan un costo similar y que el efecto de los aranceles en el país exportador sea poco relevante en cuanto determinar elevados precios internos. En caso contrario, ya sea por un importante diferencial de costos, o porque los altos aranceles llevan a que los consumidores paguen un importante sobreprecio, la empresa exportadora podría realizar dumping sin incurrir en pérdidas que le ocasionen algún tipo de pasivo financiero que deba ser recuperado.

17 Para los países grandes, en ciertos casos la protección puede mejorar su bienestar, y esto será cuando por su peso en la demanda mundial la imposición o el aumento de un arancel hace descender los precios internacionales, y en consecuencia mejoran sus términos de intercambio, logrando este beneficio a expensas de los exportadores.

el Estado comenzará a recaudar en concepto de tarifas aduaneras. Debido a que para la visión ortodoxa bajo el libre comercio se da la asignación óptima de recursos, la protección introdujo una distorsión que sólo puede empeorarla, con consecuencias negativas tanto para el país que la aplicó como para el resto del mundo.

Así, la economía política de la protección es muy simple: en el país importador se genera una reducción del bienestar para el conjunto de la sociedad a causa de un fuerte perjuicio sobre los consumidores, más allá que a expensas de estos los productores y el Estado han obtenido mayores ingresos. En cuanto al SMC, se afecta al productor mundial más eficiente que es quien determina el precio internacional mediante su oferta de exportación¹⁸.

En consecuencia, en la visión ortodoxa la explicación del por qué las autoridades deciden aplicar medidas de protección que son contrarias al interés general está dada básicamente por la mayor capacidad de lobby de los productores. Estos son relativamente pocos, tienen considerable poder de organización, y claramente pueden identificar su beneficio; frente a un alto número de consumidores, que a su vez no pueden calcular claramente sus pérdidas y tienen pocas posibilidades de concertar sus intereses en cada producto de su canasta de consumo.¹⁹

Estas conclusiones son cuestionadas desde diversas vertientes que aquí se denominarán como heterodoxas, y ya desde mediados del siglo pasado la escuela de autores estructuralistas cuestionó las ventajas del libre comercio para los países no desarrollados, brindando fundamento a la política de sustitución de importaciones, la cual tenía implícito que la protección al sector industrial y el consecuente cambio en la estructura productiva generaba beneficios a mediano y largo plazo para estos países. En los años 80' y desde una mirada más cercana a los países desarrollados, las Nuevas Teorías del Comercio Internacional, partiendo del análisis de mercados imperfectos, demuestran que en ciertos casos la protección puede mejorar el bienestar en el mediano plazo, sentando las bases de la denominada "Política Comercial Estratégica". Así, queda claro que los motivos para realizar política comercial y el grado deseable de apertura de un país siempre han sido objeto de debate entre las escuelas más cercanas a la ortodoxia o a la heterodoxia.

Si bien el análisis tradicional de la política comercial es útil como una primera aproximación a los impactos de la protección, presenta dos grandes inconvenientes al utilizarlo en la evaluación de los efectos de medidas contra el comercio desleal:

- El tipo de restricción en frontera que se aplica,
 - a) por su carácter doblemente discriminatorio (país y/o empresa)
 - b) las diversas formas que puede tomar la medida.
- La posibilidad de considerar al precio internacional como parámetro de eficiencia.

Si bien el análisis antedicho incorpora con el concepto de desvío de comercio referido al otorgamiento de preferencias arancelarias a otros países, sus conclusiones más extendidas están asociadas a políticas comerciales no discriminatorias. Por su parte, al combinar las dos dimensiones de la

¹⁸ Es importante recordar que se supone que no existen otras distorsiones y que los factores se reasignan de modo que nunca existiría desempleo de ningún factor productivo.

discriminación de los derechos AD (países y/o empresas), los efectos de la medida dependerán de la importancia relativa de los orígenes y firmas sancionadas; con un piso de irrelevancia hasta un impacto equivalente a una protección contra todo el mundo.

De igual forma, mientras en el análisis tradicional de la política comercial suele razonarse con aranceles ad-valorem, extendiéndose a discutir sus ventajas respecto a la aplicación de cuotas equivalentes; los derechos AD (o los compromisos de precios resultantes) pueden además tomar la forma de valores mínimos de exportación -que en la práctica son aranceles variables-, ó contingentes arancelarios -con cantidades y precios fijos o móviles-. Así, sumado a que la vigencia de la medida también es variable, nuevamente su impacto proteccionista puede ir desde niveles ínfimos hasta medidas que inhiben por largo tiempo las importaciones del conjunto afectado (sea país y/o empresa)²⁰.

Obviamente, en línea con el análisis tradicional una medida de mayor magnitud implicará un mayor resguardo, pero la heterogeneidad en la protección que brindan los derechos AD es importante tenerla en cuenta al realizar comparaciones internacionales. En general se toma la cantidad de casos por país y se asocia a esta en forma directa con el grado de protección con que cada miembro del SMC utiliza este instrumento, lo cual puede inducir a conclusiones erróneas. Esto también puede ocurrir al comparar a nivel nacional la cantidad de medidas aplicadas para cada sector.

19 Cuando es un mercado de bienes intermedios, este "desequilibrio de poder" puede alterarse en la medida en que en vez de ser consumidores atomizados se trate de un sector que fabrica bienes finales, pudiendo tener mayor envergadura y grado de concentración que los productores que solicitan protección.

20 Así la Argentina ha sido señalada como uno de los principales usuarios, pero no se consideró que en muchas ocasiones colocó derechos inferiores al margen de dumping o que su vigencia era por dos años y no por cinco como permite el Acuerdo y los aplican la mayoría de los países.

21 Se considera que la protección del país importador es poco relevante respecto a la del país exportador; si la situación fuese inversa, las firmas estarían prácticamente obligadas a realizar dumping para poder competir en el mercado del otro país.

22 Se supone que no existe protección redundante ("agua en la tarifa") y por lo tanto los productores locales pueden aprovechar plenamente la protección arancelaria -a fin de simplificar se considera que esta es la única protección-. La ecuación básica será: $P_d = P^* (1 + t)$, con P_d : precio doméstico, P^* : precio internacional, y t : arancel. Es interesante señalar que excepto que el arancel sólo cubra la ineficiencia de costos de los productores nacionales, existe algún grado de contradicción en el análisis tradicional. El suponer que ante aumentos del arancel no existirá agua en la tarifa implica aceptar que hay monopolios o acuerdos colusivos que permiten incrementar los precios, lo cual se aleja del supuesto de atomización constitutivo de la noción de competencia perfecta implícita en su modelo analítico.

Por otra parte, en la posibilidad de considerar al precio internacional como parámetro de eficiencia está el centro del debate. Si se deja de identificar los precios de las importaciones con el del productor mundial más eficiente -análisis tradicional-, y se considera que los mismos pueden ser "desleales"; entonces se desdibuja la señal de precios que orientaba la asignación óptima de recursos y permitía establecer que la protección provocaba una distorsión. En este nuevo contexto hallar un precio internacional "apropiado" sobre el cual estructurar el análisis de la política comercial para un determinado país se torna "complejo" y en cierto modo "circular".

Esto se debe a que sólo serían una referencia válida aquellos precios que no conlleven dumping, o aquellos que aún estando en dicha situación no ocasionen daño a los productores nacionales -según los requisitos del Acuerdo-. Por lo tanto esta relación entre dumping y daño lleva a que se deje de tener un valor de referencia exógeno al mercado que se quiere analizar, ya que la validez de un precio que cumpla dicha función, excepto que sea sin dumping, requerirá una evaluación previa de su probable impacto sobre los productores del país importador.

IV - Interpretaciones acerca del uso actual del antidumping en el SMC.

Más allá de los efectos de una medida AD, una primer conclusión que se deriva del análisis tradicional de la política comercial es que debería existir una relación directa entre los aranceles del país exportador y el margen de dumping que pueden realizar sus empresas²¹. Esto es así, dado que el nivel de la protección arancelaria en el país exportador determina en qué proporción el precio al que las empresas venden en su mercado interno está por encima del precio internacional, al cual suelen tener que exportar las firmas²². De este modo, la mayoría del comercio internacional de manufacturas -exceptuando probablemente el que se lleva a cabo con acceso preferencial- se realiza con un margen de dumping cercano a la protección del país exportador, lo cual permite

entender que si fuese sancionado *per se*, sin la determinación de daño y causalidad, se estaría obstaculizando gran parte del comercio mundial²³.

Así, dado que se parte de un contexto internacional ya distorsionado por políticas proteccionistas, y como fuera señalado son estas las que les permiten a las empresas realizar dumping al segmentar sus precios entre mercados nacionales; cabe la siguiente pregunta: ¿considerando los productos afectados por la aplicación de medidas AD, éstas tenderán a compensar las distorsiones que ya son consecuencia de los aranceles en dichos productos o las amplificarán empeorando la asignación de recursos para dichos sectores?

La respuesta es clara, dado que el nivel de los derechos AD que actualmente aplican la mayoría de los miembros del SMC excede ampliamente a los aranceles y al efecto-precio de otras barreras para dichos productos en el país exportador; ello indica que este instrumento no compensa sino que amplifica algunas de las distorsiones ya existentes. Incluso la OCDE en sus informes sobre medidas que afectan al comercio incluye al AD en el “core” de las barreras no arancelarias, y no como derechos aduaneros que corrigen distorsiones.

En línea con lo explicado, el AD es básicamente visualizado como una medida proteccionista por la mayoría de los economistas, señalando que su implementación suele carecer de sustento en el análisis económico, de lo cual deriva sus efectos distorsivos sobre el comercio, más allá del fundamento teórico que lo respalde²⁴. Es en este sentido que se puede hablar de una aplicación “legal-administrativa” del instrumento, ya que se pueden cumplir los requisitos formales descuidando los de sustancia.

Tradicionalmente los principales usuarios del AD han sido los países desarrollados, destacándose EE.UU. y la actual Unión Europea, aunque la mayoría de los autores coinciden en señalar al primero de ellos como el país que realiza una utilización más discrecional y abusiva. En la misma línea de ideas una funcionaria de la UNCTAD opina que la legislación de EE.UU. es sofisticada y “su utilización ilustra el peligro que implica sacar ventaja de los espacios que dejan los acuerdos internacionales para proveer protección temporaria”, a lo que se podría agregar que puede tornarse casi permanente a través de las sucesivas revisiones (Tórtora, M.).

Una mirada menos crítica, que en cierta forma es sostenida por EE.UU. es que el AD es un instrumento que ha permitido avanzar en la liberalización del comercio, en la medida que los gobiernos cuentan con una regulación que los resguarda de precios que distorsionan la competencia. Por su parte, un especialista en derecho internacional interpreta al AD como la posibilidad de neutralizar las distorsiones del comercio fruto que los países interactúan en un campo de juego desnivelado (distintas regulaciones laborales, ambientales, contables, etc), señalando que actúa como una “*interfase* o amortiguador” entre las diferentes regulaciones económicas y sociales de los países, y no necesariamente como un remedio contra conductas desleales (J. Jackson, 1997, p.248 y 274)²⁵.

Tras la Ronda Uruguay varios países no desarrollados comenzaron a hacer una mayor utilización del AD, llevando a que el conflicto entre ellos y los usuarios tradicionales en la aplicación de este instrumento comience a desdibujarse, extendiéndose la aplicación de medidas entre los nuevos

23 Claramente hay excepciones en sectores con competencia interna y altos coeficientes de exportación donde el precio doméstico se iguala al internacional, y también en productos en los cuales el precio interno es menor al de exportación debido a impuestos a la exportación.

24 Blonigen, B., (2003, p.1) señala que aún si se pensara que el AD es necesario, el mayor problema es con su implementación y según Guasch, L. y Rajapatirana, S., (pg. 20) hay muy pocos argumentos económicos para la aplicación del AD, y a su vez muchas deficiencias en su uso, desde su interpretación conceptual hasta las formas de realizar los cálculos. Adicionalmente, Miranda, J. -ex funcionario de CECOFI (México) y de la División de reglas de la OMC- sostiene que el problema no es el AD en sí, sino su aplicación abusiva (1996, p.285). Por último, y en el mismo sentido Marceau, G. (p.43, 44) señala que en el impacto de las acciones antidumping se enfatiza la distancia entre la racionalidad económica de su aplicación y su actual administración.

25 Esta interpretación de Jackson parecería ser ingenua respecto a los abusos en su aplicación. En este sentido es interesante citar a Messerlin, P. (p. 36) que sostiene que incluso aquellos que señalan que el AD puede ser útil para nivelar el campo de juego o para dar tiempo a ajustar a las firmas que compiten con importaciones, se han dado cuenta que estas medidas no cumplen estos objetivos y que tienen efectos perversos.

usuarios. Dados los efectos distorsivos que suele acarrear su aplicación, no parecería que es recomendable mantener el *status quo* del mismo en los AR, cuando la liberalización del comercio intrazona tiende a integrar los aspectos productivos de los socios.

V - Los Acuerdos Regionales y las políticas antidumping.

V.1 - Caracterización de los Acuerdos Regionales y sus experiencias con el AD.

Bajo el concepto de AR se inscriben diversos tipos de procesos de integración que implican, como denominador común a todos ellos, el otorgamiento recíproco de preferencias arancelarias plenas por parte de países soberanos. Estos AR pueden clasificarse de acuerdo a diversas dimensiones, las cuales son útiles en relación a las reflexiones hacia las cuales se orienta este trabajo, aunque no sean profundizadas en el mismo.

La clasificación tradicional de los AR, considera cuatro tipos: Zona o Tratado de Libre Comercio (ZLC o TLC), Unión Aduanera (UA), Mercado Común y Unión Monetaria. En una descripción sintética, mientras la primera sólo establece el libre comercio intrazona para los bienes, la segunda le suma el establecimiento de un arancel externo para todos los socios y en el Mercado Común se alcanza la libre circulación de los factores productivos, llegando en el máximo estadio a la Unión Monetaria, que como su nombre lo indica sus miembros acceden a relegar su moneda para tener una en común.

Esta clasificación, si bien será de cierta utilidad, sólo cubre tres dimensiones: las barreras en frontera (básicamente las arancelarias), el movimiento de factores productivos y la faz monetaria. En otros casos puede ser más útil considerar otros aspectos tales como, el nivel y la forma de institucionalización de los AR, la constitución de organismos intergubernamentales o supranacionales, y en cualquiera de estas variantes la forma de toma de decisión -consensos o algún tipo de mayoría-; aspectos claves que remiten al grado de soberanía que están dispuestos a ceder los socios. Adicionalmente es relevante conocer la competencia o complementariedad de las estructuras productivas de los socios, el grado de heterogeneidad tanto en el tamaño como en el grado de desarrollo y el nivel de interdependencia económica alcanzado.

Por su parte, la cantidad de temas negociados y el alcance de estos acuerdos suele abordarse bajo los conceptos de integración superficial o profunda. Si bien todos los autores no coinciden en un criterio, existe cierto consenso en que se pasa de una a otra cuando se comienza a acordar sobre políticas internas -tradicionalmente desvinculadas del comercio internacional-, tendientes a la "nivelación del campo de juego". En la amplitud y el grado en que se considere necesaria, esta puede requerir aunar criterios en cuanto al lugar del Estado y del mercado en el sistema económico, y en consecuencia también de las regulación que el primero establece (ya sea armonizando, convergiendo o logrando el reconocimiento mutuo en diversas normativas)²⁶.

Por último, otra dimensión relevante se refiere los tipos de membresía de un AR (múltiple o única) y la arquitectura que se configura entre sus relaciones: bloques/ bloques y países/ bloques. Así podríamos considerar dos situaciones polares: un bloque que a partir de un conjunto de países constituye un "espacio económico" y luego en conjunto incorpora nuevos países o negocia acuerdos

26 Una discusión muy interesante respecto a la relación entre integración superficial y profunda puede encontrarse en Hoekman, 1988, en Khaler, M. 1995 y en Lawrence, R. 1996.

bilaterales (sería el caso claro de la UE y los intentos del MERCOSUR), ó en el extremo opuesto la estrategia de Chile, que ha negociado una multiplicidad de TLC's que involucran, entre otros, a las principales economías del mundo, con las cuales sí bien no constituyen ningún "espacio económico", sí han eliminado aranceles, y otras barreras al comercio y a las inversiones²⁷.

La primera estrategia está asociada a un conjunto de países limítrofes que delimitan un área geográfica, mientras que la segunda suele abarcar países esparcidos en diversos continentes; y esta dimensión espacial se torna relevante cuando se consideran atinados los enfoques de "geografía y comercio" utilizado en economía internacional.

Las distintas ideas en torno a la necesidad y efectos del AD, y las características de cada AR explican la gran diversidad de combinaciones en las experiencias regionales en cuanto a la aplicación de los distintos instrumentos de defensa comercial, representando cada caso un equilibrio particular entre los intereses de sus miembros²⁸. Si bien no se realizará una caracterización de cada AR tomando como guía las dimensiones desarrolladas al inicio de esta sección, es importante que el lector las incorpore a fin de contextualizar las alternativas que han sido elegidas para el diseño de la defensa comercial.

Así, en el TLC entre Canadá y Chile se eliminó la aplicación del Antidumping sin ser sustituido por otros instrumentos, aunque mantienen la posibilidad de salvaguardias bilaterales; debiéndose considerar para este AR la baja interdependencia comercial de sus socios y la distancia que los separan.

En la Unión Europea, tras un período de transición y luego de la construcción gradual de un mercado único y de la articulación entre las autoridades nacionales y las distintas instituciones comunitarias, se decidió el reemplazo del AD por la aplicación supranacional de PC, mientras que el AR Nueva Zelanda - Australia el AD se suplantó por la extraterritorialidad de las autoridades nacionales de PC.

Contrariamente, en la Comunidad Andina de Naciones se mantuvo el AD intrazona pero su aplicación está a cargo de un Órgano Supranacional, y por último en el NAFTA cada uno de los países retiene la posibilidad que sus autoridades nacionales apliquen medidas AD contra sus socios, aunque incorporando un panel bilateral con posibilidad de acceso a los privados²⁹.

Más allá de las razones que pueden explicar cada una de estas elecciones, la valoración acerca de lo adecuado de las opciones elegidas es muy dispar. Así, para ciertos autores el NAFTA "es una anomalía", ya que, la UE, el EFTA y Nueva Zelanda - Australia eliminaron el AD intrazona de modo que las empresas locales y extranjeras de los países socios reciban un trato igualitario (Guasch, L. y Rajapatirana, S., 1998; p. 13). Contrariamente, en un trabajo de la OCDE se señala que "la mayoría" de los AR permiten la utilización del AD, siendo las excepciones la UE, Nueva Zelanda - Australia y el Acuerdo de Chile y Canadá (Geloso, 2003, p. 130).

Si bien el objetivo de este trabajo no es comparar al MERCOSUR con cada uno de los AR previamente mencionados, sí es importante tener en cuenta sus particularidades, debido a que en cada uno de los procesos de integración las opciones elegidas para tratar el AD intrazona no son independientes del contexto económico, político e institucional en el cual se adoptaron. Así, si bien pueden extraerse lecciones de otras experiencias, debe evitarse la tentación de extrapolar en forma automática al MERCOSUR instrumentos y diseños institucionales que han sido exitosos en contextos muy diferentes.

27 Detrás de la estrategia de la ampliación o constitución de AR está la discusión tanto de los "costos de exclusión" y los "boletos de entrada" como del modelo de centro-rayos. Este último se estructura a partir que un país (centro) logra articular TLC's con otros socios que no lo hacen entre sí (rayos), tendiendo a concentrarse los beneficios en el primero.

28 Barral, W. (1999, pg.32) también refleja la múltiples dimensiones a considerar al señalar que: la legitimidad del tratamiento adoptado dependerá de: a) el grado y complejidad de la integración, b) complementariedad y similitud entre las economías involucradas, c) momento histórico en que este proceso se efectúa, d) los intereses y poder de los grupos de presión en cada Estado parte, y e) las pretensiones futuras en cuanto a la profundización del proceso de integración.

29 Una síntesis más detallada de las soluciones adoptadas en estos acuerdos puede encontrarse en Barral, W. (1999), Delgado, R. (1999) y González, F. (1999).

En este sentido, las características distintivas del MERCOSUR son que ha constituido una UA imperfecta, intenta mantener negociaciones como bloque, se despliega sobre un espacio geográfico continuo y ha alcanzado cierto grado de interdependencia comercial. Su estructura jurídica que reconoce la incorporación de nueva normativa permite que sea un proceso de integración en evolución, tanto por su profundización tendiente a constituir un Mercado Común, como en lo referente a su ampliación a nuevos miembros³⁰. A estos fines cuenta con instituciones intergubernamentales, una regla de decisión por consenso y en función de sus equilibrios internos va priorizando diversos objetivos, tanto en su agenda interna como externa.

El proponer la mejor opción para el MERCOSUR en lo atinente al AD intrazona excede los objetivos de esta presentación, por lo cual se centrará desde el punto de vista económico en el análisis de aquellas opciones que implican cambios substanciales respecto a la existencia o aplicación de este instrumento, y sobre el final del trabajo se señalarán ciertos criterios para una modificación tendiente a mitigar sus efectos distorsivos.

V.2 - Niveles arancelarios y formatos de los Acuerdos Regionales: las paradojas que se derivan de la visión ortodoxa.

Como fuera señalado, el caso más radical es el de Chile y Canadá, y más allá de las particularidades señaladas que lo constituyen en una excepción en cuanto al AD intrazona, dicha solución se basaría en que el dumping predatorio, el único que desde una mirada ortodoxa debiera preocupar a las autoridades, no podría tener lugar en un AR. Como fue expuesto previamente, esta práctica consta de tres elementos: poder de mercado de la empresa exportadora en su país, segmentación entre mercados nacionales y finalmente, cierta “reserva” de mercado adonde se exportó con dumping.

En este sentido, al pensar la integración regional -en cualquiera de sus formatos-, la primera objeción a la aplicación del AD es que el libre comercio intrazona permite el arbitraje de precios, por lo tanto no sería posible la segmentación del mercado que es una condición necesaria para la práctica del dumping en general (y del predatorio en particular). Sin embargo, así como en los AR no está presente uno de los requisitos para la predación, aparece otro que era muy débil a nivel multilateral: que las empresas exportadoras cuentan con una “reserva parcial de mercado” en los países socios debido a su acceso preferencial.

Por lo tanto, si bien en teoría el libre comercio intrazona permite el arbitraje de precios imposibilitando su discriminación entre los mercados nacionales; cuando barreras no arancelarias o restricciones contractuales producen una segmentación entre los países; la preferencia regional actuará como un incentivo para una “predación exitosa”. En función de lo señalado, sin la existencia de un mercado interior unificado (ausencia de cualquier fuente de segmentación) no se puede asegurar que en un proceso de integración desaparece la posibilidad del dumping predatorio.

30 Varios especialistas señalan que la demora en la internalización de la Normativa MERCOSUR por parte de los miembros es uno de los mayores problemas, restándole credibilidad y eficacia al proceso político de negociación.

A continuación, para un AR en donde exista algún tipo de segmentación por barreras no arancelarias o de carácter privado que evite el arbitraje de precios, se analizará si con independencia de la eficiencia relativa de las empresas y otros determinantes micro o macroeconómicos, se torna relevante que se trate de un TLC o una UA.

En el primer caso, el nivel medio y el diferencial de aranceles nacionales entre los socios -según sea el sentido de la diferencia- podrá facilitar alternativamente un mayor margen de dumping o una mayor “reserva de mercado”³¹. Por lo tanto, las estructuras de protección nacionales pueden determinar asimetrías en las posibilidades de efectuar dumping predatorio para las empresas localizadas en cada uno de los países socios. Sin embargo, en caso que desaparezca la industria del país importador, sus autoridades podrían llevar el arancel extrazona a cero de modo que desaparezca la posible reserva de mercado, lo cual no necesariamente ocurriría si tras el dumping predatorio la empresa exportadora pasa a controlar a las firmas productoras del país socio.

En cambio en el caso de los AR que han conformado una UA, considerando que los precios domésticos tenderán a ser iguales -libre comercio intrazona y arancel externo común-, varias condiciones exógenas a las firmas para realizar dumping serán en principio similares para las empresas de ambos países, y el incentivo dependerá positivamente del nivel de la tarifa externa común en cuanto a que este constituya una efectiva “reserva del mercado” frente a importaciones de extrazona.

En función de lo expuesto en los párrafos precedentes se puede considerar que la eliminación del AD en los acuerdos regionales, sin reemplazarlo por otros instrumentos sólo podría ser adecuada en casos excepcionales como el TLC de Chile - Canadá. En este AR, adicionalmente a las particularidades ya señaladas (distancia y baja interdependencia) se debe considerar que el alto grado de apertura de ambas economías -sobre todo la chilena debido a la red de TLC’s acordados- no brinda la reserva de mercado necesaria para intentar prácticas predatorias.

En este sentido, para los AR en donde se quiera eliminar la aplicación del AD debería aplicarse un mecanismo de PC, (con administración supranacional, coordinación regional o aplicación extraterritorial de las legislaciones nacionales) que deberá estar destinada a sancionar a las empresas que teniendo poder de mercado (condición necesaria) recurren a la discriminación de precios con fines predatorios³².

El planteo de reemplazar el AD por PC suele presentarse como el ideal a seguir a medida que se profundiza un AR, siendo la propuesta teórica más citada, con una argumentación sencilla y concluyente. Esta sostiene que al constituirse un mercado único, o al menos no segmentado por aranceles entre diversos países, cabe aplicar la misma lógica que en el ámbito nacional, y por lo tanto corresponde tratar los problemas entre empresas mediante PC. A fin de poder comprender con mayor profundidad las implicancias de este planteo para los AR, es conveniente repasar las características intrínsecas del AD y las PC a nivel nacional.

V.3 - Política comercial, defensa de la competencia y antidumping a nivel nacional.

Para comenzar, es importante enfatizar que cuando se plantea la sustitución del AD por PC no se están considerando dos instrumentos de una misma índole, como sería un arancel y una cuota, sino que es un cambio radical debido a que los objetivos, los encuadres legales y los intereses afectados o protegidos por ellas son prácticamente opuestos.

Cabe aclarar que el AD se encuadra en el contexto de la política comercial y ésta de por sí presenta importantes diferencias con las PC³³. Estas últimas en el ámbito nacional se pueden definir como el

31 El país que cuente con una mayor protección extrazona, *ceteris paribus* otras variables, estaría en mejores condiciones para realizar dumping ya que en su mercado interno venderá a precios superiores a los que rigen en el socio, suponiendo que los valores internos en cada país se determina a partir de nacionalizar los precios internacionales. Un elemento que debilita este análisis es que debido al libre comercio intrazona, y cierta tendencia a la igualación de precios al interior del AR, en muchos casos el país con mayor protección presenta “agua en las tarifas” y en la práctica opera como si tuviese los aranceles del país socio.

32 Una manera de facilitar estos controles es no permitir que prácticas privadas con cláusulas especiales en los contratos permitan discriminar precios entre los países socios (por ejemplo a través de la cadena de distribución). Respecto de las barreras gubernamentales al comercio, en la Comunidad Europea existió una disposición denominada “boomerang” que no permitía que existan impedimentos para que los productos sean revendidos a los países de origen en las mismas condiciones de “acceso a mercado” con las que fueron exportados.

33 Para ampliar esta discusión ver Hoekman B. y Madoravis P. (1996, p.28 y 29), y Guasch, L. y Rajapatirana, (1998; pg. 9 y 10).

conjunto de normas y disciplinas implementadas por las autoridades a fines de regular las prácticas realizadas por las firmas que puedan restringir la competencia o derivar en el abuso de posiciones dominantes. Entre las disciplinas más comunes se encuentran el control de fusiones, la sanción de la discriminación de precios predatoria y las restricciones verticales u horizontales. Su objetivo es que los mercados tiendan a comportarse en forma similar a como lo harían bajo “competencia perfecta”, garantizando así la mayor eficiencia del sistema económico.

En contraste, los objetivos de la política comercial son amplios: resguardar a sectores productivos de la competencia internacional (por razones de empleo, sensibilidad regional, consideraciones estratégicas, etc), mediante diversas intervenciones compensar distorsiones domésticas o externas (en la medida que se manifiesten a través del comercio internacional), recaudar impuestos, etc.; incluyendo tanto medidas de protección como de apoyo a las exportaciones.

En una primera instancia y a fin de simplificar el debate, supondremos que no hay vinculación entre ambos instrumentos. En este marco una de las principales diferencias entre las políticas comerciales y las PC es que mientras las primeras son el resultado de la interacción de diversos agentes soberanos cada uno con responsabilidades sobre jurisdicciones distintas, en las segundas la Autoridad controla el conjunto de agentes que operan en su ámbito geográfico -incluso en relación al comercio exterior puede sancionar prácticas anticompetitivas de los importadores o de los exportadores nacionales-.

Así, mientras para las autoridades de competencia sería un “objetivo teóricamente posible” que los mercados bajo su jurisdicción se aproximen a los cánones de la eficiencia y maximicen el “bienestar” del conjunto, para los encargados de la política comercial resulta imposible que por su sola iniciativa se logre expandir los flujos de comercio con una mejor asignación de los recursos y en el contexto de un intercambio mutuamente beneficioso. En consecuencia, dada la fragmentación de jurisdicciones en el ámbito del comercio internacional, y a fin de evitar juegos de suma cero (como las represalias comerciales) fue necesaria la creación de una institución intergubernamental (el GATT), para coordinar y disciplinar las políticas nacionales con el objetivo de evitar guerras comerciales y avanzar en la liberalización de los intercambios.

Otra diferencia relevante es que mientras en la mayoría de los países no desarrollados la PC son aún débiles, en caso de que existan; la política comercial tiene una larga historia de aplicación en estos países, más allá de la calidad de su instrumentación.

Más allá de los contrastes señalados entre la política comercial y las de competencia, la comparación de estas últimas y el AD presenta otras similitudes y diferencias³⁴. En primer lugar el AD surgió vinculado a temas de competencia, y una de sus justificaciones es la adaptación al comercio internacional de la penalización que bajo las PC recibe la discriminación de precios con finalidad predatoria³⁵⁻³⁶. En este sentido, el AD también retoma la regla de la razón, al considerar que sólo cuando existe daño a la industria pueden aplicarse medidas correctoras. Sin embargo hay una diferencia central, y es que en el AD el daño se evalúa sólo sobre las firmas productoras y no se debe probar una conducta predatoria, la que sí se debe demostrar en PC, lo cual implica analizar el efectivo o potencial deterioro en la competencia.

34 Otra relación es que la asimetría que se observa entre la protección y la apertura en la política comercial, es similar a la tensión que existe entre AD y PC (Guasch, L. y Rajapatirana, S., 1998; pg. 21).

35 Esta vinculación es señalada por Messerlin, (P. p. 37 y 38) al realizar una historia del AD, más allá que Vinner J. luego realizó una racionalización para el comercio internacional destigándolo de las intenciones predatorias.

36 Blonigen y Prusa afirman que la discriminación es algo estructural de las empresas operando en diversos mercados, y es por esto que la política *antitrust* no la sanciona *per se*, sino que sólo si puede dañar la competencia. (Blonigen, B. y Prusa, T., 2002, pg. 4)

En consecuencia, mientras el AD evalúa el empeoramiento de los productores causado por importaciones en “condiciones desleales”, no exige analizar el interés público ya que se intentaría corregir una “distorsión”; por su parte desde la visión ortodoxa las PC al resguardar la concurrencia entre empresas estarían garantizando al mismo tiempo el bienestar general³⁷. Cabe señalar que algunos economistas heterodoxos proponen que el Estado realice política industrial u otras políticas activas en función del interés general, la cual puede perseguir objetivos distintos a los que resultarían sólo de aplicar las normas que defienden la competencia.

Adicionalmente, también existen algunas diferencias en conceptos y metodologías entre AD y PC. Como señala Messerlin (p.41) en defensa de la competencia se analiza el mercado relevante, el cual se define a partir de criterios económicos y suele incluir a diversos productos que son sustitutos cercanos. Por el contrario, en el AD la rama de productores sobre la que se evalúa la existencia de daño es aquella constituida por los productos similares al importado, lo cual privilegia características físicas y técnicas, y suele seguir a las definiciones de la nomenclatura de comercio exterior.

Por su parte, otros autores sostienen que la discrecionalidad en el AD es mayor que en PC, básicamente en los cálculos de dumping, mercado analizado y causalidad (Hoekman B. y Madoravis P. p. 31). Una posible explicación, más allá de las diferencias en conceptos y metodologías, es porque en el AD -debido a que se analiza la operatoria de las empresas exportadoras- las autoridades deben requerir información detallada a firmas extranjeras, para las cuales en ciertos casos enviar en tiempo y forma las respuestas puede resultar muy costoso *vis a vis* la relevancia del mercado de destino, lo cual debilita tanto su derecho de defensa como la calidad de la información disponible. Contrariamente, en los casos de defensa de la competencia estos problemas se minimizan -tiempo, idioma, y relevancia del mercado-, incluso en ciertas legislaciones los funcionarios pueden librar órdenes de allanamiento a fin de recabar los datos necesarios, y en consecuencia en la mayoría de las investigaciones contarán con información de mayor calidad para sus análisis.

Hasta aquí se supuso que no había interacción entre las políticas comerciales en general y las PC, pero al levantar este recurso de simplificación, aparecen puntos de contacto, y entre los más nítidos se encuentra la relación entre el AD -como caso particular de la protección- y el surgimiento o reforzamiento de prácticas anticompetitivas. Si bien en teoría la neutralización del dumping predatorio a través de la aplicación de medidas AD evitaría un incremento en la concentración económica en el mercado mundial para una determinada actividad, en la práctica esto habría sido claramente la excepción, y existen ciertas evidencias que ha ocurrido lo contrario³⁸.

En consecuencia, como afirman varios especialistas, resulta irónico que las medidas AD que se aplican bajo el concepto que las prácticas desleales tienen algún viso de anticompetitivas, en los hechos terminan facilitando este tipo de conductas entre los productores nacionales (Blonigen, B. y Prusa, T., 2002, pg. 5, y Theuringer, M. y Weib, P. 2001, pg.2).

V.4 - Una aproximación desde la heterodoxia al antidumping y la integración.

Más allá de las discrepancias planteadas, aún si suponemos que las PC podrían sustituir al AD, este reemplazo sólo será adecuado si la única motivación de aplicar este instrumento a nivel regional era

37 Entre los autores que expresan estas ideas se pueden citar a Hoekman B. y Madoravis P. (1996 p. 31 y 46) y a Guasch, L. y Rajapatirana, S. (1998; pg. 19). Se podría agregar en forma simplista: mientras que las autoridades del AD se preocupan cuando los precios bajan y las empresas pierden, las de competencia lo hacen cuando los precios suben y los consumidores se perjudican.

38 Es conocido el caso del ferrosilicio, cuando la aplicación por parte de EE. UU. de medidas AD y derechos compensatorios llevó al quiebre de empresas, como ser la productora de Venezuela en 1993. A su vez luego se demostró la existencia de un cartel de los productores norteamericanos para la fijación de precios. (Tórtora, M., 2000).

la de sancionar las prácticas predatorias. Así en un contexto que incluye una mirada más amplia desde la economía política, el AD puede ser utilizado como un instrumento que intenta resolver “otros problemas”, como ciertas asimetrías, problemas de ciclos macroeconómicos asincrónicos, desfases del tipo de cambio, etc³⁹. En la medida que la cobertura a través de este instrumento de “otros problemas” es considerada como “necesaria y legítima” por uno o más socios del AR, la sustitución del AD por PC no es suficiente y hasta podría ser contraproducente.

Por otra parte, desde un marco teórico heterodoxo se sostiene que gran parte de los beneficios de los acuerdos regionales provienen de una mayor integración productiva y se asocian con efectos dinámicos derivados de las ganancias de productividad que provienen, entre otros factores, de las economías de escala -internas o externas de las firmas-, de la posibilidad de diversificar productos, de la especialización con comercio intra-industrial⁴⁰, etc. En síntesis, se trata de beneficios que van más allá de la ganancia de eficiencia al orientar los recursos existentes según las ventajas comparativas a partir de los cambios de precios relativos al conformarse el AR, eje sobre el cual se focaliza la mirada ortodoxa.

Por lo tanto se coloca el énfasis en la creación de un tejido industrial regional caracterizado por vinculaciones complejas entre las empresas como ser: construcción de redes de proveedores especializados, contratos de abastecimiento a largo plazo, precios que reflejan la combinación de productos y servicios, transferencia tecnológica, desarrollo de normas técnicas conjuntas, etc⁴¹. En este contexto, analizar exclusivamente un diferencial de precios -cálculo del dumping- puede resultar superficial o irrelevante, y así una aplicación “legal-administrativa” del AD podría obstaculizar la convergencia en los precios y los flujos deseados de comercio, impidiendo los procesos de especialización a nivel regional en el cual se sustentan los beneficios de la integración.

Como prerequisite para lograr las condiciones en las cuales se obtienen ganancias dinámicas del AR es necesario que exista una cierta “nivelación del campo de juego”, y esto demandará no sólo tener en cuenta las políticas públicas, sino también como funcionan los mercados donde se forman algunos precios claves -un tema que es compartido con la mirada ortodoxa-. Consecuentemente, las empresas deberían acceder a los insumos básicos transables a un único precio a nivel regional, hecho que podría ser imposibilitado a partir de la aplicación del AD bajo determinadas circunstancias -este punto se tratará hacia el final del trabajo-.

39 Estas ideas se asemejan a la interpretación de Jackson, que ya fuera señalada, en cuanto a que el AD actúa como “interfase o amortiguador”.

40 Un punto importante es que el patrón de comercio intraindustrial permite un menor costo de reajuste debido a que la reconversión es parcial a nivel de la firma, pudiendo mantenerse gran parte de las empresas de cada sector en ambos países con ganancias de escala, pero acotando su mix de producción.

41 La posibilidad que se generen estos escenarios no es independiente de la situación inicial de los socios en cuanto al tamaño de sus mercados, grado de desarrollo, presencia de empresas transnacionales, profundidad y magnitud de políticas activas, etc.

Si bien la crítica a la aplicación “legal-administrativa” del AD se observó inicialmente en referencia al contexto multilateral, cobra mayor relevancia en la medida que los autores heterodoxos consideran a los procesos de integración como una oportunidad para la construcción de ventajas comparativas dinámicas, debido a que al superarse la estrechez de los mercados nacionales se logra un contexto más propicio tanto para iniciativas privadas relacionadas a investigación y desarrollo -entre otras actividades-, como para aplicar en forma concertada entre los países socios programas más ambiciosos de políticas industriales y comerciales.

VI - Mercosur, su experiencia con el antidumping y criterios para mejorarlo

VI. 1 - La experiencia del MERCOSUR con el antidumping

La experiencia del MERCOSUR con el AD debe ser enmarcada en una discusión más amplia sobre las asimetrías estructurales y de política que persisten en el bloque. Así, como señalan varios autores, la utilización de los instrumentos de defensa comercial adquirió un papel relevante y la Argentina, al verse imposibilitada de corregir las distorsiones en su origen y de poder ajustar el tipo de cambio en los 90', y ante la ausencia de otros mecanismos de alivio comercial, fue progresivamente extendiendo la utilización de medidas contra las importaciones en "condiciones desleales" originarias de Brasil.⁴² Es importante tener en cuenta que mientras entre 1991 y 1994 (período de transición) estaban disponibles los mecanismos de salvaguardias intrazona, a partir de Ouro Preto sólo quedaron vigentes los relativos al comercio desleal.

En cuanto a las investigaciones antidumping llevadas a cabo por la Argentina, es notorio que Brasil junto a China fueron los orígenes que más casos suscitaron entre 1995 y 2005, aunque al considerar el valor de las importaciones involucradas el país vecino pasa a liderar el ranking⁴³. Sin embargo, la lectura es distinta al ver que los resultados de las investigaciones contra Brasil se dividieron aproximadamente en tercios entre las que no se impusieron medidas, aquellas con compromisos de precios y las que concluyeron con derechos finales, situación que fue claramente predominante en las correspondientes a China.

A su vez, entre estos últimos, hay situaciones en los que el derecho afectó al conjunto del producto investigado y a todas las empresas, y otros en los que su cobertura fue parcial, tanto respecto de la primera como de la segunda categoría. Por último, algunos compromisos de precios -básicamente los del sector siderúrgico- tomaron la forma de contingentes arancelarios, con la aplicación de un derecho inferior para ciertas cantidades y la imposición del margen de dumping pleno para las que excedan dicho cupo.

En síntesis, al considerar tanto el resultado final de las investigaciones como la forma y cobertura de las medidas aplicadas, la situación del país vecino, *vis a vis* China u otros orígenes mejora ostensiblemente, y teniendo en cuenta que en más de la mitad de los casos o no se aplicaron medidas o estas fueron en cierta forma acordadas.

Por último, la Argentina también fue afectada por investigaciones antidumping de sus socios del MERCOSUR (Brasil y Uruguay), y si bien en número son claramente menos que las que ella realizó, en ciertos casos incluyó sectores relevantes en los cuales la Argentina es altamente competitiva (lácteos respecto a Brasil y aceites respecto a Uruguay). A su vez Brasil que sólo había realizado una investigación entre 1995 y 2001, en los años posteriores a la devaluación argentina incrementó el ritmo de investigaciones contra su vecino del sur, aunque cabe aclarar que algunas terminaron sin la aplicación de medidas.

VI. 2 - Criterios básicos para posibles cambios en el AD del MERCOSUR⁴⁴.

En caso que se considere alguna opción distinta al *status quo* de este instrumento o a su sustitución plena por PC, esto implicará realizar algunos cambios en el AD intrazona a fin obtener disciplinas más

42 Como señala un especialista en MERCOSUR: "La falta de progresos en el tratamiento de las ayudas estatales dio luz verde para la continua aplicación de los regímenes nacionales de antidumping. En particular las autoridades argentinas se negaron a dejar de aplicar la legislación de 'defensa comercial' al comercio intraregional hasta que hubiera un acuerdo sobre las ayudas estatales y que las políticas de defensa de la competencia incluyera el tratamiento de dichas ayudas". También agrega que tras la devaluación en 1999 de Brasil uno de los resultados fue la proliferación de AD por parte de la Argentina (Bouzas, 2003, pg. 17 y 20). Según otro especialista, el AD se utilizó en industrias que tenían dificultades para enfrentar la competencia de importaciones regionales (Tavares de Araujo, 2001).

43 Sin embargo en el caso de Brasil estos valores representan menos del 2% de las importaciones, mientras que en el caso de China se encuentran en torno al 5%. Para un detalle del comercio involucrado por orígenes y diversos ratios en la aplicación del AD por parte de la Argentina se puede consultar los [informes Anuales de la CNCE en www.mecon.gov.ar/cnce](http://www.mecon.gov.ar/cnce).

44 El trabajo original contiene además de las propuestas aquí tratadas sugiere cambios más detallados sobre varios puntos del Acuerdo: estándar para aperturas de investigación, definición de producto, proporción importante de la rama de producción, volúmenes insignificantes, determinación de daño y causalidad.

compatibles con los objetivos del bloque. Si bien existen varios temas sobre los cuales podrían realizarse modificaciones, se considera relevante hacer referencia a dos puntos del Acuerdo que pueden disminuir sustancialmente los efectos distorsivos de este instrumento, aspectos relativos a la determinación del valor normal y a la aplicación de derechos inferiores al margen de dumping⁴⁵.

Respecto al primero, cuando una medida AD en el contexto multilateral se aplica en bienes que son insumos difundidos existe un efecto negativo aguas abajo en la cadena productiva, pudiendo en casos extremos llegar a la protección efectiva negativa, al considerar el ingreso de importaciones de bienes finales desde orígenes que no han impuesto medidas a dichos insumos⁴⁶. Este tema adquiere mayor relevancia en el contexto de un AR debido a que todos los productos -a excepción del afectado por la medida AD- ingresan desde los países socios sin pagar arancel. Sin embargo, cabe aclarar que si el dumping se calcula considerando al valor normal (VN) como los precios practicados por las empresas exportadoras en sus ventas al mercado interno (VNBV), y se cuenta con “información fidedigna”, la medida AD resultante no generaría problemas de protección efectiva, puesto que al impedir la discriminación de precios estaría igualando el valor al cual todos los usuarios de los países socios acceden a los insumos⁴⁷.

45 En la actualidad en el Grupo de Reglas en el Marco de la Ronda Doha se está negociando acerca de la posibilidad de modificar el Acuerdo, y existe un número importante de propuestas sobre temas sustantivos y de procedimiento, los cuales también podrían contribuir a la reflexión. Sin embargo, cabe aclarar que los socios del MERCOSUR no han coordinado posiciones en torno a esta negociación, y Brasil quien tiene la participación más activa, integra el grupo denominado paradójicamente “Amigos del AD”; el que ha propuesto algunos cambios importantes tendientes a disminuir ciertos grados de libertad que permiten un uso arbitrario.

46 A los sectores que son compradores de un determinado insumo se los considera “aguas abajo” de dicha cadena productiva. El concepto de protección efectiva intenta captar en qué medida un sector cuenta con mayor o menor protección para su valor agregado, y a tal fin considera tanto los aranceles al bien que produce como el correspondiente a sus insumos. Así, aranceles en los bienes finales mayores a los cobrados a los insumos determina protección efectiva creciente según grado de elaboración, y viceversa.

47 El margen de dumping surge de: (VN- Precio de Exportación) / Precio de exportación, multiplicado por 100 queda expresado en ad-valorem (%). Sin embargo, a los fines de clarificar el análisis en los párrafos siguientes se considerará que las medidas se aplican como un valor FOB mínimo de exportación, de modo que la imposición del margen de dumping se correspondería directamente con el valor normal, bajo cualquiera de las modalidades que este se calcule.

48 Para calcular el VNBC el Acuerdo permite utilizar una tasa de beneficio sobre los costos totales. A su vez se establece que los costos deben estar basados en las normas contables del país y que reflejen razonablemente los costos asociados a la producción y venta del producto considerado, lo cual podría dar lugar a controversias sobre las asignaciones realizadas en la estructura antedicha. Así, finalmente las autoridades podrían calcular el dumping a partir de un VN reconstruido sobre un costo, que también fue “reconstruido”. Esto puede llegar a arrojar valores alejados de aquellos observados en el mercado.

Por el contrario, si por algún motivo las medidas AD se calculan a partir de “valores normales” superiores a los precios realmente vigentes en el país socio, probablemente éstas generen situaciones de protección efectiva decreciente o negativa en varios sectores ubicados aguas abajo en la cadena productiva. Descontando que las autoridades respetan estrictamente las prescripciones del Acuerdo referidas al cálculo del dumping, serían dos los escenarios en los que se presentarían problemas de protección efectiva.

En primer lugar, entre otras situaciones, se puede considerar cuando los exportadores no tienen interés en participar -si se trata para ellos de un mercado marginal puede ser adversa la ecuación costo/ incertidumbre/ beneficio-, ó cuando las respuestas tienen problemas formales insalvables -falta de traducciones o legalizaciones, entregas fuera de plazos, etc-, todo lo cual podrá llevar a considerar sólo la información aportada por el productor, la cual tenderá a sobreestimar el valor normal. Las soluciones a estos problemas no dependen enteramente de las autoridades, aunque podría colaborar una mayor flexibilidad respecto a las dificultades citadas al tratar la información de los exportadores miembros del MERCOSUR.

En segundo lugar, debido a que el Acuerdo permite utilizar un “precio reconstruido sobre los costos como valor normal” (VNBC) -cuando, entre otros motivos, las ventas al mercado interno no permiten recuperar en el período el total de los costos-, este VNBC será superior al precio efectivamente vigente en el país exportador⁴⁸. Esta metodología lleva a que la aplicación de una medida AD induzca a la discriminación de precios, debido a que la empresa en su país seguirá vendiendo por debajo del costo, mientras que si quiere exportar hacia su socio comercial estará obligada a hacerlo a precios superiores -equivalentes al VNBC- a fin de no realizar dumping.

Si bien no es razonable que una empresa por largos períodos venda por debajo del costo total, sí suele ocurrir que los precios sólo cubran algo más que los costos variables durante las fases descendentes para commodities con mercados cíclicos. Así, si un sector a nivel mundial está atravesando

una etapa de precios bajos los mismos deberían regir para todos los miembros del MERCOSUR, pero si uno de ellos aplica medidas AD utilizando VNBC para su cálculo, en dicho socio los precios serán más elevados con los perjuicios señalados en cuanto una tasa menor de protección efectiva en los sectores que se encuentran aguas abajo en la cadena productiva.

A fin de evitar esta situación se debería excluir la posibilidad de aplicar VNBC a causa de ventas por debajo del costo, con la sola excepción que la Autoridad de competencia del país importador -que debería intercambiar información con las del país exportador- concluya que el precio de exportación no responde a una determinada fase del ciclo internacional, sino a una conducta predatoria. Así, en dicho caso, se autorizaría la aplicación de medidas AD a partir de VNBC, y la medida resultante debería ser monitoreada por las autoridades de PC a fin de que sea retirada cuando tras un tiempo prudencial haya cesado la conducta anticompetitiva.

Otro punto a considerar es que una vez cumplidos todos los requisitos para la imposición de medidas AD, debería ser obligatorio aplicar un derecho inferior al dumping que baste para eliminar el daño (*lesser duty*)⁴⁹. En este sentido el *lesser duty* ofrece la posibilidad que los productores mejoren su situación al neutralizarse el daño ocasionado por las importaciones del país socio, pero con una menor probabilidad, en comparación a la aplicación del margen de dumping, que las mismas desaparezcan. A su vez, suponiendo que las importaciones del socio descienden y se estabilizan en una determinada cantidad, en qué proporción un *lesser duty* redundará en incremento de producción nacional o aumento de importaciones de extrazona dependerá de cuantos oferentes extranjeros tienen precios nacionalizados inferiores al del productor nacional, los cuales previo a la aplicación de la medida AD eran desplazados por el socio regional.

Por su parte, las conclusiones de economía política para el MERCOSUR son claramente diferentes según resulte la comparación del *lesser duty*, (medido como un derecho *ad-valorem*) y el arancel externo común (AEC). En los casos que el derecho sea menor al AEC, se mantiene algún nivel de preferencia regional, aunque esta es erosionada. Cuando el derecho es mayor al AEC, existiría una discriminación contra las importaciones del socio, aunque al tratarse de una "práctica desleal" esta conclusión podría ser discutible. Por último, cuando la medida es igual al AEC se está eliminando la preferencia al socio, la cual al momento de la formación del AR pudo ser la causante del desvío de comercio en contra de los países no miembros⁵⁰. En sentido estricto, ante esta situación, el aumento de las importaciones desde extrazona se debería denominar "contra desvío de comercio", ya que retrotraería los flujos de comercio a la situación previa a la formación del MERCOSUR, aunque de todos modos es claramente contrario a la intención con la que se constituyó este proceso de integración.

En términos generales, con el *lesser duty* se logra simultáneamente resguardar el derecho de los productores nacionales y minimizar la posibilidad que las importaciones se desplacen hacia orígenes de extrazona, lo cual tendería a debilitar tanto la interdependencia comercial como otros objetivos del MERCOSUR.

Por otra parte, en ramas de producción con pocos oferentes a nivel nacional y cuando la importaciones investigadas originarias del socio regional es la principal fuente actual y potencial de abastecimiento, la aplicación del *lesser duty* puede evitar el aumento en el poder de mercado de los productores al

49 Verlmust, E. (1999 p. 8) recomienda a nivel del sistema multilateral, y como un logro a favor de los países no desarrollados el uso obligatorio del margen *lesser duty* al aplicar las medidas. Respecto al MERCOSUR, Delgado, R. (1999) también lo incluye como obligatorio en su propuesta.

50 El desvío de comercio en el marco de la ortodoxia tiene una clara connotación negativa, ya que implica que al constituirse el AR parte de las importaciones que un país realizará de su socio se deberán exclusivamente a la preferencia arancelaria, dejando de abastecerse de los productores más eficientes quienes son discriminados al tener que pagar el arancel. El efecto negativo sobre el bienestar del país importador deviene de que compra productos más caros de un socio, cuya ineficiencia es cubierta resignando recaudación arancelaria; y de este modo se afecta a los antiguos proveedores empeorando así la asignación de recursos a nivel mundial. Estas conclusiones son matizadas por diversas interpretaciones de autores heterodoxos, dadas otras ventajas derivadas de la integración para el conjunto de los países, sean o no socios del AR.

permitir que sigan existiendo otras alternativas de abastecimiento con bajos costos logísticos y comerciales. En estos casos, la aplicación del *lesser duty* no se orienta a aliviar el impacto del derecho AD sobre los exportadores, sino más bien a razones de interés público; aunque cabe aclarar que bajo esta última figura y pasando a un segundo plano el interés de los productores se podría llegar a no aplicar medidas.

VII - Síntesis y reflexiones finales

En torno a cómo deben tratarse las prácticas de discriminación de precios (dumping) cuando ocurren entre países socios de un Acuerdo Regional (AR), existe una amplia gama de alternativas, que van desde mantener el *status quo* de las disciplinas antidumping (AD) tal como se aplican a nivel multilateral (GATT-OMC) hasta sustituir éstas por políticas de competencia -con diversas formas de administración-, o incluso la más radical de abolirlo sin que sea claramente sustituido por otro instrumento.

Es claro que la elección de cualquiera de las alternativas estará estrechamente relacionada con ciertas dimensiones analíticas de los Acuerdos Regionales, tales como sus objetivos, nivel de cesión de soberanía, el grado de heterogeneidad de los socios, niveles de asimetrías, complementariedad o rivalidad productiva, vecindad geográfica, entre otras variables a tener en cuenta.

La elección también dependerá de las ideas prevalecientes tanto sobre la necesidad de aplicar medidas antidumping en el comercio internacional, como de los efectos que su instrumentación práctica ocasiona. Las conclusiones sobre ambos aspectos pueden diferir entre otras causas según provengan de un marco teórico ortodoxo -con la centralidad del mercado y libre comercio como ideario a seguir-, o heterodoxo, que al señalar diversos problemas del enfoque anterior considera necesarias una serie de intervenciones de política pública, entre ellas en el comercio internacional.

Si bien en el campo de las ideas respecto a la necesidad de este instrumento autores de diversas orientaciones presentan fuertes controversias, existe un amplio consenso en cuanto a que su aplicación práctica tiene importantes efectos desfavorables sobre el comercio, y en ocasiones incluso para el país que lo aplica. Obviamente, de este consenso no participan los representantes de los países y/o sectores que se benefician del AD, minimizando sus consecuencias adversas y ponderando la “justa causa” de combatir el comercio desleal, aunque como fuera analizado, con excepción de las prácticas predatorias, su asimilación al dumping es fuente de importantes controversias.

A su vez, si en términos generales se perciben efectos negativos de la aplicación de medidas AD en el contexto multilateral, ¿por qué se esperaría otro resultado en el ámbito regional? Quizás la respuesta es que su aplicación es un *second best* frente a la ausencia de otros instrumentos y la persistencia de asimetrías estructurales y de políticas, lo cual nos lleva en referencia a estos temas al centro del dilema para el MERCOSUR.

En este caso dos miradas contrapuestas dominan el debate. Aquella que señala que hasta el momento en que éste no se constituya en un mercado unificado -con las condiciones básicas de nivelación del campo de juego- se debe mantener el *status quo* en cuanto a las disciplinas antidumping intrazona. Por otra parte, están quienes defienden la idea que al no existir más el arancel intrazona, -y por lo

tanto tampoco segmentación gubernamental- ya se tiene la principal característica de un mercado único, y por lo tanto el AD debe ser reemplazado por las políticas de competencia (PC).

En este trabajo se concluyó que la inexistencia de aranceles no garantiza la imposibilidad de que exista discriminación de precios, y que a su vez que un arancel externo común podría ser un incentivo para practicar dumping predatorio. Por otra parte, se remarcó que las PC implican un cambio más profundo del enfoque económico, que no garantiza una mejor integración productiva, menos aún considerando que la experiencia en la aplicación de este instrumento es relativamente reciente, para la mayoría de los países del MERCOSUR. Adicionalmente, desde una mirada heterodoxa más allá de qué instrumento se elija lo central es que en su aplicación prime la racionalidad económica y que conjuntamente con otras políticas activas permita constituir un aparato productivo más integrado a nivel regional. La negociación del Mecanismo de Adaptación Competitiva -por ahora a nivel bilateral entre la Argentina y Brasil- constituye un paso importante a fin que los conflictos comerciales se puedan tratar mayor dosis de negociación, lo cual permitiría que el instrumento AD se reserve sólo para aquellos casos en los cuales prácticas desleales de comercio infrinjan con claridad importantes perjuicios para algún sector productivo.

Referencias bibliográficas

BARRAL, Welber, "Tratamiento das práticas de dumping e subsídios nos procesos de integração (em especial no MERCOSUL", Publicación V aniversario CNCE, Argentina, Mayo 1999.

BIANCHI, Eduardo y SANGUINETTI, Pablo (2005), "Trade liberalization, Macroeconomics Fluctuations and Contingent Protection in Latin America", mimeo preliminary, March 2005.

BLONIGEN, Bruce and PRUSA Thomas, (2002), "The cost of Antidumping: The Evil is in the details", mimeo NBER. JEL classification: F13.

BLONIGEN, Bruce (2003), "Evolving discretionary practices of U.S. antidumping activity" NBER Working paper 9625.

BOUZAS, Roberto (2003) "Mecanismos para compensar los efectos de las asimetrías de la integración regional y la globalización: Lecciones para América Latina y el Caribe. El caso del MERCOSUR". Mimeo, Documento preparado para el Seminario: Global y local: el desafío del desarrollo regional en América Latina. Marzo 2003, Milán, Italia. Banco Interamericano de Desarrollo.

CHUDNOVSKY Daniel., LÓPEZ Andrés y MELITSKO Silvana "¿Ha contribuido el MERCOSUR al desarrollo económico Argentino?", Integración y comercio - INTAL Enero - Abril 2000.

DARCHUK, Alejandro; MILANO, Javier; CURI, Gustavo "Tratamiento de las prácticas de dumping y subvenciones en los procesos de integración en especial el MERCOSUR", Publicación V aniversario CNCE, Argentina, Mayo 1999.

DELGADO, Ricardo, (1999) "Tratamiento de las prácticas de dumping y Subvenciones en los procesos de integración en especial el MERCOSUR", Publicación V aniversario CNCE, Argentina, Mayo 1999.

DELGADO, Ricardo, (2004) "Asimetrías y competencia: aportes para un rediseño de los instrumentos comerciales".en Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR" CEPAL, Kosacoff, B. (editor), Of. Buenos Aires.

GELOSO-GROSSO, Máximo, "Chapter 8: Contingency Protection", en Regionalism and the Multilateral Trading System, The role of regional trade agreements OECD, 2003

GONZÁLEZ, Flavio Floreal "Órganos y procedimientos regionales contra las prácticas desleales de comercio. Análisis del MERCOSUR y la experiencia comparada", Publicación V aniversario CNCE, Argentina, Mayo 1999.

GUASCH, Luis; RAJAPATIRANA, Sarta, "Antidumping and competition policies in Latin America and Caribbean: Total strangers or soul mates?", Mimeo World Bank, April, 1998.

HOEKMAN, Bernard "Free Trade and Deep Integration: antidumping and antitrust in Regional Agreements", World Bank and CEPR, 1998.

HOEKMAN, Bernard; MAVROIDIS, Petros, "Dumping, Antidumping and Antitrust", Journal of World Trade, Vol. 30 N° 1, February 1996.

JACKSON, John, "The World Trading System, Law and Policy of Internacional Economic Relations", MIT-Press Cambridge, Massachussets London, U.K. 1997.

KAHLER, Miles: "Régimen Comercial y Diversidad Nacional", en América Latina / Internacional. Vol. 1 Nro. 1, FLACSO- Miño y Davila, 1993.

KNETTER, Michael - PRUSA, Thomas, "Macroeconomic factors and antidumping filings: evidence from four countries" - NBER Working paper series, NBER, November 2000. Publicado por: Journal of international Economics, October 2003, vol 61(1): 1-18.

LAWRENCE Robert: "Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration", in The Broking Institutions, Washington D.C., 1996.

MARCEAU, Gabrielle, "Anti-Dumping and Anti-trust Issues in Free Trade Areas", Clarendon Press Oxford, 1996.

MESSERLIN, Patrick, "Should antidumping rules be replaced by national or international competition rules?" en World Competition, Vol. 18, N° 3, March 1995.

MIRANDA, Jorge, "Should antidumping laws be dumped?" Law and Policy in International Business, Vol. 28 N° 1 , Fall 1996.

TAVARES DE ARAUJO, José, "Toward a common competition policy in MERCOSUR". Mimeo, BID, abril 2001.

THEURINGER, Martin, WEIB, Pia, "Do Anti-Dumping Rules Facilitate the Abuse of Market Dominance?", IWP, Discusión Paper 2001/3, March 2001.

TORTORA, Manuela (2000). "Política de Defensa Comercial: Temas para la Negociación Futura", en Latin American Trade Network, serie BRIEF, Octubre 2000.

VERMULST, E. "Positive Agenda for AD/ CVD", Summary of presentation. Workshop on Development of Positive Agenda. UNCTAD Seoul 8-10 june 1999.



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

Periodo	Con estacionalidad			Desestacionalizado			Tendencia-ciclo*		
	Nivel	Var. mensual. %	Var. anual. %	Nivel	Var. mensual. %	Var. anual. %	Nivel	Var. mensual. %	Var. anual. %
1994	92,2			92,2			92,7		
1995	87,5		-5,1	87,6		-5,0	88,1		-5,0
1996	91,7		4,9	91,6		4,5	91,4		3,8
1997	100,0		9,0	99,8		9,0	99,6		9,0
1998	102,2		2,1	102,1		2,3	102,2		2,7
1999	95,5		-6,5	95,5		-6,5	95,5		-6,6
2000	95,2		-0,3	95,6		0,1	95,6		0,1
2001	88,0		-7,6	88,1		-7,8	88,1		-7,8
2002	78,7		-10,5	78,7		-10,6	78,7		-10,6
2003	91,4		16,2	91,4		16,1	91,4		16,1
2004	101,2		10,7	101,2		10,7	101,2		10,7
2005	109,1		7,7	109,0		7,7	108,8		7,5
ene-01	87,3	-9,4	-1,4	92,9	-8,2	-5,6	92,8	-0,2	-5,2
feb-01	82,0	-6,1	-5,6	92,1	-0,9	-5,5	92,6	-0,2	-5,1
mar-01	91,3	11,3	-8,3	91,5	-0,7	-6,6	92,2	-0,4	-4,9
abr-01	89,9	-1,5	-1,5	91,8	0,3	-3,5	91,7	-0,5	-4,7
may-01	92,7	3,1	-3,2	91,2	-0,7	-3,1	90,9	-0,9	-4,8
jun-01	91,7	-1,1	-1,9	93,3	2,3	0,0	89,8	-1,2	-5,3
jul-01	93,3	1,7	-4,5	89,0	-4,6	-6,0	88,4	-1,6	-6,2
ago-01	91,1	-2,4	-7,8	86,0	-3,4	-7,4	86,7	-1,9	-7,7
sep-01	87,2	-4,3	-11,9	85,7	-0,3	-10,0	84,9	-2,1	-9,3
oct-01	89,2	2,3	-10,0	83,1	-3,0	-11,3	83	-2,2	-11,1
nov-01	85,0	-4,7	-11,6	82,0	-1,3	-11,4	81,1	-2,3	-13,0
dic-01	75,3	-11,4	-21,9	78,8	-3,9	-22,1	79,5	-2,0	-14,5
ene-02	69,8	-7,3	-20,0	73,7	-6,5	-20,7	78,1	-1,8	-15,8
feb-02	68,1	-2,4	-17,0	76,0	3,1	-17,5	77,3	-1,0	-16,5
mar-02	71,0	4,3	-22,2	72,4	-4,7	-20,9	76,8	-0,6	-16,7
abr-02	76,4	7,6	-15,0	77,3	6,8	-15,8	76,7	-0,1	-16,4
may-02	79,1	3,5	-14,7	79,1	2,3	-13,3	77,0	0,4	-15,3
jun-02	77,3	-2,3	-15,7	78,1	-1,3	-16,3	77,6	0,8	-13,6
jul-02	82,0	6,1	-12,1	78,3	0,3	-12,0	78,5	1,2	-11,2
ago-02	83,4	1,7	-8,5	80,1	2,3	-6,9	79,5	1,3	-8,3
sep-02	83,2	-0,2	-4,6	80,0	-0,1	-6,7	80,8	1,6	-4,8
oct-02	85,4	2,6	-4,3	81,0	1,3	-2,5	82,1	1,6	-1,1
nov-02	85,5	0,1	0,6	83,4	3,0	1,7	83,6	1,8	3,1
dic-02	83,4	-2,5	10,8	85,4	2,4	8,4	85,0	1,7	6,9
ene-03	82,5	-1,1	18,2	88,1	3,2	19,5	86,3	1,5	10,5
feb-03	79,8	-3,3	17,2	88,4	0,3	16,3	87,4	1,3	13,1
mar-03	88,4	10,8	24,5	88,1	-0,3	21,7	88,3	1,0	15,0
abr-03	88,0	-0,5	15,2	89,0	1,0	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	90,5	0,8	15,9	90,7	0,9	16,9
jul-03	95,8	6,9	16,8	91,9	1,5	17,4	91,5	0,9	16,6
ago-03	96,0	0,2	15,1	92,3	0,4	15,2	92,5	1,1	16,4
sep-03	95,8	-0,2	15,1	92,5	0,2	15,6	93,4	1,0	15,6
oct-03	100,2	4,6	17,3	95,2	2,9	17,5	94,5	1,2	15,1
nov-03	97,7	-2,5	14,3	95,3	0,1	14,3	95,5	1,1	14,2
dic-03	93,9	-3,9	12,6	95,9	0,6	12,3	96,6	1,2	13,6
ene-04	92,6	-1,4	12,2	98,5	2,7	11,8	97,6	1,0	13,1
feb-04	90,9	-1,8	13,9	100,1	1,6	13,2	98,6	1,0	12,8
mar-04	102,3	12,5	15,7	101,7	1,6	15,4	99,4	0,8	12,6
abr-04	95,7	-6,5	8,8	96,9	-4,7	8,9	100,1	0,7	12,2
may-04	99,6	4,1	11,2	99,8	3,0	11,1	100,6	0,5	11,9
jun-04	100,0	0,4	11,6	101,2	1,4	11,8	101,1	0,5	11,5
jul-04	104,9	4,9	9,5	101,1	-0,1	10,0	101,6	0,5	11,0
ago-04	106,2	1,2	10,6	102,1	1,0	10,6	102,1	0,5	10,4
sep-04	105,9	-0,3	10,5	102,5	0,4	10,8	102,6	0,5	9,9
oct-04	107,9	1,9	7,7	102,4	-0,1	7,6	103,1	0,5	9,1
nov-04	105,8	-1,9	8,3	103,2	0,8	8,3	103,7	0,6	8,6
dic-04	103,0	-2,6	9,7	105,0	1,7	9,5	104,3	0,6	8,0
ene-05	99,2	-3,7	7,1	105,5	0,5	7,1	105,0	0,7	7,6
feb-05	95,7	-3,5	5,3	105,0	-0,5	4,9	105,6	0,6	7,1
mar-05	108,3	13,2	5,9	107,3	2,2	5,5	106,3	0,7	6,9
abr-05	105,6	-2,5	10,3	107,1	-0,2	10,5	107,0	0,7	6,9
may-05	108,0	2,3	8,4	108,3	1,1	8,5	107,7	0,7	7,1
jun-05	106,3	-1,6	6,3	107,7	-0,6	6,4	108,4	0,6	7,2
jul-05	111,9	5,3	6,7	108,1	0,4	6,9	109,2	0,7	7,5
ago-05	114,4	2,2	7,7	110,0	1,8	7,7	110,0	0,7	7,7
sep-05	114,9	0,4	8,5	111,3	1,2	8,6	110,7	0,6	7,9
oct-05	118,1	2,8	9,5	112,0	0,6	9,4	111,4	0,6	8,1
nov-05	115,5	-2,2	9,2	112,6	0,5	9,1	112,1	0,6	8,1
dic-05	111,0	-3,9	7,8	112,9	0,3	7,5	112,7	0,5	8,1
ene-06	103,9	-6,4	4,7	110,6	-2,0	4,8	113,3	0,5	7,9
feb-06	104,3	0,4	9,0	114,2	3,3	8,8	113,9	0,5	7,9
mar-06	116,1	11,3	7,2	114,8	0,5	7,0	114,6	0,6	7,8
abr-06	113,4	-2,3	7,4	115,2	0,3	7,6	115,3	0,6	7,8
may-06	115,9	2,2	7,3	116,2	0,9	7,3	115,9	0,5	7,6
jun-06	115,6	-0,3	8,7	117,3	0,9	8,9	116,4	0,4	7,4

*: 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

Periodo	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	66,5	92,1	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	101,7	81,5	66,3	101,7	94,0	99,4	117,5	84,1	78,5	105,7	54,3	47,9
2002	95,7	85,5	55,6	102,0	65,8	95,5	104,2	77,9	63,5	113,0	37,0	40,4
2003	99,5	92,6	93,3	115,2	80,6	99,2	120,4	88,8	80,7	127,1	40,2	63,2
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	101,7	79,2	66,8	94,9	95,6	104,1	109,7	88,8	84,0	100,7	37,2	57,7
feb-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
mar-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
abr-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
may-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
jun-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
jul-01	110,1	78,6	75,3	112,4	92,0	103,7	124,7	84,8	83,2	106,6	63,2	50,9
ago-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
sep-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
oct-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
nov-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
dic-01	96,5	63,4	35,0	94,8	77,7	93,6	112,2	69,7	59,7	93,3	20,5	31,9
ene-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
feb-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
mar-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
abr-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
may-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
jun-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
jul-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
ago-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
sep-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
oct-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
nov-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
dic-02	99,3	99,5	69,5	111,0	64,5	101,7	114,6	77,7	70,0	116,1	32,3	45,2
ene-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
feb-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
mar-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
abr-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
may-03	91,9	90,9	101,8	121,2	76,0	100,3	123,9	65,7	79,5	133,6	40,6	62,6
jun-03	97,2	87,5	117,9	127,9	96,3	101,3	127,8	85,9	71,3	127,3	39,5	61,5
jul-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
ago-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
sep-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
oct-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
nov-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
dic-03	105,7	102,0	76,5	110,4	86,6	100,4	126,3	90,1	86,4	126,1	37,8	63,4
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	89,7	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	140,7	104,7	104,7	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	100,0	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	111,8	90,3	92,8	132,6	106,5	107,4	148,2	111,0	110,7	123,5	34,2	66,3
feb-06	102,6	96,2	103,7	116,6	106,1	100,1	137,2	104,3	106,7	130,8	85,9	71,2
mar-06	110,4	93,7	114,8	135,1	116,6	109,3	149,1	115,2	116,9	148,6	104,3	86,1
abr-06	106,3	79,5	115,7	134,1	111,8	106,1	149,3	108,6	122,8	141,3	97,9	85,4
may-06	108,4	93,9	120,8	144,7	113,9	108,7	152,8	110,1	126,5	144,9	92,5	88,7
jun-06	113,6	80,3	120,7	134,1	108,8	107,5	148,0	111,8	126,6	143,7	103,4	83,8
Últimas Variaciones anuales, %												
abr-06	4,8	4,3	7,7	-2,2	2,9	12,8	10,6	4,3	16,6	3,2	20,7	3,4
may-06	6,1	15,5	4,7	0,2	9,1	12,6	6,9	6,4	20,0	0,0	19,0	5,2
jun-06	6,3	3,9	4,5	4,2	8,2	12,0	4,6	6,7	30,9	8,5	32,6	5,1
Últimas Variaciones mensuales, %												
abr-06	-3,7	-15,2	0,8	-0,7	-4,1	-2,9	0,1	-5,7	5,0	-4,9	-6,1	-0,8
may-06	2,0	18,1	4,4	7,9	1,9	2,5	2,3	1,4	3,0	2,5	-5,5	3,9
jun-06	4,8	-14,5	-0,1	-7,3	-4,5	-1,1	-3,1	1,5	0,1	-0,8	11,8	-5,5

Fuente: INDEC

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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	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	IV-05
Nivel general	86,0	91,4	100,0	99,6	89,2	87,8	77,7	62,4	69,1	74,3	75,0	74,3	79,4	86,4	89,6	86,5	92,1	98,6	98,6	93,5	101,2	105,8	107,7
15 Alimentos y Bebidas	94,6	94,8	100,0	102,0	100,7	98,7	90,2	79,2	81,5	90,3	85,2	82,3	88,7	104,1	101,3	97,9	105,0	116,7	110,3	107,4	116,2	124,1	117,8
16 Productos de Tabaco	99,4	99,3	100,0	102,8	109,4	105,9	88,6	90,2	101,6	94,2	97,8	125,5	146,1	88,4	84,5	108,3	136,5	80,2	84,9	98,5	107,0	76,2	100,8
17 Productos Textiles	98,1	105,2	100,0	88,5	60,1	60,6	48,0	22,5	30,4	41,0	38,9	44,1	55,8	54,4	50,6	50,4	61,5	59,6	58,1	54,7	68,5	64,4	68,8
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	92,9	102,1	100,0	88,3	73,6	67,0	65,0	35,4	37,2	54,0	57,4	57,1	62,6	62,5	67,1	59,0	63,5	63,1	70,7	69,7	81,1	80,4	84,8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	76,7	92,8	100,0	90,1	82,1	88,1	73,6	58,9	82,5	89,1	93,8	88,6	95,5	112,0	111,8	111,7	122,4	120,8	124,5	110,3	126,3	127,6	126,8
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	67,0	69,9	100,0	102,5	90,0	83,3	71,0	56,0	73,9	87,4	96,1	83,7	91,5	104,2	112,8	101,6	112,9	130,2	126,0	99,9	107,6	118,2	122,2
21Papel y Productos de Papel	98,9	101,7	100,0	101,9	100,7	101,0	91,3	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	114,4	116,6	116,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	76,6	84,9	100,0	99,5	90,1	92,7	75,4	51,8	60,2	66,7	75,9	64,8	69,5	81,0	97,9	82,6	86,1	94,5	107,3	85,1	97,2	99,6	122,7
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	90,2	91,5	100,0	95,7	97,7	98,5	89,4	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	100,6	103,9
24 Sustancias y Productos Químicos	87,7	93,6	100,0	102,8	96,0	96,2	87,8	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	99,6	108,3	106,4
25 Productos de Caucho y Plastico	75,6	89,5	100,0	103,4	92,4	93,6	88,1	76,4	83,0	97,4	105,8	100,0	101,5	105,0	118,6	111,1	110,6	118,3	120,4	117,4	119,2	129,8	136,4
26 Productos Minerales No Metalicos	88,3	89,4	100,0	100,4	89,3	74,3	60,0	39,9	50,0	54,4	58,0	57,3	64,0	71,1	77,2	76,1	77,6	82,6	88,8	82,4	92,0	95,3	98,0
27 Metales Comunes	80,5	89,9	100,0	104,3	80,3	84,0	78,5	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	107,9	115,0
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96,0	99,5	100,0	97,2	77,9	75,8	65,6	31,7	41,6	47,6	53,6	53,6	57,5	66,3	75,2	70,3	76,5	74,8	74,0	78,9	78,7	75,3	80,0
29 Maquinaria y Equipo NCP	89,2	95,2	100,0	96,3	71,8	68,8	62,5	50,1	60,3	65,1	73,5	62,5	74,9	77,1	95,5	88,8	95,2	108,0	114,5	92,9	107,4	111,5	131,3
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	86,9	75,8	100,0	105,5	134,8	99,5	91,2	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	60,1	50,6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	86,3	90,5	100,0	103,5	84,7	78,2	66,5	21,6	29,7	37,9	43,6	43,7	57,5	59,7	62,9	57,8	70,5	72,6	72,5	65,7	75,6	74,9	76,6
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	54,5	85,5	100,0	100,8	86,4	78,8	58,4	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	99,2	122,0
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	79,8	75,1	100,0	91,0	84,3	78,5	63,5	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	85,3	127,6
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	67,3	74,0	100,0	92,6	64,6	65,2	49,8	29,3	57,1	55,9	50,6	47,9	52,3	53,3	56,6	53,6	68,6	72,3	73,1	69,0	86,0	89,9	82,8
35 Equipo de Transporte NCP	85,7	87,9	100,0	108,3	85,4	61,1	48,6	29,0	41,4	55,9	57,1	54,8	72,3	48,2	71,0	61,5	64,8	68,7	87,5	73,0	88,1	77,3	66,7
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,0	76,3	100,0	100,7	80,0	74,0	55,5	25,2	25,8	33,9	37,8	40,7	47,5	49,6	50,1	48,7	49,8	52,7	52,2	46,5	53,0	55,0	56,3

* 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	2001	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	IV-05
Nivel general	102,71	99,03	100,00	96,98	88,55	82,14	76,7	70,4	69,5	69,4	69,6	71,5	72,7	73,9	75,2	78,4	80,2	81,3	82,8	84,5	85,7	86,2	88,4
15 Alimentos y Bebidas	103,9	100,0	100,0	96,9	93,4	88,5	84,8	80,5	80,7	81,0	79,8	83,4	84,3	85,3	85,0	89,7	90,9	91,7	93,2	96,3	96,2	95,4	98,4
16 Productos de Tabaco	103,5	90,8	100,0	86,4	77,4	76,8	85,6	95,1	117,4	104,2	78,7	107,6	123,0	100,1	72,2	118,7	137,5	117,2	84,3	128,4	156,7	130,8	97,1
17 Productos Textiles	98,5	98,1	100,0	90,3	77,5	72,4	69,8	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	79,2	78,6
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	109,2	102,5	100,0	93,9	81,6	73,5	65,3	56,6	53,3	52,0	52,7	54,4	56,2	57,4	58,2	59,6	63,1	66,9	68,4	69,1	71,7	72,6	74,4
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	101,0	98,5	100,0	97,0	93,3	91,0	84,6	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	93,5	93,8	94,6
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	98,5	92,1	100,0	100,7	95,1	84,2	78,9	70,6	69,7	71,1	73,1	74,0	73,5	76,0	79,9	82,2	82,1	83,1	82,9	86,7	86,7	87,5	90,1
21Papel y Productos de Papel	109,8	108,1	100,0	88,7	80,6	77,0	74,0	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	81,8	84,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	108,6	104,6	100,0	102,9	99,2	93,9	88,1	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	84,7
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	106,1	103,2	100,0	99,7	96,1	88,7	87,1	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	90,2
24 Sustancias y Productos Quimicos	101,2	100,0	100,0	98,2	92,6	89,1	85,0	81,1	80,4	80,3	81,0	80,9	81,4	84,4	86,2	87,2	87,4	89,2	90,9	91,0	92,2	94,1	96,2
25 Productos de Caucho y Plastico	95,8	95,9	100,0	99,1	90,1	84,6	80,4	75,1	74,7	75,5	76,8	79,8	79,1	80,4	84,6	86,7	86,2	86,6	88,7	90,2	90,1	89,4	91,7
26 Productos Minerales No Metalicos	100,5	97,0	100,0	94,8	85,5	77,7	69,7	59,6	57,7	57,1	57,8	58,4	59,3	60,8	63,3	66,3	69,2	71,4	73,2	75,3	76,0	76,3	78,6
27 Metales Comunes	100,7	100,4	100,0	97,6	89,1	83,7	79,2	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	89,3	90,2
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	94,1	92,3	100,0	96,5	83,1	77,2	66,9	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	73,7	78,9
29 Maquinaria y Equipo NCP	103,5	99,3	100,0	102,4	93,8	80,3	72,7	65,8	64,2	64,1	66,3	66,3	69,3	71,8	76,2	81,0	84,4	87,2	90,3	91,6	95,9	97,0	100,6
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	116,1	111,9	100,0	81,6	76,7	76,9	80,5	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	142,0	136,6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	103,2	97,3	100,0	97,1	83,1	72,8	67,8	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	76,9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	107,3	96,8	100,0	99,5	88,5	80,5	67,8	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	82,4	89,2
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	101,2	98,5	100,0	96,0	92,7	75,1	72,4	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	79,8	83,5
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	111,4	100,1	100,0	99,5	77,0	67,0	59,3	52,5	50,5	48,9	47,5	47,3	48,0	48,9	50,2	52,1	55,1	57,4	58,8	61,0	64,3	68,2	71,2
35 Equipo de Transporte NCP	86,8	91,3	100,0	100,4	97,9	89,7	85,2	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	93,9	95,3
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	98,8	95,0	100,0	99,8	90,9	82,4	73,5	65,0	62,6	59,8	58,9	58,8	60,9	63,1	65,4	67,6	69,4	70,2	70,1	69,4	70,6	71,8	73,4

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.4: Intensidad laboral en la Industria*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	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	IV-05
Nivel general	95,3	98,1	100,0	98,3	96,9	96,5	92,4	78,4	91,6	95,9	95,1	89,3	97,7	99,8	97,6	93,1	99,0	101,3	98,9	91,4	100,3	101,33	98,067
15 Alimentos y Bebidas	97,2	97,6	100,0	99,3	99,5	98,0	95,3	88,5	96,4	98,7	95,2	91,1	96,1	98,6	96,3	93,6	97,0	100,7	97,2	93,0	98,6	99,811	97,076
16 Productos de Tabaco	96,0	96,4	100,0	98,7	98,5	95,5	90,1	92,1	98,3	90,1	93,4	101,1	100,8	92,6	103,7	100,7	105,8	94,8	96,1	95,9	99,9	89,379	91,49
17 Productos Textiles	98,3	100,5	100,0	97,0	95,3	94,6	87,6	63,4	84,7	92,6	92,9	87,6	98,2	100,7	96,4	91,7	98,1	99,9	94,9	88,8	99,0	99,885	94,653
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	90,6	100,0	100,0	99,1	98,5	101,6	102,9	66,0	80,8	92,1	97,3	91,3	101,2	104,7	99,1	93,0	100,0	105,6	101,0	92,4	101,5	106,99	100,47
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	90,1	92,8	100,0	95,1	93,8	94,3	82,2	67,1	88,3	95,2	98,8	92,8	99,5	97,9	93,8	86,2	94,2	96,2	91,6	83,7	94,6	92,268	89,284
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	93,6	93,7	100,0	102,7	100,3	98,1	90,2	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	103,83	97,475
21Papel y Productos de Papel	97,5	98,0	100,0	97,8	99,6	96,2	94,1	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	97,54	94,335
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	93,5	96,8	100,0	97,8	95,1	93,7	91,9	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	95,716	96,281
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	100,7	101,5	100,0	101,5	101,9	100,3	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	104,95	102,95
24 Sustancias y Productos Quimicos	100,4	99,8	99,6	99,1	98,5	97,4	95,1	83,3	96,4	97,3	96,4	89,2	98,6	100,7	100,2	92,7	100,4	102,0	100,8	91,7	102,7	102,65	100,53
25 Productos de Caucho y Plastico	97,5	101,2	100,0	98,6	97,8	98,1	94,0	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	103,89	101,36
26 Productos Minerales No Metalicos	91,8	97,0	100,0	99,0	96,1	92,8	88,1	70,0	86,4	92,8	92,0	87,1	93,6	96,0	93,0	91,4	96,1	97,9	95,7	87,4	95,8	96,092	96,057
27 Metales Comunes	99,3	98,9	100,0	98,7	95,7	96,6	95,2	82,3	99,0	101,7	101,4	90,6	103,3	103,3	101,2	95,8	104,1	103,4	102,7	95,9	104,3	103,55	102,5
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	95,8	97,7	100,0	97,4	93,8	94,9	88,4	68,5	82,1	90,0	90,3	84,1	94,0	96,9	95,6	89,7	96,5	99,5	97,8	88,5	98,1	99,455	96,359
29 Maquinaria y Equipo NCP	88,8	96,3	100,0	98,4	96,1	96,0	92,4	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	108,4	110,39	102,51
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	97,3	95,6	100,0	98,9	104,7	98,9	95,9	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	98,41	99,102
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	93,9	98,4	100,0	100,6	97,7	97,2	90,8	72,8	85,5	90,5	91,4	80,6	93,9	97,7	95,5	86,0	95,8	98,3	97,2	85,5	98,8	99,226	99,146
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	91,6	100,0	100,0	94,7	92,8	93,7	88,1	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	101,97	102,25
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	84,6	89,1	100,0	101,2	100,5	100,2	98,0	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	115,76	103,43
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	92,3	100,8	100,0	94,6	88,3	93,4	82,4	60,1	82,9	89,5	89,8	78,2	96,2	98,6	97,8	92,2	105,2	106,6	105,3	89,5	104,4	107,08	100,21
35 Equipo de Transporte NCP	97,8	96,3	100,0	97,4	93,0	91,2	93,2	74,9	88,6	90,3	92,1	83,1	97,9	96,0	90,3	88,1	95,3	102,0	101,6	84,3	96,6	103,67	100,63
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	99,9	102,4	100,0	99,8	98,7	95,7	94,9	66,3	80,7	90,0	91,7	86,0	98,9	103,8	100,1	90,9	102,2	103,9	100,9	88,4	102,5	104,48	101,65

* 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	2001	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	IV-05
Nivel general	87,9	94,1	100,0	104,5	103,9	110,7	109,6	113,1	108,6	111,8	113,4	116,4	111,8	117,1	122,1	118,6	116,0	119,6	120,4	120,9	117,7	121,1	124,24
15 Alimentos y Bebidas	93,6	97,1	100,0	106,0	108,4	113,8	111,6	111,2	104,8	113,0	112,1	108,3	109,4	123,8	123,8	116,6	119,1	126,4	121,7	120,0	122,5	130,3	123,27
16 Productos de Tabaco	100,1	113,5	100,0	120,5	143,5	144,4	114,8	102,9	88,0	100,3	133,2	115,4	117,8	95,3	112,9	90,6	93,8	72,2	104,8	80,0	68,4	65,2	113,53
17 Productos Textiles	101,4	106,7	100,0	100,9	81,4	88,5	78,6	58,3	59,1	73,4	66,9	78,2	82,8	78,0	74,8	75,8	83,4	79,0	80,2	79,3	86,6	81,5	92,51
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Piel	93,9	99,6	100,0	94,9	91,6	89,7	96,7	94,7	86,3	112,8	112,0	115,0	110,1	103,9	116,5	106,4	100,6	89,3	102,4	109,2	111,5	103,5	113,54
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84,2	101,5	100,0	97,6	93,8	102,6	105,7	119,1	122,9	119,2	118,7	115,2	111,0	127,1	129,3	136,5	132,4	128,3	140,8	139,1	143,0	147,4	150,19
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	72,8	81,0	100,0	99,1	94,4	100,8	99,8	110,1	118,4	123,9	136,3	122,2	125,0	135,0	145,3	127,5	139,8	153,7	150,3	126,0	119,6	130,2	139,19
21Papel y Productos de Papel	92,4	96,0	100,0	117,5	125,4	136,4	131,2	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	146,6	146,1	146,02
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	75,5	83,8	100,0	98,8	95,5	105,4	93,1	75,4	84,8	95,4	108,2	97,3	100,6	112,7	133,5	114,4	116,6	124,0	138,4	114,7	124,4	125,2	150,48
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	84,4	87,3	100,0	94,5	99,7	110,7	101,1	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	104,4	111,87
24 Sustancias y Productos Quimicos	86,2	93,8	100,4	105,7	105,3	110,9	108,6	108,6	96,3	102,2	102,6	114,7	104,8	108,6	108,0	112,4	107,9	112,8	109,0	113,4	105,2	112,1	110,12
25 Productos de Caucho y Plastico	80,9	92,3	100,0	105,8	104,8	112,9	116,5	128,1	118,6	131,7	140,7	138,8	127,7	128,2	140,5	135,3	126,8	132,7	134,8	142,6	130,0	139,7	146,68
26 Productos Minerales No Metalicos	95,7	95,1	100,0	106,9	108,6	103,0	97,9	95,7	100,2	102,6	109,1	112,6	115,3	121,7	131,2	125,5	116,6	118,2	126,7	125,3	126,5	130,1	129,81
27 Metales Comunes	80,5	90,6	100,0	108,3	94,1	103,9	104,1	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	122,2	116,7	124,44
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,5	110,3	100,0	103,4	100,0	103,4	111,0	78,9	91,6	95,6	101,6	104,0	100,5	114,1	128,5	120,7	118,0	110,6	106,0	122,6	109,2	102,7	105,2
29 Maquinaria y Equipo NCP	97,1	99,6	100,0	95,6	79,7	89,2	93,1	102,4	105,8	106,7	116,2	104,7	106,7	102,7	122,4	112,8	106,6	117,0	120,2	105,1	103,4	104,1	127,4
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	76,9	70,8	100,0	130,7	167,8	130,9	118,1	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	43,0	37,359
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	89,1	94,5	100,0	105,9	104,3	110,6	108,1	50,1	61,2	73,4	81,5	90,7	98,8	96,5	101,8	100,3	105,2	104,1	105,4	106,4	105,1	100,8	100,52
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	55,5	88,3	100,0	107,0	105,2	104,4	97,8	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	118,1	133,72
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	93,3	85,5	100,0	93,7	90,4	104,3	89,5	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	92,4	147,63
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	65,5	73,3	100,0	98,4	94,9	104,3	102,0	92,8	136,3	127,8	118,7	129,7	113,2	110,6	115,5	111,7	118,3	118,1	118,0	126,5	128,1	123,1	115,98
35 Equipo de Transporte NCP	100,9	100,0	100,0	110,8	93,8	74,7	61,1	50,7	62,1	80,9	80,9	86,1	95,5	64,2	96,9	82,7	78,5	75,9	93,4	91,9	97,2	79,4	69,531
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,9	78,4	100,0	101,1	89,2	93,8	79,6	58,6	51,0	62,9	70,1	80,5	79,0	75,8	76,5	79,3	70,2	72,4	73,9	75,7	73,2	73,3	75,517

* 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	2001	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	IV-05
Nivel general	102,7	103,4	100,0	100,3	99,6	100,1	97,5	89,4	93,9	102,0	110,7	110,9	115,2	121,0	139,3	148,4	151,0	152,4	163,0	165,25	176,15	187,77	212,21
15 Alimentos y Bebidas	102,7	102,5	100,0	102,3	102,8	102,4	99,8	96,7	101,7	108,2	113,7	112,8	116,0	122,4	144,3	151,4	156,6	160,8	168,1	169,42	187,95	200,56	216,9
16 Productos de Tabaco	109,7	110,8	100,0	103,3	104,4	95,1	85,3	78,0	73,3	77,9	97,5	94,6	93,4	100,9	139,4	118,6	115,8	110,2	135,6	122,36	112,35	114,6	136,99
17 Productos Textiles	113,0	108,0	100,0	97,9	96,9	96,4	88,2	71,0	82,1	93,7	102,2	100,1	107,6	114,9	133,8	142,7	145,3	146,1	157,2	152,34	169,12	175,51	207,64
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	108,9	108,4	100,0	96,8	94,6	95,6	94,7	73,5	78,1	94,8	113,8	108,6	116,2	126,5	146,0	159,0	164,7	167,7	173,1	173,04	180,75	201,5	228,8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	114,8	109,8	100,0	94,8	93,8	92,2	82,5	76,4	85,1	90,7	99,3	101,4	108,7	107,8	121,8	130,0	138,6	141,2	144,0	152,01	166,25	170,04	190,84
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	99,5	102,6	100,0	102,3	100,2	99,1	93,1	84,9	91,3	102,1	109,8	115,9	124,3	131,4	144,0	156,5	158,8	169,5	182,5	190,22	199,42	203,51	236,34
21Papel y Productos de Papel	114,8	107,1	100,0	93,7	95,1	95,2	93,4	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	152,17	162,76	176,17
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	102,5	100,5	100,0	97,1	94,2	96,1	96,3	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	147,99	173,99
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99,0	101,7	100,0	101,5	105,1	108,3	109,5	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	178,16	192,81
24 Sustancias y Productos Quimicos	92,9	98,2	100,0	102,0	102,5	103,1	101,7	96,2	101,0	104,2	112,9	117,8	119,5	122,0	133,8	151,2	146,4	144,5	152,8	164,58	164,77	175,44	192,3
25 Productos de Caucho y Plastico	104,4	102,8	100,0	101,4	99,8	99,6	94,4	89,3	91,6	100,6	107,4	108,3	113,2	120,0	139,0	148,7	149,2	152,6	173,0	171,57	178,27	192,72	231,47
26 Productos Minerales No Metalicos	91,1	96,9	100,0	101,2	103,4	98,3	96,1	84,8	91,1	102,9	108,0	111,2	115,1	120,4	133,3	140,4	142,7	141,7	155,0	157,6	170,9	179,6	202,49
27 Metales Comunes	85,9	94,5	100,0	101,6	98,5	102,7	106,4	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	198,0	200,6	256,77
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,6	106,6	100,0	99,9	96,8	101,1	101,7	88,2	91,3	101,3	107,1	108,4	117,8	125,6	145,9	157,3	154,7	153,1	161,9	159,8	171,5	189,4	223,29
29 Maquinaria y Equipo NCP	102,0	102,9	100,0	101,4	99,4	100,5	99,9	90,2	94,8	105,0	120,6	115,3	121,9	124,5	141,3	148,9	153,1	152,5	166,7	168,8	181,7	192,2	215,06
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	125,2	120,9	100,0	104,3	107,4	109,9	114,5	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	199,8	216,87
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106,2	103,7	100,0	106,3	106,7	105,5	103,3	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	200,6	226,95
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	103,3	108,2	100,0	102,6	102,4	111,0	101,5	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	156,2	176,32
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	85,9	93,0	100,0	104,4	103,3	106,9	102,0	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	172,4	194,02
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	104,9	109,4	100,0	96,3	94,9	101,3	99,7	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	190,7	211,1
35 Equipo de Transporte NCP	122,3	112,3	100,0	100,8	100,3	100,5	99,6	91,9	87,9	91,4	96,1	101,2	107,4	116,7	127,9	146,2	147,1	151,0	154,3	154,2	162,3	183,9	202,04
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	109,8	108,0	100,0	103,3	102,6	100,1	98,7	82,9	81,2	94,4	103,5	108,3	114,0	122,7	137,6	148,8	148,3	154,8	163,9	168,8	174,6	189,9	213,47

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	2001	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	IV-05
Nivel general	103,4	103,9	100,0	99,4	99,8	101,4	99,8	87,5	77,2	76,9	81,5	79,9	82,8	86,7	98,9	104,4	104,2	103,6	109,4	107,52	111,75	116,19	127,6
15 Alimentos y Bebidas	103,4	103,0	100,0	101,4	103,1	103,6	102,1	94,6	83,7	81,5	83,7	81,3	83,3	87,7	102,5	106,5	108,1	109,3	112,9	110,2	119,2	124,1	130,43
16 Productos de Tabaco	110,4	111,4	100,0	102,3	104,7	96,3	87,3	76,3	60,3	58,7	71,8	68,2	67,1	72,3	99,0	83,5	79,9	74,9	91,1	79,6	71,3	70,9	82,38
17 Productos Textiles	113,7	108,6	100,0	97,0	97,1	97,5	90,2	69,5	67,6	70,6	75,3	72,2	77,3	82,3	95,0	100,5	100,2	99,3	105,6	99,1	107,3	108,6	124,86
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	109,6	109,0	100,0	96,0	94,8	96,7	96,9	71,9	64,3	71,4	83,8	78,3	83,5	90,6	103,7	111,9	113,6	114,0	116,3	112,6	114,7	124,7	137,59
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	115,6	110,4	100,0	94,0	94,1	93,3	84,3	74,8	70,0	68,3	73,1	73,1	78,1	77,2	86,5	91,5	95,7	96,0	96,7	98,9	105,5	105,2	114,76
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	100,2	103,2	100,0	101,3	100,5	100,3	95,3	83,1	75,1	77,0	80,9	83,5	89,3	94,1	102,2	110,1	109,6	115,3	122,6	123,8	126,5	125,9	142,12
21Papel y Productos de Papel	115,6	107,7	100,0	92,9	95,3	96,4	95,5	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	100,7	105,94
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	103,2	101,1	100,0	96,2	94,5	97,3	98,6	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	91,6	104,63
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99,7	102,2	100,0	100,6	105,4	109,6	112,0	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	110,3	115,95
24 Sustancias y Productos Quimicos	93,5	98,7	100,0	101,1	102,8	104,3	104,0	94,1	83,1	78,5	83,1	84,9	85,8	87,4	95,0	106,4	101,0	98,2	102,7	107,1	104,5	108,6	115,64
25 Productos de Caucho y Plastico	105,2	103,4	100,0	100,4	100,1	100,8	96,6	87,3	75,3	75,8	79,2	78,0	81,3	85,9	98,7	104,7	103,0	103,7	116,2	111,6	113,1	119,3	139,2
26 Productos Minerales No Metalicos	91,7	97,4	100,0	100,3	103,7	99,5	98,3	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	111,2	121,77
27 Metales Comunes	86,5	95,0	100,0	100,7	98,7	103,9	108,9	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	124,2	154,41
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	107,4	107,2	100,0	99,0	97,1	102,4	104,1	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	117,2	134,28
29 Maquinaria y Equipo NCP	102,7	103,5	100,0	100,5	99,6	101,7	102,2	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	115,3	119,0	129,33
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	126,0	121,5	100,0	103,3	107,7	111,2	117,1	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	123,7	130,41
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106,9	104,3	100,0	105,3	106,9	106,8	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	124,1	136,48
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	104,1	108,8	100,0	101,6	102,7	112,3	103,9	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	96,7	106,03
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	86,5	93,5	100,0	103,4	103,5	108,1	104,4	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	106,7	116,67
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	105,6	110,0	100,0	95,4	95,1	102,5	102,0	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	118,0	126,95
35 Equipo de Transporte NCP	123,1	112,9	100,0	99,8	100,6	101,7	101,8	89,9	72,3	68,9	70,8	72,9	77,1	83,6	90,9	102,9	101,5	102,6	103,6	100,3	103,0	113,8	121,49
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	110,6	108,6	100,0	102,4	102,9	101,3	101,0	81,1	66,8	71,2	76,3	78,1	81,9	87,9	97,7	104,8	102,4	105,2	110,1	109,8	110,8	117,5	128,37

* 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	2001	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	IV-05
Nivel general	106,0	103,5	100,0	103,6	106,9	103,4	103,1	81,5	57,2	52,1	55,1	55,5	59,2	61,8	69,6	72,6	72,1	70,5	74,6	75,2	77,7	80,5	88,2
15 Alimentos y Bebidas	106,2	103,0	100,0	102,0	108,9	109,7	107,0	92,6	71,0	65,7	66,9	65,0	66,0	70,4	81,9	84,6	86,5	88,5	91,7	90,7	98,6	102,9	108,0
16 Productos de Tabaco	117,6	113,0	100,0	104,6	110,0	91,3	78,7	71,9	67,6	60,3	78,4	75,8	74,9	63,1	87,1	74,1	64,4	55,0	65,6	52,6	48,3	49,3	58,9
17 Productos Textiles	111,3	107,9	100,0	102,9	110,8	116,1	110,2	73,2	55,0	55,1	55,5	54,2	58,7	63,9	72,3	89,2	80,7	72,8	76,0	65,5	72,7	75,4	89,2
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	103,7	105,0	100,0	97,0	96,7	100,9	101,1	75,6	70,4	80,2	93,2	88,4	92,0	95,4	107,5	112,8	114,0	113,5	116,2	113,2	116,5	128,6	142,8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	113,5	108,5	100,0	97,6	97,7	99,2	89,0	73,8	62,2	59,8	66,4	68,7	74,2	73,7	82,7	88,0	93,2	95,2	96,8	100,7	110,1	111,0	123,4
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	96,4	100,5	100,0	101,0	101,3	103,1	98,5	83,0	67,4	65,3	69,2	71,6	77,3	82,2	89,8	92,8	87,0	89,1	92,3	86,6	87,8	87,2	97,4
21Papel y Productos de Papel	105,0	99,9	100,0	94,5	99,6	98,8	96,0	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	66,9	70,1	75,3
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	100,4	97,7	100,0	94,9	91,6	95,1	97,7	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	90,3	102,7
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	126,4	121,9	100,0	104,3	106,9	94,4	92,1	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	64,2	68,4
24 Sustancias y Productos Quimicos	92,0	97,5	100,0	104,3	105,8	103,8	101,5	81,4	56,9	51,4	55,0	56,6	57,6	59,5	65,0	72,2	68,7	65,6	66,4	69,9	69,4	74,0	77,7
25 Productos de Caucho y Plastico	101,8	101,4	100,0	106,0	106,5	105,2	102,1	77,9	55,8	56,0	60,5	60,1	61,8	66,6	77,0	80,4	77,5	76,2	79,6	77,8	81,0	88,3	101,9
26 Productos Minerales No Metalicos	89,6	95,6	100,0	102,1	105,5	101,5	99,7	82,1	69,4	64,2	61,2	61,5	63,8	66,0	72,2	74,3	72,7	70,1	76,1	76,2	81,6	84,8	94,0
27 Metales Comunes	86,4	94,5	100,0	103,5	106,3	110,2	116,5	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	62,8	78,8
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	111,1	105,5	100,0	100,8	100,9	106,7	109,1	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	71,3	82,6
29 Maquinaria y Equipo NCP	106,8	105,5	100,0	101,7	100,6	102,8	106,7	84,9	62,7	62,2	70,9	68,4	72,8	74,3	84,4	86,0	84,4	82,3	88,0	85,9	89,6	92,5	100,1
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	120,5	117,7	100,0	111,9	122,4	129,8	145,9	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	106,0	113,5
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	101,2	101,4	100,0	110,2	116,6	118,8	122,9	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	79,6
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	101,0	105,6	100,0	102,0	114,6	141,5	152,8	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	118,9	134,4
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	91,4	94,7	100,0	103,3	102,7	115,9	118,9	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	110,9	124,3
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	105,7	110,4	100,0	97,3	97,0	103,1	106,3	80,8	57,3	58,6	64,3	66,1	66,4	72,1	81,7	84,2	79,3	76,6	85,0	86,8	82,0	86,5	92,0
35 Equipo de Transporte NCP	122,5	111,5	100,0	102,3	101,3	101,1	102,5	90,5	73,3	70,8	71,0	72,7	73,4	79,0	86,7	98,2	97,0	98,8	98,1	95,5	97,4	108,2	114,7
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	111,9	107,5	100,0	104,0	112,4	96,1	104,2	83,5	56,6	63,8	69,4	71,9	73,4	78,7	86,2	90,8	86,5	88,6	90,0	89,6	91,1	98,4	108,2

* 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	239,88	89,57	91,21	32,29	154,98	138,82
mar-06	241,47	90,73	92,04	35,25	152,19	138,07
abr-06	243,12	90,04	93,95	32,88	152,90	137,68
may-06	245,56	90,59	95,85	33,97	152,80	138,42
jun-06	248,05	90,77	99,07	33,95	153,28	139,14
jul-06	249,33	90,62	98,09	33,74	153,39	139,00
Últimas Variaciones anuales, %						
abr-06	8,1	-2,6	-1,4	-19,1	-0,7	-3,2
may-06	8,7	-2,5	-0,2	-19,1	-0,1	-2,5
jun-06	9,6	-2,2	6,1	-20,7	0,9	-1,3
jul-06	9,6	-1,7	8,7	-17,8	0,8	-0,9
Últimas Variaciones mensuales, %						
abr-06	0,7	-0,8	2,1	-6,7	0,5	-0,3
may-06	1,0	0,6	2,0	3,3	-0,1	0,5
jun-06	1,0	0,2	3,4	-0,1	0,3	0,5
jul-06	0,5	-0,2	-1,0	-0,6	0,1	-0,1

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 2.1: Precios Internacionales de los principales commodities

Período	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\$/barril	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	185,6	252,9	3612,4	539,3	148,8	117,1	19,2	126,7	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	96,6	72,9	1327,0	189,0	388,0
dic-01	88,0	155,0	222,3	2857,4	578,0	121,7	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	538,0
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	252,4	s/d	500,0	149,2	107,1	61,6	134,6	s/d	2455,3	257,0	535,0
mar-06	73,4	161,5	244,7	s/d	512,8	142,7	105,3	62,9	135,3	s/d	2429,1	256,0	539,0
abr-06	78,0	162,0	248,2	s/d	568,0	140,8	107,7	69,4	135,3	s/d	2621,1	258,0	540,0
may-06	80,0	168,0	248,5	s/d	589,0	150,9	110,6	70,9	135,3	s/d	2861,5	266,0	588,0
jun-06	76,0	171,0	245,3	s/d	587,0	140,1	109,4	70,9	136,6	s/d	2477,3	267,0	601,0
jul-06	74,0	168,0	253,8	s/d	570,0	143,9	114,0	74,4	151,8	s/d	2512,7	271,8	628,3

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						
Periodo	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	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
ene-06	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
feb-06	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
mar-06	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
abr-06	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Últimas Variaciones anuales. %						
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
ene-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
feb-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
mar-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
abr-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Últimas Variaciones mensuales. %						
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
ene-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
feb-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
mar-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
abr-06	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 abril de 2006 / kwh - Ajustado por IPIM

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0,4062	0,4075	0,2663	0,2679	0,1719	0,1740
1995	0,3852	0,3895	0,2512	0,2545	0,1603	0,1637
1996	0,3883	0,3848	0,2546	0,2537	0,1628	0,1648
1997	0,3803	0,3830	0,2455	0,2478	0,1553	0,1582
1998	0,3916	0,3921	0,2509	0,2528	0,1575	0,1612
1999	0,4062	0,4103	0,2596	0,2632	0,1620	0,1659
2000	0,3867	0,3859	0,2410	0,2409	0,1424	0,1417
2001	0,3821	0,3817	0,2294	0,2292	0,1247	0,1245
2002	0,2303	0,2311	0,1373	0,1385	0,0741	0,0744
2003	0,1904	0,1890	0,1163	0,1160	0,0652	0,0657
2004	0,2093	0,2109	0,1527	0,1547	0,1026	0,1036
2005	0,2376	0,2379	0,1709	0,1709	0,1238	0,1246
ene-01	0,3824	0,3826	0,2342	0,2344	0,1311	0,1311
feb-01	0,3829	0,3795	0,2324	0,2313	0,1307	0,1291
mar-01	0,3854	0,3820	0,2340	0,2329	0,1316	0,1299
abr-01	0,3861	0,3828	0,2344	0,2333	0,1318	0,1302
may-01	0,3910	0,3899	0,2411	0,2406	0,1362	0,1374
jun-01	0,3928	0,3917	0,2422	0,2416	0,1368	0,1380
jul-01	0,3942	0,3931	0,2431	0,2425	0,1373	0,1385
ago-01	0,3702	0,3717	0,2187	0,2180	0,1143	0,1138
sep-01	0,3718	0,3733	0,2197	0,2190	0,1148	0,1143
oct-01	0,3775	0,3790	0,2230	0,2223	0,1165	0,1160
nov-01	0,3751	0,3772	0,2147	0,2172	0,1073	0,1080
dic-01	0,3758	0,3778	0,2151	0,2176	0,1075	0,1082
ene-02	0,3533	0,3552	0,2022	0,2046	0,1010	0,1018
feb-02	0,3145	0,3162	0,1800	0,1821	0,0900	0,0906
mar-02	0,2794	0,2809	0,1599	0,1618	0,0799	0,0805
abr-02	0,2330	0,2343	0,1334	0,1349	0,0666	0,0671
may-02	0,2297	0,2319	0,1420	0,1435	0,0807	0,0810
jun-02	0,2116	0,2136	0,1308	0,1322	0,0744	0,0746
jul-02	0,2022	0,2041	0,1250	0,1264	0,0711	0,0713
ago-02	0,1908	0,1907	0,1165	0,1176	0,0665	0,0665
sep-02	0,1863	0,1861	0,1137	0,1148	0,0649	0,0649
oct-02	0,1854	0,1852	0,1132	0,1142	0,0646	0,0646
nov-02	0,1882	0,1868	0,1149	0,1147	0,0645	0,0649
dic-02	0,1890	0,1876	0,1154	0,1151	0,0647	0,0652
ene-03	0,1882	0,1868	0,1149	0,1147	0,0645	0,0649
feb-03	0,1875	0,1861	0,1145	0,1142	0,0642	0,0647
mar-03	0,1888	0,1874	0,1153	0,1150	0,0646	0,0651
abr-03	0,1923	0,1908	0,1174	0,1172	0,0659	0,0663
may-03	0,1935	0,1921	0,1182	0,1179	0,0663	0,0668
jun-03	0,1938	0,1923	0,1183	0,1181	0,0664	0,0669
jul-03	0,1939	0,1924	0,1184	0,1181	0,0664	0,0669
ago-03	0,1912	0,1898	0,1168	0,1165	0,0655	0,0660
sep-03	0,1916	0,1901	0,1170	0,1167	0,0656	0,0661
oct-03	0,1906	0,1891	0,1163	0,1161	0,0653	0,0657
nov-03	0,1886	0,1872	0,1151	0,1149	0,0646	0,0651
dic-03	0,1854	0,1840	0,1132	0,1129	0,0635	0,0640
ene-04	0,1840	0,1846	0,1136	0,1133	0,0637	0,0642
feb-04	0,2074	0,2122	0,1511	0,1532	0,0999	0,1018
mar-04	0,2065	0,2113	0,1504	0,1545	0,0995	0,1014
abr-04	0,2049	0,2096	0,1492	0,1533	0,0987	0,1006
may-04	0,2023	0,2069	0,1473	0,1513	0,0974	0,0993
jun-04	0,2018	0,2065	0,1470	0,1510	0,0972	0,0991
jul-04	0,2000	0,2046	0,1457	0,1496	0,0963	0,0982
ago-04	0,1953	0,1998	0,1422	0,1461	0,0941	0,0959
sep-04	0,2269	0,2241	0,1717	0,1707	0,1211	0,1209
oct-04	0,2256	0,2228	0,1707	0,1697	0,1204	0,1202
nov-04	0,2283	0,2255	0,1728	0,1717	0,1218	0,1217
dic-04	0,2263	0,2235	0,1713	0,1702	0,1208	0,1206
ene-05	0,2519	0,2522	0,1811	0,1811	0,1313	0,1321
feb-05	0,2493	0,2495	0,1792	0,1792	0,1299	0,1307
mar-05	0,2444	0,2447	0,1758	0,1758	0,1274	0,1282
abr-05	0,2409	0,2412	0,1732	0,1732	0,1255	0,1264
may-05	0,2411	0,2414	0,1734	0,1734	0,1256	0,1265
jun-05	0,2405	0,2408	0,1729	0,1729	0,1253	0,1262
jul-05	0,2376	0,2378	0,1708	0,1708	0,1238	0,1246
ago-05	0,2346	0,2349	0,1687	0,1687	0,1223	0,1231
sep-05	0,2303	0,2305	0,1656	0,1656	0,1200	0,1208
oct-05	0,2277	0,2280	0,1637	0,1637	0,1187	0,1194
nov-05	0,2275	0,2278	0,1636	0,1636	0,1186	0,1193
dic-05	0,2255	0,2258	0,1621	0,1621	0,1175	0,1183
ene-06	0,2225	0,2227	0,1600	0,1600	0,1159	0,1167
feb-06	0,2190	0,2193	0,1575	0,1575	0,1141	0,1149
mar-06	0,2204	0,2206	0,1585	0,1585	0,1148	0,1156
abr-06	0,2172	0,2175	0,1562	0,1562	0,1132	0,1139
Últimas Variaciones anuales, %						
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
ene-06	-11,7	-11,7	-11,7	-11,7	-11,7	-11,7
feb-06	-12,1	-12,1	-12,1	-12,1	-12,1	-12,1
mar-06	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8
abr-06	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8	-9,8
Últimas Variaciones mensuales, %						
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
ene-06	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3
feb-06	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6
mar-06	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
abr-06	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4

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

\$ corrientes / Miles de m3

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	Promedio*
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	73,92	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	151,09	143,63	117,28	138,23	136,21	134,64	134,54	129,92	137,70
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	88,21	88,29	88,21	76,57	89,56
abr-03	103,38	98,69	73,72	88,22	88,21	88,29	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	131,95	122,23	102,34	116,76	115,21	115,40	111,54	104,02	117,35
abr-05	131,95	122,23	102,34	116,76	115,21	115,40	111,54	104,02	117,35
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	164,01	158,19	128,18	153,76	149,75	148,56	150,16	147,05	151,73
ago-05	164,01	158,19	128,18	153,76	149,75	148,56	150,16	147,05	151,73
sep-05	164,98	159,09	129,12	153,89	151,80	148,75	150,26	147,79	152,02
oct-05	164,98	159,09	129,12	153,89	151,80	148,75	150,26	147,79	152,02
nov-05	165,19	158,62	130,16	152,74	150,98	148,41	150,17	147,58	152,45
dic-05	165,19	158,62	130,16	152,74	150,98	148,41	150,17	147,58	152,45
ene-06	173,42	161,28	133,37	154,91	152,93	150,32	150,88	149,76	155,34
feb-06	173,42	161,28	133,37	154,91	152,93	150,32	150,88	149,76	155,34
mar-06	182,81	164,18	141,42	162,19	157,94	151,87	154,40	151,67	159,42
abr-06	182,81	164,18	141,42	162,19	157,94	151,87	154,40	151,67	159,42
Últimas Variaciones anuales, %									
nov-05	25,2	29,8	28,1	30,9	30,9	28,4	34,4	42,1	29,8
dic-05	25,2	29,8	28,1	30,9	30,9	28,4	34,4	42,1	29,8
ene-06	30,8	32,0	29,6	32,8	32,6	30,4	35,4	43,8	32,1
feb-06	30,8	32,0	29,6	32,8	32,6	30,4	35,4	43,8	32,1
mar-06	38,5	34,3	38,2	38,9	37,1	31,6	38,4	45,8	35,8
abr-06	38,5	34,3	38,2	38,9	37,1	31,6	38,4	45,8	35,8
Últimas Variaciones mensuales, %									
nov-05	0,1	-0,3	0,8	-0,7	-0,5	-0,2	-0,1	-0,1	0,3
dic-05	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ene-06	5,0	1,7	2,5	1,4	1,3	1,3	0,5	1,5	1,9
feb-06	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
mar-06	5,4	1,8	6,0	4,7	3,3	1,0	2,3	1,3	2,6
abr-06	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 conto para un c

(*) 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

\$ de abril de 2006 / Miles de m3 - Ajustado por IPIM Nivel Gral.

Periodo	GRAN USUARIO- ID (1)								
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	Promedio*
1994	220,58	211,63	170,54	201,67	191,19	192,55	190,66	177,56	197,00
1995	224,12	210,52	162,41	204,77	193,82	192,70	188,79	166,59	195,31
1996	227,26	213,38	164,76	204,49	196,78	195,42	185,96	166,04	195,92
1997	223,22	210,45	164,22	212,75	193,85	195,52	180,41	161,72	190,77
1998	228,92	204,88	163,67	209,55	193,76	195,72	190,62	163,06	192,85
1999	232,84	210,65	159,65	202,52	197,00	193,61	194,97	163,73	195,39
2000	231,16	210,67	159,54	202,97	199,38	193,26	189,51	162,14	200,34
2001	247,20	222,51	167,36	211,75	207,45	206,53	200,50	172,20	207,72
2002	152,37	138,08	104,94	129,10	129,64	126,57	123,71	105,07	127,51
2003	130,79	124,43	92,89	111,84	112,58	111,68	111,80	97,10	114,22
2004	138,08	127,81	101,99	120,70	121,08	119,96	116,29	103,53	121,14
2005	164,44	156,25	127,60	150,36	148,16	146,48	146,30	141,20	149,81
ene-01	237,13	214,11	163,07	205,48	201,50	195,88	194,05	169,75	200,98
feb-01	236,89	213,90	162,90	205,27	201,30	195,86	193,86	169,58	200,78
mar-01	236,80	215,30	164,28	206,69	201,80	196,45	195,27	170,60	202,98
abr-01	237,04	215,52	164,45	206,90	202,00	196,65	195,47	170,78	203,19
may-01	238,55	215,83	162,38	205,93	202,05	197,11	195,78	170,51	201,03
jun-01	239,51	216,70	163,03	206,76	202,86	197,90	196,56	171,20	201,84
jul-01	256,55	229,92	163,20	218,34	203,71	218,44	206,13	173,48	211,57
ago-01	257,92	231,14	164,07	219,51	204,80	219,61	207,23	174,41	212,69
sep-01	259,30	231,78	178,68	219,31	221,28	221,04	207,65	174,35	216,94
oct-01	263,25	235,31	181,41	222,64	224,65	224,40	210,81	177,00	220,24
nov-01	251,59	225,18	170,32	211,95	211,60	207,50	201,51	172,26	210,08
dic-01	251,85	225,40	170,49	212,16	211,81	207,71	201,71	172,43	210,29
ene-02	238,23	211,15	158,94	199,71	197,55	195,41	189,54	161,83	197,05
feb-02	214,04	189,72	142,80	179,43	177,49	175,57	170,30	145,40	177,04
mar-02	186,24	168,05	125,87	158,01	156,81	154,65	151,01	128,13	155,52
abr-02	155,33	140,16	104,98	131,79	130,79	128,99	125,95	106,87	129,71
may-02	146,99	132,28	102,15	123,53	126,04	121,73	117,05	99,26	120,69
jun-02	135,48	121,92	94,14	113,85	116,16	112,19	107,88	91,48	111,23
jul-02	129,21	116,48	89,50	109,14	107,24	105,49	105,49	87,41	107,99
ago-02	123,29	111,14	85,40	104,14	106,43	102,33	100,66	83,40	103,04
sep-02	120,09	109,14	84,10	102,69	104,27	99,94	97,89	81,80	100,83
oct-02	119,50	108,60	83,69	102,18	103,75	99,44	97,40	81,39	100,33
nov-02	129,83	123,97	93,73	112,17	112,25	110,51	110,49	96,78	113,19
dic-02	130,23	124,34	94,01	112,50	112,59	110,84	110,82	97,07	113,53
ene-03	129,85	123,07	93,28	110,55	111,84	110,48	110,24	95,97	113,28
feb-03	129,34	122,59	92,92	110,12	111,41	110,05	109,82	95,60	112,84
mar-03	129,56	123,68	92,39	110,56	111,43	110,63	110,55	95,96	112,24
abr-03	131,97	125,99	94,11	112,62	112,51	112,69	113,51	97,74	114,33
may-03	132,60	126,37	94,11	113,63	114,31	113,43	113,84	98,69	116,16
jun-03	132,80	126,56	94,25	113,81	114,48	113,60	114,01	98,84	116,34
jul-03	133,31	126,82	93,84	114,80	114,57	113,84	114,26	99,04	116,08
ago-03	131,51	125,10	92,57	113,25	113,02	112,31	112,72	97,70	114,52
sep-03	131,29	124,80	93,09	112,25	113,09	112,29	112,41	97,88	115,80
oct-03	130,60	124,15	92,60	111,65	112,50	111,70	111,81	97,36	115,19
nov-03	129,42	123,07	91,55	110,37	111,34	110,53	110,63	96,00	112,88
dic-03	127,21	120,97	89,99	108,48	108,74	108,64	108,74	94,36	110,95
ene-04	128,00	121,11	90,20	109,78	109,87	109,21	108,59	94,59	111,91
feb-04	126,24	119,45	88,96	108,28	108,37	107,72	107,10	93,29	110,38
mar-04	126,20	118,85	88,59	108,72	108,35	107,21	107,24	93,09	110,74
abr-04	125,19	117,91	87,89	107,86	107,49	106,36	106,39	92,35	109,86
may-04	138,26	125,75	103,30	121,10	124,22	121,47	115,19	99,57	120,04
jun-04	137,94	125,47	103,07	120,82	123,94	121,19	114,93	99,34	119,76
jul-04	137,66	124,48	101,57	119,94	122,97	120,33	113,91	98,43	118,85
ago-04	134,42	121,55	99,18	117,12	120,08	117,50	111,23	96,11	116,05
sep-04	150,76	139,92	114,48	134,09	132,06	132,21	127,77	119,11	133,89
oct-04	149,89	139,10	113,82	133,31	131,30	131,45	127,03	118,41	133,11
nov-04	151,84	140,67	116,92	134,27	132,72	132,99	128,62	119,56	135,16
dic-04	150,53	139,46	115,91	133,11	131,57	131,85	127,51	118,53	133,99
ene-05	152,71	140,76	118,52	134,42	132,83	132,79	128,42	119,96	135,46
feb-05	151,10	139,28	117,28	133,01	131,44	131,40	127,07	118,70	134,04
mar-05	147,51	136,64	114,40	130,53	128,80	129,01	124,69	116,29	131,19
abr-05	145,39	134,68	112,76	128,65	126,95	127,15	122,90	114,61	129,30
may-05	164,11	157,01	150,46	148,93	148,93	148,93	143,11	149,94	149,94
jun-05	163,73	156,64	152,89	150,11	148,57	145,55	147,94	142,77	149,58
jul-05	179,34	172,98	140,16	168,14	163,75	162,45	164,20	160,80	165,92
ago-05	177,13	170,85	138,43	166,06	161,73	160,44	162,18	158,82	163,87
sep-05	174,88	168,63	136,86	163,12	160,91	157,67	159,27	156,65	161,13
oct-05	172,93	166,76	135,34	161,30	159,12	155,92	157,50	154,91	159,34
nov-05	173,01	166,13	136,32	159,97	158,13	155,44	157,28	154,57	159,67
dic-05	171,47	164,65	135,11	158,55	156,73	154,06	155,88	153,19	158,25
ene-06	177,61	165,17	136,59	158,65	156,62	153,94	154,52	153,37	159,09
feb-06	162,60	162,60	134,46	156,18	154,18	151,55	152,12	150,98	156,62
mar-06	185,46	166,56	143,47	164,54	160,23	154,07	156,63	153,87	161,73
abr-06	182,81	164,18	141,42	162,19	157,94	151,87	154,40	151,67	159,42
Últimas Variaciones anuales, %									
nov-05	13,9	18,1	16,6	19,1	19,1	16,9	22,3	29,3	18,1
dic-05	13,9	18,1	16,6	19,1	19,1	16,8	22,3	29,2	18,1
ene-06	16,3	17,3	15,2	18,0	17,9	15,9	20,3	27,9	17,4
feb-06	15,7	16,7	14,7	17,4	17,3	15,3	19,7	27,2	16,8
mar-06	25,7	21,9	25,4	26,1	24,4	19,4	25,6	32,3	23,3
abr-06	25,7	21,9	25,4	26,1	24,4	19,4	25,6	32,3	23,3
Últimas Variaciones mensuales, %									
nov-05	0,0	-0,4	0,7	-0,8	-0,6	-0,3	-0,1	-0,2	0,2
dic-05	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9
ene-06	3,6	0,3	1,1	0,1	-0,1	-0,1	-0,9	0,1	0,5
feb-06	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6	-1,6
mar-06	6,1	2,4	6,7	5,4	3,9	1,7	3,0	1,9	3,3
abr-06	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4	-1,4

(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	99,9	99,0	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	102,4
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	164,5	269,9	168,1	297,6	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	290,3	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	284,7	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	262,6	175,3
jul-05	241,2	202,6	192,9	137,6	256,0	171,7
ago-05	242,5	198,5	194,2	137,9	262,8	175,0
sep-05	248,8	201,5	195,9	140,4	261,9	173,1
oct-05	256,6	208,0	198,5	144,9	260,6	172,4
nov-05	261,1	212,8	194,6	142,7	252,1	168,6
dic-05	256,1	207,0	194,7	143,1	255,6	171,2
ene-06	259,0	209,1	195,8	143,8	259,7	176,5
feb-06	273,4	217,8	196,9	140,4	257,1	173,3
mar-06	272,1	218,9	196,1	141,8	258,1	176,9
abr-06	272,5	217,0	195,2	140,9	261,8	178,9
may-06	264,1	211,4	194,4	141,0	270,7	185,0
jun-06	255,7	207,3	195,6	141,7	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.

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 ¹	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	167,9	175,3	133,4	117,1	113,2
feb-06	168,9	175,7	133,1	118,8	112,7
mar-06	170,5	176,9	135,9	124,8	113,4
abr-06	170,8	183,2	135,0	125,8	111,6
may-06	171,0	183,8	138,1	128,4	111,7
jun-06	169,7	186,6	139,0	127,7	112,6

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	139,29
III-04	132,25
IV-04	140,64
I-05	143,02
II-05	141,64
III-05	155,25
IV-05	174,26
I-06	182,53

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	40.106,4	16,1%	28.688,8	27,8%	11.417,6
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	23,3%	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	2.772,9	19,5%	1.900,9	18,2%	872,0
feb-05	2.592,2	8,3%	1.867,4	36,9%	724,8
mar-05	3.049,6	14,7%	2.197,7	30,0%	851,9
abr-05	3.541,9	16,5%	2.380,0	44,2%	1.161,9
may-05	3.684,2	8,6%	2.476,2	38,2%	1.208,0
jun-05	3.420,3	16,0%	2.723,6	33,6%	696,7
jul-05	3.595,8	18,8%	2.349,2	19,3%	1.246,6
ago-05	3.819,9	30,0%	2.625,7	29,2%	1.194,2
sep-05	3.466,1	15,7%	2.468,1	21,9%	998,0
oct-05	3.377,0	19,5%	2.502,7	26,9%	874,3
nov-05	3.250,7	6,6%	2.701,4	23,2%	549,3
dic-05	3.535,8	19,4%	2.495,9	18,4%	1.039,9
ene-06	3.160,2	14,0%	2.323,4	22,2%	836,8
feb-06	3.032,0	17,0%	2.326,4	24,6%	705,6
mar-06	3.563,0	16,8%	2.724,4	24,0%	838,6
abr-06	3.818,9	7,8%	2.546,8	7,0%	1.272,1
may-06	4.150,0	12,6%	2.825,3	14,1%	1.324,7
jun-06	3.817,0	11,6%	2.860,0	5,0%	957,0
Ene-Jun 2005	19.061,1	13,8%	13.545,8	33,5%	5.515,3
Ene-Jun 2006	21.541,1	13,0%	15.606,3	15,2%	5.934,8

Nota: Los datos del año 2005 y 2006 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.1: Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares

Periodo	Millones de Dólares							
	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	7.875,9	15,0%	13.129,2	9,8%	11.972,5	25,4%	7.129,4	15,1%
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	-17,7%	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	500,2	15,4%	902,6	4,9%	828,6	41,6%	541,5	22,6%
feb-05	487,3	17,4%	838,2	-11,1%	830,9	32,8%	435,8	6,1%
mar-05	652,4	27,6%	971,7	9,3%	915,7	22,9%	509,8	-0,7%
abr-05	920,9	3,2%	1.039,1	2,0%	1.007,8	50,4%	574,0	25,2%
may-05	1.018,4	9,1%	1.121,3	-6,8%	997,2	31,7%	547,3	9,6%
jun-05	760,8	19,1%	1.135,0	8,1%	926,0	18,4%	599,1	25,8%
jul-05	829,7	27,1%	1.167,2	6,6%	1.015,8	31,1%	583,1	15,6%
ago-05	756,4	24,5%	1.290,1	29,2%	1.071,5	30,7%	701,9	36,9%
sep-05	564,9	5,4%	1.129,3	16,2%	1.060,5	27,1%	711,4	9,0%
oct-05	418,0	31,1%	1.191,0	25,5%	1.117,8	18,2%	650,3	6,1%
nov-05	353,0	-18,5%	1.144,9	9,8%	1.141,4	13,4%	611,4	8,1%
dic-05	613,9	28,2%	1.198,8	28,5%	1.059,3	5,5%	663,8	21,2%
ene-06	562,6	12,3%	1.112,7	23,3%	842,9	1,7%	642,1	18,6%
feb-06	525,4	7,8%	1.036,0	23,6%	895,0	7,7%	575,6	32,1%
mar-06	666,2	2,1%	1.132,3	16,5%	1.194,3	30,4%	570,2	11,8%
abr-06	940,7	2,2%	1.115,0	7,3%	1.109,2	10,1%	653,9	13,9%
may-06	943,2	-7,4%	1.340,6	19,6%	1.335,1	33,9%	531,1	-3,0%
jun-06	764,0	0,4%	1.176,0	3,6%	1.203,0	29,9%	674,0	12,5%
Ene-Jun 2005	4.340,0	13,5%	6.007,9	0,7%	5.506,2	32,2%	3.207,5	14,6%
Ene-Jun 2006	4.402,1	1,4%	6.912,6	15,1%	6.579,5	19,5%	3.646,9	13,7%

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	7.011,4	31,5%	10.376,6	20,2%	1.545,3	54,0%	4.858,4	34,1%	3.162,1	26,4%	1.602,6	33,9%	132,2	-16,5%	
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	421,9	-17,9%	778,0	31,4%	86,2	47,6%	323,9	45,8%	206,9	27,2%	72,6	38,3%	11,5	62,0%	
feb-05	398,5	30,1%	759,1	36,8%	86,0	91,5%	299,8	38,0%	201,4	26,3%	114,1	57,6%	8,5	0,0%	
mar-05	473,5	38,1%	878,6	23,0%	79,1	97,8%	389,8	30,0%	244,1	22,2%	122,6	50,4%	10,0	-17,4%	
abr-05	517,0	38,3%	882,5	39,9%	184,3	171,0%	424,9	44,6%	249,0	35,1%	107,3	23,1%	14,9	13,7%	
may-05	506,4	49,9%	925,5	32,7%	192,4	47,3%	453,5	53,9%	253,4	22,4%	133,1	21,2%	11,8	-19,2%	
jun-05	734,6	75,6%	923,4	22,4%	201,3	4,6%	444,2	37,9%	258,3	23,4%	149,4	17,5%	12,4	-20,5%	
jul-05	544,7	23,7%	873,7	15,8%	153,8	41,0%	393,7	22,6%	247,9	17,3%	126,0	5,9%	9,3	-36,7%	
ago-05	630,4	41,2%	928,1	11,8%	128,1	76,7%	436,2	31,5%	285,5	38,3%	205,5	58,9%	11,9	-19,0%	
sep-05	661,4	24,7%	8												

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	4.693,1	-1.603,1	4.598,0	5.758,0	-1.160,0	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	611,0	254,0	-35,0
2005	6.328,2	10.293,1	-3964,9	4.570,5	4.046,4	524,1	6.764,4	4.833,4	1.931,0	4.514,0	550,0	3.964,0	3.294,0	2.723,0	1.021,0	283,0	788,0	-505,0
ene-01	559,9	480,7	79,2	205,4	387,1	-181,7	333,1	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	18,1	37,0	-3,0
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	132,0	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	162,8	248,1	271,0	20,0	221,0	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	172,3	268,5	254,0	38,0	216,0	45,8	24,7	21,1	19,0	30,0	-31,0
mar-03	375,5	283,5	92,0	272,0	165,6	106,4	509,3	191,0	318,3	267,0	16,0	267,0	74,9	42,5	20,0	22,0	2,0	-2,0
abr-03	354,7	366,2	-111,5	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	265,0	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	32,0	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	25,7	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	450,9	656,6	-205,7	346,7	260,4	86,3	465,8	366,9	98,9	335,0	44,0	291,0	69,0	152,0	-83,0	23,0	36,0	-33,0
feb-05	435,4	688,6	-253,2	347,8	258,2	89,6	506,6	343,3	163,3	286,0	36,0	250,0	111,0	126,0	-15,0	19,0	48,0	-29,0

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

millones de dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	5 meses 2005	5 meses 2006
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	4475,9	5301,7
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	3,1	4,3
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	123,6	129,5
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	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	38,3	47,1
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	373,3	403,5
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	103,7	114,6
21 Papel 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	174,0	187,7
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	40,5	44,1
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	1109,3	1444,6
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	1361,7	1434,4
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	207,8	255,5
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	67,2	78,9
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	906,6	977,8
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	98,2	109,7
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	272,5	301,2
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	7,2	10,9
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	98,5	102,3
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	18,6	27,4
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	58,4	65,9
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	1094,0	1448,0
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	26,0	148,6
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	56,8	61,5

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 (CIU Rev. 3)

Millones de Dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	5 meses 2005	5 meses 2006
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	195,9	226,0
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	6,0	8,4
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	250,0	285,0
18 Conf. n de Prendas de Vestir; Terminacion y Tenido 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	48,9	64,1
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	90,9	131,1
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	52,3	57,3
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	294,9	302,7
22 Edición 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	48,6	62,2
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	306,8	227,9
24 Sustancias y Productos Químicos	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	2307,2	2464,7
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	381,2	435,9
26 Productos Minerales No Metálicos	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	109,0	128,7
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	644,3	617,7
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	257,9	303,0
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	1349,4	1628,4
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	379,6	437,4
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	404,5	470,8
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	767,5	1065,1
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	240,2	296,7
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	1581,8	2162,1
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	178,3	280,3
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	127,7	170,0

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

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de JUNIO	
Sector	Detalle
Aceites	Aceitera General Deheza (AGD) invierte u\$s 40 millones en biodisel. La aceitera levantará una planta en Rosario. La fábrica producirá entre 100.000 y 200.000 toneladas anuales y trabajará a base de soja.
Barrios Privados	La desarrolladora Cedisa, que comparte accionistas con Newsan, la empresa de electrodomésticos, invertirá 20 millones de dólares para incursionar en el negocio de los barrios privados. Se trata de un emprendimiento de 360 hectáreas en Escobar donde se levantará Haras Santa María, que contará con 1.500 lotes.
Bodegas	La bodega Cavas Rosell Boher planea duplicar su capacidad a 400.000 litros en 2008, principalmente para vinos tintos, con 1,5 millón de pesos. El 30% de su facturación proviene del exterior, sobre todo de Brasil, Estados Unidos, Holanda y Bélgica. En el país, la empresa, que sólo vendía en vinotecas y restaurantes, acaba de ingresar a Jumbo y está por hacerlo en Disco. Tiene 84 hectáreas plantadas sobre un total de 261 en tres fincas de Mendoza, y lleva más de 3 millones de dólares invertidos desde 2000.
Cemento	La cementera Minetti encaró una inversión de 20 millones de dólares cuyo principal destino será reforzar su presencia en el mercado del hormigón armado y la incorporación de nuevas tecnologías.
Clubes y Gimnasios	Megatlón invertirá u\$s 10 millones para llegar al interior. La empresa, que facturó \$ 35 millones en 2005, proyecta erogar ese monto en tres años. Con la reciente apertura de Martínez, su red ya suma quince gimnasios.
Electrodomésticos	Radio Victoria invierte \$ 23 millones en Tierra del Fuego, es para producir televisores de plasma de la china TCL. La empresa fueguina, licenciataria de la firma asiática, también inició la fabricación de esos aparatos para RCA. En 2007, lo haría además para Hitachi, que hoy es su principal marca.
Electrónica	Grupo asiático llegó al país para invertir en electrónica. Se asoció con cuatro plantas de tecnología y desembolsó u\$s 4 millones.
Energía	La distribuidora eléctrica del sur de Buenos Aires, Edes, anunció que lleva a cabo un plan de obras por \$ 11,6 millones. La mayor parte de ese paquete se destinará a la ciudad de Bahía Blanca, que recibirá 7 millones de pesos.
Fertilizantes	La Compañía Ponal Group, de San Nicolás, invertirá u\$s 4,5 millones en el proyecto de montar dos plantas de fertilizantes, una para sólidos y otra para líquidos, en la localidad de Quequén, en el sudeste de la provincia de Buenos Aires.
Hotelería	Construyen un hotel cuatro estrellas en Monte Hermoso. El emprendimiento, denominado Playa del Este, será el primero de su tipo en la localidad y demandará una inversión de 5 millones de pesos. El proyecto del empresario Sebastián Otaegui ocupará 5 mil metros cuadrados.
Hotelería	La cadena hotelera norteamericana Sheraton anunció que a fin de año abrirá el nuevo Sheraton Mendoza, que contará con 167 habitaciones, incluyendo 15 suites y una presidencial. Todas estarán equipadas con el nuevo concepto "Sweet Sleeper Bed". Hasta el momento, los hoteles Sheraton están en Salta, Iguazú, Córdoba y en Mar del Plata.
Hotelería	La cadena hotelera Hilton ya comprometió su presencia en uno de los polos hoteleros que empezó a bosquejarse en los últimos meses: la Selva Iriapu, en la provincia de Misiones. La cadena también arribará a la provincia de Mendoza, donde espera subirse al auge del negocio de los viñedos, que no para de aumentar.
Hotelería	La cadena hotelera española Sol Meliá llega a Cuyo. Compró un hotel para terminar de construirlo en Mendoza, frente al shopping de esa ciudad. En ese espacio, donde invertirá cerca de u\$s 25 millones, además de reacondicionar las estructuras ya existentes, el grupo desarrollará un casino.
Hotelería	El holding hotelero francés Accor se encargó de la remodelación del palacio Bencich, que demandó una inversión de u\$s 25 millones. Según datos del mercado, se estima que el grupo hotelero se encuentra estudiando dónde colocar \$ 230 millones que se invertirán en los próximos dos años. Accor además maneja en el mundo marcas como Mercure, Etap y Formule 1.
Huevos	La mayor industrializadora de huevos del país, Ovoprot, de capitales austríacos y las familias locales Abreu y Perea tras invertir \$ 2 millones comenzará a producir en Santa Fe. La planta se ubica en el parque industrial Sauce Viejo. No obstante dentro de tres o cuatro meses culminará la terminación de la planta que está levantando en San Luis, obra que cuesta \$ 6 millones.
Indumentaria	Nuevos dueños relanzan la etiqueta McGregor. El nuevo licenciatario de la marca para la Argentina invertirá 5 millones de pesos para abrir locales propios y lanzar una campaña publicitaria.
Inversión	La productora de telas no tejidas Dominion Nonwovens Sudamericana (DNS), controlada por la estadounidense Polymer Group, planea incrementar un 150% la producción de telas no tejidas de su planta argentina para el segundo semestre del año próximo. Para elevar la producción invertirá u\$s 30 millones.
Laboratorio	Laboratorios Richmond pagó u\$s 3,5 millones por la planta de producción del laboratorio alemán Altana Pharma, ubicada en el Parque Industrial de Pilar.
Lácteos	El grupo belga Campina se quedó con Inovatech Argentina, compañía canadiense radicada en Villa Nueva, Córdoba, que emplea a 65 personas y factura unos 12 millones de euros por año. Las principales actividades de la empresa comprenden la producción de ingredientes basados en lácteos, que se utilizan como insumos para la industria de la alimentación y nutrición.
Lácteos	Saputo, la canadiense dueña de Molfino, invertirá u\$s 18 millones para ampliar sus plantas de leche. La mayor parte del desembolso será destinado a su usina de Rafaela. Expandirá las líneas de secado de leche que hasta ahora se tercerizaba.
Lácteos	La empresa vasca Iparlat, concretó la compra de una planta para producir lácteos. La compañía adquirió la fábrica de RyT en la provincia de Santa Fe.

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de JUNIO	
Sector	Detalle
Laminados	La empresa italiana Gruppo Beltrame invertirá u\$s 33 millones en una planta de laminado en la Argentina.
Librería	Edding, la fabricante alemana de marcadores y pizarras, invertirá 325.000 euros para modernizar su planta industrial, ubicada en la provincia de San Juan.
Minería	La minera canadiense Silver Standard invertirá 150 millones de dólares en dos proyectos de metales preciosos ubicados en la Puna, según anunciaron el secretario de Minería de Salta, Ricardo Alonso, y el presidente de la compañía, Robert Quartermain.
Muebles	La firma de diseño y equipamiento de muebles de oficina Interieur Forma invertirá 600.000 pesos para desarrollar localmente la línea Autostrada, de la marca estadounidense Knoll, cuya licencia tiene en exclusiva en el país.
Petróleo	La petrolera Repsol YPF anunció que invertirá 765.000 pesos en equipamiento de seguridad y mitigación de incendios para la Refinería de Luján de Cuyo.
Petróleo	La Corporación Financiera Internacional (CFI), el brazo del Banco Mundial para el sector privado, acordó otorgarle un crédito de 70 millones de dólares a Compañías Asociadas Petroleras S.A. (Capsa), una empresa local que opera en Chubut. La Compañía invertirá u\$s 110 millones en los próximos cinco años.
Petróleo	El presidente de Repsol YPF Antonio Brufau aseguró que la empresa adelantará u\$s 2.000 millones en exploración y producción de petróleo que estaba previsto desembolsar con posterioridad a 2009.
Shopping	El director General de Wal Mart Argentina, Ezequiel Gómez Berard, presentó al gobernador de Corrientes, un proyecto de la cadena de instalar un hipermercado en la capital provincial, con \$ 30 millones de inversión. En ese predio, la correntina Entretenimientos y Servicios levantará, con otros \$ 30 millones, un shopping con 90 locales, 4 salas de cine y un estacionamiento para 1.500 automóviles.
Supermercados	Carrefour se expande con 30 locales nuevos. La cadena de supermercados invertirá u\$s 330 millones en el país en tres años. El objetivo de la compañía francesa es ganar terreno en el interior con hiper y supermercados, mitad bajo la denominación de Carrefour y el resto, Norte. El proyecto contempla desembolsar a razón de u\$s 110 millones por año, y fue aprobado desde Francia.
Supermercados	La casa Easy invertirá \$ 65 millones para abrir cinco locales este año. Con la construcción en alza, la empresa del grupo chileno Cencosud llegó a San Luis y sumará puntos de venta en Córdoba, Salta, además de Caseros y Caballito.
Telefonía	Teléfonica de Argentina invertirá 32 millones de pesos en Buenos Aires para ampliar el servicio de ADSL, y expandir la red.
Telefonía Celular	Nextel, la única operadora de telefonía móvil que cuenta con tecnología de radio iDEN (propiedad de Motorola), invertirá 200 millones de pesos este año. Lanzará la "Blackberry" este año, la primera terminal que comercializa que no es de la marca Motorola.
Turismo	El complejo turístico de Las Leñas invierte u\$s 7,5 millones en servicios. El plan de crecimiento que incluye la apertura de dos nuevas pistas que se suman a las 28 existentes. Además, incorporó tres nuevas máquinas pisanieves que permitirán el traslado a lugares casi vírgenes y abrirá otra sucursal de Rental para servicio de huéspedes.
Vinos	El sector vitivinícola invertirá \$ 6 millones en la campaña Vino Argentino, con el objetivo de promover el consumo en el mercado interno. Así lo informó el Fondo Vitivinícola de Mendoza, el organismo encargado de coordinar las acciones de esta campaña de comunicación genérica.
Vinos	Fecovita y el grupo Cartellone volvieron a sentarse a negociar; así lograron un preacuerdo para que la federación mendocina de cooperativas se quede con sus marcas de mesa Resero y Zumuva y con una planta en San Juan. La operación ascendería a u\$s 7 millones.

Mes de JULIO	
Sector	Detalle
Aeropuerto	El Grupo Sancor Seguros levantará un aeropuerto en Sunchales, Provincia de Santa Fe. Con una inversión de u\$s 12,5 millones construirá un aeropuerto y un nuevo edificio institucional.
Automotriz	Toyota invertirá u\$s 37,2 millones más en Zárate. Ya había desembolsado u\$s 270 millones entre 2002 y 2005. El dinero se destinará a la ampliación de la planta de estampado, que se había inaugurado a comienzos de este año, y a la construcción de una nueva, de pintura de partes plásticas.
Automotriz	Fiat anunció la firma de un acuerdo global con la india Tata que, entre otras cláusulas incluye la posibilidad de reactivar la producción de autos en la planta que el fabricante italiano posee en Ferreyra, Córdoba.
Autopistas	El Grupo Concesionario del Oeste, operador de Acceso Oeste, invertirá \$ 72 millones en la prolongación de esa vía rápida en el tramo de cinco kilómetros necesarios para unirla con la Autovía Mercedes-Luján.
Biodiesel	La firma Vilucco instalará una planta de biodiesel en Santiago del Estero, con una inversión de u\$s 38 millones.
Biodiesel	La empresa alemana Neckermann invertirá \$ 80 millones en una planta de biodiesel en San Nicolás. Lo hará a través de la local Oil Fox, que gerenciará y participará del negocio.
Bodegas	A ocho años de su desembarco en la Argentina el grupo portugués Sogrape amplía 25% la capacidad de la bodega que tiene en Barrancas, provincia de Mendoza. La inversión será de u\$s 6,5 millones.
Bodegas	Electroingeniería, la constructora cordobesa, planea construir una segunda bodega en Caucete, San Juan, lo que demandaría una inversión de 2,5 millones de dólares.
Cal	La empresa chilena Compañía Minera del Pacífico invertirá u\$s 5 millones en San Juan. Ese dinero estará destinado para cambiar hornos de combustible líquido por equipos de última generación que utilizan carbón residual de petróleo, y así mejorar la producción de cal en Jáchal, San Juan.
Call Centers	La empresa estadounidense Sykes paga u\$s 28 millones por la firma de call centers cordobesa Apex. La firma argentina tenía cinco socios. Tres de ellos, que reunían el 80%, decidieron salir del negocio y recibirán el dinero. El resto se quedará con los títulos de la compradora.
Call Centers	La filial argentina de la estadounidense EDS abrirá un "call center" y un centro de tercerización en la provincia de Córdoba en el que incorporaría a 400 técnicos. El año pasado fuentes oficiales habían estimado un desembolso que rondaba los 19 millones de pesos en cuatro años para el centro de software.
Centro de ski	El centro de ski Nieves de Chapelco, que tiene la explotación de ese centro, compró una silla cuádruple de última generación por la que pagará 2,4 millones de euros a la austriaca Doppelmayr. A esta nueva adquisición se le sumará la de cañones de nieve, prevista para 2007.
Energía	La Cooperativa Eléctrica de Zárate invertirá \$ 7 millones en la construcción de la Estación Transformadora Las Palmas. Así podrá abastecer el incremento de la demanda de los próximos diez años.
Energía	Edelap, la distribuidora eléctrica de La Plata, Berisso y Ensenada, informó que está concretando un plan de inversiones por \$ 26 millones en redes y subestaciones.
Estructuras hormigón	La empresa cordobesa Astori Estructuras dedicada desde hace cuatro décadas a producir estructuras de hormigón premoldeadas amplía un 20% sus dos fábricas de General Rodríguez y Córdoba en las que destinará \$ 1 millón.
Frigorífico	El frigorífico Friar, la firma del grupo Vicentín, uno de los mayores exportadores de carne vacuna del país, acaba de estrenar la primera fase de la ampliación de su planta de Reconquista, en Santa Fe. El proyecto completo, presupuestado en 5 millones de dólares se gestó luego de que el frigorífico fue comprado por la aceitera Vicentín en agosto de 2004.
Helados	Arcor invierte \$ 25 millones para consolidarse en helados. La empresa de los Pagani alcanzó un 43% de participación en todo el país. Sumará "freezers" y camiones, mientras que Ice Cream le dedicará otras dos líneas de producción.
Helados	Frigor, la marca de helados de la suiza Nestlé, invertirá 25 millones de pesos para incorporar más camiones, freezers y líneas de producción para la fabricación de sus productos.
Hotelería	Los Andreani, dueños de la aceitera Yancanelo, instalarán un Tower Inn en Buenos Aires, que será cuatro estrellas. También, proyectan abrir dos Microtel Inn en la Patagonia. Si bien no quieren develar la inversión se estima que la cifra total superaría los u\$s 3,5 millones.
Hotelería	Hilton traerá tres nuevas marcas a la Argentina. Se trata de cadenas de cuatro estrellas para ejecutivos. La empresa evalúa oportunidades en Buenos Aires y el interior para abrir hoteles Hampton Inn, Homewood Suites y Hilton Garden Inn, que requieren unos u\$s 7,5 millones de inversión.
Hotelería	La cadena Howard Johnson, grupo liderado por Alberto Albamonte, dueño de la franquicia maestra de la marca estadounidense para la Argentina, Uruguay y Paraguay, prevé abrir seis hoteles de cuatro y cinco estrellas antes de fin de año, que se sumarán a los 13 que ya tiene funcionando. La inversión suma u\$s 35 millones en manos de socios locales.
Jabón en Polvo	Procter & Gamble invirtió \$ 3 millones en un nuevo jabón en polvo. La compañía destinó ese importe para desarrollar y promocionar su nuevo jabón en polvo Ace Bebé, con un suave aroma.
Neumáticos	Firestone, la marca estadounidense de neumáticos de la japonesa Bridgestone, presentó una nueva línea de cubiertas radiales destinadas a los distintos tipos de camionetas. La empresa desembolsó 4 millones de dólares en su planta de Lavallol, entre mejoras de algunos equipos e incorporación de otros nuevos.
Petróleo	La empresa brasileña Petrobrás invertirá u\$s 650 millones para ampliar sus refinerías locales. Desplegará entre 2006 y 2010 un plan de inversiones para ampliar y modernizar sus refinerías de Bahía Blanca y San Lorenzo. Esta última, en Santa Fe, se llevará la mayor porción (cerca de u\$s 450 millones) mientras que el resto irá para la destiladora del sur de Buenos Aires.

(continuación)

Mes de JULIO	
Sector	Detalle
Planta avícola	Se puso en marcha la construcción de la planta avícola de la firma Avex, en la localidad de Río Cuarto, Córdoba, propiedad de un heterogéneo grupo empresario integrado por Grobocopatel, Bemberg, Acindar, Werthein, entre otros. El proyecto demandará una inversión de 35 millones de dólares
Potasio	Rio Tinto, la minera anglo-australiana, planea comenzar a construir a principio de 2007 la mayor planta productora de sales de potasio de Latinoamérica y la quinta a nivel mundial. La hará en Malargüe, Mendoza y requerirá 735 millones de dólares de inversión.
Tabaco	La Asociación de Tabacaleros de Salta impulsa la construcción de una planta de acopio de tabaco, con una inversión de u\$s 3 millones. El proyecto comenzó con la compra de un predio en Campo Quijano, donde se levantará la empresa salteña.
Tractores	Agco vuelve a producir tractores nacionales Deutz. La inversión incluye la ampliación de la línea de motores. Si bien en la empresa mantienen silencio, la inversión sería a través del joint-venture entre Deutz y Agco, Damsa, y podría radicarse en Rosario. Incluiría motores de colectivos.

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>