

# Síntesis de la Economía Real

---

N° 46 - 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**  
Dr. Roberto Lavagna

**Secretario de Industria, Comercio y de la Pequeña  
y Mediana Empresa**  
Lic. Alberto Juan Dumont

**Subsecretario de Industria**  
Dr. Raúl Guillermo Dejean

**Subsecretario de Política Comercial Externa**  
Lic. Guillermo Jorge Feldman

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



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

*Staff:*

**Director:** Lic. Ricardo Rozemberg.

**Economistas Jefe:** Lic. Juan Pablo Dicovski / Lic. Pablo M. García.

**Economistas:** Lic. Guillermo Gigliani; Lic. Alejo Espora, Lic. Silvina Ortiz, , Lic. Anastasia Daicich,  
Lic. Romina Grinberg, Lic. María Josefina Grosso.

**Asistentes:** Lic. Alicia García Espiasse; Stella Maris Belardo

## INDICE

### Primera sección: Informes de Coyuntura

Desempeño Productivo	Pag. 9
Desempeño Comercial Externo	Pag. 23

---

### Segunda sección: Notas de la economía real

Tercera encuesta cualitativa a Grandes Empresas Industriales	Pag. 37
El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina	Pag. 50
Comercio Intra-Industrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva (Parte II)	Pag. 75
Los términos del intercambio en América Latina	Pag. 83
El Mercosur no es parte del problema, sino la solución Elaborado por el Centro de Economía Internacional de la Cancillería Argentina	Pag. 95

---

### Anexos

Anexo estadístico	Pag. 101
Anexo normativo	Pág. 129

Primera Sección:  
Informes de Coyuntura

1



## Análisis de coyuntura

---

Tras la contracción exhibida en abril, la producción industrial registró dos subas consecutivas en mayo y junio, las cuales ayudan a ahuyentar los temores de un cambio de tendencia de la actividad manufacturera.

En este contexto, a pesar de que las mejoras no fueron suficientes como para que el nivel promedio del segundo trimestre se situara por encima del promedio del primero (de hecho, se ubicó 1.3% por debajo), los últimos datos resultan positivos, al poner de manifiesto que las restricciones en materia energética y (en menor medida) de uso de capacidad instalada por el momento no afectan el normal desenvolvimiento de este sector económico clave.

En cuanto a la actividad económica agregada, también se observa que luego de la baja registrada en abril (la cual es atribuida en gran parte a la corrección en los volúmenes de producción industrial), volvió a mostrar una recuperación en mayo.

A su vez, si bien es probable que comparando el nivel promedio del segundo trimestre con el del primero se registre una variación cercana a cero (en la serie ajustada estacionalmente), no debe pasar por alto que la misma tendría lugar en un ámbito en el que la merma en la actividad industrial durante dicho lapso sería compensada por una buena performance en el resto de los sectores productivos o de prestación de servicios.

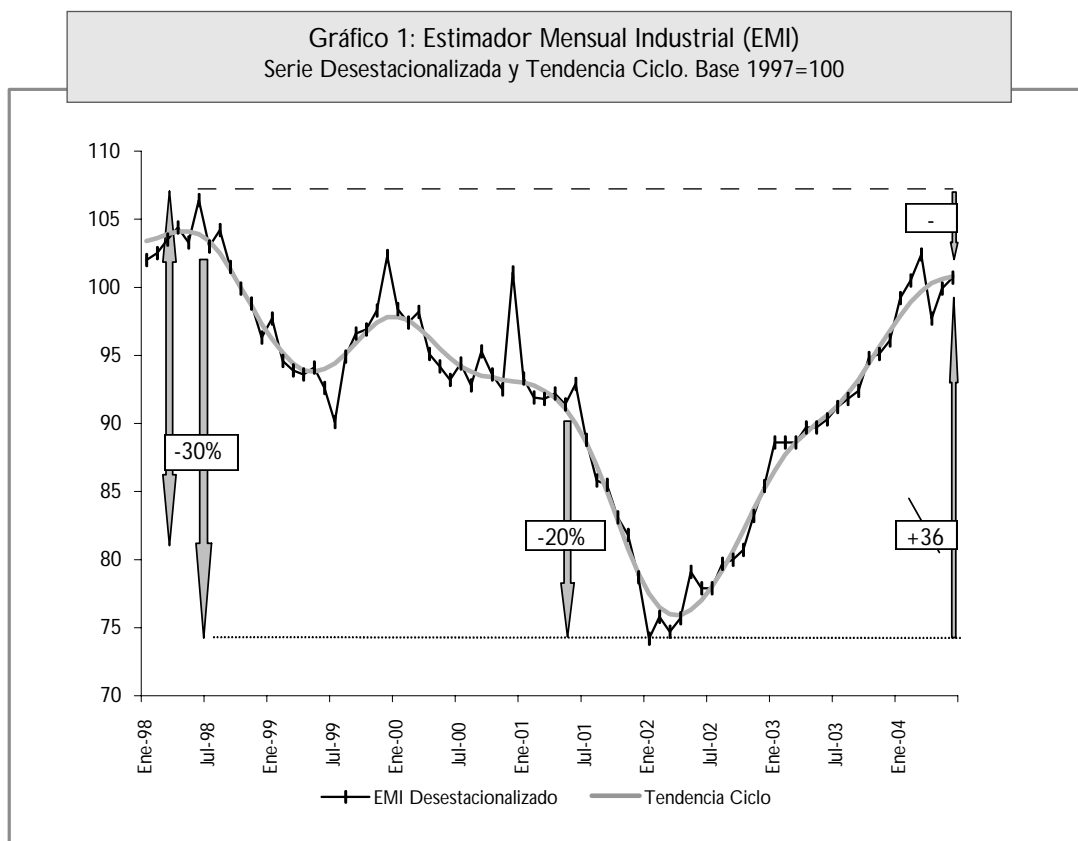
Ahora bien, más allá de lo anterior se observa que, luego del período de recesión y crisis que tuvo lugar entre 1998 y 2002, y de la marcada recuperación iniciada a fines de ese mismo año, el ciclo económico está comenzando a “normalizarse”, dejando atrás las tasas de expansión de dos dígitos observadas hasta ahora.

En la medida que distintas actividades productivas o de prestación de servicios se acercan a los picos previos al inicio de la recesión (o que incluso en algunos casos se ubican por encima de aquellos), resulta previsible que la actividad económica no continúe recuperándose a tasas “asiáticas”, sino a una velocidad más compatible con el actual escenario de reducción de la brecha entre el producto efectivo y potencial (lo que en términos técnicos se conoce como disminución del “output gap”).

### 1.1 - Los últimos datos de la producción industrial

En junio la producción industrial volvió a registrar un incremento, tanto en comparación con el mes previo, como en términos interanuales. Más concretamente, el EMI experimentó un alza de 0.8% con relación a mayo (en la serie ajustada estacionalmente), y una suba de 11.4% respecto a junio del año pasado.

Así, la actividad fabril verificó su segunda suba mensual consecutiva tras la baja exhibida en abril, lo cual confirma la senda ascendente por la que transita actualmente.



Fuente: CEP en base a INDEC.

En particular, la contracción de abril fue la única merma respecto al mes previo acontecida en los últimos trece meses, y la misma se atribuyó a circunstancias bastante particulares. Por un lado, firmas de distintos sectores industriales realizaron entonces las habituales paradas técnicas del verano que habían sido postergadas por el buen ritmo que venía llevando la demanda; al mismo tiempo que un grupo de sectores intensivos en el uso de gas y electricidad adelantaron producción durante marzo, ante la posibilidad de eventuales irregularidades (finalmente no acontecidas) en el suministro de esos fluidos.

Ahora bien, dado que el ajuste que siguió al pico de producción de marzo (-4.4% m/m desest. de abril), no pudo ser compensado por las subas de los dos meses siguientes (+1.7% m/m en mayo y +0.8% m/m en junio), la comparación del promedio del segundo trimestre con relación a los tres primeros meses del año arrojó un resultado negativo de 1.3%; guarismo que (como se desprende de lo expresado anteriormente) no debe ser interpretado como un cambio de tendencia, sino más bien una corrección en los volúmenes de producción, desde una situación extraordinaria de los primeros meses del año, a una más "normal" en los meses siguientes.

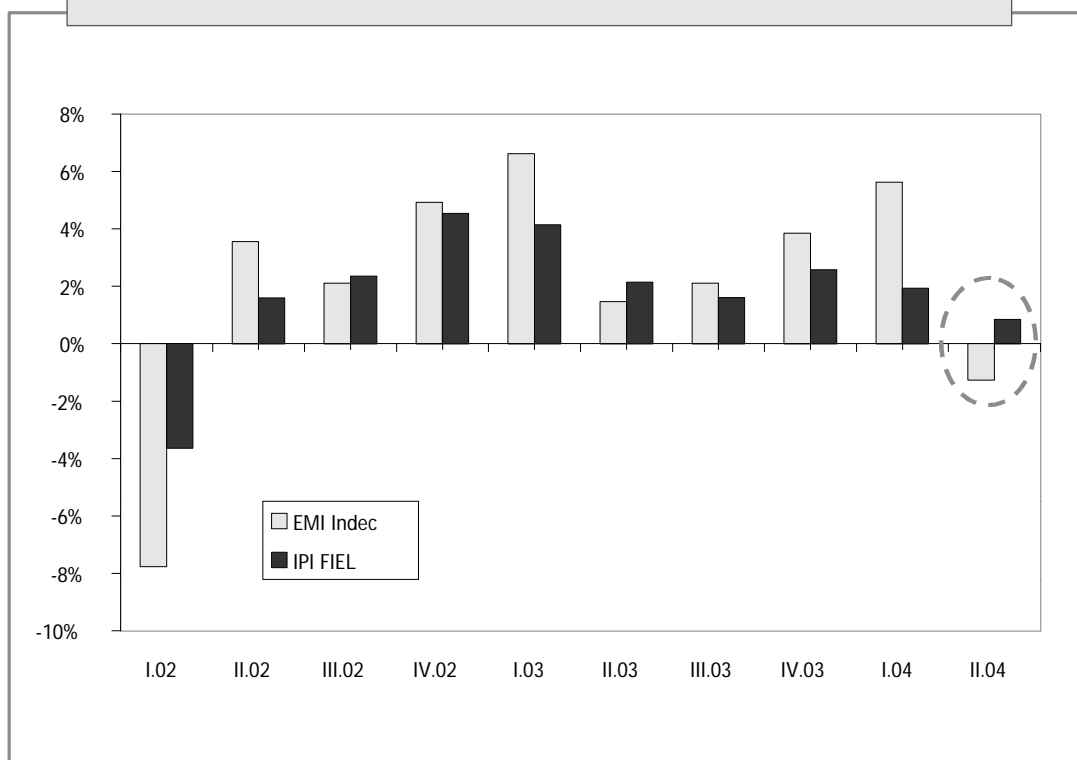
De hecho, debe tenerse en cuenta que en junio la industria operó en los elevados niveles alcanzados en febrero último, los cuales a su vez son similares a los observados en el tercer trimestre de 1998. Así, actualmente la producción manufacturera se ubica sólo 5% por debajo del máximo histórico alcanzado a mediados de ese año, transformándose en una de las pocas actividades económicas que recuperó prácticamente la totalidad de la baja experimentada durante el ciclo recesivo.



Adicionalmente, si se compara el promedio del EMI del primer semestre 2004 con el segundo semestre 2003, se observa un alza de la producción industrial del 7% en términos desestacionalizados, lo que implica una velocidad de recuperación anualizada cercana al 14%.

Por otro lado, estimaciones privadas de la actividad industrial, como las realizadas por FIEL<sup>1</sup>, no sólo confirman las variaciones positivas del EMI de los últimos dos meses, sino que incluso captan una nueva suba de la actividad industrial en el segundo trimestre. Más concretamente, en el período abril-junio el Índice de Producción Industrial (IPI) elaborado por dicha institución se ubicó 0.8% por encima del promedio del trimestre previo (en términos desestacionalizados), experimentando un alza que, si bien resulta más moderada que las que se venían observando hasta el momento, ratifica la tendencia positiva que viene presentando la producción manufacturera.

Gráfico 2: IPI FIEL y EMI Indec - Var. % t/t (desest.)



Fuente: CEP en base a INDEC y FIEL.

Para finalizar, vale la pena destacar que los últimos datos oficiales ponen un piso del orden del 9.5% al crecimiento industrial de todo 2004 respecto a 2003, según surge de la hipótesis de mínima de que la producción industrial se mantuviera estable en los niveles actuales de aquí hasta fin de año.

## 1.2 - Performance sectorial

Tal cual se observa en el siguiente gráfico, el parcial retroceso de la actividad industrial que surge de comparar el nivel promedio del segundo trimestre con respecto al del primero, fue resultado de una corrección en los volúmenes de producción en la mayoría de los bloques industriales.

1) Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas.

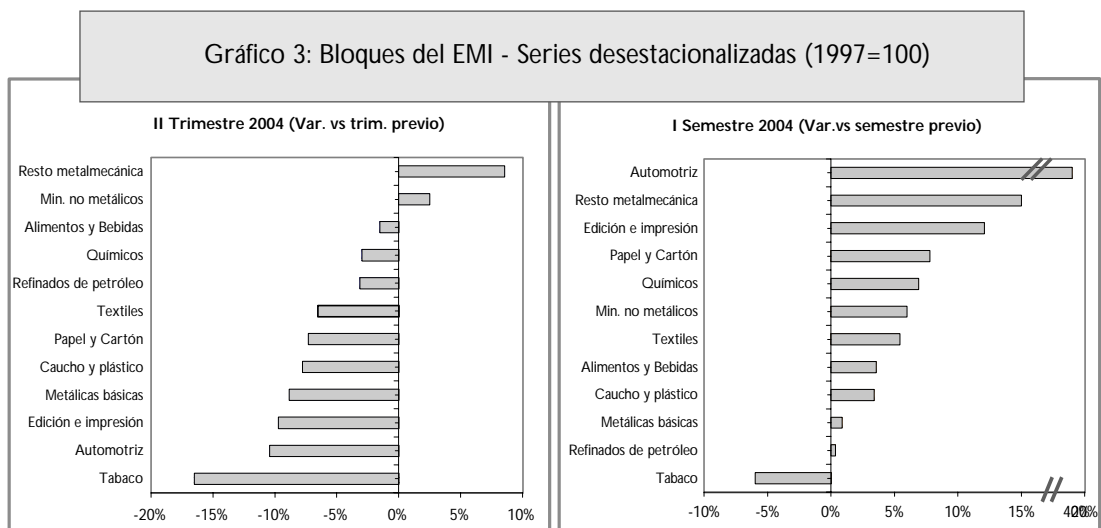
En efecto, diez de las doce ramas que conforman el EMI muestran una caída, observándose alzas únicamente en los rubros metalmecánica y minerales no metálicos (ambos asociados al repunte que presenta actualmente el consumo durable y la inversión).

Ahora bien, al igual que acontece a nivel agregado, aquí también vale la pena hacer algunas aclaraciones.

Por un lado, hay un grupo de bloques que si bien en el último trimestre presentan una merma, los mismos vienen de exhibir fuertes incrementos en los trimestres previos (especialmente a comienzos de este año), con lo cual -a priori- la baja reciente no necesariamente implica un cambio de tendencia.

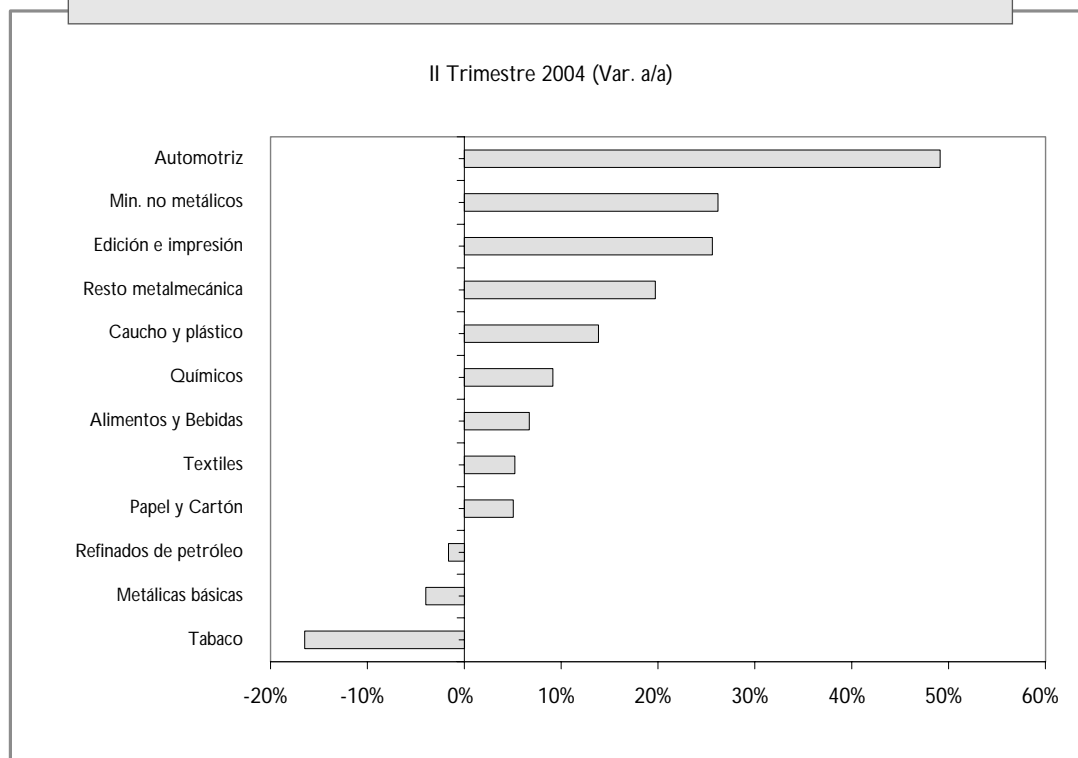
Dentro de este grupo se encuentran producciones como la automotriz, la de edición e impresión, papel y cartón, y químicos, las cuales muestran una marcada suba si se compara el promedio del primer semestre 2004 respecto del segundo semestre 2003 (siempre en términos desestacionalizados).

Tan sólo las ramas del tabaco, metales básicos, y refinación de petróleo, muestran cierta tendencia a la baja o al estancamiento. En el caso particular de los productos del tabaco, el retroceso está íntimamente vinculado a la suba de precios que tuvo lugar a inicios del 2004, como consecuencia del incremento de los impuestos sectoriales; mientras que en las industrias metálicas y del petróleo (ambas exportables), se aprecia que los problemas para continuar avanzando están asociados al elevado uso de capacidad instalada que las mismas muestran desde mediados del año pasado.



Por otro lado, no debe pasar por alto que para buena parte de los bloques industriales el retroceso del segundo trimestre no resulta del todo preocupante, ya que el mismo estuvo asociado exclusivamente a la mala performance registrada en abril, teniendo en cuenta que en los meses de mayo y junio volvieron a recuperarse.

Gráfico 4: Bloques de EMI - Seies con estacionalidad (1997=100)



Paralelamente, es interesante remarcar que dos terceras partes de los bloques incluidos en el EMI verificaron un aumento en comparación con un año atrás durante el segundo trimestre, observándose que (además del caso específico de edición e impresión) las mayores subas se registraron en producciones de bienes durables o de inversión (como automóviles +49%, minerales no metálicos +26%, y metalmecánica +20%), los cuales vienen más rezagados, recuperándose desde niveles bajos de producción. En este sentido, se produjeron caídas sólo en algunas ramas específicas como las de refinación de petróleo y metales básicos (las cuales -como se señaló anteriormente- se encuentran operando en torno a su plena capacidad productiva desde hace ya un año), además de productos del tabaco.

### 1.3 - La utilización de la capacidad instalada y el crecimiento de la industria

A medida que los distintos sectores industriales han ido avanzando a paso firme, se ha ido observando un uso más intensivo de la capacidad instalada de la industria, fenómeno que ha despertado dudas entre algunos analistas respecto de la sustentabilidad de la recuperación sectorial registrada hasta el momento.

Ahora bien, a pesar de que este es un elemento a tener en cuenta, no debe olvidarse que en el corto plazo no afecta a todos los sectores por igual. Actualmente, tal "traba" sólo surge para algunas producciones específicas, como la de metales básicos, refinación de petróleo, papel y cartón, y (en menor medida) textil; mientras que los sectores ligados al mercado interno que en los últimos meses han estado impulsando intensamente la mejora de la actividad industrial, tienen capacidad ociosa para seguir creciendo, aún sin realizar nuevas inversiones.

En efecto, tanto los sectores productores de bienes de consumo masivo (por ej. alimentos y bebidas), como los productores de insumos de la construcción (minerales no metálicos) y la rama metalmeccánica, actualmente están utilizando menos de un 75% de su capacidad instalada. A su vez, la producción de automóviles también presenta una alta capacidad ociosa para responder a la mayor demanda que actualmente registra el mercado doméstico.

**Cuadro 1: Uso de capacidad instalada y performance sectorial reciente**

Bloque	I.02	II.02	I.03	II.03	I.04
Alimentos y Bebidas (var. a/a)	-33%	-35%	41%	55%	8%
UCI	65%	70%	66%	72%	73%
Tabaco (var. a/a)	-25%	-19%	46%	44%	-5%
UCI	62%	65%	68%	70%	67%
Textiles (var. a/a)	-52%	-4%	169%	64%	5%
UCI	35%	57%	75%	74%	78%
Papel y Cartón (var. a/a)	-25%	-22%	49%	46%	9%
UCI	75%	81%	83%	85%	83%
Edición e impresión (var. a/a)	-50%	-47%	44%	90%	34%
UCI	49%	47%	56%	72%	73%
Refinados de petróleo (var. a/a)	-20%	-13%	21%	18%	1%
UCI	82%	85%	88%	87%	88%
Químicos (var. a/a)	-47%	-47%	89%	97%	13%
UCI	60%	64%	70%	76%	76%
Caucho y plástico (var. a/a)	-45%	-27%	67%	64%	14%
UCI	49%	58%	57%	64%	65%
Min. no metálicos (var. a/a)	-59%	-45%	109%	118%	23%
UCI	34%	41%	43%	52%	50%
Metálicas básicas (var. a/a)	-28%	-12%	57%	47%	-1%
UCI	80%	88%	92%	93%	92%
Automotriz (var. a/a)	-71%	-50%	99%	90%	51%
UCI	18%	24%	20%	24%	29%
Resto metalmeccánica (var. a/a)	-43%	-2%	106%	54%	17%
UCI	30%	42%	53%	57%	60%
EMI (var. a/a)	-17%	-3%	17%	15%	12%
UCI	53%	59%	62%	68%	69%

Alta (> a 80%)	
Media (65% < 80%)	
Baja (< a 65%)	

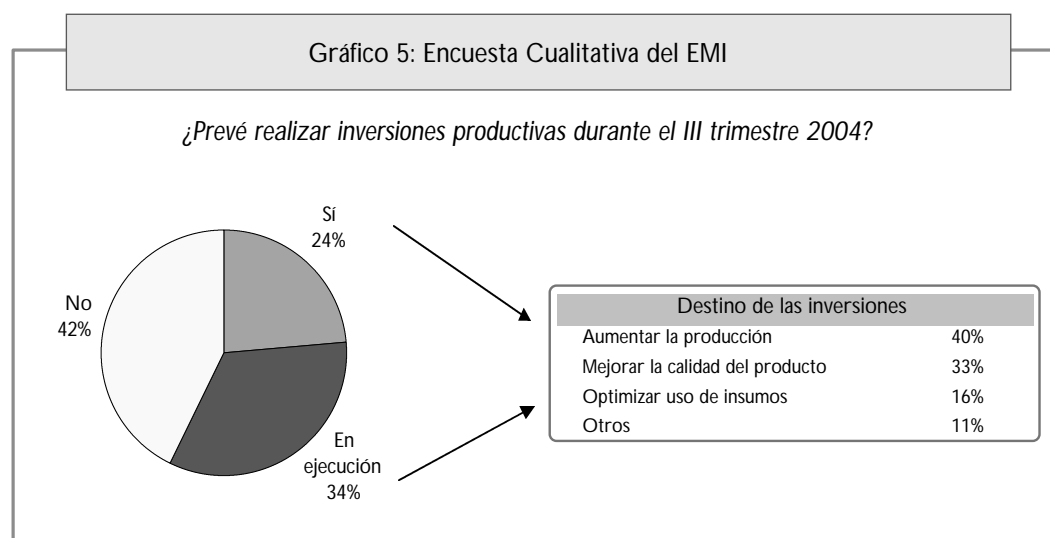
Fuente: CEP en base a Indec.

De lo anterior se desprende que la restricción de capacidad, si bien importante, no impediría que la industria en su conjunto continúe expandiéndose en lo que resta del año. Recién cuando la proporción de ramas industriales que llegue al tope de su capacidad haya crecido, se podría ver afectado el ritmo de expansión sectorial; aunque claramente esto *no* quiere decir que (tal como se ha venido observando recientemente) buena parte del tejido industrial no tienda a morigerar su velocidad de recuperación, en la medida que deja atrás la mayor parte de la caída registrada durante el período recesivo.

Paralelamente, resulta interesante señalar que mientras que la recuperación basada en la ocupación de recursos ociosos tiende a agotarse, comienzan a registrarse inversiones para ampliar la capacidad productiva.

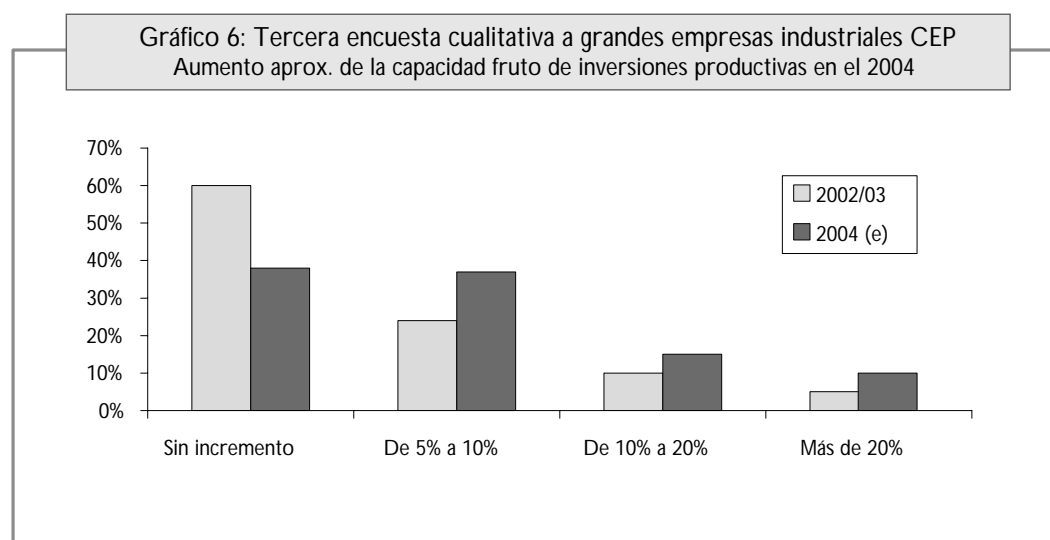
De la encuesta cualitativa que acompaña la publicación del EMI, se desprende que en el tercer trimestre el 24% de las empresas prevé realizar inversiones, mientras que el 34% está ejecutando las iniciadas en los períodos previos. Sólo el 43% restante no invertirá por lo menos en este período.

A su vez, casi tres cuartas partes de dichas inversiones están destinadas a aumentar la producción (40%) y a mejorar la calidad de los productos o servicios (33%), mientras que el 16% de las firmas las aplicará a optimizar la utilización de los insumos.



Fuente: CEP en base a Indec.

Por otro lado, en la tercera edición de la Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales realizada por el CEP (la cual es comentada en profundidad en la presente publicación) se observa que mientras que en el 2002/03 el 60% de las grandes firmas no realizaron inversiones para incrementar su capacidad productiva, en el 2004 el 60% de las mismas prevé realizar inversiones en ese sentido. No obstante ello, los incrementos esperados de capacidad productiva permiten observar que por el momento los “megaproyectos” son escasos.



Fuente: CEP.

#### 1.4 - Normal abastecimiento de recursos energéticos

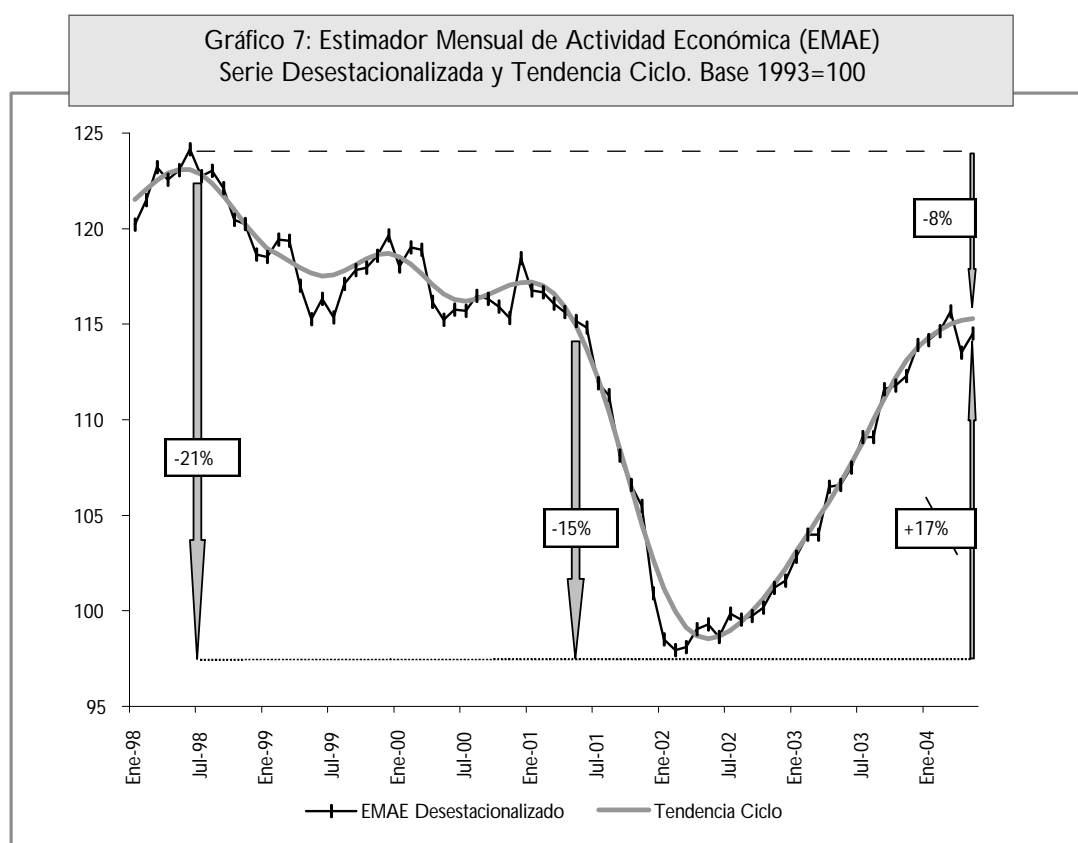
Si bien a inicios del segundo trimestre los eventuales problemas en el abastecimiento de recursos energéticos aparecían como uno de los principales desafíos para la industria, hasta el momento no se registraron problemas de magnitud y las acciones emprendidas por el gobierno en este sentido

han resultado exitosas (recuérdese que se recortaron las exportaciones y se aumentaron las importaciones de gas, se estableció un sistema de premios y castigos para el uso domiciliario de dicho fluido, se subieron los precios al público del GNC y las tarifas a industrias, y se importó fuel oil para ser utilizado en usinas térmicas de generación eléctrica).

En este contexto, si bien no está del todo descartado que este tema pueda meter algún “ruido” en el ritmo de producción local de los próximos meses, por el momento el mismo parece haber pasado a un segundo plano.

## 2 - Evolución reciente de la actividad económica agregada: “separando la paja del trigo”

En cuanto a la actividad económica agregada, también se observa que luego de la baja registrada en abril (-1.9% m/m desest., la cual es atribuida en gran medida a la corrección en los volúmenes de producción industrial acontecida ese mes), la misma volvió a mostrar una mejora en mayo (+0.9% m/m desest.).



Fuente: CEP en base a INDEC.

Asimismo, si bien es muy probable que (cuando se disponga de los datos correspondientes a junio) comparando el nivel promedio del segundo trimestre con el del primero la actividad económica evidencie una variación cercana a cero o levemente negativa (en la serie ajustada estacionalmente), no debe pasar por alto que la misma tendría lugar en un contexto en el que la merma en la actividad industrial durante dicho lapso sería compensada total o parcialmente por una buena performance en el resto de los sectores productivos o de prestación de servicios.

En este sentido, los indicadores mensuales encargados de medir el comportamiento de la actividad de la construcción, el consumo de servicios públicos, y el comercio minorista (ya sea a través de las ventas de supermercados o shopping centers) han evolucionado favorablemente en el segundo trimestre, consolidando la tendencia ascendente registrada hasta el momento.

Este fenómeno, sumado a la recuperación de mayo y junio en la producción manufacturera, permite hacer una evaluación “positiva” acerca de la evolución de la actividad económica en el corto plazo.

**Cuadro 2: Performance reciente de los indicadores de coyuntura mensuales**

Indicadores	I.03	II.03	III.03	IV.03	I.04	II.04	
Actividad Económica, EMAE (var. a/a)	5%	8%	10%	12%	11%		↔
EMAE Desest. (var. t/t)	3%	3%	3%	2%	2%		
Producción Industrial, EMI (var. a/a)	20%	15%	16%	15%	14%	11%	↓
EMI Desest. (var. t/t)	7%	1%	2%	4%	6%	-1%	
Construcción, ISAC (var. a/a)	36%	37%	39%	38%	34%	23%	↑
ISAC Desest. (var. t/t)	12%	9%	3%	10%	7%	1%	
Servicios Públicos, ISSP (var. a/a)	5%	5%	12%	15%	19%	17%	↑
ISSP Desest. (var. t/t)	3%	3%	5%	4%	6%	2%	
Ventas en Centros de Compra (var. a/a)	10%	19%	22%	24%	24%	34%	↑
Ventas Desest. (var. t/t)	6%	0%	9%	8%	6%	7%	
Ventas en Supermercados (var. a/a)	-29%	-10%	2%	6%	9%	10%	↑
Ventas Desest. (var. t/t)	0%	0%	4%	2%	3%	1%	

Fuente: CEP en base a INDEC.

Más allá de lo anterior, no debe olvidarse que, luego del período de recesión y crisis que tuvo lugar entre 1998 y 2002, y de la marcada recuperación iniciada a fines de ese mismo año, el ciclo económico está comenzando a “normalizarse”, dejando atrás las tasas de expansión de dos dígitos observadas hasta ahora.

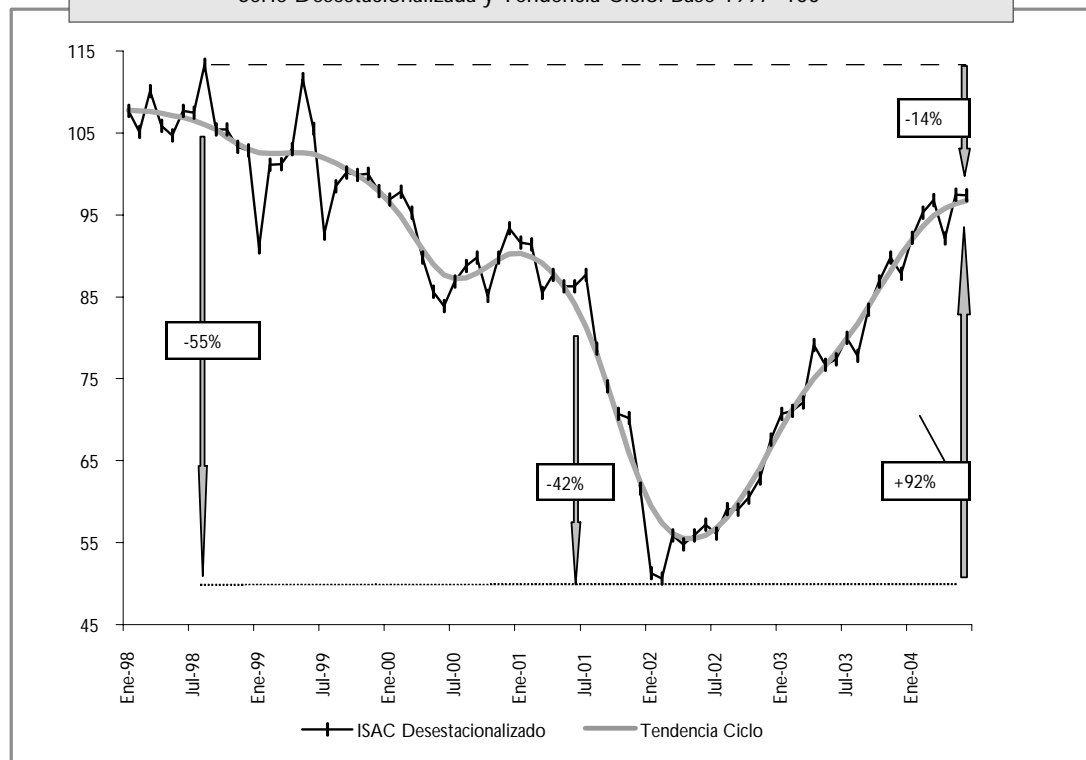
En la medida que distintas actividades productivas o de prestación de servicios se acercan a los picos previos al inicio de la recesión (o que incluso en algunos casos se ubican por encima de aquellos), resulta previsible que la actividad económica no continúe recuperándose a tasas “asiáticas”, sino a una velocidad más compatible con el actual escenario de reducción de la brecha entre el producto efectivo y potencial (lo que técnicamente se conoce como disminución del “output gap”).

### Actividad de la Construcción

En junio el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) se mantuvo estable en torno a los niveles alcanzados en mayo último (-0.1% m/m desest.), los cuales son los más elevados desde que la actividad sectorial comenzó a recuperarse y resultan equivalentes a los registrados a inicios del año 2000 (ubicándose a menos de un 15% del pico histórico de mediados de 1998).

En este contexto, la actividad de la construcción logró recomponerse de la baja experimentada en abril (-4.9% m/m desest.), la cual fue consecuencia no sólo de las paradas de planta que realizaron varias firmas del sector, luego de haber pospuesto las mismas durante el verano en una actitud “defensiva” frente a las perspectivas de eventuales faltantes futuros de energía finalmente no

Gráfico 8: Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)  
Serie Desestacionalizada y Tendencia Ciclo. Base 1997=100



Fuente: CEP en base a INDEC.

acontecidos, sino también de cuestiones aleatorias, como la mayor cantidad de días de lluvia que afectaron el normal desarrollo de las tareas en obra, especialmente en aquellas actividades que se desarrollan a la intemperie, por ejemplo las obras viales.

Así, en el segundo trimestre la construcción se ubicó 0.9% por encima del nivel promedio del primer trimestre, lo cual representa la novena suba trimestral consecutiva de esta actividad mano de obra intensiva.

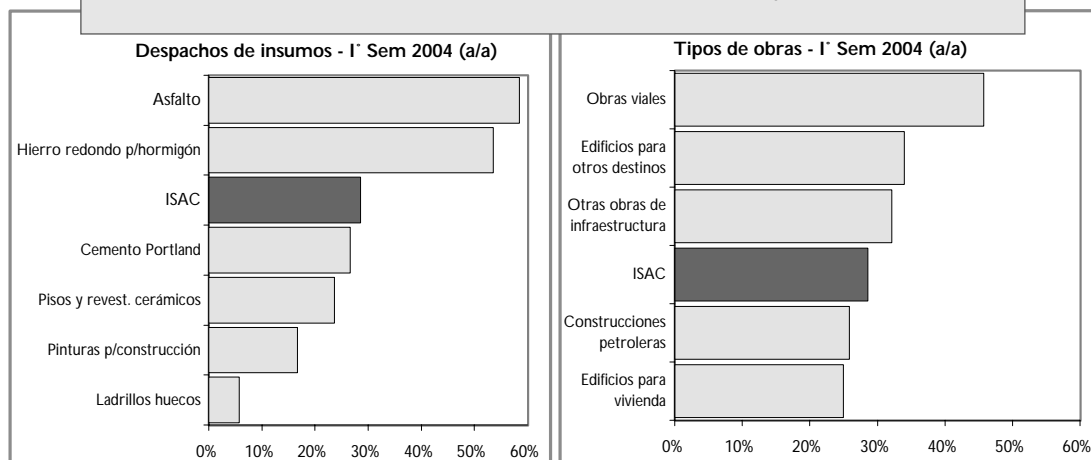
Ahora bien, ¿qué factores han empujado a la construcción recientemente? y ¿qué puede esperarse para los próximos meses?

Por un lado, en lo que va del año la recuperación de la actividad sectorial ha estado liderada por las obras viales y de infraestructura, en lugar de las obras privadas de vivienda que habían motorizado el repunte inicial, fenómeno que se ve reflejado en la evolución de los despachos al mercado interno de los distintos insumos de la construcción.

Las colocaciones de asfalto y hierro redondo para hormigón a ser utilizados en caminos y demás obras de infraestructura son los que lideran el ranking de subas interanuales, con una performance muy superior al promedio; mientras que con tasas de recuperación más moderadas, aunque no por ello menos significativas, se encuentran los despachos de cemento portland, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción, y ladrillos huecos, los cuales están íntimamente vinculados con la evolución de las obras de construcción y refacción de edificios para viviendas (ver gráfico 9).



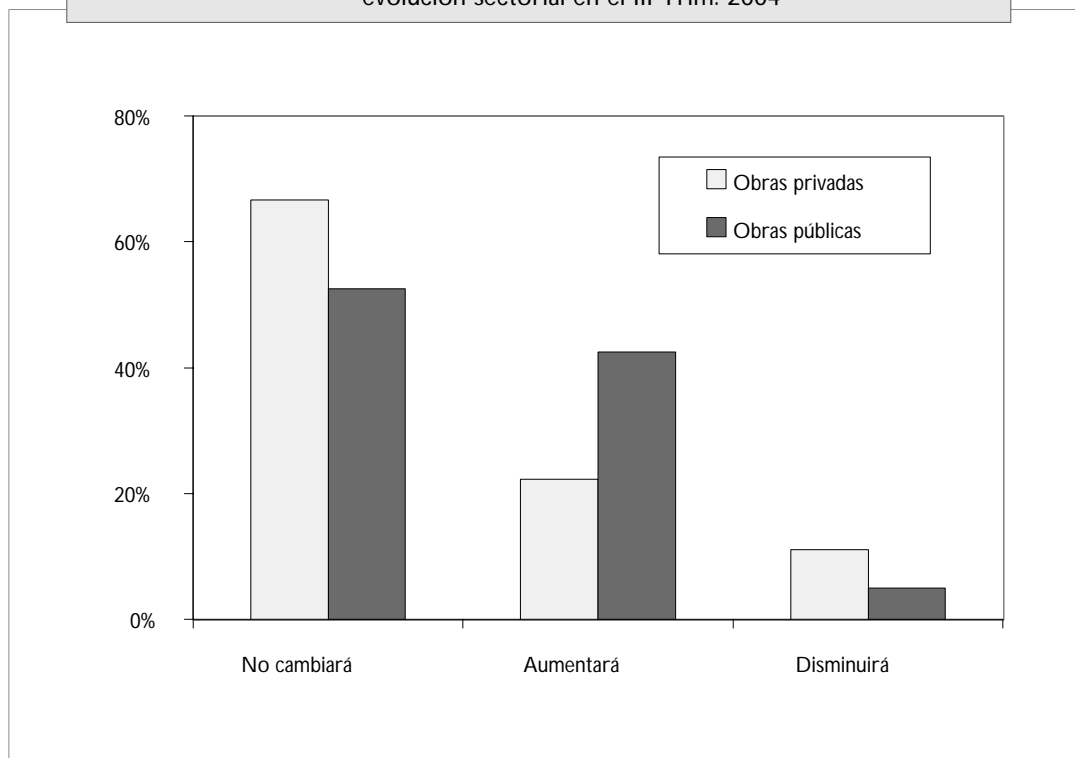
Gráfico 9: Insumos representativos de la construcción y bloques del ISAC



Fuente: CEP en base a INDEC.

En cuanto a las perspectivas para el tercer trimestre, de la encuesta cualitativa que acompaña la publicación del ISAC se desprende que un porcentaje considerable de las firmas constructoras prevé un aumento en el nivel de actividad, especialmente en lo que se refiere a la obra pública.

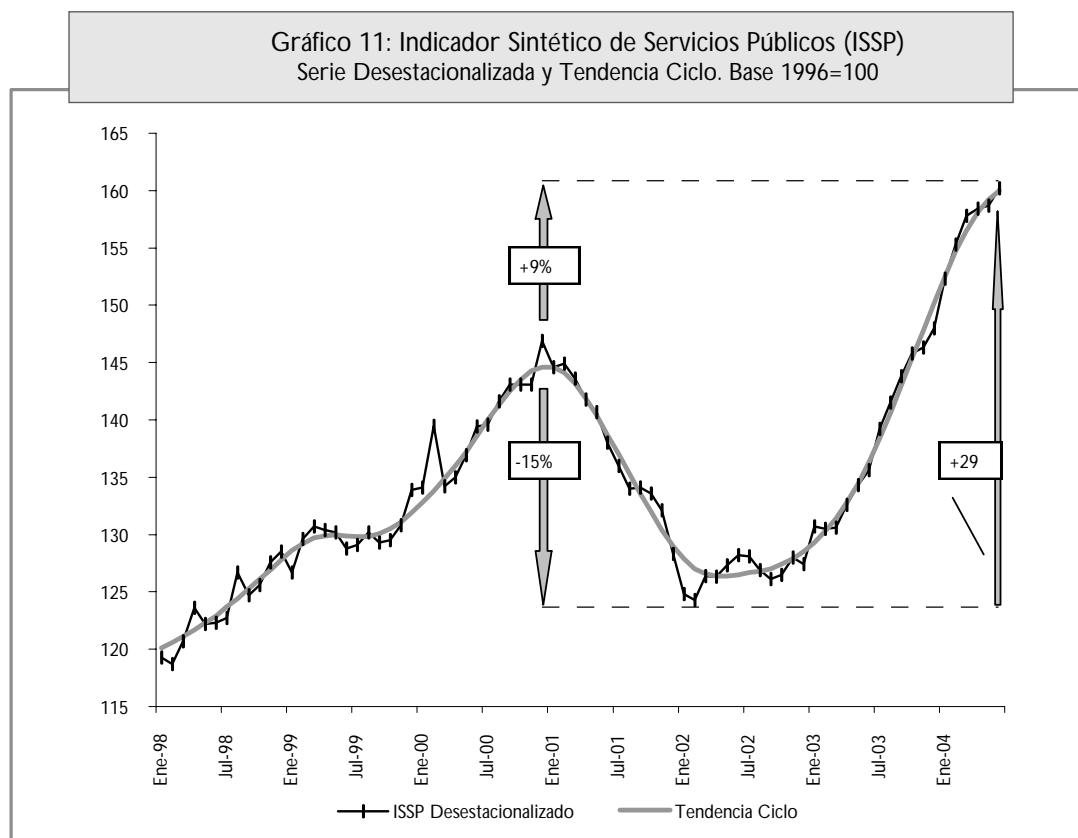
Gráfico 10: Expectativas de las firmas constructoras acerca de la evolución sectorial en el III Trim. 2004



Fuente: CEP en base a INDEC.

### Consumo de Servicios Públicos

De acuerdo con datos del Indicador Sintético de Servicios Públicos (ISSP), el consumo de estos servicios continúa exhibiendo una marcada tendencia ascendente y acumula subas mensuales ininterrumpidas desde hace más de un año, situándose actualmente en el nivel más alto de la serie histórica que data de 1993.



Fuente: CEP en base a INDEC.

A nivel sectorial, la mejora viene siendo liderada por el rubro telefonía, el cual en el segundo trimestre presentó un alza interanual del 30%, explicando algo más del 60% de la suba global del período (ver cuadro 3). Este segmento ha alcanzado actualmente su máximo histórico, destacándose el récord de líneas celulares en servicio (las cuales presentan una suba interanual superior al 30% y ya superan en cantidad al número de líneas fijas<sup>2)</sup>), hecho que viene siendo acompañado a su vez por un espectacular incremento en las llamadas realizadas desde estos aparatos (registrándose alzas interanuales que exceden el 60%).

Un escalón más abajo, se encuentra el suministro de electricidad, gas y agua, rubro en el cual en los últimos meses viene sobresaliendo el aumento del consumo de energía eléctrica (recuérdese que tras la abrupta suba en la producción y consumo de gas que tuvo lugar a inicios de año, se debieron instrumentar una serie de medidas tendientes a racionalizar el uso de este fluido). Por último, vale la pena destacar el mayor uso del servicio de transporte de pasajeros, tanto terrestre como aéreo, el cual acompaña la mayor actividad laboral, productiva, comercial y turística.

2) Nótese que vienen generándose más de 100.000 altas mensuales de teléfonos celulares.

**Cuadro 3: Variación y contribución de los distintos servicios al alza interanual del Indicador Sintético de Servicios Públicos**

Servicio	I.03	II.03	III.03	IV.03	I.04	II.04
Electricidad, Gas y Agua (var. a/a)	5.7%	5.0%	8.0%	8.7%	10.7%	7.4%
Contribución*	54%	44%	31%	25%	25%	18%
Transporte de pasajeros (var. a/a)	11.4%	12.8%	13.8%	13.6%	18.3%	9.9%
Contribución*	38%	39%	18%	14%	15%	8%
Transporte de cargas (var. a/a)	23.0%	12.6%	11.9%	16.5%	26.6%	9.7%
Contribución*	10%	5%	2%	2%	3%	1%
Peajes (var. a/a)	10.7%	15.1%	14.7%	11.3%	3.8%	2.8%
Contribución*	5%	6%	3%	1%	0%	0%
Telefonía (var. a/a)	1.0%	2.8%	11.1%	15.8%	27.5%	31.9%
Contribución*	8%	20%	35%	37%	53%	62%
ISSP (var. a/a)	4.6%	5.0%	11.5%	15.3%	18.9%	18.6%

(\*) El concepto "contribución" hace referencia al porcentaje de la suba global del ISSP explicada por cada tipo de servicio.

Fuente: CEP en base a INDEC.

En cuanto a la evolución sectorial prevista para los próximos meses, los rubros telefonía y transporte son los que presentan mejores perspectivas, no esperándose retrocesos en el resto de los segmentos. En particular, en el sector de telecomunicaciones es donde se observa un mayor dinamismo, motorizado fundamentalmente por el favorable desempeño de la telefonía celular. Frente al aumento en el número de abonados e ingresos, las principales compañías se están embarcando en fuertes inversiones, al tiempo que de la mano de la ola de fusiones a nivel regional encabezada por Telefónica y Telmex, el sector lentamente recupera el "brillo" perdido durante lo peor de la crisis.

#### Comercio Minorista

Si se tiene en cuenta el valor promedio del segundo trimestre, se aprecia que tanto las ventas en supermercados como las correspondientes a centros de compra se incrementaron respecto al trimestre previo (+0.9% y +7.3% t/t desest., respectivamente), resultando ambas superiores a las observadas un año atrás (+10.2% y +33.6% a/a, respectivamente).

En este ámbito, vale la pena destacar que en el caso específico de los shopping centers, en el segundo trimestre 2004 las ventas treparon a un nivel semejante al del récord histórico alcanzado en el primer trimestre 2001, dejando atrás la abrupta baja registrada durante la crisis. Asimismo, en lo que va del año los principales líderes del retail (Cencosud e IRSA, entre otros) han anunciado proyectos de inversión vinculados a la apertura de este tipo de establecimientos comerciales (sobre todo en el interior del país), en una clara apuesta a que en el mediano plazo continuará el repunte del consumo masivo local.

### 3 - Síntesis y conclusiones

La suba de la producción industrial durante mayo y junio ratifica el buen momento por el que atraviesa la actividad manufacturera local, no debiendo interpretarse la merma que surge de comparar el promedio del segundo trimestre con los primeros tres meses del año como un cambio en la tendencia ascendente reciente.

En este sentido, en los últimos dos meses no se registraron problemas de magnitud en el suministro de energía a la industria y hasta el momento las acciones emprendidas por el gobierno han resultado exitosas. Asimismo, en las ramas productivas que actualmente motorizan el dinamismo industrial (fundamentalmente vinculadas al mercado interno, productoras tanto de bienes no durables, como de semidurables y durables de consumo e inversión) continúa observándose margen para avanzar, en virtud de la existencia de acervo productivo disponible.

No obstante lo anterior, en los próximos meses resulta esperable una lógica desaceleración de algunos sectores luego de dos años consecutivos de marcada recuperación, lo cual haría que la industria en su conjunto tienda a converger a un ritmo expansivo más sostenible en el tiempo.

En un horizonte más largo, las perspectivas se hacen más dependientes del fortalecimiento de la inversión, y en tal sentido la evidencia muestra que dicha variable viene recuperándose de manera persistente a nivel agregado, observándose en los últimos trimestres una inversión neta positiva. Paralelamente, en el caso particular de la industria se aprecia como en la medida que la recuperación basada en la ocupación de recursos ociosos tiende a agotarse, comienzan a registrarse inversiones para ampliar la capacidad productiva.

Este hecho adquiere una especial relevancia para las industrias exportadoras, las cuales si bien se han visto beneficiadas por la mayor competitividad precio generada por la devaluación del peso, requieren de un aumento de su capacidad productiva para lograr una expansión sostenida de sus colocaciones externas.

Paralelamente, en las ramas sustitutivas de importaciones que avanzaron rápidamente durante el 2002 y el 2003, la creciente competencia importada que surge de cierta “normalización” de las compras externas luego del derrumbe verificado en los meses siguientes al abandono de la convertibilidad, exige un incremento de la inversión que siente las bases para un reemplazo duradero de los productos importados por producción local, en especial en aquellos segmentos considerados sensibles.

En cuanto a la actividad económica agregada, también se observa que luego de la baja registrada en abril (la cual es atribuida en gran parte a la corrección en los volúmenes de producción industrial), la misma volvió a mostrar una recuperación en mayo, en un contexto de alza generalizada de los indicadores sectoriales encargados de medir la producción de bienes y la provisión de servicios.

En este ámbito, el avance de la obra pública le está dando oxígeno a la recuperación de una actividad como la construcción; al mismo tiempo que a medida que aumenta el consumo de los argentinos se aprecia un creciente dinamismo en diversas actividades y servicios, lo cual despierta el interés del empresariado y lentamente vuelve a atraer inversiones.

Ahora bien, más allá de lo anterior se observa que, luego del período de recesión y crisis que tuvo lugar entre 1998 y 2002, y de la pronunciada recuperación iniciada a fines de ese mismo año, el ciclo económico está comenzando a “normalizarse”, dejando atrás las tasas de expansión de dos dígitos observadas hasta el momento, hecho que resulta compatible con la actual reducción de la brecha entre el producto efectivo y potencial que se vislumbra en la economía doméstica.

## El comercio exterior al inicio del segundo semestre de 2004.

Ya ingresados al segundo semestre del año, resulta importante destacar cómo varios aspectos de la economía mundial, que se está desarrollando en forma muy dinámica, influyen sobre nuestro sector externo. En primer lugar, las exportaciones argentinas continúan obteniendo valores récord, habiendo registrado 16.567 millones de dólares en la primera mitad del año, lo que representa un aumento del 13% con respecto a igual período de 2003.

**Cuadro N° 1: Exportaciones primer semestre 2003/04.**

En millones de dolares

Grandes Rubros	Primer semestre		Var. %
	2003	2004	
Productos Primarios	3,923	3,814	-3%
MOA	4,550	5,950	31%
MOI	3,641	4,143	14%
Combustibles	2,567	2,660	4%
Total	14,680	16,567	13%

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

En segundo término, durante las últimas semanas empezó a reflejarse en Brasil una reanimación de varios indicadores de la actividad económica. De persistir esta tendencia, ello redundará positivamente sobre nuestras exportaciones industriales hacia ese país, tal como se observó en junio y lo insinúan los datos preliminares de julio.

En tercer lugar, la cotización de la soja -que afecta a casi un tercio de las ventas totales- empezó a verificar a partir de mayo una tendencia muy declinante que repercutió en una reducción en el valor FOB total esperado en junio y julio pasados. En términos promedio, el precio del poroto de soja fue en julio un 25% más bajo que el nivel anotado en marzo-abril pasado. El aceite y los pellets corrieron una suerte más o menos similar. No obstante, tal situación no se extiende a todas las commodities ya que el barril de petróleo tocó los 44 dólares a comienzos de agosto. Esto determinó que el gobierno anunciara un esquema de retenciones móviles sobre el crudo para evitar que la volatilidad que atraviesa el mercado mundial influya sobre los costos internos. Además de los combustibles, muchas exportaciones mantienen cotizaciones altas, aunque sufriendo alzas y bajas, como las carnes, los lácteos, el cobre, el acero, el aluminio y otros.

**Cuadro N° 2: Exportaciones: precios y cantidades - primer semestre 2004**

Variación porcentual respecto del primer semestre de 2003

Rubros Económicos	Var. % respecto I semestre 2003		
	Valor	Precio	Cantidad
Productos Primarios	-3%	16%	-16%
MOA	31%	24%	6%
MOI	14%	5%	9%
Combustibles	4%	1%	3%
Total	13%	13%	-

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

Las importaciones totales continuaron aumentando a un ritmo muy alto, motorizadas por los bienes de capital. El valor CIF del primer semestre totalizó 10.068 millones de dólares, esto es, un incremento del 72% con respecto a enero-junio de 2003. Como resultado del flujo de ventas y compras externas, el excedente comercial argentino contabilizó 6.499 millones de dólares.

Este excedente de divisas con la economía mundial contrasta, sin embargo, con el déficit del intercambio con el Brasil. En efecto, la primera mitad del año arrojó un desbalance de 913 millones de dólares, con una tendencia a que el rojo perdure con valores elevados durante los próximos meses. Por otra parte, últimamente se verificó un gran aumento de las exportaciones brasileñas de productos considerados sensibles y ello decidió al gobierno nacional a adoptar medidas comerciales. Primero, estableció un arancel del 21.5% sobre las importaciones de televisores que son fabricados en Manaus. Segundo, como veremos, anunció la aplicación de licencias no automáticas para la línea blanca -cocinas, heladeras y lavarropas- que abrió las puertas a tratativas entre el sector privado de ambos países a fin de arribar a acuerdos de intercambio.

### Las exportaciones de MOI.

En el primer semestre de 2004, las MOI obtuvieron un incremento del 14% con relación a la primera mitad de 2003. Tal variación estuvo sostenida sobre un aumento de las cantidades del 9% en tanto que los precios dan cuenta del 5% restante. Las exportaciones industriales son el rubro que contabiliza una mejor performance en volúmenes físicos, en términos interanuales y los 770 millones de dólares obtenidos en junio de 2004 constituyen el mayor valor FOB anotado desde junio de 2001.

**Cuadro N° 3: Exportaciones de MOI - primer semestre 2003/04.**

En millones de dolares y en variación porcentual.

MOI	Primer semestre		Var. %
	2003	2004	
Productos quimicos	722	865	20%
Materias plasticas	321	432	35%
Caucho	80	86	8%
Manufacturas cuero	27	35	30%
Papel, carton	183	229	25%
Textiles	98	126	29%
Calzado	8	9	13%
Manufacturas piedra	50	58	16%
Metales preciosos	59	63	7%
Meales comunes	765	724	-5%
Maquinas y aparatos	401	469	17%
Material transporte	674	843	25%
Naveg. aerea y mar.	92	9	-90%
Resto de MOI	161	196	22%
<b>TOTAL</b>	<b>3,641</b>	<b>4,143</b>	<b>14%</b>

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

Todas las producciones con significación económica exhiben un desempeño positivo. La única excepción son los metales, cuyas principales plantas vienen trabajando al borde de la capacidad instalada bajo la presión de una demanda creciente en el mercado interno. Algunas firmas del

sector han anunciado inversiones que recién entrarán en operación en 2005 e implicarán un aumento en los niveles de producción.

Otro desempeño favorable se está observando en la producción automotriz y de autopartes. En primer lugar, se registró una recuperación del mercado interno ya que las ventas del primer semestre superaron el nivel de todo el 2003. En segundo término, las terminales vienen encarando estrategias de reestructuración de los planes de producción en el contexto de un mercado que empieza a recuperarse. Varias plantas están reformulando sus planes de inversión y de exportación para la segunda mitad del año y hay iniciativas para seguir obteniendo acuerdos comerciales. Con México, se está negociando un acuerdo a fin de que las autopartes argentinas no estén sometidas al arancel del 18%, como ya lo obtuvieron los automóviles. Por otra parte, en la actualidad los planes toman en cuenta varios mercados importantes, entre los cuales se destacan México, el principal destino de los autos, Chile y Brasil. En el primer semestre, las ventas automotrices a todo destino lograron un aumento del 25%, comparado con igual período de 2003 y, en junio, la tasa de variación fue del 47%.

#### El despliegue basado en mercados latinoamericanos.

Aún tomando en cuenta estas perspectivas positivas, en los últimos doce meses el avance de las MOI no ha estado exento de alzas y bajas. Así, en la primera mitad de 2003, las MOI totales registraron 3.637 millones de dólares y en la segunda mitad, 4.037 millones. El período enero-junio de 2004 cerró con 4.143 millones, un incremento de 14% interanual pero de sólo el 3% con respecto al semestre anterior. No obstante, como señalamos, las ventas de junio dejan ver una aceleración de la tendencia.

¿Qué factores influyeron en esta evolución de los últimos doce meses?. El cuadro N° 4 muestra que en el primer semestre de 2004 las ventas industriales al Nafta sufrieron un retroceso del 13% comparadas con la última mitad de 2003. Por su parte, las MOI a la Unión Europea no registran crecimiento alguno en ese período. El retroceso en el Nafta obedece a los menores valores de los Estados Unidos, sobre todo, en siderurgia, neumáticos y automotrices. La caída en estas últimas, de

**Cuadro N° 4: Exportaciones de MOI por principales destinos - 2003/04.**

Valores semestrales en millones de dólares Fob y en variación porcentual.

	1 Sem 03	2 Sem 03	1 Sem 04	Var. %	
				1 sem 04/ 1 sem 03	1 sem 04/ 2 sem 03
Union Europea	490	488	489	-0.3%	0.2%
<i>España</i>	128	100	117	-9%	17%
<i>Reino Unido</i>	79	96	97	22%	1%
<i>Italia</i>	68	79	70	2%	-11%
<i>Alemania</i>	65	76	60	-7%	-21%
Nafta	838	963	842	0%	-13%
<i>Estados Unidos</i>	515	569	497	-4%	-13%
Mercosur	1,202	1,369	1,542	28%	13%
Resto	1,107	1,217	1,270	15%	4%
<b>Total de MOI</b>	<b>3,637</b>	<b>4,037</b>	<b>4,143</b>	<b>14%</b>	<b>3%</b>

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

143 a 63 millones de dólares, no alcanzó a verse compensada por las mayores ventas a México, que pasaron de 208 a 238 millones.

Dentro de la Unión Europea se contabilizan disminuciones de autopartes a Alemania. Asimismo, los metales son el principal rubro que explica las caídas de las MOI en Italia. En cambio, algunos países como España contabilizan incrementos de consideración.

La contrapartida está dada por los aumentos logrados en la mayoría de los países de América del Sur, que es un mercado tradicional para nuestra producción industrial.

**Cuadro N° 5: Exportaciones de MOI por destinos POR DESTINOS SUDAMERICANOS 2003/04**

Valores semestrales en millones de dólares y en variación porcentual.

	1 Sem 03	2 Sem 03	1 Sem 04	Var. %	
				1 sem 04/ 1 sem 03	1 sem 04/ 2 sem 03
Mercosur	1,202	1,369	1,542	28%	13%
<i>Brasil</i>	1,031	1,115	1,270	23%	14%
<i>Uruguay</i>	118	165	192	63%	17%
<i>Paraguay</i>	53	89	80	51%	-10%
Chile	394	427	511	30%	20%
Peru	69	70	77	11%	11%
Venezuela	19	47	64	247%	36%
Colombia	48	62	63	31%	2%
Bolivia	46	68	61	34%	-9%
Total de MOI	3,637	4,037	4,143	14%	3%

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

Las MOI al Brasil ascendieron en enero-junio de 2004 a 1.270 millones de dólares, un 23% por encima del primer semestre del 2003 y un 14% más que en el segundo. Prestando atención a los principales rubros -automotriz, químicos, plásticos y máquinas y aparatos- se observan incrementos interanuales muy fuertes y una aceleración definida con respecto al semestre anterior. Las MOI a Brasil de junio, de 240 millones son las más elevadas desde mayo de 2002.

Tras dos años de crecimiento muy bajo o nulo -el PBI registró en Brasil una suba del 1.9% en 2002 y una variación de -0.2% en 2003- la economía de ese país está demostrando un aumento en sus ritmos de crecimiento al ingresar a la segunda mitad de 2004, habiendo evidencia de subas en el poder adquisitivo en la población, en el crédito al sector privado y de reducción en el desempleo. El pronóstico de crecimiento de este año es de 3.5%/4% y podría aumentar si se mantiene el ritmo de producción de los últimos meses.

Las MOI a Chile subieron un 20% con respecto al segundo semestre de 2003. Con exportaciones MOI por 511 millones de dólares en la primera mitad de 2004, este país es el segundo mercado latinoamericano de nuestras exportaciones industriales, después del Brasil. El valor FOB de bienes industriales vendidos en Chile supera el que se obtiene en todos los países del resto de Aladi.

En otros destinos, los incrementos con respecto al semestre inmediato anterior son igualmente significativos. En Venezuela, que deja atrás una crisis muy grave, las exportaciones crecieron 36%, en Uruguay, 17% y en Perú, 11%. Estas tasas de incremento promedio alcanzan, con diversa intensidad, a la mayoría de nuestras producciones exportables.



## La evolución de las MOA.

Con 5.950 millones de dólares, el crecimiento semestral de las MOA comparado con igual período de 2003, fue del 31%, con variaciones de cantidades del 6% y de precios del 24%.

**Cuadro N° 6: Exportaciones de MOA - primer semestre 2003/04.**

En millones de dólares y en variación porcentual.

MOA	Primer semestre		Var. %
	2003	2004	
Carnes	310	538	74%
Pesca elaborada	130	159	22%
Lacteos	102	204	100%
Otros origen animal	9	14	56%
Frutas secas	17	20	18%
Te y yerba mate	27	31	15%
Molineria	38	42	11%
Aceites	1402	1572	12%
Azucar y confiteria	41	50	22%
Prep. hortalizas y legumbres	176	191	9%
Bebidas	92	115	25%
Residuos ind. Alimenticia	1504	2207	47%
Extractos curtientes	18	19	6%
Cueros	352	403	14%
Lanas elaboradas	65	71	9%
Resto de MOA	268	313	17%
<b>Total MOA</b>	<b>4550</b>	<b>5950</b>	<b>31%</b>

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

No es posible desconocer que este impulso proviene del boom de la soja; esto es, de los aceites y los subproductos. No obstante, hay distintos rubros que están mostrando un gran empuje. Enero-junio de 2004 arroja un crecimiento de las carnes (538 millones de dólares) del 74%, que reubica a la producción frigorífica en segundo orden de importancia dentro de las MOA. Los mayores aumentos en valor absoluto corresponden a las carnes vacunas, en un contexto de reapertura de mercados tras las dificultades experimentadas por el factor sanitario. Chile, que hasta ocurrir estos problemas fue el tercer comprador argentino, acaba de reanudar sus compras. Además de estas ventas tradicionales, en 2004 se ha consolidado el salto dado por los pollos y la carne ovina. El sector productor avícola ha efectuado grandes inversiones desde la salida de la convertibilidad y estas exportaciones subieron de 4.6 millones de dólares en enero-junio de 2002 a 27.7 millones en la primera mitad de 2004.

En cuanto a las exportaciones de carne ovina, se encuentran afirmadas por el reciente proceso de reconversión de la ganadería patagónica y sus embarques crecieron de 1.7 millones de dólares en la primera mitad de 2002 a 15.6 millones en enero-junio de este año.

Tras algunos años de retrocesos, los lácteos están recuperando aceleradamente terreno con una suba semestral del 100%. En medio de precios internacionales muy favorables -1.900 dólares la tonelada de leche en polvo- el sector productor consiguió una diversificación en los mercados compradores. Hoy Argelia es el primer comprador, mientras que el Brasil lo era hasta hace pocos

**Cuadro N° 7: Exportaciones de Carnes**

-Primeros Semestres de 2001/04-

En millones de dólares FOB y en variación porcentual.

	1 sem 01	1 sem 02	1 sem 03	1 sem 04*	Var. % 1 sem 04/ 1
Bovinas	109.8	140.0	200.4	357.2	78%
Ovinas o caprinas	2.0	1.7	8.8	15.6	77%
Porcinas	0.0	0.0	0.1	0.1	9%
Carne de Ave	5.4	4.6	13.9	27.7	99%
Carne de liebre o conejo	2.7	3.7	3.4	6.8	99%
Otras	30.9	24.9	23.5	29.2	25%
Conservas y preparados de carnes	70.1	63.8	59.9	101.3	69%
Resto	0.0	0.0	0.0	0.0	n/c
Total	220.9	238.7	310.0	538.0	74%

\* Datos provisorios.

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

años y ahora es el cuarto. Otros rubros de significación, tales como cueros curtidos, pesca elaborada y maderas muestran tasas de crecimiento que bordean el 15%.

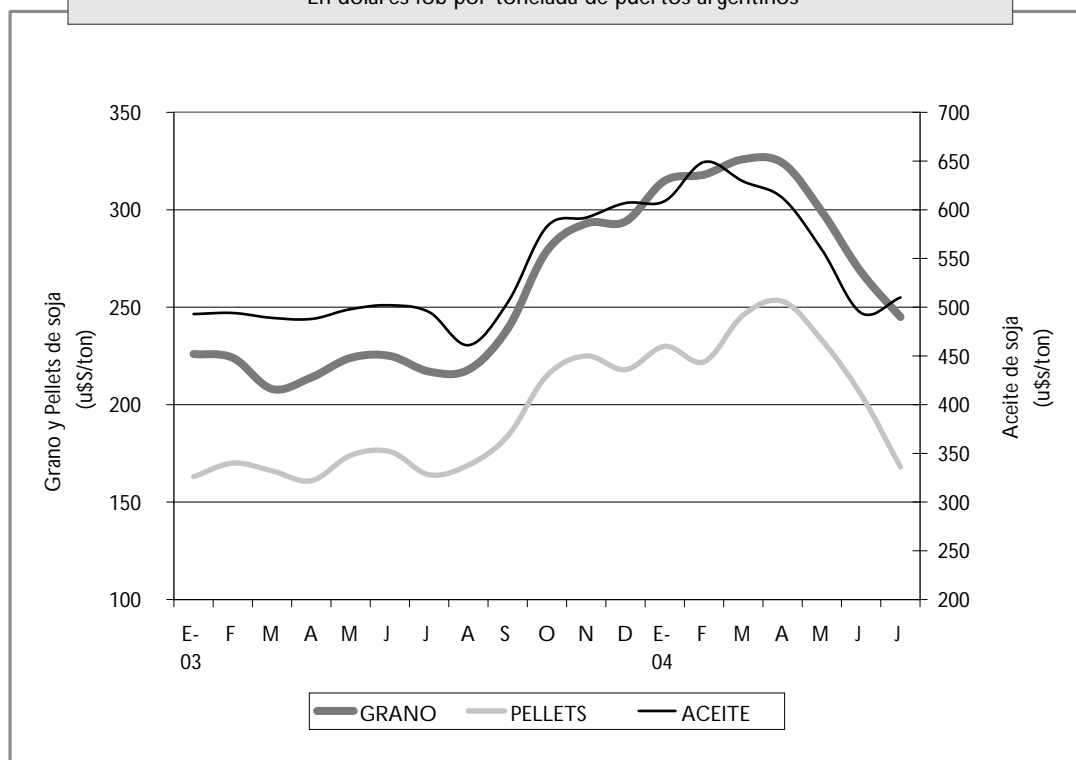
**El complejo oleaginoso y la balanza comercial.**

El panorama de la soja puede ser resumido de la siguiente manera. En primer lugar, los precios se dispararon en el primer cuatrimestre de 2004 por encima de cualquier estimación y ello explica los altos valores FOB conseguidos en ese período. En segundo término, hay que tomar en cuenta que estas ganancias se vieron reducidas por los menores volúmenes obtenidos en la cosecha 2003/04. De acuerdo a la Bolsa de Cereales, el rinde de la cosecha de soja fue de 22.1 quintales por hectárea, resultando así un 20.5% inferior al resultado de la cosecha anterior, de 27.8 quintales. Bajo condiciones climáticas favorables, la soja podría haber alcanzado un volumen récord de 37 millones de toneladas, pero la sequía -que fue intensa en Santa Fe y en Córdoba- determinó una pérdida de 5.2 millones de toneladas (con un resultado de 31.8 millones). Tomando los precios internacionales del poroto vigentes en el primer cuatrimestre, esta pérdida física significó una reducción de las exportaciones anuales por 1.668 millones de dólares.

El tercer factor a ser tomado en cuenta es la caída de la cotización a partir de mayo pasado. El boom de precios de comienzos de 2004 obedeció a la gran demanda de China. No obstante, nadie pudo pronosticar que el gobierno de ese país resolviera imponer en el mercado mundial su poder de gran comprador. A través de prácticas comerciales, como la negativa al desembarco de buques aceiteros y exigencias de bajar los precios pactados de antemano, China consiguió que comenzara una tendencia bajista. Los recientes rechazos se realizaron bajo el pretexto de cuestiones fitosanitarias. Esto motivó que Brasil, que fue el país más afectado, los Estados Unidos y la Argentina hicieran un reclamo conjunto para prevenir que ocurran nuevas trabas para arancelarias en el futuro.

Valuando el saldo exportable de la segunda mitad del año a los precios actuales, ello arroja una pérdida adicional de 640 millones con respecto a lo que se pudo haber obtenido si se mantenían los precios excepcionales de enero-abril. En el corto plazo, la cotización de la soja se moverá al ritmo de la evolución de la cosecha estadounidense, que hasta el momento anticipa buenos resultados.

Gráfico 1: Evolución de los precios del complejo oleaginoso - 2003/04.  
En dólares fob por tonelada de puertos argentinos



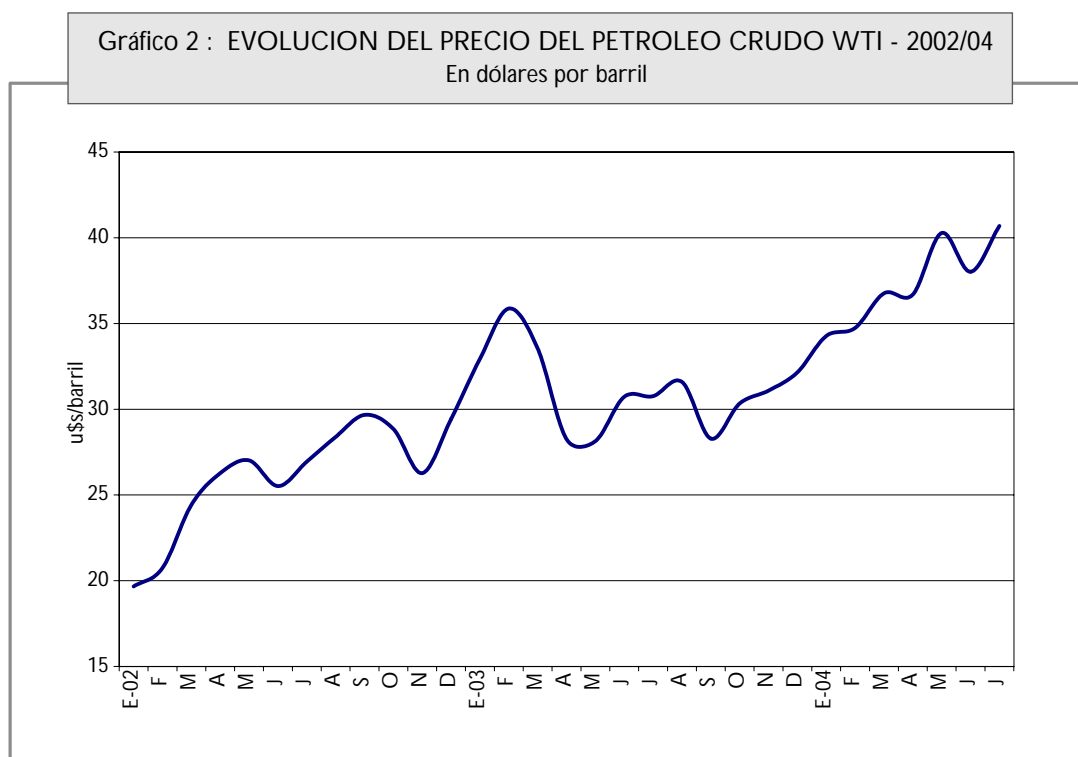
### La próxima cosecha agrícola y los precios.

También el trigo sufrió un descenso en los últimos dos meses. El precio de referencia para los contratos de Chicago, cayó de 145 dólares la tonelada de inicios de junio a 118 el 30 de julio, esto es, un 22%. El curso declinante está motivado por las previsiones del departamento de agricultura estadounidense, que estima que la cosecha mundial 2004/05 proporcionará una oferta de 598 millones de toneladas, frente a la anterior de 550 millones. La cifra calculada implicaría el crecimiento de la producción por primera vez desde 1997/98 y confronta una proyección de consumo de 596.2 millones de toneladas. Este balance permitiría una reconstitución de los stocks mundiales. Esta misma proyección estima una producción triguera para la Argentina de un millón de toneladas por encima del ciclo anterior y ello acercaría el saldo exportable a unos 10 millones de toneladas, a los que habría que adicionar las existencias.

Como contrapartida, el actual stock mundial de maíz es el más bajo de los últimos 28 años, sobre todo por la merma muy pronunciada en las existencias de China. Argentina, que es el segundo exportador mundial, podría obtener una cosecha de unos 15.5 millones de toneladas (frente a 12.5 millones de la anterior) apuntalada por un cierto desplazamiento de la soja a este cultivo. Ello permitiría incrementar las exportaciones a 11 millones de toneladas y abre una perspectiva en el mediano plazo a un sector productor que se ha afirmado con las variedades transgénicas.

### El mercado mundial del petróleo y la Argentina.

Desde fines de 2003 la cotización del petróleo exhibe un curso alcista que lo llevó, a comienzos de agosto, a los 44 dólares por barril del WTI (West Texas Intermediate). Las subas de las últimas semanas obedecieron a un conjunto de razones, entre las cuales se cuentan, las dificultades en la producción en Irak debido a la situación bélica, los problemas legales del gigante petrolero ruso Yukos, que podría perder su principal planta y la amenaza de atentados terroristas en los Estados Unidos y en algunos países europeos. Por otra parte, la propia OPEP expresó dificultades para aumentar la producción en la medida suficiente como para frenar el alza de la cotización más allá de ciertos niveles. Aún cuando se estima que el cártel petrolero mundial podría aumentar los niveles diarios de explotación mediando el tiempo suficiente, aquella afirmación impulsó alzas en los mercados. Del lado de la demanda, se agrega un escenario de fuerte crecimiento de la economía mundial y de nivel relativamente bajo de los stocks de combustibles en los Estados Unidos.



En un contexto de gran inestabilidad de los mercados del crudo, que podría llevar la cotización a niveles especulativos difíciles de prever, el gobierno decidió desconectar el precio interno a través de una suba de las retenciones a las exportaciones petroleras que, desde mayo pasado, son del 25%. La idea del proyecto oficial sería establecer impuestos móviles cuando el crudo supere un determinado nivel. Tal medida permitiría evitar subas en los combustibles internos que encarezcan los costos industriales y que afecten la meta de inflación proyectada para 2004.

## Las importaciones en la primera mitad de 2004.

Las importaciones totales ascendieron a 10.068 millones de dólares en la primera mitad de 2004, esto es, un 72% con respecto a igual período de 2003. Tal como se verifica desde hace un año y medio, las compras del exterior están motorizadas por los bienes de capital, que continúan creciendo a un ritmo muy elevado, del 152% en el primer semestre. Al mismo tiempo, debe señalarse que en este agregado mantienen un papel muy importante las adquisiciones de transporte industrial.

**Cuadro N° 8: Importaciones primer semestre 2003/04.**

En millones de dólares cif y en variación porcentual

USOS ECONOMICOS	Primer semestre		Var. %
	2003	2004	
Bienes de capital	918	2,314	152%
Bienes intermedios	2,852	3,943	38%
Combustibles	288	531	84%
Piezas y accesorios	949	1,622	71%
Bienes de consumo	682	1,122	65%
Vehiculos	143	530	271%
Resto	6	7	17%
<b>Total</b>	<b>5,838</b>	<b>10,068</b>	<b>72%</b>

Fuente: CEP sobre la base de datos de INDEC.

Como porcentaje del total importado los bienes de capital subieron, entre la primera mitad de 2003 y de 2004, del 17.7% al 23.0%. En este período, se registraron aumentos en productos tales como máquinas de construcción, grupos electrógenos, tractores, transformadores eléctricos, camiones, cosechadoras, bombas para líquidos, etc. En este listado también aparecen rubros como computadoras y celulares, aunque debe aclararse que, en parte, tales importaciones no tienen como destino inversiones de capital.

Los insumos intermedios tuvieron un crecimiento interanual del 38% y su participación en el total importado declinó del 48.9% al 39.2%. En cambio, la proporción de partes y piezas se mantuvo prácticamente sin variaciones (16%).

Otras categorías de bienes con un elevado ritmo de crecimiento son los autos, que pasaron de 143 a 530 millones y los bienes de consumo, de 682 a 1.122 millones de dólares.

## I intercambio bilateral con el Brasil.

De acuerdo al INDEC, en el primer semestre de 2004, las exportaciones argentinas al Brasil sumaron 2.489 millones, esto es, un 9% más que las de igual período de 2003. Por su parte, nuestras importaciones de ese país ascendieron a 3.402 millones (un aumento del 81%). Esto arrojó un desequilibrio de 253 millones en junio y un déficit acumulado de 913 millones en la primera mitad del año.

De continuar el actual ritmo de importaciones, el déficit bilateral podría sobrepasar en 2004 los 2.000 millones de dólares y representaría el más alto registrado hasta el momento. Pero más allá de

este desbalance, el flujo exportador brasileño se intensificó en muchos productos que la Argentina ha clasificado como sensibles.

**Cuadro N° 9: Importaciones de productos sensibles 2001/03/04.**

En dólares cif y en variación porcentual.

Productos Sensibles	Enero/Junio			Var. %	
	2001	2003	2004	2004-03	2004-01
Equipos de Aire Acondicionado	7,840,311	1,768,901	8,879,868	402	13
Ropa de cama, toallas de baño, mantelería	22,602,522	4,164,200	11,449,013	175	-49
Lavadoras	14,147,317	6,671,815	18,067,755	171	28
Resto Maq. Agrícola	12,544,554	32,399,034	81,574,948	152	550
Muebles Madera	22,266,052	2,452,105	5,901,601	141	-73
Refrigeradores	19,174,550	14,197,057	31,930,017	125	67
Calzado no Deportivo	31,805,621	4,013,524	8,619,865	115	-73
Calzado Deportivo	33,019,558	17,606,351	34,112,513	94	3
Cosechadoras-trilladoras	11,433,021	52,040,716	90,841,704	75	695
Cocinas	12,631,431	3,172,247	5,489,791	73	-57
Tejidos Sintéticos	8,837,834	8,733,329	12,461,312	43	41
Neumáticos para bicicletas	991,724	1,681,992	2,343,501	39	136
Fibras e Hilados Sintéticos	8,385,863	12,111,478	15,576,562	29	86
Electrodomésticos	3,512,488	3,852,031	4,681,897	22	33
Tejidos de Algodón	28,852,999	33,278,468	39,773,975	20	38
Porcino	26,565,507	16,667,218	19,759,216	19	-26
Fibras e Hil. Manufacturados	14,875,174	23,670,241	25,512,721	8	72

Fuente: CEP sobre la base de datos de Aduana.

Como puede observarse, las tasas de incremento en los primeros seis meses de 2004 con relación al 2003 alcanzan al 171% en lavarropas, al 125% en heladeras y al 73% en cocinas. En los dos primeros productos, los valores importados del Brasil son superiores a los registrados antes de la devaluación. Así, en la primera mitad de 2004 se importó desde el Brasil un 67% más de heladeras que en igual período de 2001, cuando el tipo de cambio bilateral estaba muy apreciado en la Argentina.

En vista del impacto que genera este ritmo de importaciones en ramas productivas cuya competitividad e inversiones se vieron muy afectadas por la devaluación del real en enero de 1999, el gobierno nacional adoptó medidas de resguardo. Así, el anuncio de la decisión de establecer licencias no automáticas para esos productos de la línea blanca determinó que se abrieran negociaciones entre el sector privado de ambos países.

En cocinas, los empresarios brasileños aceptaron una autolimitación de sus exportaciones a la Argentina consistente en exportar 90.000 unidades en todo el 2004 y 47.500 en el primer semestre de 2005. En heladeras, se alcanzó un acuerdo hasta setiembre de 2004. Para los meses restantes de agosto y setiembre se definió un cupo mensual de 18.160 unidades. Además se resolvió crear un grupo de trabajo a fin de definir la evolución futura del sector que contemple un comportamiento equitativo para los sectores productivos de ambos países.

En cambio, en lavarropas, la propuesta del sector empresario nacional de importar 50.000 unidades chocó con la pretensión brasileña de negociar 68.000 unidades. El acuerdo fracasó y, en consecuencia, rige la disposición de licencias previas no automáticas impuesta por el gobierno nacional (Resolución 177).

### Las perspectivas de las exportaciones.

Como hemos señalado, las variaciones en los precios oleaginosos y una cosecha con rendimientos inferiores a los previstos son dos factores que afectarán la magnitud del valor FOB que obtengan los productos primarios y las MOA en 2004. Por otra parte, el ritmo débil de crecimiento del Brasil ha sido, hasta la primer mitad del año, un limitante de la expansión de las MOI. Varios indicadores dan cuenta de un mayor ritmo de actividad en ese país y ello podría dinamizar nuestras ventas industriales, como se observa en las últimas semanas. No obstante, de aparecer tendencias inflacionarias, el banco central de ese país podría subir la tasa de interés de referencia (Selic) y esto atenuaría la recuperación del consumo interno.

Por otra parte, aquellos sectores industriales que se han recuperado más rápidamente de la recesión se encuentran trabajando cerca de los niveles de la capacidad instalada. De esta forma, en estas ramas el capital fijo empieza a constituir un limitante efectivo del potencial exportador y ello ha inducido a la reanudación de inversiones en papel, metales y destilados. También en la industria automotriz se verifican gastos tendientes a reestructurar las plantas. Asimismo, se aprecian proyectos en textiles, mecánica y otras, aunque de menor magnitud hasta el momento. Naturalmente, la perspectiva de consolidar un flujo exportador manufacturero en el futuro dependerá, cada vez más, de la extensión de ese proceso inversor a las distintas ramas.

La tercera encuesta cualitativa a grandes empresas industriales llevada a cabo por el CEP<sup>1</sup>, refleja la importancia creciente del comercio exterior en los planes de producción. En esta tercera edición, se redujo sustantivamente el número de empresas para las cuales las ventas al mercado mundial son una parte “menor” de su negocio. Asimismo, el 50% de las firmas consultadas incorporó nuevos productos a su oferta exportable a partir de la convertibilidad.

Por otra parte, los países del Mercosur siguen siendo considerados como el mercado con mayor potencial comercial para los próximos años, seguido por los Estados Unidos y México. Con relación al vínculo entre aumento de la capacidad instalada y exportaciones, las empresas señalan que, en orden de importancia, los temas a priorizar son un tipo de cambio real competitivo y estable, la necesidad de reducción de costos (ganancias de eficiencia) y de mejorar las condiciones de acceso a los mercados y, a continuación, los requerimientos de la inversión.

1 Ver en esta edición: “Tercera Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales”.





Segunda Sección:  
Notas de la Economía Real

2



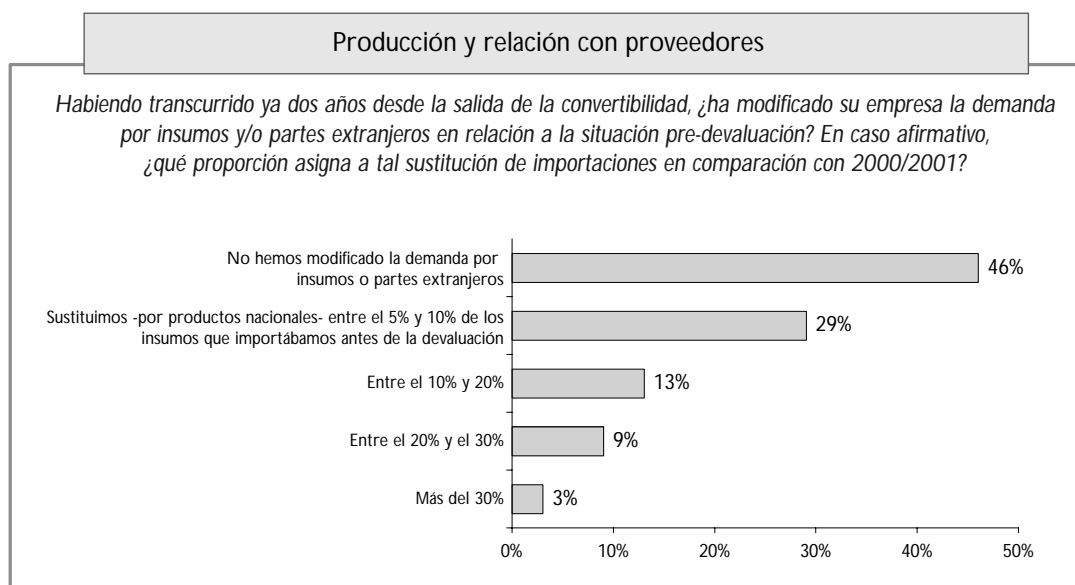
## Tercera encuesta cualitativa a grandes empresas industriales

Entre los meses de marzo y abril pasado se realizó la Tercera Encuesta CEP a 100 Grandes Empresas Industriales de todo el país, representativas del universo de la actividad manufacturera. A través de la misma se procuró revelar problemáticas, percepciones y prospectivas de las principales firmas locales en el actual escenario, en temas relativos a su relación con proveedores y clientes, su estrategia comercial, y sus planes en materia de inversiones.

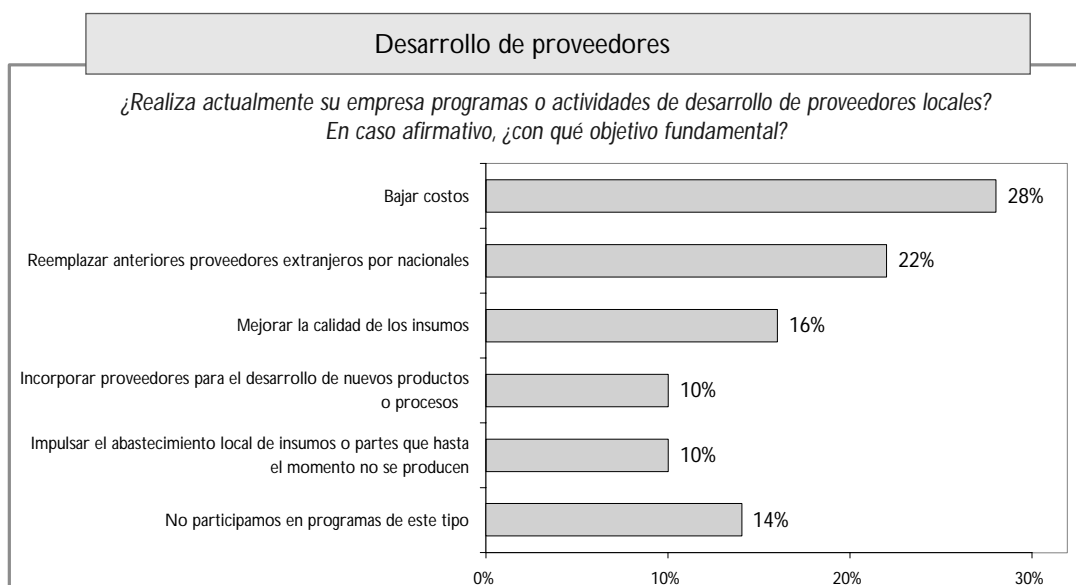
Dado lo interesante de los resultados obtenidos, a continuación se presentan una serie de gráficos y cuadros con las respuestas a cada una de las preguntas realizadas, los cuales son acompañados con unos breves comentarios interpretativos. Como se verá, la encuesta permite obtener una clara noción de la visión empresaria, lo cual resulta útil no sólo a los efectos prácticos de realizar recomendaciones de política, sino también para comprender mejor la performance presente y futura de la cúpula industrial local.

### 1) - Producción y relación con los proveedores

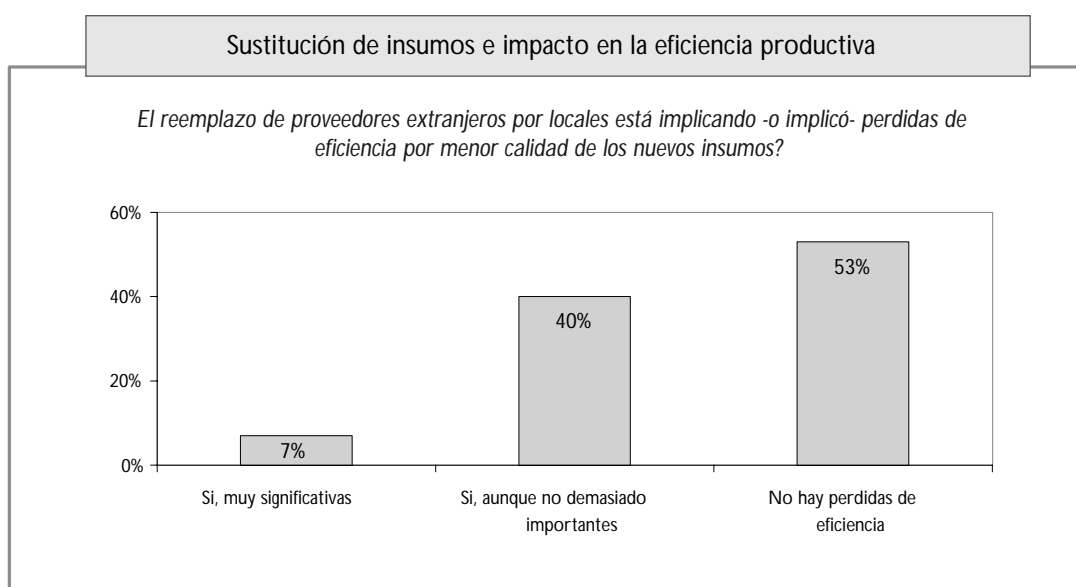
- Producción y relación con proveedores: A dos años de la devaluación, algo más de la mitad de las firmas encuestadas ha sustituido (en mayor o en menor medida) insumos extranjeros por nacionales. Hace un año, cuando se realizó la anterior encuesta a grandes empresas, ese porcentaje ascendía al 35%.



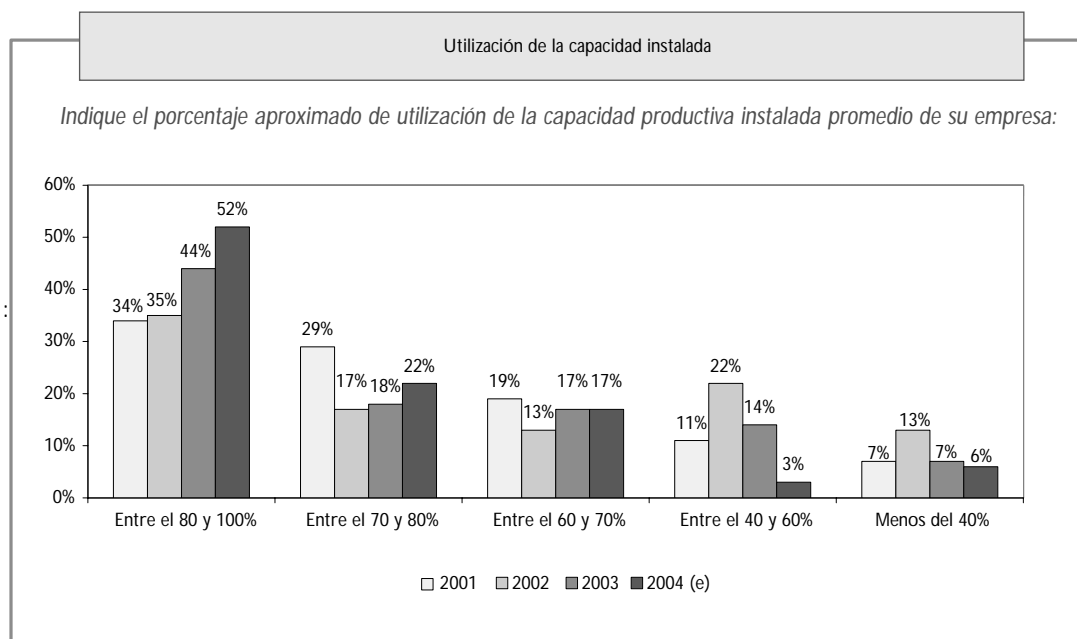
- Desarrollo de proveedores: La gran mayoría de las grandes empresas consultadas realiza diferente tipo de programas ligados al desarrollo de proveedores, los cuales (en una proporción importante) tienen por objeto la reducción de costos y el reemplazo de proveedores extranjeros por productores locales.



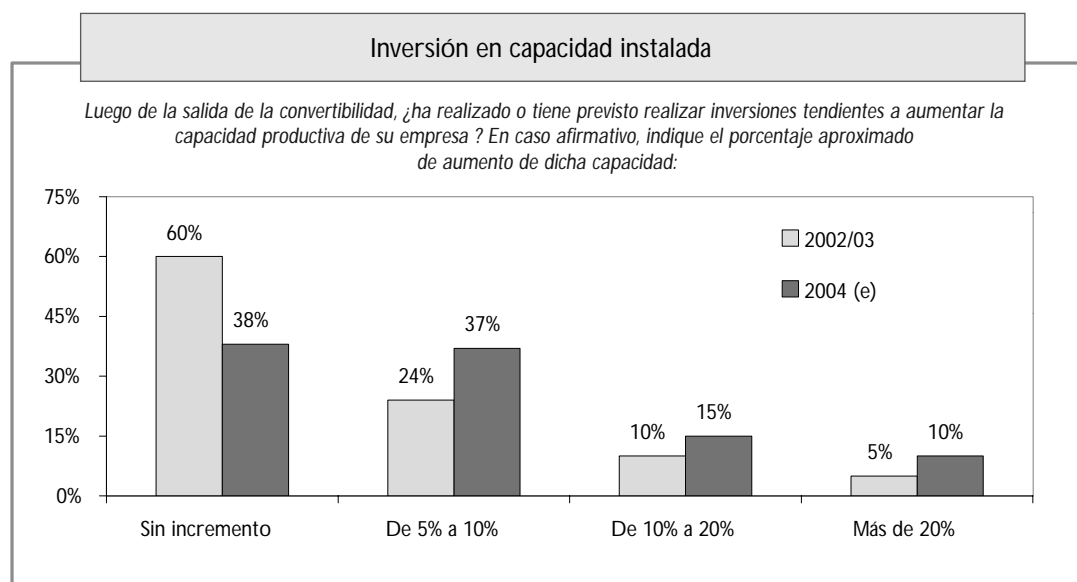
• Sustitución de insumos e impacto en la eficiencia productiva: Gran parte de las empresas no ha incurrido en pérdidas de eficiencia a partir de la sustitución de insumos importados por nacionales; en tanto entre quienes han observado inconvenientes, los mismos no han sido significativos. Un hecho que vale la pena destacar es que ha disminuido el porcentaje de compañías con pérdidas de eficiencia si se compara con lo observado en la anterior encuesta a grandes empresas, realizada un año atrás.



• Utilización de la capacidad instalada: A medida que los distintos sectores industriales se han ido recuperando, se ha observado un uso más intensivo de su capacidad instalada. Actualmente cerca de la mitad de las grandes empresas manifiesta estar muy cerca de su capacidad máxima de producción. Sólo una mínima cantidad de firmas asegura estar operando con recursos ociosos elevados.



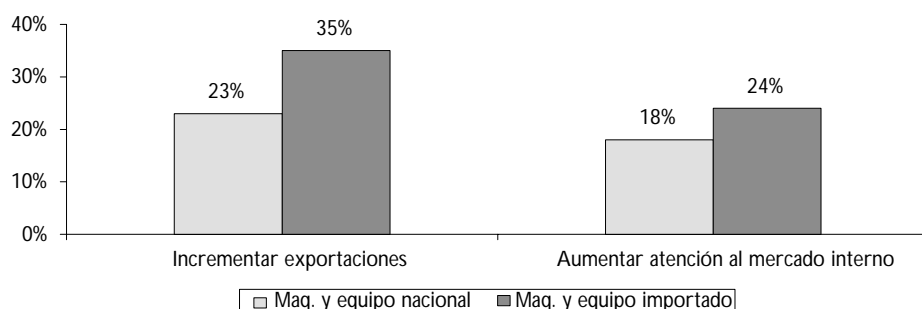
- Inversión en capacidad instalada Si bien en el 2002/03 el 60% de las grandes empresas encuestadas no realizaron inversiones para incrementar su capacidad, en el 2004 el 60% de las firmas prevé realizar inversiones en ese sentido. No obstante ello, los incrementos esperados de capacidad productiva permiten observar que los “megaproyectos” son escasos.



- Orientación de la mayor capacidad productiva: A la hora de tomar decisiones de inversión, los temas vinculados a las exportaciones resultan más relevantes que los asociados al abastecimiento del mercado interno (nótese que este patrón se observa tanto en lo que tiene que ver con la inversión en maquinaria y equipo de origen nacional, como en la importada).

### Orientación de la mayor capacidad productiva

*Si su empresa tiene previsto realizar inversiones para aumentar la capacidad productiva durante el 2004, las mismas están principalmente orientadas a...*



- Factores que desalientan la inversión: Entre quienes no prevén realizar inversiones, la existencia de capacidad productiva excedente aparece como el principal condicionante. Si se compara con los resultados de la encuesta anterior, el escaso dinamismo esperado de la demanda interna y externa dejó de ser la principal razón por lo cual no se realizarán inversiones. Asimismo, los problemas vinculados al acceso al financiamiento siguen resultando poco relevantes para las grandes empresas.

### Factores que desalientan la Inversión

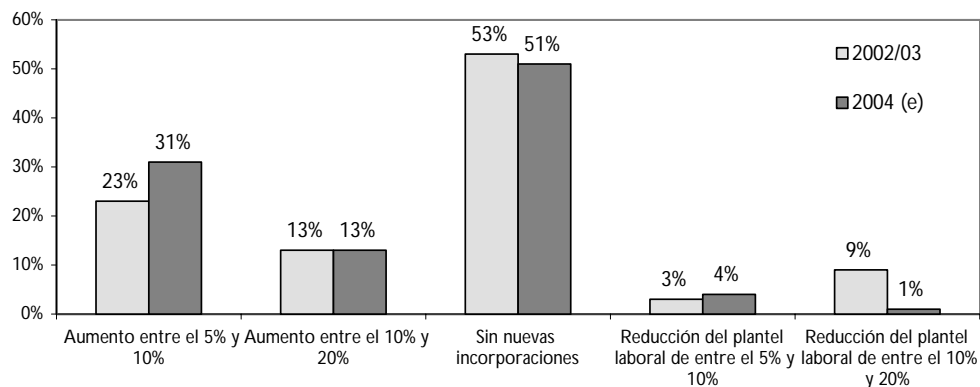
*Si no tiene previsto realizar inversiones en 2004, ¿cuáles son los motivos centrales que llevan a su empresa a tomar dicha decisión?*



- Cambios en la dotación de personal: Si bien durante el corriente año una parte importante de las firmas consultadas no proyecta mayores cambios en sus dotaciones de personal, el 44% de las grandes empresas planea aumentar entre un 5% y un 20% su planta de empleados, al tiempo que sólo el 5% prevé bajas.

### Cambios en la dotación de personal

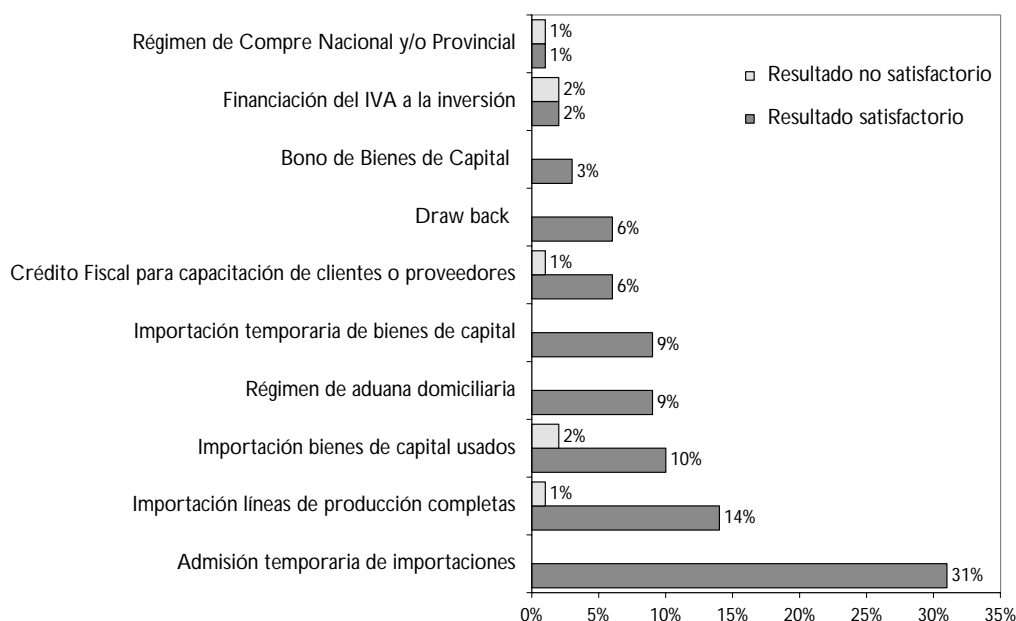
Indique el porcentaje aproximado en que se ha modificado y/o se modificará el número de trabajadores en su empresa -en relación al plantel pre-existente-:



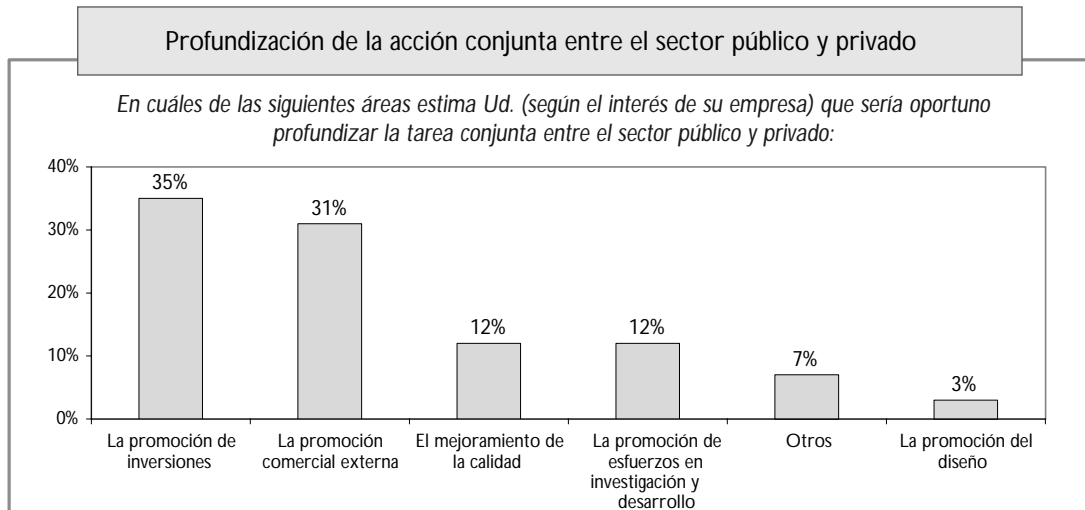
• Uso de programas de promoción gubernamental: Buena parte de los regímenes de promoción al sector productivo actualmente vigentes son utilizados en forma generalizada, con resultados positivos. El que más interés despierta es el de admisión temporaria de importaciones (consistente en la importación libre de impuestos de mercaderías destinadas a ser industrializadas y posteriormente exportadas). También aparecen como importantes los destinados a abaratar la inversión.

### Uso de Programas de promoción gubernamental

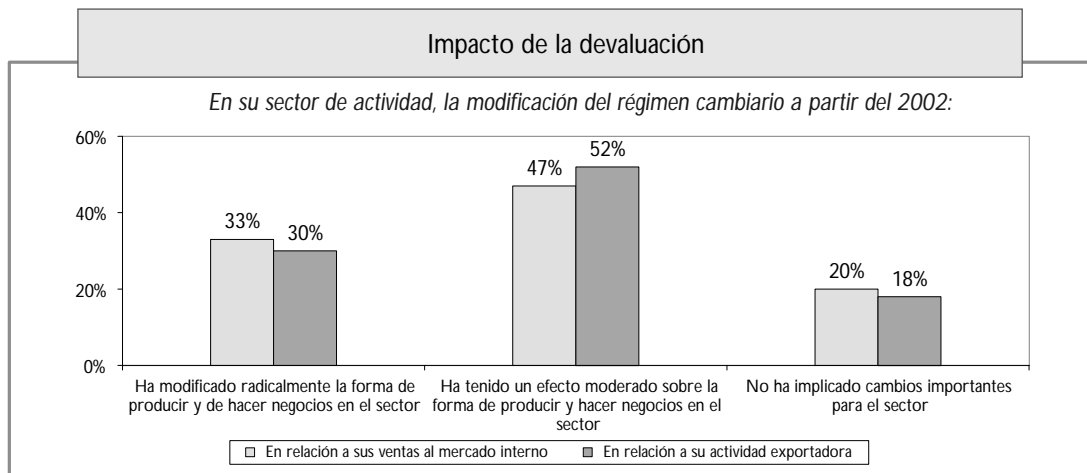
Indique cuales de los mecanismos/programas que se indican a continuación son o fueron utilizados por su empresa en los últimos dos años, indicando su opinión acerca de los resultados obtenidos



- Profundización de la acción conjunta entre el sector público y privado: Al analizar las áreas en las cuales la mayoría de las grandes empresas consideran que sería valioso profundizar los esfuerzos conjuntos entre el sector público y privado, se destacan la promoción de inversiones y la promoción comercial externa.



- Impacto de la devaluación: La salida de la convertibilidad ha inducido cambios moderados en la forma de operar en la gran mayoría de las grandes empresas, tanto en lo que se refiere a la atención del mercado interno, como el externo.



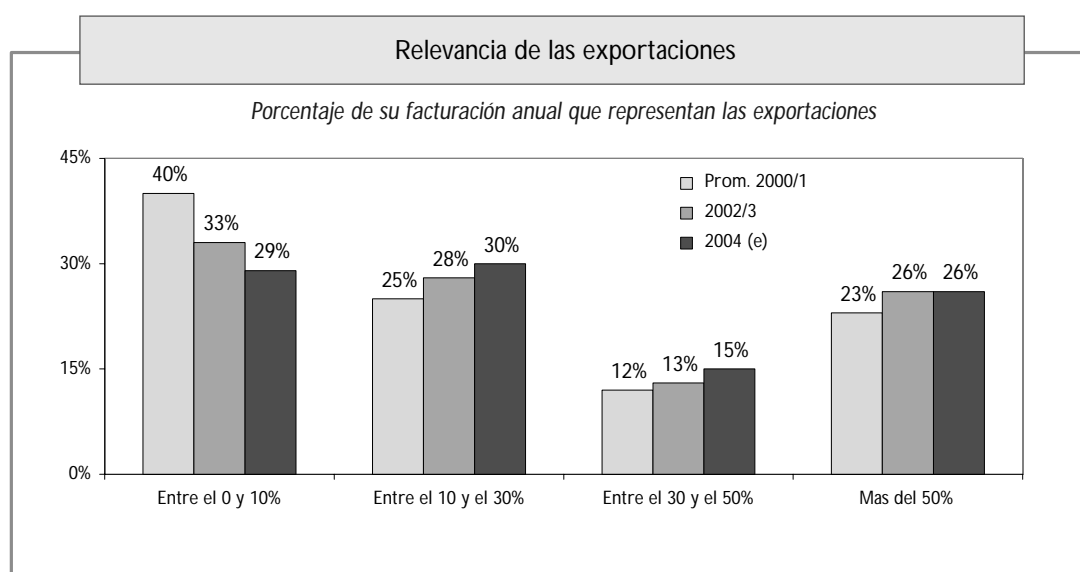
- Alteraciones en el patrón de producción y ventas: El cambio de precios relativos aparece como una buena oportunidad para tratar de incrementar la presencia en los mercados mundiales (tanto profundizando la entrada en los destinos ya conocidos, como abriendo nuevos mercados). A su vez, se aprecia cierto interés de las grandes empresas por producir bienes con mayor valor agregado.



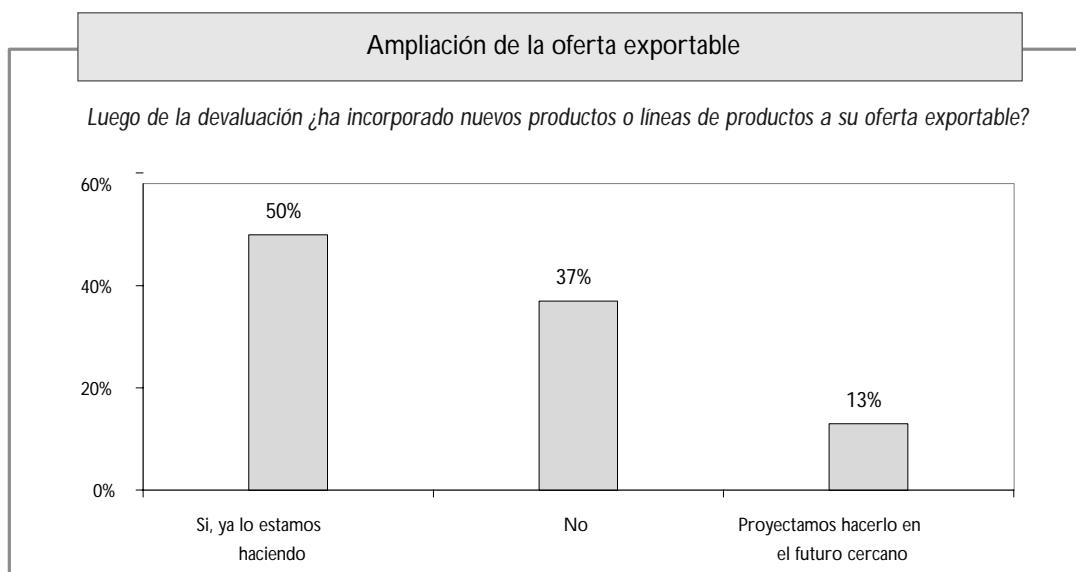


## 2 - Mercados externos y exportaciones

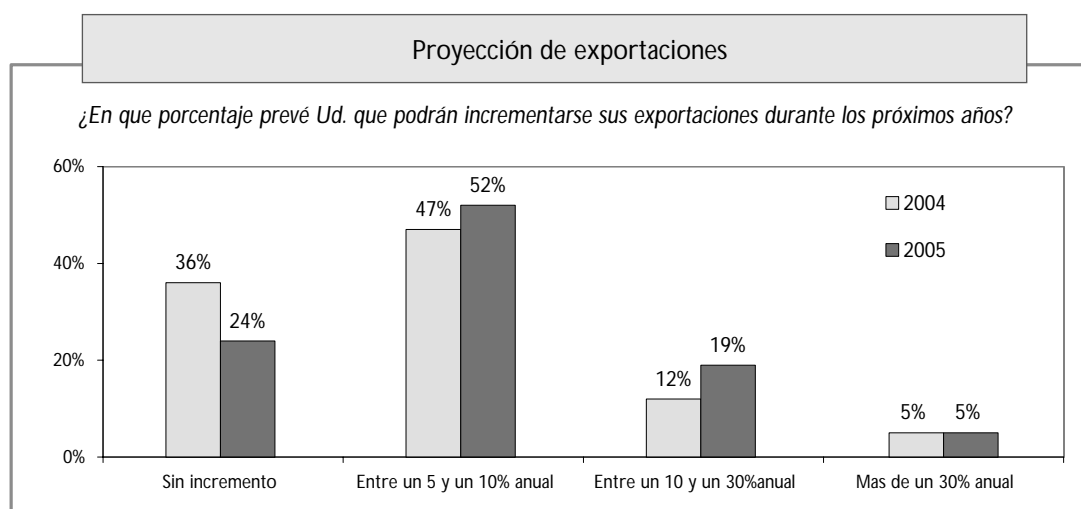
- Relevancia de las exportaciones: A partir de la salida de la Convertibilidad se redujo sistemática y significativamente el número de empresas grandes para las cuales la exportación es una parte menor de su "negocio".



- Ampliación de la oferta exportable: El 50% de las empresas consultadas ha incorporado nuevos productos a su oferta exportable tras el abandono de la convertibilidad. Esto representa un avance frente a lo percibido un año atrás en la anterior encuesta cualitativa, cuando este porcentaje alcanzaba el 42%.



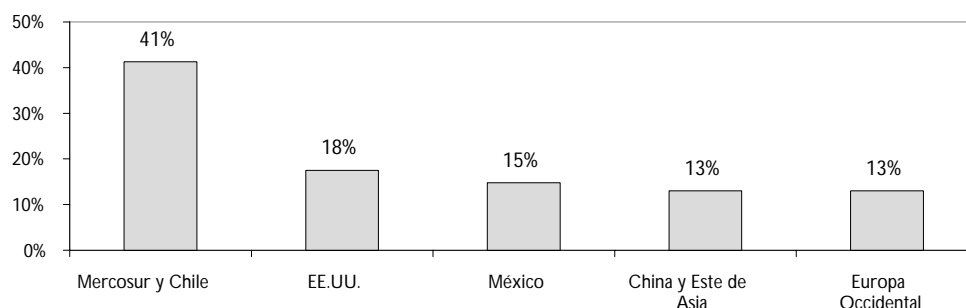
- Proyección de exportaciones: Las proyecciones de crecimiento de las exportaciones para el corriente año se concentran dentro de los pronósticos “de consenso” (alrededor del 10% anual), observándose perspectivas similares para el 2005.



- Mercados externos más dinámicos a futuro: El MERCOSUR es considerado el mercado con mayor potencial comercial para los próximos años, seguido por otro mercado “tradicional” como EEUU. Un hecho que vale la pena destacar es que mercados “nuevos” como el mexicano o el chino y el sudeste asiático presentan perspectivas de crecimiento similares a las de un destino “clásico” como Europa Occidental.

### Mercados externos más dinámicos a futuro

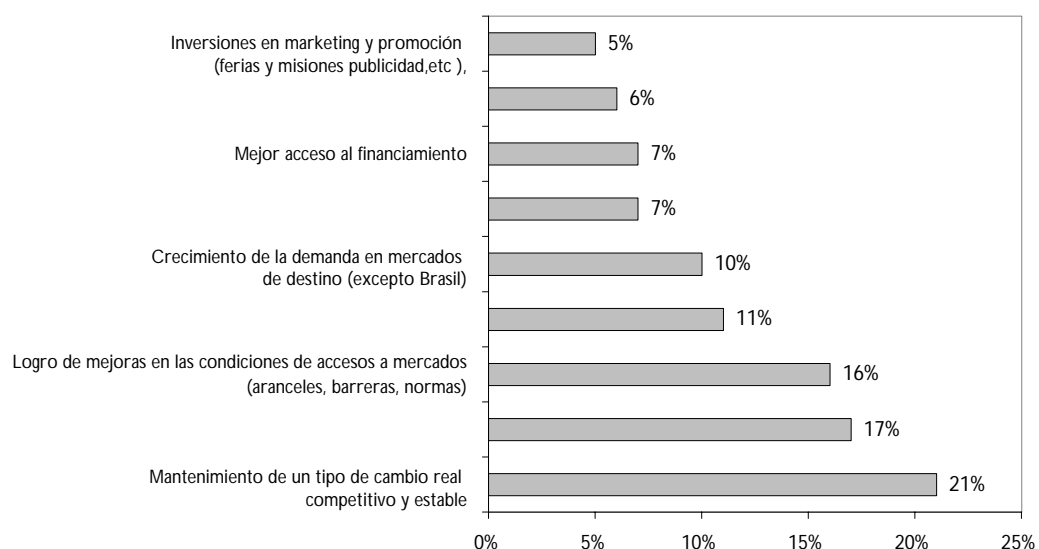
*¿Cuáles son los mercados con mejores perspectivas de crecimiento para su empresa en los próximos tres años?*



- Determinantes del alza sostenida de las exportaciones: El mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable resulta clave para las firmas exportadoras. Aún así, también consideran necesario avanzar en la reducción de costos (ganancias de eficiencia) y en mejorar las condiciones de acceso a mercados. La inversión en capacidad productiva surge como uno de los principales determinantes de las ventas externas, después de los anteriores.

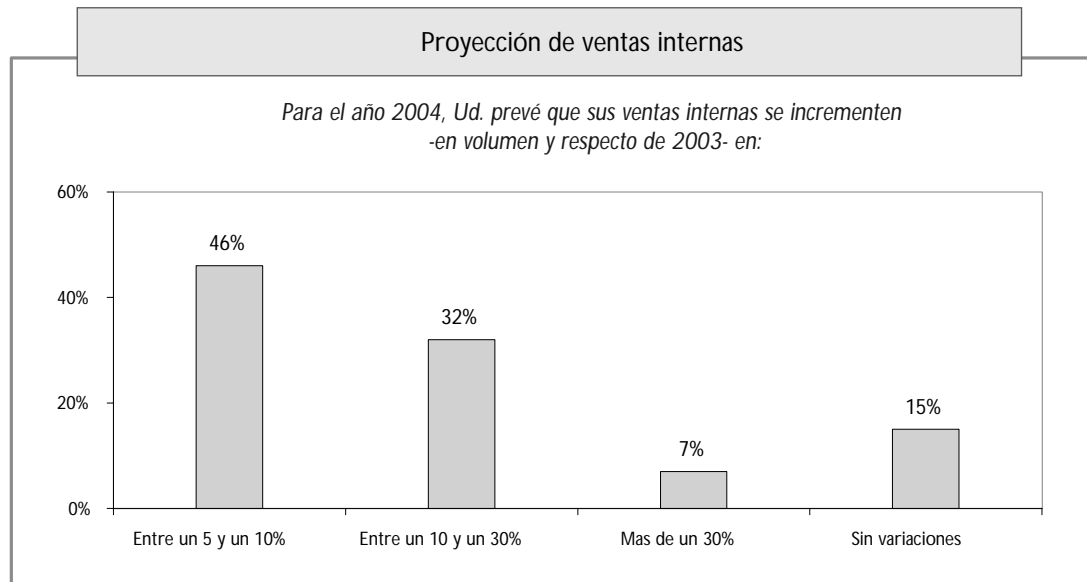
### Determinantes del alza sostenida de las exportaciones

*El incremento sostenido de sus ventas al exterior depende fundamentalmente de:*

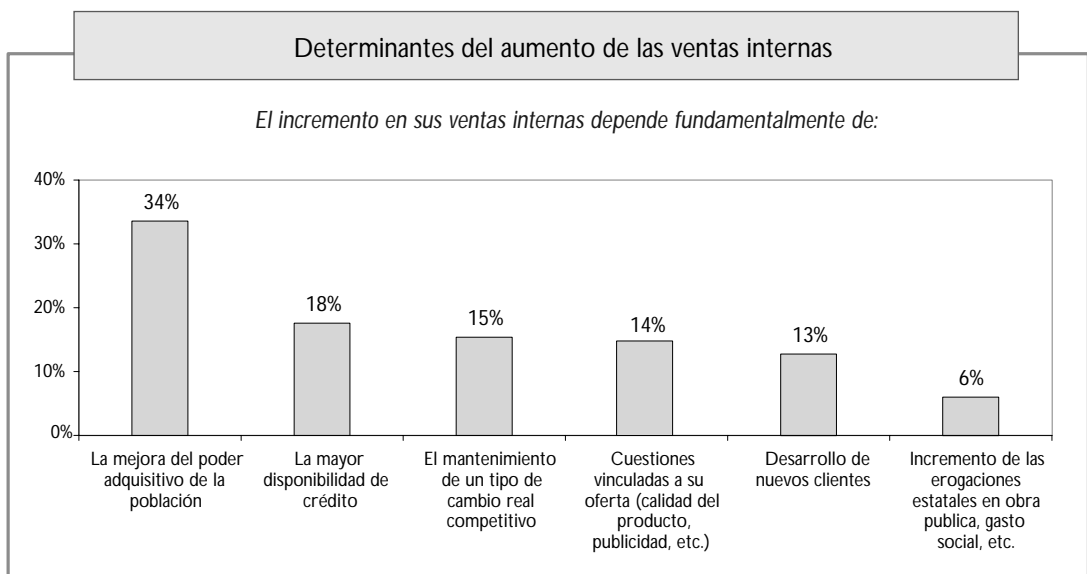


### 3 - Mercado interno e importaciones

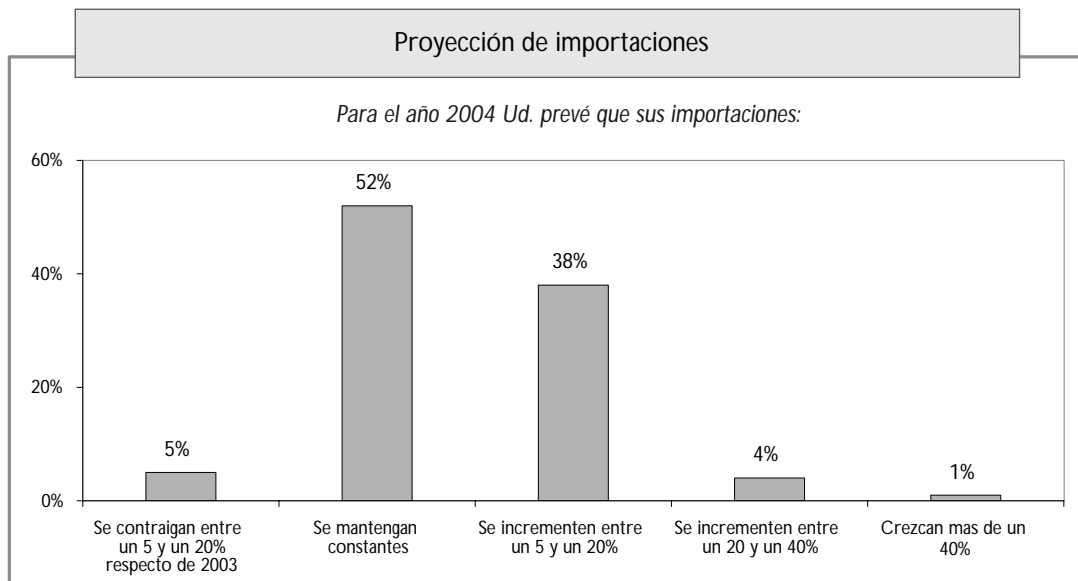
· Proyección de ventas internas: Cerca de la mitad de las proyecciones de incremento en las ventas internas giran en torno a lo que se prevé que aumentará la actividad económica agregada (entre el 5% y el 10% interanual). Aún así, un porcentaje no menor de las firmas consultadas señalaron que esperan alzas del 10% al 30%, destacándose un pequeño grupo que incluso estima una recuperación superior al 30%.



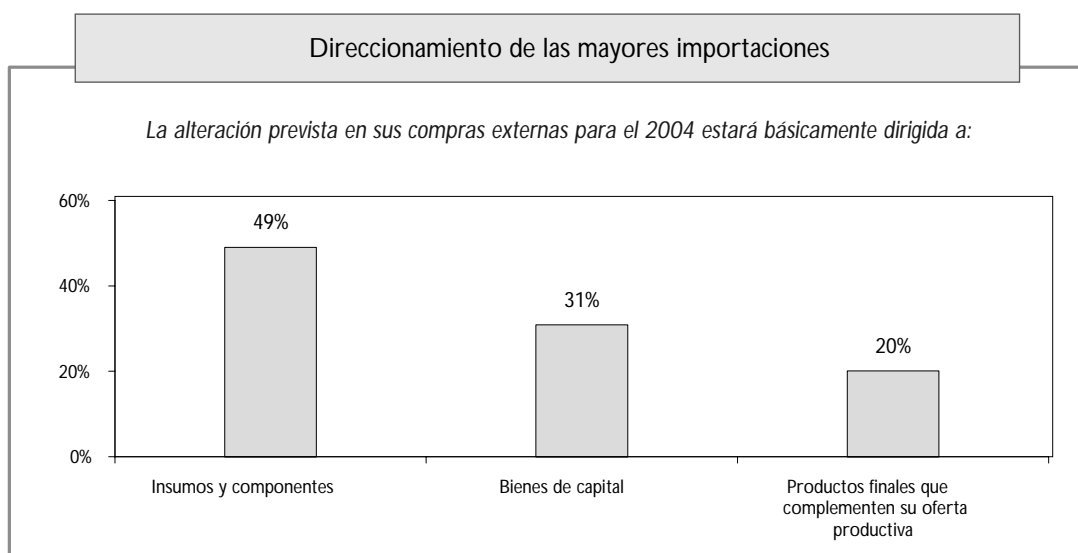
· Determinantes del aumento de las ventas internas: El principal determinante respecto a lograr incrementos en las ventas internas está vinculado a la capacidad adquisitiva de la demanda interna, mientras que en un segundo lugar se encuentra el restablecimiento del financiamiento para el consumo. A diferencia de lo observado en el caso de las exportaciones, el mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo no surge como un factor decisivo para el incremento de las ventas domésticas.



- Proyección de importaciones: Las proyecciones de incremento de las importaciones son bastante inferiores a las que surgen de los datos oficiales conocidos hasta el momento (fenómeno que resulta similar al observado en la anterior encuesta cualitativa realizada a comienzos del 2003).



- Direccionamiento de las mayores importaciones: Los aumentos previstos en las importaciones de las grandes empresas estarían mayoritariamente vinculados a modificaciones en las compras externas de insumos y componentes. Aún así, las firmas esperan un creciente dinamismo en la compra de bienes de capital; al tiempo que la mayoría de los consultados consideraron como menos relevante el incremento de las importaciones de productos finales complementarios a su oferta productiva.



## Conclusiones

Teniendo en cuenta lo comentado en las secciones precedentes, a continuación se presentan las conclusiones salientes que se obtienen de la Tercera Encuesta Cualitativa a Grandes Empresas Industriales:

- A dos años de la devaluación, la mitad de las grandes empresas ha sustituido (en mayor o menor medida) insumos extranjeros por nacionales, sin que ello haya redundado en pérdidas de eficiencia.
- Por otro lado, en la medida que los distintos sectores industriales se han ido recuperando, se ha observado un uso más intensivo de su capacidad instalada, destacándose que actualmente cerca de la mitad de las grandes empresas manifiesta estar cerca de su máxima capacidad de producción.
- En este contexto, se aprecia una creciente predisposición a realizar inversiones con el fin de aumentar la capacidad instalada, las cuales persiguen (mayoritariamente) atender al mercado externo. En particular, el 60% de las firmas prevé invertir en ampliación de planta, aunque se distinguen escasos “megaproyectos”.
- Entre aquellas empresas que no tienen previsto realizar inversiones, la existencia de capacidad productiva ociosa aparece como el principal condicionante, al tiempo que el escaso dinamismo esperado de la demanda interna y externa dejó de ser la principal razón por la que no realizarán inversiones, tal como se desprendía de la anterior encuesta cualitativa, realizada a inicios del 2003. Asimismo, los problemas de financiamiento aparecen como poco relevantes para la mayoría de las grandes empresas.
- En cuanto a sus dotaciones de personal, el 44% de las firmas consultadas tiene previsto realizar incorporaciones en el 2004, al tiempo que sólo el 5% restante proyecta bajas.
- Respecto a los programas de promoción gubernamental, se aprecia un uso generalizado por parte de las grandes empresas, con resultados ampliamente positivos. Entre los regímenes que más interés despiertan en el empresariado se destacan el de admisión temporaria de importaciones, seguido por los programas de incentivo a la inversión.
- Las áreas en las cuales los empresarios plantean que debería profundizarse la acción conjunta del sector público y el sector privado son la promoción de inversiones y la promoción comercial externa.
- Por otro lado, se observa que tras el abandono de la convertibilidad las exportaciones han ganado terreno en la facturación de casi todas las grandes empresas, destacándose a su vez una difundida incorporación de productos a la oferta exportable.
- En cuanto a las proyecciones de incremento de las exportaciones para el 2004 y 2005, las mismas se concentran entre los pronósticos de consenso (es decir, entre el 5% y 10% interanual), previéndose para los próximos tres años un especial dinamismo de las ventas externas destinadas al MERCOSUR y EE.UU. A su vez, mercados “nuevos” como el mexicano y el chino presentan similares perspectivas de crecimiento que un destino “clásico” como Europa Occidental.
- Entre los determinantes del alza sostenida de las exportaciones sobresale el mantenimiento de un tipo de cambio real competitivo y estable, seguido por la posibilidad de reducir costos y lograr mejoras en las condiciones de acceso a mercados.

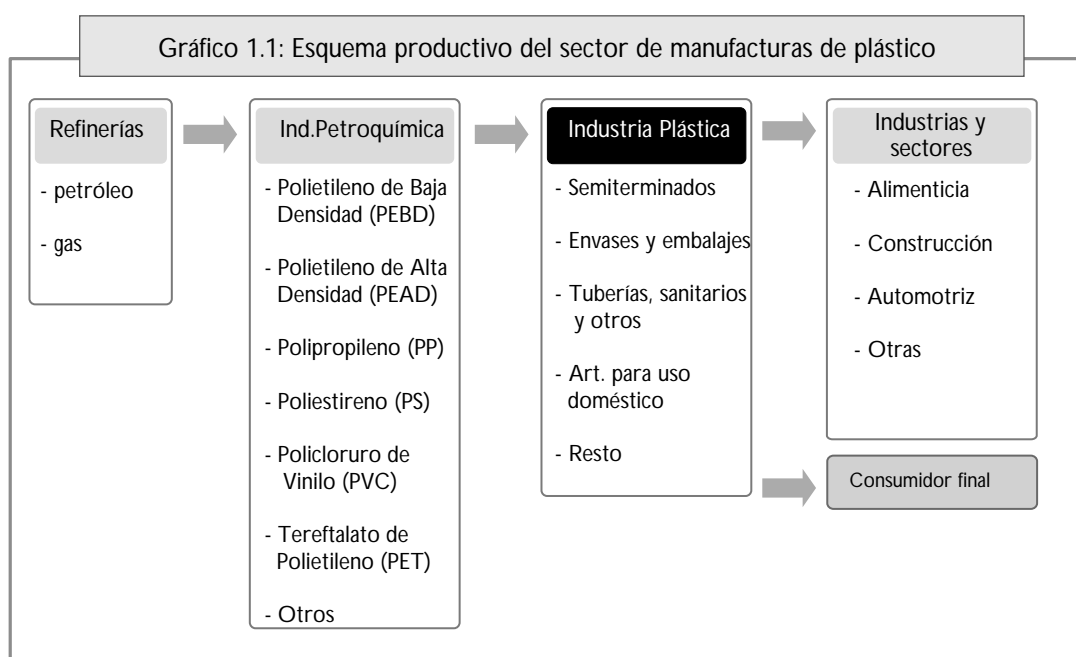
- En cuanto a las ventas internas, cerca del 50% de los encuestados proyecta una suba similar a la prevista para la actividad agregada en el 2004 (entre el 5% y 10% interanual), considerándose que los principales determinantes de dicha alza están vinculados a la mejora de la capacidad adquisitiva de la población y a la mayor disponibilidad de crédito.
- Por último, respecto a las importaciones, las proyecciones de incremento son bastante inferiores a las que se desprenden de los datos oficiales conocidos hasta el momento, y se estima que las mismas estén orientadas a la compra de insumos y bienes de capital.

# El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina<sup>1</sup>

## 1 - Introducción

El presente informe centrará su análisis en la industria transformadora plástica, en la cual se procesan, moldean y transforman los insumos provistos por el sector petroquímico.

Este rubro puede caracterizarse más como una industria de industrias que por tener su principal destino en el consumo final. En este sentido, la matriz de Insumo Producto de 1997 (MIP '97)<sup>2</sup> da cuenta de este aspecto: el 60% de su producción se convierte en insumo de otras ramas manufactureras, el 12% de su oferta se dirige a la construcción, el 5% lo absorben los consumidores finales, casi el 4% se exporta y el resto (19%, aproximadamente) se insume en ramas no industriales. En otras palabras, pese a que cada vez son mayores las aplicaciones de los productos plásticos, sólo un pequeño segmento termina directamente en poder del público sin pasar previamente por otra industria. Sus principales demandantes son la industria alimenticia, automotriz y construcción, los que juegan un papel clave en la suerte de la actividad.



1) Se agradece la colaboración para el presente informe de: Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP), Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI), Instituto Petroquímico Argentino (IPQA) y las empresas que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistadas.

2) En el presente informe, los datos de la MIP '97 refieren al sector 59 "Productos plásticos", que corresponde a la rama 2520 de la CIIU Revisión 3. Esta clasificación constituye una definición aproximada de este mercado y refleja las características de la oferta en cuanto a las semejanzas tecnológicas de las empresas que lo integran.

3) Se denomina resina termoplástica a aquellos productos orgánicos sólidos o semisólidos de origen sintético que se ablandan cuando son expuestos a un calor suficiente y se endurecen cuando son enfriados.

Fuente: CEP en base a información de CAIP, IPQA y otros

Hacia el principio de esta cadena se encuentra la industria petroquímica, fuente de las resinas termoplásticas<sup>3</sup>. Las más utilizadas por esta rama son: Polietileno de Baja Densidad (PEBD), Polietileno de Alta Densidad (PEAD), Polipropileno (PP), Policloruro de Vinilo (PVC), Poliestireno (PS) y Tereftalato de Polietileno (PET). Todos estos insumos, obtenidos a partir del procesamiento del petróleo o del gas natural, llegan a la industria transformadora en forma de *pellets* -commodity cuyo precio interno depende de las variaciones del precio internacional del petróleo y del tipo de cambio-.



En tal sentido, es la oferta la que naturalmente fija las condiciones comerciales dentro del mercado de insumos plásticos, hecho que ocurre en Argentina tanto como todas las economías que cuentan con una industria petroquímica desarrollada. Las grandes escalas mínimas de operación en esta rama suele implicar la existencia de una estructura oligopólica de provisión. En nuestro país, las firmas más importantes son Dow Chemical y Repsol YPF (polietileno); Petroken y Petroquímica Cuyo (polipropileno); Indupa Solvay (PVC) y Voridian (PET). Su clara orientación exportadora es un elemento adicional de poder de mercado, por cuanto sus productos son fácilmente colocables en mercados alternativos al interno<sup>4</sup>.

La industria plástica, integrada mayormente por empresas medianas, produce artículos que pueden ser agrupados de la siguiente manera, teniendo en cuenta su finalidad:

- Semiterminados (productos que luego serán transformados nuevamente por otras industrias): barras, varillas, perfiles, placas, láminas, hojas, revestimientos, etc.
- Envases y embalajes: cajas, cajones, bolsas, botellas, bidones, damajuanas, frascos, potes, tambores, tapones, tapas, etc.
- Tuberías, sanitarios y otros materiales para la construcción: tubos y accesorios de tuberías (juntas, codos, empalmes, etc.), mangueras, bañeras, duchas, bidés, inodoros, depósitos, cisternas, puertas, ventanas y sus marcos, etc.
- Artículos de uso doméstico: vajillas y demás objetos para el servicio de mesa o de cocina (biberones, juegos de té, café, vasos, tazas, platos), artículos para higiene y tocador (jaboneras, portacepillos, portarrollos, esponjas, toalleros, cortinas de baño, etc.)
- Otros insumos: artículos de oficina, correas de transmisión y correas transportadoras; artículos de laboratorio o de farmacia, accesorios utilizados para hemodiálisis; partes de vehículos automóviles; cascos de seguridad, etc.
- Otros bienes de consumo final: artículos escolares; accesorios de vestir; estatuillas y adornos; etc.<sup>5</sup>

**Cuadro 1.1: Procesos de transformación: características generales**

Extrusión	Inyección	Soplado	Calandrado	Termoformado
Mediante este proceso los pellets se cargan en un tolva, luego pasan a una cámara de calentamiento, donde son fundidos por un tornillo de revolución continua. Al final de la cámara, el plástico es empujado a través de una pequeña abertura o matriz con la forma del producto. Al salir de la matriz el plástico extruido es enfriado por sopladores o por	En este mecanismo los pellets se introducen en un cilindro, donde se los 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.	Proceso que consiste en estirar el plástico para luego endurecerlo contra un molde. Se divide en dos categorías principales: soplado por extrusión y soplado por inyección.	Consiste en hacer pasar el material plástico a través de unos rodillos que producen, mediante presión, láminas de plástico flexibles de diferente espesor.	Proceso por el cual se le da forma a una lámina de plástico, utilizando calor y presión para empujar al plástico ablandado dentro de un molde.

4) Durante la segunda mitad de la década del '90 la industria petroquímica exportó alrededor del 30% de su producción, proporción que llegó a ser de casi 60% en 2002, midiendo en ambos casos esta relación en toneladas.

5) No se incluyen ni juegos y juguetes ni calzado y sus partes puesto que esta división sigue el criterio de la MIP '97.

Fuente: CEP en base a información de CAIP y Modern Plastics Encyclopedia

Asimismo, esta industria utiliza diferentes procesos de transformación que le permiten convertir la materia prima en producto final. Los más importantes son: extrusión, inyección, soplado, calandrado y termoformado. Generalmente, se combinan dos de estos procedimientos para que un producto tome la forma definitiva. Para la fabricación de botellas, por ejemplo se usan los métodos de inyección y de soplado.

Estos procesos constituyen una tecnología ya madura y estandarizada, bien difundida entre los productores alrededor del mundo y con más de 20 años de existencia. No obstante, la aparición de nuevos materiales termoplásticos y la necesidad de lograr una mayor eficiencia productiva obliga a los fabricantes a renovar su parque de maquinarias y equipos. A nuestro país, estos ingresan mayormente del exterior (principalmente de Alemania e Italia).

El siguiente cuadro resume en forma sucinta gran parte del universo de productos plásticos que surgen de la combinación de materias primas y procesos de transformación.

**Cuadro 1.2: Matriz de Transformación: Insumo - Proceso - Producto**

	Semiterminados	Envases y embalajes	Tuberías, sanitarios y otros mat. para construcción	Uso doméstico	Resto
Poliétileno de Baja Densidad (PEBD)	Extrusión: películas para agro, láminas para envases y termoformados, film para pañales, stretch y tambores	Extrusión-soplado: bolsas industriales y para supermercados, envases para leche; soplado: botellas, pails y tambores	Extrusión: tuberías para riego, cables	Inyección: artículos domésticos y menaje para hogar	Inyección: juguetes*
Poliétileno de Alta Densidad (PEAD)	Extrusión: películas para agro, láminas para envases y termoformados, stretch	Inyección: recipientes para: recolección de frutas, residuos, transporte de bebidas, etc; Extrusión: bolsas industriales y para supermercados; Soplado: botellas para art. de limpieza, cosmética y aceites	Extrusión: caños para gas, telefonía, agua potable, drenaje y uso sanitario	Inyección: artículos domésticos y menaje para hogar	Inyección: juguetes*
Polipropileno (PP)	Extrusión: films, monofilamentos, planchas	Inyección: tapas para envases, art. de menaje, cajones de bebidas, etc	Extrusión: caños y accesorios, válvulas, aislación de alambres y cables, etc	Inyección: art. de menaje, muebles de jardín	Inyección: autopartes, partes de electrodomésticos
Policloruro de Vinilo (PVC)	Extrusión: películas y láminas, revestimientos	Termoformado: bandejas para carnes, fiambres, verduras; Extrusión-soplado: packaging de golosinas; Soplado: botellas de aceites, cosméticos y bidones de agua	Extrusión: caños, aislación de alambres y cables, perfiles para puertas y ventanas, etc	Inyección: artículos para cocina	Inyección: productos de cuero sintético; Calandrado: blisters farmacéuticos, tarjetas de crédito
Poliestireno (PS)	Extrusión: planchas de PS espumado	Termoformado: envases descartables para la ind. láctea y alimenticia; bandejas para catering, snacks y fast food; inyección: envases cosmética y laboratorio	-	Inyección: artículos de bazar: vasos, cubiertos, etc	Inyección: paneles interiores para refrigeración, piezas y equipos eléctricos, electrónicos, telefónicos, autopartes
Tereftalato de Polietileno (PET)	Inyección: preformas; Extrusión: planchas, láminas, películas	Inyección soplado: botellas de gaseosa, agua mineral, aceite comestible, artículos de limpieza y cosmética; Extrusión: envases para alimentos, medicinas y cosméticos	-	Extrusión: bolsas para horno, Termoformado: bandejas para microondas	-

Nota (\*): Si bien los juguetes no forman parte de esta industria resultan apropiados como ejemplo dentro de este esquema.

Fuente: CEP en base a información de CAIP, INTI, Modern Plastics Encyclopedia y otros

Otro rasgo que genéricamente presenta esta industria es su relativamente bajo grado de apertura comercial, debido fundamentalmente a la elevada incidencia de los costos de transporte, por tratarse normalmente de productos con escaso valor por unidad de volumen. En este sentido, las exportaciones no superan el 6% de la producción y las importaciones oscilan entre el 8% y el 12% de las ventas totales. No obstante, en los últimos diez años la balanza comercial ha sido deficitaria.

## 2 - Historia de una industria del siglo XX

Hace casi 140 años no había en el mundo ningún artículo plástico de aplicación comercial. Es por eso que puede decirse que la industria plástica es una industria relativamente moderna. La palabra plástico proviene del griego *plastiko*, que quiere decir “hábil de ser moldeado”. A diferencia de otros productos naturales como la madera y el metal, las materias primas plásticas son materiales fabricados por el hombre, y a los que se les puede dar cualquier forma. También suele definírseles como materiales no metálicos, básicos para la ingeniería, y que pueden ser transformados por medio de diversos métodos y procesos.

Hoy, los plásticos de mayor difusión y empleo provienen de la petroquímica, aunque no siempre fue así. Los primeros materiales surgieron de experimentos científicos realizados con diferentes productos químicos. Una breve enumeración cronológica incluye al celuloide (1868), la caseína (1897), la baquelita (1909), el acetato de celulosa (1927), el poliestireno (1930), el nylon (1931), entre otros. Una característica habitual de los materiales plásticos es que su aplicación y posterior desarrollo comercial no fueron inmediatos a su descubrimiento. Muchas veces, ciertos materiales estuvieron “disponibles” durante largo tiempo, antes de que una necesidad específica les diera utilidad, aplicación y aprovechamiento comercial.

En la década del '30 el fuerte consumo mundial de estas materias primas llevó a la necesidad de buscar alguna forma de producirlas a gran escala. En ese entonces, aparecieron nuevos procedimientos de refinación y de separación de hidrocarburos en las destilerías, que permitieron obtenerlos en grandes cantidades. A partir de ellos surgieron otros insumos plásticos: etileno, propileno, etc. Así, el petróleo se transformó en la principal fuente de materias primas para las industrias de síntesis. Adicionalmente, la posibilidad de incrementar la producción de aquellos materiales básicos en las refinerías de petróleo estimuló la investigación científica en busca de nuevos polímeros.

Como suele ocurrir, también en el terreno de los plásticos el avance tecnológico en materiales y aplicaciones provino de las necesidades militares. La Segunda Guerra Mundial le dio un fuerte impulso a esta industria, ya que frente a los problemas para el suministro de numerosas materias primas tradicionales, los plásticos demostraron ser una fuente inagotable de sustitutos aceptables, versátiles y de favorables propiedades.

Entre 1935 y 1945 se desarrollaron las siliconas (utilizadas como repelentes de agua y en pinturas resistentes al calor), las resinas epoxi (resistentes químicamente y con propiedades de adhesión) y las resinas de poliéster (que en combinación con fibra de vidrio ofrecen material estructural para carrocerías y embarcaciones).

Durante la posguerra se mantuvo el elevado ritmo de descubrimientos y desarrollos. Tuvieron especial interés los avances en plásticos técnicos, como los policarbonatos, los acetatos y las poliamidas. Se utilizaron otros materiales sintéticos en lugar de los metales en componentes de maquinarias, cascos de seguridad, aparatos sometidos a altas temperaturas y muchos otros productos empleados en condiciones ambientales extremas.

En nuestro país, el conflicto bélico también generó el desabastecimiento de diferentes insumos industriales. Esto impulsó la búsqueda y el uso de materias primas locales. Ya por ese entonces existía un grupo de industriales que empleaba materiales importados para la fabricación de productos plásticos. En la década del '20 la importación de baquelita de Estados Unidos permitió fabricar en nuestro país los primeros aparatos de radio de ese material y también los primeros botones. En 1930, el ingreso de resinas fenólicas importadas sirvió para producir tapas de tocador y para la industria automotriz.

En el período de posguerra y gracias al apoyo del Estado surgió la industria petroquímica argentina. Los primeros pasos fueron dados por YPF y Fabricaciones Militares. Sus plantas fueron desarrolladas con recursos locales y con el apoyo técnico de profesionales emigrados de Europa, que luego participaron de distintos emprendimientos químicos y petroquímicos. Entre 1947 y 1955 se instalaron plantas petroquímicas con un tamaño acorde a la dimensión de un mercado interno incipiente.

Con el desarrollo de la producción local de insumos plásticos, el sector transformador también tomó una mayor dimensión. Como resultado de ese crecimiento, a principios de la década del '40 se conformó la Asociación de Moldeadores Plásticos, entidad que nucleaba a los fabricantes de manufacturas. Luego esta institución cambió su nombre por el de Cámara Argentina de Moldeadores Plásticos, para luego adoptar su nombre actual: Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP). Asimismo, con el avance de esta industria también surgieron en el país fabricantes de maquinaria, que construyeron las primeras inyectoras, máquinas para moldeo al vacío y máquinas para soplado. En la década del '50 apareció en el mundo una nueva industria petroquímica, con productos, calidades y cantidades que antes no existían y que podían abastecer a industrias como la automotriz, la aeronáutica, la de materiales de la construcción, la textil, entre otras.

Sin embargo, la crisis externa que afectó por entonces a la Argentina a inicios de esa década impidió que la industria petroquímica se modernizara y siguiera los patrones internacionales. Sin embargo, entre 1958 y 1969 recibió un fuerte estímulo mediante el incentivo a la entrada de empresas extranjeras, en particular, para firmas que iniciaran su ciclo productivo a través de la destilación de gas y petróleo y que produjeran productos químicos básicos. Asimismo, en 1969 se otorgaron precios preferenciales para la materia prima a un nivel similar al de los países industriales y se dispuso una reducción de la protección arancelaria. Estas disposiciones estuvieron vigentes hasta mediados de 1973. Entre mediados de los '60 y de los '70 sobrevino el estancamiento, con escasas mejoras. Este retraso provocó que Argentina descendiera el rango de la posición en productos petroquímicos en Latinoamérica.

El retorno de la democracia impulsó nuevamente a esta industria, cuando finalizó la construcción del Polo Petroquímico de Bahía Blanca y se produjo un fuerte flujo de inversiones.

Por su parte, la industria transformadora, cuyo desarrollo está atado no sólo al contexto económico sino también a sus vínculos con los proveedores y los clientes, contaba en 1960 con 750 establecimientos y ocupaba a 12.000 personas. Hacia 1986 tenía 3000 plantas y 36.800 obreros.

En los '90 el sector petroquímico presenció una fuerte reconversión de la mano del proceso de privatizaciones. Así, las inversiones y la modernización tecnológica realizadas en esa década permitieron

que esta industria fuera más competitiva a nivel mundial. Si bien esto acentuó las asimetrías con el sector transformador, delimitando su poder de negociación (plazos de pago, volumen y calidad de materia prima, etc.), ella observó una favorable evolución y modernización en esos años.

Por último, vale la pena señalar que el aspecto productivo (descubrimiento de nuevos materiales, desarrollo de nuevos productos y actualización tecnológica) aparece, a lo largo de la historia del sector, no sólo como un factor dinamizador del ciclo productivo sino también de las empresas que lo integran, las cuales deben mostrar cierta flexibilidad y adaptación a los cambios.

### 3 - Principales rasgos y evolución reciente del sector

Tal como se señaló al principio del informe la industria transformadora plástica está integrada mayormente por PyMEs, que absorben alrededor del 4,3% del empleo industrial. Según datos de la CAIP existen en el país un poco más de 2.200 plantas, que emplean alrededor de 27.200 trabajadores<sup>6</sup>. La mayor parte de las fábricas están localizadas en la Ciudad de Buenos Aires (16,8%) y en el Gran Buenos Aires (60,4%). El resto se reparte entre las provincias de Santa Fe (6,8%), Córdoba (5,5%), resto de la provincia de Buenos Aires (3,1%) y San Luis (2,5%).

Este sector representa actualmente el 7,8% del Valor Bruto de Producción (VBP) de la industria manufacturera, participación que marca una cierta mejora en su posicionamiento relativo luego de la devaluación.

Los importantes cambios ocurridos en el sector transformador plástico durante los años de convertibilidad hacen necesario su repaso como medio para entender su situación actual.

#### 3.1 - Convertibilidad

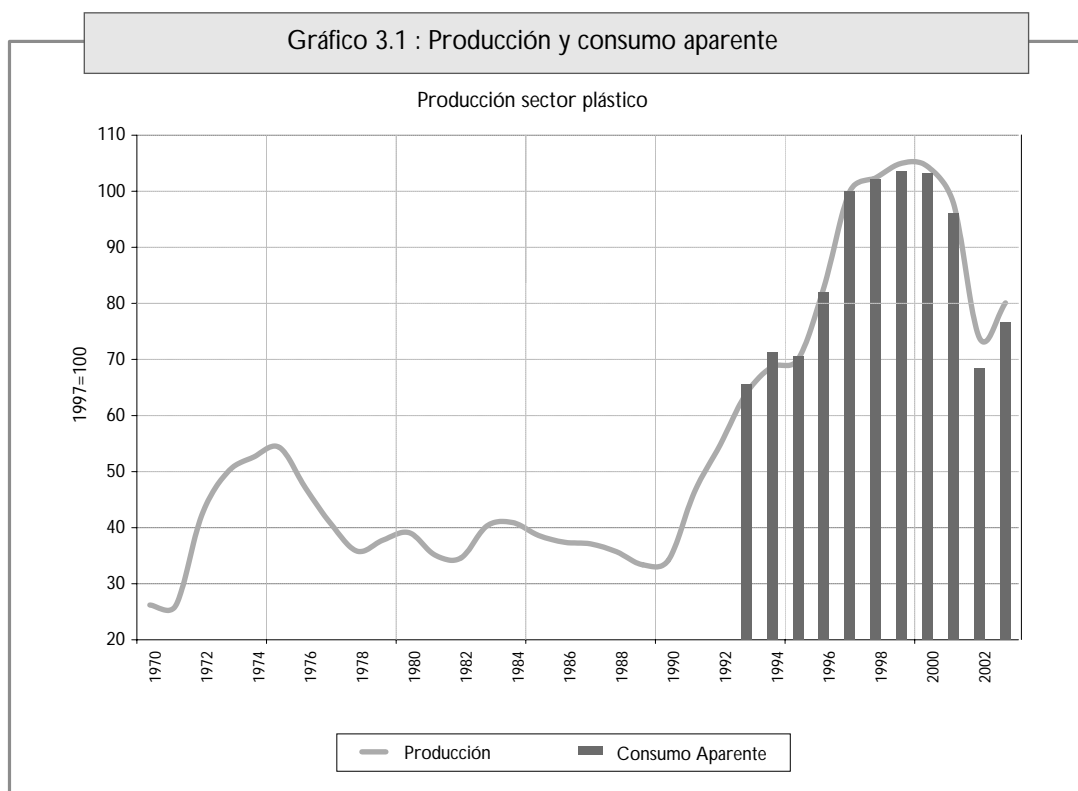
La década de los '90 se caracterizó por un importante crecimiento de la industria plástica, lo que marcó una clara diferencia con respecto a los '80. El consumo de plásticos en 1986 era de 13,2 kilogramos per capita y en 1991 de 15,5; mientras que en 1994 llegaba a 22,1, con un máximo de 31,4 en 1999<sup>7</sup>. Así, el consumo por habitante se incrementó casi en dos veces y media en sólo quince años. Esta trayectoria fue acompañada por la producción, que en 1999 prácticamente triplicaba el promedio anual 1980-1989.

Asimismo, se pueden diferenciar dos clases de factores a la hora de explicar la performance de esta industria durante los años de tipo de cambio fijo. El primero es de carácter estructural o secular, relacionado con:

- la diversificación de las aplicaciones de los plásticos en la vida moderna -sustitución de otros materiales en otras industrias tradicionales-
- la aparición de actividades productivas novedosas intensivas en el uso de plásticos diversos (informática y telecomunicaciones, principalmente)

6) Estos datos corresponden al año 2002, última información recabada por la CAIP.

7) Datos provistos por CAIP.



- el cambio en los hábitos de consumo (auge del supermercado, tecnificación del hogar y la oficina).
- la evolución tecnológica mundial, fundamentalmente en lo que se refiere al desarrollo de nuevas y mejores prestaciones de las máquinas y equipos (mayor velocidad, más precisión, etc.) a partir de la misma tecnología de producción.

Debe decirse que, como se verá más adelante, este último factor actuó en el contexto doméstico reduciendo el empleo del sector.

Por otro lado, también jugaron su papel aspectos de carácter coyuntural, que se imbricaron con los estructurales mencionados. Entre los más salientes se cuentan:

- el fuerte repunte en el nivel de actividad, hasta 1998, de los principales sectores demandantes de esta industria: automotriz, alimentos y bebidas y construcción.
- la apertura comercial de los '90, un contexto de "dólar barato" y el mejor acceso al crédito interno e internacional, que estimuló la compra de bienes de capital importados, permitiendo el reequipamiento y la modernización del sector.
- el abaratamiento relativo de los productos plásticos, dado por las mismas condiciones contextuales señaladas en el punto anterior.

Gráfico 3.2: Empleo y productividad - 1997-2003



Desde una perspectiva más detallada, esta etapa de expansión de la industria presencié dos fenómenos vinculados: por un lado, una mayor concentración del mercado y por el otro, un fuerte aumento de la productividad. La desaparición de un importante número de plantas pone en evidencia el primer aspecto; en una década la cantidad de establecimientos se redujo en más del 30%, pasando de 3500 en 1990 a 2600 en 1996 y finalizando con 2400 en 2000.

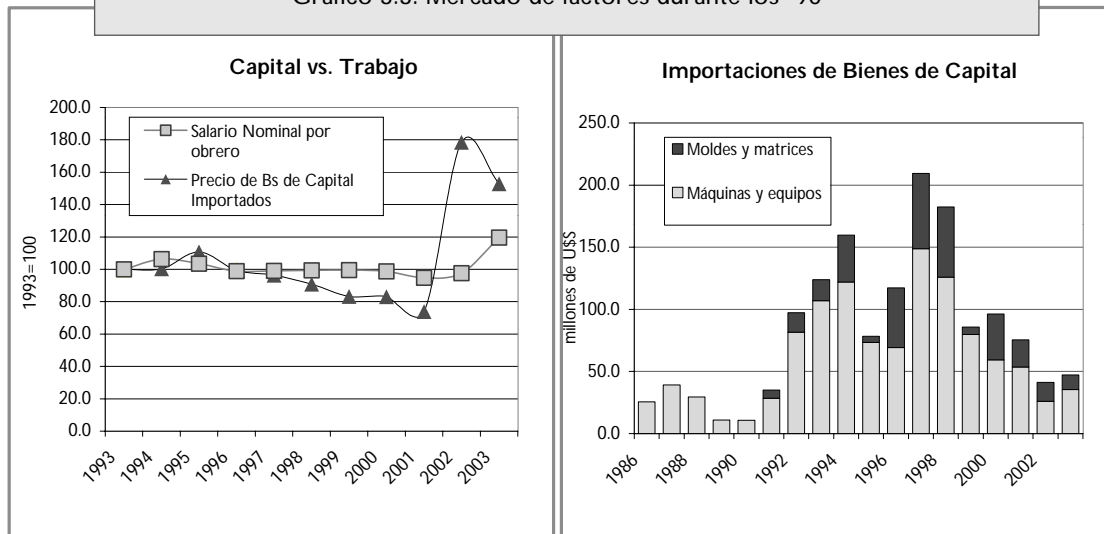
En cuando a la productividad -medida en cantidad de horas por obrero trabajadas- gran parte de su incremento puede ser explicado por la creciente incorporación de maquinas y equipos (nuevas y modernas) en esos años. En cierta medida esto determinó la expulsión de un importante número de trabajadores de esta actividad, que en el período 1990-2000 perdió unos 9000 puestos de trabajo. En tal sentido, puede pensarse que la adaptación al muy novedoso escenario de la década pasada descripto más arriba, actuó como un cedazo donde las empresas con mayor capacidad financiera, mejores lazos comerciales con grandes clientes -algo especialmente importante en el mercado de envases y *packaging*, por ejemplo- y que actuaban en segmentos menos competidos por la importación pudieron adaptarse, mientras que un importante cúmulo de firmas no pudo hacerlo.

Conjuntamente, tal proceso de adaptación -particularmente la sustitución de capital por trabajo, en función del precio relativo entre ambos- derivó en la reducción de planteles, incluyendo personal especializado.

Por otra parte, en los primeros años de vigencia de la paridad fija, los precios al productor de productos plásticos crecieron -en promedio para todo el sector- más rápidamente que sus costos no financieros. Así, el excedente bruto de explotación<sup>8</sup> pasara de ser el 14% del precio de venta en 1993 a más del 25% 1999. Cabe destacar que esto transcurrió en un período en donde los precios tendieron a la baja.

<sup>8</sup> Aproximación de la rentabilidad, antes de intereses, impuestos y amortización del capital.

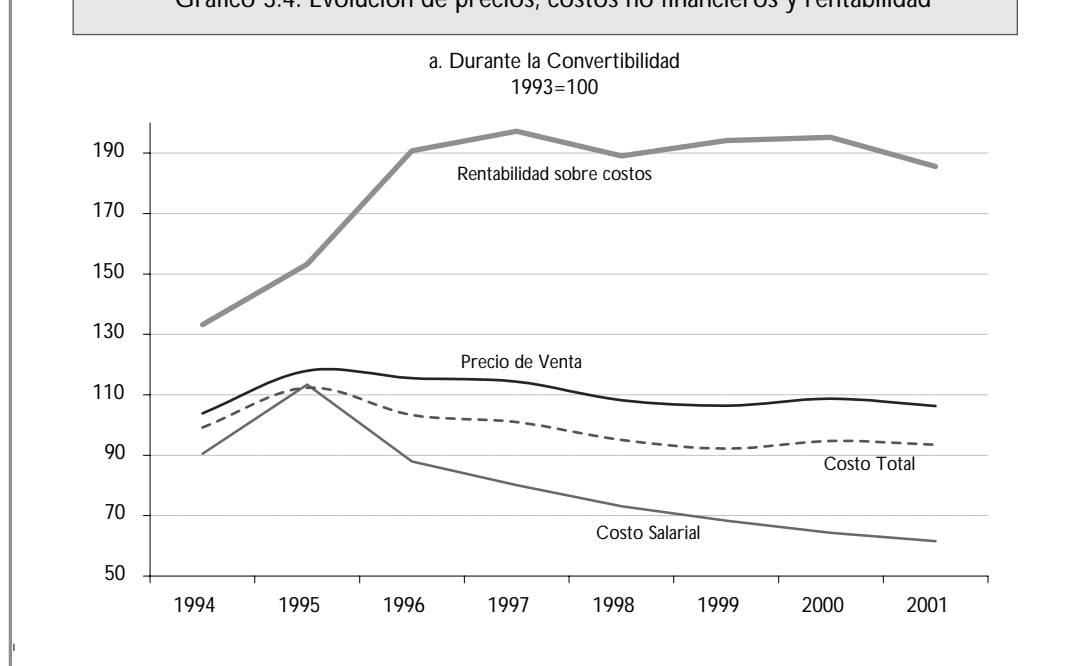
Gráfico 3.3: Mercado de factores durante los '90



Fuente: CEP en base a datos de CAIP, Encuesta Industrial (Indec)

Finalmente, cabe señalar que los factores estructurales mencionados así como la característica de baja transabilidad de las manufacturas de plásticos amortiguaron en esta rama la recesión entre 1998 y 2001. En ese período la producción de la industria plástica se retrajo a un ritmo promedio anual de 1,5%, mientras que el conjunto de la actividad industrial lo hizo a uno de 8%. En contraposición, esta situación se revirtió tras la devaluación del peso en 2002. En ese año la caída de la actividad de los transformadores cayó cerca de 25% -contra un 10% del promedio industrial-, mientras que en 2003 aumentó 8,5% frente a uno de casi 17% en el nivel general.

Gráfico 3.4: Evolución de precios, costos no financieros y rentabilidad

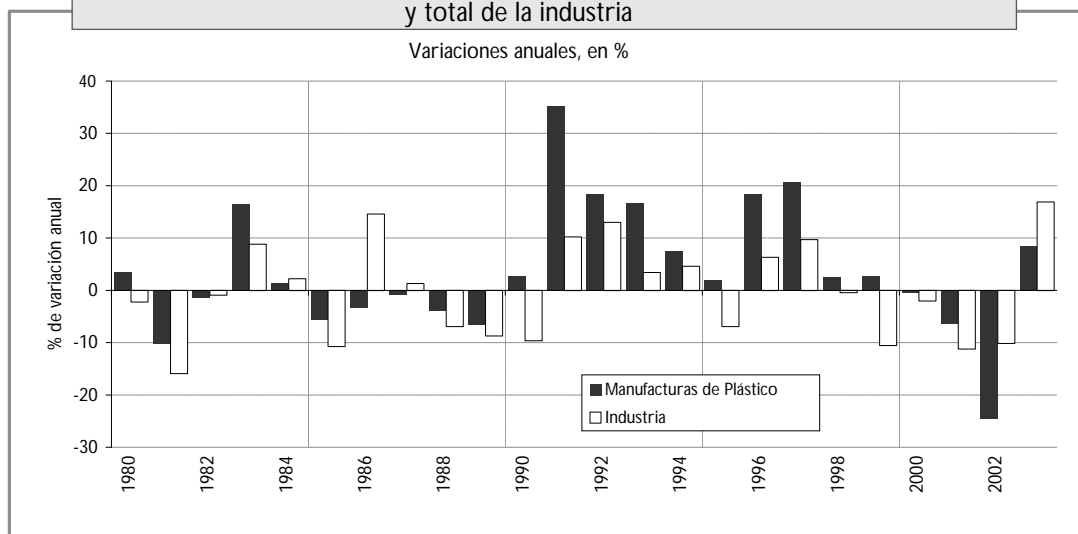


Nota: Esquema de costos para la rama 2520 CIU Revisión 3 "Fabricación de productos de plástico"

Fuente: CEP en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPM, IPIB y otros), BCRA, SIIP, Ministerio de Economía y otros



**Gráfico 3.5: Actividad del sector de manufacturas de plástico y total de la industria**



Fuente: CEP en base a datos de Indec, CAIP y otros

No obstante, resulta claro que la evolución de esta industria guarda estrecha relación con los ciclos económicos. De hecho, otros momentos de recesión como la Crisis del Tequila y la devaluación del Real en Brasil también impactaron negativamente en el conjunto de los transformadores plásticos, generando caídas en los volúmenes producidos.

### 3.2 - Pos devaluación y situación actual

La recuperación iniciada a mediados de 2002 fue impulsada primero por la demanda industrial y luego por la construcción. No obstante, -como se ha señalado- la fuerte contracción del mercado interno redujo los volúmenes producidos en 2002 casi en 25% respecto a 2001. Las ventas en el mercado interno cayeron aún más, alcanzando 30%. En 2003, un escenario económico más estable y la mejor performance de las ramas demandantes, hizo crecer la producción 8,5% y el consumo aparente<sup>9</sup> alrededor de 12%, ubicando a ambos en valores similares a los de 1996.

**Cuadro 3.1: Sustitución de importaciones: rasgos salientes**

Tras la devaluación, ¿comenzó a vender a clientes que antes compraban productos importados?

		Total	Semiterminados	Insumos de otras industrias	Consumo final
Sí		57.1	87.5	51.2	53.6
Proporción de las ventas que representa	alta	12.5	21.4	4.5	0.0
	media	37.5	35.7	31.8	46.7
	baja	35.0	28.6	45.5	40.0
	muy poco relevante	15.0	14.3	18.2	13.3
No		41.4	12.5	46.5	46.4
No contestó		1.4	0.0	2.3	0.0
Total		100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEP en base a encuesta

9) El consumo aparente es una aproximación a las ventas totales (nacionales más importados) en el mercado interno calculada como Producción más Importaciones menos Exportaciones. El margen de error es la variación de stocks, puesto que si los stocks aumentan, el consumo aparente sobreestimarás las ventas; y viceversa

Junto con la recuperación de la demanda industrial doméstica, la mayor competitividad de los productos en el exterior y la sustitución de buena parte de los artículos que antes se importaban, constituyeron otros factores dinamizadores.

La encuesta realizada por el CEP<sup>10</sup> revela que seis de cada diez fabricantes sustituyeron, en mayor o menor medida, importaciones tras la devaluación y que este fenómeno fue más significativo para los productores de artículos semiterminados (87,5%) y alcanzó al 50% de los que producen terminados (insumos para otras industrias y consumo final). Esto revela que los productos semielaborados son más transables y competidos en el mercado interno que los artículos finales.

Por otra parte, el sondeo también da cuenta del incremento gradual del número de firmas exportadoras en los últimos tres años. Sin embargo, en ese mismo período se mantuvo prácticamente inalterado el porcentaje de empresas que envían más del 30% de su producción al exterior.

**Cuadro 3.2: Distribución de las firmas según destino de su producción: pre y pos devaluación; en %**

	2001	2002	2003
Empresas que exportan	52.9	57.1	60.0
Más del 30% de su producción	5.7	7.1	4.3
30% o menos de su producción	47.2	50.0	55.7
Empresas que no exportan	45.7	41.4	38.6
NS/NC	1.4	1.4	1.4
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEP en base a encuesta

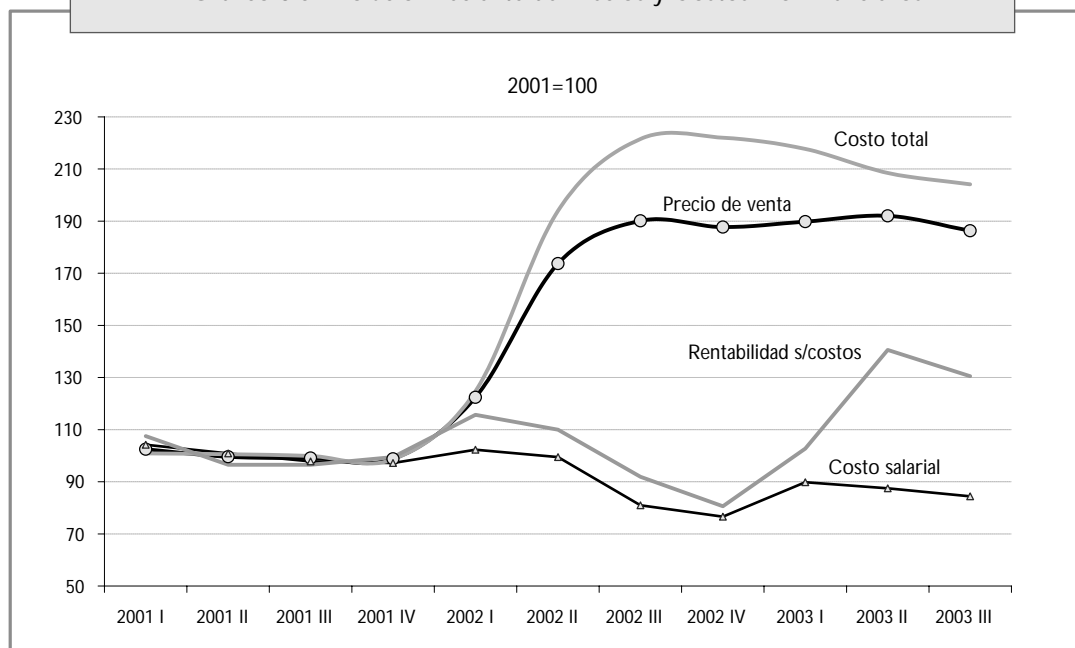
Pese a que la devaluación mejoró la inserción de esta industria en los mercados externos y estimuló la sustitución de producción importada por nacional, el incremento de costos (explicado, en gran medida, por el encarecimiento en pesos de los insumos) afectó negativamente la rentabilidad del sector. Así, las empresas transformadoras sólo trasladaron a los precios de venta una parte del aumento de los valores de las materias primas plásticas (*commodities*), de los insumos importados - cuyos precios siguen al dólar- y del resto de las materias primas nacionales, que acompaña la evolución de la inflación mayorista-.

En tal sentido, tras el fin de la convertibilidad se produjeron dos cambios importantes en la estructura de costos del sector: una fuerte pérdida de participación del costo salarial (que venía cayendo en forma sostenida desde 1995); y el mayor peso relativo de los insumos importados con respecto a los no industriales. El congelamiento de tarifas (gas, electricidad, agua, etc) explica, en gran medida, la pérdida de participación (en cinco puntos) de éstos últimos.

Asimismo, la devaluación trajo aparejada el cierre del financiamiento externo y la contracción del crédito interno, lo que afectó la cadena de pagos de esta industria, generando una reducción en los plazos de financiamiento tanto aguas arriba (proveedores) como aguas abajo (clientes -

10) Encuesta C.E.P. a 70 empresas industriales representativas del sector transformador plástico, realizada en mayo de 2004.

**Grafico 3.6: Evolución reciente de Precios y Costos No Financieros\***



Nota (\*): Esquema de costos para la rama 2520 CIIU Revisión 3: "Fabricación de productos de plástico".

Fuente: CEP en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIM, IPIB, otros), BCRA, SIIP, Ministerio de Economía y otros

comercializadores). En este sentido, la encuesta CEP revela que esta situación operó en más del 80% de las empresas consultadas.

Del análisis de los resultados relacionados al vínculo de las firmas con los proveedores surgen algunos aspectos destacables:

- los productores de artículos terminados pudieron extender un poco más los plazos de pago que los fabricantes de productos semielaborados.
- la tendencia anterior se verificó mayormente en quienes utilizan al polietileno como insumo principal.

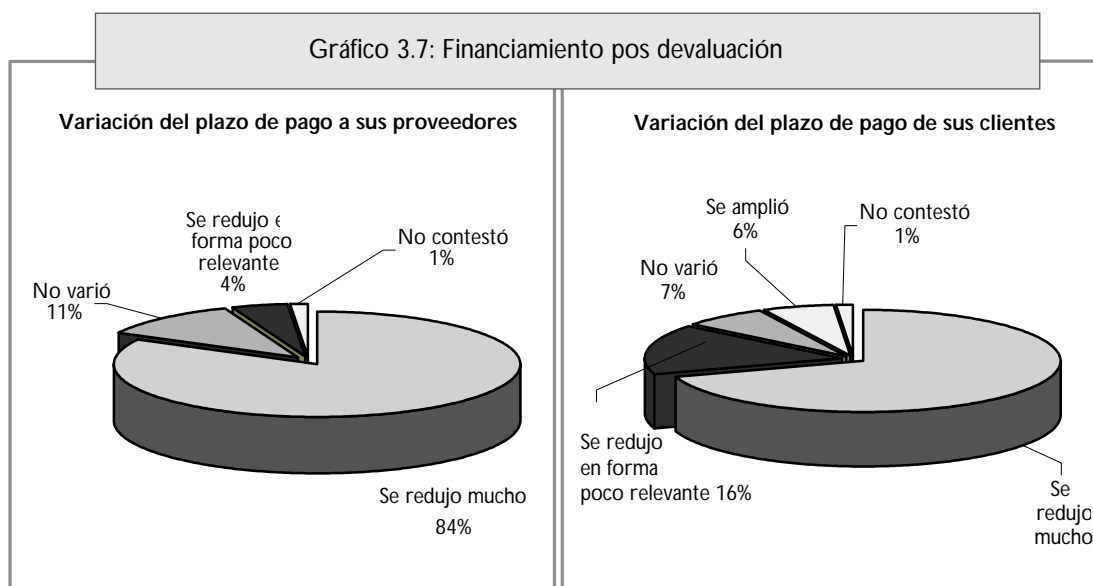
**Cuadro 3.3: Estructura de Costos No Financieros pre y pos devaluación\***

	2001	2002	2003
Insumos Industriales	39.5	40.5	43.1
Insumos no industriales	23.5	18.6	20.6
Insumos Importados	18.4	29.4	25.8
Impuestos Indirectos	3.3	4.3	4.1
Costo Salarial	15.3	7.1	6.4
Total	100.0	100.0	100.0

Nota (\*): Esquema de costos para la rama 2520 CIIU Revisión 3: "Fabricación de productos de plástico".

Fuente: CEP en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIM, IPIB y otros), BCRA, SIIP, Ministerio de Economía y otros

Asimismo, las empresas productoras de manufacturas terminadas aparecieron como las más flexibles en su relación con los clientes. Esta situación se observó con más claridad en las que emplean PVC, PP y PS.



En términos generales, el año pasado, en sintonía con la recuperación del nivel de actividad, se relajaron los plazos de pago. No obstante, las exigencias de los proveedores continuaron siendo mayores a las aplicadas a los clientes; es decir, mientras que con los primeros los pagos fueron al contado o con un máximo de hasta 7 días, a los últimos se les extendieron desde 15 hasta 45 días.

**Cuadro 3.4: Origen de las materias primas y tamaño de los proveedores**

Aprovisionamiento de materias primas	
	% de empresas
El 100% son nacionales	25.7
El 100% son importadas	4.3
Más del 50% son nacionales	40.0
Más del 50% son importadas	12.9
Utilizó nacionales e importadas en proporciones muy similares	11.4
No contestó	5.7
En el mercado interno: ¿Cómo es la distribución de sus compras de materias primas?	
	% de empresas
Compró el 100% a PyMEs	15.7
Compró el 100% a Grandes	10.0
Compró más del 50% PyMEs	14.3
Compró más del 50% a Grandes	40.0
Compró aproximadamente a PyMEs y Grandes en partes iguales	7.1
No contestó	12.9

Fuente: CEP en base a encuesta

En cierta forma, este desfase muestra el poder de negociación de cada eslabón al interior de la cadena. Así, las posibilidades de establecer condiciones por parte de la industria petroquímica son mayores que la de la plástica, fundamentalmente por su tamaño y concentración. Los datos que surgen de la encuesta proveen algunos elementos que explican esta relación entre plásticos y petroquímicas: más del 70% de los transformadores recurre a firmas petroquímicas locales y un poco más de la mitad compra en el mercado interno a firmas grandes.

Otro aspecto que vale la pena señalar es que durante 2002 el encarecimiento del dólar frente al peso (el tipo de cambio nominal promedio para ese año fue de 3,2) y la falta de financiamiento (interno y externo) redujeron las importaciones de bienes de capital prácticamente a la mitad. En 2003 la apreciación cambiaria y la mayor estabilidad macroeconómica permitieron que esta situación mejorara levemente, cuando las compras en el exterior de equipos para la industria plástica crecieron en más de 30%.

Asimismo, el año pasado el menor costo relativo de la mano de obra y la mejoría en el nivel de actividad estimularon la incorporación de trabajadores. El personal ocupado por el sector creció en 2003 un 4%, respecto al 2002<sup>11</sup>. Por su parte, la encuesta revela que 4,5 de cada diez empresas incrementó su dotación de trabajadores tras la devaluación.

**Cuadro 3.5: ¿La cantidad de trabajadores varió después de la devaluación?**

	% de empresas	% en qué varió	
Sí	57.1	Más del 20	Menos del 20
Aumentó	42.9	22.9	20.0
Disminuyó	7.1	5.7	1.4
No contestó	7.1		
No	41.4		
No contestó	1.4		

Fuente: CEP en base a encuesta

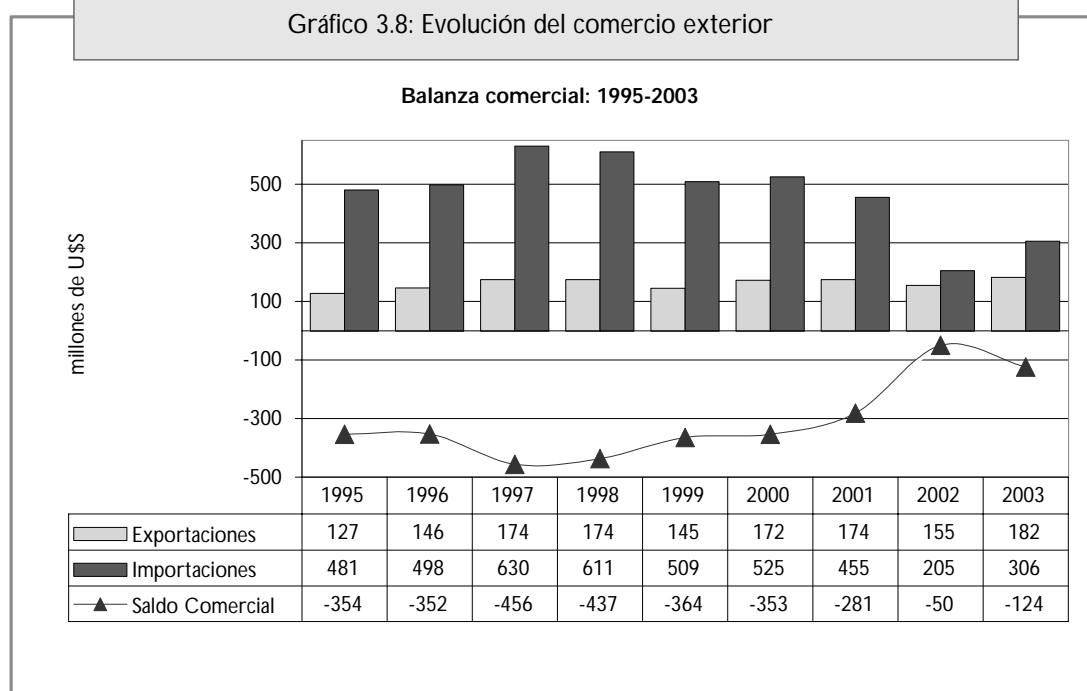
En resumen, las principales dificultades que acarrea esta industria a partir de 2002 es la pérdida de rentabilidad y la caída de la demanda interna. Pese a la fuerte recuperación de los últimos dos años, la misma impidió que el sector trasladase a precios el fuerte incremento de costos (explicado fundamentalmente por aumento de las materias primas plásticas dolarizadas).

### 3.3 - Comercio Exterior

Tal como se señaló al principio de este informe, gran parte de la oferta de esta industria está orientada al mercado interno. Las importaciones, por su parte, acompañan la trayectoria de la producción, aunque no representan una fuerte competencia para la producción local, al menos en la mayor parte de las ramas que lo componen.

<sup>11</sup>) Estimación de CEP en base a datos de Indec

Gráfico 3.8: Evolución del comercio exterior

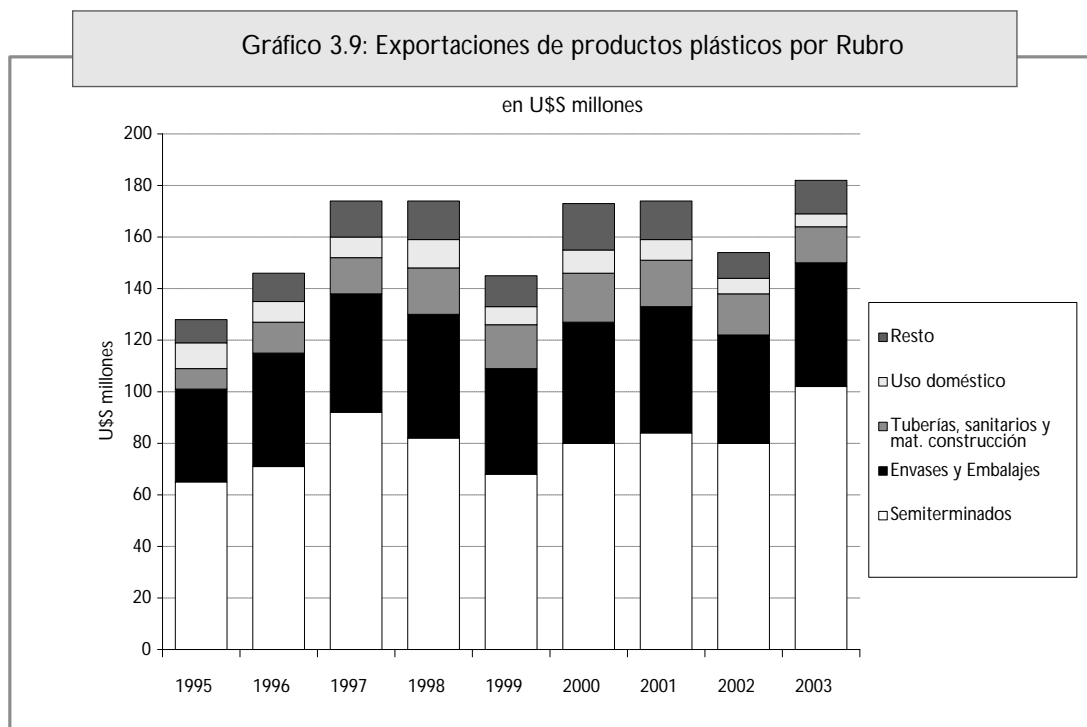


Fuente: CEP en base a datos de Indec

En términos generales, las exportaciones oscilan entre el 3% y 6% del VBP del sector y no superan el 1% del total exportado por la industria. Por su parte, las importaciones varían entre el 8% y 12% del consumo aparente y tienen una participación de alrededor del 2,5% en las compras externas del bloque manufacturero.

Durante el periodo 1995-2003 la balanza comercial del sector presentó un saldo deficitario; sin embargo, desde 1998 se observó un gradual achicamiento de la brecha, que llegó a un piso -

Gráfico 3.9: Exportaciones de productos plásticos por Rubro



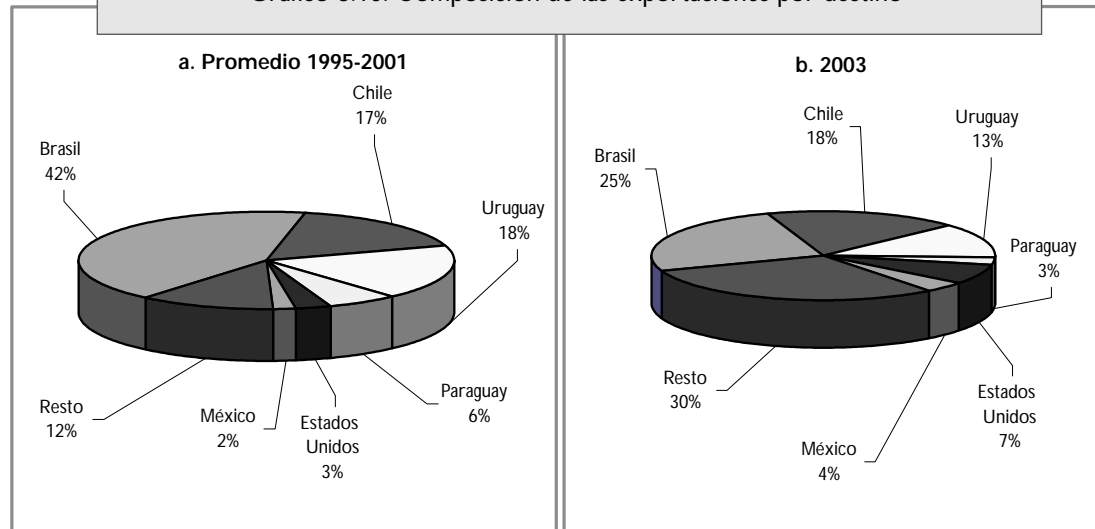
previsiblemente- en 2002, explicado fundamentalmente por la retracción de las importaciones (en monto y en volumen). Por otra parte, el fin de la convertibilidad marcó la pérdida de peso relativo de los productos terminados (tanto en las compras como en las ventas externas) en favor de los semiterminados.

### 3.3.1 - Exportaciones

Las exportaciones mantuvieron una relativa estabilidad entre 1995-2003, con variaciones anuales en el rango de +/-20% (hacia arriba o hacia abajo). En líneas generales, en esta etapa los envíos al exterior mostraron una conducta procíclica; siguiendo las tendencias de la producción. En tal sentido es posible pensar que tal comportamiento puede deberse a una mejora de competitividad vinculada a la reducción de los costos unitarios con la mayor ocupación de la capacidad instalada. Así, tras la salida de la convertibilidad los envíos al exterior se redujeron (en monto) el 11,4% y ya en 2003, con el mercado local en recomposición, crecieron casi el 18%.

Los principales productos exportados son los semiterminados (principalmente placas, láminas y hojas) y los envases y embalajes, que representan -en monto- el 50% y el 20% respectivamente de las exportaciones totales.

Gráfico 3.10: Composición de las exportaciones por destino



Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 3.6: Valores Fob promedio por tonelada, por grupos

	Prom. 1995-2001	2003	Variación (%)
Semiterminados	2.8	1.9	-32.1
Terminados	3.3	2.1	-37.5
Envases y Embalajes	3.6	1.9	-45.9
Tuberías, sanitarios y mat. construcción	3.5	2.9	-17.6
Uso doméstico	3.3	1.9	-40.7
Resto	3.1	2.2	-28.0

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 3.7: Concentración de las exportaciones por empresa

	Gini	C <sub>8</sub> (*)
Semiterminados	0.84	68
Uso doméstico	0.70	62
Tuberías	0.69	55
Envases	0.71	46
Resto	0.49	35

(\*) Representa la suma de las participaciones de mercado de las ocho mayores empresas exportadoras de cada categoría, en %  
Fuente: CEP en base a datos de Aduana

Durante todo el período las exportaciones se dividieron aproximadamente por mitades entre semielaborados y terminados. Si bien la incidencia de los artículos terminados fue gradualmente creciente; esta situación se revirtió tras la salida de la convertibilidad. En 2003 esta última rama concentró 56%, habiendo marcado un piso de 46% en 2000.

Si bien los países limítrofes (Brasil, Uruguay, Chile y Paraguay) representaron una parte muy importante de las ventas externas, su participación conjunta se ha reducido fuertemente en los últimos ocho años. En 1995 representaban 90% de las colocaciones y en 2003, el 60%. La disminución de los envíos a Brasil constituyó la principal causa de esta situación. Asimismo, Estados Unidos y México constituyeron dos mercados que han incrementado su participación en las colocaciones totales de Argentina en los últimos años.

Dentro de la performance exportadora es notoria la caída generalizada de los precios en dólares por tonelada exportada tras la devaluación del peso; tanto en los terminados como en semiterminados. Asimismo, dentro de los artículos finales los que más disminuyeron su valor por tonelada fueron, en orden de importancia, los envases y embalajes y los artículos de uso doméstico.

12) Conjunto altamente heterogéneo que comprende artículos como insumos médicos, tornillos y ruedas plásticas, accesorios de vestir, artículos deportivos, desechos, piezas aislantes, entre otros.

13) El coeficiente de Gini -muy utilizado en distribución del ingreso- permite medir concentración entre segmentos. El valor del coeficiente está entre 0 (perfecta igualdad) y 1 (desigualdad total). Se calcula como:

$$G = \frac{S^{n-1}}{n} \left( \sum_{i=1}^n (P_i - L_i) \right) / \left( \sum_{i=1}^n P_i \right),$$

donde  $P_i$  es el porcentaje acumulado de empresas y  $L_i$  es el porcentaje acumulado de exportaciones de esas empresas, ordenadas de menor a mayor según el monto de las exportaciones.

14) La cuota de mercado o índice de concentración de  $N$  empresas se define como:

$$C_k = \sum_{i=1}^k S_i, \text{ para } i=1, \dots, k;$$

donde  $S_i$  es la participación de cada empresa en el total de las exportaciones sectoriales, ordenando las empresas por orden decreciente de participación en el total exportado. De este modo,  $C_k$  representa la suma de las participaciones en el total de las exportaciones de las " $k$ " mayores empresas.

Respecto de la concentración por empresa de las exportaciones, puede decirse que esta es relativamente elevada en las diferentes categorías de productos. Los renglones donde ella es más marcada son los de semiterminados y de artículos de uso doméstico. Asimismo en el grupo denominado "Resto"<sup>12</sup> es el que está menos concentrado y donde la participación de las ocho primeras empresas es el 35% del total exportado. Para dar cuenta de esto se utilizaron dos índices de concentración: el Gini<sup>13</sup> y la cuota de mercado ( $C_k$ )<sup>14</sup>.

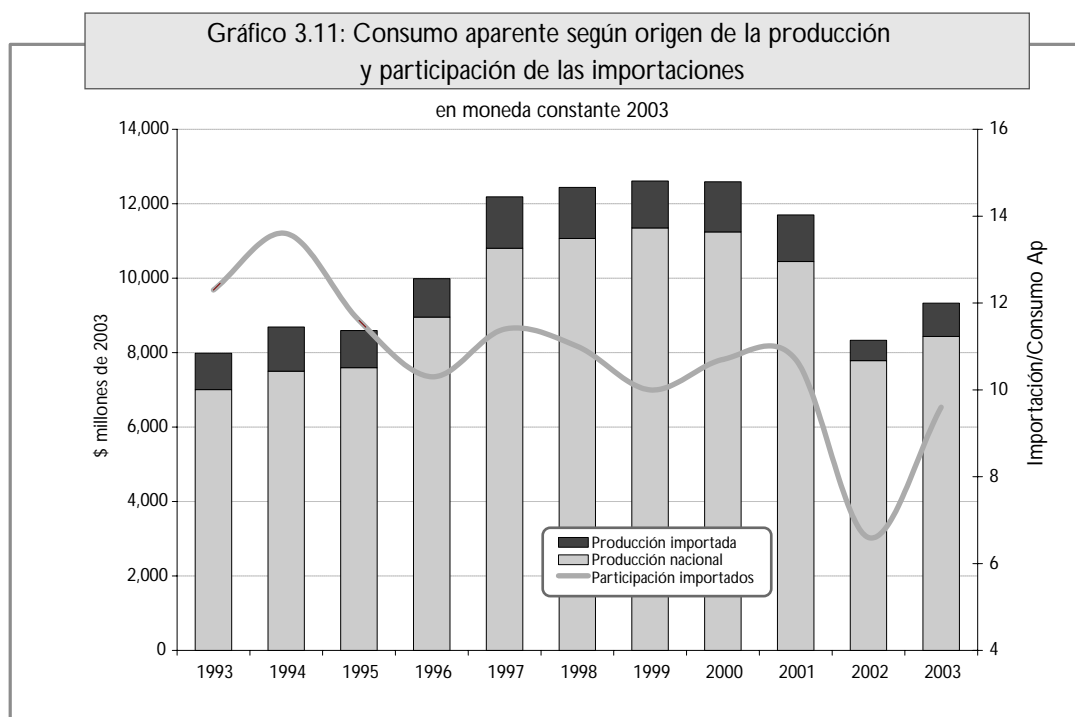
### 3.3.2 - Importaciones

Entre 1995 y 2003 las importaciones plásticas siguieron la evolución del ciclo productivo del sector, con una participación en el consumo aparente en el rango que va del 8% al 10%.

Luego de alcanzar su punto más alto en 1997, con un poco más U\$S 630 millones, las importaciones empezaron a caer gradualmente un mínimo de U\$S 205 millones en 2002. Ya en 2003, con el mercado interno en franca recuperación, las compras al resto del mundo crecieron -en monto- 50%.

En términos generales, los productos que más se importan son, -ordenados según su monto-





- semiterminados, principalmente placas, láminas y hojas que son utilizadas por las propias firmas plásticas;
- envases y embalajes, importados por empresas embotelladoras, cosméticas, alimenticias y supermercados;
- otros artículos destinadas a compañías automotrices y laboratorios.

Por otra parte, la dinámica de la composición de las importaciones fue similar a la de las exportaciones durante el período en cuestión. En este sentido, los artículos terminados presentaron una participación relativa mayor (58%) que la de los semielaborados (42%) sobre el total importado entre los años 1995 y 2001; y una menor tras la salida de la convertibilidad (46% vs. 54%). Esta situación es el reflejo de una tendencia que comenzó a profundizarse en la segunda mitad de los '90.

Estados Unidos y Brasil representaron casi la mitad de las compras al resto del mundo; seguidos a distancia por Italia, Alemania, China y Chile.

Durante la etapa de tipo de cambio fijo, uno de cada cuatro dólares fueron gastados en productos norteamericanos; no obstante, este promedio disimula la pérdida relativa de participación de éstos artículos durante esos siete años, que pasó del 33% en 1995 al 21% en 2001. Tras la devaluación, la entrada de manufacturas plásticas de Estados Unidos se recompuso y alcanzó en 2003 el 27%. Asimismo, los principales productos que se importaron de este país fueron los artículos semielaborados (38%) y las tuberías, sanitarios y materiales para la construcción (23%).

En cuanto a las compras al principal socio del Mercosur, éstas representaron alrededor del 20% del total importado. La devaluación del real en 1999 mejoró su inserción en el mercado local; cuando

comenzaron gradualmente a recuperar el terreno perdido en los años precedentes. Los semiterminados constituyeron en 2003 dos tercios de las compras a ese país.

Por último, en cuanto a la política comercial, los derechos de importación extrazona (DIE) son actualmente un poco mayores a los existentes en la etapa pre devaluación. Asimismo, los productos elaborados -excepto el segmento integrado por tuberías, sanitarios y otros materiales para la construcción- presentan un arancel mayor.

En lo que respecta a los insumos, rige un DIE más alto para los plásticos que para otros commodities como la madera aserrada, el cuero curtido y los laminados de hierro y acero, pero inferior que para las fibras textiles.

#### 4 - Mercado

Teniendo en cuenta que la industria plástica está integrada por una gran diversidad de productos, en este informe se los agrupó, a fines analíticos, en cinco grandes bloques (semiterminados; envases y embalajes; tuberías, sanitarios y otros materiales para la construcción; artículos de uso doméstico y otros bienes -intermedios o para consumo final-).

Sin embargo, esta desagregación no resulta, por su nivel de generalidad, del todo apropiada para entender aquellos aspectos vinculados con la estructura de este mercado y con los factores que determinan la competencia dentro del mismo. Por tal motivo, en el cuadro que se incluye en este apartado, se establecieron nuevas divisiones en cada grupo, que si bien no cubren todo el universo son representativas de cada segmento. Por ejemplo, el conjunto de semiterminados fue desagregado en: placas y láminas de polietileno; placas y láminas de PP; placas y láminas de PVC; film *stretch* y preformas de PET.

En sintonía con tal multiplicidad de productos existentes, el sector muestra una importante heterogeneidad de estructuras de mercado. Como se ha dicho, su morfología actual es el resultado de la mayor o menor capacidad de adaptación que tuvieron las firmas frente a los cambios económicos que ocurrieron en la Argentina en los últimos quince años. Se pueden estilizar tres tipos de empresas:

- *firmas medianas de capital nacional*: muchas de ellas familiares, que constituyen el núcleo fundador de esta industria en nuestro país. Durante los '90, muchas desaparecieron y otras se reconvirtieron y modernizaron tecnológicamente. También, hubo entre ellas las que, para adaptarse a las nuevas reglas de mercado, abandonaron su rubro original.
- *transnacionales*: se incorporan a este mercado mediante la compra de firmas locales o instalando sus propias plantas. Mayormente son firmas medianas y medianas grandes.
- *pequeñas familiares*: en general, abastecen pequeños segmentos del mercado o realizan trabajos para terceros. Presentan poco grado de sofisticación tecnológica. Fueron las más golpeadas por la crisis posdevaluación y las que presentan mayores dificultades de financiamiento.

**Cuadro 3.8: Aranceles: Manufacturas de plástico y commodities**

			DIE
Manufacturas de plástico	Semiterminados	Actual	17.5
		1997	16
	Terminados	Actual	18.5
		1997	17.3
	Envases y embalajes	Actual	19.5
		1997	18.6
	Tuberías, Sanitarios y Mat. para construcción	Actual	16.6
		1997	15.7
	Uso Doméstico	Actual	19.5
		1997	18
	Resto	Actual	18.4
		1997	15.9

DIE=Derecho de Importación Extrazona

			DIE
Commodities	Insumos Plásticos	Actual	15.5
		1997	14
	Cuero Curtido	Actual	10.8
		1997	10
	Fibras sintéticas	Actual	17
		1997	15.7
	Laminados de hierro y acero	Actual	13.2
		1997	14
	Madera aserrada	Actual	7.5
		1997	6.2

Fuente: CEP en base a datos de Aduana

El siguiente cuadro describe los principales rubros, rasgos y firmas que componen este sector. Cabe destacar que el mismo resulta una versión simplificada del mismo y no tiene la pretensión de caracterizar a toda la industria.

Por último, vale la pena señalar algunos de los factores que explican el grado de concentración que existe en cada segmento:

- diferenciación de productos: este aspecto resulta central para entender el mercado de envases y embalajes. En este sentido, aquellos artículos que presentan menor grado de sofisticación (productos estandarizados que no requieren de un diseño, formato, dibujo ni color en particular) forman parte, en general, de mercados atomizados o de baja concentración. Es el caso de los envases flexibles (bolsas), para cosmética y limpieza, para alimentos de segundas marcas o de firmas de alcance local, etc. En cambio, los productos de mayor complejidad donde las exigencias de los clientes son también mayores, como las botellas de gaseosas o agua mineral para empresas de mayor escala presentan niveles de concentración más altos.
- Escala: este aspecto resulta apropiado para explicar la mayor concentración que existe en el mercado de tuberías. La idea subyacente es que este segmento puede ser abastecido en forma

Cuadro 4.1: Estructura del mercado plástico

Categoría	Descripción	Caract.del mercado	Insumo	Empresas más importantes
Semiterminados	Placas, láminas y hojas	MC	Polietileno	Tredegar, Plastar San Luis, Ipsa-Río Chico, Urflex, Tetrapack, Celomat
		AC	PP	Estrulam, Interforming
		MC	PVC	Klockner Pentaplast, Arcor, Vitopel, Plavinil
	Film stretch	MC	Polietileno	Clover Plast, IPESA-Río Chico, Manuli Packaging, Plásticos Isla Grande
	Preformas	MC	PET	Cipet, Baesa, Alusud, Uldesa, Altec San Luis, Molinos Río de la Plata
Envases y embalajes	Cajas, cajones, bins	MC	Polietileno	Cabelma, Serin, Lodigiani, Conarsa
	Tambores, bidones	MC	Polietileno	Altec, Industria Termoplástica Argentina (ITA)
	Botellas de agua mineral, gaseosa	MC	PET	Igomin, Unipet, Solari Sorlly, Cipet, Syphon
	Tapones, tapas, cápsulas y otros dispositivos de cierre	BC	PP	Ravisud, Engelmann, Alusud, Aluplata
	Bolsas, bolsitas y demás	Atomizado	Polietileno	Clover Plast, Polinoá, Bolsaflex, Rolamplast, Petropack, Plásticos La Rioja, Implex, Aldefil
	Envases para cosmética, limpieza, laboratorios	BC	Polietileno, PET, PS	Alpla, Plastimec, Polistor, Oropel
	Envases para alimentos	BC	PS, PET	American Plast, Atomplast, Fecicar, Valbo, Bandex, Celpack
	Bandejas	BC	PS	Bandex, Inplast, Celpack
			PP	Cotnyl, Bandex, Plásticos Boulevares
Tuberías	Caños y accesorios	AC	PP	Grupo Dema, Industrias Saladillo, Polimex
		AC	PVC	Amanco, Nicoll Eterplast, Tuboforte, Tigre Argentina
Uso doméstico	Vajilla y demás serv. para mesa o cocina	BC	PS	American Plast, Dart Sudamericana, Estisol, Celpack, Bella Cup, Cotnyl
	Menaje	MC	PP	Colombraro, Nuva, Mascardi
Resto	Muebles para jardín	MC	PP	Hartmann, Garden Life, Fundimetal
	Partes para autos	MC	PP	Dynamit Nobel, Lodigiani y Leali, L'Equipe Monteur

Referencias:

Atomizado

Alta Concentración (AC): tres o menos empresas concentran el 85% del mercado

Moderada Concentración (MC): de seis a siete empresas tienen 70-80% del mercado o tres empresas tienen el 50%

Baja Concentración (BC): de tres a seis empresas manejan el 40/50% del mercado

Fuente: CEP en base a información de CAIP, empresas y otros

eficiente por un número reducido de empresas de tamaño medio y medio - grande, que también poseen la tecnología más moderna.

- Especificidad de los activos: en esta industria el activo clave es la matriz, que es el molde que le confiere la forma final al plástico. En este sentido, aquellos fabricantes que tienen matricería propia cuentan con la posibilidad de desarrollar productos más complejos, de mejor calidad y lograr acuerdos con firmas multinacionales o con grandes cadenas. De lo contrario, deberán adquirirla localmente o importarla, lo que le quita flexibilidad en la toma de decisiones en cuanto a selección de productos, clientes, etc.
- Aranceles: la apertura comercial de los '90 favoreció la entrada de productos importados, en particular en algunos segmentos como el de partes para autos. Esto generó la desaparición de muchos proveedores locales, lo que determinó el achicamiento y concentración de ese mercado.

## 5 - Reflexiones finales

A lo largo de este informe se puso de manifiesto cómo aspectos vinculados a la coyuntura económica y a la estructura productiva determinaron la evolución de la industria plástica argentina en los

últimos quince años. En este sentido, la estabilidad macroeconómica y la apertura comercial en la década de los '90 fueron elementos claves para el reequipamiento y la modernización del sector, los que conjuntamente con el crecimiento de la demanda interna determinaron un fuerte crecimiento de la producción y un considerable aumento de la productividad. Asimismo, este contexto trajo aparejado una menor utilización de mano de obra y una reducción en el número de firmas que componen esta industria.

Por su parte, en el período pos devaluación la contracción de la demanda local, que ya venía mostrando algunos signos recesivos hacia el fin de la convertibilidad, hizo caer fuertemente las ventas del sector. Adicionalmente, la debilidad del mercado interno limitó la posibilidad de trasladar el aumento de costos (particularmente el precio de las resinas plásticas dolarizadas) a los precios finales, lo que generó una importante pérdida de rentabilidad, situación que aún hoy no se ha revertido.

Hacia mediados de 2002 el panorama comenzó a mejorar y el año pasado el repunte de esta industria vino de la mano de los principales sectores demandantes (alimenticio, automotriz y construcción). Adicionalmente, la mejora de los precios relativos permitió una mejor inserción de los productos plásticos en el exterior.

En definitiva, la trayectoria señalada determinó ciertos lineamientos de esta industria y permite dejar asentadas algunas perspectivas sobre su evolución futura:

- En términos de la ecuación económica unitaria es previsible que la rentabilidad se vaya recomponiendo en la medida en que continúe aumentando la demanda doméstica, tanto desde el resto del aparato productivo -fundamentalmente la industria y la construcción-, como desde el consumo final.
- En relación a la producción, y teniendo en cuenta el punto anterior, los pronósticos aparecen como favorables en el corto plazo en la medida en que los principales clientes vienen liderando la recuperación económica en la fase actual.
- En cuanto a la tecnología, el sector presenta un equipamiento relativamente joven y tecnológicamente moderno. Sin embargo, aún resulta un interrogante saber cuál será la evolución de la inversión y -consecuentemente- del parque productivo considerando que todavía se está lejos de la plena ocupación de la capacidad instalada (actualmente se encuentra en niveles cercanos al 65%) y que ha aumentado radicalmente el costo del capital, tanto en términos del producto final como de la mano de obra.

Desde una perspectiva macroeconómica, se puede afirmar que el consumo de plásticos está asociado a la evolución de la demanda y, por ende, al nivel de producto per cápita de los países. En este sentido, en las naciones desarrolladas, en donde se supone que los estándares de vida son más elevados y existe tecnología más sofisticada, el consumo de plásticos es más alto. Por ejemplo, en 1997<sup>15</sup> el consumo en Bélgica (principal consumidor mundial de estos productos) era de 152 kilogramos por habitante, mientras que en la Argentina era de 30,6 kilogramos.

En el gráfico aquí expuesto se estima -en base a datos internacionales de 1997- una demanda potencial por habitante en función de los distintos niveles de PBI per capita. A partir de tal

15) Último año del que se disponen estadísticas mundiales sobre el consumo de plásticos per capita.

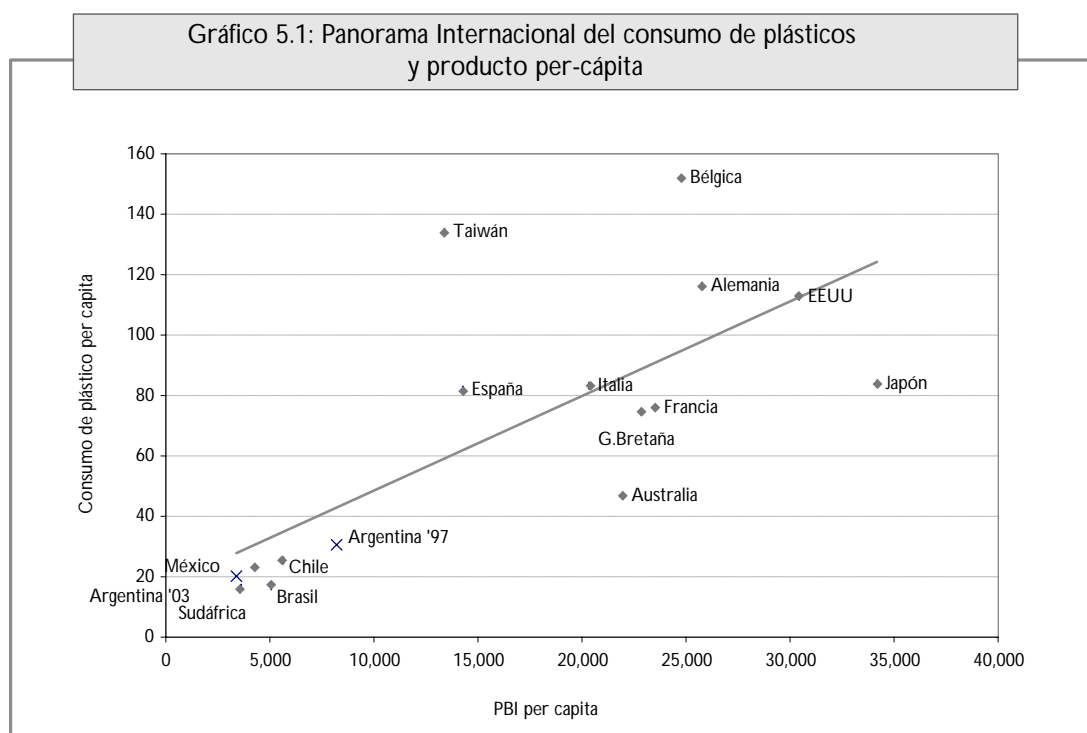
aproximación podía pensarse entonces, para nuestro país, en un potencial de crecimiento de la demanda de plásticos del orden del 40%, dado su PBI per capita de U\$S 8000 y su consumo de 30,6 kgs. En términos de volumen físico ello implicaba un eventual mercado total de mas de 1,5 millones de toneladas de productos plásticos.

La caída en el nivel real del producto y la devaluación del peso acaecidos desde entonces llevó al producto per capita a niveles sustancialmente menores (de casi U\$S 3400 en 2003). Asimismo, el consumo de plástico per capita bajó a 20,2 kilogramos. Pese a que en términos porcentuales esta situación no alteró sustancialmente la brecha existente en nuestro país entre una “demanda latente” estimada según este criterio y la efectivamente ocurrida -de 37%- , este fuerte cambio en el nivel de ingreso implica la reducción en un tercio del “mercado total potencial” dejándolo en poco más de un millón de toneladas.

Desde esta perspectiva, vale la pena dejar planteados dos interrogantes:

- En la medida en que el PBI por persona siga creciendo -como vino haciéndolo en el último año y medio-, ¿donde se ubicaría el consumo de plásticos?
- Adicionalmente, ¿en qué medida es posible que el mercado argentino de manufacturas de plástico se acerque a su potencial, en vista de la brecha que ha persistido en los últimos años y que se repite además en diversos países en desarrollo?

Si bien parece muy difícil la respuesta, algunos factores que pueden incidir en una definición favorable de estos interrogantes aparecen asociados tanto a cuestiones macro -como la distribución del ingreso y a la evolución del tipo de cambio real-, así como a aspectos microeconómicos entre



los que se cuentan fundamentalmente la continuidad en la creciente difusión del uso de materiales plásticos en la producción y el consumo, así como el aumento de las exportaciones de los muy diversos productos que utilizan estos materiales para su elaboración.

Las ventas externas -se sabe- son la gran palanca para superar las limitaciones que impone el mercado interno en una economía del tamaño de la argentina.

## Referencias bibliográficas

- Cabral Luis (1997), "Economía Industrial", Mc Graw-Hill, España.
- Cámara Argentina de la Industria Plástica (1970), "Historia de la Industria Plástica", Suplemento de la Revista Plásticos N° 96, Buenos Aires.
- Cámara Argentina de la Industria Plástica (2000), "Historia de los plásticos", Buenos Aires.
- Cámara Argentina de la Industria Plástica (2003), "Anuario Estadístico", Volumen IV, Buenos Aires.
- Cámara Argentina de la Industria Plástica (2004), "Anuario Estadístico", Actualización 2003, Buenos Aires.
- Dorfman, Adolfo (1983), "Cincuenta años de Industrialización en la Argentina: 1930-1980", Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Instituto Petroquímico Argentino (1999), "La República Argentina y su industria petroquímica", Buenos Aires.
- Melamed, Mariano (2004), "Plástico: el presente de una industria para industrias", Revista Mercado N°1033, Buenos Aires.
- Modern Plastics Encyclopedia (1979-1980), Mc Graw-Hill, New York, USA
- Narodowski, Patricio (2000), Mimeo, Buenos Aires.
- Narodowski, Patricio (2003), "La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímica-plásticos", Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Buenos Aires.
- Ramal Marcelo (2003), "Industria de los derivados de la petroquímica", Estudios Sectoriales, Préstamo BID 925/OC-AR, Oficina de la CEPAL-ONU, Buenos Aires.
- Sainz, Alfredo (1996), "La industria del plástico: la expansión invisible", Revista Mercado N° 946, Buenos Aires.
- Sismanian, Pablo T. (2003), "Análisis de tendencia del mercado internacional de la industria plástica", Secretaría de Comercio y Relaciones Económicas Internacionales, Fundación Export-ar, pp. 9-37, Buenos Aires.
- Unión Industrial Argentina (1960), "Origen, evolución y perspectivas de la industria de los plásticos en la Argentina", Revista de la UIA, pp. 13-87, Buenos Aires.



## Comercio Intra-Industrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva (PARTE II)

La puesta en marcha del MERCOSUR le dio un fuerte impulso al comercio bilateral entre Argentina y Brasil; este impulso se tradujo en un proceso estructural de complementación económica entre ambos países reflejado en un creciente comercio intraindustrial. Este fenómeno llegó a su máxima expresión en los años 1997-98, últimos de la fase conjunta de estabilidad macroeconómica.

Luego, a partir de la devaluación brasileña de 1999, se produjo una contracción del comercio bilateral seguida de una declinación en el comercio intraindustrial (CII) que alcanzó un “piso” con la profundización de la crisis macroeconómica y la forzada salida Argentina de la convertibilidad a principios del año 2002. Actualmente, si bien la evidencia existente aún es escasa, se observan indicios parciales de reconstrucción de los lazos de complementación productiva revelados en el CII entre ambos países. Si bien la participación de este tipo de comercio en el total argentino-brasileño se mantiene en porcentajes similares a los de la crisis, los coeficientes de comercio intraindustrial (medidos a través del índice de Grubel -Lloyd) tienden a mejorar en numerosos sectores, que no necesariamente son los mismos que exhibían altos valores para estos indicadores antes de las devaluaciones en ambos países.

En una anterior edición<sup>1</sup>, se abordó el estudio de la evolución y naturaleza del CII bilateral en el contexto de países y sectores industriales; en cambio en esta ocasión buscaremos establecer el grado de diferenciación del CII argentino-brasileño, identificando cuanto de éste se origina por el intercambio de manufacturas similares en calidad y servicio, y cuánto se debe al intercambio de manufacturas que difieren en estos atributos, a pesar de pertenecer a la misma rama de actividad. A este respecto, una distinción importante que surge de la literatura teórica (Greenaway, D y otros; 1995) es la diferenciación entre comercio intraindustrial horizontal (de productos similares) y vertical (de productos de distinta calidad). Las tendencias contemporáneas del comercio exterior muestran que los países no solo comercian productos similares (comercio intraindustrial), sino que, además, dentro de este tipo de intercambio, se especializan en productos de diferentes “calidades” (comercio intraindustrial vertical).

Lamentablemente, el abordaje empírico de este tema se encuentra limitado por la falta de información relevante para evaluar la “calidad” de los flujos comerciales; de todas formas es usual abordar este problema mediante el análisis de los precios medios de los productos comerciados. La racionalidad para el uso de los precios como indicadores de calidad se fundamenta en que, suponiendo información perfecta, una variedad vendida a un precio más alto debe ser de una calidad superior a una de menor precio. Aún con información imperfecta, los precios reflejarían calidad (Stiglitz, 1987), aunque en el corto plazo, los consumidores podrían adquirir productos más caros por ignorancia, o inercia, o por el costo de cambiar de proveedor.

En el presente estudio, realizaremos la distinción entre ambos tipos de comercio estableciendo rangos en los cuales los precios se consideran similares y por tanto el intercambio se considera de tipo horizontal y en caso contrario será vertical. Aquí se ha optado por un rango de diferencias de

<sup>1</sup> Ver “El comercio intra-industrial en el intercambio bilateral Argentina-Brasil en perspectiva” en Síntesis de la Economía Real N° 45. Centro de Estudios para la Producción. Mayo 2004

precios del 15%, que es el usualmente utilizado en la literatura y que asegura la corrección por las diferencias generadas en los precios derivadas del costo de seguro y flete (CIF) y las diferencias propias del rezago en los ajustes de precios. De esta forma aquellos productos para los cuales los precios de exportación difieran de los precios de importación en más de un 15% se consideraran de comercio vertical y, si la diferencia es menor a este valor, será horizontal.

Como se ha señalado anteriormente el fuerte crecimiento del comercio bilateral ha estado acompañado por una proporción creciente del comercio de “dos vías”, que alcanzó en el año 1997 un “pico” acaparando el 75% del comercio total de manufacturas, y un “piso” en el año 2001 con el 64%.

Al indagar hacia el interior del CII, intentando caracterizar cuál es el tipo de comercio predominante, dividiendo entre vertical y horizontal, nuevamente observamos dos procesos bien diferenciados. Uno que va desde principios de la década hasta el año 1998, donde existe un fuerte dinamismo del CII horizontal, incluso a un ritmo mayor que el del CII total, lo que llevó a que la participación de este tipo de comercio en el total del CII aumente significativamente, pasando de representar el 23% del comercio de manufacturas en el año 1993 a alcanzar el 44% en 1998.

Una segunda etapa se desarrolla a partir del año 1999, en que se produce la devaluación de la moneda brasileña y el comienzo de la recesión argentina. Junto a la mencionada reducción del comercio de “doble vía” se observa una proporción relativamente mayor de comercio de tipo vertical, es decir de bienes de la misma rama pero diferenciados por su calidad. La participación del comercio vertical dentro del total del CII manufacturero subió bruscamente en el año 1999 y se mantuvo en niveles elevados durante todo el resto del período.

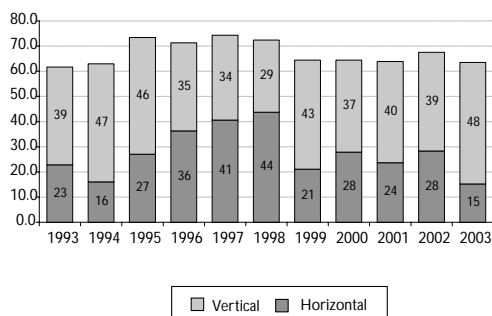
Si bien la distribución entre ambos tipos de CII puede variar en función de cual sea el rango de precios que se tome para determinar si los bienes son o no de distinta calidad o el país que proporciona la información, las conclusiones anteriores son robustas frente a posibilidades metodológicas alternativas. Se mantiene entonces la secuencia que muestra un predominio del comercio de tipo vertical durante principios de los noventa, que fue paulatinamente dejándole paso al comercio de productos de similar calidad, especialmente luego de la puesta en marcha del MERCOSUR, hasta el año 1999 en que el comercio vertical vuelve a ser el predominante, alcanzando su máxima expresión durante el año 2003.

Un fenómeno interesante surge luego de la devaluación Argentina -que en términos relativos fue mucho mas importante que la de Brasil-, donde podría esperarse un fenómeno similar al de 1999, aunque en sentido contrario. Sin embargo ello no ocurrió. Si bien el año de la devaluación de la moneda argentina, el CII vertical sufrió un leve retroceso dentro del total del CII manufacturero, durante el año 2003 este ha recobrado importancia, alcanzando los mayores valores de los últimos 10 años. Así, en el último año el CII de productos diferenciados representaba el 48% del total del comercio bilateral de manufacturas y el 76% del CII.

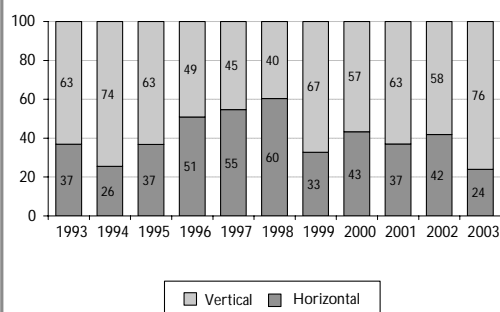
Al observar que durante los últimos cinco años la evolución del CII se da con una participación mayoritaria del comercio vertical, surge el interrogante de si la distribución de este tipo de comercio es homogénea o no entre ambos países o si por el contrario uno de ellos se encuentra

### Comercio Intraindustrial

**Evolución del Comercio Intraindustrial  
Como porcentaje del comercio total**



**Comercio Intra-Industrial Vertical y  
Horizontal Manufacturas entre Argentina y**

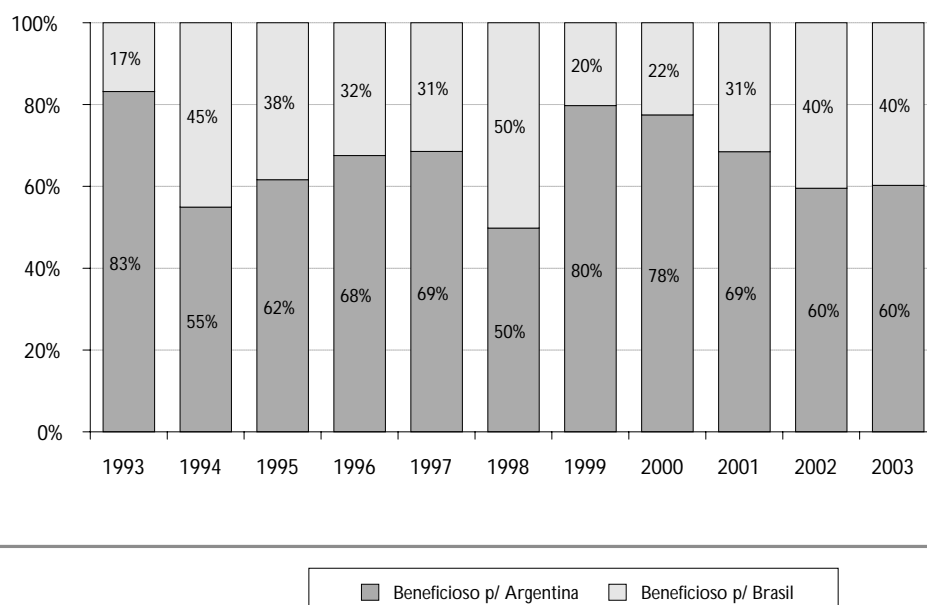


sesgado a la venta de productos con un mayor valor unitario mientras que otro se concentra en los de bajo valor.

Entonces surge una caracterización adicional del comercio vertical consistente en clasificarlo según cual país vende el producto de mayor valor unitario (de mayor calidad). Los resultados obtenidos muestran que prácticamente *durante todo el periodo estudiado fue Argentina el país que tuvo una participación mayoritaria en las ventas de CII de mayor calidad*, aunque la dinámica dentro del periodo no ha sido del todo homogénea.

Desde el año 1994 hasta 1997 dentro del CII predominó una tipología de intercambio donde Argentina le vendía a Brasil mayoritariamente productos con mayor valor unitario y el “saldo” era cada vez

**Distribución del CII vertical entre Argentina y Brasil  
Como porcentaje del total del CCI Vertical**



más favorable a nuestro país; en cambio, durante el año 1998, este comportamiento experimenta un quiebre y la distribución del comercio vertical se realiza en partes iguales. Justamente este es el año en el que el comercio bilateral alcanza valores máximos, el grado de complementariedad entre ambas economías es muy elevado y la participación del comercio horizontal dentro del CII es la más alta del período.

A partir del año 1999, la aparición de fuertes desequilibrios macroeconómicos llevó a que nuevamente el CII de productos diferenciados crezca y sea Argentina el que se concentre en la exportación de los productos de mayor valor unitario. Nuestro país llegó a concentrar más del 80% del total del comercio vertical con valores significativamente mayores a los de Brasil. Estos valores, récord para la serie histórica, han comenzado a reducirse paulatinamente aunque actualmente siguen siendo muy elevados, alcanzando en la actualidad el 60%

### **Una aproximación sectorial**

Al analizar la composición sectorial del comercio diferenciado por calidad, se observa en el caso argentino una fuerte participación del complejo automotor. Al respecto, cabe destacar que una parte muy significativa del comercio intraindustrial entre ambos países responde al comercio vinculado a este complejo, en el cual predominan políticas regionales que van más allá de lo estrictamente arancelario.

El diferencial de precios observados, especialmente en el caso de automóviles particulares, parece estar asociado a la existencia de una política sectorial común entre las terminales de ambos países, a partir de la cual Brasil se ha especializado en la producción a gran escala de automóviles pequeños mientras que Argentina ha concentrado su producción en vehículos medianos y grandes, que obviamente poseen un valor unitario mayor.

Si tomamos en cuenta el total del complejo automotor (vehículos de pasajeros, vehículos de carga y autopartes), éste representa el 45% de las exportaciones Argentinas dirigidas a Brasil con CII vertical.

Otro grupo importante de productos en los que el valor unitario del intercambio bilateral es favorable a nuestro país es el de los productos plásticos primarios y los medicamentos. En particular, las exportaciones de poliamidas y polímeros de propileno, que alcanzaron un total de u\$s 100 millones durante el 2003, concentrando más del 60% de las colocaciones de plásticos primarios. En tanto, dentro del agrupado de medicamentos se concretaron ventas por U\$S 45 millones; si bien existe una presencia mayoritaria de los medicamentos propiamente dichos, son importantes las ventas de vitaminas, que representan el 13% de las ventas a Brasil y que muestran un importante diferencial de precios.

Junto a estos productos se destacan los hilados, especialmente de nylon y poliamidas utilizados en la producción de neumáticos y las ventas de material fotográfico y cinematográfico, fuertemente concentrados en la venta de películas fotográficas en rollos de alta calidad.

**Principales Manufacturas, dentro del CII vertical, en las que Argentina exporta por un valor unitario significativamente mayor - Año 2003**

Código CUCI	Definición	Exportaciones Argentinas (Mill. de u\$s)	% del Total del CII Vertical Beneficioso para Argentina	Precio Medio* Argentina	Precio Medio* Brasil
781	Automóviles p / el transporte de personas	173	19.9	7	5.7
782	Atomomóviles p / el transporte de mercancías	158.1	18.1	6.72	5.1
575	Otros plásticos en formas primarias	55.8	6.4	1.07	0.73
542	Medicamentos (incluso veterinarios)	44.6	5.1	23.6	10.86
783	Vehículos automotores de carretera	36.7	4.2	6.37	4.75
778	Máquinas y aparatos eléctricos	35.1	4	8.04	2.87
657	Hilados y tejidos especiales, esp. de fibras textiles	30.9	3.6	3.33	2.59
882	Mat. Fotográficos y cinematográficos	23	2.6	9.38	7.46
553	Prod. de perfumería, cosméticos o prep. de tocador	23.1	2.6	2.63	2.18
743	Bombas, compresores y ventiladores de aire	22.6	2.6	12.44	5.41
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	20.7	2.4	1.7	1.23
598	Productos químicos diversos	15	1.7	1.43	1.09

\* En U\$S por Kg

Fuente: Centro de Estudios para la Producción en base a INDEC

Al analizar la misma situación para el caso brasileño, se observa por un lado una composición mucho menos concentrada; y por otro una participación del complejo automotriz mucho menor. Si bien las exportaciones de motores de combustión interna y sus partes son el rubro mas importante dentro de las compras Argentinas, solo representan el 13% del total contra el 45% del total del bloque automotriz en el caso argentino. Dentro de los productos en los que existe un comercio de “doble vía” y que Brasil muestra valores unitarios significativamente superiores a los argentinos se destacan también los productos químicos, las manufacturas de metal y ciertas maquinarias.

Particularmente entre los productos químicos se observa una gran diversidad, con presencia de insecticidas, fungicidas, políesteres, hidrocarburos acíclicos no saturados, pigmentos y preparaciones en base a dióxido de titanio, etc. El conjunto de estos productos representan compras argentinas por casi u\$s 249 millones.

En tanto las ventas brasileñas de manufacturas de metal se encuentran fuertemente sesgadas hacia los laminados planos de hierro y acero sin alear, chapas de aluminio y barras para perforación de acero.

**Principales manufacturas, dentro del CII vertical, en las que Brasil exporta por un valor significativamente mayor - Año 2003**

Código CUCI	Definición	Exportaciones Brasileñas (Mill. de u\$s)	% del Total del CII Vertical Beneficioso para Brasil	Precio Medio* Brasil	Precio Medio* Argentina
713	Motores de combustión interna y sus partes	99.9	13.1	6.9	3.8
591	Insecticidas, raticidas, fungicidas y herbicidas	35.5	4.6	6	2.8
574	Poliacetales, otros poliésteres y resinas epoxídicas	44.4	5.8	1.2	0.9
651	Hilados de fibra textil	77.1	10.1	2.6	2.1
511	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados, etc.	44.8	5.9	0.6	0.5
582	Planchas, hojas, películas, etc. de plásticos	53.2	7	2.4	2.1
533	Pigmentos, pinturas y barnices	40.2	5.3	2	1.4
674	Prod. Laminados planos, de hierro o de acero no aaleado	14.2	1.9	0.7	0.5
684	Aluminio	23.6	3.1	2.8	2.2
573	Polímeros de cloruro de vinilo en formas primarias	11.3	1.5	0.8	0.7
676	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones de hierro y acero	25.5	3.3	0.8	0.5

\* U\$S por Kg

Fuente: Centro de Estudios para la Producción en base a INDEC

A modo de conclusión, podemos afirmar que la composición del CII entre Argentina y Brasil se ha tornado muy inestable, afectado en buena medida por el volumen del intercambio bilateral y por el dinamismo de la demanda en ambos países.

En este contexto, el CII vertical “favorable a Argentina” ha tenido una mayor incidencia –en forma sostenida en el tiempo-, pero a la vez, se ha desarrollado en el marco de una mayor concentración, con una participación importante del bloque automotriz. En cambio el comercio “beneficioso para Brasil”, si bien minoritario, se encuentra más diversificado.

Una cuestión que surge tanto del presente, como del anterior estudio del CII entre Argentina y Brasil, es la necesidad de abordar la concreción de políticas activas de especialización que reduzcan la vulnerabilidad de las firmas a las condiciones macroeconomicas que se ha reflejado en los bruscos cambios del CII.

---

#### Bibliografía

Greenaway, D., Hine, R. y Milner C (1995). “Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom”. The Economic Journal 105, 1995.

Servente Luquetti, Mariana; Sosa Clavijo, Silvana (2003). “Magnitud, naturaleza y evolución del comercio intraindustrial uruguayo: 1993-2000”.

Selaive, Jorge (1998). “Comercio Intraindustrial en Chile”. Documento de Trabajo 44, Banco Central de Chile. Anexo I

Cuadro 5: Anexo

Código CUCI	Comercio Bilateral (Mill. de u\$s)	Descripción	Comercio Vertical u Horizontal	País con mayor valor unitario
24	6.7	Queso y cuajada	Horizontal	---
37	5.5	Pescados y moluscos, preparados o en conserva, n.e.p.	Vertical	Argentina
59	3.7	Jugos de frutas (incluso mosto de uva) y jugos de legumbres.	Vertical	Brasil
61	2.9	Azúcares, melaza y miel	Vertical	Argentina
62	10.6	Artículos de confitería preparados con azúcar	Vertical	Brasil
73	16.6	Chocolate y otros preparados alimenticios que contengan cacao, n.e.p.	Vertical	Argentina
74	1.1	Té y mate	Vertical	Brasil
81	12.3	Alimento para animales (excepto cereales sin moler)	Vertical	Argentina
98	33.6	Productos y preparados comestibles, n.e.p.	Vertical	Brasil
232	36.7	Caucho sintético, regenerado y desperdicios	Vertical	Brasil
248	11.7	Madera trabajada simplemente para vías férreas	Vertical	Brasil
266	21.1	Fibras sintéticas adecuadas para el hilado	Vertical	Brasil
282	1.6	Desperdicios y desechos ferrosos (chatarra)	Vertical	Brasil
335	6.5	Productos residuales derivados del petróleo, n.e.p., y productos conexos	Horizontal	---
411	6.2	Aceites y grasas de origen animal	Vertical	Argentina
431	6.5	Grasas y aceites de origen animal o vegetal, elaborados.	Vertical	Brasil
511	97.7	Hidrocarburos, n.e.p., y sus derivados halogenados, sulfonados, nitrados o nitrosados	Vertical	Brasil
512	52.7	Alcoholes, fenoles, fenol-alcoholes y sus derivados.	Horizontal	---
513	44.3	Ácidos carboxílicos y sus anhídridos.	Vertical	Argentina
514	52.5	Compuestos de funciones nitrogenadas	Vertical	Argentina
516	30.6	Otros productos químicos orgánicos	Vertical	Argentina
522	68.5	Elementos químicos inorgánicos, óxidos y halógenos	Horizontal	---
523	36.0	Sales metálicas y peróxidos de ácidos hipocloritos.	Vertical	Brasil
524	9.2	Otros productos químicos inorgánicos	Vertical	Argentina
531	12.1	Materias colorantes y lacas colorantes sintéticas u orgánicas.	Vertical	Argentina
532	8.4	Extractos tintóreos y curtientes.	Horizontal	---
533	60.4	Pigmentos, pinturas y barnices	Vertical	Brasil
541	28.2	Productos medicinales y farmacéuticos, excepto los medicamentos del grupo 542	Vertical	Brasil
542	99.1	Medicamentos (incluso veterinarios)	Vertical	Argentina
551	13.6	Aceites esenciales, materias aromatizantes.	Vertical	Argentina
553	55.6	Productos de perfumería y cosméticos (excepto jabones)	Vertical	Argentina
562	56.2	Abonos (excepto los del grupo 272)	Vertical	Brasil
571	260.7	Polímeros de etileno, en formas primarias	Horizontal	---
572	16.6	Polímeros de estireno, en formas primarias	Horizontal	---
573	41.5	Polímeros de cloruro de vinilo en formas primarias	Vertical	Brasil
574	125.8	Poliacetales, otros polímeros y resinas epoxídicas	Vertical	Brasil
575	101.6	Otros plásticos en formas primarias	Vertical	Argentina
581	9.6	Tubos, caños y mangueras de plásticos	Vertical	Brasil
582	83.7	Planchas, hojas, películas, cintas y tiras de plásticos	Vertical	Brasil
583	0.8	Monofilamentos de dimensiones transversales superiores a 1mm	Horizontal	---
591	131.6	Insecticidas, raticidas, fungicidas y herbicidas	Vertical	Brasil
592	39.8	Almidones, inulina y gluten de trigo; colas	Vertical	Argentina
593	2.5	Explosivos y productos de pirotecnia	Vertical	Argentina
597	27.9	Aditivos preparados para aceites minerales y productos análogos	Vertical	Brasil
598	53.4	Productos químicos diversos, n.e.p.	Vertical	Argentina
621	13.4	Materiales de caucho (por ejemplo, pastas, planchas, etc.)	Horizontal	---
625	165.1	Neumáticos, bandas de rodadura intercambiables	Horizontal	---
629	17.8	Artículos de caucho, n.e.p.	Vertical	Argentina
633	1.3	Manufacturas de corcho	Vertical	Argentina
635	1.5	Manufacturas de madera, n.e.p.	Vertical	Brasil
642	17.2	Papeles y cartones recortados en tamaños o formas determinadas y artículos de papel o cartón	Vertical	Brasil
651	114.0	Hilados de fibra textil	Vertical	Brasil
653	15.2	Tejidos de materias textiles manufacturadas (excepto tejidos estrechos o especiales)	Vertical	Argentina
656	2.4	Tules, encajes y otras confecciones pequeñas	Vertical	Argentina
657	71.1	Hilados especiales, tejidos especiales de fibras textiles y productos conexos	Vertical	Argentina
659	5.4	Recubrimientos para pisos, etc.	Vertical	Argentina
661	3.9	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción (excepto materiales de vidrio y arcilla)	Vertical	Argentina
663	15.1	Manufacturas de minerales, n.e.p.	Vertical	Argentina
673	54.2	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado, que no estén bañados, revestidos ni recubiertos	Horizontal	---
674	48.0	Productos laminados planos, de hierro o de acero no aleado, enchapados, revestido o recubiertos	Vertical	Brasil
676	40.8	Barras, varillas, ángulos, perfiles y secciones de hierro y acero	Vertical	Brasil
678	14.0	Alambre de hierro o acero	Vertical	Brasil
679	24.2	Tubos, caños y perfiles huecos, de hierro o acero	Vertical	Brasil
684	43.3	Aluminio	Vertical	Brasil
686	19.6	Zinc	Horizontal	---
689	0.5	Diversos metales comunes no ferrosos utilizados en metalurgia	Vertical	Argentina
691	3.3	Estructuras y partes de estructuras, n.e.p., de hierro, acero o aluminio	Horizontal	---
693	14.0	Artículos de alambre y enrejados para cercas	Vertical	Brasil
695	13.3	Herramientas de uso manual o de uso en máquinas	Horizontal	---
699	33.2	Manufacturas de metales comunes, n.e.p.	Vertical	Argentina
713	174.2	Motores de combustión interna y piezas, n.e.p.	Vertical	Brasil
716	21.2	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas, n.e.p.	Vertical	Argentina
724	3.2	Maquinaria textil y para trabajar cueros, y sus partes, n.e.p.	Vertical	Brasil
727	3.5	Máquinas para elaborar alimentos (excepto las de uso doméstico)	Vertical	Argentina
728	19.6	Otras máquinas y equipos especiales, y sus partes y piezas, n.e.p.	Vertical	Argentina
731	11.2	Máquinas herramientas que trabajan por remoción de metal	Vertical	Argentina
735	2.5	Partes y piezas, n.e.p., y accesorios adecuados para usar exclusiva o principalmente con las máquinas de los rubros 731 y 733	Horizontal	---

Código CUCI	Comercio Bilateral (Mill. de u\$s)	Descripción	Comercio Vertical u Horizontal	País con mayor valor unitario
737	8.8	Máquinas para trabajar metales (excepto máquinas herramientas) y sus partes y piezas, n.e.p.	Vertical	Argentina
741	60.7	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes y piezas, n.e.p.	Horizontal	---
742	37.0	Bombas para líquidos; partes y piezas de tales bombas y elevadores de líquidos	Vertical	Brasil
743	55.4	Bombas (excepto bombas para líquidos), compresores y ventiladores de aire u otros gases	Vertical	Argentina
744	12.1	Equipos mecánicos de manipulación y sus partes y piezas, n.e.p.	Vertical	Argentina
745	24.3	Otras máquinas y aparatos mecánicos, no eléctricos, y sus partes y piezas, n.e.p.	Vertical	Argentina
746	27.0	Cojinetes de bolas o de rodillos	Vertical	Brasil
747	26.7	Grifos, válvulas y accesorios análogos para tuberías, calderas y recipientes análogos	Vertical	Argentina
748	25.4	Arboles de transmisión; engranajes y trenes de engranajes	Vertical	Argentina
749	13.4	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas, n.e.p.	Vertical	Brasil
751	0.9	Máquinas de oficina	Vertical	Argentina
759	1.5	Partes, piezas y accesorios adecuados para usar exclusiva o principalmente con máquinas de los grupos 751 y 752	Vertical	Argentina
762	25.0	Radioreceptores	Vertical	Argentina
771	8.4	Aparatos de electricidad y sus partes y piezas	Horizontal	---
772	26.0	Aparatos eléctricos para empalme, corte, protección o conexión de circuitos eléctricos	Horizontal	---
773	40.4	Equipo para distribución de electricidad, n.e.p.	Vertical	Brasil
778	103.2	Máquinas y aparatos eléctricos, n.e.p.	Vertical	Argentina
781	586.2	Automóviles y otros vehículos automotores diseñados para el transporte de personas, incluso camionetas y automóviles de carrera	Vertical	Argentina
782	358.9	Vehículos automotores para el transporte de mercancías y automotores para usos especiales	Vertical	Argentina
783	100.9	Vehículos automotores de carretera, n.e.p.	Vertical	Argentina
784	381.2	Partes, piezas y accesorios de los automotores de los grupos 722, 781, 782 y 783	Horizontal	---
791	4.4	Vehículos para ferrocarriles y equipo conexo	Vertical	Argentina
813	0.8	Artefactos y accesorios de alumbrado, n.e.p.	Vertical	Brasil
821	19.7	Muebles	Vertical	Argentina
842	2.5	Abrigos y capas (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)	Vertical	Argentina
843	3.2	Abrigos y chaquetas (excepto prendas de los rubros 845.2 u 845.6)	Vertical	Argentina
846	0.5	Accesorios de vestir de tela	Vertical	Brasil
848	1.0	Prendas y accesorios de vestir que no sean de materias textiles	Vertical	Argentina
873	14.0	Medidores y contadores, n.e.p.	Vertical	Argentina
874	38.3	Instrumentos y aparatos de medición y verificación, n.e.p.	Vertical	Argentina
882	57.4	Materiales fotográficos y cinematográficos	Vertical	Argentina
892	9.5	Impresos	Vertical	Brasil
893	33.3	Artículos, n.e.p., de materiales plásticos	Vertical	Brasil
898	3.9	Instrumentos musicales y sus partes, piezas y accesorios (excepto artículos de los grupos 742, 882 y 892)	Horizontal	---
TOTAL	4903.2			

Fuente: CEP en base a INDEC.

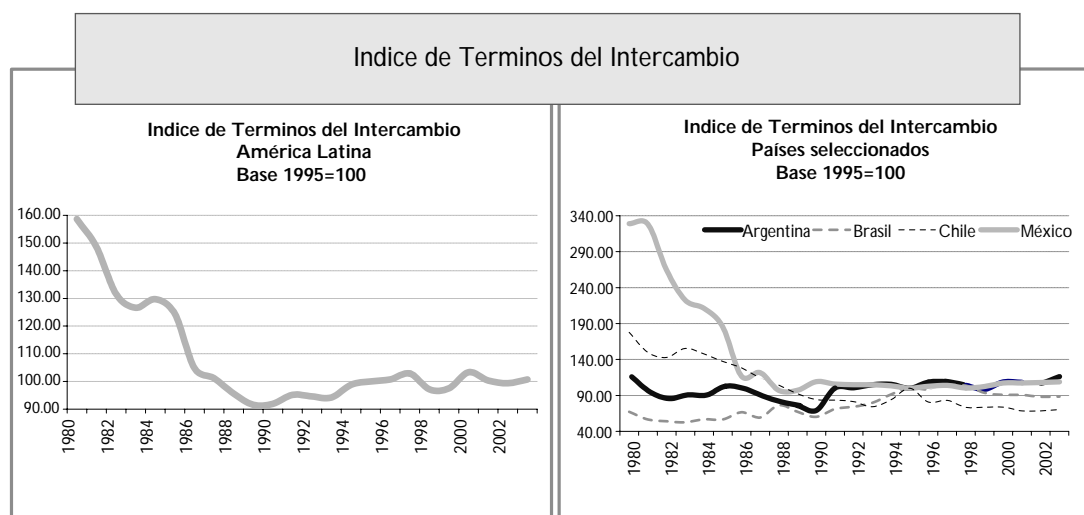


## Los términos del intercambio en América Latina.

Los términos de intercambio, entendidos como las variaciones en las estructuras de precios de las exportaciones en relación a las importaciones, han sido durante años uno de los principales temas de atención para los países de América Latina. En efecto, un deterioro en los términos del intercambio puede llegar a traducirse en un crónico deterioro de la balanza de pagos, tal como ha ocurrido en un número significativo de países de la región. Teniendo en cuenta la importancia de los mismos, en la presente nota se realiza un breve repaso de su evolución como así también de sus principales determinantes.

En términos generales, puede observarse que América Latina en su conjunto ha sufrido un deterioro sistemático de sus términos de intercambio durante la década del '80, fruto principalmente de la crisis del petróleo que afectó a los países productores e importadores de la región. A esto se sumó la reducción en las cotizaciones del cobre -con un fuerte impacto en Chile- y una evolución errática en las cotizaciones de las commodities agrícolas.

Este comportamiento comenzó a revertirse durante la década del '90, aunque aún se encuentra lejos de recuperar lo perdido durante el decenio previo; esta mejora observada en los 90' ha estado sustentada tanto en más altas cotizaciones de los productos de exportación como en el cambio de las canastas de bienes que componen las ventas al mundo de la región.



Este patrón general de comportamiento no necesariamente se repite en todos los países. En efecto, la evolución de los términos de intercambio resulta ser bastante heterogénea dada la disímil canasta de exportación e importación de las diferentes economías. Por ejemplo, mientras que en México se observa el fuerte impacto de la crisis del petróleo durante los '80 -derivado del importante peso de este producto en su canasta exportadora-, en Brasil se produce un fenómeno inverso, dado que este país es importador neto de este combustible.

Por su parte, en Chile se puede observar el impacto de la prolongada reducción del precio del cobre durante la década del '80, seguida de cierta estabilidad en el decenio siguiente; en tanto Argentina ha seguido un comportamiento errático durante todo el período estudiado, consolidando un fuerte crecimiento durante los últimos años -fruto del notorio incremento en las cotizaciones de sus principales granos de exportación-.

Con la intención de realizar un análisis detallado de la evolución de los términos de intercambio en los distintos países se optó por estudiar el comportamiento de los mismos entre dos periodos bien marcados: uno que va desde 1980 hasta 1990 y otro que llega hasta la actualidad. Para evitar sesgar las estimaciones, se optó por comparar la evolución entre períodos tomando en cuenta los promedios trianuales del valor de los términos de intercambio.

Siguiendo esta metodología, puede observarse en el cuadro 1 que los términos del intercambio de América Latina evidencian una reducción del 28% entre 1980 y la actualidad, con caídas generalizadas -ya que doce de los diecinueve países han sufrido una disminución-. Asimismo, las tasas de variación son muy disímiles y en algunos casos parecen sorprendentes, como la declinación del 65% que afecta a México o la mejora del 52% que beneficia al Brasil.

Los datos permiten destacar algunos hechos relevantes. En primer lugar, entre 1980/82-2000/02, los dos subperíodos presentan resultados diferentes. Como puede observarse, en el segundo de ellos la tendencia negativa se revierte, aunque en forma parcial, siendo once países los que registran subas.

En segundo término, todos los exportadores de petróleo verifican retrocesos muy profundos que van del 65% ya mencionado en México, al 40% en Venezuela. Al respecto, conviene precisar que la evolución de cualquier serie económica está muy influida por el punto de partida (o de finalización)

**Cuadro N° 1: Índice de términos - base 1995=100**

(En variación porcentual)

País	Variación porcentual		
	00/02-80/82	90/92-80/82	00/02-90/92
Brasil	52%	16%	31%
Paraguay	40%	40%	0%
Costa Rica	29%	5%	24%
El Salvador	24%	3%	21%
Argentina	10%	-9%	20%
Honduras	3%	-15%	22%
Panamá	1%	-14%	17%
Uruguay	-2%	11%	-12%
Colombia	-9%	-23%	18%
Guatemala	-22%	-20%	-3%
TOTAL	-28%	-33%	8%
Nicaragua	-34%	-12%	-25%
Rep. Dominicana	-40%	-42%	3%
Venezuela	-40%	-49%	17%
Bolivia	-45%	-47%	4%
Haití	-47%	-39%	-14%
Ecuador	-51%	-48%	-6%
Perú	-55%	-48%	-13%
Chile	-55%	-47%	-15%
México	-65%	-65%	1%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

que se adopte. No puede extrañar, por lo tanto, el carácter abrupto de aquellas contracciones, que obedecen a la baja del precio del petróleo con respecto a su valor récord de comienzos de los ochenta. Lo mismo ocurre con Chile, cuyos términos del intercambio se reducen en un 55%, por la gran disminución del precio relativo del cobre.

Por último, del lado de los “ganadores” aparecen Argentina y Brasil con mejoras sensibles, del 10% y del 52%, respectivamente. Estos incrementos son el resultado de tendencias muy contrapuestas. En Brasil, disminuyen los precios reales de importación y de exportación, siendo mayor la caída de los primeros. En la Argentina, se da el fenómeno opuesto ya que suben las dos series de precios, pero los de exportación lo hacen con mayor intensidad.

### Los precios de exportación.

Los términos del intercambio constituyen una relación entre los precios de exportación y de importación de un país y ello obliga a prestar atención a lo que ocurre en ambos lados de la balanza comercial. Asimismo, debe tenerse presente que los precios de exportación computados reflejan el comportamiento de todas las exportaciones y no sólo los de sus productos básicos. En consecuencia, las cotizaciones de las commodities son sólo un componente de un agregado mayor que también incluye a los bienes industriales.

Otro elemento a ser subrayado es que los cambios que se operan en la canasta de exportaciones de cada país también tienen influencia sobre los precios de exportación que registra ese país en cada año por cuanto se toman en cuenta canastas de bienes que son distintas. Esta cuestión es importante porque varias economías de América Latina han modificado su perfil exportador durante este período. El cuadro N° 2 muestra la evolución de las cotizaciones reales de exportación en el periodo 1980-2003 y en los dos subperíodos.

**Cuadro N° 2: Índices de precios de las exportaciones base 1995=100**

(En variación porcentual)

País	Variación porcentual		
	00/02-80/82	90/92-80/82	00/02-90/92
Panamá	43%	15%	25%
El Salvador	32%	-16%	56%
Argentina	25%	14%	10%
Costa Rica	17%	5%	12%
Colombia	15%	-6%	23%
Paraguay	7%	-3%	11%
Honduras	-2%	-23%	28%
Guatemala	-7%	-9%	3%
Brasil	-12%	-9%	-3%
Uruguay	-18%	-2%	-16%
TOTAL	-18%	-22%	5%
Rep. Dominicana	-20%	-24%	6%
Nicaragua	-20%	-11%	-11%
Haití	-24%	-18%	-8%
Chile	-27%	-11%	-18%
Venezuela	-33%	-44%	18%
Bolivia	-35%	-39%	6%
Perú	-36%	-27%	-13%
Ecuador	-41%	-45%	6%
México	-43%	-45%	5%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

Entre 1980 y 2003, los precios declinan un 18%. Observando lo ocurrido en los dos subperíodos, se observa una gran caída en el primero, del 22% y una recuperación del 5% en el segundo. Estos promedios indican que la evolución de esta variable guarda una correspondencia, en términos generales, con el comportamiento de los términos del intercambio.

Sólo seis naciones registran aumentos durante el período completo. Ellas son, Argentina, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Panamá y Paraguay. No obstante, en el segundo subperíodo predominan las recuperaciones, ya que trece de los diecinueve países logran mejoras en tanto que sólo hay seis retrocesos.

### Los precios de importación de los países latinoamericanos.

Los precios reales que afrontan los países latinoamericanos por sus compras en el exterior se incrementan en un 18%. También en este caso se observan diferencias en los dos subperíodos puesto que en la década del ochenta se registra una suba del 21%, mientras que en los años restantes hay una disminución del 2%

La tendencia de los precios de importación se encuentra afectada por los puntos de inicio y de fin del período elegido y por la composición variable de los bienes que se importen en cada año.

Al comparar esta serie con la de precios de exportación para el total de América Latina, se puede comprobar que en el primer subperíodo, ambas series contribuyen al deterioro de los términos del intercambio, puesto que caen los de exportación y suben los de importación.

**Cuadro N° 3: : Índices de precios de las importaciones base - 1995=100**

(En variación porcentual)

País	Variación porcentual		
	00/02-80/82	90/92-80/82	00/02-90/92
Chile	64%	69%	-3%
México	63%	56%	4%
Haití	43%	33%	8%
Panamá	41%	33%	7%
Perú	40%	40%	0%
Rep. Dominicana	35%	31%	3%
Colombia	25%	21%	4%
Ecuador	21%	7%	13%
Guatemala	19%	13%	5%
Nicaragua	19%	1%	18%
Bolivia	18%	16%	2%
TOTAL	18%	21%	-2%
Argentina	14%	26%	-10%
Venezuela	11%	10%	1%
El Salvador	5%	-19%	29%
Honduras	-6%	-11%	5%
Costa Rica	-10%	0%	-10%
Uruguay	-16%	-12%	-4%
Paraguay	-24%	-31%	11%
Brasil	-42%	-21%	-27%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

La notable baja del 42% que registra Brasil en todo el período es, en buena medida, el resultado de la política de autoabastecimiento energético que posibilitó una gran reducción de los volúmenes de petróleo importados.

Por su parte, los valores negativos de la serie en la década del noventa están influidos, en parte, por las tendencias deflacionarias que operan en el mercado mundial de manufacturas. Argentina, que es un importador de bienes industriales, se ha visto beneficiada por esta situación.

En igual sentido, en Chile y en México, las manufacturas son el tipo de bienes que determina, en grado considerable, el incremento de los precios de importación. En otros países, con una propensión igualmente elevada a importar bienes industriales, como Costa Rica, este efecto es menos intenso.

Este panorama general muestra que son diversos los factores que influyen sobre los precios del intercambio. Por un lado, las cotizaciones de las commodities influyen sobre los precios promedio tanto por el lado de las importaciones (combustibles) como de las exportaciones. Pero, también los precios industriales juegan un papel en ambos componentes de la balanza comercial y, en este sentido, la importancia de los diferentes productos en las canastas exportadoras e importadoras de los países determinan las alteraciones de los términos del intercambio que sufren cada uno de ellos.

Hasta aquí hemos analizado los precios. Pasaremos revista a la evolución de las exportaciones para poder establecer alguna relación entre ambas variables.

#### **La evolución de las exportaciones en 1980-2003.**

Entre 1980/82 y 2000/02, las exportaciones totales de América Latina prácticamente se cuadruplicaron, al ascender de 84.305 a 328.097 millones de dólares. Aún cuando este crecimiento es significativo, se encuentra a considerable distancia de los resultados obtenidos por otras economías emergentes durante esos años, tales como China o las del sudeste asiático.

El cuadro N° 4 muestra que todos los países aumentaron sus ventas al exterior. No obstante, el rasgo más notable está dado por México, cuya tasa de variación fue del 745%. Naturalmente, por ser el mayor exportador de la región, el crecimiento promedio de América Latina está muy influido por la tasa de incremento de aquel país. En razón de ello, sólo otras dos naciones –Costa Rica, con 444% y Chile, con 347%- consiguen ubicarse por encima del nivel medio de la región.

En un segundo estrato, se distinguen algunas naciones con un aumento inferior al promedio pero superior al 100%, entre las cuales se encuentran Argentina, Colombia y Brasil. Este último país era el primer exportador a comienzos del período y fue desplazado de esa posición por México durante la década del ochenta.

Finalmente, existe un conjunto de naciones con un aumento por debajo del 100%, entre las cuales figura Uruguay (el único socio del Mercosur con un crecimiento tan débil) y Venezuela, que ocupa el tercer lugar entre los grandes exportadores.

**Cuadro N° 4 : Exportaciones totales**

(En millones de dólares corrientes y en variación porcentual)

País	Valores Promedio			Variación Porcentual		
	1980/82	1990/92	2000/02	90/92-80/82	00/02-90/92	00/02-80/82
Argentina	8,259	12,183	25,825	48%	112%	213%
Bolivia	972	845	1,397	-13%	65%	44%
Brasil	20,840	32,660	57,095	57%	75%	174%
Chile	3,954	8,993	17,670	127%	96%	347%
Colombia	3,302	6,946	12,432	110%	79%	276%
Costa Rica	929	1,527	5,051	64%	231%	444%
Ecuador	2,279	2,867	4,872	26%	70%	114%
El Salvador	534	475	1,249	-11%	163%	134%
Guatemala	1,221	1,220	2,439	0%	100%	100%
Honduras	726	636	1,197	-12%	88%	65%
México	19,073	33,061	161,698	73%	389%	748%
Nicaragua	422	281	598	-33%	113%	42%
Paraguay	312	784	937	152%	20%	201%
Perú	2,818	3,296	7,059	17%	114%	150%
Uruguay	1,098	1,629	2,065	48%	27%	88%
Venezuela	17,656	15,298	26,512	-13%	73%	50%
Total	84,396	122,700	328,097	45%	167%	289%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

**Las exportaciones manufactureras.**

Si tomamos en cuenta el tipo de bien exportado, comprobamos que las colocaciones manufactureras de América Latina se multiplicaron por seis, al pasar de 40.902 a 250.719 millones (tasa de aumento del 513%). Las ventas primarias, en cambio, no llegaron a duplicarse (crecen un 78%). Esto expresa con claridad que estamos ante un proceso exportador basado fundamentalmente en los bienes industriales.

**Cuadro N° 5: Exportaciones manufactureras**

(En millones de dólares corrientes y en variación porcentual)

País	Valores Promedio			Variación Porcentual		
	1980/82	1990/92	2000/02	90/92-80/82	00/02-90/92	00/02-80/82
Argentina	4,918	8,376	16,891	70%	102%	243%
Bolivia	669	301	844	-55%	181%	26%
Brasil	17,362	26,415	46,525	52%	76%	168%
Chile	3,006	6,192	11,935	106%	93%	297%
Colombia	1,151	2,780	6,165	142%	122%	436%
Costa Rica	437	865	3,777	98%	336%	765%
Ecuador	494	365	1,299	-26%	255%	163%
El Salvador	342	435	1,021	27%	134%	198%
Guatemala	629	909	1,374	44%	51%	118%
Honduras	254	280	511	10%	82%	101%
México	3,715	21,969	143,527	491%	553%	3763%
Nicaragua	228	185	310	-19%	67%	36%
Paraguay	121	284	452	135%	59%	274%
Perú	1,609	2,477	5,430	54%	119%	237%
Uruguay	905	1,385	1,780	53%	29%	97%
Venezuela	5,060	7,191	8,878	42%	23%	75%
Total	40,902	80,410	250,719	97%	212%	513%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

Como es de prever, las cifras de México tienen un papel dominante. Su valor FOB manufacturero escaló de 33.715 a 143.527 millones de dólares. Hacia el final del período, sus ventas industriales representan nada menos que el 57% del total de este tipo de exportaciones. Costa Rica también da un sugestivo salto y, a pesar de arrancar de niveles muy bajos (catorceavo lugar), hoy es el octavo exportador industrial. Aún cuando se ubica por debajo del promedio -que está muy sesgado por el comportamiento de México- Colombia es otro país con muy buenos resultados.

Chile, Argentina, Perú y Brasil pertenecen a una categoría intermedia, que ostenta una tasa de crecimiento superior al 100%. En Uruguay y en Venezuela los incrementos son considerablemente bajos. En otros casos, como Nicaragua y Bolivia, los años transcurridos prácticamente no aportaron nada a mejorar una muy exigua capacidad exportadora industrial.

### Exportaciones industriales y precios de exportación.

Sobre la base de los datos expuestos, ¿es posible distinguir alguna asociación entre aumento exportador y mejora de los precios de exportación?. Expresado en otros términos, ¿cómo podemos explicar la caída generalizada de los precios de exportación en un contexto de crecimiento de las exportaciones industriales?, ¿cómo es posible que México, el exportador más exitoso muestre la peor evolución de precios relativos?.

Para tratar de identificar una relación, vamos a concentrarnos en el segundo subperíodo 1990/92-2000/02. La primera etapa presenta datos excesivamente negativos para los países de la región, con cotizaciones del petróleo muy elevadas y precios de exportaciones en caída generalizada (sólo cuatro naciones presentan alzas).

En 1990/92-2000/02, México, Costa Rica y Colombia son exportadores de tipo mediano o grande que incrementan sustancialmente su coeficiente de exportaciones manufactureras (manufacturas/

**Cuadro N° 6: Precios de exportación y participación de exportaciones manufactureras**

(En números índices base 1995=100 y en participación del total exportado)

País	Indíces Prom. Precios de Exportación			Part. % Export. Manufactureras		
	1980/82	1990/92	2000/02	1980/82	1990/92	2000/02
Argentina	70.9	80.7	88.6	59.5	68.8	65.4
Bolivia	147.3	89.9	95.4	68.9	35.6	60.4
Brasil	93.3	85.4	82.5	83.3	80.9	81.5
Chile	89.5	80.0	65.6	76.0	68.9	67.5
Colombia	88.6	82.9	101.9	34.8	40.0	49.6
Costa Rica	72.0	75.4	84.2	47.0	56.7	74.8
Ecuador	183.1	101.6	107.6	21.7	12.7	26.7
El Salvador	66.9	56.5	88.1	64.1	91.7	81.7
Guatemala	81.8	74.0	76.4	51.6	74.6	56.3
Honduras	92.2	70.8	90.5	35.0	44.1	42.7
México	174.4	95.1	100.0	19.5	66.5	88.8
Nicaragua	99.7	88.8	79.5	54.1	66.0	51.8
Paraguay	82.7	80.3	88.7	38.8	36.3	48.3
Perú	113.6	83.4	72.5	57.1	75.1	76.9
Uruguay	97.3	95.0	80.2	82.4	85.0	86.2
Venezuela	188.7	106.2	125.8	28.7	47.0	33.5
Total	114.3	88.6	93.1	48.5	65.5	76.4

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

exportaciones totales). Los tres países registran, al mismo tiempo, aumentos en sus precios de exportación. Asimismo, los tres contabilizan subas en los términos del intercambio, aunque en México esta mejora es muy exigua, del 1%, porque en este país el precio de las importaciones tiene un gran crecimiento.

Lo propio ocurre también con los restantes países chicos en los cuales se opera una suba de la proporción de bienes industriales en las ventas externas totales. Ellos son Bolivia, Paraguay y Ecuador, tres exportadores industriales pequeños<sup>1</sup>. Resulta importante señalar que también en estos casos la suba del coeficiente de participación de bienes industriales es muy acentuada (de las seis naciones, el menor incremento es de nada menos que diez puntos porcentuales y el mayor, de veinticinco puntos porcentuales).

La única excepción es Brasil, cuyo coeficiente de exportaciones manufactureras contabiliza un incremento muy reducido (de 80.9% a 81.5%) pero cuyos precios de exportación declinan.

### Las exportaciones industriales ajustadas.

Tal como están definidas, las exportaciones manufactureras incluyen el sector de alimentos, bebidas y tabaco, esto es, aquellos bienes que en la clasificación por grandes rubros conforman las MOA<sup>2</sup>. Debido a ello, vamos a considerar sólo los bienes industriales de mayor complejidad, excluyendo al sector alimenticio, cuyos precios están más directamente vinculados a los recursos naturales y que en el comercio mundial están considerados como productos básicos.

El cuadro N° 7 proporciona la misma información que el cuadro N° 6, pero tomando en cuenta el coeficiente de exportaciones manufactureras "ajustado", esto es, sin incluir alimentos, bebidas y tabaco.

**Cuadro N° 7 : Precios de exportación y participación de exportaciones manufactureras\*.**

(En números índices base 1995=100 y en participación del total exportado)

País	Ind. Prom. Precios de Exportación			Part. % Export. Manufactureras*		
	1980/82	1990/92	2000/02	1980/82	1990/92	2000/02
Argentina	70.9	80.7	88.6	30.9	36.4	40.8
Bolivia	147.3	89.9	95.4	65.3	26.4	35.5
Brasil	93.3	85.4	82.5	46.9	64.5	65.2
Chile	89.5	80.0	65.6	65.8	57.1	56.6
Colombia	88.6	82.9	101.9	27.2	35.3	43.4
Costa Rica	72.0	75.4	84.2	29.3	29.0	65.6
Ecuador	183.1	101.6	107.6	11.0	7.2	15.3
El Salvador	66.9	56.5	88.1	54.5	45.0	62.1
Guatemala	81.8	74.0	76.4	38.6	28.7	36.8
Honduras	92.2	70.8	90.5	16.7	14.1	31.2
México	174.4	95.1	100.0	15.7	63.7	86.4
Nicaragua	99.7	88.8	79.5	32.3	14.2	22.0
Paraguay	82.7	80.3	88.7	22.4	16.7	22.2
Perú	113.6	83.4	72.5	48.8	57.6	59.6
Uruguay	97.3	95.0	80.2	44.1	54.6	49.7
Venezuela	188.7	106.2	125.8	28.5	45.7	32.5
Total	114.3	88.6	93.1	33.1	53.5	68.2

\*Exportaciones manufactureras sin alimentos, bebidas y tabaco

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

1) No obstante, los términos de intercambio de Ecuador disminuyen durante este período y los de Paraguay tienen un crecimiento cero. Sólo en Bolivia aumentan.

2) Sin embargo, las MOA están conformadas además por otros rubros de gran significación como los cueros, las lanas y las maderas.



Como puede observarse, la nueva serie robustece la asociación que hemos identificado entre aumento de exportaciones industriales y suba de los precios. Además de los seis países antes mencionados (Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Paraguay) se agregan otras cuatro naciones que exhiben una correspondencia entre un avance del coeficiente manufacturero y el de los precios de exportación. Ellos son la Argentina, El Salvador, Guatemala y Honduras. En estos cuatro países el aumento del coeficiente es muy definido (Argentina verifica el menor incremento).

Como se observa en el cuadro N° 7, la situación de Chile presenta aspectos singulares. Este país tiene una muy destacada performance exportadora en el período. Pero, a diferencia de los otros países dinámicos, su expansión no está dominada por las colocaciones manufactureras, tal como ocurre con México y Costa Rica. Su coeficiente manufacturero, medido en las dos formas, se mantiene constante. En lo concerniente a sus cotizaciones promedio de exportación, declinan fuertemente en los dos períodos. En otros términos, su proceso de crecimiento exportador se realiza en condiciones muy adversas, desde el punto de vista de los precios.

Más allá de la correlación recién analizada entre exportaciones manufactureras y los precios de exportación, el panorama de los términos del intercambio de América Latina exhibe una gran dispersión y ello dificulta la posibilidad de identificar comportamientos generales, durante este período. No obstante, dada la particularidad de México y de Brasil por las variaciones extraordinarias en sus términos del intercambio, examinaremos brevemente la situación de ambos países.

#### México: exportaciones récord y caída récord de términos del intercambio.

México se convirtió en el primer exportador en la región, con ventas totales por 161.698 millones en 2000/02 y con exportaciones industriales que ascienden a 143.527 millones. Este notable incremento obedece, en buena parte, al sistema de maquila consistente en el ensamblado en plantas mexicanas de piezas importadas desde los Estados Unidos, aprovechando sus salarios bajos y la proximidad geográfica entre los dos países. De esta forma, las maquiladoras llevan a cabo generalmente el último eslabón de la cadena productiva para reexportar a los Estados Unidos. En su mayoría, tienen un valor agregado bajo aunque últimamente se ha avanzado hacia procesos de mayor complejidad.

**Cuadro N° 8 : Exportaciones de México**  
(En millones de dólares corrientes y en variación porcentual)

	Valores Promedio			Variación Porcentual		
	1980/82	1990/92	2000/02	90/92-80/82	00/02-90/92	00/02-80/82
Productos Primarios	15,358	11,092	18,171	-28%	64%	18%
Agricultura, caza, silvíc. y pesca	1,359	2,500	4,496	84%	80%	231%
Explotación de minas y canteras	13,999	8,592	13,675	-39%	59%	-2%
Productos Manufacturados	3,715	21,969	143,527	491%	553%	3763%
Alimentos, bebidas y tabaco	715	911	3,745	27%	311%	424%
Otras ind. de consumo no duradero	262	1,958	17,297	648%	784%	6513%
Industrias de bs intermedios	1,862	5,871	16,221	215%	176%	771%
Industrias metalmeccánicas	877	13,229	106,263	1408%	703%	12014%
Totales	19,073	33,061	161,698	73%	389%	748%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

Cabe destacar no obstante, que sólo la mitad de las colocaciones manufactureras (48% en 2002/03) se lleva a cabo bajo la maquila. Por consiguiente, una parte sustancial de las exportaciones industriales no se explica, al menos directamente, por este sistema.

Además del crecimiento en volúmenes, la mayor industrialización repercutió en forma muy notable sobre la diversificación del perfil exportador. Computando los diez principales productos en el total exportado, en 1982 se tenía un cociente de concentración exportadora del 86.5% en tanto que en 2002 esa proporción había descendido al 47.6%.

En base a las estadísticas de la CEPAL, se puede estudiar en qué tipo de exportaciones se ha especializado México.

Estas cifras muestran que el gran salto estuvo impulsado por los bienes de consumo no duradero y, sobre todo, por la metalmecánica. Además, que este dinamismo precede a la puesta en marcha del Nafta ya que registra tasas de variación muy elevadas en la década del ochenta.

Los precios de exportación de México caen marcadamente en los ochenta debido a la disminución de la cotización del petróleo. Sin embargo, tal como hemos analizado, en 1990/92-2000/02, este país experimenta una recuperación de esas cotizaciones y ello es concomitante con una mayor proporción de las manufacturas en sus exportaciones totales.

Los precios de importación, por su lado, crecen a una tasa muy alta y, además, aumentan en los dos subperíodos. En parte, ello se debe a que no es importador de petróleo y que, por lo tanto, no se ve favorecido por la baja de la cotización, tal como ocurre con muchos países. Pero, además, ello obedece a que el precio medio de sus importaciones industriales crece. En la medida en que este aumento es atribuible a insumos intermedios, ello implica que, en México, la tasa de aumento del precio de las exportaciones manufactureras tiende a ser igual a la tasa de aumento del precio de sus piezas importadas.

A pesar de la similitud de ambos crecimientos exportadores, en Costa Rica no se presenta esta última característica. A lo largo del segundo período, sus precios de exportación suben un 12% en tanto que los de importación declinan un 10%. Esto determina una mejora del índice de términos del intercambio del 29%. Estas evoluciones dispares muestran que patrones iguales de industrialización y de especialización pueden arrojar tendencias de precios sumamente disímiles, ya que van a estar influidos por los rasgos propios de esos procesos y por las diferentes necesidades de importación.

#### **Brasil: la deflación opera positivamente sobre los términos de intercambio.**

Brasil tiene un mejor desempeño como exportador primario que manufacturero, con tasas de crecimiento del 168% y del 204%, respectivamente, durante el período 1980-2002. Entre los productos primarios, se destacan las ventas agrícolas (362%) que crecen mucho más que las mineras (103%). Como consecuencia de ello, el coeficiente de exportaciones manufactureras disminuye levemente, del 83.3% al 81.5% de las colocaciones totales.

**Cuadro N° 9: Exportaciones de Brasil**

(En millones de dólares corrientes y en variación porcentual)

	Valores Promedio			Variación Porcentual		
	1980/82	1990/92	2000/02	90/92-80/82	00/02-90/92	00/02-80/82
Productos Primarios	3,477	6,245	10,570	80%	69%	204%
Agricultura, caza, silvic. y pesca	1,354	3,431	6,255	153%	82%	362%
Explotación de minas y canteras	2,124	2,814	4,315	33%	53%	103%
Productos Manufacturados	17,362	26,415	46,525	52%	76%	168%
Alimentos, bebidas y tabaco	7,587	5,363	9,302	-29%	73%	23%
Otras ind. de consumo no duradero	1,585	3,154	4,409	99%	40%	178%
Industrias de bs intermedios	4,155	10,839	16,518	161%	52%	298%
Industrias metalmecánicas	4,035	7,059	16,296	75%	131%	304%
Totales	20,840	32,660	57,095	57%	75%	174%

Fuente: CEP sobre la base de datos de CEPAL.

Entre los productos industriales, los mayores avances se anotan en la metalmecánica y en bienes intermedios, con variaciones en torno al 300%. En bienes de consumo durable es del 178% y en alimentos, hay un aumento de sólo el 23%.

Asimismo, Brasil registra una caída del coeficiente de concentración exportadora ya que en 1980/82 ese índice es del 46.3% mientras que hacia el final del período, disminuye al 34.5%.

Si bien es cierto que en todo el período los precios reales de exportación brasileños declinan un 11.6%, los precios de compras se contraen en un 42%. Como resultado de ello, el índice de términos del intercambio registra una tendencia positiva del 52%. La caída de los precios medios de importaciones refleja los menores gastos en hidrocarburos (volúmenes en disminución y precios más bajos hacia el final del período). En 1980 el 39% de las importaciones del Brasil eran de crudo. Ese porcentaje bajó al 6% en 2002. Otro factor a tener en cuenta, es la reducción de las compras externas de alimentos por la acción de una política agraria tendiente al autobastecimiento.

Si el efecto de caída del costo del petróleo fue muy fuerte a lo largo de los años ochenta, los términos del intercambio suben a lo largo de todo el período porque las caídas de los precios de importaciones son mayores que el descenso de los precios de exportación.

### Conclusiones.

El análisis de los términos del intercambio de América Latina arroja resultados que, a priori, pueden parecer sorprendentes. México, el país exportador líder y cuyas manufacturas representan más de la mitad de las ventas industriales de América Latina, muestra la mayor caída en su relación de intercambio desde 1980 hasta la actualidad (65%). En cambio Brasil, con una dinámica exportadora más bien moderada verificó una mejora de la relación de precios del 52%. Chile es otro caso sugestivo porque sus exportaciones -con una participación más o menos constante de los bienes industriales- registran el segundo crecimiento exportador de América Latina, pero sus precios relativos del comercio declinan marcadamente.

No obstante, tales situaciones se encuentran influidas por un conjunto de factores. Entre ellos, las oscilaciones bruscas que se dan en los precios de los productos básicos y que perduran por

períodos más o menos largos. Esto ocurrió con la cotización real del petróleo que constituye un insumo generalizado aunque, en relación con este producto, resulta importante destacar los esfuerzos de los países por disminuir el costo del combustible. El caso más sorprendente es el de Brasil, por la magnitud en que disminuyó el coeficiente de los hidrocarburos dentro de las importaciones totales.

Por otra parte, en la segunda parte del período analizado (1990-2002) hemos identificado una relación positiva entre precios de exportación y aumento de exportaciones manufactureras. No obstante, también aquí debe subrayarse que los procesos manufactureros tienen sus particularidades. En algunos casos, como en México y en Costa Rica, esa expansión descansa en gran medida sobre las plantas de procesamiento o de armadura para su reexportación, con un valor agregado relativamente bajo. En México, por ejemplo, las ganancias de precios de exportación están neutralizadas por los aumentos de precios de importación; en Costa Rica, por el contrario, no se verifica esto último. Pero, más allá de las características y limitaciones que se señalaron, los datos existentes muestran una asociación definida entre el afianzamiento del perfil industrial y una mejora de los precios.

## El Mercosur no es parte del problema, sino la solución<sup>1</sup>

Desconcierta a la sociedad civil un debate casi esquizofrénico entre los supuestos “expertos” del Mercosur: así como sería incomprensible que el dilema de un matrimonio fuera divorciarse o concebir un nuevo hijo, no parece razonable que el debate sobre el bloque regional oscile entre la disolución y la incorporación de nuevos socios.

Bajo un prisma mercantilista, el argumento crítico del proceso de integración regional hace hincapié en la cuestión comercial: “no sólo tenemos déficit con Brasil, sino que además vendemos trigo y compramos máquinas”. En versión más sofisticada, el bloque no habría estimulado la competitividad sistémica ni habría contribuido a agregar valor a nuestros productos.

Aún cuando los objetivos de la integración trascienden la relación comercial (por ejemplo, contribuir a consolidar un ambiente de paz y democracia en la región), y cuando en el corto plazo no existan riesgos macroeconómicos en el flanco externo (si se tiene en cuenta que la Argentina tiene un superávit de cuenta corriente cercano al 3% del PBI), a casi diez años de la entrada en vigencia de la unión aduanera, es pertinente evaluar la evolución del intercambio.

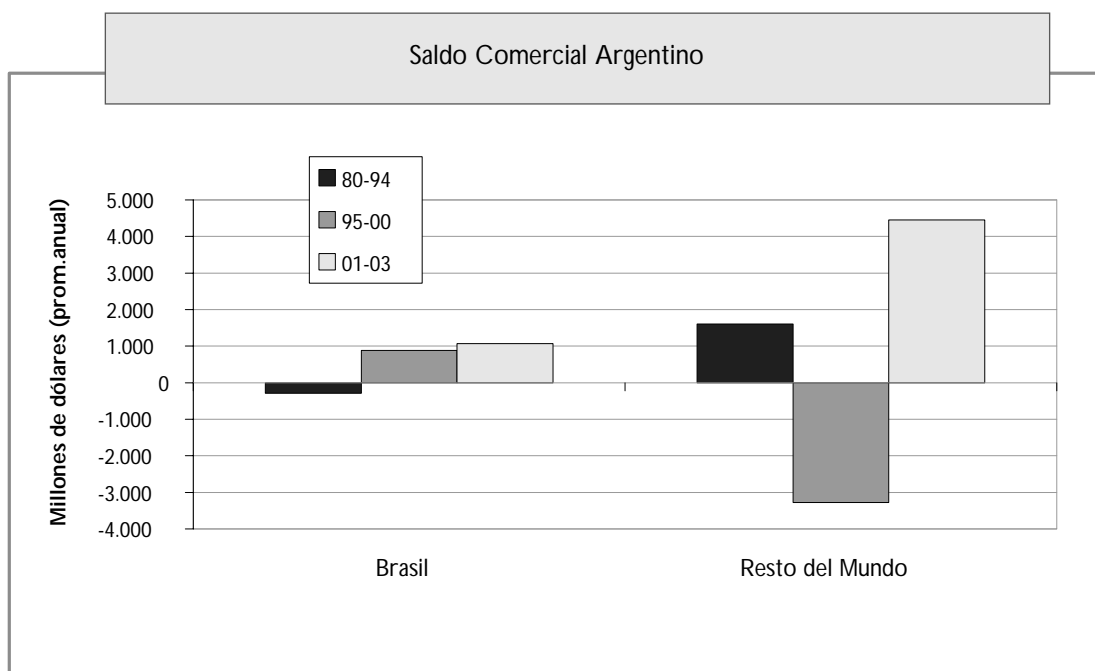
En ese caso, es ocioso aclarar que es miope mirar el saldo comercial de un solo año, y más aún con un solo país, ya que se sabe que el resultado del intercambio en el corto plazo depende de circunstancias coyunturales, críticamente del ciclo económico, y secundariamente del tipo de cambio real bilateral, entre otras.

Así, entre 1991 (inicio de la desgravación arancelaria) y 2003, y a pesar de la reducción del comercio que provocaron las sucesivas crisis macroeconómicas que registró la región en los últimos años (Brasil en 1999, Argentina en 2001), el comercio y las exportaciones argentinas crecieron más rápidamente dentro del bloque (14.5% y 11% promedio anual, respectivamente) que fuera del mismo (8% y 7% anual, respectivamente).

En segundo término, el Mercosur ayudó a revertir el saldo estructuralmente deficitario que la Argentina tenía con Brasil. En los quince años previos a la constitución de la unión aduanera, el saldo bilateral fue deficitario en u\$s 4.300 millones para la Argentina. En los nueve años posteriores, ese desequilibrio se transformó en un superávit de u\$s 8.500 millones. Cabe aclarar que ese cambio estructural no se verificó en el comercio con el resto del mundo (más bien ocurrió lo contrario, como se observa en el gráfico).

Período	Años con superávit	Años con déficit	Saldo acumulado (millones u\$s)
1980-2003	11	13	4.245
1980-1994 (sin Mercosur)	3	12	-4.27
1995-2003 (con Mercosur)	8	1	8.515

1) La presente nota ha sido elaborada por Hernán Lacunza, Director del Centro de Economía Internacional de la Cancillería.



En tercer lugar, “cambiar máquinas por trigo” puede caracterizar el patrón general del comercio argentino, pero en todo caso el Mercosur sirve para atenuarlo: en sus nueve años de vigencia, los bienes industriales representaron el 50% de las ventas al bloque, y sólo el 21% de las ventas al resto del mundo.

En el cuadro se analiza el intercambio por sectores industriales en diferentes períodos, para evitar sesgos coyunturales y para captar el presunto “efecto Mercosur”: existen actividades que mantienen un balance comercial positivo con Brasil y con el resto del mundo antes y después del Mercosur (grasas y aceites, pieles y cueros); y otros “estructuralmente deficitarios” tanto intrazona como extrazona, integrado por industrias como Papel, Químicos, Manufacturas de Piedra, Máquinas y aparatos eléctricos, Plásticos y Textiles (este último con algunas excepciones).

Material de transporte -que en buena parte de los bienes que lo integran posee un régimen de comercio administrado- logró transformar en superavitario su previamente deficitario saldo comercial;

#### Comercio Sectores Industriales: Brasil vs. Resto del Mundo

Millones de dólares- promedio anual

Secciones	1968-88		1991-93		1996-98		2001-03	
	Brasil	resto mundo	Brasil	resto mundo	Brasil	resto mundo	Brasil	resto mundo
Grasas	34	667	43	1077	121	239	51	2098
Alimentos, bebidas y tabaco	-1	1428	-45	1993	91	3025	-17	3816
Industrias químicas	-71	-609	-132	-1041	-336	-2265	-207	-1366
Plástico, caucho	-43	-110	-161	-416	-238	-1029	16	-330
Pieles, cueros	48	364	88	512	79	837	57	707
Pasta de madera, papel	-18	-15	-134	-178	-184	-524	-118	-111
Materias textiles	-5	260	-66	-210	51	-288	-131	-19
M. de piedra, cerámicos; vidrio	-3	-15	-32	-30	-65	-126	-47	-11
Metales comunes	-122	215	-283	164	-493	-84	-210	828
Máquinas y aparatos eléctricos	-80	-1087	-376	-3306	-652	-7450	-383	-2421
Material de transporte	-20	-101	-426	-997	407	-2250	263	8

mientras que sólo dos sectores -que no adminten dudas sobre su capacidad competitiva- como Alimentos y Metales comunes, podrían argumentar alguna “desventaja” especial dentro del bloque, ya que muestran saldo favorable con el resto del mundo y negativo con Brasil. En suma, el comercio intrazona no hace más que replicar el patrón de ventajas comparativas que revela el comercio extrazona.

Pero más allá del comercio intrazona, el objetivo económico central es que el bloque sirva como plataforma de internacionalización de nuestros productos, que la competencia interna los prepare para ser competitivos en el resto del mundo, que es la única manera de aspirar a un modelo de desarrollo sustentable y que provea bienestar a la región.

Al respecto, un dato auspicioso es que las exportaciones per capita de nuestro país, en términos físicos (es decir, sin precios extraordinarios de la soja y del tipo de cambio) y extra-Mercosur, son hoy exactamente el doble de lo que fueron en el trienio 1992-94 (por supuesto, todo ese salto no puede atribuirse al Mercosur, pero tampoco negarle algún mérito), aunque obviamente estamos a mitad de camino.

En esta encrucijada, obviamente que es genuino preguntarse si la otra mitad va a ser más fácil recorrerlo desde el Mercosur o abandonando el bloque regional. Se puede ensayar una respuesta con otras preguntas:

- Si no podemos competir con los productos brasileños, al fin y al cabo, una economía en desarrollo, como la nuestra, ¿con quién estaremos en condiciones de competir?
- Negociando en el ALCA y en la OMC, los acuerdos de libre comercio con la Unión Europea y con la Comunidad Andina, ¿tendríamos más poder de negociación solos o desde el Mercosur?
- Si recuperamos la soberanía arancelaria, desandando el camino de la unión aduanera hacia una zona de libre comercio, ¿tendríamos un arancel más alto o más bajo? Cuando evaluemos la política arancelaria dentro de diez años, ¿habrá sido más estable, o más errática?
- Si perdemos la preferencia arancelaria con Brasil, ¿en qué mercado sustituto podríamos colocar automáticamente nuestras manufacturas industriales y nuestras exportaciones PyMEs?
- Poner barreras al comercio intrazona, ¿tiende a radicar la inversión en el país chico, o en el más grande?

Ello no significa que el bloque regional esté exento de problemas. Es cierto que la unión aduanera morigeró su ritmo de avance en los últimos años. Eso no debe sorprender ni desesperar. Los procesos de integración no son lineales, sino meandrosos. Europa tardó once años en constituir la unión aduanera, treinta y seis en concretar el mercado común, y cuarenta y dos en tener moneda única. Han pasado “apenas” trece años desde el Tratado de Asunción. Reacciones pendulares que promuevan la reversión del proceso restan credibilidad, por ejemplo, ante inversores externos e internos, y afectan las virtudes dinámicas de la integración (por ejemplo, en la generación de empleos).

También es cierto que el Mercosur carece de una estrategia armonizada que potencie el desarrollo industrial equitativo de todos los miembros. No tenemos un mecanismo eficaz de coordinación macroeconómica, que por ejemplo administre el comercio ante desequilibrios transitorios de algunos de los miembros (que aunque sean temporales, pueden ocasionar daños permanentes en la estructura productiva de los demás socios), ni tampoco una estrategia cooperativa de incentivos a la inversión, a la producción y a las exportaciones, que no es un problema menor a la hora de emitir las señales de atracción de inversiones.

Debemos trabajar entonces en la construcción paciente de las instituciones faltantes, pero no contaminar el debate con visiones apocalípticas sobre la integración regional, que tanto dañan su credibilidad externa. Disolver el bloque tendría altos costos de reputación y de capacidad de negociación, perderíamos nuestro principal mercado de bienes industriales y de exportadores PyMEs, entre otros males. Retroceder a una zona de libre comercio ni siquiera resolvería el conflicto de los electrodomésticos (problema de comercio intrazona), y reabrirla el debate arancelario.

En definitiva, aún con sus contramarchas, el Mercosur se ha transformado en una de las pocas políticas de Estado de las últimas dos décadas, sobreviviendo a la transición democrática de cinco presidentes, hiperinflaciones, devaluaciones, default, recesiones. ¿Qué otra área de la política pública puede ostentar ese record en los últimos dieciocho años? Quizás el patrón comercial argentino revele que nuestra industria no cuenta aún con la competitividad suficiente para insertarse exitosamente en el mundo. En ese contexto, aún con sus falencias, el Mercosur ha demostrado ser parte de la solución, y no del problema





## 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 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 6	Novedades Normativas

Cuadro 1: EMI Nivel General

Base 1997=100

Período	Con estacionalidad			Desestacionalizado			Tendencia-ciclo*		
	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %
1994	92.2	-	-	92.3	-	-	92.5	-	-
1995	87.5	-	-5.1	87.7	-	-5.0	88.2	-	-4.6
1996	91.7	-	4.9	91.4	-	4.2	91.4	-	3.6
1997	100.0	-	9.0	100.0	-	9.4	99.9	-	9.3
1998	102.2	-	2.1	102.2	-	2.3	102.3	-	2.4
1999	95.5	-	-6.5	95.5	-	-6.6	95.4	-	-6.7
2000	95.2	-	-0.3	95.5	-	0.1	95.0	-	-0.4
2001	88.0	-	-7.6	88.1	-	-7.8	87.9	-	-7.5
2002	78.7	-	-10.5	78.7	-	-10.7	78.9	-	-10.2
2003	91.4	-	16.2	91.4	-	16.1	91.4	-	15.8
Ene-01	87.3	-9.4	-1.4	93.5	-7.5	-5.1	93.0	-0.1	-5.0
Feb-01	82.0	-6.1	-5.6	91.9	-1.7	-5.6	92.8	-0.2	-4.9
Mar-01	91.3	11.3	-8.3	91.7	-0.2	-6.6	92.4	-0.4	-4.7
Abr-01	89.9	-1.5	-1.5	92.1	0.4	-3.2	91.9	-0.5	-4.5
May-01	92.7	3.1	-3.2	91.2	-1.0	-3.2	91.1	-0.9	-4.6
Jun-01	91.7	-1.1	-1.9	92.8	1.8	-0.4	90	-1.2	-5.1
Jul-01	93.3	1.7	-4.5	88.8	-4.3	-5.9	88.6	-1.6	-5.9
Ago-01	91.1	-2.4	-7.8	85.8	-3.4	-7.6	86.9	-1.9	-7.4
Sep-01	87.2	-4.3	-11.9	85.5	-0.3	-10.3	85	-2.2	-9.1
Oct-01	89.2	2.3	-10.0	83.1	-2.8	-11.1	82.9	-2.5	-11.1
Nov-01	85.0	-4.7	-11.6	82.0	-1.3	-11.4	80.9	-2.4	-13.2
Dic-01	75.3	-11.4	-21.9	78.9	-3.8	-22.0	79.1	-2.2	-15.0
Ene-02	69.8	-7.3	-20.0	74.2	-5.7	-20.5	77.5	-1.9	-16.7
Feb-02	68.1	-2.4	-17.0	75.8	2.2	-17.5	76.5	-1.3	-17.6
Mar-02	71.0	4.3	-22.2	74.7	-1.5	-18.6	76.0	-0.7	-17.7
Abr-02	76.4	7.6	-15.0	75.7	1.3	-17.9	75.9	-0.1	-17.4
May-02	79.1	3.5	-14.7	79.1	4.5	-13.5	76.3	0.5	-16.2
Jun-02	77.3	-2.3	-15.7	77.9	-1.5	-16.1	77.0	0.9	-14.4
Jul-02	82.0	6.1	-12.1	77.9	0.0	-12.3	78.0	1.3	-12.0
Ago-02	83.4	1.7	-8.5	79.7	2.3	-7.1	79.2	1.5	-8.9
Sep-02	83.2	-0.2	-4.6	80.0	0.4	-6.4	80.6	1.8	-5.2
Oct-02	85.4	2.6	-4.3	80.7	0.9	-2.9	82.1	1.9	-1.0
Nov-02	85.5	0.1	0.6	83.2	3.1	1.7	83.7	1.9	3.6
Dic-02	83.4	-2.5	10.8	85.4	2.6	8.5	85.2	1.8	7.8
Ene-03	82.5	-1.1	18.2	88.6	3.7	19.4	86.5	1.5	11.6
Feb-03	79.8	-3.3	17.2	88.6	0.0	16.9	87.7	1.4	14.6
Mar-03	88.4	10.8	24.5	88.6	0.0	18.6	88.6	1.0	16.6
Abr-03	88.0	-0.5	15.2	89.7	1.2	18.5	89.3	0.8	17.7
May-03	89.6	1.8	13.3	89.7	0.0	13.4	90.0	0.8	18.0
Jun-03	89.6	0.0	15.9	90.3	0.7	15.9	90.6	0.7	17.7
Jul-03	95.8	6.9	16.8	91.2	1.0	17.1	91.3	0.8	17.1
Ago-03	96.0	0.2	15.1	91.8	0.7	15.2	92.2	1.0	16.4
Sep-03	95.8	-0.2	15.1	92.4	0.7	15.5	93.2	1.1	15.6
Oct-03	100.2	4.6	17.3	94.8	2.6	17.5	94.4	1.3	15.0
Nov-03	97.7	-2.5	14.3	95.1	0.3	14.3	95.6	1.3	14.2
Dic-03	93.9	-3.9	12.6	96.1	1.1	12.5	96.8	1.3	13.6
Ene-04	92.6	-1.4	12.2	99.2	3.2	12.0	97.9	1.1	13.2
Feb-04	91.1	-1.6	14.2	100.5	1.3	13.4	98.9	1.0	12.8
Mar-04	102.2	12.2	15.6	102.4	1.9	15.6	99.7	0.8	12.5
Abr-04	95.8	-6.3	8.9	97.7	-4.6	8.9	100.3	0.6	12.3
May-04	99.7	4.1	11.3	99.9	2.3	11.4	100.6	0.3	11.8
Jun-04	99.9	0.2	11.5	100.7	0.8	11.5	100.8	0.2	11.3

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

Cuadro 1.1: EMI Índice por bloques

Base 1997=100

Período	Productos alimenticios y bebidas	Productos del Tabaco	Productos Textiles	Papel y cartón	Edición e impresión	Refinación del Petróleo	Sustancias y Productos Químicos	Caucho y Plástico	Productos Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Vehículos Automotores	Metalmecánica exc. Ind. Automotriz
1994	92.4	98.1	95.2	90.1	86.7	89.8	84.3	88.6	95.4	80.4	93.9	105.3
1995	94.8	97.9	81.0	93.7	85.9	86.9	85.6	76.3	86.0	88.0	66.5	92.1
1996	96.2	96.9	96.4	99.0	86.1	91.3	92.9	89.7	82.4	98.4	70.3	94.6
1997	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1998	102.5	98.4	90.8	98.9	113.1	105.1	106.9	100.9	104.8	101.2	104.0	93.7
1999	108.4	104.6	80.5	93.4	100.1	105.8	109.0	96.2	104.0	94.3	70.3	69.6
2000	106.2	94.4	83.3	101.4	107.0	100.2	112.0	93.4	91.4	113.6	78.6	59.8
2001	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
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	105.6	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	79.5	65.7	133.6	40.6	62.6
Jun-03	97.2	87.5	96.3	117.9	71.0	101.3	120.8	85.9	71.3	127.3	39.5	61.5
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	100.4	92.3	86.3	116.0	92.5	105.3	127.3	100.2	85.3	117.7	34.8	57.5
Feb-04	93.9	87.4	93.4	122.1	99.0	89.7	122.2	90.3	84.8	123.6	40.5	62.0
Mar-04	99.9	109.7	98.9	133.0	99.9	105.4	134.3	96.1	94.7	127.4	62.8	81.9
Abr-04	96.9	72.5	99.9	126.5	93.5	95.0	124.6	90.4	81.3	123.0	58.7	76.0
May-04	99.1	83.4	102.8	117.8	90.2	100.0	131.7	95.8	92.1	128.1	62.0	80.9
Jun-04	101.6	75.8	106.1	118.5	95.5	100.3	131.0	90.9	92.7	123.3	64.2	78.2
Últimas Variaciones anuales, %												
Abr-04	7.9	-26.8	4.7	19.0	24.2	-3.7	13.1	15.9	10.0	-4.7	33.7	5.1
May-04	7.8	-8.3	1.0	-2.8	18.7	-0.3	6.3	20.5	40.2	-4.1	52.7	29.2
Jun-04	4.5	-13.4	10.2	0.5	34.5	-1.0	8.4	5.8	30.0	-3.1	62.5	27.2
Últimas Variaciones mensuales, %												
Abr-04	-3.0	-33.9	1.0	-4.9	-6.4	-9.9	-7.2	-5.9	-14.1	-3.5	-6.5	-7.2
May-04	2.3	15.0	2.9	-6.9	-3.5	5.3	5.7	6.0	13.3	4.1	5.6	6.4
Jun-04	2.5	-9.1	3.2	0.6	5.9	0.3	-0.5	-5.1	0.7	-3.7	3.5	-3.3

Los datos del último mes son provisorios

Fuente: INDEC

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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	86.0	91.4	100.0	99.6	89.2	87.8	78.0	82.2	78.7	71.8	62.4	69.1	74.3	75.0	73.9	79.1	85.9	89.6	86.4
15 Alimentos y Bebidas	94.6	94.8	100.0	102.0	100.7	98.7	86.0	91.5	93.7	89.4	79.2	81.5	90.3	85.2	79.2	81.5	90.3	85.2	97.4
16 Productos de Tabaco	99.4	99.3	100.0	102.8	109.4	105.9	100.9	88.3	87.1	78.1	90.2	101.6	94.2	97.8	90.2	101.6	94.2	97.8	87.4
17 Productos Textiles	98.1	105.2	100.0	88.5	60.1	60.6	46.8	59.1	48.4	37.6	22.5	30.4	41.0	38.9	22.5	30.4	41.0	38.9	51.5
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	92.9	102.1	100.0	88.3	73.6	67.0	64.7	69.9	69.5	55.8	35.4	37.2	54.0	57.4	35.4	37.2	54.0	57.4	58.5
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	76.7	92.8	100.0	90.1	82.1	88.1	75.7	82.3	69.9	66.4	58.9	82.5	89.1	93.8	58.9	82.5	89.1	93.8	109.2
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	67.0	69.9	100.0	102.5	90.0	83.3	74.4	75.4	69.4	64.7	56.0	73.9	87.4	96.1	56.0	73.9	87.4	96.1	102.0
21Papel y Productos de Papel	98.9	101.7	100.0	101.9	100.7	101.0	94.4	93.4	89.1	88.5	78.2	90.7	84.1	82.6	78.2	90.7	84.1	82.6	104.1
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	76.6	84.9	100.0	99.5	90.1	92.7	77.1	76.4	75.5	72.6	51.8	60.2	66.7	75.9	51.8	60.2	66.7	75.9	82.1
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	90.2	91.5	100.0	95.7	97.7	98.5	93.6	95.2	91.5	77.3	98.9	91.6	83.8	89.9	98.9	91.6	83.8	89.9	104.6
24 Sustancias y Productos Quimicos	87.7	93.6	100.0	102.8	96.0	96.2	87.6	91.5	89.0	83.1	73.4	74.6	79.9	80.1	73.4	74.6	79.9	80.1	89.9
25 Productos de Caucho y Plastico	75.6	89.5	100.0	103.4	92.4	93.6	90.4	91.4	88.4	82.2	76.4	83.0	97.4	105.8	76.4	83.0	97.4	105.8	116.5
26 Productos Minerales No Metalicos	88.3	89.4	100.0	100.4	89.3	74.3	65.9	64.7	59.0	50.6	39.9	50.0	54.4	58.0	39.9	50.0	54.4	58.0	75.4
27 Metales Comunes	80.5	89.9	100.0	104.3	80.3	84.0	83.2	85.3	75.7	69.8	74.7	88.1	84.6	85.3	74.7	88.1	84.6	85.3	91.4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96.0	99.5	100.0	97.2	77.9	75.8	75.2	72.4	61.4	53.5	31.7	41.6	47.6	53.6	31.7	41.6	47.6	53.6	67.7
29 Maquinaria y Equipo NCP	89.2	95.2	100.0	96.3	71.8	68.8	59.3	68.8	64.9	57.1	50.1	60.3	65.1	73.5	50.1	60.3	65.1	73.5	93.4
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	86.9	75.8	100.0	105.5	134.8	99.5	87.8	129.9	85.2	61.9	14.0	53.5	28.8	37.3	14.0	53.5	28.8	37.3	30.6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	86.3	90.5	100.0	103.5	84.7	78.2	69.5	76.9	66.9	52.8	21.6	29.7	37.9	43.6	21.6	29.7	37.9	43.6	58.1
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	54.5	85.5	100.0	100.8	86.4	78.8	54.2	66.1	56.8	56.6	26.4	16.3	15.8	18.9	26.4	16.3	15.8	18.9	38.2
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	79.8	75.1	100.0	91.0	84.3	78.5	71.4	66.3	63.5	53.0	29.2	43.7	44.9	49.1	29.2	43.7	44.9	49.1	62.3
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	67.3	74.0	100.0	92.6	64.6	65.2	48.9	60.8	52.3	37.3	29.3	57.1	55.9	50.6	29.3	57.1	55.9	50.6	57.0
35 Equipo de Transporte NCP	85.7	87.9	100.0	108.3	85.4	61.1	47.7	66.3	43.5	36.8	29.0	41.4	55.9	57.1	29.0	41.4	55.9	57.1	60.8
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68.0	76.3	100.0	100.7	80.0	74.0	58.2	58.9	57.4	47.7	25.2	25.8	33.9	37.8	25.2	25.8	33.9	37.8	48.5

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

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.3: Índice de obreros ocupados en la Industria

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	102.71	99.03	100.00	96.98	88.55	82.14	79.7	78.3	76.3	72.7	70.4	69.5	69.4	69.6	71.5	72.7	74.0	75.3	78.6
15 Alimentos y Bebidas	103.9	100.0	100.0	96.9	93.4	88.5	87.4	85.9	84.8	81.0	80.5	80.7	81.0	79.8	83.4	84.4	85.6	85.4	90.7
16 Productos de Tabaco	103.5	90.8	100.0	86.4	77.4	76.8	85.9	112.0	87.8	56.9	95.1	117.4	104.2	78.7	107.6	123.0	100.1	72.2	114.6
17 Productos Textiles	98.5	98.1	100.0	90.3	77.5	72.4	70.2	72.5	70.2	66.2	61.0	60.7	60.2	62.6	64.4	68.6	69.3	69.9	72.5
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	109.2	102.5	100.0	93.9	81.6	73.5	66.6	66.4	65.5	62.7	56.6	53.3	52.0	52.7	54.7	56.5	57.9	58.7	60.7
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	101.0	98.5	100.0	97.0	93.3	91.0	89.2	87.2	85.3	76.8	73.7	76.0	78.5	80.0	82.8	86.5	89.9	92.0	94.8
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	98.5	92.1	100.0	100.7	95.1	84.2	81.9	81.4	78.3	74.0	70.6	69.7	71.1	73.1	74.0	73.5	76.0	80.0	82.8
21Papel y Productos de Papel	109.8	108.1	100.0	88.7	80.6	77.0	75.3	74.7	73.7	72.2	71.0	69.8	69.8	69.3	69.0	69.6	70.6	71.5	73.0
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	108.6	104.6	100.0	102.9	99.2	93.9	92.7	88.3	87.0	84.5	80.5	78.3	77.0	76.7	76.4	75.5	76.0	77.5	78.0
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	106.1	103.2	100.0	99.7	96.1	88.7	87.6	87.2	87.2	86.5	87.1	88.0	87.8	87.0	86.9	86.9	86.9	87.3	88.7
24 Sustancias y Productos Quimicos	101.2	100.0	100.0	98.2	92.6	89.1	86.4	85.6	85.0	83.1	81.1	80.4	80.3	81.0	80.9	81.4	84.4	86.1	86.7
25 Productos de Caucho y Plastico	95.8	95.9	100.0	99.1	90.1	84.6	83.4	81.7	79.3	77.1	75.1	74.7	75.5	76.8	79.8	79.1	80.6	85.0	87.6
26 Productos Minerales No Metalicos	100.5	97.0	100.0	94.8	85.5	77.7	73.4	71.8	69.1	64.3	59.6	57.7	57.1	57.8	58.4	59.3	61.0	63.4	65.5
27 Metales Comunes	100.7	100.4	100.0	97.6	89.1	83.7	82.0	80.5	78.1	76.3	74.8	73.4	73.3	74.1	75.3	76.1	77.5	81.4	81.4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	94.1	92.3	100.0	96.5	83.1	77.2	75.5	67.3	63.3	61.4	58.7	55.4	55.3	58.4	61.3	60.8	59.9	61.2	65.3
29 Maquinaria y Equipo NCP	103.5	99.3	100.0	102.4	93.8	80.3	74.7	74.0	72.9	69.1	65.8	64.2	64.1	66.3	66.3	69.3	71.8	76.1	80.5
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	116.1	111.9	100.0	81.6	76.7	76.9	82.9	80.4	77.0	81.7	81.6	79.3	75.7	72.4	73.8	71.0	80.0	83.8	94.2
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	103.2	97.3	100.0	97.1	83.1	72.8	71.0	69.9	67.2	63.0	59.1	56.8	57.0	58.5	59.8	62.0	63.3	64.3	66.7
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	107.3	96.8	100.0	99.5	88.5	80.5	71.8	73.9	66.2	59.4	53.5	47.6	45.7	45.4	47.0	47.0	47.3	52.0	52.5
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	101.2	98.5	100.0	96.0	92.7	75.1	74.3	70.9	73.2	71.3	67.6	64.2	63.4	63.7	61.2	64.9	68.6	71.4	73.9
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	111.4	100.1	100.0	99.5	77.0	67.0	61.9	60.9	58.6	55.6	52.5	50.5	48.9	47.5	47.1	47.8	48.8	50.1	52.2
35 Equipo de Transporte NCP	86.8	91.3	100.0	100.4	97.9	89.7	84.3	89.2	86.0	81.4	76.2	75.3	76.6	76.6	76.7	77.4	78.2	81.1	84.3
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	98.8	95.0	100.0	99.8	90.9	82.4	77.7	75.7	72.3	68.5	65.0	62.6	59.8	58.9	58.8	60.8	63.0	65.4	67.5

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.4: Intensidad laboral en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	95.4	98.2	100.0	98.3	96.9	96.5	89.0	95.4	95.0	90.1	78.4	91.6	95.9	95.1	89.3	97.7	99.7	97.5	93.1
15 Alimentos y Bebidas	97.3	97.7	100.0	99.3	99.5	98.0	93.0	95.8	98.0	94.5	88.5	96.4	98.7	95.2	91.1	96.1	98.4	96.0	93.6
16 Productos de Tabaco	96.1	96.7	100.0	98.7	98.5	95.5	92.8	91.0	84.4	93.1	92.1	98.3	90.1	93.4	101.1	100.8	92.6	103.7	100.0
17 Productos Textiles	98.3	100.4	100.0	97.0	95.3	94.6	84.9	94.2	91.7	78.6	63.4	84.7	92.6	92.9	87.6	98.2	100.8	96.6	91.7
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	91.1	100.0	100.0	99.1	98.5	101.6	100.1	106.8	106.5	98.0	66.0	80.8	92.1	97.3	92.5	101.7	105.3	99.7	93.9
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	90.4	92.8	100.0	95.1	93.8	94.3	80.2	86.6	81.3	80.7	67.1	88.3	95.2	98.8	92.8	99.5	97.5	93.3	85.7
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	93.8	93.8	100.0	102.7	100.3	98.1	85.8	95.1	95.4	84.4	72.0	89.6	99.3	96.4	92.5	99.6	101.6	97.0	97.7
21Papel y Productos de Papel	97.6	98.1	100.0	97.8	99.6	96.2	91.5	95.8	96.3	92.8	84.3	94.3	96.1	94.2	89.5	96.1	99.4	98.0	94.8
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	93.4	96.9	100.0	97.8	95.1	93.7	89.4	91.3	93.6	93.6	85.3	90.7	90.9	91.5	88.1	92.9	96.0	96.0	93.2
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	100.7	101.5	100.0	101.5	101.9	100.3	96.7	104.4	103.3	101.5	94.0	103.4	104.1	104.1	96.8	103.6	104.2	103.3	99.3
24 Sustancias y Productos Quimicos	100.5	99.8	99.6	99.1	98.5	97.4	90.3	97.5	98.5	94.1	83.3	96.4	97.3	96.4	89.3	98.5	100.7	100.1	93.6
25 Productos de Caucho y Plastico	97.5	101.0	100.0	98.6	97.8	98.1	89.9	97.4	96.7	92.1	79.5	93.7	97.9	97.9	90.3	100.5	101.8	99.6	94.8
26 Productos Minerales No Metalicos	91.9	96.9	100.0	99.0	96.1	92.8	85.8	90.3	91.3	84.8	70.0	86.4	92.8	92.0	87.2	93.8	96.2	93.2	91.6
27 Metales Comunes	99.3	98.9	100.0	98.7	95.7	96.6	89.1	99.9	98.7	93.2	82.3	99.0	101.7	101.4	90.6	103.3	103.3	100.8	95.5
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96.0	97.5	100.0	97.4	93.8	94.9	87.1	91.3	90.1	84.9	68.5	82.1	90.0	90.3	84.3	94.2	97.0	95.8	90.2
29 Maquinaria y Equipo NCP	89.0	96.5	100.0	98.4	96.1	96.0	85.7	95.8	96.5	91.9	74.3	88.8	95.1	95.4	90.1	101.3	104.6	102.5	97.8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	97.5	95.7	100.0	98.9	104.7	98.9	82.1	101.1	100.7	100.4	87.5	94.7	95.1	99.1	94.5	100.2	100.2	98.7	87.6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	94.1	98.2	100.0	100.6	97.7	97.2	86.0	96.1	92.6	88.6	72.8	85.5	90.5	91.4	81.0	94.0	97.8	95.5	85.7
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	92.0	99.7	100.0	94.7	92.8	93.7	85.1	93.0	89.6	83.9	57.7	73.7	80.7	78.9	71.7	80.0	88.2	92.2	88.7
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	84.7	89.2	100.0	101.2	100.5	100.2	90.4	101.0	102.2	98.8	85.8	96.6	100.7	100.4	95.2	105.6	108.4	108.0	97.5
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	92.4	100.8	100.0	94.6	88.3	93.4	77.2	94.6	83.6	73.7	60.1	82.9	89.5	89.8	78.1	95.8	97.5	97.8	89.4
35 Equipo de Transporte NCP	98.0	96.3	100.0	97.4	93.0	91.2	88.4	99.3	93.1	91.7	74.9	88.6	90.3	92.1	83.1	97.8	95.8	90.6	87.5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	100.1	102.6	100.0	99.8	98.7	95.7	91.0	97.4	97.7	93.8	66.3	80.7	90.0	91.7	85.3	98.0	102.9	99.2	89.8

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

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

Cuadro 1.5: Productividad por hora en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	87.9	94.1	100.0	104.5	103.9	110.7	110.0	110.1	108.6	109.6	113.1	108.6	111.8	113.4	115.7	111.4	116.4	122.0	118.1
15 Alimentos y Bebidas	93.6	97.1	100.0	106.0	108.4	113.8	105.8	111.3	112.7	116.7	111.2	104.8	113.0	112.1	104.2	100.6	107.2	104.0	114.8
16 Productos de Tabaco	98.7	112.5	100.0	120.5	143.5	144.4	126.6	86.7	117.5	147.4	102.9	88.0	100.3	133.2	82.9	81.9	101.6	130.7	76.3
17 Productos Textiles	101.0	106.0	100.0	100.9	81.4	88.5	78.6	86.5	75.1	72.3	58.3	59.1	73.4	66.9	39.9	45.1	58.7	57.7	77.5
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	94.0	99.5	100.0	94.9	91.6	89.7	96.9	98.6	99.5	90.8	94.7	86.3	112.8	112.0	70.0	64.8	88.7	98.0	102.5
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84.3	101.5	100.0	97.6	93.8	102.6	105.7	109.0	100.8	107.1	119.1	122.9	119.2	118.7	76.6	95.9	101.6	109.3	134.4
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	72.9	80.7	100.0	99.1	94.4	100.8	105.9	97.5	93.0	103.7	110.1	118.4	123.9	136.3	81.7	101.0	113.3	123.9	126.2
21Papel y Productos de Papel	92.4	96.0	100.0	117.5	125.4	136.4	136.9	130.5	125.6	132.1	130.7	138.0	125.4	126.4	126.7	135.6	119.9	117.8	150.6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	75.3	83.7	100.0	98.8	95.5	105.4	93.1	94.8	92.8	91.8	75.4	84.8	95.4	108.2	76.9	85.8	91.5	102.0	112.9
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	84.5	87.3	100.0	94.5	99.7	110.7	110.5	104.6	101.6	88.0	120.7	100.7	91.6	99.3	117.7	101.7	92.4	99.7	118.7
24 Sustancias y Productos Quimicos	86.3	93.9	100.4	105.7	105.3	110.9	112.3	109.6	106.4	106.2	108.6	96.3	102.2	102.6	101.7	93.1	93.9	92.8	110.8
25 Productos de Caucho y Plastico	80.9	92.3	100.0	105.8	104.8	112.9	120.5	114.8	115.2	115.7	128.1	118.6	131.7	140.7	106.1	104.4	118.7	124.9	140.3
26 Productos Minerales No Metalicos	95.7	95.2	100.0	106.9	108.6	103.0	104.6	99.8	93.5	92.8	95.7	100.2	102.6	109.1	78.4	89.8	92.7	98.3	125.6
27 Metales Comunes	80.5	90.6	100.0	108.3	94.1	103.9	113.8	106.2	98.2	98.1	121.4	121.2	113.5	113.5	109.6	112.1	105.6	103.9	117.4
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106.5	110.4	100.0	103.4	100.0	103.4	114.2	117.9	107.7	102.6	78.9	91.6	95.6	101.6	61.4	72.7	81.9	91.4	115.0
29 Maquinaria y Equipo NCP	97.1	99.6	100.0	95.6	79.7	89.2	92.5	97.0	92.3	90.0	102.4	105.8	106.7	116.2	83.8	85.8	86.7	94.2	118.5
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	76.8	70.8	100.0	130.7	167.8	130.9	129.0	159.8	109.9	75.5	19.5	71.2	40.0	51.9	20.0	75.3	35.9	45.0	37.0
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	89.6	95.0	100.0	105.9	104.3	110.6	113.8	114.5	107.5	94.6	50.1	61.2	73.4	81.5	44.5	51.0	61.2	71.0	101.7
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	55.2	88.4	100.0	107.0	105.2	104.4	88.7	96.2	95.8	113.5	85.6	46.4	42.7	52.7	78.4	43.3	37.8	39.4	82.0
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	93.2	85.8	100.0	93.7	90.4	104.3	106.2	92.5	84.8	75.3	50.3	70.4	70.4	76.7	50.1	63.7	60.4	63.7	86.6
34 Vehiculos Automotores, Remolque y Semiremolques	65.4	73.0	100.0	98.4	94.9	104.3	102.2	105.7	106.8	91.0	92.8	136.3	127.8	118.7	79.6	124.7	117.5	103.2	122.1
35 Equipo de Transporte NCP	102.0	99.3	100.0	110.8	93.8	74.7	63.9	74.9	54.3	49.3	50.7	62.1	80.9	80.9	45.4	54.7	74.6	77.7	82.5
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68.9	78.5	100.0	101.1	89.2	93.8	82.4	79.9	81.3	74.3	58.6	51.0	62.9	70.1	50.3	43.2	52.3	58.3	80.0

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

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



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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	102.7	103.4	100.0	100.3	99.6	100.1	99.9	97.6	95.0	97.7	89.4	93.9	102.0	110.7	110.8	115.1	120.8	138.8	147.4
15 Alimentos y Bebidas	102.7	102.5	100.0	102.3	102.8	102.4	100.3	99.0	98.2	101.8	96.7	101.7	108.2	113.7	112.6	116.0	121.9	143.6	149.2
16 Productos de Tabaco	109.7	110.8	100.0	103.3	104.4	95.1	88.7	74.5	76.9	101.1	78.0	73.3	77.9	97.5	94.6	93.4	100.9	139.4	125.3
17 Productos Textiles	113.0	108.0	100.0	97.9	96.9	96.4	91.3	90.1	86.9	84.5	71.0	82.1	93.7	102.2	100.1	107.6	115.0	134.2	143.5
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	108.9	108.4	100.0	96.8	94.6	95.6	97.6	96.2	93.7	91.4	73.5	78.1	94.8	113.8	107.3	114.5	123.1	148.6	157.5
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	114.8	109.8	100.0	94.8	93.8	92.2	87.2	82.8	79.9	80.0	76.4	85.1	90.7	99.3	101.4	108.5	107.4	119.7	129.1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	99.5	102.6	100.0	102.3	100.2	99.1	98.2	94.5	91.3	88.5	84.9	91.3	102.1	109.8	115.9	124.3	131.4	144.3	150.8
21Papel y Productos de Papel	114.8	107.1	100.0	93.7	95.1	95.2	95.8	92.9	91.6	93.1	89.4	94.9	98.0	102.8	107.2	107.3	112.8	127.4	138.6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	102.5	100.5	100.0	97.1	94.2	96.1	95.6	94.2	94.8	100.8	92.9	91.9	91.0	96.1	98.5	100.1	104.8	119.1	125.3
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99.0	101.7	100.0	101.5	105.1	108.3	113.9	109.2	104.0	110.9	112.2	112.2	118.0	126.8	142.1	138.3	139.6	150.4	168.5
24 Sustancias y Productos Quimicos	92.9	98.2	100.0	102.0	102.5	103.1	106.1	101.9	97.7	101.1	96.2	101.0	104.2	112.9	117.9	119.5	122.0	134.0	150.3
25 Productos de Caucho y Plastico	104.4	102.8	100.0	101.4	99.8	99.6	96.9	94.8	92.4	93.5	89.3	91.6	100.6	107.4	108.3	113.2	119.4	138.5	147.5
26 Productos Minerales No Metalicos	91.1	96.9	100.0	101.2	103.4	98.3	100.6	96.4	94.0	93.4	84.8	91.1	102.9	108.0	111.2	115.4	120.4	133.5	142.0
27 Metales Comunes	85.9	94.5	100.0	101.6	98.5	102.7	110.4	104.2	103.4	107.6	103.4	101.3	109.9	135.1	125.2	131.5	127.5	146.5	155.3
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106.6	106.6	100.0	99.9	96.8	101.1	103.9	102.2	99.8	101.0	88.2	91.3	101.3	107.1	108.5	118.2	126.1	146.7	158.9
29 Maquinaria y Equipo NCP	102.0	102.9	100.0	101.4	99.4	100.5	98.7	100.5	97.8	102.7	90.2	94.8	105.0	120.6	115.3	121.7	124.3	141.2	148.7
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	125.2	120.9	100.0	104.3	107.4	109.9	115.7	115.0	110.6	116.5	122.1	111.2	132.5	128.8	136.8	142.4	150.5	157.6	151.6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106.2	103.7	100.0	106.3	106.7	105.5	107.2	105.0	98.8	102.3	95.0	99.7	103.4	110.1	112.4	114.5	123.0	140.0	149.4
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	103.3	108.2	100.0	102.6	102.4	111.0	101.4	102.3	100.7	101.7	83.4	86.8	89.8	94.7	92.3	93.7	103.3	118.9	125.1
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	85.9	93.0	100.0	104.4	103.3	106.9	105.6	107.0	99.2	96.3	96.3	94.3	100.7	103.9	107.9	109.3	112.4	123.7	137.2
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	104.9	109.4	100.0	96.3	94.9	101.3	104.0	100.8	91.9	102.0	87.4	92.5	105.1	114.9	116.9	116.2	128.3	144.7	152.1
35 Equipo de Transporte NCP	122.3	112.3	100.0	100.8	100.3	100.5	104.0	100.9	97.6	95.8	91.9	87.9	91.4	96.1	99.8	106.0	115.0	126.1	145.7
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	109.8	108.0	100.0	103.3	102.6	100.1	102.3	97.9	96.6	98.2	82.9	81.2	94.4	103.5	109.2	114.9	123.8	138.8	150.3

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial

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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04
Nivel general	106.0	103.5	100.0	103.6	106.9	103.4	103.7	102.0	100.4	106.3	81.5	57.2	52.1	55.1	55.4	59.1	61.7	69.4	72.1
15 Alimentos y Bebidas	106.2	103.0	100.0	105.0	108.9	109.7	106.3	105.3	105.5	111.1	92.6	71.0	65.7	66.9	64.9	66.0	70.1	81.5	83.4
16 Productos de Tabaco	117.6	113.0	100.0	102.9	110.0	91.3	81.8	68.7	70.9	93.2	71.9	67.6	60.3	78.4	75.8	74.9	63.1	87.1	78.3
17 Productos Textiles	111.3	107.9	100.0	97.0	110.8	116.1	111.3	111.9	109.2	108.2	73.2	55.0	55.1	55.5	54.3	58.7	64.0	72.5	74.2
18 Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Piel	103.7	105.0	100.0	97.6	96.7	100.9	104.4	102.6	99.9	97.4	75.6	70.4	80.2	93.2	87.3	90.6	92.8	109.3	111.8
19 Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	113.5	108.5	100.0	101.0	97.7	99.2	94.7	88.7	85.5	87.3	73.8	62.2	59.8	66.4	68.8	74.0	73.5	81.2	87.5
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	96.4	100.5	100.0	94.5	101.3	103.1	103.3	99.4	96.2	94.9	83.0	67.4	65.3	69.2	71.6	77.3	82.2	90.0	89.5
21 Papel y Productos de Papel	105.0	99.9	100.0	94.9	99.6	98.8	99.0	95.8	93.7	95.5	78.0	51.0	43.7	45.7	49.0	50.2	52.9	59.0	64.4
22 Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones	100.4	97.7	100.0	104.3	91.6	95.5	97.3	96.2	95.5	101.8	84.5	70.5	63.1	67.0	68.4	68.6	70.0	73.3	76.1
23 Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo	126.4	121.9	100.0	104.3	106.9	94.4	97.3	92.7	86.8	91.9	92.3	60.4	49.1	49.5	53.4	52.2	53.4	57.4	64.0
24 Sustancias y Productos Químicos	92.0	97.5	100.0	106.0	105.8	103.8	105.9	101.6	97.5	101.1	81.4	56.9	51.4	55.0	56.7	57.6	59.5	65.1	71.7
25 Productos de Caucho y Plástico	101.8	101.4	100.0	102.1	106.5	105.2	102.7	102.8	100.6	102.1	77.9	55.8	56.0	60.5	60.1	61.8	66.3	76.8	79.8
26 Productos Minerales No Metálicos	89.6	95.6	100.0	103.5	105.5	101.5	105.0	100.1	97.4	96.3	82.1	69.4	64.2	61.2	61.5	63.9	66.0	72.3	75.2
27 Metales Comunes	86.4	94.5	100.0	100.8	106.3	110.2	118.5	113.4	113.5	120.5	92.8	57.6	51.0	61.2	56.8	58.9	56.5	64.5	63.2
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	111.1	105.5	100.0	101.7	100.9	106.7	109.7	109.2	107.8	109.8	80.5	53.6	50.1	53.1	54.9	60.2	64.3	74.1	75.4
29 Maquinaria y Equipo NCP	106.8	105.5	100.0	111.9	100.6	102.8	101.4	106.3	106.8	112.7	84.9	62.7	62.2	70.9	68.4	72.7	74.2	84.3	85.9
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	120.5	117.7	100.0	110.2	122.4	129.8	141.0	146.8	144.1	151.8	97.1	51.4	56.5	55.2	65.2	72.2	78.9	83.4	79.3
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	101.2	101.4	100.0	102.0	116.6	118.8	123.7	124.6	119.3	123.9	88.3	57.7	53.5	57.1	60.7	63.8	67.4	74.2	71.8
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	101.0	105.6	100.0	103.3	114.6	141.5	146.1	152.8	153.8	159.0	107.9	62.8	59.1	60.9	59.2	63.0	74.9	86.7	90.7
33 Instrumentos Médicos y de Precisión	91.4	94.7	100.0	97.3	102.7	115.9	120.4	124.3	117.2	113.7	94.4	66.2	66.4	69.5	72.7	74.1	76.2	83.6	92.0
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semirremolques	105.7	110.4	100.0	102.3	97.0	103.1	106.0	105.2	101.3	112.7	80.8	57.3	58.6	64.3	66.1	66.4	72.6	80.3	82.6
35 Equipo de Transporte NCP	122.5	111.5	100.0	104.0	101.3	101.1	105.4	103.9	101.2	99.5	90.5	73.3	70.8	71.0	71.8	72.5	77.8	85.4	97.8
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	111.9	107.5	100.0	104.0	112.4	96.1	105.3	101.9	102.6	106.9	83.5	56.6	63.8	69.4	72.6	74.0	79.4	87.0	91.7

\* cada rama está deflactado por el IPIM correspondiente a su sector.

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial (INDEC)

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
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	211.67	92.63	89.31	45.23	154.40	143.02
Últimas Variaciones anuales, %						
Abr-04	5.1	-1.0	-7.4	-4.0	2.9	1.9
May-04	6.8	-1.3	-3.6	-8.9	3.8	2.5
Jun-04	8.1	-0.4	0.0	-3.9	3.5	3.0
Jul-04	8.4	-1.1	3.5	-13.2	4.5	3.3
Últimas Variaciones mensuales, %						
May-04	1.4	0.1	2.9	-2.1	0.5	0.6
Jun-04	0.8	0.5	3.0	2.8	-0.3	0.2
Jul-04	0.5	-0.4	3.1	-8.2	0.5	0.1

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 2.1: Precios Internacionales de los principales commodities

Período	Pellets de girasol U\$S / ton	Pellets de soja U\$S / ton	Carne cent de U\$S/kg	Tabaco U\$S/tn métrica	Aceite de girasol U\$S/tn	Trigo U\$S/tn	Maíz U\$S/tn	Petróleo WTI U\$S/barril	Fertilizantes Índice 1990=100	Cueros centavos/libra	Aluminio U\$S/tn	Semillas de soja U\$S/tn	Aceite de soja U\$S/tn
1990	98.9	178.8	130.9	3392.2	451.9	136.0	107.3	24.5	119.8	90.1	1639.7	246.8	447.5
1991	85.3	168.8	194.7	3500.1	435.2	84.4	102.9	21.5	123.7	77.6	1304.1	239.6	453.9
1992	104.9	181.0	253.9	3439.5	414.8	113.1	102.0	20.6	117.5	74.2	1256.3	235.5	428.7
1993	110.3	182.1	303.1	2695.3	500.0	123.5	100.3	18.5	99.6	78.2	1140.1	255.3	480.0
1994	94.4	167.4	229.5	2641.7	596.8	123.5	106.5	17.2	107.4	84.9	1475.6	252.8	616.2
1995	82.3	166.4	210.6	2643.4	608.3	154.7	115.8	18.4	118.8	86.2	1805.3	259.3	625.2
1996	130.6	243.9	168.1	3056.7	514.2	189.3	168.1	22.1	135.1	85.4	1507.0	304.5	551.6
1997	112.9	252.9	185.6	3612.4	539.3	148.8	117.1	19.2	136.7	86.2	1599.3	295.5	564.8
1998	70.3	149.8	172.6	3399.6	651.8	111.5	102.0	13.1	121.0	76.7	1357.5	242.8	625.9
1999	60.5	132.6	184.3	3105.9	431.3	96.3	90.3	18.1	77.9	72.2	1361.1	201.6	427.2
2000	81.3	166.6	193.2	2983.7	335.3	98.9	88.4	28.5	106.1	80.2	1549.1	211.8	338.1
2001	91.7	160.2	212.9	2969.6	417.3	107.7	89.7	25.6	98.8	84.6	1443.7	195.8	354.1
2002	84.9	156.4	212.7	2747.3	528.3	130.0	99.3	25.4	100.5	80.7	1349.9	212.7	454.3
2003	85.6	182.1	211.0	2650.9	543.9	138.6	105.4	31.1	106.2	s/d	1431.2	264.0	553.9
Ene-01	104.0	194.0	193.6	2893.9	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	2893.9	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	3016.7	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	3012.3	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	316.0
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	3031.8	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	2927.7	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	2928.5	559.0	116.4	89.5	19.6	99.6	72.9	1327.0	189.0	388.0
Dic-01	88.0	155.0	222.3	2798.5	578.0	118.2	91.9	19.3	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	25.8	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	26.8	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	28.3	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	27.5	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	24.5	97.8	81.2	1372.0	243.0	577.0
Dic-02	73.0	159.0	200.0	2718.0	560.0	146.2	107.0	27.9	97.6	70.6	1375.0	241.0	585.0
Ene-03	70.0	163.0	218.5	2656.0	551.0	137.5	106.1	33.0	96.2	69.8	1378.0	244.0	535.0
Feb-03	70.0	170.0	214.0	2651.0	543.0	140.8	105.9	35.8	99.8	70.9	1422.0	243.0	521.0
Mar-03	70.0	166.0	210.3	2661.0	518.0	129.4	105.6	33.3	103.5	70.1	1389.0	241.0	508.0
Abr-03	66.0	161.0	202.8	2618.0	517.0	125.8	105.5	28.2	104.1	68.0	1332.0	251.0	524.0
May-03	71.0	174.0	194.7	2590.0	541.0	129.2	107.5	28.1	104.6	64.0	1398.0	250.0	538.0
Jun-03	78.0	176.0	205.5	2590.0	552.0	126.3	107.3	30.7	105.6	61.0	1410.0	239.0	541.0
Jul-03	76.0	164.0	178.6	2625.0	532.0	129.0	96.8	30.8	106.9	64.0	1436.0	230.0	523.0
Ago-03	83.0	169.0	200.9	2675.0	481.0	144.2	100.7	31.6	106.5	69.0	1456.0	237.0	512.0
Sep-03	95.0	184.0	213.9	2687.0	507.0	138.4	104.1	28.3	108.2	71.0	1416.0	264.0	558.0
Oct-03	103.0	215.0	216.9	2686.0	573.0	142.8	105.4	30.4	113.2	70.0	1474.0	310.0	624.0
Nov-03	121.0	225.0	244.2	2686.0	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	2686.0	613.0	158.8	111.2	32.1	112.7	s/d	1555.0	332.0	638.0
Ene-04	105.0	230.0	238.0	s/d	621.0	155.9	115.5	34.2	116.9	s/d	1606.0	350.0	658.0
Feb-04	76.0	222.0	219.4	s/d	646.0	157.5	123.5	34.7	120.2	s/d	1686.0	368.0	689.0
Mar-04	80.0	246.0	214.4	s/d	628.0	156.5	127.9	36.7	121.1	s/d	1656.0	413.0	691.0
Abr-04	98.0	253.0	225.1	s/d	614.0	157.2	133.5	36.7	121.1	s/d	1730.0	358.0	671.0
May-04	95.0	233.0	252.7	s/d	597.0	148.3	128.2	40.3	123.3	s/d	1623.0	316.0	632.0
Jun-04	87.0	205.0	257.1	s/d	550.0	137.2	123.3	38.0	123.3	s/d	1678.0	295.0	581.0
Jul-04	82.0	168.0	267.6	s/d	544.0	131.6	104.9	40.8	130.1	s/d	1709.0	280.0	597.0

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

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

\$ corrientes / kwh

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	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	0.1682	0.1669	0.0987	0.0984	0.0519	0.0511
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	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Feb-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Mar-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Abr-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
May-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Jun-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Jul-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Ago-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Sep-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
Oct-03	0.1720	0.1706	0.1002	0.0999	0.0521	0.0510
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
Últimas Variaciones anuales, %						
Nov-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Dic-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ene-04	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Feb-04	13.1	16.5	34.9	38.9	59.0	60.9
Mar-04	13.1	16.5	34.9	38.9	59.0	60.9
Abr-04	13.1	16.5	34.9	38.9	59.0	60.9
Últimas Variaciones mensuales, %						
Nov-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Dic-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ene-04	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Feb-04	13.1	16.5	34.9	38.9	59.0	60.9
Mar-04	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Abr-04	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 &lt; 300 KW.

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

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

Fuente: CEP, en base a ENRE

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

\$ de Abr. de 2004 / kwh - Ajustado por IPIM

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0.3354	0.3365	0.2199	0.2212	0.1419	0.1437
1995	0.3181	0.3216	0.2074	0.2102	0.1324	0.1352
1996	0.3207	0.3178	0.2102	0.2095	0.1344	0.1361
1997	0.3140	0.3163	0.2028	0.2047	0.1283	0.1306
1998	0.3234	0.3238	0.2072	0.2087	0.1300	0.1331
1999	0.3355	0.3388	0.2144	0.2173	0.1337	0.1370
2000	0.3193	0.3187	0.1991	0.1990	0.1176	0.1170
2001	0.3155	0.3152	0.1894	0.1893	0.1029	0.1028
2002	0.1902	0.1908	0.1134	0.1144	0.0612	0.0614
2003	0.1573	0.1561	0.0960	0.0958	0.0539	0.0543
Ene-01	0.3158	0.3159	0.1934	0.1935	0.1083	0.1083
Feb-01	0.3162	0.3134	0.1919	0.1910	0.1080	0.1066
Mar-01	0.3183	0.3155	0.1932	0.1923	0.1087	0.1073
Abr-01	0.3189	0.3161	0.1936	0.1927	0.1089	0.1075
May-01	0.3229	0.3220	0.1991	0.1986	0.1125	0.1134
Jun-01	0.3243	0.3235	0.2000	0.1995	0.1130	0.1139
Jul-01	0.3255	0.3246	0.2007	0.2002	0.1134	0.1143
Ago-01	0.3057	0.3069	0.1806	0.1800	0.0944	0.0939
Sep-01	0.3070	0.3083	0.1814	0.1808	0.0948	0.0943
Oct-01	0.3117	0.3130	0.1842	0.1836	0.0962	0.0958
Nov-01	0.3098	0.3115	0.1773	0.1794	0.0886	0.0892
Dic-01	0.3103	0.3120	0.1776	0.1797	0.0888	0.0894
Ene-02	0.2918	0.2934	0.1670	0.1690	0.0834	0.0840
Feb-02	0.2597	0.2612	0.1487	0.1504	0.0743	0.0748
Mar-02	0.2307	0.2320	0.1321	0.1336	0.0660	0.0665
Abr-02	0.1924	0.1935	0.1101	0.1114	0.0550	0.0554
May-02	0.1897	0.1915	0.1173	0.1185	0.0667	0.0668
Jun-02	0.1747	0.1764	0.1080	0.1092	0.0614	0.0616
Jul-02	0.1670	0.1686	0.1032	0.1044	0.0587	0.0589
Ago-02	0.1576	0.1575	0.0962	0.0971	0.0549	0.0549
Sep-02	0.1538	0.1537	0.0939	0.0948	0.0536	0.0536
Oct-02	0.1531	0.1530	0.0935	0.0943	0.0534	0.0533
Nov-02	0.1554	0.1543	0.0949	0.0947	0.0532	0.0536
Dic-02	0.1561	0.1549	0.0953	0.0951	0.0535	0.0538
Ene-03	0.1554	0.1543	0.0949	0.0947	0.0532	0.0536
Feb-03	0.1548	0.1537	0.0945	0.0943	0.0530	0.0534
Mar-03	0.1559	0.1547	0.0952	0.0950	0.0534	0.0538
Abr-03	0.1588	0.1576	0.0970	0.0967	0.0544	0.0548
May-03	0.1598	0.1586	0.0976	0.0974	0.0547	0.0551
Jun-03	0.1600	0.1588	0.0977	0.0975	0.0548	0.0552
Jul-03	0.1601	0.1589	0.0977	0.0975	0.0548	0.0552
Ago-03	0.1579	0.1567	0.0964	0.0962	0.0541	0.0545
Sep-03	0.1582	0.1570	0.0966	0.0964	0.0542	0.0546
Oct-03	0.1574	0.1562	0.0961	0.0959	0.0539	0.0543
Nov-03	0.1557	0.1546	0.0951	0.0949	0.0533	0.0537
Dic-03	0.1531	0.1519	0.0935	0.0933	0.0524	0.0528
Ene-04	0.1536	0.1524	0.0938	0.0936	0.0526	0.0530
Feb-04	0.1713	0.1752	0.1248	0.1282	0.0825	0.0841
Mar-04	0.1706	0.1745	0.1242	0.1276	0.0821	0.0837
Abr-04	0.1692	0.1731	0.1232	0.1266	0.0815	0.0830
Últimas Variaciones anuales, %						
Nov-03	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Dic-03	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9	-1.9
Ene-04	-1.2	-1.2	-1.2	-1.2	-1.2	-1.2
Feb-04	10.6	14.0	32.0	35.9	55.6	57.4
Mar-04	9.4	12.8	30.5	34.4	53.9	55.7
Abr-04	6.6	9.8	27.1	30.8	49.9	51.6
Últimas Variaciones mensuales, %						
Nov-03	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0
Dic-03	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7
Ene-04	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3
Feb-04	11.5	14.9	33.0	36.9	56.8	58.7
Mar-04	-0.4	-0.4	-0.4	-0.4	-0.4	-0.4
Abr-04	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8

\* 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 &lt; 300 KW.

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

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

Fuente: CEP, en base a ENRE

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

\$ corrientes / Miles de m3

Periodo	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
1994	79.66	76.39	61.49	72.81	69.06	69.52	68.84	64.08	71.11
1995	86.55	81.30	62.72	79.08	74.84	74.41	72.90	64.31	75.42
1996	90.75	85.21	65.79	81.65	78.58	78.04	74.25	66.31	78.23
1997	89.70	84.57	65.99	85.49	77.90	78.57	72.50	64.99	76.67
1998	89.06	79.70	63.69	81.54	75.40	76.17	74.17	63.46	75.04
1999	87.08	78.78	59.70	75.74	73.68	72.41	72.92	61.24	73.08
2000	89.89	81.92	62.04	78.93	77.53	75.15	73.69	63.05	77.88
2001	93.94	84.56	63.60	80.48	78.83	78.48	76.21	65.46	78.95
2002	96.89	88.14	67.12	82.23	82.80	80.64	78.94	67.01	81.28
2003	103.44	98.41	73.47	88.45	89.04	88.33	88.42	76.79	90.33
Ene-01	91.85	82.93	63.16	79.59	78.04	75.87	75.16	65.75	77.85
Feb-01	91.85	82.93	63.16	79.59	78.04	75.87	75.16	65.75	77.85
Mar-01	91.17	82.89	63.25	79.58	77.69	75.63	75.18	65.68	78.15
Abr-01	91.17	82.89	63.25	79.58	77.69	75.63	75.18	65.68	78.15
May-01	91.84	83.09	62.52	79.28	77.79	75.89	75.37	65.65	77.40
Jun-01	91.84	83.09	62.52	79.28	77.79	75.89	75.37	65.65	77.40
Jul-01	98.08	87.90	62.39	83.47	77.88	83.51	78.81	66.32	80.88
Ago-01	98.08	87.90	62.39	83.47	77.88	83.51	78.81	66.32	80.88
Sep-01	98.18	87.76	67.66	83.04	83.79	83.70	78.63	66.02	82.14
Oct-01	98.18	87.76	67.66	83.04	83.79	83.70	78.63	66.02	82.14
Nov-01	92.52	82.81	62.63	77.94	77.82	76.31	74.10	63.35	77.26
Dic-01	92.52	82.81	62.63	77.94	77.82	76.31	74.10	63.35	77.26
Ene-02	93.38	82.77	62.30	78.28	77.44	76.60	74.30	63.43	77.24
Feb-02	93.38	82.77	62.30	78.28	77.44	76.60	74.30	63.43	77.24
Mar-02	91.90	82.92	62.11	77.97	77.38	76.31	74.52	63.23	76.74
Abr-02	91.90	82.92	62.11	77.97	77.38	76.31	74.52	63.23	76.74
May-02	97.66	87.89	67.87	82.08	83.74	80.88	77.77	65.95	80.18
Jun-02	97.66	87.89	67.87	82.08	83.74	80.88	77.77	65.95	80.18
Jul-02	97.43	87.83	67.49	82.30	84.10	80.86	79.55	65.91	81.43
Ago-02	97.43	87.83	67.49	82.30	84.10	80.86	79.55	65.91	81.43
Sep-02	97.18	88.32	68.06	83.10	84.38	80.87	79.21	66.19	81.59
Oct-02	97.18	88.32	68.06	83.10	84.38	80.87	79.21	66.19	81.59
Nov-02	103.79	99.11	74.93	89.67	89.74	88.34	88.33	77.37	90.48
Dic-02	103.79	99.11	74.93	89.67	89.74	88.34	88.33	77.37	90.48
Ene-03	103.93	98.50	74.66	88.48	89.51	88.43	88.24	76.81	90.67
Feb-03	103.93	98.50	74.66	88.48	89.51	88.43	88.24	76.81	90.67
Mar-03	103.38	98.69	73.72	88.22	88.92	88.28	88.21	76.57	89.56
Abr-03	103.38	98.69	73.72	88.22	88.92	88.28	88.21	76.57	89.56
May-03	103.21	98.35	73.25	88.45	88.97	88.29	88.60	76.81	90.41
Jun-03	103.21	98.35	73.25	88.45	88.97	88.29	88.60	76.81	90.41
Jul-03	103.56	98.52	72.90	89.19	89.01	88.44	88.77	76.94	90.18
Ago-03	103.56	98.52	72.90	89.19	89.01	88.44	88.77	76.94	90.18
Sep-03	103.21	98.12	73.18	88.24	88.91	88.28	88.37	76.95	91.04
Oct-03	103.21	98.12	73.18	88.24	88.91	88.28	88.37	76.95	91.04
Nov-03	103.35	98.28	73.11	88.14	88.91	88.26	88.35	76.66	90.14
Dic-03	103.35	98.28	73.11	88.14	88.91	88.26	88.35	76.66	90.14
Ene-04	103.64	98.06	73.03	88.89	88.96	88.43	87.92	76.59	90.61
Feb-04	103.64	98.06	73.03	88.89	88.96	88.43	87.92	76.59	90.61
Mar-04	104.05	98.00	73.05	89.65	89.47	88.40	88.43	76.75	91.32
Abr-04	104.05	98.00	73.05	89.65	89.47	88.40	88.43	76.75	91.32
Últimas Variaciones anuales, %									
Nov-03	-0.4	-0.8	-2.4	-1.7	-0.9	-0.1	0.0	-0.9	-0.4
Dic-03	-0.4	-0.8	-2.4	-1.7	-0.9	-0.1	0.0	-0.9	-0.4
Ene-04	-0.3	-0.4	-2.2	0.5	-0.6	0.0	-0.4	-0.3	-0.1
Feb-04	-0.3	-0.4	-2.2	0.5	-0.6	0.0	-0.4	-0.3	-0.1
Mar-04	0.7	-0.7	-0.9	1.6	0.6	0.1	0.2	0.2	2.0
Abr-04	0.7	-0.7	-0.9	1.6	0.6	0.1	0.2	0.2	2.0
Últimas Variaciones mensuales, %									
Nov-03	0.1	0.2	-0.1	-0.1	0.0	0.0	0.0	-0.4	-1.0
Dic-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ene-04	0.3	-0.2	-0.1	0.9	0.1	0.2	-0.5	-0.1	0.5
Feb-04	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Mar-04	0.4	-0.1	0.0	0.9	0.6	0.0	0.6	0.2	0.8
Abr-04	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 contractual no menor a doce meses en todos los casos. El servicio prestado es interrumpible.

(\*): Promedio ponderado por cantidad de usuarios

Fuente: CEP, en base a datos de ENARGAS

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisionarios

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

\$ de Abr. de 2004 / Miles de m3 - Ajustado por IPIM Nivel Gral.

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	Promedio*
1994	183.33	175.90	141.75	167.62	158.91	160.04	158.46	147.58	163.73
1995	186.27	174.97	134.99	170.20	161.09	160.16	156.91	138.46	162.33
1996	188.88	177.35	136.94	169.96	163.55	162.43	154.56	138.00	162.84
1997	185.53	174.92	136.49	176.83	161.12	162.50	149.95	134.41	158.56
1998	190.27	170.29	136.03	174.16	161.04	162.67	158.43	135.53	160.29
1999	193.53	175.08	132.69	168.32	163.74	160.92	162.04	136.08	162.40
2000	192.13	175.10	132.60	168.69	165.72	160.63	157.51	134.76	166.51
2001	205.46	184.94	139.10	175.99	172.42	171.66	166.65	143.12	172.64
2002	126.64	114.76	87.22	107.30	107.75	105.20	102.82	87.33	105.98
2003	108.70	103.42	77.21	92.96	93.57	92.82	92.92	80.70	94.93
Ene-01	197.09	177.96	135.53	170.78	167.47	162.81	161.28	141.09	167.04
Feb-01	196.89	177.78	135.40	170.61	167.30	162.64	161.12	140.94	166.88
Mar-01	196.82	178.95	136.54	171.79	167.72	163.28	162.30	141.80	168.71
Abr-01	197.01	179.13	136.68	171.96	167.89	163.44	162.46	141.94	168.88
May-01	198.27	179.39	134.96	171.16	167.93	163.83	162.72	141.72	167.08
Jun-01	199.06	180.11	135.50	171.85	168.60	164.49	163.37	142.29	167.76
Jul-01	213.23	191.09	135.64	181.47	169.31	181.56	171.32	144.19	175.84
Ago-01	214.37	192.11	136.36	182.44	170.22	182.52	172.24	144.96	176.78
Sep-01	215.51	192.64	148.51	182.27	183.92	183.71	172.58	144.91	180.31
Oct-01	218.80	195.58	150.77	185.05	186.72	186.51	175.21	147.11	183.05
Nov-01	209.11	187.15	141.56	176.16	175.87	172.46	167.48	143.17	174.61
Dic-01	209.32	187.34	141.70	176.34	176.05	172.63	167.65	143.32	174.78
Ene-02	198.00	175.50	132.10	165.98	164.19	162.41	157.54	134.50	163.77
Feb-02	177.90	157.68	118.69	149.13	147.52	145.92	141.54	120.85	147.14
Mar-02	154.79	139.67	104.61	131.33	130.33	128.54	125.51	106.50	129.26
Abr-02	129.10	116.49	87.25	109.53	108.70	107.21	104.68	88.82	107.81
May-02	122.17	109.94	84.90	102.67	104.75	101.17	97.28	82.50	100.31
Jun-02	112.60	101.33	78.25	94.63	96.55	93.25	89.66	76.04	92.45
Jul-02	107.39	96.81	74.39	90.71	92.70	89.13	87.68	72.65	89.75
Ago-02	102.47	92.38	70.98	86.56	88.46	85.05	83.66	69.32	85.64
Sep-02	99.82	90.71	69.90	85.35	86.67	83.06	81.36	67.99	83.80
Oct-02	99.32	90.26	69.55	84.93	86.23	82.65	80.95	67.65	83.39
Nov-02	107.91	103.04	77.90	93.22	93.30	91.85	91.83	80.44	94.07
Dic-02	108.24	103.35	78.13	93.51	93.58	92.13	92.11	80.68	94.36
Ene-03	107.92	102.28	77.53	91.88	92.96	91.83	91.63	79.77	94.15
Feb-03	107.50	101.89	77.23	91.53	92.59	91.47	91.27	79.46	93.79
Mar-03	107.68	102.80	76.79	91.89	92.61	91.95	91.88	79.75	93.29
Abr-03	109.69	104.71	78.22	93.60	94.34	93.66	93.59	81.24	95.03
May-03	110.21	105.03	78.22	94.45	95.00	94.28	94.61	82.03	96.55
Jun-03	110.38	105.19	78.34	94.59	95.15	94.42	94.76	82.15	96.69
Jul-03	110.80	105.40	78.00	95.42	95.22	94.62	94.97	82.32	96.48
Ago-03	109.30	103.98	76.94	94.13	93.94	93.34	93.69	81.21	95.18
Sep-03	109.12	103.73	77.37	93.29	93.99	93.33	93.42	81.35	96.24
Oct-03	108.54	103.18	76.96	92.80	93.50	92.84	92.93	80.92	95.74
Nov-03	107.57	102.29	76.09	91.73	92.54	91.86	91.95	79.79	93.82
Dic-03	105.73	100.54	74.79	90.16	90.96	90.29	90.38	78.42	92.21
Ene-04	106.39	100.66	74.97	91.24	91.32	90.77	90.25	78.62	93.02
Feb-04	104.93	99.28	73.94	89.99	90.07	89.53	89.02	77.54	91.74
Mar-04	104.89	98.78	73.63	90.36	90.19	89.11	89.13	77.37	92.05
Abr-04	104.05	98.00	73.05	89.65	89.47	88.40	88.43	76.75	91.32
Últimas Variaciones anuales, %									
Nov-03	-0.3	-0.7	-2.3	-1.6	-0.8	0.0	0.1	-0.8	-0.3
Dic-03	-2.3	-2.7	-4.3	-3.6	-2.8	-2.0	-1.9	-2.8	-2.3
Ene-04	-1.4	-1.6	-3.3	-0.7	-1.8	-1.2	-1.5	-1.4	-1.2
Feb-04	-2.4	-2.6	-4.3	-1.7	-2.7	-2.1	-2.5	-2.4	-2.2
Mar-04	-2.6	-3.9	-4.1	-1.7	-2.6	-3.1	-3.0	-3.0	-1.3
Abr-04	-5.1	-6.4	-6.6	-4.2	-5.2	-5.6	-5.5	-5.5	-3.9
Últimas Variaciones mensuales, %									
Nov-03	-0.9	-0.9	-1.1	-1.1	-1.0	-1.1	-1.1	-1.4	-2.0
Dic-03	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7	-1.7
Ene-04	0.6	0.1	0.2	1.2	0.4	0.5	-0.1	0.2	0.9
Feb-04	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4
Mar-04	0.0	-0.5	-0.4	0.4	0.1	-0.5	0.1	-0.2	0.3
Abr-04	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8	-0.8

(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,

(\*): 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
1970	194.5	96.5	172.2	105.0	-	-
1971	205.4	99.3	181.8	105.7	195.1	108.6
1972	260.7	113.6	229.3	121.3	271.9	132.9
1973	178.3	85.2	152.6	91.4	218.8	113.3
1974	166.7	83.3	137.1	90.7	194.8	110.5
1975	215.9	103.5	180.5	115.8	258.4	139.9
1976	346.7	147.9	283.2	162.6	393.8	191.7
1977	204.3	94.9	164.3	104.0	242.1	129.4
1978	159.5	82.9	127.2	90.3	206.6	121.7
1979	103.9	57.5	89.1	67.2	148.7	92.5
1980	65.7	46.9	69.9	60.0	109.7	78.7
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	205.6	152.4	169.8	109.8	241.2	153.2
1991	111.6	107.6	108.1	94.8	148.0	132.2
1992	89.3	99.2	92.2	93.7	136.2	139.7
1993	90.6	108.0	86.5	94.3	122.3	131.0
1994	115.4	126.9	85.1	94.9	123.1	133.6
1995	150.8	135.5	84.7	91.3	137.0	142.7
1996	164.3	126.7	87.0	90.1	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	110.9	111.8
2000	117.8	110.7	96.2	96.7	99.1	98.5
2001	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2002	207.5	160.4	241.8	166.0	260.7	181.9
2003	194.3	159.0	214.1	145.0	265.9	178.1
Ene-01	115.2	110.7	98.5	102.3	102.6	102.6
Feb-01	113.1	108.3	99.1	100.3	101.8	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	98.4	99.1
May-01	99.3	97.6	99.2	100.7	96.8	97.1
Jun-01	96.8	96.6	100.1	100.2	95.3	95.3
Jul-01	94.7	95.2	100.2	99.0	96.4	95.9
Ago-01	93.7	95.1	100.5	99.4	101.2	100.5
Sep-01	88.2	90.1	101.1	99.8	102.8	102.4
Oct-01	87.0	90.9	101.2	99.0	102.4	102.6
Nov-01	95.4	100.1	101.3	100.1	100.6	101.5
Dic-01	104.0	107.8	101.0	98.9	101.3	101.8
Ene-02	129.4	127.7	125.7	118.5	137.9	132.5
Feb-02	147.4	134.0	146.4	126.1	184.1	163.4
Mar-02	234.7	196.1	226.7	181.3	219.2	179.4
Abr-02	258.7	199.3	247.0	182.2	239.3	180.2
May-02	264.4	191.2	270.1	184.5	278.5	193.9
Jun-02	257.0	181.0	286.0	186.6	305.2	203.2
Jul-02	230.2	163.0	275.1	177.1	304.2	200.0
Ago-02	214.5	152.1	271.1	169.9	293.6	187.3
Sep-02	199.5	144.1	269.2	167.7	294.2	185.2
Oct-02	177.4	133.9	269.9	168.4	293.6	184.4
Nov-02	188.8	150.5	259.5	165.6	288.7	185.5
Dic-02	187.8	152.0	255.5	164.1	289.7	187.4

**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
Ene-03	186.1	151.6	236.1	155.0	277.0	182.4
Feb-03	175.3	143.1	230.2	152.8	272.0	180.0
Mar-03	176.8	147.5	221.9	152.1	264.7	176.5
Abr-03	187.5	157.7	210.0	142.5	250.7	169.4
May-03	195.6	161.5	206.5	140.6	262.8	177.6
Jun-03	198.5	162.3	204.9	140.8	262.6	177.6
Jul-03	197.4	161.0	203.5	140.0	253.8	173.0
Ago-03	197.5	160.1	213.2	144.5	260.1	174.8
Sep-03	204.1	166.7	213.5	145.1	262.0	175.9
Oct-03	202.8	166.4	207.4	142.0	265.9	178.7
Nov-03	202.7	164.1	208.3	141.4	268.5	179.4
Dic-03	208.0	166.2	213.2	143.4	290.9	192.0
Ene-04	210.1	168.4	208.5	144.1	292.0	194.6
Feb-04	207.4	166.2	212.3	142.9	298.2	196.4
Mar-04	206.0	166.7	209.8	141.4	283.8	187.1
Abr-04	200.5	164.8	204.3	139.3	269.8	179.2
May-04	193.2	159.1	209.9	143.3	276.6	182.7
Jun-04	194.5	162.2	212.5	145.6	281.9	188.3
Jul-04	200.3	167.5	s/d	s/d	s/d	s/d

Nota: el Índice de Precios Mayoristas brasileño utilizado es el IPA-DI. En Europa, se utilizaron índices correspondientes a Alemania para los datos previos a Enero de 1999, fecha de implementación del Euro.

A partir de esa fecha, se utilizan los índices de dicha unidad monetaria.

Fuente: CEP en base a INDEC, IBGE, FGV y Política Económica

Cuadro 3.1: Tipo de cambio real multilateral

2001=100 Deflactado por IPIM

Período	Índice de tipo de cambio real <sup>1</sup>	Chile	Uruguay	Paraguay	Bolivia
Ene-01	104.3	105.3	102.7	109.4	99.6
Feb-01	103.3	106.5	101.7	106.6	99.2
Mar-01	101.8	102.6	102.4	106.3	99.5
Abr-01	100.8	102.9	102.9	106.8	99.5
May-01	99.1	102.3	100.9	105.2	99.2
Jun-01	97.7	99.5	98.5	102.4	99.9
Jul-01	96.7	95.0	98.7	94.7	100.6
Ago-01	98.7	98.7	99.1	95.0	99.6
Sep-01	97.2	95.3	98.3	93.7	99.3
Oct-01	96.9	93.7	98.2	92.6	100.9
Nov-01	100.6	98.5	99.0	93.0	101.4
Dic-01	103.0	99.7	97.7	94.3	101.3
Ene-02	121.7	115.8	115.6	111.3	120.8
Feb-02	128.2	124.0	122.6	115.2	126.9
Mar-02	185.8	182.0	174.2	166.8	179.2
Abr-02	187.6	190.2	166.2	168.0	177.5
May-02	187.5	191.1	168.4	166.1	179.2
Jun-02	184.5	183.9	162.9	155.1	179.4
Jul-02	172.1	175.5	134.4	132.7	169.2
Ago-02	162.9	166.6	124.8	132.7	160.7
Sep-02	158.5	160.0	133.3	131.4	157.3
Oct-02	157.9	170.4	136.9	125.8	157.9
Nov-02	161.7	168.4	133.9	120.2	156.0
Dic-02	161.6	160.2	133.1	115.7	155.2
Ene-03	156.4	150.2	123.4	109.8	144.6
Feb-03	152.3	145.8	118.2	111.0	139.9
Mar-03	153.8	148.9	122.1	110.6	135.8
Abr-03	153.1	141.4	117.6	107.8	131.7
May-03	155.0	138.2	113.1	111.8	130.0
Jun-03	156.7	140.7	118.9	113.7	129.2
Jul-03	155.6	139.4	118.9	116.9	129.6
Ago-03	159.4	147.4	123.5	115.7	134.3
Sep-03	164.1	154.0	128.1	115.5	134.7
Oct-03	164.2	154.8	125.9	115.0	131.0
Nov-03	163.9	153.6	123.1	117.0	131.0
Dic-03	169.1	160.1	124.3	123.3	133.3
Ene-04	169.2	158.0	122.8	117.7	122.3
Feb-04	168.5	157.9	122.3	121.0	122.4
Mar-04	165.6	152.9	121.0	120.1	119.6
Abr-04	162.3	149.1	120.9	121.3	116.0
May-04	164.6	152.3	125.1	122.7	118.0
Jun-04	169.9	158.3	126.0	122.0	120.4

(1): Ponderado por el monto de exportaciones de 2001

El último mes toma datos provisionarios

Fuente: CEP en base al Federal reserve bank of St. Louis, FMI,

Banco Central de Bolivia, Uruguay y Paraguay

Cuadro 3.2: Precio 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	110.31
IV-03	122.54
I-04	132.34

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 4: Comercio Argentino total

Millones de Dólares

Período	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	26,610.1	0.8%	20,321.2	-19.5%	6,288.9
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
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	2,279.0	4.0%	1,599.3	100.1%	679.7
Feb-04	2,386.0	12.3%	1,349.2	73.7%	1,036.8
Mar-04	2,620.0	16.9%	1,678.0	81.3%	942.0
Abr-04	3,025.0	22.9%	1,638.4	47.6%	1,386.6
May-04	3,350.0	20.3%	1,778.7	63.9%	1,571.3
Jun-04	2,907.0	1.0%	2,025.0	77.5%	882.0
Ene-Jun 2003	14,680.4	17.4%	5,837.7	38.1%	8,842.7
Ene-Jun 2004	16,567.0	12.9%	10,068.6	72.5%	6,498.4

Fuente: INDEC

Cuadro 4.1: Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares

Millones de Dólares								
Período	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	6,048.8	11.4%	7,463.5	-4.9%	8,306.5	1.3%	4,791.0	-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%
Ene-01	523.1	35.5%	518.0	-9.8%	628.5	31.5%	369.1	10.2%
Feb-01	443.0	17.7%	455.4	-15.6%	596.1	13.2%	345.4	0.7%
Mar-01	431.0	-21.0%	469.8	-18.7%	733.6	14.8%	383.2	-4.7%
Abr-01	655.1	-0.5%	547.5	-16.3%	733.9	14.5%	452.7	21.2%
May-01	764.6	3.4%	633.8	-4.7%	738.3	-6.4%	428.8	4.8%
Jun-01	649.0	11.6%	705.9	0.7%	802.3	14.2%	386.8	-3.7%
Jul-01	588.9	39.8%	668.2	-13.8%	689.6	-7.9%	404.1	-4.2%
Ago-01	614.6	51.1%	753.8	9.2%	681.7	-0.7%	466.0	5.6%
Sep-01	479.9	59.8%	615.5	-11.7%	708.1	-3.9%	394.4	-6.8%
Oct-01	278.5	-6.1%	728.4	15.6%	700.0	-3.4%	370.6	-13.0%
Nov-01	263.3	-20.3%	717.4	5.4%	706.6	-1.2%	418.8	-2.2%
Dic-01	357.5	-7.1%	649.8	-1.9%	587.8	-27.2%	368.6	-30.8%
Ene-02	450.3	-13.9%	535.3	3.3%	521.9	-17.0%	310.3	-15.9%
Feb-02	368.2	-16.9%	487.3	7.0%	611.5	2.6%	314.6	-8.9%
Mar-02	548.0	27.1%	535.7	14.0%	650.6	-11.3%	377.0	-1.6%
Abr-02	570.4	-12.9%	627.7	14.6%	593.9	-19.1%	388.5	-14.2%
May-02	634.3	-17.0%	701.1	10.6%	713.2	-3.4%	326.5	-23.9%
Jun-02	534.8	-17.6%	688.5	-2.5%	639.3	-20.3%	375.5	-2.9%
Jul-02	468.3	-20.5%	798.8	19.5%	676.2	-1.9%	320.8	-20.6%
Ago-02	428.9	-30.2%	713.6	-5.3%	639.8	-6.1%	405.9	-12.9%
Sep-02	371.6	-22.6%	838.7	36.3%	672.6	-5.0%	424.0	7.5%
Oct-02	280.4	0.7%	792.2	8.8%	707.2	1.0%	494.4	33.4%
Nov-02	323.8	23.0%	748.1	4.3%	613.3	-13.2%	494.3	18.0%
Dic-02	310.7	-13.1%	700.7	7.8%	595.0	1.2%	385.9	4.7%
Ene-03	370.1	-17.8%	753.5	40.8%	606.9	16.3%	460.1	48.3%
Feb-03	428.4	16.3%	705.9	44.9%	519.7	-15.0%	469.9	49.4%
Mar-03	496.7	-9.4%	678.3	26.6%	641.3	-1.4%	425.2	12.8%
Abr-03	814.7	42.8%	661.9	5.4%	594.1	0.0%	389.9	0.4%
May-03	898.8	41.7%	864.2	23.3%	620.4	-13.0%	402.0	23.1%
Jun-03	913.9	70.9%	886.5	28.8%	658.4	3.0%	419.6	11.7%
Jul-03	817.3	74.5%	917.4	14.8%	644.1	-4.7%	456.0	42.1%
Ago-03	402.7	-6.1%	839.2	17.6%	606.9	-5.1%	497.3	22.5%
Sep-03	339.7	-8.6%	867.1	3.4%	695.7	3.4%	466.4	10.0%
Oct-03	319.6	14.0%	945.9	19.4%	730.0	3.2%	440.7	-10.9%
Nov-03	330.7	2.1%	979.9	31.0%	658.8	7.4%	477.9	-3.3%
Dic-03	327.3	5.3%	891.1	27.2%	727.0	22.2%	506.7	31.3%
Ene-04	430.8	16.4%	857.6	13.8%	584.3	-3.7%	406.4	-11.7%
Feb-04	414.4	-3.3%	940.9	33.3%	625.5	20.4%	405.1	-13.8%
Mar-04	508.9	2.5%	883.0	30.2%	741.8	15.7%	486.3	14.4%
Abr-04	897.4	10.2%	1,017.7	53.8%	667.3	12.3%	442.5	13.5%
May-04	928.7	3.3%	1,197.5	38.6%	749.1	20.7%	474.7	18.1%
Jun-04	633.0	-30.7%	1,058.0	19.3%	770.0	17.0%	447.0	6.5%
Ene-Jun 2003	3,922.6	26.3%	4,550.3	27.3%	3,640.8	-2.4%	2,566.7	22.7%
Ene-Jun 2004	3,813.2	-2.8%	5,954.7	30.9%	4,138.0	13.7%	2,662.0	3.7%

Nota: Los datos del año 2002 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%
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	512.1	431.2%	591.5	38.8%	57.4	39.0%	222.1	67.9%	162.6	79.9%	52.5	348.7%	1.1	22.2%
Feb-04	300.8	162.2%	554.9	42.6%	44.1	15.1%	217.2	70.1%	159.0	71.0%	72.4	444.4%	0.9	28.6%
Mar-04	352.9	81.3%	714.2	67.9%	39.3	14.6%	289.3	87.0%	199.7	95.6%	81.3	484.9%	1.2	33.3%
Abr-04	388.5	114.0%	630.4	19.4%	67.6	27.3%	279.2	54.4%	184.2	41.7%	87.2	144.9%	1.4	40.0%
May-04	339.0	119.6%	697.7	28.8%	130.4	120.6%	293.4	64.5%	207.1	66.1%	109.8	322.3%	1.2	9.1%
Jun-04	420.0	138.1%	754.0	39.0%	192.0	212.2%	320.0	83.0%	209.0	47.8%	127.0	196.0%	1.0	-16.7%
Ene-Jun 2003	918.0	43.8%	2,852.3	47.7%	287.6	8.0%	948.8	37.6%	681.6	8.6%	143.4	100.8%	5.8	48.7%
Ene-Jun 2004	2,313.3	152.0%	3,942.7	38.2%	530.8	84.6%	1,621.2	70.9%	1,121.6	64.6%	530.2	269.7%	6.8	17.2%

Nota: Los datos del año 2001 y 2002 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.3: Comercio bilateral

Millones de Dólares

Período	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	2652.7	4996.1	-2,343.4	4712.6	7119.2	-2,406.6	1868.6	597.1	1,271.4	507.9	908.0	-400.0	527.5	1008.4	-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	6,217.3	5,277.8	939.5	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	3,403.3	309.8	3,093.5	2,484.6	724.9	1,759.7	349.2	419.4	-70.2
Ene-01	559.9	480.7	79.2	205.4	387.1	-181.7	352.1	442.2	-90.1	209.0	47.0	162.0	17.4	88.3	-70.9	39.7	74.8	-35.1
Feb-01	479.4	452.8	26.6	216.6	334.1	-117.5	333.2	420.6	-87.4	228.0	45.2	182.8	16.5	69.2	-52.7	14.6	65.8	-51.1
Mar-01	544.1	528.3	15.8	272.1	359.6	-87.5	308.9	470.3	-161.4	241.6	48.2	193.4	22.2	81.4	-59.2	31.3	93.9	-62.5
Abr-01	584.2	549.2	35.0	272.4	366.4	-94.0	406.1	419.8	-13.7	227.6	44.8	182.8	169.4	88.7	80.7	35.5	62.2	-26.7
May-01	587.7	563.0	24.7	232.5	405.8	-173.3	416.1	468.3	-52.2	233.7	50.9	182.8	210.5	104.9	105.6	27.9	76.1	-48.2
Jun-01	614.2	477.0	137.2	225.2	333.3	-108.1	393.0	389.4	3.6	263.1	52.9	210.3	231.1	119.6	111.5	59.8	43.3	16.6
Jul-01	560.1	466.9	93.2	243.6	309.9	-66.3	380.6	410.4	-29.8	196.9	45.8	151.1	204.1	90.7	113.3	22.1	60.4	-38.3
Ago-01	555.2	449.6	105.6	274.4	317.4	-43.0	451.6	421.5	30.1	245.0	207.0	38.0	105.0	64.5	40.5	29.3	80.2	-50.8
Sep-01	460.6	354.5	106.1	215.0	237.3	-22.3	399.9	320.3	79.6	314.5	38.0	276.5	64.8	105.7	-40.9	30.1	60.4	-30.2
Oct-01	480.7	387.0	93.7	240.5	274.5	-34.0	393.0	333.1	59.9	250.3	37.0	213.3	20.1	122.3	-102.2	35.6	69.0	-33.3
Nov-01	425.0	335.4	89.6	280.5	233.3	47.2	396.8	301.9	94.9	201.0	36.0	165.0	84.8	29.7	55.1	55.1	18.1	37.0
Dic-01	368.0	233.4	134.6	222.1	222.6	-0.5	348.4	201.1	147.3	185.0	22.0	163.0	16.1	41.3	-25.2	18.5	63.3	-44.7
Ene-02	388.0	174.3	213.7	184.3	173.5	10.8	369.1	224.2	144.9	163.1	17.7	145.4	14.3	52.7	-38.5	40.5	34.4	6.1
Feb-02	399.0	145.5	253.5	233.9	120.8	113.1	391.1	152.3	238.8	143.0	14.0	129.0	25.0	27.8	-2.8	14.8	32.7	-17.9
Mar-02	467.4	171.0	296.4	241.1	108.6	132.5	408.3	138.0	270.3	222.0	13.0	209.0	35.7	15.5	20.3	9.5	25.0	-15.5
Abr-02	428.9	174.3	254.6	205.1	112.8	92.3	524.4	146.6	377.8	277.0	11.0	266.0	43.0	14.0	29.0	38.0	25.0	13.0
May-02	484.3	228.2	256.1	272.3	231.1	41.2	453.5	168.8	284.7	199.3	11.3	188.1	197.2	19.2	178.0	60.3	37.1	23.2
Jun-02	401.3	187.7	213.6	237.5	113.6	123.9	493.3	152.2	341.1	257.0	13.0	244.0	149.0	26.0	123.0	39.0	25.0	14.0
Jul-02	397.7	247.8	149.9	236.6	144.3	92.3	451.0	192.8	258.2	243.0	17.0	226.0	154.0	22.0	132.0	43.0	27.0	16.0
Ago-02	377.1	227.7	149.4	264.4	135.4	129.0	379.2	186.7	192.5	286.0	16.0	270.0	146.0	25.0	121.0	22.0	23.9	-1.9
Sep-02	369.0	217.1	151.9	262.0	147.4	114.6	424.3	145.7	278.6	261.0	18.0	243.0	181.0	27.0	154.0	33.0	22.0	11.0
Oct-02	379.2	245.4	133.8	309.4	210.1	99.3	438.7	175.7	263.0	273.0	16.0	257.0	94.0	35.0	59.0	25.0	20.0	5.0
Nov-02	374.3	250.6	123.7	291.0	159.1	131.9	401.5	174.9	226.6	302.0	16.0	286.0	59.0	33.0	26.0	31.0	22.0	9.0
Dic-02	379.9	248.8	131.1	234.8	147.6	87.2	397.7	170.6	227.1	243.0	14.0	229.0	43.0	38.0	5.0	28.0	20.0	8.0
Ene-03	439.9	249.1	190.8	278.7	148.1	130.6	420.9	172.8	248.1	271.0	20.0	251.0	75.5	31.8	43.7	16.0	24.0	-8.0
Feb-03	390.1	252.4	137.7	222.6	134.1	88.5	430.8	162.3	268.5	254.0	38.0	216.0	45.8	24.7	21.1	19.0	50.0	-31.0
Mar-03	375.5	283.5	92.0	272.0	165.6	106.4	509.3	191.0	318.3	283.0	16.0	267.0	74.9	32.4	42.5	20.0	22.0	-2.0
Abr-03	354.7	366.2	-11.5	256.2	196.0	60.2	404.3	223.2	181.1	290.0	21.0	269.0	295.0	47.0	248.0	30.0	30.0	0.0
May-03	368.7	354.9	13.8	239.4	180.2	59.2	500.7	205.4	295.3	270.0	23.0	247.0	365.0	52.8	312.2	48.0	31.0	17.0
Jun-03	348.6	376.1	-27.5	257.0	179.3	77.7	573.7	230.7	343.0	275.0	24.0	251.0	475.0	59.0	416.0	58.0	27.0	31.0
Jul-03	353.8	415.7	-61.9	290.6	220.4	70.2	490.0	246.9	243.1	316.0	30.0	286.0	453.5	65.7	387.8	31.0	36.0	-5.0
Ago-03	367.8	403.3	-35.5	281.4	187.2	94.2	513.2	226.2	287.0	288.0	23.0	265.0	61.6	60.6	1.0	34.0	27.0	7.0
Sep-03	418.5	488.3	-69.8	237.8	226.6	11.2	464.6	219.7	244.9	314.0	25.0	289.0	174.0	77.0	97.0	17.0	37.0	-20.0
Oct-03	447.0	515.0	-68.0	235.4	221.2	14.2	488.6	264.3	224.3	261.0	32.7	228.3	141.0	94.9	46.1	21.2	42.8	-21.6
Nov-03	388.4	482.3	-93.9	259.6	181.9	77.7	472.0	261.0	211.0	301.3	25.1	276.2	213.3	82.0	131.3	20.0	45.6	-25.6
Dic-03	410.5	521.0	-110.5	302.6	223.6	79.0	555.9	315.1	240.8	280.0	32.0	248.0	110.0	97.0	13.0	35.0	47.0	-12.0
Ene-04	412.6	451.0	-38.4	228.3	402.7	-174.4	479.4	328.9	150.5	253.0	29.0	224.0	128.0	83.0	45.0	51.0	35.0	16.0
Feb-04	366.3	478.3	-112.0	263.3	197.8	65.5	522.6	282.6	240.0	281.0	29.0	252.0	155.0	73.0	82.0	31.0	32.0	-1.0
Mar-04	463.1	611.3	-148.2	281.0	244.6	36.4	527.4	349.4	178.0	307.0	35.0	272.0	140.0	75.0	65.0	35.0	52.0	-17.0
Abr-04	357.3	547.2	-189.9	268.7	223.2	45.5	528.7	317.5	211.2	296.0	29.0	267.0	446.0	79.0	367.0	33.0	54.0	-21.0
May-04	446.1	622.6	-176.5	319.0	239.9	79.1	573.0	333.8	239.2	372.0	36.0	336.0	442.0	97.0	345.0	17.0	52.0	-35.0

Fuente: INDEC



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	5 meses 2003	5 meses 2004
15 Alimentos y Bebidas	4500.3	5190.2	6746.0	7809.6	8296.6	8141.5	7564.8	7162.7	6818.2	7276.1	9226.4	3339.9	4394.0
16 Productos de Tabaco	0.6	12.3	21.6	16.5	23.5	23.4	186.9	134.0	7.7	9.3	11.5	4.3	2.3
17 Productos Textiles	184.6	233.9	327.6	296.2	314.0	242.4	423.6	315.5	226.9	233.9	248.9	101.3	118.7
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	91.0	115.4	207.3	203.6	166.1	107.4	73.6	67.6	85.6	63.5	72.8	27.3	30.9
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	745.1	896.6	1037.0	924.1	1063.0	878.0	813.4	853.3	838.0	721.9	766.2	304.4	340.7
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	18.9	24.3	46.3	87.9	99.1	75.8	72.4	77.0	64.5	127.8	180.9	69.2	84.7
21 Papel y Productos de Papel	86.1	127.3	300.5	242.2	283.1	274.9	247.7	321.3	275.1	278.2	336.0	127.3	164.1
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	96.6	91.8	130.8	148.4	117.4	149.8	103.0	105.5	108.5	69.3	71.3	26.5	32.6
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	706.0	520.7	566.3	755.9	853.2	732.0	1245.3	1705.6	1673.6	1663.6	2265.3	939.5	919.5
24 Sustancias y Productos Quimicos	812.5	1056.3	1485.1	1475.8	1647.3	1948.5	1832.1	1978.0	2187.8	2100.1	2311.7	896.4	1071.9
25 Productos de Caucho y Plastico	104.5	142.4	228.1	242.1	289.1	317.5	271.1	302.4	297.8	295.5	309.7	116.0	148.9
26 Productos Minerales No Metalicos	86.4	79.1	123.0	118.1	130.7	126.0	105.5	104.2	100.2	105.5	120.0	49.2	54.8
27 Metales Comunes	568.9	670.7	1024.3	870.4	1137.2	1095.8	1047.3	1361.4	1365.5	1526.1	1494.8	634.2	509.5
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	139.6	107.1	175.2	159.0	177.5	158.7	141.0	135.3	154.6	135.7	125.6	48.1	67.5
29 Maquinaria y Equipo NCP	343.4	307.4	498.8	481.3	539.8	581.2	536.5	568.6	636.0	516.1	498.5	196.4	213.8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	81.6	83.0	68.9	35.2	29.2	36.2	28.5	37.5	37.0	41.6	21.7	9.5	8.5
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	123.6	277.2	131.4	116.5	231.7	201.5	187.5	207.1	240.8	169.1	150.8	57.5	65.9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	14.8	46.8	84.0	54.8	76.6	60.5	52.6	52.5	56.4	66.8	46.4	20.5	19.5
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	71.1	95.3	117.8	82.8	80.9	28.5	42.5
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	819.9	1004.4	1410.2	1754.8	2934.8	3236.9	1854.0	2136.4	2114.6	1699.2	1561.5	604.0	723.3
35 Equipo de Transporte NCP	61.0	57.4	80.0	130.4	112.1	86.7	136.2	245.0	240.6	118.2	204.3	40.8	12.1
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	78.6	250.8	111.7	121.7	135.2	134.2	156.6	218.4	244.9	233.0	215.7	86.5	98.3

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

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

Millones de Dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	5 meses 2003	5 meses 2004
15 Alimentos y Bebidas	694.8	850.4	798.5	837.2	998.0	1056.0	929.6	945.8	859.8	266.3	374.5	141.3	179.4
16 Productos de Tabaco	1.4	1.3	1.7	3.0	3.1	4.6	20.4	11.8	14.8	13.8	13.7	5.5	5.6
17 Productos Textiles	475.6	501.1	431.4	582.6	748.1	790.9	675.8	702.6	535.0	145.7	391.4	127.4	194.5
18 Conf. n de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	201.3	193.3	140.3	144.7	159.7	203.6	213.9	235.4	215.1	33.1	46.8	14.2	33.2
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	286.9	259.0	58.5	132.3	35.3	70.9
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	104.6	133.9	111.7	129.3	169.7	197.1	172.8	153.1	118.3	43.1	75.6	27.4	49.4
21Papel y Productos de Papel	485.4	566.4	741.1	788.2	938.4	976.2	866.3	865.2	728.5	317.1	433.8	154.4	222.5
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	153.4	198.2	227.8	230.4	351.6	426.1	360.0	350.3	281.7	66.1	77.5	26.4	44.0
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	230.4	382.6	469.8	435.2	369.9	288.3	356.4	466.7	270.9	134.1	174.7	66.3	169.5
24 Sustancias y Productos Quimicos	2520.7	3094.0	3635.0	4423.8	4872.5	4940.8	4631.5	4697.2	4251.2	2849.6	3879.5	1431.8	1841.6
25 Productos de Caucho y Plastico	537.2	633.1	694.4	798.8	1049.5	1053.7	882.8	922.0	766.3	354.5	600.9	216.3	308.8
26 Productos Minerales No Metalicos	188.0	245.1	230.9	277.8	352.6	391.9	337.0	324.6	260.8	104.7	164.5	55.5	81.9
27 Metales Comunes	589.3	763.5	848.2	751.2	1229.7	1146.6	916.5	860.4	834.2	465.0	593.4	204.6	389.0
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	390.5	550.3	649.1	718.0	869.1	999.2	820.6	706.1	557.5	233.7	318.6	110.9	192.4
29 Maquinaria y Equipo NCP	2546.9	3317.2	2971.4	3587.1	4387.2	4316.0	3459.5	2846.2	2539.3	963.3	1739.0	522.0	1064.2
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	204.1	496.1	148.7	248.3
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	820.3	1050.4	1111.4	1268.9	1547.8	1828.4	1226.6	1296.3	990.0	376.3	506.3	171.5	302.0
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	1272.9	1466.5	1025.0	945.6	1812.4	1847.3	1777.8	2315.4	1308.8	161.8	482.4	93.9	496.7
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	713.8	674.9	577.8	207.1	341.5	117.0	180.8
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	2328.5	3421.8	2381.8	3333.6	4891.1	5286.0	3143.8	2890.1	2002.6	854.2	1602.8	448.8	1116.0
35 Equipo de Transporte NCP	579.3	616.5	424.5	454.4	597.1	503.9	1023.5	595.6	370.4	246.2	178.0	110.4	268.1
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	307.4	314.2	295.7	332.4	457.6	543.3	496.8	507.9	417.6	91.6	173.6	46.9	86.9

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

## Cuadro 4.6 Estructura Provincial de las Exportaciones

Período 1998-2003

Provincia	Montos en Mill. de u\$s						Participación					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Buenos Aires	10490.7	8572.2	9629.6	10091.9	9229.1	10207.8	39.7%	36.8%	36.5%	38.0%	35.9%	34.5%
Santa Fe	4606.2	4283.2	4300.3	4339.2	4888.2	6276.8	17.4%	18.4%	16.3%	16.3%	19.0%	21.2%
Córdoba	3135.3	2550.4	2749.7	2769.6	2795.5	3388.5	11.9%	10.9%	10.4%	10.4%	10.9%	11.5%
Chubut	892.4	878.0	1292.2	1288.2	1267.0	1494.3	3.4%	3.8%	4.9%	4.9%	4.9%	5.1%
Indeterminado	879.3	859.3	1218.9	1161.3	1012.7	1021.2	3.3%	3.7%	4.6%	4.4%	3.9%	3.5%
Mendoza	667.5	836.5	1287.9	1006.4	861.1	983.2	2.5%	3.6%	4.9%	3.8%	3.3%	3.3%
Neuquén	694.8	682.1	1044.3	1062.6	856.1	964.2	2.6%	2.9%	4.0%	4.0%	3.3%	3.3%
Santa Cruz	760.1	800.6	894.6	897.5	870.9	905.2	2.9%	3.4%	3.4%	3.4%	3.4%	3.1%
Catamarca	503.0	331.5	288.8	379.2	336.4	539.5	1.9%	1.4%	1.1%	1.4%	1.3%	1.8%
Salta	408.5	356.9	406.8	469.1	460.4	520.8	1.5%	1.5%	1.5%	1.8%	1.8%	1.8%
Tucumán	490.3	454.7	430.6	368.4	598.8	515.1	1.9%	2%	2%	1%	2%	2%
Entre Ríos	383.3	334.4	405.6	418.0	408.6	341.9	1.4%	1.4%	1.5%	1.6%	1.6%	1.2%
Rio Negro	341.6	367.8	401.7	393.5	305.9	334.3	1.3%	1.6%	1.5%	1.5%	1.2%	1.1%
Misiones	238.0	235.1	282.4	244.5	270.6	320.6	0.9%	1.0%	1.1%	0.9%	1.1%	1.1%
Tierra del Fuego	314.3	295.4	322.2	340.6	255.9	263.6	1.2%	1.3%	1.2%	1.3%	1.0%	0.9%
San Luis	213.9	216.2	150.6	165.2	135.0	199.9	0.8%	0.9%	0.6%	0.6%	0.5%	0.7%
Ciudad de Buenos Aires	296.2	252.8	234.9	209.5	178.0	190.6	1.1%	1.1%	0.9%	0.8%	0.7%	0.6%
Chaco	210.1	121.7	124.8	120.5	120.4	163.2	0.8%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%
La Rioja	123.5	117.9	149.2	165.2	134.9	160.3	0.5%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%	0.5%
La Pampa	248.7	234.8	367.8	283.1	265.8	158.9	0.9%	1.0%	1.4%	1.1%	1.0%	0.5%
San Juan	138.8	167.5	161.2	113.6	118.7	147.2	0.5%	0.7%	0.6%	0.4%	0.5%	0.5%
Jujuy	142.9	105.0	59.6	47.5	48.6	141.4	0.5%	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%	0.5%
Plataforma Continental	119.9	116.4	93.4	111.6	106.1	117.9	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%	0.4%
Corrientes	0.0	0.0	0.0	0.0	93.1	112.1	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%	0.4%
Santiago del Estero	111.8	117.6	93.2	79.9	73.9	78.2	0.4%	0.5%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%
Formosa	29.9	20.6	18.9	16.7	17.8	19.1	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
TOTAL	26441.0	23308.6	26409.5	26542.7	25709.4	29565.8	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 4.7: Exportaciones provinciales por Grandes Rubros Económicos

Año 2003

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	1485.8	2282.2	4710.1	1729.7	10207.8	14.6%	22.4%	46.1%	16.9%	100.0%
Catamarca	475.0	12.9	27.2	0.0	515.1	92.2%	2.5%	5.3%	0.0%	100.0%
Chaco	0.1	48.7	141.9	0.0	190.6	0.0%	25.6%	74.4%	0.0%	100.0%
Chubut	1295.6	1575.8	517.1	0.0	3388.5	38.2%	46.5%	15.3%	0.0%	100.0%
Ciudad de Buenos Aires	48.3	25.3	4.5	0.0	78.2	61.8%	32.4%	5.8%	0.0%	100.0%
Córdoba	158.8	36.0	5.0	0.0	199.9	79.5%	18.0%	2.5%	0.0%	100.0%
Corrientes	231.0	154.1	341.2	768.0	1494.3	15.5%	10.3%	22.8%	51.4%	100.0%
Entre Ríos	371.8	112.2	55.5	0.0	539.5	68.9%	20.8%	10.3%	0.0%	100.0%
Formosa	2.5	0.9	0.4	15.4	19.1	12.9%	4.5%	2.0%	80.6%	100.0%
Jujuy	78.5	26.2	13.2	0.0	117.9	66.6%	22.2%	11.2%	0.0%	100.0%
La Pampa	130.5	5.5	0.7	26.7	163.2	79.9%	3.3%	0.4%	16.3%	100.0%
La Rioja	0.7	123.8	35.8	0.0	160.3	0.4%	77.3%	22.3%	0.0%	100.0%
Mendoza	118.6	309.4	81.5	395.7	905.2	13.1%	34.2%	9.0%	43.7%	100.0%
Misiones	55.8	135.9	128.9	0.0	320.6	17.4%	42.4%	40.2%	0.0%	100.0%
Neuquén	24.5	28.4	3.8	926.5	983.2	2.5%	2.9%	0.4%	94.2%	100.0%
Plataforma Continental	32.2	19.8	0.0	60.1	112.1	28.7%	17.6%	0.0%	53.6%	100.0%
Río Negro	181.7	44.3	17.4	90.8	334.3	54.4%	13.3%	5.2%	27.2%	100.0%
Salta	194.7	30.7	38.9	256.6	520.8	37.4%	5.9%	7.5%	49.3%	100.0%
San Juan	45.4	44.9	56.2	0.7	147.2	30.8%	30.5%	38.2%	0.5%	100.0%
San Luis	9.4	105.8	148.4	0.0	263.6	3.6%	40.1%	56.3%	0.0%	100.0%
Santa Cruz	299.3	33.5	92.4	539.1	964.2	31.0%	3.5%	9.6%	55.9%	100.0%
Santa Fe	890.8	4618.5	670.3	97.2	6276.8	14.2%	73.6%	10.7%	1.5%	100.0%
Santiago del Estero	140.8	0.5	0.2	0.0	141.4	99.6%	0.3%	0.1%	0.0%	100.0%
Tierra del Fuego	1.8	0.0	23.1	133.9	158.9	1.1%	0.0%	14.5%	84.3%	100.0%
Tucumán	124.6	97.9	119.5	0.0	341.9	36.4%	28.6%	34.9%	0.0%	100.0%
Indeterminado	58.9	74.6	112.5	370.7	1021.2	5.8%	7.3%	11.0%	36.3%	100.0%
TOTAL	6460.3	9956.9	7703.2	5411.7	29565.8	21.9%	33.7%	26.1%	18.3%	100.0%

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de Mayo	
Sector	Detalle
Aeronavegación	El grupo chileno Sipsa acaba de tomar el control total de la compañía naviera argentina UABL, luego de quedarse con el 50% del paquete que estaba en manos de la estadounidense American Commercial Barge Lines Limited. La operación se cerró en 26 millones de dólares.
Vitivinícola	DLJ Merchant Banking Partners avanza en el negocio vitivinícola, tras haber vendido Cepita, Carioca, Montefiore, Caribe y Cipoletti, su portafolio de jugos a Coca-Cola. El fondo de inversión controlado por Credit Suisse First Boston sumó la bodega Finca Las Moras a Trapiche, Michel Torino, Santa Ana y Peñaflor, las cuatro empresas que ya controlaba en el segmento. Las Moras surgió inicialmente como una marca de vino del grupo que, tras inversiones por 5 millones de dólares en la plantación y reconversión de viñedos, en barricas y tanques de acero, se convirtió en la quinta bodega del fondo.
Vitivinícola	Viñedos de la Patagonia inauguró su bodega en San Patricio El Chañar y dio a conocer su vino Malma.
Tecnología	El laboratorio Organon invierte u\$s 700.000 en tecnología. El laboratorio instalará sistemas de gestión de las relaciones con clientes, de abastecimiento y de planificación de recursos empresarios.
Salina	La firma de capital uruguayo Clorosal levanta una planta de u\$s 12 millones en Salta. La firma ya produce en Güemes hipoclorito de sodio para potabilizar agua. Ahora prevé abastecer a papeleras e ingenios con otros derivados de la sal de tres yacimientos.
Inversiones	El Gobierno espera que la industria reciba inversiones por alrededor de 2.900 millones de dólares en lo que resta del año, aunque está preocupado porque la crisis energética pueda interferir en las decisiones de los empresarios a la hora de colocar el dinero.
Shopping	IRSA duplica la cantidad de locales de su nuevo shopping de Rosario. Pese a que la primera etapa se inaugurará en noviembre, el grupo ya puso en marcha la ampliación, que terminará en marzo. La inversión total llegará a \$ 120 millones.
Gasoducto	Neuquén invierte u\$s 58 millones para tender un nuevo gasoducto. La obra será financiada por la provincia, grupos privados y créditos bancarios. El ducto unirá Andacollo y Junín de los Andes. Permitirá suplir de gas por redes a localidades que usan querosene, leña o garrafas. Operará a partir de 2008 ó 2009.
Inversiones	La firma Nieves del Chapelco le presentó a la provincia de Neuquén un plan de inversiones de 20 millones de pesos, en el marco de las negociaciones que buscan renovar la concesión del centro de esquí de San Martín de los Andes más allá de 2007, año en que finaliza el vínculo.
Lácteos	La láctea santafecina Williner decidió ampliar su complejo industrial en Bella Italia, cerca de Rafaela, más allá de lo previsto originalmente. La compañía, que tenía planeado incrementar su capacidad de secado de leche en polvo redobló su apuesta. Por un lado, compró una planta de secado de leche en polvo, que instalará dentro de ese centro fabril. Además, también en ese predio, levantará otra dedicada a la fabricación de quesos e instalará un nuevo sistema para recibir la leche con tecnología más moderna. La inversión para todo el proyecto ascenderá a los 15 millones de dólares.
Químicos	La filial local de la química Dupont decidió destinar 3 millones de dólares a su complejo industrial de Berazategui. El objetivo es incrementar la capacidad de producción de su planta de polímeros de ingeniería, compuestos de nylon y poliéster utilizados como materia prima en distintos rubros industriales, como el automotriz, de electrodomésticos y electrónico, en los que han reemplazado al metal.
Neumáticos	La gigante japonesa Bridgestone Corporation incrementará este año 20% la facturación en la Argentina impulsada por un crecimiento de las exportaciones que realiza a los Estados Unidos y prevé un aumento similar para el 2005 con la incorporación de un nuevo neumático que también será destinado a cubrir la creciente demanda del mercado norteamericano.
Inversiones	Los "otros" Andreani arman un holding, energía y agro. No tienen relación con los dueños del Correo y facturan u\$s 65 millones al año. Invertirán \$ 29 millones este año. Sumarán un casino y centro de convenciones a su hotel de San Rafael, abrirán diez Microtel Inn y exportarán aceite de oliva a EE.UU. e Italia.
Vitivinícola	Nuevos indicadores muestran que 2004 será un buen año para el sector vitivinícola. En este caso, se trata de las inversiones proyectadas para San Juan. Las bodegas destinarán \$ 8,3 millones a modernización y búsqueda de nuevos mercados.
Industria pesquera	Harengus S.A. empresa pesquera pionera en la Patagonia, sigue invirtiendo en la industria; esta vez, al reacondicionar la antigua planta conservera de Puerto San Julián convirtiéndola en una moderna planta pesquera. Al tiempo que avanza en la explotación acuícola en Isla Pavón, localidad de Comandante Luis Piedrabuena, donde funciona una estación de piscicultura construida por la empresa y que fue inaugurada por Néstor Kirchner en agosto de 2002.

Inversiones	Con una inversión de u\$s 530.000, Fiplasto, la compañía líder en la fabricación de tableros de madera prensada, acaba de formalizar, junto con las empresas Bunge Argentina SA y Coospral (Cooperativa Eléctrica de la ciudad de Ramallo), el acuerdo con Transba para la conexión al sistema eléctrico mayorista. La empresa desembolsó 1,5 millón de pesos en el proyecto que le permitirá sumar también pintura a base de agua. La puesta en marcha de este proyecto, que implica una inversión global de u\$s 2.220.000, se da en el marco del conjunto de acciones dispuestas por Fiplasto para resolver los problemas de abastecimiento de gas que se registraron en 2003.
Textiles	La empresa textil de capitales nacionales Ritex aumentará a 650 toneladas de tejido color por mes su capacidad de producción, en el marco de un plan de inversiones y expansión que generará unos 700 puestos de trabajo.
Chocolate	Puratos, el mayor fabricante de chocolate para uso industrial, anunció la ampliación de su planta. Invertirá u\$s 1,5 millón para duplicar la capacidad de producción de su fábrica de El Talar de Pacheco, donde produce la línea de baño de repostería Carat, que es utilizada como materia prima por las industrias panaderas y pasteleras.
Hotelería	El grupo español Vista Sol Hotels, proyecta levantar tres hoteles en el país. Estarán ubicados en Capital, Iguazú y El Calafate. Invertirá u\$s 18 millones. Está remodelando el cuatro estrellas Regidor, que reinaugurará en noviembre.
Laboratorio	El laboratorio nacional Gador decidió encarar una ampliación superior a la que había planeado en septiembre del año pasado. Duplica el desembolso original de u\$s 3 millones en su planta de Villa Crespo.
Automotriz	Iveco comenzará a producir chasis para ómnibus en Córdoba. La automotriz también analiza la llegada de su compañía financiera y prevé incrementar sus ventas un 50% este año en Sudamérica.
Soja	Aceitera General Deheza (AGD) invirtió u\$s 4 millones en la ampliación de su capacidad de almacenamiento de soja en la localidad santafecina de Ceres. La obra incluye la construcción de seis silos que, cuando estén concluidos, en septiembre próximo, integrarán uno de los mayores complejos acopiadores del país. La empresa, que tiene su centro de operaciones en Córdoba, también comparte con el grupo Bunge la operación de la planta aceitera Terminal VI, en Puerto General San Martín (Gran Rosario).
Alimentos	Nestlé invierte \$11 millones en alimentos balanceados para mascotas Purina, en la localidad santafesina de Santo Tomé. La firma había desembolsado una cifra similar en la expansión realizada en 2003, que elevó el plantel de 120 a 500 empleados.
Biotecnología	Monsanto Argentina está invirtiendo entre tres y cinco millones de dólares anuales en investigación y desarrollo de nuevos cultivos. Así lo informó el director general para Latinoamérica Sur, Alfonso Alba, que probablemente sea el próximo presidente de la compañía en reemplazo de Jorge Ghergo, fallecido recientemente.

Mes de Junio	
Sector	Detalle
Aceite de Oliva	Essen Aluminio, la fabricante de baterías de cocina, decidió hace 6 años diversificar su negocio e inició un proyecto de plantación de olivares para producir Olivos del Salar, su propia marca de aceite de oliva, que este año sale a competir en el mercado. Desde entonces lleva invertidos 6 millones de dólares en la adquisición de la finca Palas Atenea, en Arauco, provincia de La Rioja, y en el equipamiento de la planta de elaboración.
Aeronavegación	Aerolíneas Argentinas, con taller nuevo: la Dirección Nacional de Aeronáutica (DNA) le habilitó la ampliación hecha en la capacidad de "overhaul" (máxima intervención) del taller Planta de Poder que la empresa tiene en Ezeiza; esto significa que la atención de todos los motores de su flota de cabotaje será realizada por el Área de Mantenimiento de la propia línea de bandera, uno de los objetivos de su Plan de Expansión. La ampliación del taller requirió una inversión cercana a los u\$s 500.000.
Autoelevadores	Toyota crea una nueva filial para la venta de equipos industriales. Tendrá una red propia de concesionarios para comercializar autoelevadores. Toyota Industries Mercosur (TIM), con presencia en la Argentina y Brasil, tendrá un management independiente y sus oficinas se ubicarán en Don Torcuato, provincia de Buenos Aires, bajo el mando de Kohei Yada.
Automotriz	La planta de Volkswagen de Córdoba intensificará su producción de cajas de transmisión MQ 200 a partir del 1° del mes próximo, para lo cual agregará un tercer turno de trabajo e incorporará 106 operarios que se sumarán al plantel actual de casi 2000 trabajadores. Las cajas se destinarán a los mercados de México, Brasil y Sudáfrica.
Automotriz	La filial local de Mercedes pelea la producción del sucesor de la "Sprinter". La matriz debe definir la inversión en menos de un año. La planta bonaerense, donde hoy se fabrica el utilitario, es favorita. Pero el contexto macro, la situación social y la negociación de la deuda serán claves para inclinar la balanza.
Autopartes	Prestolite Indiel Argentina, la filial local de la autopartista estadounidense dedicada a la producción de alternadores y arranques para vehículos, realizó una mejor propuesta de costos que la de su par de China y se quedó con el negocio de \$ 7,5 millones que estaban en juego. Incorporará 200 empleados.
Celulosa	Celulosa Argentina, empresa productora de papel, compró dos máquinas cortadoras por un total de 4,2 millones de dólares a la empresa alemana Bielomatik. Con la llegada de estos equipos, cuya aprobación fue comunicada a la Bolsa de Comercio, la empresa busca duplicar la capacidad de procesamiento de papeles en formatos planos, tanto en folios como en la modalidad cut size.
Central Térmica	El grupo rosarino que comercializa Gas, Albanesi, compra en u\$s 25 millones a la estadounidense Xcel Energy la Central Térmica Piedrabuena.
Cobre	La empresa minera canadiense Noranda invertirá 4,5 millones de dólares en tareas de exploración con el objetivo de reactivar el yacimiento de cobre Pachón, que fue adquirido en septiembre de 2001. Pachón, ubicada en la precordillera, departamento de Calingasta, tiene reservas medidas en el orden de los 880 millones de toneladas en una superficie de 1850 hectáreas, con un contenido del 0,56 por ciento de cobre. Este emprendimiento está incluido en el protocolo binacional de integración minera entre Chile y la Argentina firmado en 1997.
Cueros	Magalcuer, una empresa argentina que provee a Polo, Guess y Tommy Hilfiger, invierte u\$s 8 millones en una nueva planta de cinturones, billeteras y carteras. Arrancó con un taller de cinturones en Paternal y hoy factura u\$s 15 millones. Exporta toda su producción y planea abrir su capital a la Bolsa.
Electrodomésticos	Las cadenas de electrodomésticos desempolvan proyectos de expansión. Las firmas del sector, que este año moverá \$ 3.000 millones, abrirán 51 locales.
Espárragos	Con una inversión conjunta de \$ 4 millones, las empresas Sumayén y Agrocit pusieron en marcha dos proyectos de producción de espárragos en el centro de la provincia de Formosa. Las firmas destinarán su producción tanto a abastecer el mercado doméstico como a la exportación, principalmente apuntando a la Unión Europea, y especialmente a Francia.
Hotelería	Siguen las inversiones en el sector hotelero: el Sheraton de Buenos Aires -propiedad de la estadounidense Starwood- aplicó casi u\$s 2 millones a la remodelación de sus pisos "ejecutivos" (los más altos de la torre original). Paralelamente, se sabe que la cadena está en tratativas con un grupo nacional para la apertura de al menos dos nuevos hoteles con su marca en el sur de la Argentina.
Indument. Deportiva	La cadena de deportes cordobesa The Sport Shop llega a la capital. Inauguró un local en la esquina de las avenidas Rivadavia y La Plata, que se constituyó en la nave insignia de la empresa, que busca pisar fuerte en Capital y Gran Buenos Aires.
Indumentaria	La firma gala de indumentaria selecta, Christian Lacroix abrió su cuarta boutique en la Argentina, en Galerías Pacífico. Como ya ocurría con sus locales de Patio Bullrich, Paseo Alcorta y Unicenter, comercializará tanto ropa de confección nacional como importada de Francia.

Indumentaria	Dueños de Cheeky abren una cadena para adolescentes. Con el nombre "Como quieres que te quiera" buscan seducir al nicho de alto consumo de los adolescentes entre 12 y 18 años, en el que lidera 47Street y Kosiuko. Tendrá 3 locales a fin de año.
Infraestructura	Los dueños de la fábrica de electrodomésticos Newsan invertirán cerca de 10 millones de dólares para reciclar un viejo depósito en el barrio de Nuñez en el que harán un complejo que tendrá loft, dúplex y penthouse. El metro cuadrado estará entre u\$s 650 y u\$s 1.300.
Inversión	La Agencia de Desarrollo de Inversiones -organismo dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y Pyme- ha puesto en marcha un relevamiento sistemático y permanente de proyectos de inversión de empresas argentinas (banco de proyectos) que estén en busca de diferentes tipos de asociaciones estratégicas con firmas e inversores nacionales o extranjeros.
Inversión	Miguel Cané, propietario de la firma tecnológica Eastel, abrió la Posta del Qenti, en la provincia de Córdoba, un hotel en el que invirtió 3 millones de pesos y también puso un spa en San Isidro.
Inversión petrolera	Nueva inversión petrolera asegura mayor producción de gas en 2005. Se producirán 5,4 millones de m3 al día, un 35% más de lo que hoy se importa de Bolivia.
Laboratorio	Marcelo Argüelles, dueño de los laboratorios Sidus y Biosidus adelantó que invertirá u\$s 25 millones en una nueva planta en Pilar, que espera que sea aprobada por la FDA estadounidense y las autoridades sanitarias de los principales países del mundo.
Medicina	El grupo SPM levanta el perfil de su prepaga Amsa. Invierte \$ 10 millones para remodelar el Sanatorio Mitre. La intención del holding es captar a la clase media alta empobrecida que ya no puede pagar una cuota elevada. Así, se prepara para los potenciales ajustes del año próximo.
Obras Públicas	La provincia de Tucumán invertirá \$ 200 millones en obras públicas para viviendas y agua y cloacas.
Pesca	La Cámara Argentina Patagónica de Industrias (Capip) firmó un convenio con la Municipalidad de Puerto Madryn para la ejecución de la pavimentación del Parque pesquero, con un costo cercano al \$ 1,5 millón y un plazo de ejecución que ronda los seis meses.
Petróleo	La petrolera estadounidense Pioneer Natural Resources cumplió un compromiso asumido en 2003, cuando anunció que este año invertiría 105 millones de dólares en la Argentina. Desembolsará u\$s 37 millones en exploración y producción del fluido. Decide invertir más en gas y menos en petróleo.
Químicos	Clariant invierte 800.000 pesos en su centro de Zárate. La firma suiza puso esa suma en su planta de lacas de nitrocelulosa en Zárate, tras invertir \$ 3 millones en la de masterbatches (químicos especiales) de Lomas de Zamora. El grupo destinará \$ 6 a \$ 7 millones anuales a nuevos negocios.
Seguros	La compañía aseguradora inglesa Willis concretó su llegada al mercado argentino mediante la adquisición del 60% de la firma local Herzfeld y Levy. Willis fundada en 1928 hoy es uno de los tres brokers de seguros y reaseguros más grandes del mundo, con 300 oficinas y más de 14.500 empleados. Sus ingresos anuales superan los u\$s 23.000 millones, lo que significa aproximadamente diez veces el mercado doméstico de seguros. En la Argentina operará con la marca Herzfeld Willis.
Software	Esta semana comenzará a funcionar un nuevo laboratorio de desarrollo de aplicaciones paquetizadas en el país, con una inversión de u\$s 1,5 millón en capacitación. El gerente general de Peoplesoft, Leandro Gannio, explicó al diario La Capital, de Rosario, que el laboratorio ocupará en principio a 15 personas, con una inversión anual de u\$s 100.000 por empleado sólo en formación personal.
Supermercado	El grupo Carrefour invirtió 5,5 millones de pesos en un hipermercado en Tandil, donde antes funcionaba un supermercado Norte, y relanzó el Norte de la Avenida 9 de Julio, con nuevos servicios.
Telecomunicaciones	Telefónica de Argentina invierte y espera la ley del sector. En el Cerro Castor, ofrecerá telefonía básica, pública y semipública, y acceso a Internet de alta velocidad inalámbrico, a través del sistema Wi-Fi (Wireless Fidelity). El objetivo es acompañar el desarrollo y crecimiento del turismo.
Textiles	Tejedurías Naiberger, fabricante de indumentaria ubicada en la ciudad de Buenos Aires, experimentó un fuerte repunte tras una grave crisis originada en el impacto de la competencia importada desde mediados de los noventa. Este año tienen previstas inversiones para aumentar en 15% el equipamiento de máquinas de coser. La mitad de la inversión será para reemplazar maquinaria obsoleta y el resto para incorporar nuevas unidades. el financiamiento está previsto por partes iguales: fondos propios y crédito bancario.

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.mecon.gov.ar/sicym/industria/cep/basehome/informacion\\_estadistica.htm](http://www.mecon.gov.ar/sicym/industria/cep/basehome/informacion_estadistica.htm)