

# Síntesis de la Economía Real

---

N° 44 - 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. Hernán Mourelle, 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
Apartado: Sustitución de Importaciones- Un proceso que no se agota	Pag. 18
Desempeño Comercial Externo	Pag. 21

---

### Segunda sección: Notas de la economía real

Breve repaso de las principales características del actual proceso inversor	Pag. 37
Importar para exportar	Pag. 49
El sector de grandes electrodomésticos en Argentina	Pag. 61
Perspectivas del comercio exterior brasileño para el 2004 Informe elaborado por el Lic. Ricardo Markwald, de la FUNCEX de Brasil	Pag. 83
La base exportadora argentina: 1994-2002 Informe elaborado por la Comisión Nacional de Comercio Exterior	Pag. 87

---

### Anexos

Anexos Especiales: Síntesis Sectoriales	Pag. 103
Anexo estadístico	Pag. 113
Anexo normativo	Pág. 157

Primera Sección:  
Informes de Coyuntura

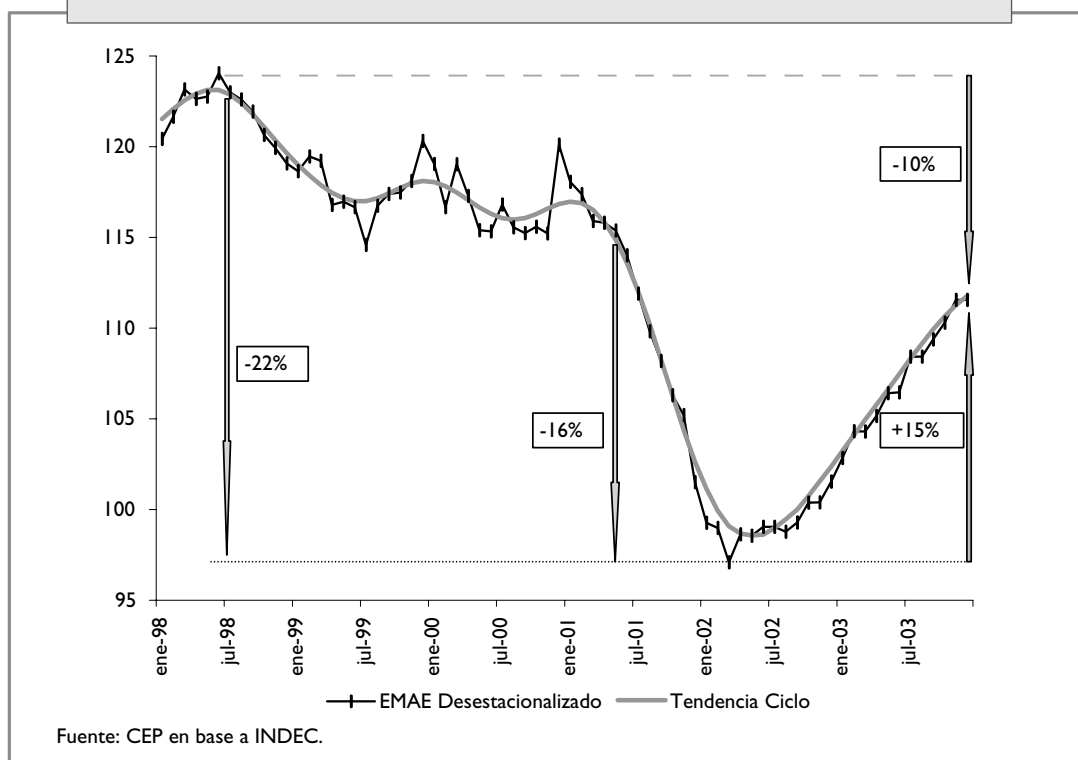
1



## Desempeño productivo: Análisis de Coyuntura

En el 2003 la actividad económica consolidó el proceso de recuperación iniciado en el segundo trimestre 2002, y registró su primera variación anual positiva tras cuatro años en los cuales atravesó por la recesión más profunda y prolongada de la historia reciente. Asimismo, lejos de aminorar su marcha, ha logrado sostener las elevadas tasas de recuperación a las cuales venía avanzando desde comienzos del 2003, lo que ha permitido dejar atrás buena parte de la violenta contracción registrada durante lo peor de la crisis. Analizando los componentes del gasto, este renovado impulso a nivel agregado se ha basado en un sólido repunte de la demanda interna; al tiempo que, desde el punto de vista de los componentes de la oferta productiva, se ha observado un generalizado avance de los distintos sectores económicos.

**Gráfico I: Estimador Mensual de Actividad Económica**  
Serie Desestacionalizada y Tendencia Ciclo. Base 1993=100.



En efecto, en diciembre el Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE) experimentó una importante alza de 10.9% interanual, con lo cual el 2003 finalizó con un aumento promedio de 8.4% respecto al 2002 (guarismo que superó inclusive las expectativas más optimistas de analistas públicos y privados).

Paralelamente, si bien en diciembre el EMAE registró una variación nula con respecto al mes anterior (en términos desestacionalizados), en el cuarto trimestre verificó su séptima suba trimestral consecutiva, fenómeno que no se observaba desde 1997. Así, el índice oficial presentó un aumento desestacionalizado de 2.2% respecto al trimestre anterior, el cual resultó similar al verificado en los tres trimestres previos, cuando la economía se recuperó (en promedio) a razón 2.6% por trimestre.

Con estos datos, a fines del año pasado la producción total de bienes y servicios del país se encontraba 10% por debajo del nivel que ostentaba en 1998, habiendo recuperado algo más de la mitad del camino perdido desde inicio de la recesión. Sin embargo, si se considera el período más crítico de los cuatro años de caída del producto (el cual se extendió entre mediados del 2001 e inicios del 2002), se aprecia que al cuarto trimestre del 2003 cerca del 80% de dicha baja ya había logrado ser superada, observándose que la economía se encontraba operando en torno a los niveles que presentaba en julio del 2001.

Analizando las fuentes de crecimiento según lo dispuesto en las Cuentas Nacionales, se aprecia que los motores de la recuperación, tanto por el lado de la demanda, como de la oferta, se han mantenido constantes a lo largo de todo el 2003.

Por el lado de la demanda, desde fines del 2002 la recuperación económica viene siendo motorizada por un aumento de la absorción doméstica (consumo e inversión), dado que si bien se registra una suba de la demanda externa (exportaciones), el efecto de esta última sobre la producción local se ve compensado por el alza que presentan las importaciones (mayor competencia extranjera).

En este sentido, si bien inicialmente los incrementos del producto fueron impulsados por el ajuste de las exportaciones netas<sup>1</sup>, desde hace ya un año la mejora responde al sólido repunte de la demanda interna.

**Cuadro 1: Contribución de los agregados macroeconómicos**  
a la variación trimestral del PBI

Período	PIB	Consumo Total	IBIF	Expo. Netas	Discrepancia Estadística*
	Var. t/t (desest.)	Contrib. a var. t/t del PBI			
I.02	-5.8%	-4.3%	-3.3%	3.2%	-1.5%
II	0.9%	-0.2%	-0.1%	-0.1%	1.2%
III	0.6%	-1.2%	-0.2%	0.8%	1.0%
IV	1.2%	0.9%	1.1%	-0.5%	-0.3%
I.03	2.5%	2.1%	1.4%	-0.5%	-0.4%
II	2.0%	2.7%	1.2%	-0.9%	-1.0%
III	2.8%	1.0%	0.7%	-0.3%	1.4%

(\*) Incluye variación de existencias.

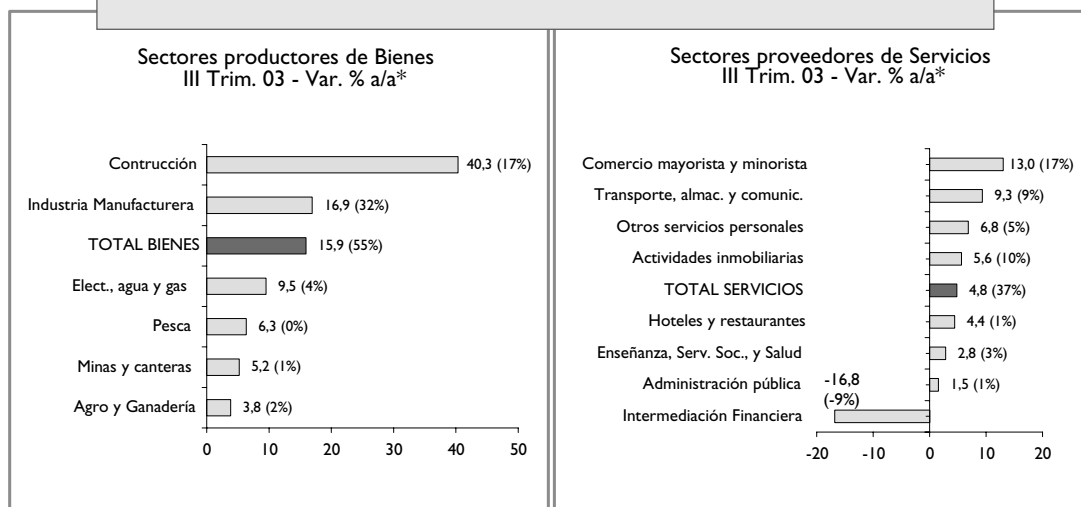
Asimismo, analizando el comportamiento de los distintos sectores que conforman la oferta productiva, se aprecia que a lo largo del año pasado la reactivación ha sido generalizada, y alcanzó a (prácticamente) todas las actividades económicas.

Con la única excepción de la "Intermediación financiera", en el III Trim. 2003 (último dato disponible) la recuperación abarcó a los sectores productivos (ya sean éstos proveedores de bienes o de servicios), entre los cuales se destacan cinco casos específicos que explican casi la totalidad de la mejora del período: i) industria manufacturera (que explicó el 32% del aumento interanual total del PBI); ii) construcción (17%); iii) comercio mayorista y minorista (17%); iv) actividades inmobiliarias (10%); y v) transporte, almacenamiento, y comunicaciones (9%).

1) Además de la Discrepancia Estadística (la cual incluye la Variación de Existencias).



Gráfico N°2



(\*) Entre paréntesis se presentan la participación de cada sector en la var. total del PBI. Fuente: CEP en base a Indec.

En este marco, a lo largo del año pasado no sólo los índices de producción industrial como el EMI han mostrado mejoras, sino que los distintos indicadores mensuales de coyuntura también presentaron una sostenida recuperación, ya sean éstos los encargados de medir la actividad de la construcción, el comercio minorista (supermercados y shopping centers), o el consumo de servicios públicos.

**Panorama industrial.** Tal como se señaló anteriormente, la industria fue uno de los sectores más dinámicos en el 2003, año en el que se incrementó en promedio 16.3%, tras verificar una abrupta caída de 10.5% en el 2002.

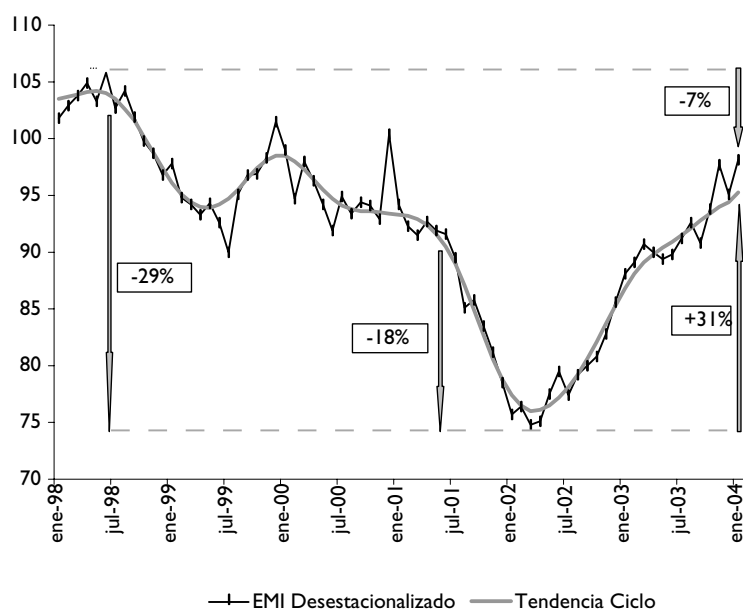
En este sentido, la producción manufacturera no sólo volvió a registrar un aumento tras cuatro de años consecutivos de retroceso, sino que dicho incremento resultó el más elevado de la última década, lo cual le permitió recuperar lo que había perdido durante el 2002, e incluso superar el valor promedio alcanzado en el 2001.

Tal como se observa en el gráfico adjunto, actualmente el EMI se encuentra sólo un 7% por debajo del nivel de junio de 1998 (pico previo al inicio de la recesión), con lo cual ya no sólo ha logrado recuperarse de la crisis verificada a mediados del 2001, sino que inclusive ha superado la mayor parte de la baja experimentada durante todo el ciclo recesivo.

Ahora bien, el año pasado se apreció un repunte generalizado de las distintas ramas industriales, observándose que tan sólo un sector (de los treinta que conforman el EMI) registró una caída en comparación con el año anterior. Dicho sector es el de productos lácteos, el cual presentó un problema de oferta, originado por la menor disponibilidad de materia prima que trajo aparejado el abandono de los tambos por parte de productores que optaron por dedicarse al agro (fundamentalmente a la soja), teniendo en cuenta la mayor rentabilidad relativa que brindaba dicha actividad.

Por otro lado, entre las producciones "ganadoras" sobresalieron la textil, la metalmecánica, la de insumos de la construcción, y la de productos de editoriales e imprentas; aunque no debe olvidarse

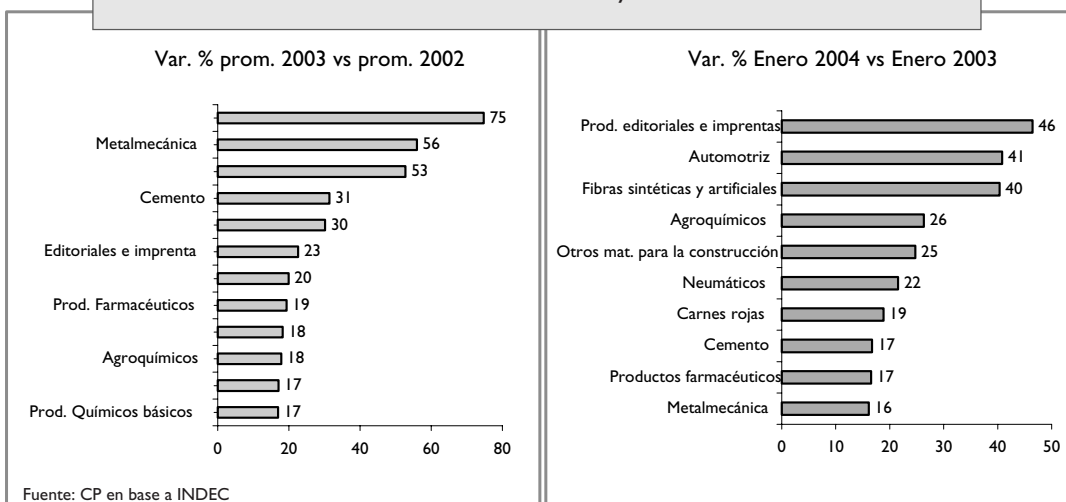
**Gráfico 3: Estimador Mensual Industrial**  
Serie Desestacionalizada y Tendencia Ciclo. Base 1997=100.



Fuente: CEP en base a INDEC.

que las mismas presentaron una dinámica bastante diferente entre sí a lo largo del último año. Mientras que las ramas textil y metalmecánica crecieron fuerte entre mediados del 2002 e inicios del 2003 (alentadas básicamente por la sustitución de importaciones y la mayor demanda interna de maquinaria agrícola asociada al boom del campo), en los últimos meses las mismas se mantuvieron relativamente estables. Por el contrario, las producciones de insumos de la construcción y de editoriales e imprentas presentaron una suba interrumpida desde mediados del 2002, y actualmente continúan recuperándose a tasas elevadas.

**Gráfico N°4: Sectores industriales de mayor crecimiento interanual**



Fuente: CP en base a INDEC

En este contexto, resulta útil remarcar que la recuperación reciente de la industria es factible de ser dividida en dos etapas, la primera de las cuales se basó (fundamentalmente) en la ventaja que suponía para los sectores transables el cambio de precios relativos generado por la devaluación, fenómeno que resultó particularmente beneficioso para muchas de las ramas industriales mano de obra intensivas que presentaban una elevada capacidad instalada ociosa, y que pudieron avanzar rápidamente en la sustitución de productos importados (entre los cuales se destacan los casos de las industrias textil y metalmecánica).

Tras este “salto de una sola vez” vinculado a la sustitución de importaciones (y en menor medida al avance de ramas exportadoras), la industria ingresó en una segunda etapa, en la cual pasó a ser impulsada por la expansión del mercado interno, la cual favoreció especialmente a las ramas industriales vinculadas al consumo doméstico (como alimentos, bebidas, productos de editoriales e imprentas y demás artículos de consumo masivo) y a la inversión en construcción (minerales no metálicos).

De hecho, en enero 2004, cuando la actividad manufacturera continuó con su tendencia ascendente y comenzó el año con un aumento de 3.2% m/m (en términos desestacionalizados) y 12.2% a/a, el cambio en los roles desempeñados por uno y otro tipo de producciones se vio reflejado en el ranking de rubros con mayores alzas interanuales.

En dicha oportunidad, las producciones que presentaron un mayor incremento respecto al año previo fueron las de editoriales e imprentas, automotores, fibras sintéticas, agroquímicos, y materiales de la construcción, entre otras; al tiempo que sectores como el textil (tejidos e hilados de algodón) o el metalmecánico dejaron de estar al tope de la lista de mayores aumentos, tal como había sucedido durante todo el año pasado (ver gráfico 4).

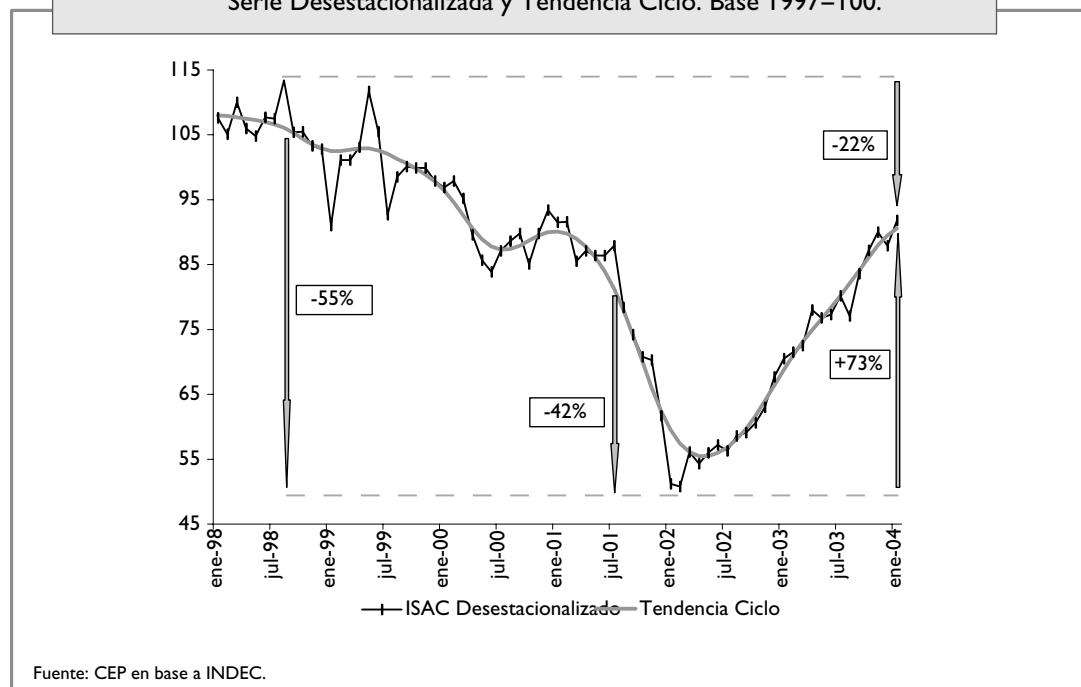
Claramente, esto no indica que la sustitución de importaciones se haya agotado, sino que (por el contrario) se está ubicando en niveles más “sostenibles” que los registrados tras el derrumbe de las importaciones que siguió al abandono de la convertibilidad (para más detalles ver apartado especial presentado al final de este informe, en el cual se analiza más detenidamente el proceso reciente de sustitución de importaciones).

**Actividad de la Construcción.** Si bien la construcción fue una de las actividades sectoriales que más se contrajo durante la crisis, desde inicios del 2002 viene recuperándose de manera ininterrumpida, erigiéndose (junto con la industria) como una de las más pujantes.

En efecto, en el 2003 el Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC) se incrementó 38% respecto al año previo, tras derrumbarse un 28% en el 2002 (momento en el que el nivel de actividad sectorial resultó cercano a la mitad del observado en 1998).

Con este incremento, entre fines del 2003 y comienzos del 2002 el indicador oficial lleva acumulado un aumento de 73%, y actualmente se observa un nivel de construcciones similar al de comienzos del 2001 (nivel que resulta “sólo” 22% inferior al del pico previo al inicio de la recesión).

**Gráfico 5: Indicador Sintético de la Actividad de la Construcción (ISAC)  
Serie Desestacionalizada y Tendencia Ciclo. Base 1997=100.**



Ahora bien, desde una perspectiva más desagregada, en un contexto de estabilidad del tipo de cambio y caída de las tasas de interés pasivas (menor costo de oportunidad), sumado a unos costos sectoriales en dólares en niveles históricamente bajos, la construcción se vio inicialmente alentada por la inversión en viviendas residenciales. En efecto, a mediados del 2002 comenzó a advertirse un creciente dinamismo de las pequeñas obras de refacción y ampliación de viviendas que muchas familias con ahorros en dólares decidieron realizar tras haber relegado su decisión de construir mientras duró lo peor de la crisis; al mismo tiempo que la brecha que se abrió entre los precios de los inmuebles y los costos de la construcción (los primeros mantuvieron cerca de un 80% de su valor original en dólares, mientras que los segundos se contrajeron alrededor de un 50% en términos de la divisa), planteó a la actividad sectorial como una alternativa de inversión rentable y “segura”, la cual atrajo a un considerable número de inversores locales.

Sin embargo, una vez que se fue afianzando la recuperación económica, a lo largo del 2003 comenzó a apreciarse un aumento de la inversión en edificaciones con destino productivo y comercial, además de incrementarse las obras viales y de infraestructura.

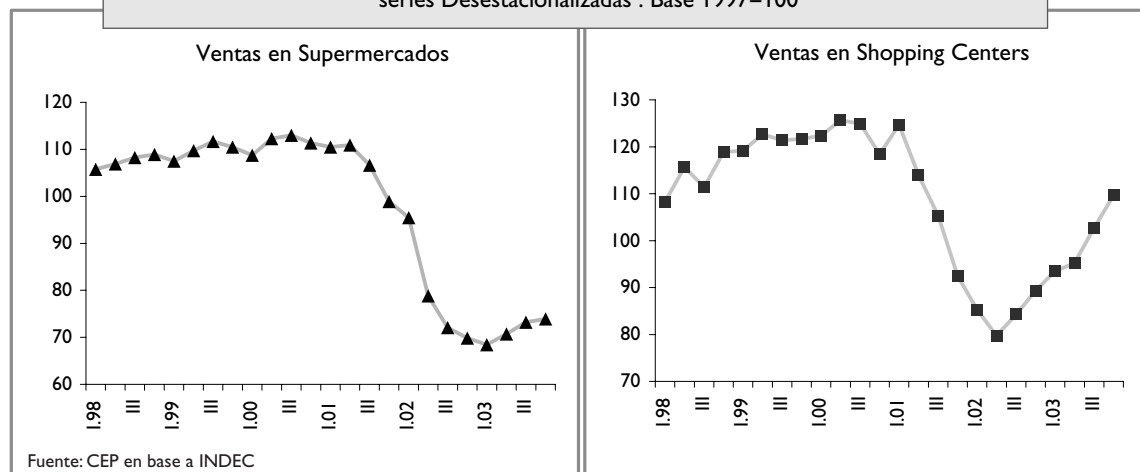
Por último, vale la pena destacar que (como se comenta en una de las notas de la presente publicación<sup>2</sup>) el avance de la inversión en construcciones desempeñó un rol preponderante en la recuperación de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) del Sistema de Cuentas Nacionales, aunque claramente no fue el único elemento dinamizante, ya que también se ha registrado un marcado repunte de la inversión en equipo durable de producción.

**Comercio minorista (Supermercados y Shopping Centers).** El impulso del comercio al cual se hacía referencia en la parte inicial del presente informe se ha visto reflejado en las encuestas encargadas de medir las ventas en supermercados y shopping centers.

2) Para más detalles ver la nota titulada “Breve repaso de las principales características del actual proceso inversor”.

Más concretamente, a pesar de que en el 2003 las *ventas en supermercados* (medidas a precios constantes) finalizaron con una baja promedio de 9% respecto al año anterior, dicha contracción se debió básicamente al elevado arrastre estadístico negativo que había dejado el 2002 (-11 puntos porcentuales), ya que en los últimos tres trimestres del año pasado las ventas en supermercados se expandieron a una tasa anualizada del orden del 3% (suba que resulta sumamente auspiciosa, sobretodo si se tiene en cuenta que la misma es acompañada por un reposicionamiento de las marcas líderes, a la cual generalmente se le asigna una connotación positiva, asociada a una mejora en la calidad de la canasta de consumo de las familias).

Gráfico 6: Índices de ventas a precios constantes  
series Desestacionalizadas . Base 1997=100



Paralelamente, desde el segundo trimestre 2002 las *ventas en shopping centers* han venido recuperándose a una velocidad anualizada del 25%, lo que ha dado lugar a que en el 2003 dichas ventas acumulen un alza promedio de 19% respecto al año previo (medidas a precios constantes).

En este contexto, debe tenerse en cuenta que si bien inicialmente la mejora de las ventas en shopping centers fue motorizada por el turismo, con el correr de los meses la misma pasó a ser impulsada por el creciente consumo interno.

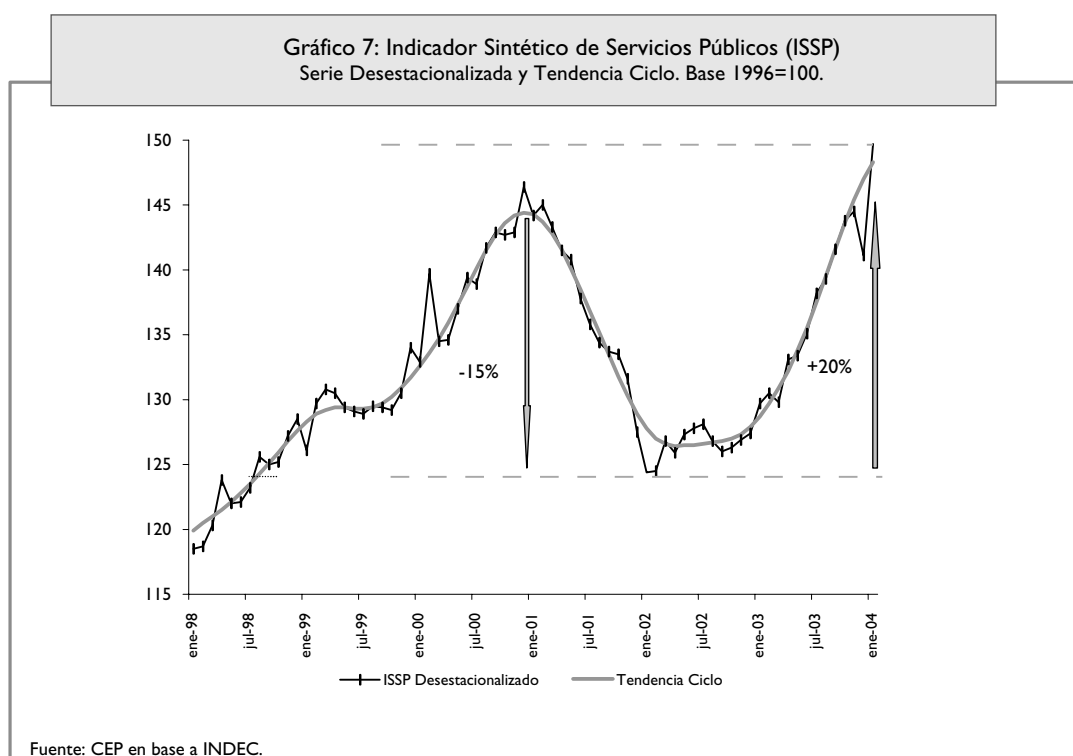
La notoria diferencia respecto a la evolución de las ventas en supermercados está vinculada no sólo al tipo de productos ofrecidos, sino también a la posibilidad de sustitución por canales de venta alternativos, y a la diferencia de público que asiste a uno y otro tipo de establecimientos (en el caso de los centros de compra, la afluencia de público ha sido histórica y mayoritariamente de los estratos medios y altos, los cuales sufrieron una menor caída de sus ingresos reales tras la devaluación).

**Consumo de Servicios Públicos.** Luego de alcanzar un "piso" a comienzos del 2002 y mantenerse estable en dichos niveles hasta fines de ese año, el consumo de servicios públicos presentó una marcada recuperación a lo largo del 2003, acumulando un alza interanual promedio de 8.1%.

A nivel desagregado, se observó una suba generalizada del consumo de los distintos tipos de servicios públicos, que fue encabezada por los transportes de carga y de pasajeros, además de los peajes en rutas nacionales y provinciales. También resultaron auspiciosos los aumentos verificados en el rubro

telefonía (dentro del cual se destaca el alza en la cantidad de llamadas tanto desde líneas fijas, como celulares) y el suministro de electricidad, gas y agua (rubro que representa nada menos que el 45% del consumo global de servicios públicos).

Todos estos indicadores son un claro reflejo de la evolución positiva del ciclo económico, y son síntomas de mayor actividad comercial, laboral, turística, y productiva.



Una cuestión que vale la pena destacar, es que el Indicador Sintético de Servicios Públicos (ISSP) se encuentra actualmente en el nivel mas elevado de la serie histórica que comienza en 1993, lo cual pone en evidencia lo robusta que resulta la recuperación de este segmento productivo que representa algo más de un 10% del PBI.

En particular, sobresalen los casos de los peajes, el transporte de cargas, y el suministro de electricidad, gas y agua, los cuales efectivamente alcanzaron a fines del año pasado el máximo nivel de toda la serie.

### Síntesis y perspectivas

Tal como se desprende de las páginas precedentes, en el 2003 la actividad económica consolidó el proceso de recuperación iniciado a comienzos del 2002, y ello se vio reflejado en el comportamiento de los distintos indicadores mensuales de coyuntura sectoriales, los cuales presentaron alzas generalizadas.

Claramente, la recuperación alcanzó con distinta intensidad a los diferentes sectores, y mientras que en algunos casos los niveles de actividad aún se encuentran en niveles deprimidos, en otros una buena parte de la caída ha logrado ser superada (tal como sucede con el consumo de servicios públicos y la industria manufacturera).

En lo que respecta a las perspectivas para el año que comienza, las mismas resultan favorables, tanto para la actividad económica en general, como para la industria en particular.

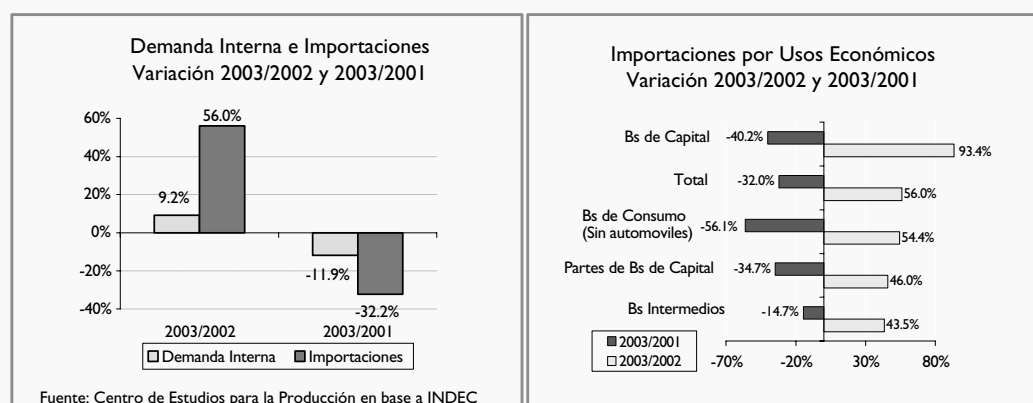
Según el Relevamiento de Expectativas de Mercado (REM) que realiza periódicamente el Banco Central de la República Argentina (BCRA), entre el numeroso grupo de analistas consultados existe consenso respecto a que en el 2004 la economía podría registrar una recuperación levemente inferior a la observada en el 2003 (la mediana de las proyecciones respecto al alza interanual del PBI trepa a 6.8%), con lo cual este año el producto se ubicaría sólo 5.5% por debajo del nivel de 1998.

Paralelamente, respecto al comportamiento de la industria manufacturera, el consenso de los analistas espera que se observe un aumento del orden del 10%, con lo cual este año ya (prácticamente) se retornaría a los niveles de producción del pico previo al inicio de la recesión (lo cual cuenta con el aditamento especial de que actualmente muchas de las empresas industriales han alcanzado niveles de rentabilidad unitaria mucho más elevados que en 1998, como consecuencia -entre otras cuestiones- de la diferente evolución que han tenido sus precios de venta y sus costos sectoriales, lo cual favoreció especialmente a los producciones transables).

**APARTADO: SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES: UN PROCESO QUE NO SE AGOTA**

Sin lugar a dudas el crecimiento de las compras externas a un ritmo mayor que el de la demanda interna ha llevado a que durante el último año los productos importados aumenten su posicionamiento en el mercado local, luego de la profunda caída de 2002. De todas maneras el proceso de sustitución de importaciones que se disparara tras la salida de la convertibilidad, donde el productor local reemplaza paulatinamente al anterior proveedor extranjero en segmentos donde la producción argentina reúne pautas de calidad, diseño y/o confiabilidad similares a las internacionales, lejos se encuentra de haber terminado.

Si comparamos la evolución de las importaciones con la demanda interna -entendida como la suma del consumo público, privado y la inversión- durante 2003 respecto al año anterior, las compras externas han aumentado a un ritmo mayor que la demanda interna; pero, si la comparación se realiza respecto al año 2001, previo a la devaluación, la demanda interna se encuentra un 11.9% por debajo de la que existía en aquel año mientras que las importaciones son un 32% menores a las del año 2001. Es decir, que la reducción de estas últimas ha sido tres veces mayor a la de las primeras, lo que evidencia la existencia de una marcada sustitución de bienes importados por producción local.



Al analizar la evolución de las importaciones según sus usos económicos, se observa que su comportamiento no ha sido del todo homogéneo. Mientras que las compras de bienes de capital se han recuperado tras el desplome del año 2002, las importaciones de bienes de consumo han mostrado un aumento mucho mas moderado durante el último año, lo que ha llevado a que sean éstas las que se encuentran más retrasadas respecto al año 2001.

En cambio la brecha existente entre las importaciones de bienes de capital, partes y bienes intermedios respecto a las del año 2001 es mucho menor. Particularmente estas últimas han mostrado un marcado dinamismo asociado a la recuperación de la actividad industrial que ha llevado a que tengan una mayor importancia relativa en la canasta importadora; mientras que en el año 2001 sólo constituían el 35% del total importado por nuestro país, actualmente los productos intermedios representan cerca del 45% de ese total.



Este dispar comportamiento de las importaciones es atribuible a distintos factores, entre los que podemos destacar, por un lado, la cualidad intrínseca de los distintos tipos de bienes, que lleva a que la reacción de los consumidores ante el cambio en los precios relativos sea distinta -distintos bienes tienen distinta elasticidad precio- y, por el otro, la disponibilidad (o no) de estos productos en el mercado interno. En definitiva estos factores serán los determinantes del grado de sustitución existente.

Con el fin de obtener una aproximación sectorial a la magnitud que ha alcanzado el proceso de sustitución de importaciones el CEP ha desarrollado una metodología<sup>3</sup> que consiste en calcular cuáles deberían haber sido las importaciones "teóricas" de los distintos productos que servirían para atender la demanda de insumos y productos finales consistente con el actual nivel de producción sectorial y con la evolución de los precios de importación de los productos importados *ante la ausencia de sustitución de importaciones*, para luego comparar estos valores con las importaciones efectivamente concretadas. En consecuencia, la diferencia entre estas importaciones "teóricas" y las importaciones "efectivas" están siendo satisfechas por producción local, es decir que son "sustitución de importaciones".

Como puede observarse en el cuadro I **el reemplazo de productos importados por oferta nacional durante el año 2003 ha sido del orden del 27.6%** de las compras externas "teóricas"; es decir que de no haber existido cambio alguno en los precios relativos, las importaciones hubieran sido un 27.6% mayores de lo que realmente fueron.

Es importante destacar que la metodología utilizada no permite distinguir entre sustitución "efectiva" de importaciones y desacumulación de stocks, tal vez aquí se encuentre parte de la explicación de la diferencia entre la medición actual y la del año 2002 (39.6%). Es posible que una porción relevante de la brecha observada entre las importaciones teóricas y las efectivas durante el año 2002 haya sido abastecida mediante stocks importados acumulados con anterioridad a la devaluación, stocks que con el transcurrir del tiempo indefectiblemente se agotan<sup>4</sup>.

En este sentido, la medición actual sería una aproximación más ajustada a la sustitución "efectiva" de importaciones. De todas maneras, no es posible afirmar que la participación del componente importado dentro del total de la demanda interna sea actualmente el de equilibrio ya que esto dependerá, no solo de la evolución de la demanda interna, sino también de la reacción de la oferta productiva local, que en algunos casos ya se encuentra con niveles de utilización cercanos a su plena capacidad.

Al analizar en términos sectoriales el nivel de sustitución de importaciones, se observa que entre aquellos que han logrado un mayor reemplazo de las compras externas por producción local, se encuentran sectores productores de bienes de consumo, particularmente alimentos y bebidas y artículos para el hogar. En ambos casos existe una elevada y diversificada oferta local capaz de abastecer la creciente demanda interna de estos productos. En el caso de los alimentos y bebidas, durante el año 2003, el 70% de las importaciones fue reemplazada por producción nacional y en los aparatos de uso doméstico (excluyendo los electrónicos) la sustitución llegó al (61%).

3) Para una descripción detallada de la metodología utilizada se puede consultar "Una Aproximación Sectorial a la Sustitución de Importaciones" en "Síntesis de la Economía Real N° 38" Centro de Estudios para la Producción. Diciembre de 2002.

4) Incluso es posible que durante el año 2003 con la paulatina reaparición del crédito, la reducción de las tasas de interés y la mejora de la demanda interna se haya producido un proceso de reconstrucción de stocks que lleven a que la sustitución "efectiva" durante el año 2003 sea incluso mayor al 27%.

Cuadro N°I: Sustitución de Importaciones

Año 2003

Sectores	Sustitución de Importaciones
Alimentos y Bebidas	70.40%
Aparatos de uso domestico	61.00%
Materiales para la construcción	40.90%
Material eléctrico e instrumentos de medición	39.80%
Automotores, autopartes y demas material de transporte	37.70%
Celulosa, papel y edición	29.10%
Minería	26.90%
Productos de informática, Radio y Televisión	26.50%
Hierro, acero y sus manufacturas	25.10%
Maquinaria de Uso Industrial	20.30%
Textiles, cuero y calzado	16.50%
Productos Primarios	10.90%
Químicos	9.60%
<b>Total general</b>	<b>27.60%</b>

Fuente: Centro de Estudios para la Producción

Entre los demás sectores que han tenido un porcentaje de sustitución superior al promedio de la economía se encuentran los materiales para la construcción (40.9%) y los materiales eléctricos e instrumentos de medición (39.8%); sectores cuya producción local se ha mostrado particularmente dinámica.

Entre los sectores con menor sustitución se destacan los químicos (9.6%) donde existe un conjunto de productos, para los que la oferta local aún es limitada -como el caso de los principios activos para la fabricación de productos farmacéuticos y los hidrocarburos-. Y la maquinaria de uso industrial, muy influida por las mayores importaciones de maquinaria agrícola que en muchos casos ha experimentado problemas de oferta.

También resulta interesante analizar lo sucedido con los productos informáticos y de radio y televisión que en la medición anterior mostraban un nivel de sustitución mucho mayor que el del 2003. Este comportamiento resulta razonable teniendo en cuenta que la oferta local de este tipo de productos es aún limitada, por lo que era de esperar que buena parte del abastecimiento de la demanda interna durante el año 2002 se haya realizado mediante desacumulación de stocks importados.

## Desempeño comercial externo: Las Exportaciones a comienzos de 2004.

En 2003, las exportaciones argentinas crecieron un 14%, habiendo alcanzado los 29.349 millones de dólares. De acuerdo a nuestras estimaciones, en el año que comenzamos el país obtendrá un valor FOB de 32.477 millones, lo que representa un nuevo incremento del 11%.

**Cuadro N° 1: Exportaciones Argentinas 2002-2004**

En millones de dólares

Grandes Rubros	Millones de u\$s			Var. %	
	2002	2003	2004 (*)	2003/2002	2004/2003
Productos Primarios	5,290	6,465	7,756	22%	20%
MOA	8,168	9,993	11,606	22%	16%
MOI	7,635	7,698	8,340	1%	8%
Combustibles y Energía	4,618	5,193	4,775	12%	-8%
<b>Total</b>	<b>25,709</b>	<b>29,349</b>	<b>32,477</b>	<b>14%</b>	<b>11%</b>

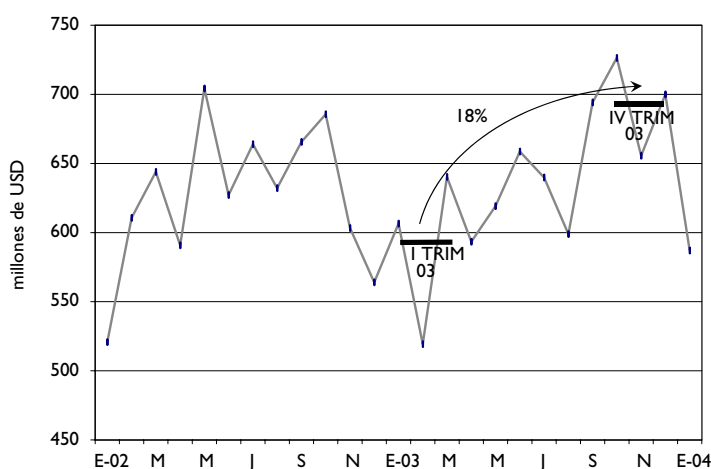
(\*) Proyectado

Fuente: CEP sobre datos del INDEC.

Las subas que están teniendo lugar en nuestras exportaciones aparecen dominadas por el fenómeno de la soja, y es natural que así ocurra dada la magnitud registrada por esta producción y por el ímpetu que muestran sus precios en el mercado mundial. No obstante, sería equivocado pensar que constituye el único factor que motoriza el comercio exterior.

En efecto, las MOI vienen registrando un ascenso sostenido, revirtiendo la tendencia negativa observada desde fines de 2001. Su valor FOB del último trimestre del 2003 resultó un 18% más elevado que el del primer trimestre del mismo año y un 8% superior al del trimestre inmediato anterior (julio-setiembre). No obstante, esta evolución está sujeta a oscilaciones, como lo muestra el descenso verificado en enero de 2004.

**Gráfico I: Exportaciones de MOI 2002-2004**



Fuente: CEP sobre la base de datos INDEC

Resulta ilustrativo examinar cuáles países han contribuido a esta expansión de las MOI. El cuadro N° 2 muestra los destinos que exhiben los mayores incrementos entre el primer y el cuarto trimestre de 2003.

**Cuadro N° 2: Exportaciones de MOI por países**  
primer y cuarto trimestres de 2003.  
en millones de dólares y en porcentajes.

Países	I trim	IV trim	Diferencia	Var. %
Brasil	523	589	66	13%
Uruguay	56	91	36	64%
México	121	153	32	27%
Estados Unidos	277	303	25	9%
Reino Unido	31	57	25	80%
Paraguay	24	46	22	92%
Canada	16	38	22	136%
Chile	200	221	21	10%
Venezuela	6	25	19	310%
Bolivia	22	34	12	53%
Colombia	21	31	10	47%
Alemania	30	40	9	30%
China	45	54	9	20%
Japón	22	31	8	38%
España	40	47	7	17%
Italia	32	34	3	9%
Peru	37	35	-2	-5%
Subtotal	1,504	1,829	325	22%
Resto	262	253	-9	-3%
<b>Total</b>	<b>1,766</b>	<b>2,082</b>	<b>316</b>	<b>18%</b>

Fuente: CEP sobre la base de datos del INDEC.

Como puede observarse, siete de los diez países que registraron los mayores aumentos en las MOI son latinoamericanos. Este grupo de siete países explica el 66% de la expansión de nuestras colocaciones industriales durante el período considerado. Entre ellos, se encuentran Brasil, Uruguay, Paraguay, Bolivia y Venezuela que muestran considerables recuperaciones tras haber superado una caída en su demanda externa o, en la mayoría de los casos, recesiones graves. En México y en Chile, en cambio, los mayores valores responden a la tendencia expansiva que vienen presentando las MOI en esos mercados.

También hubo una suba en los Estados Unidos, que constituye el segundo país comprador de nuestras MOI. Asimismo varios países europeos verifican aumentos, tal como el Reino Unido, Alemania, España e Italia.

Al analizar su composición, comprobamos que las alzas comprenden un espectro amplio de bienes, aunque con predominio de la industria automotriz y del complejo químico y petroquímico.

La suba más importante en valor FOB corresponde a autopartes y, en segundo término, a aviones aunque en este caso las transacciones tienen más bien un carácter de reexportación por las aerolíneas. En autopartes, además de los mercados ya consolidados, se destacan Sudáfrica y Suecia, que son nuevos destinos. En camiones, aparece Australia entre los nuevos adquirentes.

**Cuadro N° 3: Principales aumentos de MOI por partidas**

Primer y cuarto trimestre de 2003.

en millones de dolares

Partida	2003		Diferencia	Var. %
	I trimestre	IV trimestre		
Autopartes	100	144	44	44%
Aviones	31	74	43	135%
Herbicidas	31	72	41	133%
Camiones	66	100	34	52%
Polietileno	34	56	22	64%
Medicamentos	46	63	17	37%
Tubos sin costura	80	89	10	12%
Abonos químicos	23	32	10	42%
Aceites esenciales	9	17	9	100%
Vehiculos pasajeros	6	14	7	112%
Pasta química	28	35	7	25%
Articulos tocador	13	18	6	44%
Termostatos	6	11	5	88%
Motores	10	15	5	50%
Laminas plasticas	13	18	5	36%
Papel	5	10	5	87%
Envases	10	15	5	46%
Subtotal	511	784	273	53%
Resto	1,255	1,298	-43	3%
<b>Total</b>	<b>1,766</b>	<b>2,082</b>	<b>316</b>	<b>18%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Varias de estas alzas registradas a lo largo de 2003 -herbicidas, polietileno, medicamentos, artículos de tocador, automóviles- corresponden a producciones que se colocan tradicionalmente en los mercados de América Latina. En algunas de ellas, las tasas de variación entre el primer y el cuarto trimestre son muy significativas (del 38% en medicamentos, del 65% en polietileno; en herbicidas llega al 133%, pero en este caso también juega un factor estacional).

En tubos sin costura, la expansión está impulsada por Canadá y por China. Este último país, cuyas compras de MOI a la Argentina son relativamente reducidas, también contabiliza importaciones de pasta celulósica. En los países industrializados, hay aumentos en las colocaciones de autopartes (Estados Unidos y Alemania), de aceites esenciales (Reino Unido y Estados Unidos) y de pasta celulósica que es vendida a una serie de compradores de Europa.

**Las expectativas para las MOI en 2004.**

Esta evolución de las MOI continuará en 2004, tal como lo estimamos en nuestra proyección de las exportaciones argentinas realizada a fines del año anterior, calculándose una variación del 8%.<sup>1</sup>

Esta perspectiva aparece apoyada en los aumentos que están evidenciando las naciones latinoamericanas en los últimos meses. No obstante, hay que señalar que las elevadas tasas de

1) Ver: [http://www.mecon.gov.ar/sicymi/industria/cep/pdf/perspectivas\\_comercio\\_exterior\\_2004.pdf](http://www.mecon.gov.ar/sicymi/industria/cep/pdf/perspectivas_comercio_exterior_2004.pdf)

aumento observadas por estas economías a lo largo de 2003 son el resultado de una fase de retomada del crecimiento tras la recesión, previéndose que sus importaciones en el futuro continuarán aumentando a un ritmo más moderado.

Un párrafo especial merecen las exportaciones MOI al Brasil, que se recuperaron en 2003 (el crecimiento entre el segundo y el cuarto trimestre fue del 16%) pero que están sujetas al ritmo de reactivación todavía débil de ese país. Por otra parte, nuestra proyección de una suba de las MOI en 2004 se sustenta asimismo en las condiciones de la economía mundial que está motorizada por la marcha de la economía estadounidense, por la recuperación industrial del Japón y por la demanda creciente de materias primas de China. Asimismo, en las estrategias activas empresariales de inserción en nuevos mercados distintos del Mercosur.

Por último, los aumentos obtenidos en los precios internacionales desde fines de diciembre determinan, por sí sólo, una suba de las exportaciones esperadas de 2004. En este sentido, hemos realizado un ajuste en nuestra proyección de metales comunes dado que la perspectiva de menores volúmenes en acero y aluminio se va a ver contrapesada por el significativo incremento en las cotizaciones bajo el impulso de la demanda de China. Se estima, por lo tanto, que la disminución será de sólo el 2% en vez del 4% previsto originariamente.

**Cuadro N° 4 Exportaciones de MOI 2003-2004**

En millones de dólares

Rubros Económicos	2003	2004	Var. %
Productos químicos y conexos	1,560	1,607	3%
Materias plásticas artificiales	697	718	3%
Caucho y sus manufacturas	160	170	7%
Manufacturas de cuero, marroquinería	67	85	27%
Papel, cartón, impresos y publicaciones	392	423	8%
Textiles y confecciones	211	226	7%
Calzado y sus partes componentes	18	25	39%
Manufacturas de piedra, yeso, etc	102	115	13%
Piedras y metales preciosos	120	130	8%
Metales comunes y sus manufacturas	1,520	1,490	-2%
Máquinas, aparatos y materiales eléctricos	863	949	10%
Material de transporte	1,639	2,032	24%
Resto de MOI	349	370	6%
<b>Total de MOI</b>	<b>7,698</b>	<b>8,340</b>	<b>8%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Por su lado, mantenemos los niveles pronosticados para el complejo químico y petroquímico. En este caso, las mayores ventas corresponderán a los medicamentos, los productos de plástico, química orgánica, insumos para la agricultura, etc. con compras en América Latina y en los países europeos.

Tal como se había previsto en nuestra proyección de diciembre, esperamos que en 2004 la mayor expansión provendrá de la rama automotriz, por las ventas de vehículos y de autopartes. Las

estrategias de este sector continúan orientadas a la consolidación de mercados de reciente inserción, tales como México y Chile y a la búsqueda de nuevos destinos en el ámbito regional, en América del Norte, en Europa y en otros continentes.

#### Las exportaciones MOI de 2004 por provincias.

A fin de brindar un panorama más abarcador de la evolución de las MOI veamos su evolución por regiones. El cuadro N° 5 brinda una estimación preliminar realizada por el CEP de las exportaciones de MOI por provincia de 2003 y, asimismo, una proyección de 2004.

De las tres grandes, Córdoba es la que se beneficiará en 2004 con un mayor crecimiento, del 14%, debido a la gravitación que tienen los vehículos y autopartes. En Santa Fe, el avance se apoyará en la petroquímica, los bienes de capital y el sector automotriz.

En cambio, en la provincia de Buenos Aires, la evolución de las colocaciones siderúrgicas hace que su tasa de aumento esté por debajo de las otras dos. Un rasgo muy saliente de las estadísticas que presentamos es que este distrito último concentra el 57% de las exportaciones de MOI del país y

**Cuadro N° 5 Exportaciones de MOI por provincia 2003-2004.**

En millones de dólares.

Provincia	2003	2004	Var. %	Partic. % 2004
Buenos Aires	4,398	4,732	8%	56.7%
Santa Fe	679	755	11%	9.0%
Córdoba	652	745	14%	8.9%
Chubut	336	344	2%	4.1%
San Luis	148	159	7%	1.9%
Ciudad de Buenos Aires	140	151	8%	1.8%
Misiones	133	145	8%	1.7%
Santa Cruz	121	131	8%	1.6%
Tucumán	114	131	15%	1.6%
Mendoza	84	87	5%	1.0%
Entre Ríos	64	68	6%	0.8%
San Juan	61	63	5%	0.8%
Salta	40	42	5%	0.5%
La Rioja	32	35	10%	0.4%
Catamarca	23	25	8%	0.3%
Rio Negro	21	22	5%	0.3%
Jujuy	16	17	4%	0.2%
Tierra del Fuego	12	13	11%	0.2%
Corrientes	6	7	9%	0.1%
Chaco	6	6	4%	0.1%
Neuquén	4	4	8%	0.1%
Santiago del Estero	3	3	8%	0.0%
La Pampa	0	0	10%	0.0%
Formosa	0	0	4%	0.0%
Indeterminado	604	653	8%	7.8%
<b>Total</b>	<b>7,698</b>	<b>8,340</b>	<b>8%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

está seguido, a considerable distancia, por Santa Fe y Córdoba, que tienen una proporción del 9%, cada una de ellas.

Entre las restantes jurisdicciones, se destaca el aumento de Tucumán (químicos, textiles, camiones) y el menor ritmo de crecimiento que tendrá Chubut, el cuarto exportador de MOI en el orden nacional, debido a que las ventas de aluminio de este año mostrarán un menor dinamismo.

#### Las MOA en 2004.

Nuevamente, en 2004 el gran empuje exportador provendrá de las manufacturas agropecuarias. Tras haber aumentado un 22% en 2003, las MOA subirán en 2004 un 16%, estimándose un valor FOB de 11.606 millones de dólares.

De acuerdo a un nuevo cálculo, las colocaciones de productos oleaginosos anotarán un valor FOB de 3.245 millones para los aceites y de 4.468 para los pellets. Hacia fines de febrero, las perspectivas del complejo aparecen influidas, por un lado, por una disminución probable en las 36.5 millones de toneladas de soja previstas, debido a demoras en las lluvias. Pero, por el otro, está operando la tendencia al alza del precio internacional que ha superado en Chicago las cotizaciones máximas de 1996 y 1997. Estimamos que en 2004 el complejo oleaginoso aportará -incluyendo las semillas- el 33% de las ventas totales al exterior.

**Cuadro N°6 Exportaciones de MOA 2003-2004**

En millones de dólares

Rubros Económicos	2003	2004	Var. %
Carnes	736	810	10%
Pescados y mariscos elaborados	254	264	4%
Productos lácteos y huevos	272	299	10%
Otros productos de origen animal	21	21	0%
Frutas secas o procesadas	55	50	-9%
Café, té yerba mate y especias	53	60	13%
Productos de molinería	87	83	-5%
Grasas y aceites	2,830	3,245	15%
Azúcar y artículos de confitería	130	156	20%
Hortalizas, legumbres y frutas preparadas	365	383	5%
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	215	247	15%
Resid y desp de industria alimenticia	3,505	4,468	27%
Extractos, curtientes y tintor	34	35	3%
Pieles y cueros	730	759	4%
Lanas elaboradas	127	135	6%
Resto de MOA	579	591	2%
<b>Total de MOA</b>	<b>9,993</b>	<b>11,606</b>	<b>16%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Hay otros rubros que están logrando alzas de precios. El valor FOB de carnes aumentará un 10% en 2004 apoyado en cotizaciones en ascenso y en el embarque de mejores cortes, tras las aprobaciones de calidad conseguidos de Estados Unidos y de la Unión Europea. También se verificará un incremento del 80% en los envíos de pollos. Por otra parte, se mantienen los pronósticos realizados sobre



aumentos en vinos finos, azúcar, cueros, pesca elaborada y diversas preparaciones alimenticias en 2004. Los lácteos crecerán a pesar de que todavía persisten las restricciones sobre estas exportaciones en Brasil.

El avance de la soja en todas las áreas agrícolas continúa despertando reparos de diversa clase. En muchas regiones, ha servido para compensar la crisis de algunos cultivos pero se afirma que, en algunos casos, tiende a desplazar producciones que computaban fuertes inversiones, como el maní en Córdoba y el algodón en Salta. Otra advertencia que se formula con insistencia se refiere a los reparos de muchos mercados compradores en relación con las variedades transgénicas, que son explotadas en la Argentina. Asimismo, se opina que no se avanza lo suficiente en la cadena de valor agregado, tal como la fabricación de proteínas de soja.

Hay, sin embargo, un punto en el cual el país se está consolidando en el mercado mundial. Se trata de las inversiones en la industrialización de la materia prima agrícola. Es sabido, que la producción de soja aumentó a partir de 1996 en Brasil y en la Argentina a un ritmo mucho mayor que en los Estados Unidos. Pero, al mismo tiempo, nuestro país muestra una clara ventaja en inversiones para su procesamiento. Desde 1996, la capacidad de molienda ha venido creciendo al 2% anual en los

**Cuadro N° 7 Exportaciones de MOA por provincia 2003-2004.**

En millones de dólares

Provincia	2003	2004	Var. %	Partic. % 2004
Santa Fe	4,654	5,627	21%	48.5%
Buenos Aires	2,216	2,475	12%	21.3%
Córdoba	1,575	1,899	21%	16.4%
Mendoza	299	327	9%	2.8%
Chubut	142	151	6%	1.3%
Entre Ríos	117	136	16%	1.2%
Misiones	120	133	11%	1.1%
San Luis	109	119	9%	1.0%
Tucumán	102	119	17%	1.0%
La Rioja	105	112	7%	1.0%
San Juan	47	51	7%	0.4%
Rio Negro	48	50	4%	0.4%
Ciudad de Buenos Aires	39	42	8%	0.4%
Salta	34	37	8%	0.3%
Chaco	35	37	4%	0.3%
Jujuy	29	34	16%	0.3%
Santa Cruz	29	31	7%	0.3%
Neuquén	27	28	5%	0.2%
Corrientes	26	28	9%	0.2%
Catamarca	12	14	22%	0.1%
La Pampa	3	3	10%	0.0%
Formosa	1	1	5%	0.0%
Santiago del Estero	0	0	7%	0.0%
Tierra del Fuego	0	0	5%	0.0%
Indeterminado	132	73	-45%	0.6%
<b>Total</b>	<b>9,993</b>	<b>11,606</b>	<b>16%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Estados Unidos. En Brasil, esta expansión registra un 7.5% anual y en la Argentina el aumento ha sido del 18.5% por año.

#### Las proyecciones de MOA por provincia en 2004.

Analizando la proyección de MOA por provincias, se espera que en 2004 tanto Córdoba como Santa Fe darán un salto, puesto que sus ventas se incrementarían un 21% con relación al año anterior, principalmente, por los aumentos en aceites y pellets. Santa Fe tiene una extendida red de plantas procesadoras y así como una infraestructura portuaria para el mercado mundial. En virtud de ello, esta provincia concentra la mitad de las exportaciones MOA de todo tipo al nivel nacional.

Al igual que con las MOI, también aquí existe una gran disparidad desde el punto de vista regional. Las tres grandes en su conjunto -Santa Fe, Buenos Aires y Córdoba- suman el 86% de las exportaciones de tipo agroindustrial. En las restantes provincias, se destaca el incremento en Entre Ríos, del 16%, por los aumentos en lácteos, carnes y aceites. Otros complejos agroindustriales del interior también verificarán subas, tales como la madera (Misiones), las conservas y preparados de frutas y los vinos (Mendoza) y el azúcar, el alcohol y el jugo de limón (Tucumán).

#### La Argentina y el auge de los precios internacionales de 2003-2004.

La actual bonanza por la que atraviesa el comercio externo argentino obedece, en grado considerable, a la expansión de su producción agroindustrial. Pero, también es atribuible al impulso de los precios internacionales, que en 2003 registraron una suba del 9%.

Tal como lo muestra el cuadro N° 8, el volumen total exportado en 2003 a los precios más bajos del 2002 hubiera arrojado un valor FOB de 27.059 millones de dólares. En otros términos, la Argentina obtuvo una ganancia de 2.290 millones de dólares, atribuible puramente al efecto de las mejores cotizaciones.

#### Cuadro N° 8 Exportaciones Argentinas de 2003.

valuadas a precios corrientes y a precios de 2002

En millones de dólares

Intercambio	A precios de 2003	A precios de 2002
Exportaciones	29,349	27,059
Importaciones	13,813	13,750
Saldo comercial	15,536	13,309

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

Si efectuamos el mismo cálculo para las importaciones, cuyos precios ascendieron en menor medida, podemos comprobar que el saldo comercial -computando importaciones y exportaciones a precios constantes de 2002- hubiera sido de 13.309 millones de dólares en vez de los 15.536 efectivamente obtenidos.

Este sólo dato muestra que el actual ciclo alcista de precios tiene un impacto muy beneficioso sobre la balanza de pagos, el producto y el superávit fiscal. En relación con esto último, destaquemos que las retenciones vienen jugando un papel muy significativo en la recaudación impositiva total.

En relación con este tema, es importante señalar dos cuestiones. En primer lugar, la suba internacional en los precios de los productos primarios tiene lugar en un contexto de persistencia de las políticas de subsidio agrícola de los países industrializados. Tales políticas, que hoy se cuestionan en el ámbito de la OMC, han incidido marcadamente en la tendencia a la caída de los ingresos de los países productores. En otros términos, contribuyen al deterioro de los términos de intercambio que se observa a lo largo de décadas en perjuicio de estas economías. De acuerdo a Cashin y McDermott, los precios de los bienes primarios vienen experimentando una reducción del 1% anual en los últimos 140 años (Paul Cashin y John McDermott, *The Long-Run Behavior of Commodity Prices: Small Trends and Big Variability*, IMF Staff Papers, No. 2, 2002).

El segundo aspecto a subrayar es que estamos frente a un fenómeno cíclico. De acuerdo a varios análisis empíricos, la volatilidad de los ciclos de las cotizaciones de los productos primarios ha aumentado en las últimas décadas y esta mayor variabilidad se expresa en la frecuencia con que se presentan las alzas y las bajas. Dicho de otra manera, la volatilidad se manifiesta en la duración más corta que tienen las fases positivas y negativas y no tanto en la amplitud con que se desvían los precios.

Vinculado a esto último, la duración del actual ciclo exige tomar en cuenta el papel que juegan hoy la India y, sobre todo China, en el comercio mundial. Se trata de dos economías que exhiben un alto crecimiento y una demanda insatisfecha de alimentos e insumos básicos. Estos factores estarían incidiendo en el vigor que exhibe el presente ciclo de auge de precios y en su extensión, como lo muestran los pronósticos para 2004. No obstante, también debe tomarse en cuenta que en los productos agrícolas, una campaña con altos rendimientos puede ser capaz de iniciar una fase de declinación de las cotizaciones.

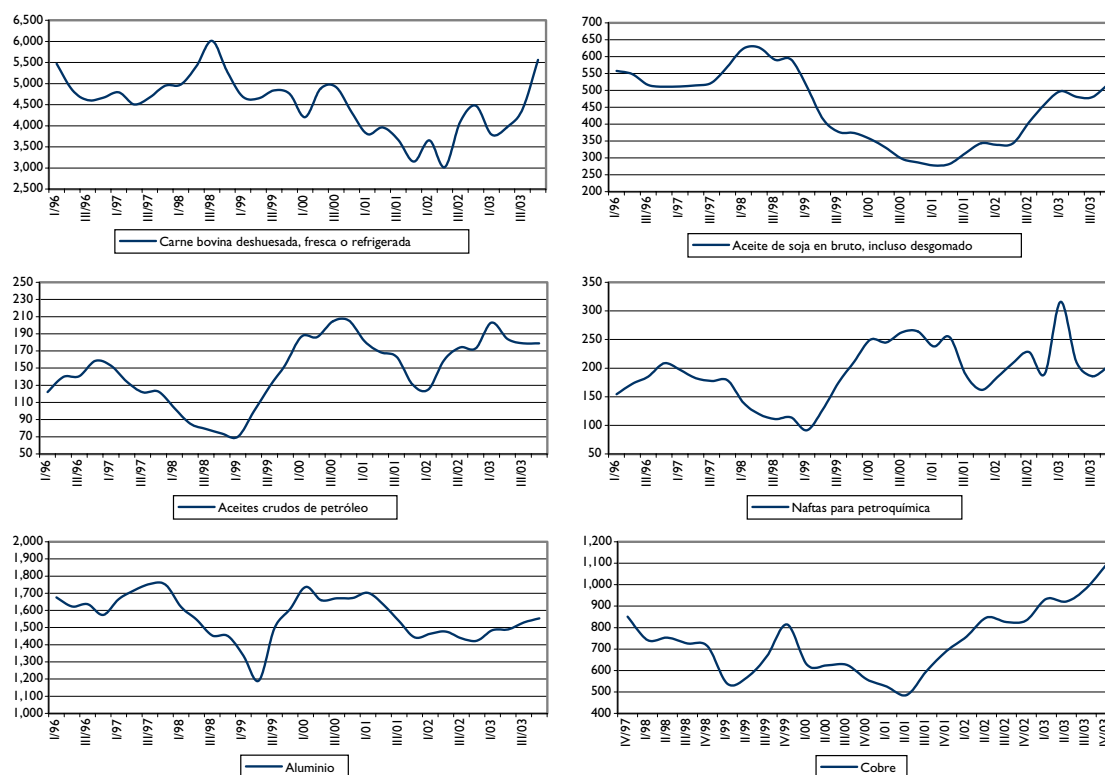
#### **La economía mundial: dólar en baja y precios internacionales en alza.**

La actual tendencia de alza generalizada de precios en el mercado mundial se verifica en un momento en que el dólar estadounidense continúa experimentando una depreciación con relación a las divisas fuertes como el euro, la libra esterlina y el yen. Pero, el dólar también se está devaluando frente a monedas de muchos exportadores de productos básicos, como ocurre con el dólar australiano y el neocelandés, el peso chileno y el rand sudafricano. Incluso, una moneda tan volátil como el rublo ruso se está fortaleciendo gracias a las cuantiosas exportaciones de gas y de petróleo.

Estos ciclos de aumento de los precios primarios y de simultánea depreciación del dólar obedecen, en buena medida, a que los exportadores de esos productos básicos obtienen un menor ingreso cuando convierten sus ventas externas realizadas en dólares a sus monedas locales. Debido a ello, los procesos de depreciación de la moneda estadounidense suelen estar acompañados de una presión al alza del precio en dólares de las materias primas en general.

Por su parte, las condiciones de la demanda mundial refuerzan esta tendencia. Sin desconocer que la apreciación de las monedas de muchos países subdesarrollados es resultado de sus políticas internas -de dureza monetaria y fiscal, con tasa de interés superiores a las de los países industriales- también es cierto que los buenos resultados de sus exportaciones les proporciona un flujo abundante

**Gráfico 2 : Evolución de los precios de productos básicos 1996-2003**  
En dólares por tonelada



Fuente: CEP sobre la base de datos INDEC

de divisas. Australia es exportador de cobre y de hierro, dos insumos básicos con gran demanda mundial. Nueva Zelanda exporta bienes agrícolas. Chile, por su parte, tiene una participación del 35% en la oferta internacional de cobre.

#### La evolución de los Productos Primarios en 2004.

Los Productos Primarios crecieron un 22% en 2003 y subirán un 20% en este año, estimándose un valor FOB de 7.756 millones de dólares.

La proyección de los Productos Primarios de 2004 también ha sido revisada para tomar en cuenta los recientes aumentos de las cotizaciones. En particular, prevemos que el cobre sin refinar aumentará un 15% por un efecto precio.

En los productos pampeanos nuestras estimaciones actualizadas arrojan exportaciones de 2.881 millones dólares en semillas oleaginosas y de 2.612 millones en cereales. En el primer caso, habrá incrementos de precios y de volúmenes con relación a 2003. En cereales, se obtendrán aumentos en las exportaciones de trigo que alcanzará los 1.275 millones por mayores volúmenes y mejores precios. En cambio, el maíz experimentará una disminución por caída en sus volúmenes.

En los productos regionales se esperan subas en algodón y en tabaco. No obstante, por las malas condiciones climáticas en la última parte de 2003 se tienen que computar reducciones en los

**Cuadro N° 9 Exportaciones de productos primarios 2003-2004.**

En millones de dólares.

Rubros Económicos	2003	2004	Var. %
Animales vivos	9	10	10%
Pescados y mariscos sin elaborar	621	590	-5%
Miel	160	155	-3%
Hortalizas y legumbres sin elaborar	186	175	-6%
Frutas frescas	470	479	2%
Cereales	2,314	2,612	13%
Semillas y frutos oleaginosos	1,987	2,881	45%
Tabaco sin elaborar	152	160	5%
Lanas sucias	35	40	15%
Fibra de algodón	2	50	2400%
Mineral de cobre y sus concentrados	478	550	15%
Resto de primarios	51	55	8%
<b>Total de Productos Primarios</b>	<b>6,465</b>	<b>7,756</b>	<b>20%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

volúmenes de las distintas frutas frescas (limón, peras, manzanas, durazno y otras), en poroto y en otras hortalizas.

### Combustibles y energía.

En 2004, las exportaciones de combustibles experimentarán una reducción del 8%. Esta evolución está explicada por dos factores que operan en un sentido contrapuesto. Por un lado, la producción interna de crudo sufrirá una leve disminución. Pero, como contrapartida, la explotación de gas natural continuará en ascenso. Este último hidrocarburo viene registrando una expansión sostenida; de 1995 a 2003, su producción subió de 30 a 50 millones de m3 y, además, continúan las inversiones con vistas a la exportación. En el norte hay dos gasoductos que transportan el fluido a Chile, que adquiere el 90% de nuestras ventas externas. El 10% restante es comprado por el Brasil.

**Cuadro N° 10 Exportaciones de combustibles y energía 2003-2004.**

En millones de dólares

Rubros Económicos	2003	2004	Var. %
Petroleo crudo	2,235	1,855	-17%
Carburantes, grasas y aceites lubricantes	1,889	1,795	-5%
Combustibles	90	90	0%
Gas de petroleo y otros hidrocarburos	843	885	5%
Energia electrica	38	50	32%
Resto de combustibles	98	100	2%
<b>Total de Combustibles y Energía</b>	<b>5,193</b>	<b>4,775</b>	<b>-8%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

La cotización promedio de los combustibles disminuirá un 7% con relación a los elevados niveles de 2004, descartándose que puede verificarse una baja abrupta. Los stocks de crudo de Estados Unidos mantienen niveles relativamente bajos. Por otra parte, los principales productores vienen anunciado un programa de racionalización para impedir caídas pronunciadas de precios.

### El crecimiento de las exportaciones totales al nivel provincial.

A fin de completar este panorama de las exportaciones regionales, el cuadro N° 11 presenta una proyección de las exportaciones totales de las distintas provincias en 2004. Asimismo, ofrecemos una estimación provisoria de los resultados de 2003.

**Cuadro N° 11 Proyección de exportaciones provinciales 2004.**

En millones de dólares.

Provincia	2003	2004	Var. %	Partic. % 2004
Buenos Aires	9,754	10,640	9%	32.8%
Santa Fe	6,360	7,699	21%	23.7%
Córdoba	3,633	4,463	23%	13.7%
Chubut	1,324	1,234	-7%	3.8%
Mendoza	1,006	998	-1%	3.1%
Santa Cruz	968	884	-9%	2.7%
Neuquén	907	818	-10%	2.5%
Catamarca	703	807	15%	2.5%
Entre Ríos	467	556	19%	1.7%
Salta	465	488	5%	1.5%
Tucumán	415	470	13%	1.4%
Rio Negro	355	347	-2%	1.1%
Misiones	297	324	9%	1.0%
San Luis	283	308	9%	0.9%
Tierra del Fuego	282	262	-7%	0.8%
Chaco	164	241	47%	0.7%
Ciudad de Buenos Aires	179	194	8%	0.6%
La Rioja	137	148	8%	0.5%
San Juan	134	141	5%	0.4%
La Pampa	122	133	9%	0.4%
Jujuy	102	110	7%	0.3%
Corrientes	78	85	10%	0.3%
Santiago del Estero	58	78	35%	0.2%
Formosa	18	18	1%	0.1%
Indeterminado	1,139	1,033	-9%	3.2%
<b>Total</b>	<b>29,349</b>	<b>32,477</b>	<b>11%</b>	<b>100.0%</b>

Fuente: CEP en base a datos del INDEC

El panorama general de las provincias presenta las siguientes características. En primer lugar, la expansión de las tres más grandes que consolidan su posición en el orden nacional. El segundo aspecto a destacar es que la ciudad de Buenos Aires mantiene niveles bajos de exportación (0.6% de las ventas totales). La ciudad es el segundo distrito industrial del país pero caracterizado por una orientación marcadamente mercadointernista. Por otra parte, la tendencia observada en años recientes, a la relocalización de los grandes establecimientos en el interior, determinó una reducción de su base industrial. Cabe señalar, sin embargo, en los últimos tiempos se han desarrollado planes oficiales de promoción de actividades exportadoras de mayor valor agregado. El tercer rasgo a destacar es que las provincias de la región patagónica presentan bajas generalizadas en 2004 debido a la evolución de los hidrocarburos. En cuarto lugar, continúa el ascenso de las ventas del NOA, que

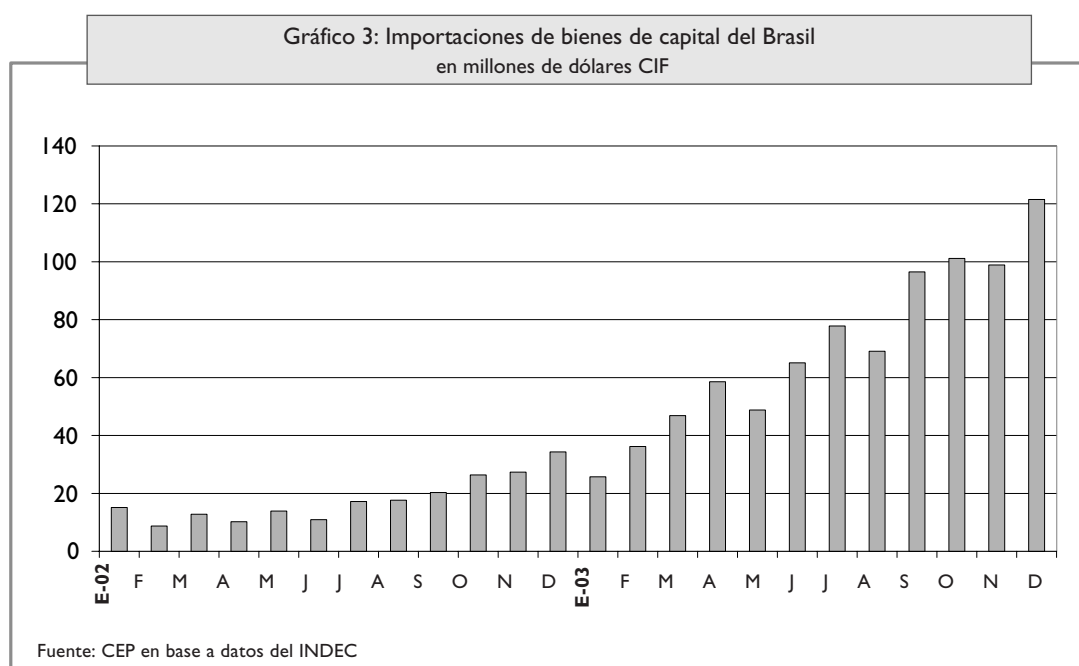
se verán dinamizadas por las colocaciones de Tucumán y Salta y por el ascenso del cobre (Catamarca). Un quinto aspecto a considerar es que en Cuyo, suben San Juan y San Luis en tanto que en Mendoza se registra una leve disminución. Finalmente, en el NEA hay un ascenso por las exportaciones previstas de algodón del Chaco. No obstante, las exportaciones de esta región presentan, desde hace años, una marcada tendencia al estancamiento.

### El avance de las importaciones.

El año 2003 cerró con importaciones por 13.813 millones de dólares, esto es, un 54% por encima de las registradas en 2002. Indudablemente, los niveles de recuperación del nivel de actividad económica y la relativa estabilidad cambiaria son los factores que apuntalan ese crecimiento de las compras en el exterior.

El actual curso importador tiene tres aspectos a destacar; 1) la composición de las compras externas y su impacto en términos de su proyección para el 2004, 2) el ritmo de crecimiento a lo largo de 2003 y, 3) la importancia cobrada por Brasil como proveedor de la Argentina.

- 1 Las importaciones arrancaron en 799 millones de dólares en enero de 2003 y alcanzaron los 1.503 millones en diciembre. En enero de 2004, volvieron a subir totalizando 1.599 millones (cabe destacar que el primer mes del año tiene menos actividad estacional por las vacaciones). El ritmo de incremento en los últimos meses fue muy alto y determina que debamos hacer una corrección a nuestra proyección de importaciones de 2004, que tenderá a ubicarse en torno a los 20.000 millones de dólares.
- 2 El segundo aspecto saliente está dado por el origen. En 2003 creció la participación de nuestros proveedores más importantes, Brasil, Nafta y la Unión Europea. Pero mientras que el Brasil creció un 78%, el Nafta lo hizo en un 40% en tanto que lo Unión Europea aumentó un 27%.



- 3 Examinando las importaciones por su uso económico se advierte que los bienes de capital crecieron un 93% en 2003 en tanto que los insumos intermedios aumentaron en 43%. Esta disparidad se fue acentuando con el correr de los meses. En diciembre último, la tasa de aumento de las compras de bienes de capital fue del 221% frente al mismo mes de 2002 frente a 52% de los bienes intermedios. Como proporción de las compras totales, los bienes de capital subieron del 15% al 26% entre estos meses.

La industria y el agro son los sectores que más han demandado bienes de inversión en 2003. De mantenerse el actual ritmo del ciclo económico, inevitablemente tendrá que aumentar las inversiones por cuanto hay varias ramas industriales que están llegando al límite de la capacidad y enfrentan una demanda interna y externa en ascenso. En este sentido, se estima que en 2004 se operará, por primer vez después de la crisis, un nivel positivo de inversión neta.<sup>2</sup>

A nivel agregado hay una cierta correspondencia entre la evolución de nuestras importaciones y la evolución del tipo de cambio en relación a esos tres países o bloques. El euro se apreció fuertemente y las compras a ese bloque tuvieron un menor ritmo de crecimiento. En cambio, en 2003 el real se depreció vis-a-vis el peso y se convirtió en un proveedor relativamente más barato.

2) Ver en esta edición nota "Breve repaso de las principales características del actual proceso inversor".



Segunda Sección:  
Notas de la Economía Real

2



## Breve repaso de las principales características del actual proceso inversor

### Introducción

Una de las características salientes del actual proceso de recuperación es la importante mejora que presenta la inversión<sup>1</sup>, variable clave que experimentó un continuo deterioro desde el inicio de la recesión en 1998, hasta mediados de 2002.

Teniendo en cuenta el impacto de esta variable sobre la actividad económica agregada, tanto impulsando la demanda doméstica como ampliando la capacidad de la oferta productiva, -y considerando la alta suceptibilidad que en el debate público suscita su evolución, en tanto termómetro de la confianza de los agentes económicos sobre el futuro-, la presente nota aborda el tema, enfocándolo desde distintos ángulos que permiten mostrar en detalle la evolución reciente y sus perspectivas.

Con esta idea en mente, el trabajo fue dividido en cuatro partes, la primera de las cuales contempla un breve repaso de la performance reciente de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) según surge del Sistema de Cuentas Nacionales. En la sección siguiente, se analiza la evolución de la inversión en construcción y en maquinaria y equipos (nacionales e importados), para luego dar lugar (en la tercera sección) a una aproximación a la inversión neta de la economía, esto es, a la cuestión sobre la dinámica presente del stock de capital de la economía. Por último, en la cuarta sección se introduce en la problemática del ahorro, en tanto fuente de financiamiento de la inversión.

Si bien el informe se centra en lo sucedido en la Argentina en el período 2002-2003, también se han incluido referencias históricas que permiten una mejor perspectiva para observar la magnitud y las características que presenta la actual recuperación de la IBIF.

### Perspectiva macro

Desde fines del 2002 la recuperación económica viene siendo motorizada por un aumento de la demanda doméstica (consumo e inversión), ya que si bien se observa una suba de la demanda externa (exportaciones), el efecto de esta última sobre la producción local es más que compensado por el alza de las importaciones.

En este contexto de “tracción” del mercado interno, las estadísticas de las Cuentas Nacionales muestran un marcado y sostenido repunte de la Inversión Bruta Interna Fija (IBIF), muy superior al de la actividad económica en su conjunto. En efecto, la IBIF (que ya lleva cuatro trimestres consecutivos de aumento) acumuló un alza de 42.7% entre el III Trim. 2003 (último dato disponible) y el III Trim. 2002 (momento en el que la demanda interna alcanzó un “piso”), al tiempo que el PIB se recuperó 9.8% en el mismo lapso. Es decir, que en el último año la inversión bruta se expandió cerca de cuatro veces más que el producto<sup>2</sup>.

1) Como se verá más adelante, esta mejora se produce desde niveles extraordinariamente reducidos.

2) Si bien es habitual que la inversión sea -tanto en fases de crecimiento como en recesiones- mucho más variable que el producto, es de notar sin embargo que en la presente fase expansiva la relación entre la velocidad de crecimiento de la IBIF y la del PIB -la elasticidad producto de la inversión, en términos más técnicos- es particularmente alta. Ello se examinará con más detalle más adelante en la presente nota.

**Cuadro N° 1: Contribución de los agregados macroeconómicos  
a la variación trimestral del PBI**

Período	PIB	Consumo Total	IBIF	Expo. Netas	Discrepancia Estadística*
	Var. t/t (deest.)	Contrib. a var. t/t del PBI			
I.02	-5.8%	-4.3%	-3.3%	3.2%	-1.5%
II	0.9%	-0.2%	-0.1%	-0.1%	1.2%
III	0.6%	-1.2%	-0.2%	0.8%	1.0%
IV	1.2%	0.9%	1.1%	-0.5%	-0.3%
I.03	2.5%	2.1%	1.4%	-0.5%	-0.4%
II	2.0%	2.7%	1.2%	-0.9%	-1.0%
III	2.8%	1.0%	0.7%	-0.3%	1.4%

(\*) Incluye variación de existencias.

Fuente: CEP en base a Indec.

Como resultado, si bien la inversión aún se encuentra en niveles deprimidos (actualmente la misma resulta 37% inferior a la de 1998), se observa que la relación entre la IBIF y el PIB -medida a precios de 1993- se recompuso pasando de representar sólo el 11% del producto en el 2002 (valor más bajo de los últimos 20 años), a significar un 15% del PIB en el IIIT 2003, el mismo de 2001, previo a la profundización de la crisis.

**Cuadro N° 2: PBI e Inversión según las Cuentas Nacionales (1998-2003)**

Millones de pesos, a precios de 1993

Índices base 1998=100

	1998	1999	2000	2001	2002	I.03	II.03	III.03
PIB	100	96.6	95.9	91.6	81.6	79.3	92.1	90.5
Inversión Bruta Interna Fija (IBIF)	100	87.4	81.4	68.7	43.7	45.5	57.6	62.7
IBIF/PIB (en %)	21%	19%	18%	16%	11%	12%	13%	15%

Fuente: CEP en base a Indec

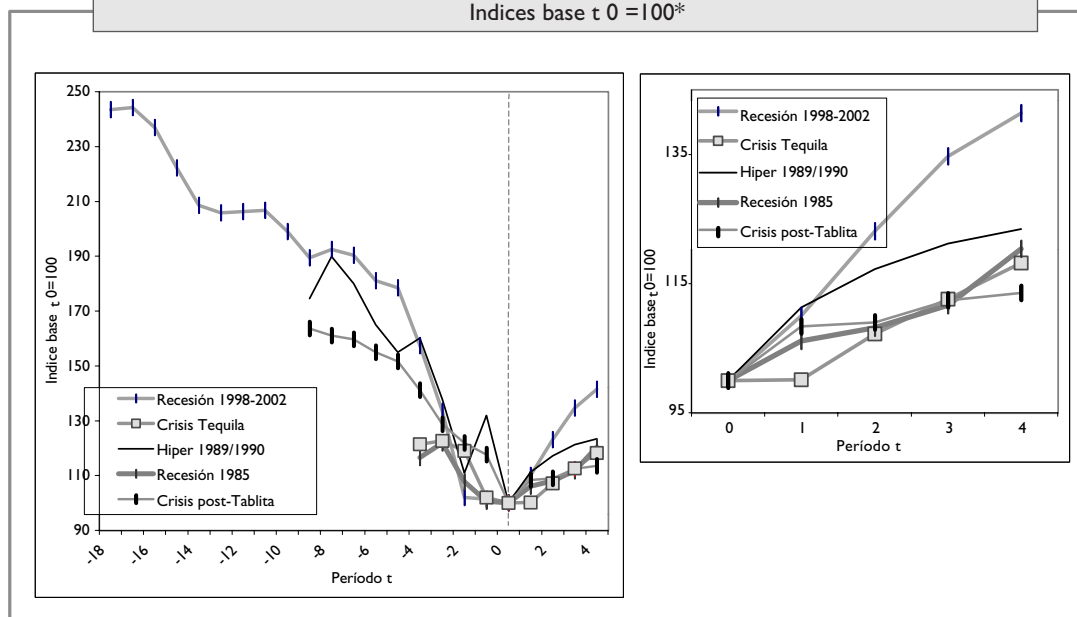
Ahora bien, más allá de la favorable evolución reciente, ¿cuán vigorosa resulta la recuperación de la inversión en comparación con lo observado en la salida de otras recesiones por las que atravesó la economía argentina a lo largo de las últimas dos décadas? Y a su vez, ¿dicha recuperación es similar a la verificada en otros países que recientemente han experimentado una crisis de envergadura semejante?

En lo que se refiere a la comparación con nuestra propia experiencia pasada, del cuadro que acompaña el gráfico 1 se desprende que la actual recuperación de la inversión resulta más pronunciada que la registrada en la salida de las cuatro recesiones precedentes, ya sea teniendo en cuenta la velocidad a la que avanzó la IBIF en su primer año de recuperación (columna IV), como comparando cuánto se incrementó la inversión por cada punto porcentual de aumento del producto (columna VII).

Paralelamente, si bien en la actualidad la inversión sólo ha logrado recuperar una parte del terreno perdido en los años anteriores, al tiempo que en la salida de la crisis del Tequila o de la recesión de

1985 los montos invertidos alcanzaron rápidamente los niveles pre-crisis, debe tenerse en cuenta que la diferencia entre uno y otro tipo de casos está estrechamente vinculada a las magnitudes de las caídas previas. Mientras que en 1995 y 1985 las bajas de la inversión no superaron el 25% (acumulado) y duraron menos de cuatro trimestres consecutivos, la contracción reciente de la IBIF resultó la más profunda y prolongada de los últimos veinte años (la misma acumuló una merma de 60%, en un lapso de cuatro años).

Gráfico I: Recesiones y recuperaciones comparadas (1980-2003)  
IBIF (Millones de pesos, a precios de 1993)  
Indices base  $t_0 = 100^*$



	Período $t_0^*$	IBIF				PIB	
		Var. acum. entre pico y valle	$t_4$ vs pico	$t_4$ vs valle	Recup. de la caída previa**	$t_4$ vs valle	Elasticidad PIB de la inversión (IV) / (VI)
	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI)	(VII)
Recesión 1998-2002	III-02	-59%	-42%	41%	29%	8.8%	4.7
Crisis Tequila	III-95	-18%	-4%	18%	80%	8.3%	2.2
Hiper 1989/1990	I-90	-47%	-35%	23%	26%	8.0%	2.9
Recesión 1985	III-85	-24%	-8%	20%	66%	13.8%	1.5
Crisis post-Tablita	II-82	-39%	-31%	14%	21%	7.8%	1.7

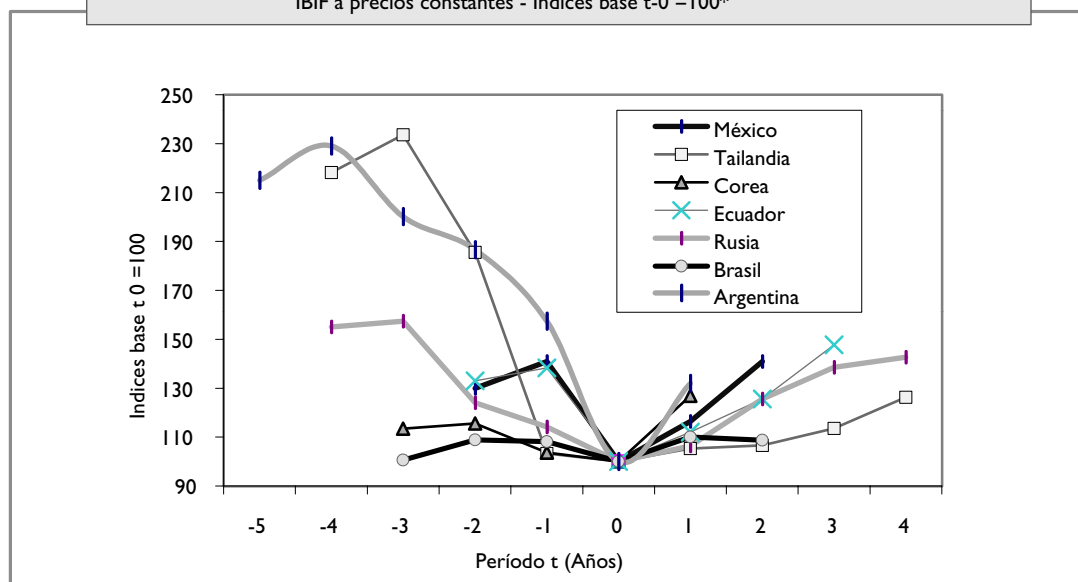
Fuente: CEP en base a Indec y Secretaría de Política Económica.

De este modo, si se compara exclusivamente a las recesiones de dimensiones “largas” -la crisis que siguió al abandono de la “Tablita cambiaria” de Martínez de Hoz o la hiperinflación de fines de los ochenta-, se aprecia que la porción de la baja acumulada que actualmente la IBIF logró recuperar en su primer año de incremento (29% del total) resulta superior a la de los otros dos períodos anteriores (cuando la IBIF recuperó sólo un 21% y un 26%, respectivamente, de la merma acumulada en cada crisis -ver columna V del cuadro adjunto-).

Por otro lado, comparando con la experiencia de otros países que enfrentaron crisis recientes, los

resultados también son variables. Si se tiene en cuenta la velocidad a la que se recuperó la IBIF en su primer año de aumento, se aprecia que la Argentina es el país en el que la inversión se expandió más rápidamente.

**Gráfico 2: Recesiones y recuperaciones comparadas (la experiencia internacional)**  
IBIF a precios constantes - Indices base t-0 = 100\*



	Comienzo de la recesión	Período t 0*	Var. acum. entre pico y valle	t 1 vs pico	t 1 vs valle	Recup. de la caída previa**	Años en recuperar pico previo al inicio de la recesión	Años de caída
	(I)	(II)	(III)	(IV)	(V)	(VI)	(VII)	(VIII)
México	1995	1995	-29%	-17%	16%	40%	2	1
Tailandia	1997	1999	-57%	-55%	5%	4%	Todavía no recuperó	2
Corea	1997	1998	-13%	10%	27%	173%	1	2
Ecuador	1998	1999	-28%	-19%	12%	32%	3	1
Rusia	1998	1998	-36%	-32%	6%	11%	5	3
Brasil	1999	1999	-8%	1%	10%	112%	1	1
Argentina	1998	2002	-56%	-42%	32%	25%	Todavía no recuperó	4

Sin embargo, si se observa cuanto se recuperó de la caída previa en el mismo lapso, nuevamente los resultados -como en la revisión histórica precedente- son proporcionales a la magnitud de la baja acumulada. Si se compara exclusivamente con países que también atravesaron crisis profundas y prolongadas, como Rusia y Tailandia, la Argentina fue la que más recuperó durante el primer año respecto a la merma previa. De hecho, mientras que pasados cuatro años el país asiático aún no retornó a los niveles pre-crisis, Rusia recién lo ha logrado en el 2003, cinco años más tarde.

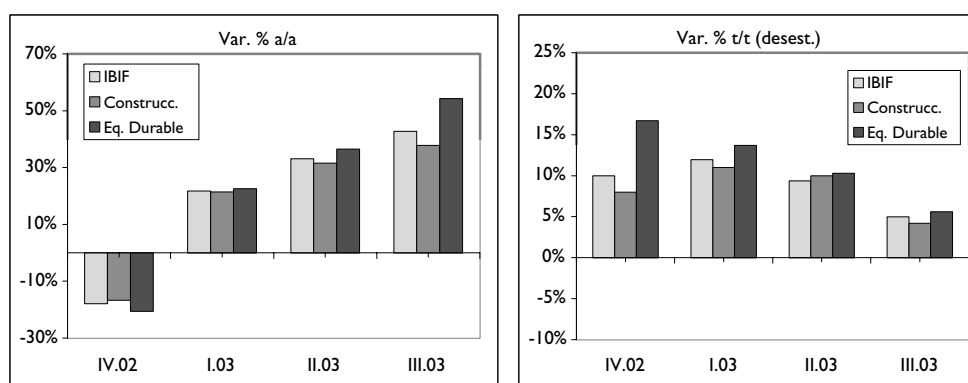
Por el contrario, Brasil, México y Corea son los que más rápido se recuperaron, pero al mismo tiempo habían registrado caídas mucho menos pronunciadas y más cortas que en los casos anteriores.

## Perspectiva micro

A un nivel más desagregado, los datos muestran que la mejora reciente de la IBIF no se da exclusivamente por un aumento de la inversión en construcción - como se señala habitualmente-, sino que también es motorizada por una creciente inversión en equipo durable de producción.

Más concretamente, tanto la inversión en construcción, como la orientada a equipo durable, avanzan a paso firme y acumulan cuatro trimestres consecutivos de incremento respecto al trimestre previo, y tres trimestres seguidos de importantes subas interanuales; destacándose -en ambos casos- que la velocidad a la que se recupera la inversión en equipo durable resulta algo superior a la que se expande la inversión en construcción (ver gráfico 3).

Gráfico N° 3: Evolución reciente de la IBIF y sus componentes  
Millones de pesos, a precios de 1993



Indices base 1998=100

	1998	1999	2000	2001	2002	I.03	II.03	III.03
IBIF	100	87.4	81.4	68.7	43.7	45.5	57.6	62.7
Construcción	100	89.2	84.4	76.4	51.8	53.9	67.4	73.0
Eq. durable de prod.	100	85.0	77.3	58.0	32.3	33.9	44.1	48.5
Nacional	100	88.7	79.3	61.8	50.9	49.4	61.5	61.4
Importado	100	81.8	75.7	54.8	16.8	21.0	29.5	37.7

En el caso particular de la *inversión en construcción* -cuya participación en la IBIF trepa a cerca del 70% del total-, la misma acumuló un aumento de 37,8% entre el III Trim. 2003 y el III Trim. 2002, ubicándose actualmente en torno a los mismos niveles pre-devaluación (ver cuadro que acompaña al gráfico 3). Si bien esta variable aún se sitúa en niveles inferiores a los de 1998 (pico previo al inicio de la recesión), los datos recientes muestran un avance significativo.

Pero, ¿qué factores influyeron en este renovado impulso de la inversión en "ladrillos"? En un contexto de estabilidad del tipo de cambio y caída de las tasas de interés pasivas (costo de oportunidad), sumado a costos sectoriales medidos en dólares en niveles históricamente bajos, la construcción se vio inicialmente alentada por la inversión en viviendas residenciales. En efecto, a fines del 2002 comenzó a advertirse un creciente dinamismo de las pequeñas obras de refacción y ampliación de viviendas que muchas familias con ahorros en dólares decidieron realizar tras haber relegado su

decisión de construir mientras duró lo peor de la crisis. Al mismo tiempo se abrió una brecha entre los precios de los inmuebles y los costos de la construcción. Los primeros mantuvieron cerca de un 80% de su valor original en dólares, mientras que los segundos se contrajeron alrededor de un 50% en términos de la divisa. Ello planteó a la actividad sectorial como una alternativa de inversión rentable y “segura”, la cual atrajo a un considerable número de inversores locales.

Finalmente, una vez que se fue afianzando la recuperación económica, a lo largo del 2003 comenzó a apreciarse un aumento de la inversión en edificaciones con destino productivo y comercial, además de incrementarse las obras viales y de infraestructura.

Por su parte, la *inversión en equipo durable de producción* (la cual representa el 30% restante de la IBIF) se incrementó 54,3% a/a en el III Trim. 2003, tanto por un alza de la inversión en equipos de origen importado, como en la de nacionales.

En este sentido, la *inversión en equipo durable importado* en 2003 revirtió su abrupta contracción tras el abandono de la convertibilidad, cuando en 2002 cayó 70% respecto al año previo, resultando equivalente a sólo un 17% del nivel de 1998. En el pasado III trimestre de '03 registró un aumento interanual de 141%.

Paralelamente, la inversión en *equipo durable de origen nacional* -como era de esperar- se contrajo menos que la inversión en equipo importado luego de la devaluación. Por eso su dinamismo es menos espectacular que la de su similar importado, con un incremento de 22% a/a al III Trim. 2003. Con ello, si bien todavía se encuentra en niveles deprimidos, ya recuperó el valor promedio de 2001.

En este ámbito, una cuestión que resulta interesante señalar es la importancia relativa que está volviendo a adquirir la inversión en maquinaria importada, usualmente vinculada a la actualización tecnológica. Su encarecimiento relativo por la devaluación, dio lugar a temores ante eventuales pérdidas de competitividad “genuinas” derivados de una supuesta desactualización del aparato productivo.

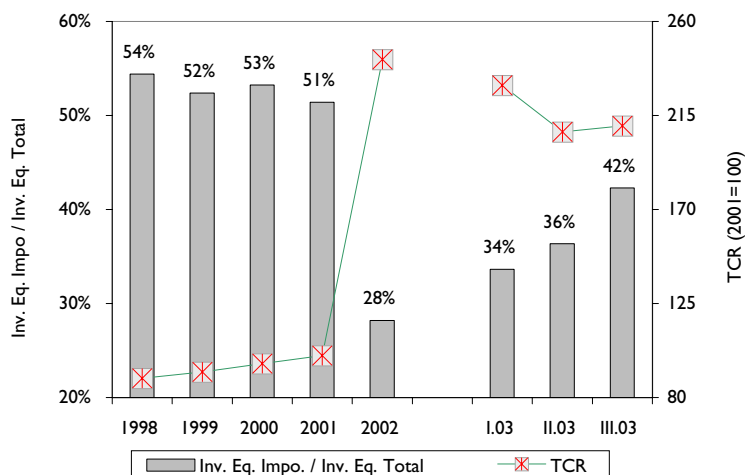
En tal sentido, la muy superior velocidad a la que creció la inversión de origen importado respecto de la nacional, hizo que aquella recuperara su participación dentro de la IBIF total en equipo durable. Tras representar sólo un 28% a comienzos del 2002, abarca actualmente más de un 40% de dicho total, proporción no demasiado lejana del 50% que ostentaba durante los años en que todavía regía el 1 a 1 (ver gráfico 2).

Ahora bien, ¿qué fue lo que favoreció este avance reciente de la inversión en equipos importados? ¿qué tipo de maquinaria es la que más ingresa actualmente al país? y ¿hacia qué sectores productivos está orientada?

Con respecto a la primera de las preguntas, hay varios elementos a tener en cuenta. Efectivamente, se observa una relación entre la evolución del precio en pesos del equipamiento importado (fundamentalmente derivado del movimiento del tipo real de cambio) y el la participación de la inversión en esos bienes. Al *overshooting* inicial del tipo de cambio le siguió un período de suave,



**Gráfico N° 4: Ponderación de la Inv. en Eq. Dur. Importado dentro de la Inv. en Equipo Dur. Total y Tipo de Cambio Real\***



(\*) Tipo de cambio real contra el dólar, ajustado por IPC (Índice base 2001=100).  
Fuente: CEP en base a Indec.

pero constante apreciación real del peso, que contribuyó al ingreso de equipos extranjeros al país, tras alcanzar en el 2002 niveles particularmente bajos.

En rigor, algunos factores que justamente estuvieron subyacentes en el tendencial descenso del valor del dólar -como la gradual reconstrucción de un escenario económico predecible o el propio crecimiento económico- y otros que pueden identificarse como consecuencias de esa trayectoria cambiaria -como el progresivo levantamiento de las restricciones provisorias en el mercado de divisas- también influyeron directa y favorablemente en la señalada trayectoria de la inversión en maquinaria y equipo foráneo.

Otros aspectos que favorecieron el repunte de las compras de equipos importados surge de un examen del tipo de maquinas que más incrementaron su ingreso en el último año, y de los sectores hacia los que se destinaron.

**Cuadro N° 3: Principales aumentos de las importaciones de Bienes de Capital**

Productos	Impo 2002 (u\$s millones)	Impo 2003 (u\$s millones)	Var. 03 vs 02	Part.en Impo total de Bs. de Capital (2003)
Maquinaria agropecuaria y forestal	32	275	752%	11%
Material de transporte	69	292	327%	12%
Equipos de radio, TV y telefonía	53	220	313%	9%
Maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros	16	44	182%	2%
Maquinaria de oficina e informática	128	340	165%	14%
Máquinas herramienta	36	87	141%	3%
Tanques, depósitos y recipientes de metal	14	32	123%	1%
Otros	968	1,211	25%	48%
<b>Total Bienes de Capital</b>	<b>1,316</b>	<b>2,501</b>	<b>90%</b>	<b>100%</b>

Fuente: CEP en base a datos INDEC

En particular, se observa un rol protagónico de la maquinaria agrícola, el material de transporte de carga, los equipos de radio, TV y telefonía, la maquinaria textil, las máquinas herramienta, y los equipos de computación.

De lo anterior se desprende que los sectores que en general propulsaron el ingreso de equipo durable fueron el agro y las industrias textil y metalmecánica. Justamente algunos de los segmentos que se vieron más beneficiados con el cambio de precios relativos generado por la devaluación.

En el caso del agro -un sector clave orientado a la exportación que logró autofinanciarse en un contexto de ausencia de crédito- se aprecia un aumento de las inversiones destinado a compensar la descapitalización arrastrada en años anteriores. Si bien a lo largo de los noventa la actividad agrícola basó su crecimiento en un uso intensivo de tecnología, con una incorporación generalizada de maquinaria, a partir de 1998 esa dinámica se quebró, y comenzó una marcada desinversión sectorial. Sin embargo, el favorable contexto actual, con un tipo de cambio real competitivo por primera vez en años, y precios internacionales en niveles históricamente elevados, aumentó los costos de oportunidad de no maximizar los rindes por falta de máquinas o ineficiencia en su funcionamiento, alentando una mayor compra de equipos, entre los cuales una parte considerable son de origen importado<sup>3</sup>.

Algo similar ocurre con los sectores textil y metalmecánico, que tras varios años de desinversión, volvieron a tornarse rentables dada la posibilidad de sustituir importaciones.

En cuanto al transporte de cargas, la demanda de estos productos usualmente sigue los vaivenes de la actividad económica. Ello explica el retraso en los recesivos últimos cuatro años de tipo de cambio fijo y el nuevo impulso con la recuperación de la producción y comercio, en en que -nuevamente- jugó un papel importante el avance del complejo agroalimentario.

Por último, se destaca el ingreso de equipos de computación, de rápida obsolescencia, que debió restaurar el impacto del derrumbe verificado en 2002, año en el que las importaciones de estos productos cayeron al nivel más bajo de la última década.

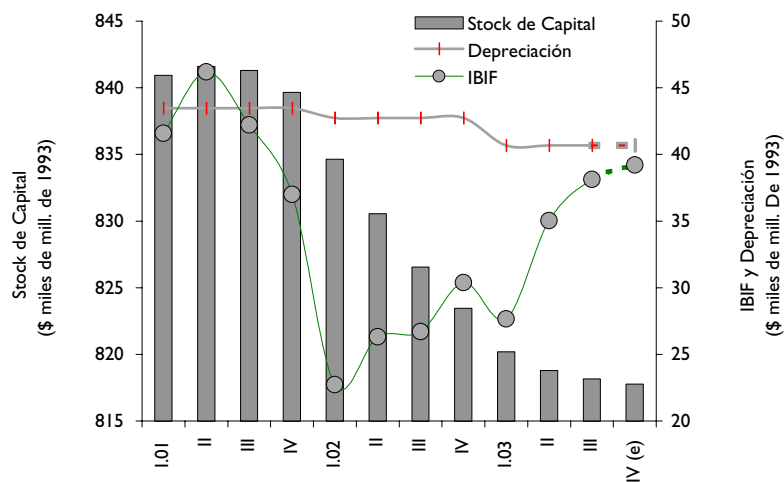
### Inversión neta y evolución del *stock* de capital.

Después de la profunda recesión que tuvo lugar entre mediados de 1998 e inicios de 2002, la actividad inició un proceso de recuperación que se fue consolidando con el correr de los meses del año pasado. Sin embargo, desde sus comienzos hasta la actualidad, tal expansión ha convivido con una *inversión neta* negativa, ya que la elevada capacidad instalada ociosa permitió incrementar la producción sin necesidad de ampliar la capacidad instalada.

Ello se aprecia en el gráfico 5. Pese a que desde fines del 2002 la IBIF crece aceleradamente, aun no supera el ritmo de depreciación del *stock* de capital existente. No obstante, hacia finales del 2003 este proceso parece estar llegando a su fin, para empezar a dar lugar en el presente año -según las previsiones de la mayoría de los analistas económicos- a un nuevo aumento de la capacidad productiva de la economía.

3) Nótese que si bien la devaluación dio lugar a un importante proceso de sustitución de importaciones, en el caso particular de la maquinaria agrícola, la creciente demanda interna superó holgadamente a una oferta local tradicionalmente fuerte y competitiva. Así, tuvo lugar un incremento de las importaciones. En este contexto, debe tenerse en cuenta además que en los años 1997/1998 las firmas multinacionales productoras de maquinaria agrícola instaladas en el Mercosur realizaron cambios en sus estrategias productivas y comerciales, discontinuando la fabricación de algunos productos en la Argentina (en especial tractores), para producirlos en una mayor escala en las filiales radicadas en Brasil.

**Gráfico 5: Stock de Capital, Amortización e Inversión**  
Miles de Millones de pesos, a precios de 1993



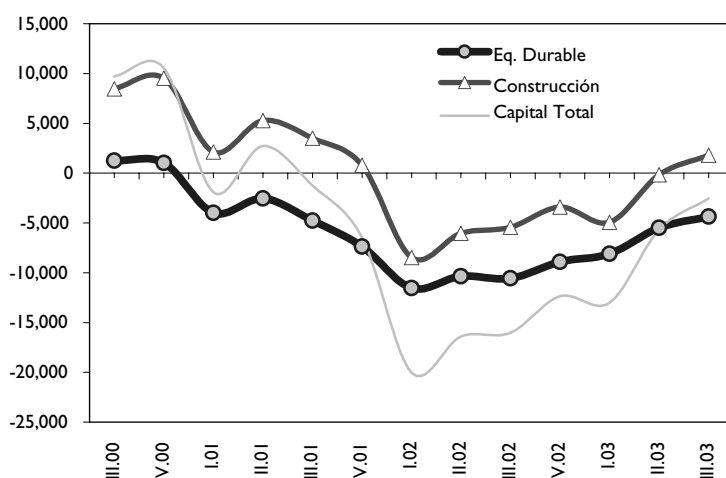
(e): Estimado.

Fuente: CEP en base a Indec, Sec. de Política Económica, estimaciones propias y REM (BCRA)

Un análisis más desagregado arroja que este proceso de descapitalización no fue parejo, sino que golpeó con más fuerza y por un período de tiempo más prolongado al equipo durable de producción. Más concretamente, mientras que el stock de equipo durable acumula una reducción del orden del 17%, el stock correspondiente a construcciones se ha contraído sensiblemente menos, acumulando una baja inferior al 2%.

Asimismo, la inversión neta en máquinas y equipos comenzó a mostrar valores negativos antes que la inversión neta en construcciones, ya que la primera lo hizo a comienzos del 2001, y la segunda recién un año más tarde. También ha tardado más tiempo recuperarse: mientras que en el III Trim. 2003 -último dato disponible- la inversión neta en equipo durable todavía resultaba negativa, la inversión neta en construcciones ya había vuelto a presentar valores positivos<sup>4</sup>.

**Gráfico 6: Inversión neta total y por componentes**  
Millones de pesos, a precios de 1993

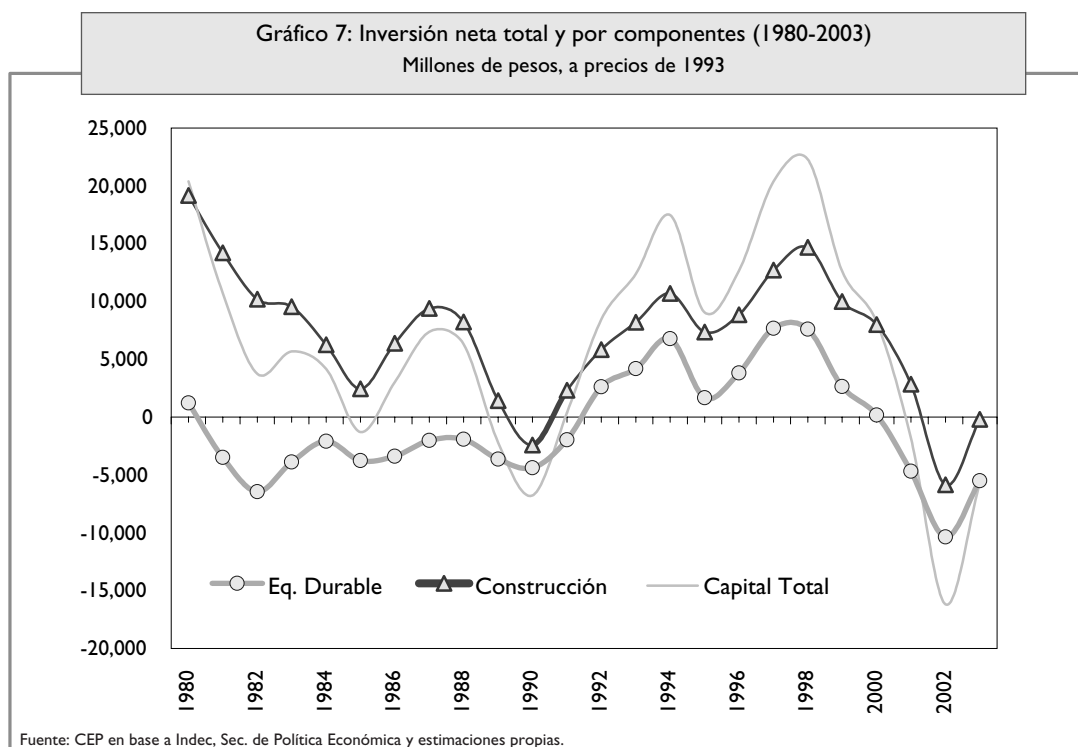


Fuente: CEP en base a Indec, Sec. de Política Económica y estimaciones propias.

4) En buena medida esta dinámica diferenciada es normal, debido a la mayor vida útil de las construcciones respecto de la maquinaria y equipo.

Por otro lado, es interesante realizar una comparación histórica de lo acontecido en los últimos años en materia de inversión neta para comprender más cabalmente la magnitud y características del problema. Lo primero que debe señalarse es que este proceso de desinversión no es exclusivo de la crisis reciente, sino que ha tenido lugar en otros períodos recesivos anteriores, como los de 1985 y en la hiperinflación de 1989/1990.

Sin embargo, ¿qué similitudes o diferencias se observan entre los distintos procesos de desacumulación de capital?



A nivel agregado, se aprecia que la desinversión derivada de la crisis reciente fue la más profunda y prolongada de las últimas dos décadas (Gráfico 7). Si bien esto corrobora la gravedad de la situación de que se comienza a emerger, no debe olvidarse que a la luz de los últimos datos que señalan que la inversión neta alcanzaría guarismos positivos a fines del 2003 o comienzos del 2004, el presente guarda algunas similitudes con lo acontecido a comienzos de la década pasada.

En efecto, al igual de lo que sucede actualmente, pese a que la inversión crecía aceleradamente desde los primeros años '90 (1991: +29,9%; 1992: +32,6%) recién a partir de 1992 la inversión neta alcanzó niveles positivos. Entonces, como en la actualidad, puede decirse que recién cuando la recuperación basada en la ocupación de recursos ociosos tendió a agotarse, distintos sectores productivos comenzaron a invertir para ampliar su capacidad productiva.

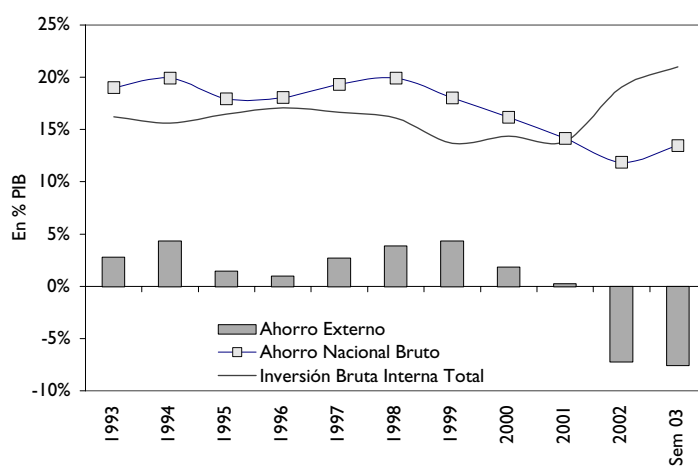
Por último, considerando la perspectiva histórica desde una óptica más desagregada, vale la pena señalar que en lo que respecta a la inversión neta en construcciones, la misma ha resultado negativa en dos oportunidades, una ahora y otra en 1990, durante la crisis hiperinflacionaria.

Paralelamente, en el caso más específico del equipo durable de producción, la descapitalización es más evidente y acentuada durante los '80, década a lo largo de la cual se registró una caída promedio anual del orden del 3%. Recién en 1992, luego de alcanzar el punto más bajo en 1991, comienza a revertirse la tendencia que conduce a un proceso de acumulación y rejuvenecimiento del stock de maquinarias y equipos, que encuentra su máximo en 1998.

En la actualidad, la recuperación que presenta este segmento, sumada a los crecientes anuncios de inversión realizados en los últimos meses, permiten prever que no se caerá en una experiencia similar a la de los años ochenta.

### Financiamiento y rol del ahorro interno.

Gráfico N° 8 : Fuentes de financiamiento de la inversión



Fuente: CEP en base a Indec

A diferencia de lo ocurrido durante la década del '90, la presente recuperación de la inversión ha sido financiada exclusivamente con ahorro interno, dado que el ahorro externo (la contrapartida de la cuenta corriente del Balance de Pagos) ha resultado negativo a lo largo del año pasado. Adicionalmente, el sector público contribuyó positivamente al ahorro doméstico, tras verificar sucesivos déficits durante la última década.

### Síntesis y conclusiones.

Tras haber resultado una de las variables más golpeadas desde el inicio de la recesión a mediados de 1998, la inversión consolida un proceso de recuperación, cuyas principales características son las siguientes:

- La Inversión Bruta Interna Fija (IBIF) de las Cuentas Nacionales lleva cuatro trimestres consecutivos de aumento, a lo largo de los cuales acumuló un alza superior al 40%.

- Dicho incremento resultó el más pronunciado de los registrados en las salidas de las últimas cinco recesiones atravesadas por la economía doméstica, y no difiere significativamente de lo ocurrido en países que recientemente pasaron por crisis de envergadura semejante.
- A nivel desagregado, se aprecia que la recuperación de la IBIF no sólo responde a una mayor inversión en “ladrillos” (como se señala habitualmente), sino que también es impulsada por una creciente inversión en maquinaria y equipo, que se vio particularmente afectada durante la crisis.
- Como era de esperar, la actual expansión de la actividad económica convivió con una inversión neta negativa, dada la elevada capacidad instalada ociosa en buena parte del aparato productivo que permitió expandir la producción sin que se amplíe el *stock* de capital de la economía.
- Sin embargo, dado el crecimiento acelerado que presenta la IBIF desde el IV Trim. 2002, la incorporación de nuevo capital ya se encuentra cerca de compensar la amortización del viejo. Algo similar ocurrió a comienzos de los noventa, cuando pese a que la IBIF crecía a buen ritmo, la capacidad instalada recién volvió a crecer en 1992.
- En lo que respecta a las fuentes de financiamiento, el actual proceso expansivo de la inversión viene siendo financiado exclusivamente con ahorro interno, lo que si representa un cambio significativo respecto a la experiencia de los primeros noventa, cuando el ahorro externo representaba una fuente primordial de financiamiento.

Por último, desde un enfoque prospectivo, la recuperación de la inversión desempeñará un rol clave para la sustentabilidad del crecimiento en el mediano y largo plazo. No sólo para eliminar los cuellos de botella que van apareciendo en distintos sectores productivos, sino también porque en la medida que el tipo de cambio continúe con su lenta, pero progresiva apreciación en términos reales, se tornará necesario generar ganancias de productividad que tiendan a compensar las pérdidas de competitividad derivadas de una menor paridad cambiaria.

# Importar para exportar

## 1 - Introducción

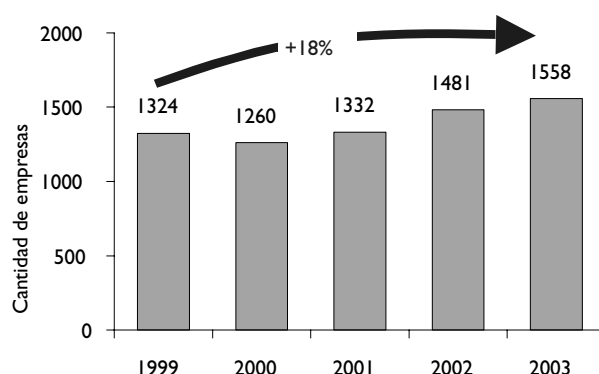
En Argentina, las empresas que orientan su producción - total o parcialmente- a los mercados externos, pueden hacer uso de una serie de regímenes para la promoción de las exportaciones, que les permiten mejorar su operatoria.

Uno de estos instrumentos de promoción es el *Régimen de Admisión Temporaria*, consistente en la importación de mercaderías destinadas a ser industrializadas<sup>1</sup>, con la obligación de exportar los productos resultantes de tal industrialización. Tal obligación es la contraparte del beneficio no menor que reciben las empresas, ya que las mercaderías que ingresan al país al amparo del presente régimen no pagan los tributos que gravan a las importaciones despachadas bajo el régimen general<sup>2</sup>, ni la tasa de estadística. Asimismo, como entre los tributos a garantizar se encuentra el IVA, la empresa se evita el trámite ante la AFIP para la devolución de dicho impuesto.

Generalmente, las mercancías importadas mediante este instrumento son insumos intermedios que terminan -luego de un determinado proceso industrial- transformadas en productos terminados para consumo o en nuevos insumos industriales.

En el período 1999-2003 se registra un sensible incremento en el número de empresas que son usuarias de éste régimen de promoción (Gráfico 1). El mismo fue de casi 18%, en una dinámica que refleja el creciente interés en el uso de esta herramienta por parte del sector empresario.

Gráfico N° I.1 Empresas usuarias del Régimen de Admisión Temporaria



Fuente: CEP en base a Aduana

Como se ha dicho, al momento del despacho a plaza, la firma usuaria no tiene que enfrentar una erogación en efectivo. Simplemente garantiza tales cargos fiscales mediante la entrega a la Aduana de una póliza que contrata con una compañía de seguros de caución. El sentido de esta póliza es

1) La Aduana individualiza la mercadería como importada para transformación

2) Aranceles (Derechos de Importación), el IVA y el impuesto a las ganancias.

permitir a la Aduana cobrarse de la compañía de seguro los importes correspondientes a los cargos fiscales no percibidos oportunamente, en caso que la firma beneficiaria no cumpliera con las obligaciones de exportación derivadas de la utilización del régimen de Admisión Temporal (AT). El ahorro de capital de trabajo por parte de las empresas es el principal incentivo para el uso de este régimen. El importante crecimiento en la cantidad de usuarios durante los años de mayor restricción financiera enfrentada por el país (2001-2003) parecen respaldar esta definición.

## 2 Marco legal y operativo

Las bases de este régimen son fijadas en el capítulo tercero del Código Aduanero (artículos 250 al 277), donde se enumeran los lineamientos básicos para su funcionamiento, así como principios a ser respetados en su reglamentación.

El régimen se establece a través de la Resolución ex -MEYOYSP N° 72/92, que fue modificada por el Decreto 1439/96. Esta última norma rige los plazos y condiciones para exportar la mercadería transformada o la eventual reexportación o importación definitiva de la mercadería importada temporalmente.

Los beneficiarios del régimen deberán ser usuarios directos de la mercadería importada temporalmente y estar inscriptos en el Registro de Importadores y Exportadores de la Administración Nacional de Aduanas. El régimen comprende las mercaderías definidas como tal en el Código Aduanero, que serán sometidas a un proceso de perfeccionamiento industrial<sup>3</sup>, incluyendo aquellas que se consuman total o parcialmente en dicho proceso de manufactura<sup>4</sup>, y aquellas que fueren auxiliares habituales de la práctica comercial<sup>5</sup>, siempre que se exporten con las respectivas mercaderías. No es admitida la importación de bienes de capital.

A los fines operativos, para gozar de los beneficios que otorga el régimen de Admisión Temporal, el interesado deberá presentar el Despacho de Importación Temporal ante la Aduana correspondiente, junto con una declaración jurada indicando la especie, calidad, cantidad y características técnicas de la mercadería a importar y de la que exportará en consecuencia. Al mismo tiempo deberá contar con la constancia de inicio de trámite para la obtención del Certificado de Tipificación y clasificación (C.T.C.).

Los beneficiarios del presente régimen tienen la obligación de obtener el C.T.C. Este certificado indicará la relación física existente entre la mercadería que importó y aquella que haya exportado<sup>6</sup>. A tal efecto deberá presentar ante la Secretaría de Industria, Comercio y PyME una Declaración Jurada de Insumos, Mermas, Sobrantes y Residuos y si los mismos tienen valor comercial.

El importador deberá sustituir la declaración jurada que originalmente acompañó en el despacho de importación temporal cuando ingresó la mercadería al país, por el Certificado de Tipificación y Clasificación (C.T.C.) para que la Aduana pueda cancelar el Despacho de Importación Temporal (D.I.T.). Dicho Certificado mantendrá su validez mientras no cambie la relación insumo-producto declarada y podrá ser utilizado para la cancelación de los sucesivos despachos que se hayan registrado en relación con las mercaderías especificadas en el C.T.C..

3) Perfeccionamiento industrial se considera a todo proceso de manufactura que implique una transformación. Ejemplos: elaboración, combinación, mezcla, dosificación, rehabilitación, reparación, montaje o incorporación a conjuntos o aparatos de mayor complejidad.

4) Aceites y combustibles, materiales o elementos descartables utilizados en el proceso de producción, repuestos de maquinarias.

5) Ejemplos de elementos auxiliares de la comercialización son envases, materiales de acondicionamiento o el material impreso que acompaña al producto.

6) Por ejemplo: se deberá exportar un automóvil por cada 4 ruedas que se hayan importado bajo admisión temporal.



El usuario del régimen puede optar, previa comunicación a la Autoridad de Aplicación, por entregar las mercaderías importadas bajo el régimen para su procesamiento por terceros (a *façon*). No obstante, la responsabilidad de efectuar la exportación del bien resultante continuará estando a cargo de beneficiario del presente régimen, siendo éste el eventual sujeto punible en caso de incumplimiento. Otra opción que puede ejercer la firma beneficiaria es exportar a través de un tercero. Aquí también subsiste la responsabilidad del importador.

El plazo de permanencia en el país de mercadería importada temporariamente es de 1 año para el caso de las mercaderías en general y 2 años para las mercaderías destinadas a bienes de producción no seriada<sup>7</sup>. En ambos casos se considera una prórroga de un año adicional con causa justificada. Para casos de emergencia, -por ejemplo, un incendio- se contempla la extensión por 1 año más, si el primer plazo de prórroga ha sido ya otorgado.

### 3 - La utilización del régimen

Para analizar la evolución del Régimen contamos con datos completos entre 1999 y 2003. Los datos fueron elaborados a partir de la información suministrada por el Sistema Informático María (SIM). Asimismo, para estudiar la relación entre lo importado temporariamente para perfeccionamiento industrial y los productos que se exportan, el análisis se limita a montos en dólares, que surgen de las respectivas declaraciones juradas de los propios beneficiarios. La falta de una base de datos sistematizada y confiable con la relación insumo-producto, impide poder analizar la relación física entre la mercadería importada susceptible de ser sometida a transformación y el producto que finalmente se exporta.

**Cuadro N° 3.1: Importaciones Temporarias 1999-2003**  
En millones de dólares CIF

	1999	2000	2001	2002	2003
IMPO TOTAL	25,508	25,280	20,320	8,990	13,813
IMPO BS. INTERMEDIOS	8,354	8,443	7,343	4,368	6,277
IMPO CON TEMPORARIA	873	1,134	1,040	1,324	1,441
IMPO con temporaria / IMPO TOTAL	3.4%	4.5%	5.1%	14.7%	10.4%
IMPO con temporaria / BS. INTERMEDIOS	10.5%	13.4%	14.2%	30.3%	23.0%
N° de empresas	1,324	1,260	1,332	1,481	1,558

Fuente: CEP en base a Sistema María

Durante el período 1999-2003, las importaciones temporarias crecieron a una tasa promedio acumulativa de 13,3% anual, lo que arroja un total del 65% entre puntas. En el mismo período las importaciones argentinas totales cayeron casi 46% y las de bienes intermedios -universo al que normalmente pertenecen los productos ingresados por AT- 24,9%.

Cabe destacar que mientras las importaciones totales<sup>8</sup> -y aún la importación de bienes intermedios- se vieron afectadas por la crisis desatada a finales de 2001, las ingresadas bajo el régimen de AT disocian su comportamiento a partir de 2002, mostrando una evolución en sentido opuesto. Las importaciones totales caen drásticamente en 2002, con 9 mil millones tras haber alcanzado los 20.000 millones e anterior. La importación de bienes intermedios también registra una fuerte merma

7) Mercadería de producción no seriada es aquella producida a medida, en series muy cortas o como producto de proyectos de ingeniería. Ejemplos barcos a medida, máquinas industriales, puentes.

8) También se vieron afectadas las importaciones de bienes intermedios. Estos bienes mostraron una tendencia similar a la registrada por las importaciones totales, pero con cambios relativos menos intensos. Por ejemplo, en e 2002 las importaciones totales cayeron 56% mientras que la importación de insumos intermedios se redujo en un 40%. Asimismo, en la recuperación de 2003, mientras que las importaciones totales crecieron 54%, el alza en la importación de insumos intermedios alcanzó un 44%.

en ese lapso, cayendo de 7.300 a 4.300 millones de dólares. Por su parte, las temporarias que en 2001 habían disminuido en sintonía con las totales, se incrementaron 27% en 2002 alcanzando los 1.324 millones de dólares. Volvieron a incrementarse al año siguiente, llegando a 1.441 millones de dólares.

Si bien la importancia de las importaciones vía admisión temporaria es relativamente baja en relación con las totales, su peso es ciertamente relevante dentro del conjunto de bienes intermedios.

En 2002, fue e en que las importaciones ingresadas por AT tuvieron mayor incidencia, siendo casi 15% de las importaciones totales y 30% de las de insumos intermedios. No obstante, esta participación se redujo en 2003, en el contexto de un proceso de normalización de la economía, alcanzando el 10,4% respecto de las totales y el 23% respecto de los intermedios<sup>9</sup>.

Por otro lado, la relación de las exportaciones que incorporan insumos importados en forma temporaria en relación con el total de exportaciones presenta una importancia más significativa.

**Cuadro N° 3.2: Exportaciones con insumos importados por AT - 1999-2003**

En millones de dólares CIF

	1999	2000	2001	2002	2003
EXPO TOTAL	23,309	26,341	26,543	25,709	29,349
EXPO con insumos temporarios (IT)	5,097	5,539	5,736	5,565	6,270
Relación EXPO con IT / EXPO TOTAL	21.9%	21.0%	21.6%	21.6%	21.4%
INSUMOS en EXPO Con IT	779	960	923	1,119	1,333
Relación INSUMOS / EXPO Con IT	15.3%	17.3%	16.1%	20.1%	21.3%

Fuente: CEP en base a Sistema María

En contraste con lo observado para las importaciones, la relación *Exportaciones con temporaria*<sup>10</sup> / *Exportaciones totales* se mantiene casi constante a lo largo del período 1999-2003, oscilando en un rango acotado entre el 21% y el 22%.

Sin embargo, el dinamismo difiere cuando comparamos la evolución de las exportaciones totales con la evolución del monto de insumos importados por AT contenidos en las exportaciones. Mientras que las exportaciones totales acumulan un crecimiento del 26% desde 1999, alcanzando los 29.349 millones de dólares en 2003; los insumos admitidos temporariamente que fueron incorporados a las exportaciones acumulan un crecimiento total del 71% para el mismo período, alcanzando los 1.333 millones de dólares. Así, la relación entre estos insumos y las exportaciones relacionadas creció del 15 en 1999 a 21% en 2003.

Por otra parte, el contraste entre las entradas y salidas de insumos importados por el régimen muestra un balance negativo todos los años bajo análisis.

**Cuadro N° 3.3: Balance de Comercio bajo el régimen de Admisión Temporaria- 1999-2003**

En millones de dólares CIF

	1999	2000	2001	2002	2003	ACUMULADO
IMPORTACIONES por AT	873	1,134	1,040	1,324	1,441	5,812
CANCELACIÓN DE AT por exportaciones	779	960	923	1,119	1,333	5,114
Balanza de comercio para transformación y exportación	-94	-174	-117	-205	-108	-698

Fuente: CEP en base a Sistema María

9) Cabe señalar que estos ratios son similares a los observados en economías como México o Brasil.

10) Las *Exportaciones con temporaria* son aquellas en cuya documentación se hace constar la descarga de importaciones realizadas bajo el régimen de Admisión Temporaria.

Ese déficit acumulado llega a 698 millones de dólares, siendo superior al crecimiento que tuvieron las importaciones temporarias entre 1999 y 2003, de 568 millones. Esta variación en el stock de insumos importados para transformación superior al crecimiento de las importaciones, podría indicar que los plazos de reexportación se están extendiendo.

Como se señalara anteriormente, el número de empresas beneficiarias ha crecido durante el período analizado; sin embargo, este crecimiento se produjo en una proporción menor que el registrado por las importaciones temporarias.

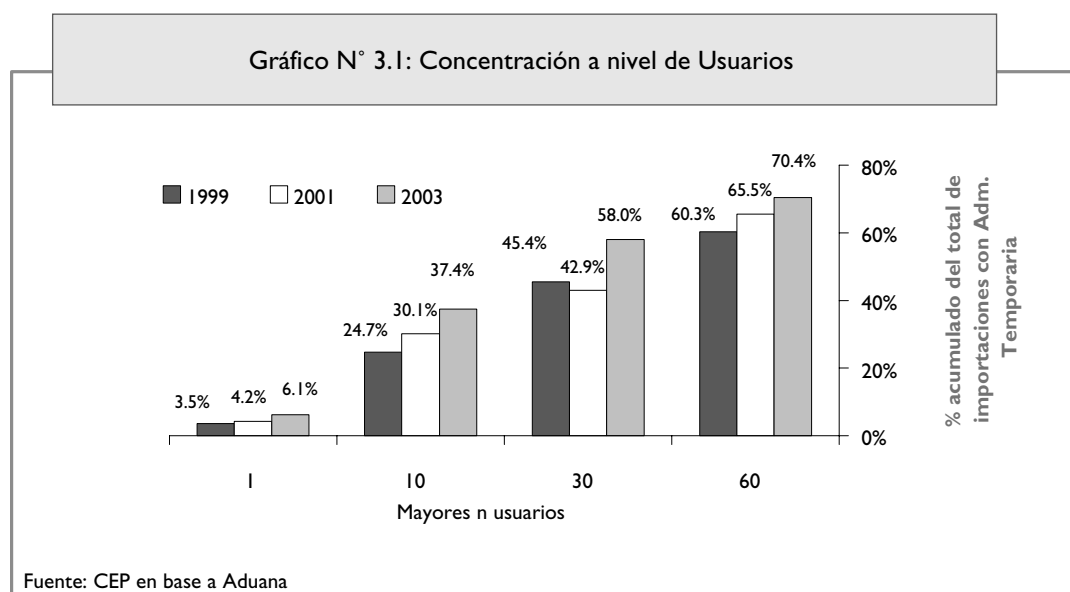
### 3 - 1 Perfil del universo de usuarios del régimen de Admisión Temporal

Si bien casi 1.600 empresas son usuarias del régimen, las primeras 100 firmas concentran más del 80% de los montos importados a través del mismo. Entre los sectores más importantes en el uso del régimen para sus importaciones se destacan los siguientes: *Automotriz* (32%), *Químico*(26%), *Metalúrgica básica* (10%), *Alimentos y bebidas*(10%), *Maquinarias y equipos*(5%), *Cueros*(4%), *Petroquímico*(3%), y *Papel*(2%). Los porcentajes representan el peso específico de cada uno de estos sectores durante 2003<sup>11</sup>.

Entre los sectores más dinámicos durante los dos últimos años se destacan el automotor con un aumento de 311%; metalúrgica básica con uno de 164%; prendas de vestir que se incrementó 224%, maderas (363%); y telecomunicaciones con una suba del 314%. Todas las tasas de crecimiento comparan la situación durante 2003 en comparación con lo registrado en 2001.

Si bien puede considerarse que el uso del régimen de Admisión Temporal está muy extendido -por el gran número de firmas que lo utilizan-, existe una muy alta concentración cuando se analiza el monto de importaciones temporarias por empresa. En términos generales, el 10% de las firmas reúnen el 90% de los montos importados.

El gráfico de *concentración por empresa* nos muestra que 60 firmas concentran el 60,3% de las operaciones de importación temporal en e 1999 y 70,4 % en 2003. Al mismo tiempo, mientras que

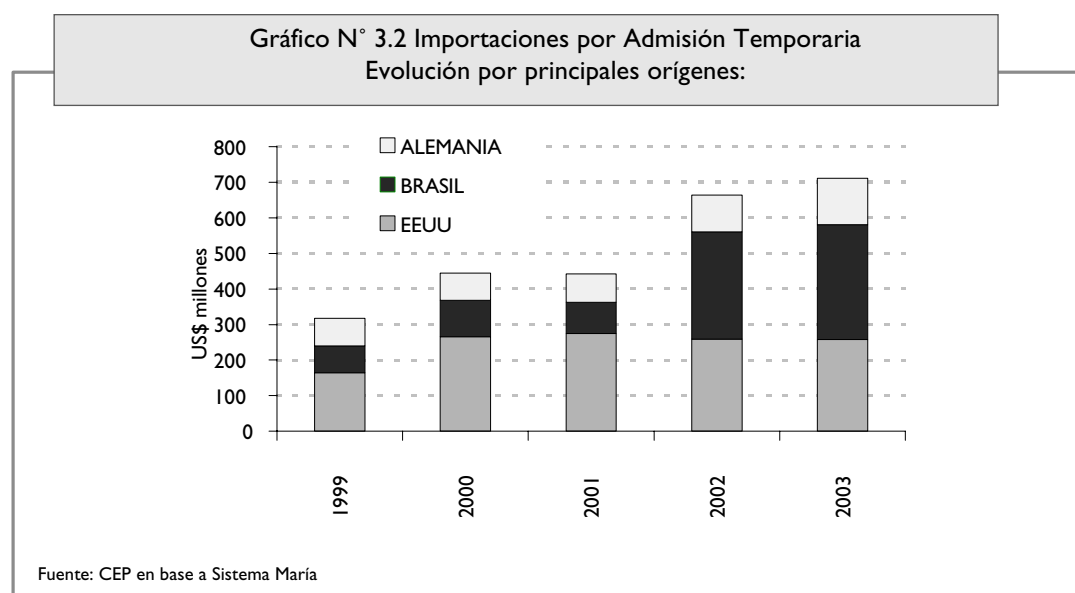


en 1999 la empresa más importante en el uso del régimen concentraba 3,5% de las importaciones, para 2003 acumulaba el 6,1% de los montos importados.

A pesar de la constante incorporación de nuevas firmas a la operatoria, el dinamismo de las firmas con mayor volumen de operación hace que los beneficios del régimen -medido en dólares- se concentren cada vez más en menos firmas. Esta situación parece deberse a la confluencia de a) el ingreso al régimen de grandes exportadores entre los nuevos usuarios; b) un crecimiento relativo superior en las exportaciones de las compañías de mayor tamaño; c) una mayor incorporación de insumos importados -en detrimento de insumos locales- por parte de las firmas de mayor relevancia en el uso del régimen.

### 3 - 2 Orígenes de las importaciones por Admisión Temporal

Las empresas argentinas se proveen de insumos importados para ser utilizados bajo el régimen de admisión temporal desde diversos orígenes.



Entre los principales se destacan: Estados Unidos, Brasil, Japón, Alemania, Italia, España, Reino Unido, Francia, Chile, México, y China. Durante el período 1999-2003 la mercadería que se registró como importación temporal, provino de una cantidad de países que osciló entre los 85 y 90 orígenes. El nivel de concentración por país proveedor es alto: mientras que los 10 orígenes más importantes representaron entre 70% y 80% del total importado por admisión temporal, los 25 principales orígenes siempre concentraron más del 90% de la operatoria de insumos importados para transformación y reexportación.

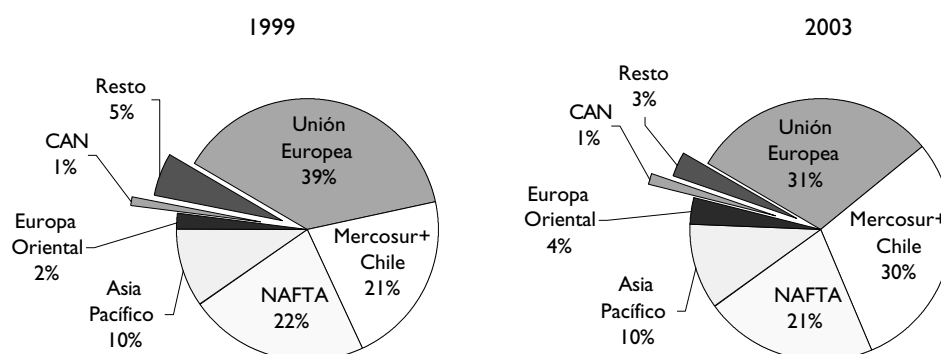
El gráfico nos muestra la evolución de los tres principales orígenes durante el período, tanto en millones de dólares como en porcentaje de participación en el total de importaciones para transformación.

Estados Unidos pierde participación relativa durante los años 2002 y 2003; las importaciones desde ese origen tenían una participación del 26,4% durante 2001, mientras que en 2003 registraron un

17,8% de participación. A pesar de ello los montos nominales en dólares se mantienen relativamente estables durante los últimos cuatro años en torno a los 260 millones de dólares.

Brasil<sup>12</sup> es uno de los orígenes que más se beneficiaron con el régimen. Las importaciones temporarias desde el gigante vecino crecieron el 326% durante el período, registrando 324 millones de dólares durante 2003. A partir de 2002 paso a ser el principal origen de importaciones para transformación. Las importaciones temporarias desde Alemania crecieron constantemente en valores nominales a lo largo del período, alcanzando los 130 millones de dólares en e 2003 y recuperando el nivel de participación de 1999. Si bien el crecimiento de importaciones en dólares nominales está influenciado por la valorización del Euro durante el 2002 y 2003, la tendencia positiva registrada por las importaciones desde Alemania, es contraria a la evidenciada por la Unión Europea en su conjunto.

Gráfico N° 3.3: Importaciones por Admisión Temporal  
Evolución por principales orígenes



Fuente: CEP en base a INDEC y Sistema María

Si analizamos la evolución de las importaciones temporarias según la región, observamos que Mercosur+Chile -pasa del 21,4% en 1999 a 29,5% en 2002- y Europa oriental -pasa de 1,8% a 3,5%-, ganan participación en detrimento de la Unión Europea que pasó del 38,4% de participación en 1999 a 30,8% en e 2003. Aún así se mantuvo como la región de mayor importancia relativa en cuanto a volúmenes de importación para transformación. La revalorización del Euro seguramente influyó en la menor importancia relativa de la región.

### 3 - 3 Perfil sectorial de las importaciones por Admisión Temporal

Básicamente se importan insumos intermedios. Materiales para acondicionamiento, envases, elementos que se consumen en el proceso industrial<sup>13</sup>, y repuestos o accesorios para máquinas industriales, constituyen el resto del universo importado.

En el cuadro siguiente podemos ver la distribución de las importaciones temporarias según la clasificación Ciiu-Rev3 de las Naciones Unidas. Los productos que más se importan por el régimen bajo análisis son productos de la industria química y auto partes. Ambos tipos de producto representan

12) Las importaciones desde Brasil no pagan aranceles a la importación (MERCOSUR). El ingreso de mercadería desde ese origen mediante el régimen de admisión temporal permite evitar el pago de IVA y retención de ganancias

13) Entre los elementos que se consumen en el proceso de producción están los sellos de una línea de embotado, el aceite de una máquina inyectora, filtros, etc.

Cuadro N° 3.4: Importaciones bajo el Régimen AT por Sector- 1999-2003

En millones de dólares CIF y porcentaje de participación sectorial

Sector	En millones de dólares					Participaciones porcentuales				
	1999	2000	2001	2002	2003	1999	2000	2001	2002	2003
Industria química	352	489	487	415	470	40.3	43.1	46.8	31.3	32.6
Automotres y autopartes	70	107	93	277	316	8.1	9.4	9.0	20.9	21.9
Metalurgia básica	66	110	109	211	146	7.6	9.7	10.5	15.9	10.1
Maquinarias y equipo	51	44	55	72	82	5.9	3.9	5.3	5.4	5.7
Agricultura	59	56	63	58	78	6.8	4.9	6.1	4.4	5.4
Minería	17	16	5	46	65	1.9	1.4	0.5	3.5	4.5
Caucho y plástico	22	33	27	33	49	2.5	2.9	2.6	2.5	3.4
Papel	58	55	48	37	46	6.6	4.9	4.6	2.8	3.2
Equipo eléctrico	27	29	26	35	38	3.1	2.6	2.5	2.6	2.7
Alimentos, bebidas y tabaco	27	35	21	17	25	3.1	3.1	2.0	1.3	1.8
Relojes, óptica y precisión	7	16	13	13	21	0.8	1.4	1.3	1.0	1.5
Otros	8	7	8	18	18	0.9	0.7	0.8	1.4	1.2
Minerales no metálicos	11	15	12	15	17	1.2	1.3	1.1	1.2	1.2
Hilados y tejidos	23	14	14	9	15	2.7	1.3	1.4	0.7	1.0
Cueros y pieles	33	21	13	18	13	3.8	1.8	1.3	1.3	0.9
Otros productos industriales	14	16	12	9	9	1.6	1.4	1.1	0.7	0.6
Madera y sus productos	4	5	7	5	8	0.5	0.5	0.7	0.4	0.5
Refinación de petróleo	13	11	7	6	7	1.5	1.0	0.7	0.4	0.5
Telecomunicaciones, radio y TV	3	2	3	5	7	0.3	0.2	0.3	0.4	0.5
Muebles	0	0	1	1	3	0.0	0.0	0.1	0.1	0.2
Silvicultura	1	1	3	4	3	0.1	0.1	0.3	0.3	0.2
Ganadería	1	1	1	1	2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Extracción de petróleo y gas		48	5	18	1	0.0	4.2	0.5	1.3	0.1
Otros equipos de transporte	4	1	3	0	1	0.4	0.1	0.3	0.0	0.0
Edición e impresión	2	1	3	1	1	0.2	0.1	0.2	0.1	0.0
Servicios bajo formas de mercancía	0		0		0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Prendas	0	0		0	0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Calzado	1	0	0	0	0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Total general	873	1,134	1,040	1,324	1,441	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: CEP en base a datos del Sistema María

más del 50% de las importaciones temporarias registradas entre 1999 y 2003. Insumos de caucho, plásticos, de minería, agropecuarios, autopartes y repuestos de máquinas y equipos han sido los más dinámicos en los últimos dos años.

Los productos químicos que se importan por el régimen de admisión temporaria, se concentran en 1/5 parte en: Acido tereftálico (10%), derivados de la hidrazina o hidroxilamina (5%), demás compuestas organo-inorgánicos (5%), Poliacetales poliésteres y resinas epoxi en formas primarias (4%). El resto de las importaciones de productos químicos para transformación se distribuye en forma muy atomizada.

La importación de auto partes bajo el régimen de admisión temporaria creció un 239% entre e 2001 y e 2003. El régimen especial de aduana domiciliaria del que goza el sector a partir de 2002, el continuo traslado de empresas autopartistas a Brasil en los años previos a la crisis, y el reemplazo de las ventas al mercado interno por ventas a mercados del exterior, son los principales factores que motivaron este importante crecimiento relativo en las importaciones temporarias de autopartes. En cuanto productos agropecuarios lo que más se importa son porotos de soja<sup>14</sup>, que provienen de Paraguay y se utilizan en la producción de aceites y pellets de soja. El producto que le sigue en importancia es el algodón<sup>15</sup> sin cardar ni peinar.

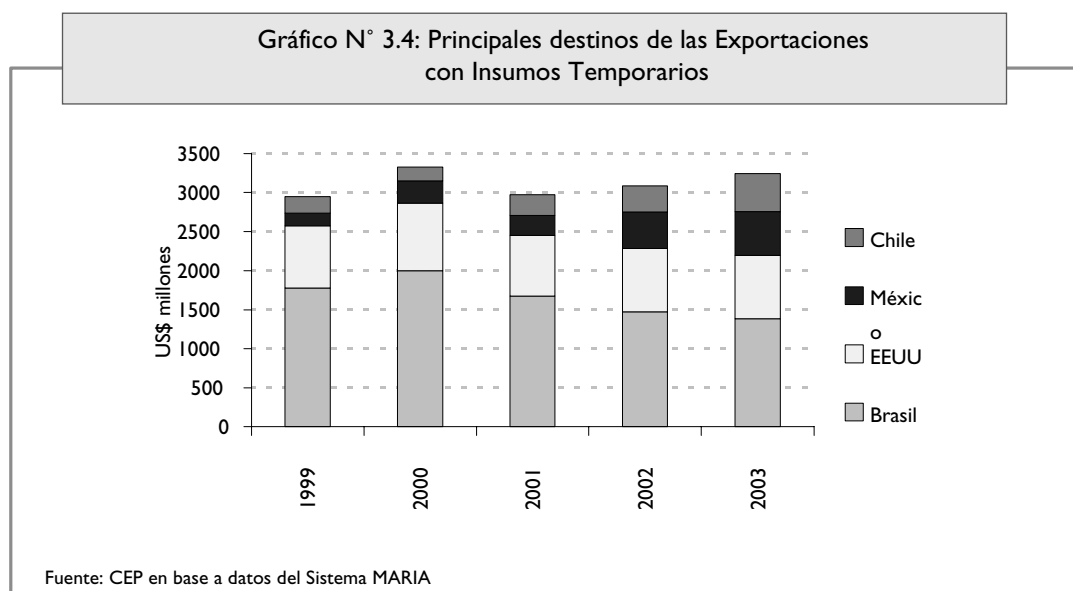
14) En el 2003 las importaciones de porotos de soja por el régimen de admisión temporaria representaron el 85% de las importaciones temporarias de productos agropecuarios. En e 2002 representaban el 58%.

15) Las importaciones de algodón por admisión temporaria representaron el 11% y el 9% de los productos agrícolas importados temporariamente durante los años 2002 y 2003, respectivamente.

Los insumos mineros se concentran en un 90% en minerales de hierro y piritas de hierro.

### 3 - 4 Destino de las exportaciones que contienen insumos importados por Admisión Temporal

Las empresas argentinas envían productos terminados para cuya fabricación han utilizado insumos importados temporariamente hacia diversos destinos.



Entre los más importantes se destacan: Estados Unidos, Brasil, México, Chile, España, Italia; Chile, Alemania, Países bajos y Uruguay. Durante el período 1999-2003 las mercaderías que se despacharon conteniendo insumos de importación temporal, llegaron a más de 180 destinos. El nivel de concentración por destino es alto; Los primeros 4 destinos concentraron más del 50% de los montos exportados durante 2003, mientras que 30 países concentraron más del 90% de las exportaciones bajo el régimen de admisión temporal.

Brasil que en e 2000 concentraba más del 35% de las exportaciones con insumos temporales, sólo concentró el 22% del total exportado en e 2003. Esta baja en la participación coincidió con una reducción en las exportaciones hacia el país carioca.. Mientras que en el 2000 el total FOB exportado alcanzo casi los dos mil millones de dólares, en e 2003 las exportaciones conteniendo importaciones temporarias no superaron los un mil quinientos millones de dólares FOB.

Los envíos a los Estados Unidos se mantienen estables en torno a los 800 millones de dólares por año durante todo el período, sin embargo su participación relativa disminuyó en el 2003 (13%) con respecto a los niveles de participación alcanzados en e 1999 (15%).

México y Chile registraron una evolución dinámica durante el período tanto en volúmenes exportados como en participación relativa. Entre 1999 y 2003, las exportaciones hacia esos destinos crecieron 192% y 128%, respectivamente. Ambos destinos ganaron en participación relativa pasando de niveles del 3%-4% en 1999 a niveles del 8%-9% de participación en el total exportado con insumos para

transformación en e 2003.

Si analizamos desde una óptica regional, durante el período 1999-2003, todas las regiones han ganado participación en las exportaciones Argentinas con insumos para transformación, en desmedro del Mercosur + Chile. La región menos dinámica ha sido la Unión Europea, sin embargo, mientras en cuanto a origen de insumos importados temporariamente era la región más importante, en el caso de las exportaciones con contenido de importación temporaria se ve relegada al tercer lugar.

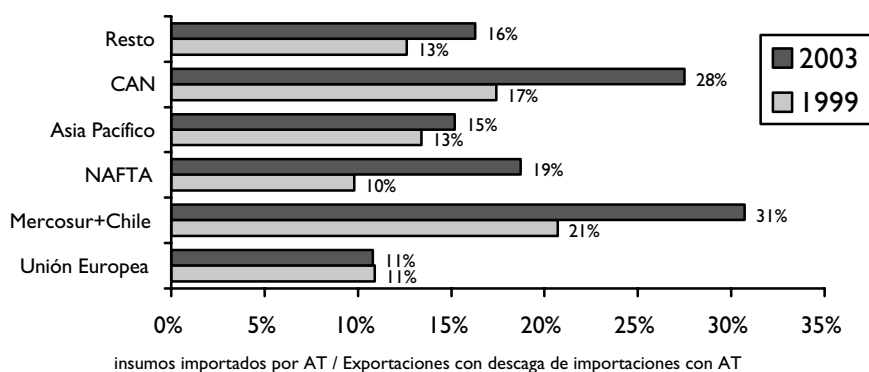
Al contrario de lo registrado por las importaciones temporarias, las exportaciones con contenido de importación para transformación se han diversificado durante el período analizado. Mientras que en 1999 estas exportaciones estaban concentradas mayoritariamente en Mercosur + Chile, en e 2003 esta región había perdido  $\frac{1}{4}$  de su importancia relativa a favor del resto de las regiones analizadas. La ganancia en participación relativa es bastante homogénea en términos nominales para todas las regiones -con excepción del Mercosur que como ya dijimos pierde participación-, destacándose la Unión Europea como la región menos dinámica y el CAN como la región de mayor dinamismo.

Las ventas al exterior hacia todos las regiones han aumentado su contenido de insumos importados para transformación<sup>16</sup> con excepción de las ventas a la Unión Europea que han mantenido estable su contenido de insumos importados temporariamente.

Este aumento de participación ha sido más dinámico en las ventas orientadas a las regiones en las cuales las firmas Argentinas enfrentan un arancel de 0% o con un alto grado de preferencia (Aladi). Así es como las exportaciones hacia el Mercosur + Chile que se canalizan bajo el régimen en estudio, pasaron de contener en e 1999 el 20,7% de insumos importados temporariamente, al 30,7% en e 2003. El CAN, la región más dinámica en cuanto a destinos de exportaciones con contenido de insumos para transformación, recibió mercadería desde Argentina con un contenido de insumos importados temporariamente del 17,4% en 1999. El contenido de tales insumos se elevó al 27,5% en el 2003.

#### 4 - Conclusiones

Gráfico N° 3.5: Contenido de Insumos importados en las exportaciones según destino



16) La participación de insumos importados temporariamente en las exportaciones por región se calcula en forma ponderada.

Fuente: CEP en base a datos del Sistema MARIA



El régimen de admisión temporaria es de gran utilidad para los sectores exportadores. Cada año más empresas hacen uso del mismo; se observa sin embargo, una tendencia a la concentración relativa de su utilización en pocas empresas (cuando analizamos el régimen desde el punto de vista de los montos involucrados). El 10% de las firmas acumulan el 90% de los montos registrados como importación temporaria<sup>17</sup>.

La Admisión Temporaria no sólo es importante desde el punto de vista de la cantidad de empresas que lo utilizan y por su amplia difusión en los últimos años. También se aprecia su relevancia cuando se observa que más de un quinto de las exportaciones totales de la Argentina están relacionadas con el uso del régimen, toda vez que el ahorro que permite a un exportador su utilización es muy importante en cuanto a capital de trabajo.

Otra de las ventajas que perciben las empresas participantes, y que se ha hecho muy notoria en los últimos años es el ahorro en el pago de derechos de exportación. Para calcular los derechos de exportación, la aduana deduce del valor FOB a exportar el valor de los insumos que fueron importados temporariamente, y están contenidos en las mercaderías enviadas al exterior. Cuanto más alto sea el derecho a la exportación que enfrente un producto, mayor será el incentivo de la empresa productora a abastecerse de insumos importados haciendo uso del régimen de admisión temporaria. La segunda encuesta cualitativa a grandes empresas industriales, realizada por el CEP en julio 2003, releva que la Admisión Temporaria es el régimen de promoción más utilizado por este tipo de firmas, y que más del 90% de los usuarios expresan resultados satisfactorios con su utilización.

No obstante ello, el régimen presenta algunas críticas por parte de ciertos sectores, toda vez que las ventajas fiscales que goza el exportador al importar bajo el paraguas de la admisión temporaria, no las tiene si decide comprar sus insumos a un proveedor en la Argentina (fundamentalmente la diferencia se basa en el costo financiero del pago de IVA -que luego es devuelto- en el caso de las compras internas).

Desde el punto de vista sectorial la utilización del régimen está muy concentrada. Los sectores de la Industria química y automotriz concentran casi el 60% de los montos involucrados. La metalúrgica básica y la industria de alimentos y bebidas concentran un 20%. Maquinarias y equipos, cueros, petroquímica y papel concentran un 15% adicional. Todo el resto de los sectores alcanzan en conjunto una participación del 5% del total importado por Admisión Temporaria.

En cuanto al origen de estos insumos, tres cuartas partes de las importaciones ingresadas mediante el régimen de Admisión Temporaria provienen de 10 orígenes. La mayoría de estos son europeos (Alemania, Italia, España, Reino Unido y Francia); dos son de la región de Asia Pacífico (Japón y China); y el resto son de nuestro continente (Estados Unidos, México, Brasil y Chile). En los últimos años aumentó la importancia del Mercosur + Chile como zona de aprovisionamiento, y cayó mucho la relevancia relativa de Europa. La reciente orientación de la producción de la industria automotriz argentina hacia los mercados externos, y la revalorización del Euro son los principales factores que influyeron en este cambio relativo de proveedores.

17) Cabe señalar que este resultado es absolutamente consistente con el hecho de que si bien la Argentina posee una gran cantidad de firmas exportadoras (13.700 en 2003), poco más del 90% de las exportaciones está en manos de las 670 empresas más grandes.

Los destinos para las mercaderías que incluyen insumos importados por el mecanismo aquí analizado se han diversificado durante el período analizado. Los países compradores de estas mercaderías transformadas pasaron de 152 en e 1999 a 179 en e 2003. Asimismo, la distribución por regiones de destino ha registrado una tendencia hacia una mayor atomización a lo largo del período analizado.

# El Sector de grandes electrodomésticos en Argentina

---

## 1 - Introducción

El presente informe se centra en el mercado y la industria de grandes artefactos para el hogar en la Argentina: la llamada línea blanca. Se trata del segmento de la metalmecánica -junto con el rubro automotor- que produce bienes que siendo durables, son asimismo de consumo final.

Históricamente, esta rama supo jugar un rol de virtual insignia de la industria nacional, no sólo por su rol dinamizador dentro del entramado manufacturero sino también al contribuir notablemente con la formación en el imaginario de la idea de progreso que la industrialización traía consigo en la calidad de vida. En nuestro país como en el mundo, los electrodomésticos simbolizaron la llegada de la modernidad y la tecnología al hogar, a la vida cotidiana.

En Argentina, el surgimiento de esta industria se remonta a la década del '30 y coincidió con la llegada del uso doméstico del gas y la baja generalizada de las tarifas eléctricas que facilitó el acceso de este servicio a la comunidad. No obstante, este proceso cobró verdadero impulso hacia la segunda mitad de los años '40, con la maduración del proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

El caso más emblemático de este rubro lo constituyó la empresa SIAM (Sociedad Industrial Americana de Maquinarias), que fundada en 1911 por el inmigrante italiano Torcuato Di Tella, que hasta la crisis del '30 tuvo un fuerte crecimiento a partir de negocios vinculados con el poder de regulación y de compra estatal. Las circunstancias políticas -la restauración conservadora tras el golpe de Uriburu- y el cambio de las condiciones internacionales que afectaron el costo del capital llevaron a esta firma a encarar la fabricación de nuevos productos. Así, en 1933 desarrollaron las primeras heladeras domésticas y en 1937 salieron a la venta los primeros modelos fabricados bajo licencia Kelvinator de Estados Unidos. En 1940 la empresa producía 8 mil heladeras al año, en 1948, 11 mil unidades y 10 años más tarde llegaba a las 70 mil.

En 1940, un convenio con la compañía norteamericana Westinghouse le permitió acceder a tecnología de punta además de ampliar el mercado a lámparas incandescentes, tubos electrónicos, aparatos para radio y lavarropas. En 1946, SIAM comenzó su período de mayor expansión y mediante un contrato con Electrolux empezó a producir heladeras a kerosene -aptas para el campo- y también lavarropas.

El proceso de integración nacional de esta industria fue gradual. Inicialmente sólo se montaban en el país de mecanismos completos importados, para pasar luego a la fabricación de algunos componentes simples y culminar con la fabricación total (o casi total) de los componentes.

El auge inicial del sector de artículos para el hogar se produjo en un contexto favorecido por salarios crecientes, difusión de los servicios eléctricos, construcción de nuevas viviendas y una mayor participación social de la mujer. Tal contexto propició la modernización de la vivienda, donde

la cocina ganó importancia dentro de la distribución del hogar. Allí se concentraban algunos de los elementos más costosos de la casa.

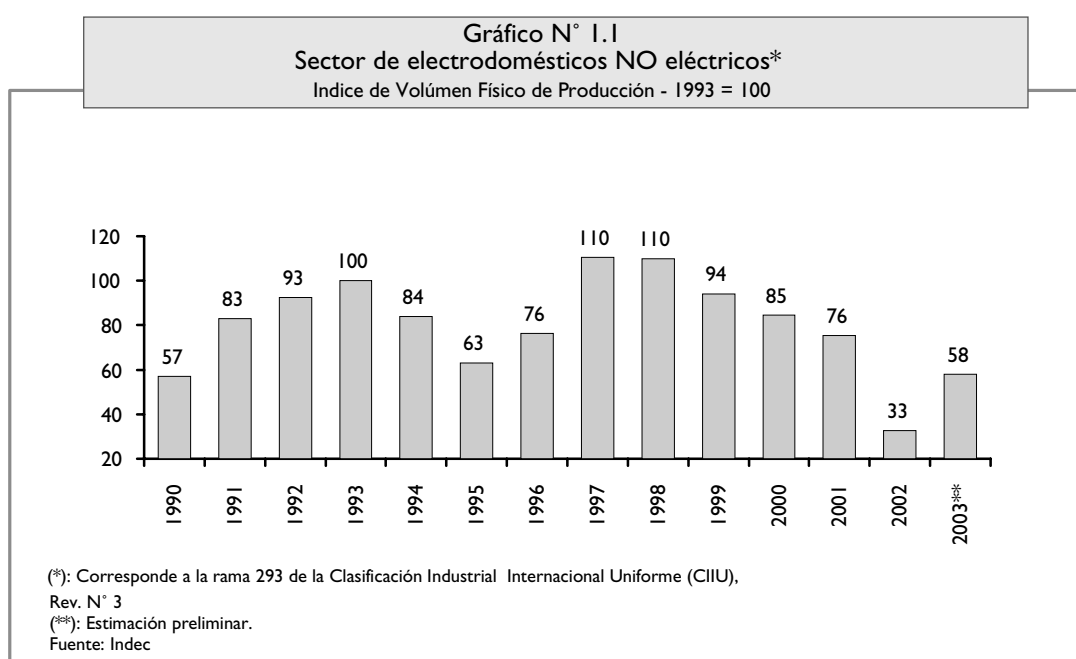
Entre los años 1950 y 1960 prevalecieron las ventas a crédito, en detrimento de las realizadas al contado. Sin embargo, se tornaron inviables hacia finales de los '60 y principios de los '70 por las altas tasas de interés. Eso debilitó la demanda y consecuentemente las ventas. Por otro lado, el consumo interno empezaba a mostrar signos de saturación.

Resumiendo, en treinta años dicha industria había alcanzado su pleno desarrollo y estaba provista de máquinas y equipos de avanzada. El sector utilizaba el 95% de materia prima de origen nacional, que incluía chapas de metal, maderas y cristales de alta calidad, así como motores y accesorios. Este desarrollo se truncó a mediados de los '70. Los dos motivos principales de este hecho fueron, por un lado, el deterioro del salario real; y por el otro, la apertura comercial que favoreció la entrada de productos importados en un mercado nacional históricamente protegido y en proceso de contracción.

Entre fines de los '70 y principios de los '80, se estima que la capacidad ociosa de la industria se encontraba en un 50%. En algunos rubros las fábricas debieron parar la actividad y en otros se convirtieron en ensambladoras de productos importados. El resultado de esto fue la desintegración del proceso productivo, quedando sólo la etapa final; es decir, que se produjo la reversión del proceso iniciado 30 años antes, de integración de la cadena de metalmecánica.

SIAM, que llegó a ser el símbolo de la empresa próspera en la Argentina, pasó a ser reflejo de la decadencia. En 1971 quedó bajo control del Estado para languidecer hasta que prácticamente desapareció. Actualmente está en manos de una cooperativa de trabajo.

En la década de los '80, en un contexto de estancamiento muchas empresas utilizaron su conocimiento del mercado y su estructura de comercialización para vender productos importados. Algunas



licenciatarias de firmas extranjeras completaron sus líneas de producción con productos importados y otras, no licenciatarias, intentaron obtener representaciones de firmas foráneas. Gran parte de las fábricas pequeñas debieron cerrar sus puertas.

En los primeros '90 el sector tuvo un lapso de auge fruto de la conjunción de estabilización de precios, consumo atrasado y reaparición del crédito para consumo. En ese contexto, la apertura comercial en el plano local y la creciente globalización de los mercados en esta rama, incidieron en dos sentidos. Por un lado, dieron lugar a una renovación de la oferta importada y también local, con nuevos productos y desarrollo tecnológicos y de diseño (lavarropas de tambor horizontal y heladeras de dos y tres fríos), a precios accesibles. En segundo término, esa misma modernización e internacionalización de la competencia implicó un achicamiento del espacio para la producción local en el propio mercado argentino (lo que se agravaría en los últimos años de la década), con una reducción del número de empresas.

Finalmente, la industria de los grandes electrodomésticos no electrónicos no fue ajena a la profunda crisis que atravesó la economía argentina tras la devaluación del peso, a principios de 2002. Más aún, su recuperación no fue tan rápida como la de algunos otros rubros manufactureros, debido a dos factores estructurales de esta rama industrial.

Por un lado, históricamente su producción ha estado siempre fuertemente orientada al mercado interno -muy debilitado en el primer año y medio luego de la devaluación-, al tiempo que buena parte de sus insumos y componentes son importados, o la evolución local de sus precios está muy alineada con su cotización internacional en divisas.

Para estudiar el comportamiento de las principales variables que dan cuenta de la evolución reciente de la industria de línea blanca y su performance en los '90, el informe se centrará en sus tres artefactos más representativos: lavarropas, heladeras y cocinas a gas. Ellos representan alrededor de las dos terceras partes del valor bruto de la producción del sector, la mitad de las importaciones y algo más del 40% de las exportaciones.

## **2 - Panorama sectorial durante la Convertibilidad**

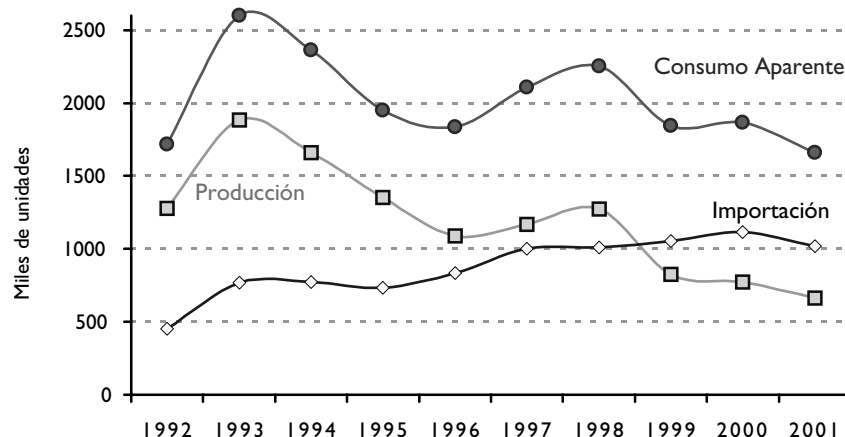
### **2 -1. Mercado interno**

Como se ha mencionado, el escenario económico de Convertibilidad dio lugar a un fuerte incremento de la demanda por bienes de consumo durable, con un verdadero boom para los grandes aparatos de línea blanca. Tanto la producción como las ventas marcaron un fortísimo crecimiento durante los primeros años del nuevo esquema macroeconómico.

Los principales factores de este impulso fueron:

- la propia estabilidad de precios que al afianzarse generó un horizonte de previsibilidad necesario para las decisiones de compra de bienes durables de consumo
- la gradual reaparición del crédito al consumo

**Gráfico N° 2.1 : Grandes Aparatos de Línea Blanca\***  
Producción, Importaciones y Consumo Aparente durante la Convertibilidad



(\*) Heladeras, Lavarropas y Cocinas. Fuente: INDEC y Admira

- la reducción de las tasas de interés pasivas -contracara del abaratamiento del crédito , que instaron a una sustitución de ahorro por gasto
- " el abaratamiento relativo de los electrodomésticos -vinculado a la apertura comercial ., cuya baja en términos de la canasta general del IPC rondó el 35% entre 1990 y 1993
- " la acumulación en los años previos de una demanda atrasada por estos bienes

Así, la producción de los tres aparatos que nos ocupan alcanzó un techo histórico en 1993, con 1,832 millones de aparatos, que no se ha repetido hasta la fecha. Ese año también el consumo aparente tocó su techo: 2,6 millones de unidades.

Estas cifras dan una idea del peso del consumo atrasado y la virtual fascinación en los consumidores ante el novedoso escenario de electrodomésticos baratos y disponibilidad de financiamiento razonable. Así, el inicio de la Convertibilidad, representó un climax para el sector de electrodomésticos

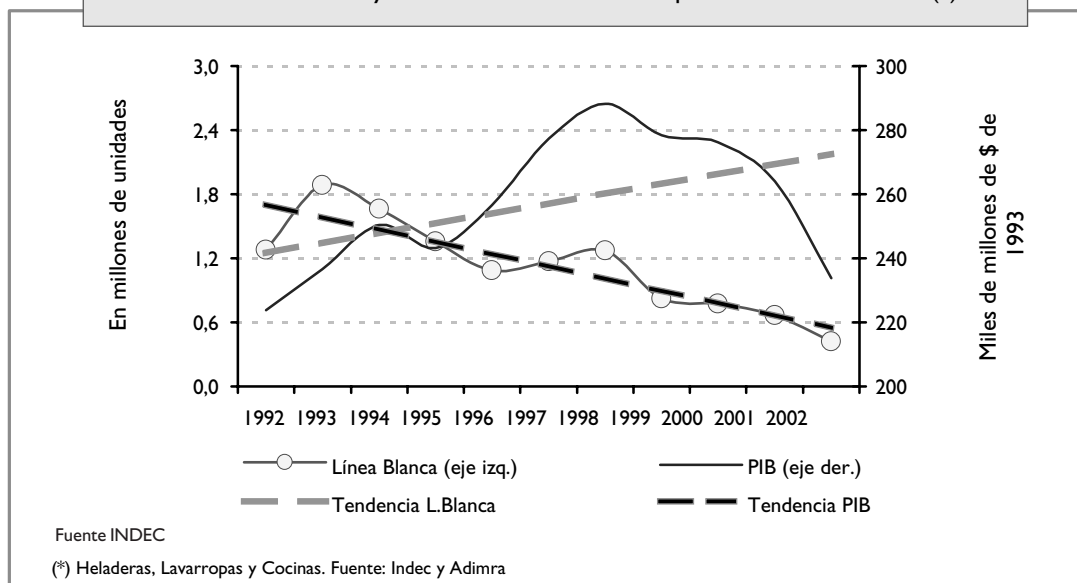
Hacia mediados del decenio este auge fue agotándose, en la medida en que el consumo atrasado fue poniéndose al día y se colmó la capacidad de endeudamiento de los potenciales compradores. Hacia 1996 el consumo había caído casi 30% respecto de 1993 y la producción lo había hecho en más de 40%. Solo las importaciones marcaban una evolución positiva, mejorando 9% y llevando su participación en el mercado interno de casi un tercio a cerca de la mitad del mercado local .

**Cuadro N° 2.1: Consumo Aparente de Lavarropas**

miles de unidades	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Producción Nacional	422	712	750	648	432	507	590	270	307	288	159
Importación	240	307	385	239	423	479	458	426	470	374	32
Total	662	1019	1134	887	855	986	1048	695	777	662	191
Importación/CA	36	30	34	27	49	49	44	61	61	56	17

Fuente: Indec y Adimra

Gráfico N° 2.2: PIB y Producción de Grandes Aparatos de Línea Blanca(\*)



A partir de entonces el mercado se mantuvo relativamente estable, con una leve mejora hasta 1998 y una reversión en los dos años siguientes, con lo que en 2000 el consumo aparente fue casi idéntico al de 1996, y 10% inferior en 2001.

En definitiva, la evolución del conjunto de los grandes aparatos electrodomésticos durante los años del tipo de cambio fijo parece resultar de la conjunción de un ciclo marcado por la actividad económica general, y una tendencia sectorial específica descendente (Gráfico 2.2). Esta tendencia tiene, a nuestro criterio, dos causales principales. En primer término, la saturación del mercado tras el "salto de una vez" debido al consumo atrasado y la ampliación del universo de sujetos de crédito al inicio de la Convertibilidad. El segundo factor es el encarecimiento relativo de los productos nacionales frente a los importados a consecuencia no sólo de la apreciación del peso, sino también de la apertura, de la integración regional y del desembarco de jugadores world class en Brasil. Así, el coeficiente de importación que era del 27% en 1992, llegó a 61% en el último año de convertibilidad.

Cuadro N° 2.2: Consumo Aparente de Heladeras

miles de unidades	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Producción Nacional	549	682	484	319	333	367	412	335	320	233	132
Importación	162	238	167	165	191	274	243	274	312	291	52
Total	711	920	650	484	523	640	655	609	631	524	184
Importación/CA	23	26	26	34	36	43	37	45	49	56	28

Fuente: Indec

De todas maneras, también debe decirse que la competencia importada implicó una actualización tecnológica que se incorporó a la oferta local, en un contexto de bajo costo relativo de la inversión. Dentro de la oferta importada -que se duplicó entre 1992 y 2001-, el origen Brasil tuvo un peso importante y creciente durante todo el período, especialmente tras la baja de precios que siguió a la devaluación del Real.

En este contexto de Convertibilidad, la industria local vivió un notorio proceso de concentración. Según los números de la Federación de Cámaras Industriales de Artefactos para el Hogar de la

República Argentina (Fedehogar), entidad que agrupa a las distintas cámaras representativas de esta industria, a fines de la década de los '80 esta entidad estaba integrada por 140 socios; en 1998 tenía sólo 40 y actualmente sus miembros son apenas 25 empresas. Esta evolución no se debió a desavenencias entre las firmas y sus representantes gremiales, sino a la alta mortalidad empresarial. De tal modo que, según este indicador, en unos tres lustros la industria redujo a un quinto la cantidad de firmas con producción activa en el país.

**Cuadro N° 2.3: Consumo Aparente de Cocinas a Gas**

miles de unidades	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Producción Nacional	290	438	359	248	239	236	242	185	124	120	87
Importación	53	224	222	330	220	248	309	353	334	353	28
Total	343	661	580	578	459	483	550	539	458	473	115
Importación/CA	15	34	38	57	48	51	56	66	73	75	24

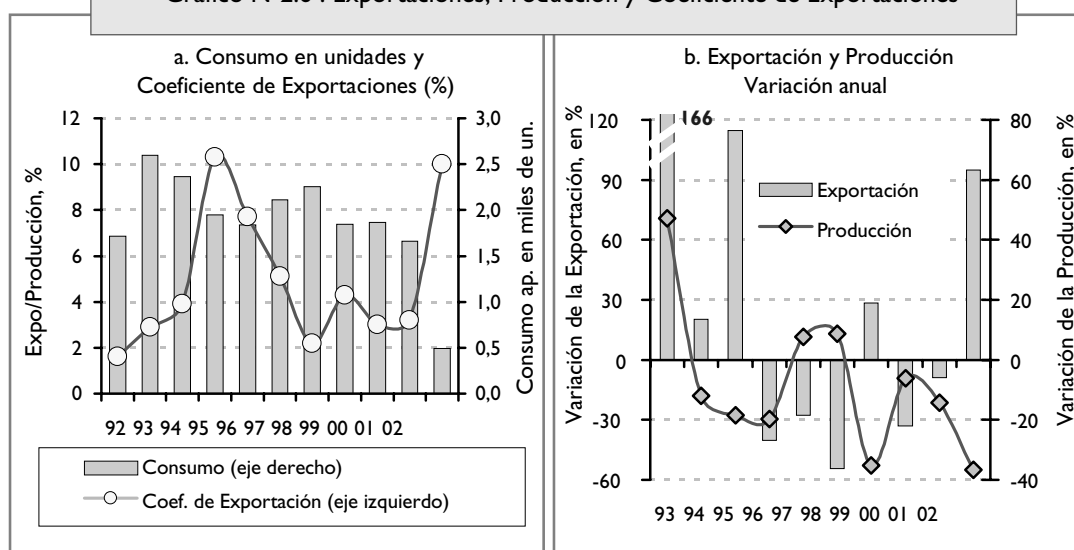
Fuente: Indec

## 2 - 2 Exportaciones

Durante la Convertibilidad las exportaciones de línea blanca no superaron en el promedio del período un 5% de la producción total, es decir, que de los 12 millones de productos que se fabricaron durante esos años, se enviaron al exterior casi 530 mil artefactos, lo que representó un ingreso por US\$ 102 millones .

Dentro de esa escasa significación dentro del negocio sectorial, las ventas externas parecen responder -en líneas generales- más a la lógica de una salida alternativa en los momentos de debilidad de la demanda interna (como 1995/6, 1999 y -ya fuera del lapso de tipo de cambio fijo- 2002) que a una estrategia sostenida de avance sobre el mercado externo. Tal comportamiento resulta coherente con un escenario caracterizado por el avance de los productos importados sobre el mercado local, donde predominaron las acciones defensivas por parte de los actores locales.

**Gráfico N°2.6 : Exportaciones, Producción y Coeficiente de Exportaciones**

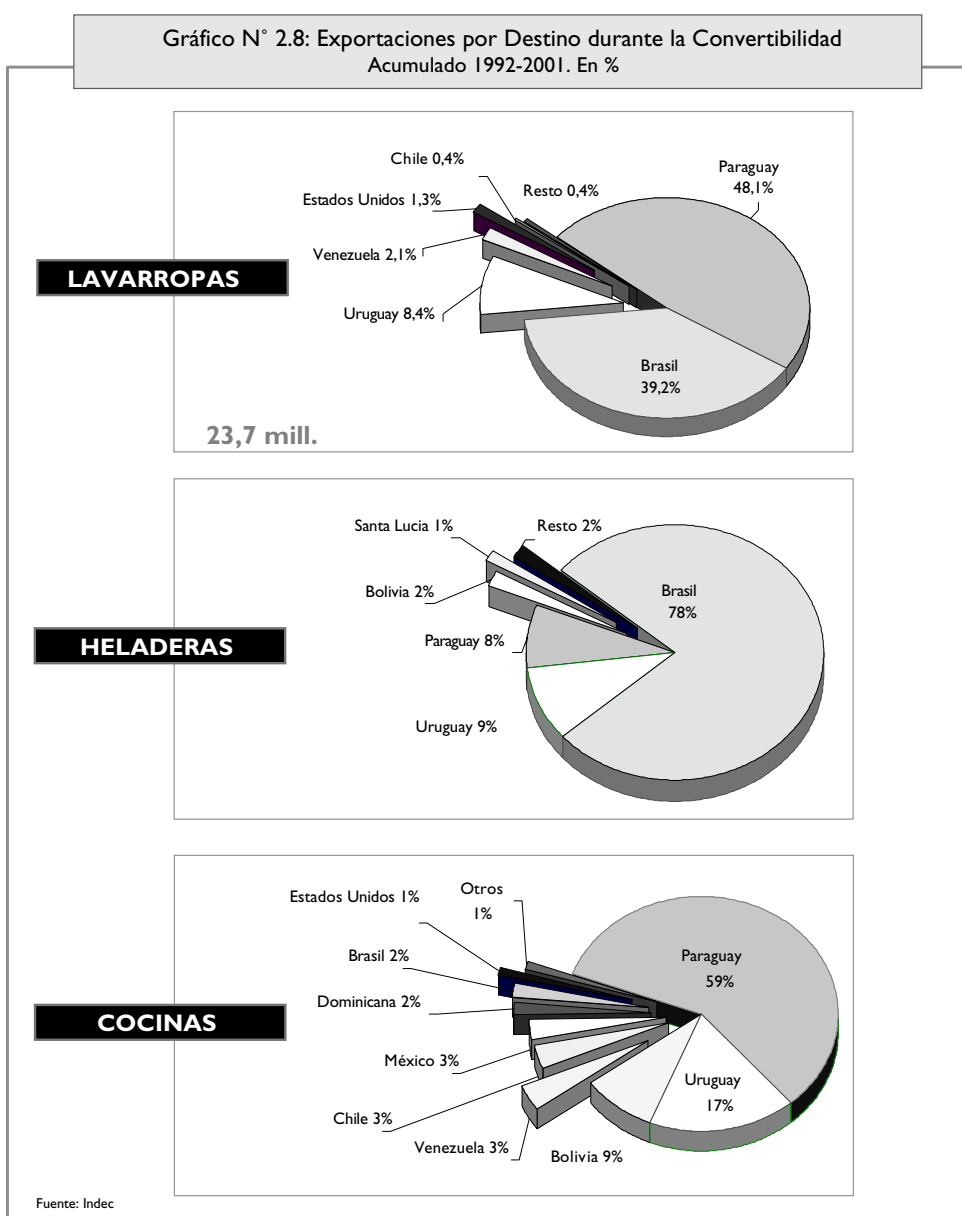




Dentro de los tres aparatos relevados, el rubro de heladeras mostró la mayor proyección exportadora durante la década de los '90. En 1995 se enviaron al exterior 20% de los refrigeradores fabricados en el país, proporción sólo comparable con la de 2002, en que trepó a 18%. Por el contrario, las cocinas mostraron los registros más bajos del trío relevado. Justamente se trata del producto donde las importaciones alcanzaron mayores niveles de cobertura en el mercado local. En lavarropas la relación entre exportaciones y producción prácticamente no varió a lo largo de los años, moviéndose dentro del rango que va de 4% a 5%.

El principal destino durante los años de tipo de cambio fijo fue Brasil, sobre todo a partir de su presencia predominante en heladeras. Entre 1992 y 2001 más del 70% de las exportaciones (computadas en monto) correspondieron a este electrodoméstico, y de ellas, más de dos tercios se destinaron a ese país. En definitiva, 63 de cada 100 dólares exportados del conjunto de grandes electrodomésticos fueron adquiridos en Brasil. Del resto de los destinos se destacan Paraguay y Uruguay.

Gráfico N° 2.8: Exportaciones por Destino durante la Convertibilidad  
Acumulado 1992-2001. En %

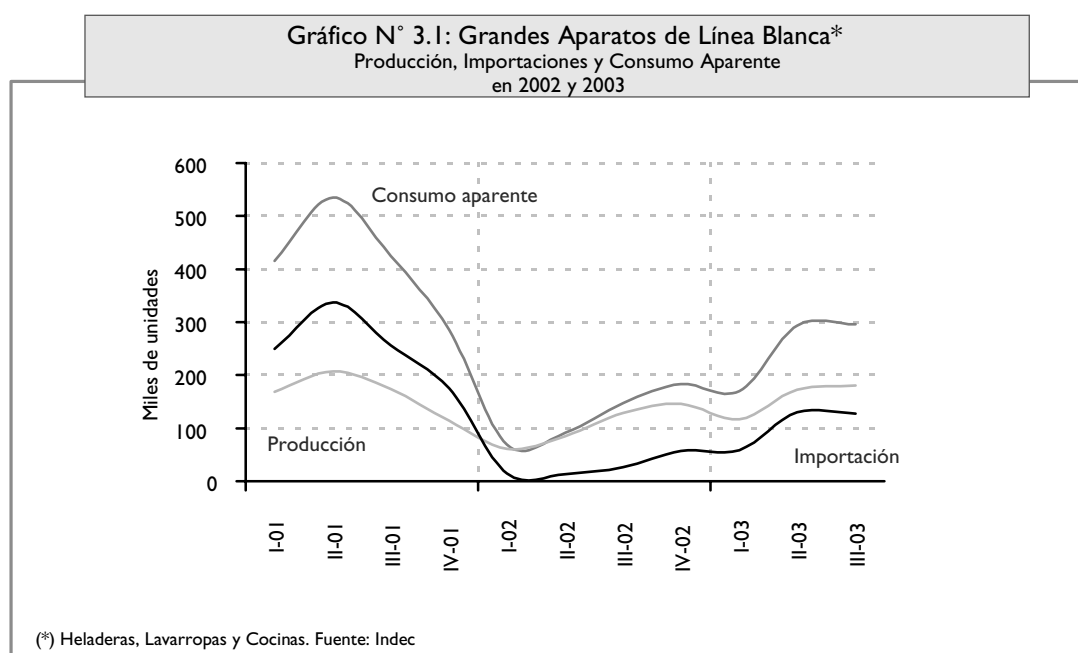


No obstante, la importancia relativa de cada mercado de destino varía según el producto. Paraguay fue el principal destino para lavarropas, demandando casi el 50% de sus despachos entre 1992 y 2001, seguido de Brasil (casi 40%). También la nación guaraní lideró las compras de cocinas a gas, constituyendo casi el 60% de las ventas externas de ese producto, en el que también fueron relevantes los envíos a Uruguay (17%), Bolivia (10%) y Chile (5%).

### 3 - Evolución 2002-2003

En 2002, el crítico contexto económico del país hizo que el mercado para los tres productos de línea blanca se contrajera en 70% respecto de 2001. Si toda la actividad económica estuvo fuertemente afectada por la crisis, puede decirse que fue aún más grave para los bienes de consumo durable. La dramática pérdida del poder adquisitivo del salario; la virtual desaparición del crédito y el encarecimiento relativo de este tipo de productos demolieron su demanda.

La relación de precios tras la devaluación, hizo que el segmento más castigado fuera la importación, que se redujo al 10% de su volumen de 2001, ya que su encarecimiento rondó 40% para la de origen Brasil y 52% frente a la norteamericana. Así, pese a que la producción local para el mercado doméstico cayó en 41%, su participación de mercado pasó de 44% en '01 a 77% en el año siguiente.

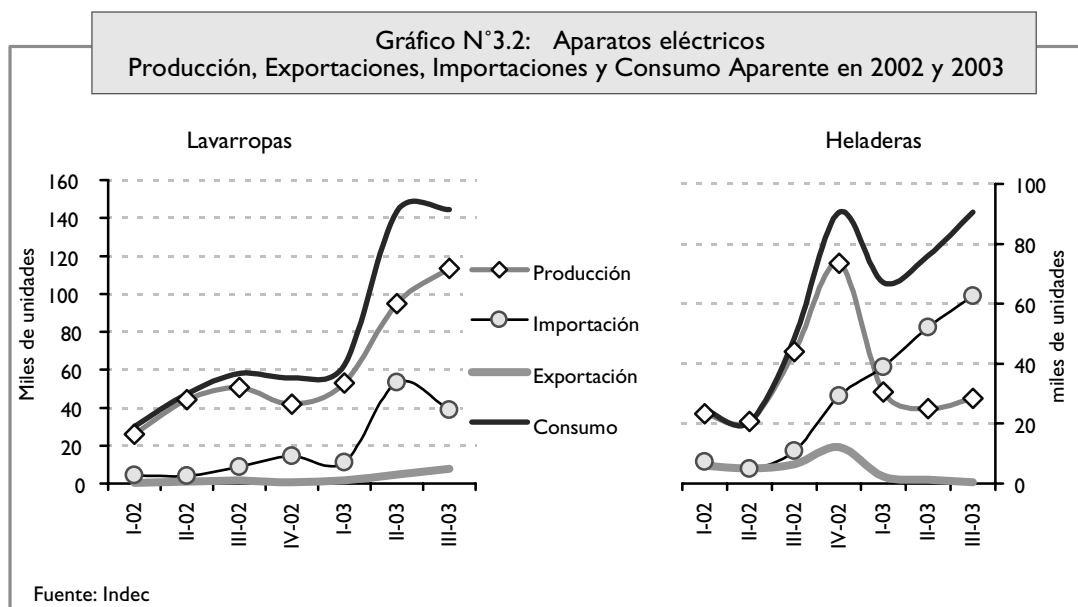


Debe aclararse que casi dos tercios de la producción de 2002 fue realizada en la segunda mitad del año, cuando comenzaron a aquietarse las turbulentas aguas agitadas por la devaluación, el default, el corralito, el corralón, la pesificación de contratos, etc. Tras el duro impacto inicial que implicó un virtual derrumbe de la demanda, comenzó lentamente la recomposición del mercado a partir del segundo y tercer trimestre de 2002. Las importaciones reaccionaron aún más fuertemente, triplicándose. Brasil jugó aquí un rol fundamental, proveyendo casi el 90% de los productos ingresados en aquel semestre..

Por su parte, la exportación ofreció algo de alivio a la industria local. Los envíos crecieron 95%, respecto a 2001, dejando un ingreso de US\$ 9,3 millones (50% del total exportado por todo el sector de electrodomésticos no electrónicos, incluyendo a los pequeños). Las ventas externas volvieron a reunir 10% de la producción, como sólo había ocurrido en 1995. Durante la década de los '90, esa proporción fue en promedio de 5%.

En 2003 continuó una acelerada tendencia ascendente del mercado de grandes electrodomésticos. En los primeros 9 meses de ese año el consumo aparente se expandió 147% respecto del mismo período de 2002. La producción lo hizo a un ritmo del 71%, mientras que las importaciones recuperaron terreno creciendo 470%.

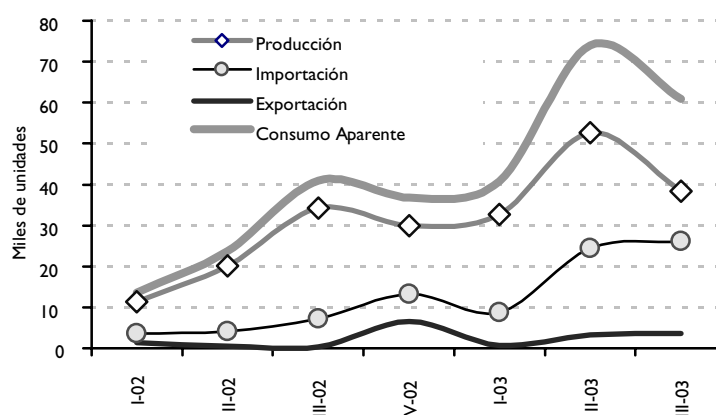
La evolución específica de los aparatos eléctricos (lavadoras y heladeras) fue muy similar a la señalada para el grupo de grandes electrodomésticos durante 2002. Sin embargo, con la recuperación de la demanda, las producciones respectivas seguirían trayectorias diferentes. Mientras que la producción de lavadoras siguió el ascenso de la demanda, en refrigeradores se observó un retroceso paralelo al avance importador.



De hecho, ese crecimiento de las importaciones de Brasil se explica en buena medida por el traslado a sus plantas en Brasil de toda la producción por parte de una importante empresa multinacional a fines de 2002 (ver la Sección Mercado).

La producción de cocinas a gas cayó en 2001 en una proporción notoriamente inferior a los aparatos eléctricos (21%). La expansión posterior -que asimismo se afirmó en el III trimestre ayudado por un componente estacional de la demanda- fue sostenida a un ritmo apenas menor al de los eléctricos. En este rubro, cambió la tendencia observada durante la convertibilidad, al menos durante este primer año de crecimiento del mercado, ya que las importaciones y la producción se mueven acompañando las tendencias del consumo aparente doméstico. No obstante, las compras externas van ganando, lentamente participación. En el III '03 superaron ya el 40%, aunque están bien por debajo del 75% que tuvieron en el año previo a la devaluación.

**Gráfico N° 3.3 : Cocinas Producción, Exportaciones, Importaciones y Consumo Aparente en 2002 y 2003**



Fuente: Indec

**Cuadro N° 3.1: Estructura de Costos pre y pos devaluación para el Sector de Aparatos de Uso Doméstico\***

CONCEPTO	2001	2002	2003
Insumos Industriales	57,0	57,6	60,5
Insumos no industriales	16,5	13,2	13,9
Insumos Importados	9,0	15,0	12,7
Impuestos indirectos	2,6	3,4	3,1
Costo Salarial	14,9	10,9	9,8
<b>TOTAL</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Nota(\*): Esquema de costos para la rama 2930 CIIU Revisión3: "Aparatos de Uso Doméstico" que incluye todos los electrodomésticos no electrónicos.

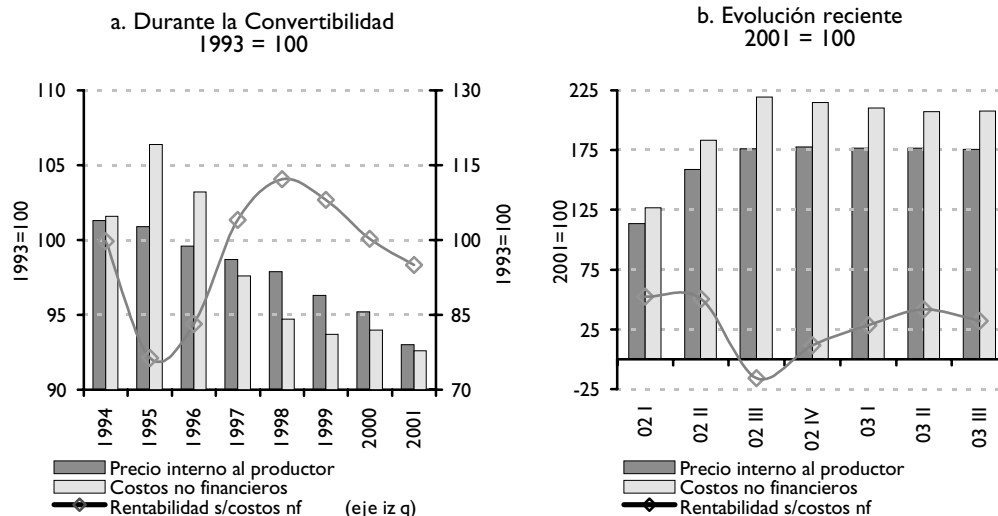
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIM, IPIB y otros), BCRA, SIJP, Ministerio de Economía y otros (Ver nota metodológica en la nota al pie 12 del Informe).

Otro aspecto relevante para el sector en el nuevo escenario macroeconómico fue el fuerte impacto de la devaluación sobre su estructura de costos. Muchos de los insumos utilizados en esa industria son importados y otros, aunque nacionales, cotizan en relación estrecha con la divisa norteamericana.

En contraposición, los precios de venta del sector, se vieron impedidos de seguir la evolución de los costos ante un mercado -como se ha señalado al inicio de esta sección- fuertemente castigado por la caída de los ingresos en términos reales, la desaparición del crédito y la incertidumbre que no sólo se extendió a los precios sino también -hasta avanzado 2003- a la situación patrimonial de gran parte de los agentes económicos ante el shock que significó la salida de la convertibilidad. Además, de acuerdo a los datos de comercio exterior, el promedio de precios de los productos importados de línea blanca que compiten con los nacionales cayó en 2002 18% en dólares.

En síntesis, el nuevo cuadro dejó un saldo desfavorable en la ecuación económica del sector, más allá de mejorar su situación competitiva frente a los importados no brasileños. Mientras los ingresos unitarios aumentaron 57% entre 2001 y 2002 (según sus precios al productor), puede estimarse que en el mismo lapso el costo no financiero promedio para dicho conjunto se incrementó en el orden

**Gráfico N° 3.4 : Evolución de Precios y Costos del Sector de Aparatos de Uso Doméstico\***



Nota(\*): Cuadro de Costos para la rama 2930 CIIU Revisión3: "Aparatos de Uso Doméstico" que incluye todos los electrodomésticos no electrónicos

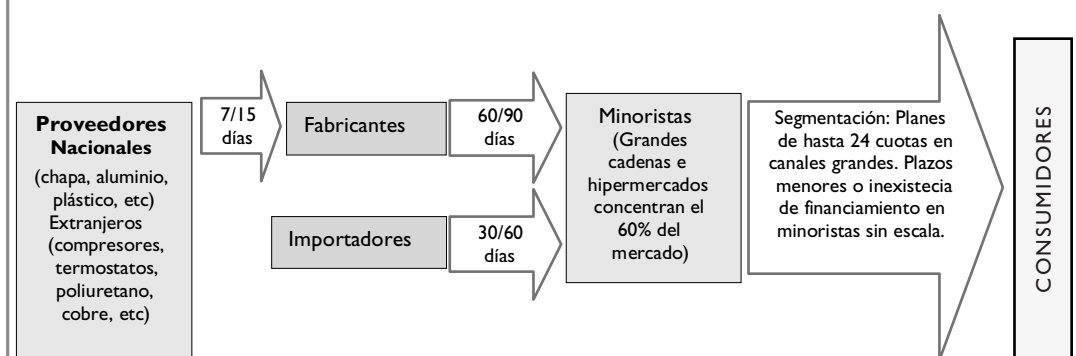
Fuente: Elaboración propia en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIM, IPIB y otros), BCRA, SIJP, Ministerio de Economía y otros.

del 86%. De tal modo, el excedente bruto de explotación (como aproximación de la rentabilidad, antes de intereses, impuestos y amortización del capital) se habría reducido en más del 70% .

Si la misma ecuación se fotografía a con datos provisorios de 2003 , los resultados son muy similares. Si bien hubo alguna recuperación del precio (su aumento frente al promedio de 2001 llegó a 76%, la suba de costos alcanzó casi 110%, dejando la rentabilidad unitaria sobre costos no financieros casi inalterada.

Un elemento que también complicó la situación de los productores locales fue, junto con la cuestión de los precios, el cambio en las condiciones financieras en que se desarrollaron las relaciones comerciales con sus proveedores -grandes firmas siderúrgicas y de insumos plásticos, fundamentalmente y sus clientes, constituidos mayoritariamente por cadenas de artículos para el hogar y supermercados.

**Gráfico N°3.5 : Cadena Productiva y su esquema de financiamiento**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de cámaras, empresas e información de mercado.

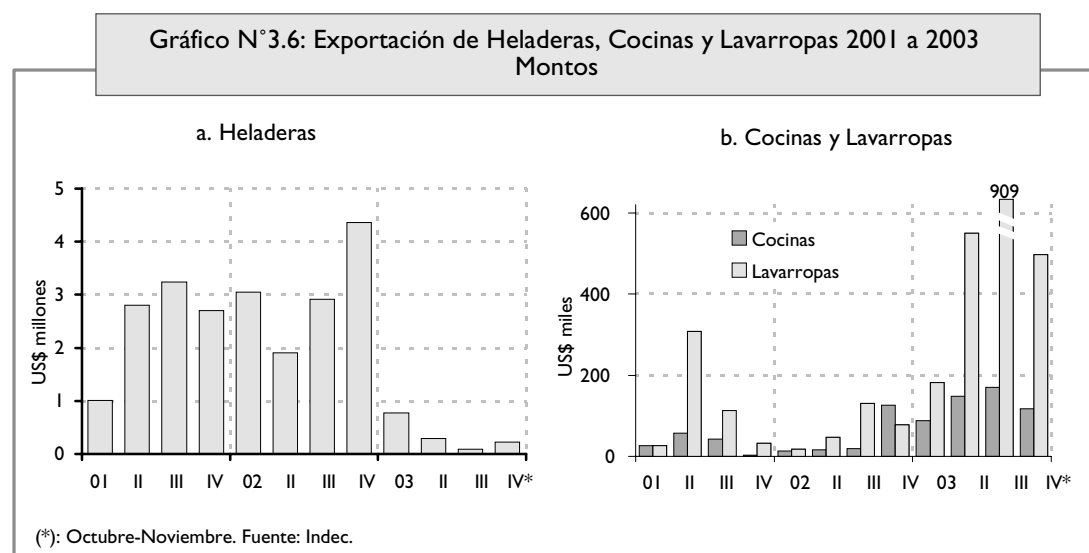
En el esquema de la cadena productiva esbozado en el gráfico 3.5 se muestra que el plazo de financiamiento otorgado por los proveedores de insumos se achicó de 30 días a un lapso de entre 7 y 15 días. Incluso, en los primeros meses de 2002 se llegó, en ciertos casos, a la exigencia de pagos por adelantado.

Los canales de distribución, por su parte, observaron durante toda la convertibilidad un marcado proceso de concentración, acentuado a finales de los '90. El conjunto de grandes cadenas de artefactos domésticos e hipermercados representa actualmente un 60% de las ventas de electrodomésticos no electrónicos. Dicha concentración del mercado minorista permite que estos grandes canales puedan obtener mayores plazos, llegan a ser de entre 60 y 90 días. Obviamente, esta conjunción impone un descalce a los fabricantes de artefactos.

Por otro lado, durante 2003 se observó un fenómeno que habría acentuado el poder de mercado de las grandes cadenas de artículos para el hogar, respecto de sus competidoras menores. Se trata de una segmentación en las condiciones de financiamiento para consumo mediante tarjetas de crédito, puesto que varias instituciones bancarias ofrecen condiciones más ventajosas exclusivamente a estas cadenas. Si bien esto amplía la demanda para los artefactos de línea blanca -en tanto ofrece al consumidor final financiamiento a plazo creciente y costo declinante-, también acentúa el poder de mercado en las vías de acceso al consumo.

### 3 -2 Exportaciones

Como se ha visto, 2002 fue un año positivo en materia de exportación para los fabricantes de cocinas y heladeras, que aumentaron sus envíos en 35% y 70%, respectivamente, respecto del año anterior. Por el contrario, los de lavarropas se redujeron en 43%.



Entre las cocinas, este incremento se dio fundamentalmente a través de mayores ventas externas de aparatos más económicos -anafes, cocinas de pequeño tamaño o sin encendido o luz incorporados-, en desmedro de modelos más valiosos. De hecho, el precio FOB promedio por unidad exportada

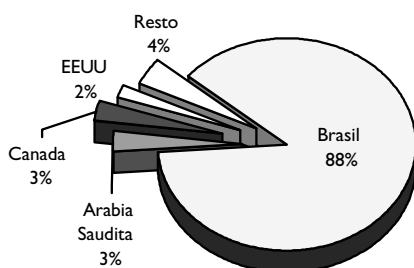
descendió de 74 dólares en 2001 a 20 dólares al año siguiente. También se observa un cambio de destinos, ya que virtualmente desaparece el mercado paraguayo, para observarse un fuerte aumento hacia Chile y Bolivia, manteniéndose Uruguay como tercer destino en importancia.

El repunte en refrigeradores ocurrido tras la devaluación se debió a un desplazamiento hacia productos de mayor valor -básicamente de mayor tamaño- y un importante aumento de la cantidad de unidades despachadas, y a pesar de una reducción en los precios FOB en todos los modelos. En materia de destinos también se observó un fuerte cambio, donde Brasil dejó de ser el destino casi excluyente, frente a otros menos tradicionales como Canadá, EEUU, Arabia Saudita, España, etc.

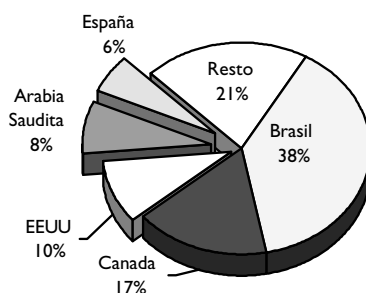
Así como el incremento de los envíos de heladeras fue fundamental para explicar el aumento exportador del conjunto de grandes electrodomésticos en 2002, su derrumbe en 2003 (con caídas de más del 80% tanto en monto como en unidades) por sí sólo arrastró a todo al conjunto a reducir

**Gráfico 3.7: Composición de las Exportaciones de Heladeras por destino  
Según monto, en %.**

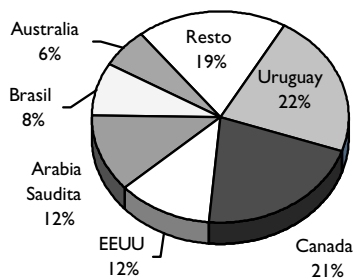
**a. 2001**



**b. 2002**



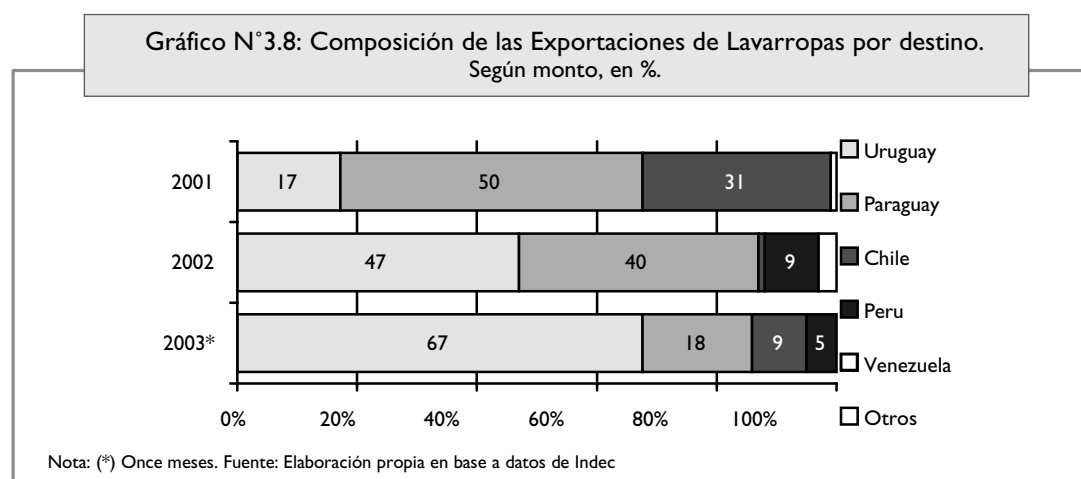
**c. 2003**



Nota: (\*) Once meses. Fuente: Elaboración propia en base a datos de Indec

sus ventas externas en cerca del 60% , pese a la expansión en cocinas y lavarropas. Aquí también parece haber jugado un papel determinante el levantamiento de la producción en la Argentina por parte de una gran empresa multinacional -la única de este tipo que producía en Argentina , que hasta 2002 fue responsable de más del 95% de los montos exportados en heladeras.

De hecho, dentro del grupo de los tres grandes electrodomésticos objeto de este estudio, los lavarropas pasaron a liderar las ventas externas en 2003. Su valor exportado respecto a 2002 se multiplicó por ocho (partiendo de una base muy baja, claro), mientras que las unidades despachadas se ampliaron más de cinco veces. Casi toda la expansión se explicó por mayores despachos de lavarropas de gama media (con precio unitario del orden de los 130 dólares), mostrando un mix más "sofisticado" que en años anteriores, cuando primaban las máquinas no automáticas con precios medios de unos 45 dólares. Uruguay, y en menor medida Paraguay y Chile fueron los países que impulsaron la suba exportadora en este tipo de máquinas.



Por su parte, el incremento de los despachos de cocinas en 2003 se debió fundamentalmente a una mayor demanda externa por unidades con prestaciones más completas (iluminación o encendido incorporado), que a su vez mejoraron en algo su precio de venta en dólares. En tal sentido, el mercado chileno mostró un rol muy importante, explicando en 90% del crecimiento desde la devaluación en adelante. De hecho, dos de cada tres dólares exportados por cocinas en 2003 se destinaron allí

#### 4 - Estructura de mercado

##### 4 - 1 Aparatos eléctricos

En sintonía con lo que sucede en numerosos sectores productivos, en el de línea blanca no existe una correspondencia entre origen del capital y origen del producto. Los grandes jugadores mundiales localizan geográficamente sus plantas según un esquema global de provisión de mercados, con internacionalización de la producción. Sin embargo, a diferencia de lo que ocurre en Brasil, en la Argentina las empresas transnacionales no tienen fábricas instaladas, sino sólo filiales comerciales, que importan, en buena medida -según se ha visto desde este país vecino.



De este modo, mientras que los productos importados son fabricados mayormente desde Brasil, las empresas que los producen son de capitales de origen diverso (Alemania, Suecia, EEUU, Italia, Chile, etc).

En contraposición, las empresas que tienen producción radicada en el país son de capital nacional, con algunas excepciones que se detallarán más adelante. En general se especializan en un tipo de artefacto, es decir que, salvo excepciones, no existe diversificación productiva y entran en el rango de pequeña y mediana empresa (pyme).

Entre ellas, sólo algunas están en condiciones de competir en términos de productividad, competitividad y logística comercial con las multinacionales. Entre ellas se destacan: Alladio que produce lavarropas (marcas Drean, Patriot y otras para terceros) , Autosal y Frimetal (de capitales chilenos) que fabrican heladeras marcas Columbia y Koh-i-noor y Gafa, respectivamente. Frimetal y Mc Lean son las únicas firmas de capital foráneo (chileno y mexicano, respectivamente) que tienen fábrica en el país (Santa Fe, una y San Luis, la otra).

Las grandes empresas multinacionales como Whirlpool, BSH y Electrolux no tienen producción local -al menos por cuenta propia- y operan en el país a través de filiales comercializadoras que importan principalmente desde Brasil. General Electric, otra de world class del sector, comercializa sus productos a través de la firma mexicana Mc Lean, quien además de importar artefactos de esta marca fabrica en el país heladeras marca Patrick Fagor y Saccol.

Cabe señalar, que entre 2002 y 2003 se produjeron tres cambios importantes en lo que respecta a la operación en el país de estas compañías de capital extranjero:

- 1 En 2002 la firma americana Whirlpool, que operaba en la Argentina desde 1988 con una planta en San Luis, trasladó a Brasil la producción que realizaba allí. La decisión de cierre le significó a Whirlpool el pago al gobierno puntano de una multa de \$512.400, en concepto de incumplimiento de los compromisos asumidos en el marco de la promoción industrial.
- 2 A principios del 2003, la firma Mc Lean, pasó a ser controlada totalmente por el grupo mexicano Mabe, ya que la sociedad española integrada por Fagor Electrodomésticos y Mondragón Corporación Cooperativa (MCC) -que tenía el otro 50% del capital de la firma-, se retiró del mercado. Respondiendo al plan estratégico de Mabe de centralizar su producción en sus plantas de Brasil y México, la planta que Mc Lean tiene en San Luis está fabricando sólo un modelo de heladera, cuando hasta el año pasado producía tres. Es decir, los cambios mencionados redujeron la producción de esta empresa y aumentaron sus importaciones.
- 3 A mediados de 2002 la alemana BSH -joint venture entre Bosch y Siemens- instaló una filial comercializadora en el país para importar en forma directa la marca Bosch, que hasta ese entonces era importada por una representante: Domotécnica.

Por otra parte, es importante señalar que, merced a la crítica situación general para estos productos en los años recientes, tuvieron lugar diversos movimientos de marcas entre firmas -en paralelo a la

concentración del mercado que es caracterizado según los actores locales del sector en una tipología de dos modalidades.

La primera de ellas es el llamado "marquismo industrial", de aparición reciente, tras la devaluación. Consiste en la fabricación de determinados productos para empresas industriales, quienes luego las venden usando sus propias marcas.

El otro, que se profundizó tras la recesión de 1998, es la producción para clientes-comerciantes que obtuvieron por compra o alquiler marcas reconocidas. Los casos más relevantes son los de las cadenas minoristas como Garbarino (Coventry), Rodó (Zenith), Frávega (White Westinghouse y Sigma), entre otras.

**a) Heladeras:** Actualmente, seis firmas controlan el 90% del mercado, de las cuales dos producen localmente (Autosal y Frimetal), tres importan (Whirlpool, BSH y Electrolux) y la sexta es Mc Lean que, como se señaló, integra su oferta con un modelo hecho en San Luis y los restantes traídos desde Brasil y México.

Dentro de este rubro se pueden diferenciar tres clases de productos:

- a) Heladeras de un frío, donde hay una mayor participación de los fabricantes locales como Autosal y Frimetal (con plantas en San Luis y Santa Fe, respectivamente) y, en menor medida, de Neba (Catamarca) y Briket (Santa Fe). Estas últimas tienen una mayor inserción en las regiones del centro y norte del país. Cabe mencionar que en este segmento, la firma Mc Lean está importando lo que antes producía en el país.
- b) Heladeras de dos fríos, en el cual prevalecen los aparatos importados (Whirlpool, BSH y Electrolux) y en el que también Mc Lean participa con producción local.
- c) Heladeras no frost, mercado que se reparte casi exclusivamente entre las transnacionales Whirlpool y BSH, con oferta importada.

Esta caracterización permite dar cuenta que a mayor complejidad tecnológica del producto, los artefactos importados cobran mayor participación de mercado.

Esta situación actual contrasta con la de principios de los '90, cuando las marcas (empresas) más importantes eran Patrick (Mc Lean), Whirlpool y Aurora, que se llevaban el 40% del mercado. Luego, con una menor participación, las seguían Columbia (Autosal), Peabody (Helametal-Philco), Gafa (Frimetal), Coventry (Adzen) y Kenia.

De tal modo se evidencia que diez años atrás había más empresas nacionales que multinacionales en el mercado, con mayor peso de la industria nacional. Tras el achicamiento de este mercado, desaparecieron algunos fabricantes locales como Adzen, Helametal, Aurora y Kenia, pero eso no implicó la desaparición de sus marcas. Ellas fueron adquiridas por otras empresas o cadenas comerciales, como estrategia de inserción en el mercado.

Cuadro N°4.1: Composición del mercado de heladeras

Empresa	Origen de la producción	Marca	Capital
Autosal (1)	Argentina (San Luis)	Columbia	Nacional
		Koh-i-noor (2° marca)	
Frimetal (1-2)	Argentina (Santa Fe)	Gafa	Chileno
Mc Lean (1-2) (a)	Brasil	Patrick Fagor	Mexicano
	México	Saccol	
	Argentina	General Electric	
Whirlpool (2-3) (b)	Brasil	Whirlpool	EEUU
		Consul	
		Eslabón de lujo	
BSH (2-3)	Brasil	Bosch	Alemán
Electrolux (2)	Brasil	Electrolux	Sueco
Neba (1)	Argentina (Catamarca)	Neba	Nacional
Tall. Met. Bambi (1)	Argentina (Santa Fe)	Bambi	Nacional
Briket (1)	Argentina (Santa Fe)	Briket	Nacional
El Dorado	Argentina (Santa Fe)	Inelro	Nacional
MTH	Argentina (Entre Ríos)	MTH	Nacional
Sanyo	Corea	Sanyo	Coreano
Samsung	Corea	Samsung	Coreano
LG (c)	Corea	LG	Coreano
Frávega	Argentina/Brasil	White Westinghouse	Nacional
Garbarino	Argentina/Brasil	Coventry	Nacional
Rodo	Argentina/Brasil	Zenith	Nacional

Concentran el 90% del mercado

## Referencias:

Local
Importado
Comercializadoras nacionales que compran a fabricantes locales o importan

Empresas con más ventas en:

(1) Un frío / (2) Dos fríos / (3) No frost

(a) Actualmente está produciendo un solo modelo en la planta que tiene localizada en San Luis; el resto lo importan.

(b) Desde el 31 de diciembre de 2002 no produce más en la Argentina

(c) Durante 2002/03 no importó ningún modelo de este producto.

Fuente: CEP en base a datos de cámaras, empresas y mercado.

**b) Lavarropas:** cuatro empresas controlan el 90% de este mercado, de las cuales una es fabricante (J.M. Alladio) y el resto, son las filiales comercializadoras de: Whirlpool, BSH y Electrolux. Al igual que en el caso de heladeras las tres multinacionales importan sus productos desde sus plantas en Brasil.

La marca líder es la nacional Drean que se lleva entre el 35 y 40% del total de ventas. Fue comprada por J.M. Alladio e Hijos en 1995, quienes producen además otras, tanto propias (Patriot o Marvi) como para terceros (Diplomatic, Panoramic, Sigma, Coventry, Aviñon, etc). Adicionalmente, esta firma adquirió en 2003 la marca Aurora, con la que prevé lanzar al mercado algunos modelos de lavarropas automáticos y de cocinas a gas. Finalmente, este año empezó a fabricar lavarropas para Whirlpool en sus modelos automáticos de carga frontal.

Cuadro N°4.2: Composición del mercado de lavarropas

Empresa	Origen de la producción	Marca	Capital
J.M.Alladio	Argentina (Córdoba)	Drean	Nacional
		Patriot (2° marca)	
Whirlpool	Brasil	Whirlpool	USA
	Eslovenia	Consul (2° marca)	Desde el 2002 Drean les fabrica algunos modelos
		Eslabón de lujo (3° marca)	
BSH	Brasil	Bosch	Alemán
Electrolux	Brasil	Electrolux	Sueco
Daewoo	Corea	Daewoo	Coreano
LG (a)	Corea	LG	Coreano
Samsung	Corea	Samsung	Coreano
New San	Italia	Candy	Nacional+Japonés
Argentrón	Italia	Ariston	Italiano
Eurotech	Italia	Eurotech	Italiano
Mc Lean	España	Patrick	Mexicano
		Saccol	
Frimetal	Chile	Gafa	Chileno (tecnología japonesa)
Longvie	Argentina (Catamarca)	Longvie	Nacional
		Kenia	
Kacemaster	Argentina	Kacemaster	Nacional
Codini (b)	Argentina (Córdoba)	Codini	Nacional
Rodo	Brasil/Argentina	Zenith	Nacional
Frávega	Brasil/Argentina	Sigma	Nacional
Garbarino	Brasil/Argentina	Coventry	Nacional

Concentran el 90% del mercado

## Referencias:

Nacional
Importado
Comercializadoras nacionales que compran a fabricantes locales o importan

(a) Durante 2002/03 no importó ningún modelo de este producto.

(b) Semiautomáticos (modelos más económicos) - Poseen mecanismo a vaivén que está patentado por Alladio

Fuente: Elaboración propia en base a datos de cámaras, empresas y mercado.

El resto del mercado se reparte entre las empresas extranjeras: Whirlpool controla alrededor del 20%, mediante la comercialización de las marcas Whirlpool, Eslabón de Lujo (marca argentina "típica" que actualmente se fabrica en Brasil) y Consul; Electrolux se lleva una porción similar y finalmente Bosch tiene una participación de casi el 10%.

En lo que respecta a este tipo de producto, también se puede establecer una diferenciación entre automáticos y semiautomáticos. Entre estos últimos la única oferta que existe es la nacional. En cuanto a los automáticos, además de Alladio, el otro fabricante local importante es Longvie, que produce lavarropas con las marcas Longvie y Kenia.

Hace una década, este mercado era abastecido mayormente por Aurora y Whirlpool (ambos concentraban el 70%) y, en menor medida, por Coventry, Kenia, Y Columbia. Al igual que en el caso de las heladeras, las empresas más importantes eran nacionales, con excepción de Whirlpool, y todas ellas tenían sus plantas localizadas en el país.

#### 4 -2 Artefactos a gas

Entre el 70% y el 75% de las ventas está repartido entre cuatro empresas: Domec, Longvie y Orbis que en conjunto controlan alrededor del 60% y Whirlpool, que tiene alrededor del 15%. También existe una importante oferta local en el segmento de cocinas más económicas. Allí aparecen firmas como Eskabe, Escorial, Rheem, Emege, Calorex y Singer, con sus propias marcas. En esta línea, este año la firma mexicana Mc Lean empezó a producir en su planta de Buenos Aires cocinas de la marca Saccol, mediante el ensamble de piezas provenientes principalmente de Brasil. Tal como se señaló en el punto anterior, Alladio compró la marca Aurora, marcando la inserción de esta empresa en este rubro.

El resto de las firmas extranjeras tienen una participación más reducida. Salvo el caso de Aristón e Indesit, cuyo representante Argentrón las importa desde Italia, el resto de las marcas trasnacionales como Bosch y Dako son traídas desde Brasil.

Cuadro N°4.3: Composición del mercado de cocinas de gas

Empresa	Origen de la producción	Marca	Capital
Domec	Argentina (Bs.As.-San Luis)	Domec	Nacional
Longvie	Argentina (Bs.As.- Entre Ríos)	Longvie	Nacional
Orbis	Argentina (Bs.As.-San Luis)	Orbis	Nacional
		Volcán	
Whirlpool	Brasil/Italia	Whirlpool	USA
		Consul (2° marca)	
Argentrón (c)	Italia	Ariston	Italiano
		Indesit (2° marca)	
BSH	Brasil	Bosch	Alemán
GE (Dako)	Brasil	Dako	USA
Mc Lean (a) (b)	Argentina (Bs.As.)	Saccol	Mexicano
Eskabe (b)	Argentina	Eskabe	Nacional
Escorial (b)	Argentina	Escorial	Nacional
Ormay (b)	Argentina	Ormay	Nacional
Rheem (b)	Argentina	Saiar	Nacional
Calorex (b)	Argentina	Calorex / Martiri	Nacional
Emege (b)	Argentina	Emege	Nacional
Garbarino	Argentina/Brasil	Coventry	Nacional
Frávega	Argentina/Brasil	Sigma	Nacional
Rodó	Argentina/Brasil	Zenith	Nacional

Concentran entre el 70% y el 75% del mercado

#### Referencias:

Nacional
Importado
Comercializadoras nacionales que compran a fabricantes
locales o importan

(a) A partir del 2003 empezaron a ensamblar cocinas cuyas partes provienen en gran parte de Brasil.

(b) Dedicadas a segmentos económicos.

(c) Argentrón es la representante local, aunque también pertenece al grupo italiano Merloni, propietario de las marcas Ariston e Indesit.

## 5 - Reflexiones finales

Los cambios políticos y económicos que se sucedieron en los últimos quince años en la Argentina impactaron fuertemente en la industria de línea blanca. El paso por el régimen de Convertibilidad y por la crisis que desencadenó su final ha sido muy poco propicio para esta industria de bienes de consumo durable, que -no obstante- mantuvo un segmento que demostró capacidad de adaptación y supervivencia.

Este sector presenta dificultades tanto de orden coyuntural como estructural. Debe recordarse que por su naturaleza esta industria presenta dos características que dan lugar a cierta vulnerabilidad en países en desarrollo, caracterizados -como Argentina- por una alta volatilidad macroeconómica. En primer lugar, la elasticidad ingreso de su demanda es elevada, con lo cual su suerte está fuertemente atada al ciclo económico, creciendo más que el conjunto de la economía en las fases ascendentes y cayendo más que el mismo en las recesiones. En segundo término, su demanda también resulta críticamente dependiente del crédito.

A lo largo de este informe se ilustraron los distintos momentos por los que atravesó esta industria en los '90. En sus inicios, la apertura comercial y la reaparición del crédito impulsaron el consumo y la producción. Posiblemente esta rama haya estado entre las más favorecidas con aquel escenario de estabilidad de precios, abaratamiento de los transables y reducción del costo del financiamiento. No obstante, la contracara de este contexto fue un creciente peso de los artefactos importados, fruto del paulatino atraso cambiario, aunque también de la baja competitividad de un sector signado históricamente por un alto grado de protección frente a la competencia extranjera.

Cuando en 1995, el Efecto Tequila terminó de enterrar el boom de demanda por bienes de consumo durable iniciado en 1991 -que tuvo su pico en el '93-, la competencia importada se volvió aún más dura para la producción nacional. Más aún si se toma en cuenta que por entonces se perfeccionó la apertura comercial en la región del Mercosur y, junto con ello, se produce un masivo desembarco de jugadores world class en Brasil.

En ese escenario, puede explicarse que cuando la economía argentina entra en recesión en 1998, con descensos en los niveles de consumo y producción, las importaciones se mantienen relativamente estables, al menos hasta 2000. De hecho, la devaluación del Real generó una mayor competitividad de los aparatos fabricados en Brasil, y su participación crece.

Finalmente, la devaluación del peso y su consecuente cambio en los precios relativos no fue particularmente favorable para esta rama productiva, por la conjunción de:

- a el uso intensivo de insumos "muy exportables", que en general fijaron precios internos en línea con la evolución del export parity, esto es con el dólar; y
- b una demanda muy debilitada por la situación del mercado interno (al que destina el 90/95% de su producción), que le impidió trasladar a precios el aumento de los costos.

Además, cuando a mediados de 2002 comienza la recuperación económica y con ella una tibia recuperación de la demanda y la actividad en el sector, la recesión en Brasil -país frente al cual la mejora del tipo de cambio real sectorial fue de sólo 23% entre 2001 y 2003- volvió a intensificar el avance de los productos de ese origen, aún en el nuevo escenario post-convertibilidad.

Por otra parte, corresponde señalar dos aspectos centrales en la cuestión estructural: a) la industria local de electrodomésticos está conformada mayormente por PyMES, en contraste con un mercado mundial dominado por la presencia de grandes empresas multinacionales que, además, tienen presencia en la región; y b) la utilización en este sector de insumos intermedios (principalmente chapa y plástico), provistos en su mayoría por empresas de gran porte, con clientes en muy diversas ramas productivas y que tienen un importante sesgo exportador. Dicho en otras palabras, solo una pequeña parte de la suerte de estos proveedores de insumos y componentes depende de la suerte de los fabricantes de electrodomésticos.

Por último, vale la pena señalar que si bien estos aspectos coyunturales y estructurales fueron determinantes en la deficiente evolución de la industria de línea blanca, también faltaron políticas proclives a estimular un mejor desarrollo de la misma. En tal sentido, aún está pendiente la búsqueda de acuerdos sectoriales que definan una estrategia para esta industria que podría implicar incluso una reconversión o especialización en nichos determinados tanto de inserción en el mercado local, como en el plano internacional.

El avance en esa línea daría también un enfoque más estructuralmente definido a las posturas que se adopten para con el sector en los diversos foros de negociaciones comerciales que enfrenta hoy el país.

### **Referencias Bibliográficas**

*Araujo, Angela; Gitahy, Leda; Cunha, Adriana; Rachid, Alexandra* (2002). "The Brazilian White Goods Industry", Paper presentado en la Conferencia Internacional realizada en Glamorgan Building, School of Social Sciences, Cardiff University, USA.

Cámara de Industriales de artefactos para el hogar (1976). "Reseña histórica de la industria de artefactos del hogar en el país", IARI, Buenos Aires

*Dorfman, Adolfo* (1983). "Cincuenta años de industrialización en la Argentina 1930-1980". Ediciones Solar, Buenos Aires.

*Feinstein, Horacio* (1993). "La competitividad de la producción argentina de artefactos domésticos". Mimeo, Buenos Aires.

Información Económica Argentina (1973). "Producción de artefactos para el hogar"

*Manzone, Alejandro* (2000). "El mercado de los electrodomésticos: tres millones en juego". Revista Mercado, pp. 147-154, Buenos Aires.

*Melconian, Carlos; Santangelo, Rodolfo* (1994). "La industria de artículos para el hogar". M & S Consultores , Overview N° 150, Buenos Aires.

Revista Integración empresaria. Publicación especializada del sector artículos para el hogar. N° 19, 28, 29, 30, 31 y 32, Buenos Aires.

*Rocchi, Fernando* (2003). "La americanización del consumo: las batallas por el mercado argentino, 1920-1945". Paper, Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

*Schvarzer, Jorge* (2000). "La industria que supimos conseguir". Ediciones Cooperativas, Buenos Aires.

*Sued, Gabriela* (2002). "La tecnologización de los hogares: modernización y cambios en la vida privada porteña del siglo XX". Publicación de la disertación realizada en el auditorio del Centro de Salud Florentino Ameghino, Buenos Aires.

---

Se agradece la colaboración de la Federación de Cámaras Industriales de Artefactos para el Hogar de la República Argentina (Fedehogar), la Cámara de Fabricantes de Aparatos Eléctricos y Mecánicos para el Hogar (CAFAEMEH), la Cámara de Fabricantes de Artefactos a Gas (CAFAGAS), la Cámara Argentina de Industrias de Refrigeración y Aire Acondicionado (CAIRAA) y los directivos de las empresas consultadas, para elaboración de este informe.



## Perspectivas del Comercio Exterior Brasileño para el 2004<sup>1</sup>

Los resultados alcanzados por el sector externo brasileño en el 2003, junto a las excelentes perspectivas para el 2004, sugieren que el demorado proceso de ajuste de nuestras cuentas externas, iniciado en enero de 1999 con la adopción del tipo de cambio flotante, está en proceso de franca consolidación. La comparación entre los graves desequilibrios registrados en 1998 con los excelentes resultados obtenidos en 2003 muestra la ocurrencia de un cambio realmente espectacular: En efecto, la balanza comercial pasó de un déficit de US\$ 6600 millones en 1998 a un superávit de US\$ 24800 millones en 2003, en tanto el saldo de la cuenta corriente registró una reversión aún más significativa, pasando de un resultado negativo de US\$ 33200 millones a un pequeño superávit de US\$ 4100 millones, en el mismo período.

En consecuencia, tanto el saldo de cuenta corriente en términos del PBI como la relación deuda externa/exportaciones, dos importantes indicadores de nuestra vulnerabilidad externa, registraron una mejora muy significativa. Es verdad que la relación deuda externa/exportaciones se encuentra aún en valores poco confortables (3,0), por encima de los patrones internacionales recomendados (1,5/2,0), pero la misma podrá converger a niveles más acordes (2,8/2,6) en 2004.

### Evolución del sector externo brasileño - 1998/2003

(en US\$ miles de millones)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Balanza comercial (FOB)	- 6,6	-1,2	- 0,7	2,6	13,1	24,8
Exportaciones	51,1	48,0	55,1	58,2	60,4	73,1
Importaciones	57,7	49,2	55,8	55,6	47,2	48,3
Servicios (líquido)	- 10,1	- 7,0	- 7,2	- 7,8	- 5,0	- 5,1
Rentas (líquido)	- 18,2	-18,8	- 17,9	- 19,7	- 18,2	-18,5
Transferencias unilaterales	1,5	1,7	1,5	1,6	2,4	2,9
<b>Saldo de Cuenta Corriente</b>	<b>- 33,4</b>	<b>-25,3</b>	<b>- 24,2</b>	<b>- 23,2</b>	<b>- 7,7</b>	<b>4,1</b>
Saldo Cuenta corriente / PIB (%)	- 4,24	- 4,72	- 4,02	-4,55	- 1,71	0,95
Deuda externa total / exportacion	4,36	4,71	3,93	3,61	3,49	3,01

Fuente: BCB

### ¿ Cuáles fueron las fases y los factores determinantes del ajuste externo brasileño y cuáles las perspectivas para el 2004 ?

La simple observación de la evolución de las cuentas externas del período 1998/2003 sugiere la existencia de dos fases: la primera, que se extiende hasta el 2001, muestra un ajuste moderado del sector externo, con un débil desempeño de las exportaciones, una efectiva contención de las importaciones y una reducción bastante significativa del déficit en la cuenta servicios; la segunda, que corresponde al bienio 2002/3, evidencia una profundización del proceso de ajuste caracterizado por una reducción dramática de las importaciones, una disminución más acentuada del desequilibrio en la cuenta de servicios y, en la etapa más reciente, una expansión acelerada de las exportaciones.

El cambio de precios relativos promovido por el tipo de cambio flotante, y que se verificara en tres elevaciones sucesivas de la paridad cambiaria real (1999, 2001 y 2002) fue, sin lugar a duda, el factor

1) La presente nota ha sido elaborada por el Lic. Ricardo Markwald, Director de la Fundación Centro de Estudios del Comercio Exterior (FUNCEX) de Brasil.

que comandó el ajuste. En la primera fase, el aumento del tipo de cambio real contribuyó a la contención de las compras externas y a la contracción de los egresos en la cuenta de servicios. El ejemplo más revelador en ese sentido, está dado por la cuenta de viajes internacionales, cuyo saldo deficitario se redujo aceleradamente, pasando de US\$ 4400 millones en 1998 a US\$1500 millones en 2001.

En el período 2002/3, el cambio de precios relativos fue nuevamente un factor decisivo. En la balanza de servicios, se registró una reducción del saldo deficitario en la cuenta de transportes, que pasó de US\$ 3 mil millones en 2001 a US\$ 1800 millones en 2002, además de la reversión del signo en la cuenta viajes internacionales, que cerró el año 2003 con un pequeño saldo positivo. En la cuenta de bienes, se destaca la fuerte contracción de las importaciones. Sin duda, resulta imposible no asignar una parte significativa de esta reducción al pobre desempeño del nivel de actividad del último bienio.

Con todo, hay evidencias estadísticas y econométricas que apuntan a un cambio en la correlación entre la producción industrial y las importaciones de bienes intermedios, a partir de fines de 2001, sugiriendo la existencia de un proceso de sustitución de importaciones en diversos segmentos industriales. Este podrá ser o no confirmado durante el 2004, cuando se espera una elevación del nivel de actividad interno y un aumento en la demanda de inversiones.

El acelerado crecimiento de las exportaciones, en tanto, requiere de otras explicaciones, más allá de la variación de precios relativos. El salto en las ventas externas del sector de agronegocios es por lejos, el más relevante. El mismo es resultado de un impresionante aumento de la productividad verificado en diversos cultivos de exportación, mucho más que de la expansión del área sembrada. En 2003, el Brasil alcanzó el status de principal exportador mundial de carne bovina, soja y carne aviar, preservando su liderazgo en los mercados del azúcar, café y jugo de naranja.

El sector de agronegocios, que representa más del 30% del PBI, contribuyó con el 40% de las exportaciones del último año, registrando un saldo superavitario sectorial del orden de los US\$ 25 mil millones. Este salto no es solamente cuantitativo sino -fundamentalmente- cualitativo, que refleja un cambio estructural del sector agropecuario brasileño como consecuencia de factores diversos tales como la expansión y modernización del interior del país, la introducción de semillas mejoradas, la implantación de sistemas de monitoreo satelital, los avances en la investigación y en el uso de modernas tecnologías promovidas por Embrapa, además de importantes inversiones públicas y privadas estimuladas por el cambio del ambiente macroeconómico a partir de la segunda mitad de la década del 90'.

El incremento en el volumen de las zafas agrícolas y en las cantidades exportadas no es un fenómeno tan reciente, pero se tornó particularmente evidente con el aumento en el precio internacional de las commodities observado en el último año. Es de destacar, además, que el potencial de crecimiento del sector es muy elevado, tanto en lo que respecta a la incorporación de nuevas áreas productivas como al up-grading de los productos y/o aumento de rentabilidad exportadora, por la introducción de mejoras en la logística, en los sistemas de distribución y en la creación y consolidación de marcas.

La diversificación geográfica de las exportaciones es otro factor para explicar el salto en las ventas externas del período más reciente. La participación conjunta de China, México, India y Corea en la

pauta de exportación brasileña pasó del 5% en 1998 a cerca de 13% en 2003. La expresión "conquista de nuevos mercados" tiende ciertamente a exagerar el papel de la política comercial en la reciente reorientación de las ventas externas brasileñas. En el caso de China, por ejemplo, otros países latinoamericanos (Argentina, México y hasta Venezuela) y asiáticos, acompañaron a Brasil en esa conquista, aprovechando el impresionante y persistente crecimiento de la economía china.

El hecho es que Brasil consiguió sacar provecho del crecimiento de algunos mercados no tradicionales y compensar así, el bajo ritmo de expansión del comercio mundial e inclusive, la fuerte retracción de la demanda de importación de países con los cuales se venía manteniendo vínculos comerciales mucho más estrechos (Mercosur).

Las perspectivas para el 2004 son también muy promisorias. La economía mundial podrá crecer 4,5% y la expansión del nivel de actividad deberá mostrarse geográficamente bien distribuida (Estados Unidos, UE, América Latina y Asia). El crecimiento de la economía mundial y el bajo nivel de stocks deberá contribuir a mantener elevados los precios de las commodities agrícolas. Por otro lado, el precio del mineral de hierro viene registrando aumentos superiores al 15%, al tiempo que la gripe aviar comienza a afectar gravemente a algunos exportadores tradicionales de carne aviar del este de Asia, induciendo una elevación de los precios. Ambos eventos benefician nuestras exportaciones, del mismo modo que la apreciación del euro.

En Brasil, al mismo tiempo, se proyecta una nueva excelente zafra agrícola y el sector de agronegocios deberá registrar una nueva expansión, estimulado por el incremento de rentabilidad ocurrido en 2003. Se trata de una rara convergencia de factores positivos del cual Brasil podrá sacar buen provecho.

El shock externo positivo se extiende a los mercados financieros internacionales. De hecho, las bajas tasas de interés y el exceso de liquidez en la economía mundial han contribuido a un renovado entusiasmo por las economías emergentes, con el consecuente aumento de la oferta de capitales, inclusive de inversión directa, en beneficio de este tipo de países. El exceso de optimismo es hasta preocupante, pero el hecho es que las empresas privadas brasileñas, y también el gobierno, pueden captar recursos con relativa facilidad, en condiciones cada vez más favorables.

Diseñar escenarios alternativos menos optimistas no es una tarea fácil, pero ellos existen. En el plano doméstico, es preciso considerar que el incremento en el nivel de actividad sumado a la apreciación del tipo de cambio real, podrá reducir la oferta exportable de los segmentos industriales menos competitivos. Asimismo, el bajo nivel de las inversiones en los últimos dos años y las deficiencias cada vez más preocupantes de nuestra infraestructura representan obstáculos importantes. Aún así, hay sectores industriales (vehículos automotores, aeronaves) que proyectan un crecimiento sustantivo de sus ventas externas en 2004. En el caso de Embraer, cabe recordar, que las exportaciones de esa empresa alcanzaron cerca de US\$ 2900 millones en 2001, pasando a niveles en torno a los US\$ 2000 millones en 2002 y 2003. Con el lanzamiento de dos nuevos modelos en 2004, la empresa espera superar su récord de ventas de 2001.

En el plano de la economía internacional, la mayor amenaza viene de los déficits gemelos presentados por la economía norteamericana. La desvalorización del dólar observada en los últimos meses redujo

parcialmente ese riesgo, pero algunos analistas asignan una probabilidad -de hasta un 40%- a un escenario caracterizado por una nueva y abrupta desvalorización de la moneda americana (hasta 30%) acompañada de un sensible aumento de la tasa de interés internacional. Existe un consenso de que ese aumento vendrá, tarde o temprano. La coyuntura electoral de los Estados Unidos debe contribuir, sin embargo, a dejar de lado o postergar dicho pronóstico. En síntesis, son pocos los que sostienen una reversión del escenario internacional en el 2004.

Las metas oficiales para el sector externo brasileño en el 2004 apuntan a una expansión del orden del 10% de las exportaciones y un saldo comercial superior a los 20000 millones de dólares. Implícitamente, por ende, estas metas contemplan un incremento muy sustantivo de las importaciones, superior al 20%. Las proyecciones de entidades financieras privadas, institutos de investigación y consultoras, inicialmente más cautelosas, comienzan a converger con las metas oficiales y hasta a superarlas. Confirmadas esas previsiones, el Brasil cerrará el año 2004 con una corriente de comercio próxima a los US\$ 140 mil millones. Esa será, sin duda, una gran noticia.

# La Base Exportadora Argentina: 1994-2002<sup>1</sup>

## 1 - Introducción.

Mucho se ha escrito sobre el desempeño exportador argentino durante los últimos años, con un análisis centrado en el comportamiento de los montos involucrados, de los tipos de producto y de los países o regiones de destino. Menos atención ha recibido la evolución de la base exportadora en el mismo período, entendiéndose como tal al conjunto de empresas que realizaron exportaciones en un año determinado.

El estudio de la base exportadora argentina resulta relevante no sólo para complementar las investigaciones sobre el desempeño exportador del país, sino también como uno de los orientadores de la política económica en materia de promoción de exportaciones. Por ejemplo, uno de los tantos puntos a resolver en esta última área es si resulta conveniente que el Estado concentre los esfuerzos de promoción en las empresas que no exportan, a fin de agrandar la base exportadora, o bien si resulta preferible restringir las acciones a las firmas con experiencia en el mercado internacional.<sup>2</sup> Si bien estas opciones no son excluyentes, ellas difieren en cuanto a la asignación de recursos necesarios para instrumentar la política de promoción.

Del mismo modo, en el segundo caso, las iniciativas para incentivar las ventas al mercado externo pueden dirigirse a las empresas exportadoras existentes que muestran una presencia continua en la actividad exportadora, o a aquellas firmas que exportan de manera discontinua o en forma puntual, o bien a aquellas empresas que han exportado una sola vez y por alguna razón han abandonado esta actividad. En cualquiera de las alternativas, o combinación de ellas, se requiere la identificación de cada tipo de empresa, para lo cual resulta necesario analizar la base exportadora en un período determinado.

El objetivo de este trabajo es, entonces, presentar una caracterización de la base exportadora argentina para el período 1994-2002, analizando la evolución de la cantidad de empresas y, particularmente, la continuidad de las mismas en la actividad exportadora. En la próxima sección, se presenta el resultado del análisis realizado al conjunto de empresas, mientras que en la tercera sección el trabajo se centra en las firmas que iniciaron su actividad exportadora a principios del período objeto de estudio. Finalmente, en la cuarta sección se plantean las principales conclusiones.

## 2 - Caracterización general de la base exportadora argentina.

A fin de identificar la base exportadora argentina, se utilizaron datos anuales de Aduana cuya unidad de información consiste en el total exportado por empresa, producto - expresado a 8 dígitos del Nomenclador Común del MERCOSUR (NCM)- y destino.<sup>3</sup> Cada firma fue relacionada de manera biunívoca con el número de Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT) que constaba en la base de datos mencionada, por lo que diferentes números de CUIT fueron considerados como distintas empresas exportadoras.<sup>4</sup> Es necesario aclarar que por falta de información no pudieron ubicarse

1) La presente nota ha sido elaborada por **Carlos Bozzalla**, Director de la Comisión Nacional de Comercio Exterior (CNCE); **Eduardo Bianchi**, Gerente de la Unidad de Estudios de la Competencia y del Comercio Internacional (UECCI) de la CNCE, y **Emanuel Mascareño**, técnico de esta última Unidad. Los autores agradecen la colaboración de **Diego Hachard** y **Sergio D' Arrigo**, técnicos de la UECCI.

2) El presente trabajo sigue en términos generales la metodología que para Brasil desarrollara Markwald y Puga (2002).

3) La información de base fue suministrada por CEP - Unidad de Monitoreo, dependiente de la Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

4) El número de CUIT se otorga a los contribuyentes al inscribirse en la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Este registro se utiliza para el pago de impuestos nacionales y para el régimen previsional, manteniéndose a lo largo de toda la vida de las personas, tanto físicas como jurídicas.

los casos en que una empresa exportadora cambió su número de CUIT durante el período considerado, por ejemplo como consecuencia de una fusión, si bien estudios similares encontraron que este problema abarca un número muy pequeño de casos.<sup>5</sup>

El Cuadro 1 presenta la evolución de la base exportadora argentina para el período 1994 - 2002, discriminando entre empresas Antiguas y Entrantes. Por empresas Antiguas se entiende aquellas firmas que exportaron en un año determinado, habiéndolo hecho en al menos un año anterior, de tal forma que su número de CUIT está presente en la base exportadora del año en cuestión y también en alguno precedente. Empresas Entrantes, en tanto, son aquellas que exportaron por primera vez en un año determinado del período considerado, de manera que su número de CUIT no figura en la base de exportadores de años anteriores. Cabe mencionar que en los primeros años del período considerado se registra un "error de clasificación", dado que la falta de información para un lapso anterior obliga a sobreestimar el número de empresas Entrantes. Este sesgo se va diluyendo a medida que se avanza en el período analizado, considerándose éste poco significativo a partir de 1998.

La base exportadora argentina muestra una tendencia creciente entre 1994 y 1998, de 9.796 a 12.612 firmas, para descender en el trienio 1999-2001 hasta 11.302 empresas y, posteriormente, alcanzar el máximo de la serie en el año 2002 (12.902). El comportamiento en el número de empresas está positivamente correlacionado con la evolución del monto total exportado para el período 1994-1997, en el que ambas variables aumentan. A partir del año 2000, sin embargo, el signo de la correlación se invierte, ya que durante 1999 y 2000 la base exportadora disminuye mientras que el monto total de ventas externas aumenta, en tanto en el año 2002 el número de exportadores efectivos se incrementa y las exportaciones totales disminuyen. Las exportaciones por empresa acompañan la evolución mencionada, aumentando de 1994 a 1997 (de 1,62 a 2,17 millones de dólares), disminuyendo a 1,98 millones de dólares en 1999 y alcanzando el máximo de la serie en 2001 (2,39 millones de dólares), para descender en el año 2002 al nivel de 1999.

Por otro lado, a partir de 1998 el número de empresas Entrantes promedio resultó alrededor de 2.900, esto es, cada año casi un cuarto de la base exportadora estuvo constituida por firmas que se iniciaron en el proceso de internacionalización. Este conjunto de firmas contribuyó en promedio con casi el 2% de las exportaciones totales en los años considerados, con ventas externas por empresa promedio de casi 200.000 dólares. El número de empresas que ingresó en la actividad exportadora disminuyó cada año en el período 1998-2001, de 3.203 a 2.071, para aumentar abruptamente en el año 2002 (3.551 firmas nuevas).

Resulta interesante observar que paralelamente al importante ingreso de nuevas empresas hubo un alto número de empresas salientes, alrededor de 2.700 en promedio, razón por la cual la base exportadora tuvo un crecimiento entre puntas del período considerado de alrededor del 32%. La salida de una firma de la actividad exportadora en un año particular puede explicarse porque la empresa efectivamente se retira del mercado internacional, que haya cambiado de CUIT o bien porque se trata de un exportador esporádico, es decir, un exportador Discontinuo.

5) Ver Markwald y Puga (2002).

Cuadro 1: Base exportadora argentina, 1994 - 2002.

Año	Empresas Exportadoras				Exportaciones (millones de U\$S)				
	Antiguas	Entrantes	Total (c) = (a+b)	Var. Absoluta	Participación entrantes (b/c)	Antiguas	Entrantes	Total (c) = (a+b)	Part. entrantes (b/c)
	(a)	(b)				(a)	(b)		
1994	-	-	9,796	-	-	-	-	15,839	-
1995	6,696	4,571	11,267	1,471	41%	20,192	770	20,962	4%
1996	7,795	3,978	11,773	506	34%	22,455	1,355	23,809	6%
1997	8,709	3,480	12,189	416	29%	25,724	705	26,430	3%
1998	9,409	3,203	12,612	423	25%	25,589	619	26,208	2%
1999	9,217	2,623	11,840	-772	22%	23,080	353	23,433	2%
2000	9,164	2,345	11,509	-331	20%	26,093	375	26,468	1%
2001	9,231	2,071	11,302	-207	18%	26,357	669	27,026	2%
2002	9,351	3,551	12,902	1,600	28%	25,171	365	25,536	1%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Para discriminar a las empresas entre Entrantes o Antiguas, se procedió a identificarlas por el número de CUIT y verificar que dicho registro no figurara en años anteriores. En 1994 no se distinguió entre Entrantes y Antiguas, por ser el primer año de la serie y no contarse con datos de períodos anteriores.

El Cuadro 2 presenta una comparación entre las bases exportadoras, los montos de exportaciones y las ventas externas por empresa para un grupo seleccionado de países. Comparativamente, Argentina muestra una amplia base exportadora y un bajo nivel de exportaciones por empresa. Nótese las diferencias con respecto a Irlanda y Finlandia, dos países que son considerados como ejemplos de un reciente éxito exportador. El caso de la Argentina es similar al de México, que casi cuadruplica el monto de exportaciones y la base exportadora de Argentina.

**Cuadro 2: Base exportadora en países seleccionados, 1998.**

Concepto	Irlanda	Finlandia	Brasil	Filipinas	Chile	México	Argentina	Nueva Zelandia
Exportaciones (miles de mill. de U\$S)	65	43.4	51.1	29.5	14.8	117.5	26.2	12.2
Empresas exportadoras (Número)	3,600	4,500	13,966	8,422	5,850	55,000	12,612	10,000
Exportaciones por empresa (U\$S millones)	18.1	9.6	3.7	3.5	2.5	2.1	2.08	1.2

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana para Argentina y Markwald y Puga (2002) para el resto de países.

En el Cuadro 3, en tanto, se discrimina la base exportadora correspondiente al período 1998-2002, cuando el sesgo de clasificación está casi depurado, de acuerdo a los valores exportados por cada empresa en el promedio de los años considerados. Poco más de la mitad de las empresas realizaron ventas externas por menos de 50.000 dólares, representando tan sólo el 0,4% del valor total de las exportaciones. En el otro extremo, alrededor de 300 empresas (2,5% del total) explican poco más del 80% del valor de las ventas externas en este lapso, señalando una importante concentración del monto total exportado en un número reducido de empresas, cada una con exportaciones promedio superiores a 10 millones de dólares. Por otra parte, el 90% de la base exportadora del período 1998-2002 representó el 10% del valor exportado total.

**Cuadro 3: Base exportadora según valor promedio de exportaciones.  
1998-2002.**

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Número de empresas	% s/total	
				Nº de empresas	U\$S
1	0	10,000	3,307	27.50%	0.10%
2	10,001	50,000	3,161	26.30%	0.30%
3	50,001	100,000	1,275	10.60%	0.40%
4	100,001	500,000	2,253	18.70%	2.00%
5	500,001	1,000,000	636	5.30%	1.80%
6	1,000,001	5,000,000	911	7.60%	7.80%
7	5,000,001	10,000,000	195	1.60%	5.30%
8	10,000,001	20,000,000	128	1.10%	7.00%
9	20,000,001	>	168	1.40%	75.40%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Por su parte, el Cuadro 4 muestra la base exportadora, discriminando la cantidad de empresas por años de permanencia en la actividad exportadora. Como se advierte, sólo 2.339 firmas exportaron



en los nueve años que componen el lapso analizado, las que equivalen al 20% de la base exportadora promedio de los años 1998-2002. Nótese el importante número de empresas que exportaron sólo uno, dos o tres años (las primeras tres filas del cuadro), casi una tercera parte de la base exportadora del período 1998-2002. La mitad de la base exportadora de referencia, entonces, registró ventas externas entre cuatro y ocho de los años estudiados.

**Cuadro 4: Base exportadora discriminada por años de permanencia.**

En número de empresas.

Años	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1	2,127	1,633	1,628	1,437	1,381	1,109	1,034	1,049	3,551
2	1,291	1,796	1,256	1,316	1,347	1,137	1,162	1,690	1,603
3	995	1,327	1,519	1,305	1,287	1,151	1,487	1,355	1,229
4	731	986	1,159	1,329	1,263	1,493	1,340	1,167	1,044
5	659	808	962	1,137	1,598	1,276	1,132	994	864
6	564	742	893	1,249	1,290	1,266	960	866	774
7	501	696	1,065	1,098	1,125	1,096	1,091	902	777
8	589	940	952	979	982	973	964	940	721
9	2,339	2,339	2,339	2,339	2,339	2,339	2,339	2,339	2,339
Total	9,796	11,267	11,773	12,189	12,612	11,840	11,509	11,302	12,902

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana

Nota: Para la fila de 4 años, por ejemplo, en cada año se consignan las empresas que exportaron en ese año y en otros tres años del período considerado.

Las observaciones anteriores se hacen más evidentes cuando se considera la base exportadora acumulada para el lapso 1994-2002, distinguiendo las empresas según años de permanencia en la actividad exportadora (Cuadro 5). Alrededor de 15.000 empresas realizaron ventas al mercado externo en sólo un año del período considerado, equivalente al 42% de la base exportadora acumulada y representando el 1% del total de exportaciones registradas en este lapso. El 70% de las empresas exportaron sólo entre uno y tres años, explicando el 5% del valor total de las exportaciones. En el otro extremo, las firmas que tuvieron presencia en el mercado internacional durante todo el lapso considerado representaron apenas el 7% de la cantidad total de empresas, aunque explican el 73% del valor de las exportaciones acumuladas en los 9 años analizados. Esta disparidad en cantidad de empresas y valor de exportaciones entre los extremos de la base exportadora se refleja en las exportaciones promedio por empresa, cuyo piso es de 110.000 dólares para aquellas firmas que sólo exportaron un año, llegando a casi 7,5 millones de dólares promedio para el conjunto de 2.339 firmas con presencia constante en el período seleccionado. Ello confirma, entonces, la existencia de una importante concentración de la base exportadora, con un conjunto de empresas que tiene un alto nivel de inserción en el mercado mundial y el resto, que no sólo realiza operaciones relativamente menores, sino que además muestra un comportamiento discontinuo en sus ventas al mercado externo.

Finalmente, el Cuadro 6 presenta la base exportadora correspondiente al promedio del período 1994-2002, discriminada por familia de productos. Casi el 70% de las firmas exportaron manufacturas, aunque esta familia de productos representó un tercio del valor promedio de las exportaciones. Por otro lado, el 30% de la base exportadora promedio exportó bienes pertenecientes a Productos Primarios y Alimentos Procesados y Bebidas, representando alrededor del 50% del valor promedio de las ventas externas en este período.

**Cuadro 5: Empresas exportadoras por años de permanencia.**

Acumulado del período 1994-2002.

Años	Empresas		Exportaciones		
	Número	% s/total	Acumulado (U\$S)	% s/total	Promedio por empresa (U\$S)
1	14,949	42%	1,618	1%	0.11
2	6,299	18%	4,596	2%	0.36
3	3,885	11%	3,726	2%	0.32
4	2,628	7%	4,473	2%	0.43
5	1,886	5%	8,498	4%	0.9
6	1,434	4%	7,715	4%	0.9
7	1,193	3%	15,554	7%	1.86
8	1,005	3%	11,876	6%	1.48
9	2,339	7%	157,656	73%	7.49

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

**Cuadro 6: Base exportadora según tipo de producto, promedio 1994-2002**

Categorías	Participación según N° de empresas	Participación según valores Fob
PRODUCTOS PRIMARIOS	13%	22%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	16%	29%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	3%	16%
MANUFACTURAS	68%	33%
Total general	100%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Si una misma empresa exportó dos familias de productos, a los efectos de este cuadro se la consideró como dos empresas diferentes.

### 3 - Perfil de las empresas que se inician en la actividad exportadora.

En esta sección se analizan las características de las empresas Entrantes que, como se comentara precedentemente, constituyen una porción muy significativa de la base exportadora. Para ello, se considera el período 1998-2002, en el que el error de clasificación no es significativo, habiéndose contabilizado un total de 13.793 firmas.

En el Cuadro 7 se distinguen las empresas Entrantes de acuerdo al valor de sus exportaciones en el año que comenzaron su inserción en el mercado internacional. Alrededor de tres cuartas partes de las firmas se inició en la actividad exportadora con valores inferiores a los 50.000 dólares, representando el 5,2% de las exportaciones acumuladas para esta categoría de empresas en el período considerado. Es interesante notar que casi el 95% de las firmas Entrantes exportaron menos de 500.000 dólares, en tanto sólo 280 firmas realizaron ventas superiores al millón de dólares en su año de ingreso. Este importante número de empresas en los montos inferiores puede estar asociada al envío de muestras y a la incipiente experiencia en el comercio exterior.

**Cuadro 7: Empresas entrantes según valor de exportación en el año de inicio, 1998-2002.**

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Nº de empresas	% s/total	Millones de U\$S	% s/total
1	0	10,000	6,350	46.00%	24	1.00%
2	10,001	50,000	4,217	30.60%	100	4.20%
3	50,001	100,000	1,228	8.90%	86	3.60%
4	100,001	500,000	1,447	10.50%	309	13.00%
5	500,001	1,000,000	271	2.00%	188	7.90%
6	1,000,001	5,000,000	232	1.70%	459	19.30%
7	5,000,001	10,000,000	24	0.20%	160	6.70%
8	10,000,001	20,000,000	15	0.10%	197	8.30%
9	20,000,001	>	9	0.10%	857	36.00%
Total			13,793	100%	2,380	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Por otro lado, para analizar el comportamiento posterior de las empresas Entrantes respecto a su continuidad o no en la actividad exportadora, resulta conveniente cambiar el período de análisis, para imponer esta condición al mayor lapso posible dentro de los años considerados. Para ello, se consideró apropiado tomar el conjunto de empresas Entrantes en el período 1995-1997, a pesar del error de clasificación comentado, e imponer la exigencia de haber exportado en todos los años posteriores para la definición de "continuidad". Así, una empresa Entrante en los años 1995-1997 se define como *Continua* si, una vez iniciada en la actividad exportadora, prosiguió exportando en todos los años posteriores hasta el año 2002. Por empresa Entrante *Desistente*, en tanto, se entiende una firma que sólo exportó el año de inicio, mientras que empresa *Discontinua* se refiere a aquella que interrumpió sus ventas externas una o más veces entre el año de inicio y el 2002.

El Cuadro 8 muestra el resultado de esta desagregación de acuerdo a la tipología explicada anteriormente. Resulta conveniente señalar, en primer lugar, que los resultados obtenidos al analizar las empresas entrantes según valor de exportación en el año de inicio, no cambian fundamentalmente al considerar este nuevo período que va de 1995 a 1997, registrándose similares niveles de concentración para las empresas que exportaron hasta los 50.000 dólares.

**Cuadro 8: Empresas entrantes clasificadas según continuidad y valor de exportación en el año de inicio, 1995-1997.**

Intervalo	Min (U\$S)	Max (U\$S)	Continuas		Discontinuas		Desistentes		Total	
			Nº de empresas	%	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%	Nº de empresas	%
1	0	10,000	285	23.30%	2,308	37.80%	2,101	44.70%	4,694	39.00%
2	10,001	50,000	379	31.00%	2,099	34.40%	1,691	36.00%	4,169	34.70%
3	50,001	100,000	155	12.70%	598	9.80%	413	8.80%	1166	9.70%
4	100,001	500,000	248	20.30%	768	12.60%	381	8.10%	1397	11.60%
5	500,001	1,000,000	69	5.60%	143	2.30%	58	1.20%	270	2.20%
6	1,000,001	5,000,000	66	5.40%	160	2.60%	44	0.90%	270	2.20%
7	5,000,001	10,000,000	12	1.00%	22	0.40%	3	0.10%	37	0.30%
8	10,000,001	20,000,000	6	0.50%	5	0.10%	5	0.10%	16	0.10%
9	20,000,001	>	4	0.30%	4	0.10%	2	0.04%	10	0.10%
Total			1,224	100%	6,107	100%	4,698	100%	12,029	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nótese que la mitad de las empresas (6.107) que se iniciaron en este período en la actividad exportadora, continuaron con su presencia en el mercado internacional de manera discontinua, el 40% (4.698) se retiró de la actividad y sólo el 10% (1.224) de las firmas registró ventas externas en todo el período subsiguiente. Parece existir una relación entre el valor de las exportaciones en el año de entrada y la posibilidad de continuidad o no en la actividad exportadora. Así, las empresas que se ubican por debajo de los 50.000 dólares representaron el 50% en el caso de las Continuas, el 72% en el de las Discontinuas y el 81% en el de las Desistentes. Si consideramos la franja que va hasta los 500.000 dólares, se ubican en ella el 87% de las firmas Continuas, el 94% de las Discontinuas y el 97% de las Desistentes. Por otro lado, alrededor del 90% de las firmas que exportaron hasta 50.000 dólares en su año de entrada pertenecen a la categoría de Discontinua o Desistente; esta cifra disminuye al 85% si consideramos la franja que va hasta los 500.000 dólares. En el otro extremo, la presencia de empresas Continuas comienza a ser significativa a partir del monto de 5 millones de dólares.

Por su parte, el Cuadro 9 muestra que la distribución entre los tres tipos de empresas Entrantes en cada año se mantiene bastante estable en términos del número de empresas. Así, en promedio, alrededor del 10% de firmas Entrantes fueron Continuas, el 50% Discontinuas y el 40% los constituyeron las firmas Desistentes.

**Cuadro 9: Evolución de las empresas entrantes según categorías de permanencia, 1995-1997.**

Cantidad de empresas y participación en el total.

Categoría	Años					
	1995		1996		1997	
Continuas	416	9%	424	11%	384	11%
Discontinuas	2,522	55%	1,926	48%	1,659	48%
Desistentes	1,633	36%	1,628	41%	1,437	41%
Total general	4,571	100%	3,978	100%	3,480	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

En cuanto al tipo de productos que exportaron las empresas Entrantes en su año de inicio en la actividad, el Cuadro 10 muestra que, en promedio, casi tres cuartos de las firmas ingresaron al mercado internacional a partir de Manufacturas, seguidas de las que exportaron Alimentos Procesados y Bebidas (13%) y Productos Primarios (12%). Nótese que esta distribución es similar a la encontrada en el Cuadro 6 para el total de la base exportadora correspondiente al período 1994-2002.

**Cuadro 10: Empresas entrantes según tipo de producto exportado, 1995-97.**

Participación en el total de número de empresas.

Categorías	1995	1996	1997	Promedio
PRODUCTOS PRIMARIOS	11%	14%	15%	13%
ALIMENTOS PROCESADOS Y BEBIDAS	12%	13%	10%	12%
MINERALES Y COMBUSTIBLES	3%	3%	3%	3%
MANUFACTURAS	74%	70%	72%	72%
Total general	100%	100%	100%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana.

Nota: Si una misma empresa exportó dos familias de productos, a los efectos de este cuadro se la consideró como dos empresas diferentes.

Esta distribución de empresas entrantes por tipo de producto no cambia sustancialmente cuando se distingue según la continuidad y tipo de producto exportado (Cuadro 11), manteniéndose la reponderancia de la exportación de Manufacturas. Por otro lado, como lo muestra la segunda parte del Cuadro 11 (*en la página siguiente*), la distribución entre empresas Continuas, Discontinuas y Desistentes es similar para cada familia de productos considerados, con una presencia promedio entre el 14% y 20% por producto para las Continuas, entre 50% y 60% para las Discontinuas y entre 27% y 35% para las Desistentes.

Finalmente, el Cuadro 12 presenta los destinos de las exportaciones de las empresas Entrantes en el período 1995-1997, destacándose el MERCOSUR como el principal mercado al que se orientaron estas empresas. En los años considerados, la participación de las exportaciones en esta región fluctuó entre el 34% y 59%, siguiéndole en importancia el resto de los países del ALCA.

**Cuadro 12: Mercados de destino de las empresas Entrantes, 1995-1997.**

Participación según valor de exportaciones

Años	Destinos				Total
	Mercosur	Resto ALCA	Unión Europea	Resto	
1995	40%	28%	16%	16%	100%
1996	59%	16%	13%	12%	100%
1997	34%	13%	7%	46%	100%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana

#### 4 - Algunas comparaciones con la base exportadora de Brasil.

Dado que la metodología utilizada aquí siguió los lineamientos generales del trabajo de Markwald y Puga mencionado anteriormente, es posible realizar algunas comparaciones entre ambas bases de exportadores.

En primer lugar se destaca la mayor cantidad total de empresas exportadoras brasileñas respecto de las argentinas, habiéndose profundizado la brecha en los últimos años, llegando a ser en el año 2001 aproximadamente un 50% mayor. Sin embargo, cuando se compara la participación de las firmas entrantes en el total de empresas exportadoras puede observarse que los porcentajes resultan similares, situándose en torno al 25%.

Asimismo, al compararse el valor promedio exportado por empresa el correspondiente a Brasil supera al de Argentina en un 66%, alcanzando las primeras 3,35 millones de dólares por empresa. Esta relación se mantiene si la comparación se hace teniendo en cuenta las empresas antiguas, que exportaron en promedio un 61% más que las argentinas (4,35 contra 2,68 millones de dólares). En el caso de las entrantes la diferencia se reduce, habiendo exportado las firmas brasileñas individualmente en promedio un 45% más que las argentinas (0,29 contra 0,20 millones de dólares).

Otra comparación que puede realizarse entre ambas bases es por rango de valor de exportaciones. En este caso puede observarse que las empresas exportadoras argentinas están más concentradas en los rangos inferiores, hasta 100.000 dólares, donde se sitúan el 64,4% del total de firmas exportadoras mientras que en Brasil el mismo rango reúne el 53,9%. En el rango siguiente (mayor a 100.000 dólares

Cuadro 11: Empresas entrantes según tipo de producto y continuidad, 1995 - 1997.

a) Por continuidad, distribución según tipo de producto.									
Categorías	Años								
	1995		1996		1997		Total general		
	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Desist.
Productos primarios	12%	11%	11%	15%	14%	15%	15%	15%	16%
Alimento procesado y bebidas	16%	11%	12%	13%	13%	10%	10%	10%	10%
Minerales y Combustibles	3%	3%	3%	3%	3%	3%	4%	2%	3%
Manufacturas	69%	76%	74%	70%	70%	71%	71%	72%	72%
Total general	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
b) Por producto, distribución según continuidad.									
Categorías	Años								
	1995		1996		1997		Total general		
	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Cont.	Discont.	Desist.
Productos primarios	14%	57%	100%	13%	32%	15%	15%	48%	37%
Alimento procesado y bebidas	17%	54%	100%	21%	31%	16%	16%	50%	33%
Minerales y Combustibles	14%	58%	100%	18%	37%	23%	23%	41%	36%
Manufacturas	12%	59%	100%	16%	33%	16%	16%	50%	35%
Total general	13%	58%	100%	16%	33%	16%	16%	49%	35%

Fuente: CNCE sobre la base de datos de Aduana

y hasta 1.000.000 de dólares) las firmas exportadoras brasileñas representaron el 27,2%; mientras que las argentinas el 24%. Mayor diferencia aún se encuentra en el rango más alto (mayores a 1.000.000 de dólares), en el cual se agrupan el 18,9% de las empresas exportadoras brasileñas y el 11,6% de las argentinas.

Cuando se tiene en cuenta el destino de las exportaciones de las empresas entrantes se advierte que el principal comprador de las firmas argentinas es el MERCOSUR, que representó el 47,6% del total de ventas de este grupo de empresas, el Resto del ALCA compró por el 18,5%; la Unión Europea por el 12,3% y el Resto del Mundo lo hace por 21,6%. Las empresas entrantes de Brasil en cambio, vendieron principalmente al Resto del ALCA, 33,1%; siguiéndole en importancia la Unión Europea con el 25,6%; el Resto del Mundo con el 22,6% y finalmente el MERCOSUR con el 18,7%.

## 5 - Conclusiones.

La caracterización de la base exportadora argentina, entendida como el conjunto de empresas que exportaron en un período determinado, resulta un elemento relevante en el análisis del desempeño exportador de bienes y en la orientación para la toma de decisiones en materia de políticas económicas de comercio exterior.

En el presente trabajo se encontró que durante el período 1994-2002, la Argentina contó con una amplia base exportadora (12.000 empresas en promedio) y un bajo nivel de exportaciones por empresa. Se verificó también una importante concentración del monto de exportaciones en este lapso, con un conjunto de empresas que presentan un alto nivel de inserción en el mercado internacional y el resto de las firmas, que realizan operaciones significativamente menores y que además muestran un comportamiento discontinuo en sus ventas al mercado externo.

En promedio, cada año casi 3.000 empresas ingresan a la base exportadora, mientras que un número similar se retiran. Sólo el 20% de la base exportadora realizó operaciones en todos los años del lapso analizado.

Alrededor de tres cuartos de las empresas Entrantes se iniciaron en la actividad exportadora con menos de 50.000 dólares, principalmente Manufacturas y con ventas preponderantemente a los países vecinos del MERCOSUR.

En el caso de las empresas Entrantes, una proporción significativa (40%) presentó discontinuidad y sólo un 10% de las firmas registró ventas externas en todo el período subsiguiente, con una elevada relación entre el valor de las exportaciones en el año de entrada y la continuidad en la actividad exportadora. Sin embargo la distribución entre los tres tipos de empresas Entrantes en cada año se mantiene estable en términos del número de empresas, con una proporción del 10% en Continuas, el 50% en Discontinuas y en un 40% en Desistentes.

Al hacer una comparación de los datos obtenidos para la base exportadora argentina con la de Brasil, se observa que el número de exportadores brasileños creció, en los últimos años, a una tasa superior a la de los argentinos, profundizando la brecha entre ambas, aunque la participación de las

empresas entrantes es similar en ambos casos. Asimismo, además de ser mayores en número, el promedio exportado por las empresas brasileñas también es superior, tanto en el caso de las empresas antiguas como en el de las entrantes, aunque en este último caso la diferencia es menor. Otro hecho a destacar es que las empresas exportadoras argentinas se concentran en los rangos inferiores en lo que respecta a valores exportados.

Finalmente, considerando sólo las empresas entrantes, es importante destacar la diferente importancia entre los destinos de las exportaciones de las firmas brasileñas respecto de las argentinas. En este sentido, las ventas externas brasileñas además de estar más diversificadas, se dirigen principalmente a mercados extra-MERCOSUR, siendo el más importante el Resto del ALCA, seguido por la Unión Europea. En cambio en las firmas argentinas entrantes las exportaciones al MERCOSUR representan casi la mitad del total de sus ventas externas.



### ***Referencias Bibliográficas***

*Cepeda, H.* (1996), "La Internacionalización de las PYMES Argentinas", Instituto para el Desarrollo Industrial (IDI), Unión Industria Argentina.

*Fundes Argentina* (2001), "Las PYMES Exportadoras Argentinas Exitosas: hacia la Construcción de Ventajas Competitivas", Coordinadores: Virginia Moori Koenig, Darío Milesi y Gabriel Yoguel. Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.

*Markwald, R. y Fernando Puga* (2002), "Focando a Política de Promoção de Exportações", Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX), Julio 2002.





---

## Anexos Especiales:

### Síntesis Sectorial

Continuando con la publicación de las Fichas Sectoriales, en esta oportunidad se presentan las correspondientes a los sectores 289 a 32A de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) Revisión 3, en su desagregación a tres dígitos.

La información referida a la totalidad de las ramas manufactureras se encuentra disponible en la página web del Centro de Estudios para la Producción, (<http://www.mecon.gov.ar/cep>)

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

## Procesos de acabado de superficies metálicas (\*).

	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	3.5	3.6	3.6	3.7	3.3	3.2	2.9	2.7	2.5	2.4
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	4.9	4.8	4.8	4.9	4.9	4.9	4.8	4.8	4.2	4.1
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	1.0	0.6	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5	0.4	0.5	0.4
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	1.3	0.8	1.1	0.8	0.7	0.7	0.7	0.6	0.7	0.6
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	2.0	2.1	2.2	2.1	2.2	2.2	2.2	2.3	2.4	2.3
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	2.2	2.4	2.5	2.4	2.5	2.4	2.3	2.4	2.5	2.5
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	105.3	94.2	105.0	105.0	98.6	80.7	77.9	63.0	46.8
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	110.6	107.6	121.8	125.5	118.8	93.6	90.0	71.4	95.6
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	109.4	104.4	119.1	116.0	110.9	100.1	103.7	104.2	88.6
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	109.7	108.0	120.4	117.0	116.5	119.2	128.1	129.0	113.2
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	105.1	95.1	96.2	96.5	95.3	96.2	101.7	96.9	51.7
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	96.0	91.1	80.7	83.2	86.0	96.1	98.1	93.0	58.3
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	101.8	112.5	113.6	112.8	112.7	108.3	106.5	105.0	199.1
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	100.9	104.9	104.3	102.1	103.1	102.3	99.1	98.4	114.3
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	126.6	96.0	157.3	133.3	135.4	121.5	118.1	108.1	122.5	106.8
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	3.2	1.7	3.0	5.6	8.8	7.2	6.1	6.5	8.2	22.0
5.1.3. Principales Destinos	%	Brasil (41,8)	EEUU (34,2)	EEUU (35,7)	Brasil (41,1)	Brasil (39,0)	Brasil (33,8)	Brasil (26,8)	Brasil (28,8)	Brasil (37,1)	Brasil (35,7)
	%	EEUU (14,1)	Brasil (14,1)	Brasil (18,6)	Chile (10,0)	Chile (10,5)	Chile (12,1)	Chile (13,3)	Chile (12,8)	Chile (10,4)	Chile (10,8)
	%	Uruguay (7,5)	Alemania (11,3)	Paraguay (9,5)	Paraguay (7,8)	EEUU (8,9)	Uruguay (9,5)	Uruguay (9,4)	EE.UU. (8,4)	EE. UU. (8,1)	EE.UU. (10,1)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	340.8	462.7	453.9	492.0	684.5	680.2	557.8	578.3	480.1	206.1
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	8.2	10.1	10.2	9.7	13.1	13.8	14.4	15.5	16.2	15.6
5.2.3. Principales Orígenes	%	Brasil (29,5)	Brasil (28,7)	EEUU (29,8)	Brasil (28,5)	Brasil (29,3)	Brasil (26,5)	Brasil (28,2)	Brasil (31,7)	Brasil (30,7)	Brasil (27,8)
	%	EEUU (22,7)	EEUU (27,8)	Brasil (26,2)	EEUU (19,2)	EEUU (16,2)	EEUU (13,9)	EEUU (14,4)	EE. UU. (14,2)	EE. UU. (14,6)	EE.UU. (14,9)
	%	Francia (6,3)	Alemania (5,7)	Alemania (6,3)	Italia (8,7)	Italia (9,8)	España (6,7)	Italia (7)	China (7,2)	China (7,5)	Chile (9,3)

(\*) Incluye el forjado, prensado, estampado y pulvimetalurgia de los metales, la fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería.

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

Fabricación de maquinaria de uso general (*).											
	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	1.8	1.7	2.0	1.9	1.7	1.7	1.5	1.5	1.6	2.2
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	2.5	2.5	2.7	2.6	2.5	2.6	2.5	2.5	2.6	2.7
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	1.5	1.2	1.4	1.2	1.3	1.5	1.5	1.6	1.7	1.4
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	2.0	1.7	1.9	1.9	1.9	2.1	2.0	2.4	2.5	2.1
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	6.1	7.0	8.1	7.3	6.9	6.9	7.6	6.4	6.9	6.9
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	6.8	7.9	9.1	8.5	7.8	7.6	8.1	6.8	7.3	7.6
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	104.0	119.6	117.2	114.6	111.4	83.6	88.7	86.2	114.7
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	117.9	133.0	136.6	148.1	146.7	118.9	108.3	94.3	147.6
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	107.9	121.1	127.8	125.0	121.7	102.4	117.2	117.1	165.1
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	101.2	122.3	124.5	118.1	116.9	108.0	117.5	118.1	169.9
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	114.1	111.0	108.0	94.2	96.1	96.6	99.8	108.2	77.5
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	105.8	91.7	84.6	75.4	79.0	94.2	85.2	92.4	46.9
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	96.5	100.9	103.2	106.4	106.2	106.0	105.4	99.9	149.5
4.2. Precio relativo IPM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	95.6	94.0	94.8	96.2	97.2	100.0	98.1	93.7	85.8
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	197.3	197.0	287.1	300.5	355.0	384.0	349.2	422.6	448.9	365.3
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	10.0	10.0	12.1	12.6	14.8	16.5	20.1	23.0	26.5	32.5
5.1.3. Principales Destinos	%	Brasil (29,1)	Brasil (30,9)	Brasil (40,9)	Brasil (41,0)	Brasil (51,0)	Brasil (42,4)	Brasil (40,2)	Brasil (42,9)	Brasil (40,4)	Brasil (36,6)
	%	Chile (12,7)	Chile (11,1)	Chile (9,7)	Chile (10,4)	EEUU (10,3)	EEUU (14,8)	EEUU (12)	EE.UU. (12,4)	EE. UU. (8,1)	EE.UU. (10,2)
	%	EEUU (9,7)	EEUU (10,4)	EEUU (9,5)	EEUU (7,2)	Chile (8,4)	Chile (6,5)	Chile (7,1)	Bélgica (6,6)	Chile (6,3)	Bolivia (7,9)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	1,030.1	1,522.9	1,638.6	1,745.8	2,105.2	2,164.5	1,933.8	1,615.6	1,395.5	619.1
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	36.8	46.2	44.0	45.7	50.8	52.7	58.2	53.3	52.9	45.0
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (27,9)	EEUU (26,6)	EEUU (29,3)	EEUU (25,8)	EEUU (29,3)	EEUU (29,3)	EEUU (28,1)	EE. UU. (22,2)	EE. UU. (24,5)	EE.UU. (34)
	%	Italia (17,8)	Italia (17,4)	Italia (15,5)	Italia (19,3)	Brasil (14,0)	Italia (11,5)	Italia (16,8)	Brasil (18,0)	Brasil (15,9)	Brasil (13,4)
	%	Brasil (17,4)	Brasil (14,8)	Brasil (12,5)	Brasil (14,2)	Italia (13,7)	Brasil (11,2)	Brasil (11,6)	Italia (11,2)	Italia (11,2)	Alemania (11)

(\*) Incluye motores y turbinas (excepto los de aeronaves, automotores y motocicletas), bombas, compresores, engranajes, hornos y quemadores, equipos de elevación y manipulación.

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

Fabricación de maquinaria de uso especial (*).											
	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	1.5	1.6	1.7	1.8	1.5	1.4	1.1	0.9	0.8	0.9
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	2.7	2.6	2.6	2.6	2.5	2.6	2.7	2.5	2.1	2.1
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	1.0	0.6	0.8	0.6	0.6	0.7	0.7	0.6	0.6	0.5
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	1.4	0.8	1.1	1.0	0.8	1.0	1.0	0.8	0.9	0.7
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	7.2	6.8	5.5	6.5	6.3	5.7	4.8	3.7	4.3	3.5
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	7.9	7.7	6.2	7.5	7.1	6.4	5.1	3.9	4.6	3.8
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	109.9	110.0	121.7	107.1	99.7	66.5	54.1	46.1	44.7
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	116.2	104.7	132.6	139.9	129.7	84.4	66.0	55.9	70.6
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	113.8	120.6	140.9	125.0	115.4	80.6	73.8	81.7	89.9
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	106.7	116.6	114.7	94.0	89.4	57.0	60.8	65.7	73.7
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	115.6	112.5	113.8	112.1	113.2	109.8	109.5	110.9	67.3
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	101.5	93.3	80.7	89.7	98.1	136.4	148.5	135.7	74.9
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	98.2	104.7	110.4	116.4	116.6	113.6	114.3	107.8	186.2
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	97.2	97.6	101.4	105.3	106.6	107.2	106.4	101.1	106.9
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	134.5	94.5	167.5	152.8	158.3	181.6	166.7	149.2	170.7	131.2
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	7.9	5.2	8.6	6.7	7.5	9.2	13.0	14.2	20.3	27.9
5.1.3. Principales Destinos	%	Brasil (16,5)	Brasil (20,4)	Brasil (28,5)	Brasil (25,0)	Brasil (35,1)	Brasil (34,5)	Brasil (30,8)	Brasil (35,7)	Brasil (36,1)	Brasil (21,9)
	%	Chile (15,8)	Chile (17,9)	Chile (11,3)	Malasia (13,9)	Chile (10,3)	Bolivia (11,1)	EEUU (9,8)	EE.UU. (15,1)	EE. UU. (14,4)	EE.UU. (17,5)
	%	Venezuela (13,7)	EEUU (16,0)	Malasia (9,1)	Uruguay (12,1)	Uruguay (10,3)	Uruguay (10,6)	Chile (8,5)	Chile (9,0)	Chile (8,5)	Chile (13,1)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	1,206.8	1,480.9	1,112.7	1,544.2	1,915.5	1,799.7	1,224.1	925.4	874.1	311.8
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	43.6	46.1	38.4	42.1	49.5	50.2	52.4	50.7	56.6	47.9
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (26,0)	EEUU (23,4)	EEUU (28,4)	EEUU (25,5)	EEUU (26,4)	EEUU (25,3)	EEUU (24,8)	EE. UU. (24,0)	EE. UU. (22,4)	EE.UU. (25,4)
	%	Italia (18,9)	Italia (16,5)	Alemania (16,6)	Brasil (18,0)	Brasil (16,5)	Brasil (18,7)	Italia (15,1)	Alemania (15,5)	Brasil (16,8)	Italia (15,4)
	%	Brasil (14,7)	Alemania (15,2)	Italia (14,6)	Italia (16,6)	Italia (14,6)	Italia (13,4)	Brasil (15)	Brasil (14,8)	Alemania (15,2)	Brasil (15,4)

(\*) Incluye maquinaria agropecuaria y forestal, máquinas herramienta, maquinaria metalúrgica, para explotación de minas y canteras y para obras de construcción, armas y municiones, etc.

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

## Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico.

	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	1.3	1.0	0.8	0.9	1.1	1.2	1.1	1.0	1.0	0.6
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	1.2	1.2	1.1	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2	1.1	1.0
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.1	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.1	0.1	0.3	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	1.8	1.4	1.1	1.2	1.2	1.1	1.2	1.4	1.4	0.4
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	2.0	1.6	1.2	1.4	1.4	1.2	1.3	1.4	1.5	0.4
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	83.8	63.0	76.2	110.4	110.0	94.1	84.5	75.5	40.8
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	87.4	63.8	79.9	112.2	110.8	93.2	87.2	74.9	52.5
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	89.2	77.0	89.4	123.6	119.0	116.3	115.8	116.2	76.6
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	92.6	88.7	101.4	143.8	149.5	148.9	151.0	154.2	120.8
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	94.8	93.1	90.6	86.3	88.0	90.8	91.2	93.9	52.3
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	106.2	120.9	101.3	69.8	74.0	78.1	78.8	80.8	68.3
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	101.3	102.9	102.1	101.3	100.3	98.8	97.6	95.4	148.9
4.2. Precio relativo IPM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	100.3	95.9	93.7	91.6	91.8	93.3	90.8	89.5	85.5
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	11.7	15.9	44.2	28.0	26.6	15.6	20.5	13.9	16.0	19.6
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	0.8	1.3	4.7	2.5	1.7	1.0	1.5	1.2	1.5	6.7
5.1.3. Principales Destinos	%	Uruguay (29,3)	Brasil (40,4)	Brasil (75,0)	Brasil (55,2)	Brasil (47,0)	Brasil (40,2)	Brasil (55,1)	Brasil (36,7)	Brasil (44,3)	Brasil (29,1)
	%	Paraguay (25,3)	Paraguay (21,3)	Paraguay (10,0)	Paraguay (17,1)	Uruguay (15,9)	Chile (21,8)	Chile (19,6)	Chile (22,6)	Chile (22,4)	Chile (24,2)
	%	Brasil (22,1)	Uruguay (19,2)	Uruguay (5,4)	Uruguay (10,0)	Paraguay (15,5)	Uruguay (15,0)	Uruguay (8,3)	Uruguay (13,6)	Uruguay (10,7)	Canada (7,5)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	310.0	313.4	220.1	297.1	366.5	351.8	301.6	342.4	281.1	32.4
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	17.9	20.7	19.9	21.4	18.8	18.3	18.7	22.6	21.6	10.7
5.2.3. Principales Orígenes	%	Brasil (24,6)	Italia (21,3)	Brasil (18,9)	Italia (23,7)	Brasil (20,0)	Brasil (22,3)	Brasil (30,2)	Brasil (32,1)	Brasil (32,6)	Brasil (42,8)
	%	Italia (16,8)	Brasil (16,0)	Italia (18,8)	Brasil (19,1)	Italia (17,2)	Italia (18,0)	China (14,4)	China (18,8)	China (19,1)	China (20,5)
	%	EEUU (7,2)	España (9,6)	España (10,6)	España (9,2)	Corea (8,5)	China (13,1)	Italia (11,5)	Italia (11,7)	Italia (12,4)	Italia (11,5)

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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



# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática.											
	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.6	0.5	0.3	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	0.2
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.8	0.7	0.5	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	3.9	4.2	3.4	1.8	3.6	3.9	4.6	4.7	4.7	2.3
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	4.3	4.7	3.9	2.1	4.1	4.4	4.9	5.0	5.0	2.5
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	65.7	55.7	48.6	64.2	67.7	86.5	63.9	58.5	20.2
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	121.7	93.7	63.2	150.5	166.1	162.0	158.0	126.3	71.9
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	67.7	57.3	51.9	76.8	93.9	121.0	91.0	87.0	30.6
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	65.4	59.1	54.5	77.1	95.7	129.4	100.9	91.1	32.5
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	105.6	104.3	104.7	86.6	96.9	106.0	112.4	126.3	52.1
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	155.9	182.1	201.9	112.8	103.2	87.6	123.6	145.2	170.2
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	100.0	101.5	100.3	97.7	91.0	85.7	82.7	76.7	197.8
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	99.0	94.6	92.1	88.4	83.2	80.9	77.0	71.9	113.6
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	81.6	83.0	68.9	35.2	29.2	36.2	28.5	40.6	37.0	41.6
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	35.6	55.1	53.2	31.4	20.3	25.6	16.8	33.5	35.9	136.2
5.1.3. Principales Destinos	%	EEUU (36,8)	EEUU (41,6)	Brasil (36,0)	EEUU (37,3)	EEUU (59,0)	EEUU (64,2)	EEUU (62)	EE.UU. (72,2)	EE. UU. (57,9)	EE.UU. (38,8)
	%	Japón (12,4)	Brasil (11,8)	EEUU (25,7)	México (19,8)	Chile (13,5)	Uruguay (7,7)	Uruguay (11,4)	Uruguay (7,0)	Chile (5,5)	Brasil (16,3)
	%	Brasil (11,0)	Japón (8,8)	Perú (5,1)	Chile (14,6)	Uruguay (7,5)	Chile (6,0)	Chile (7,3)	Brasil (4,7)	Brasil (5,2)	México (11,3)
	%										
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	657.4	911.7	693.6	432.4	1,097.6	1,231.9	1,162.8	1,191.3	951.0	204.1
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	81.6	93.1	91.9	84.9	90.6	92.1	89.1	93.7	93.5	105.7
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (74,3)	EEUU (74,5)	EEUU (70,4)	EEUU (65,2)	EEUU (66,2)	EEUU (35,7)	EEUU (29,8)	EE. UU. (30,0)	EE. UU. (30,0)	EE.UU. (32,3)
	%	México (4,6)	Alemania (3,5)	México (5,3)	Brasil (6,5)	Brasil (6,3)	Japón (9,5)	Brasil (12,9)	Brasil (14,3)	China (13,4)	China (13,6)
	%	Japón (3,5)	México (3,1)	Brasil (2,7)	México (5,5)	México (5,8)	China (9,1)	China (9,7)	China (12,1)	Brasil (11,0)	Japón (9,8)
	%										

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

Fabricación de hilos y cables aislados (*).											
	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	0.67	0.73	0.80	0.70	0.69	0.75	0.65	0.65	0.58	0.30
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	0.45	0.44	0.43	0.41	0.42	0.44	0.49	0.50	0.49	0.36
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.06	0.11	0.11	0.12	0.17	0.13	0.11	0.21	0.26	0.08
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.08	0.16	0.15	0.18	0.25	0.19	0.15	0.31	0.39	0.11
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	0.86	0.70	0.73	0.48	0.40	0.40	0.46	0.49	0.44	0.29
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	0.96	0.78	0.82	0.56	0.45	0.44	0.49	0.52	0.47	0.32
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	112.7	106.8	103.2	116.0	135.3	110.9	111.1	90.0	30.6
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	111.8	119.2	109.2	116.9	127.2	98.3	95.1	70.5	55.4
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	117.0	121.3	125.7	137.4	155.1	121.5	128.5	117.5	60.3
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	118.4	131.8	122.2	127.4	150.5	118.7	118.3	121.2	67.5
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	98.0	80.7	82.3	83.0	96.5	96.2	92.6	96.5	39.1
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	83.8	66.5	65.5	60.4	62.2	79.1	72.1	82.1	64.8
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	101.8	116.7	114.2	110.8	102.5	94.0	93.2	90.0	205.8
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	100.8	108.8	104.9	100.3	93.8	88.8	86.8	84.4	118.2
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	7.4	18.0	22.9	29.4	45.8	34.9	25.1	55.5	70.0	19.4
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	1.0	2.1	2.5	3.3	4.8	3.4	3.2	7.2	11.6	12.4
5.1.3. Principales Destinos	%	Uruguay (38,0)	Uruguay (29,2)	Brasil (38,4)	Brasil (35,8)	Brasil (61,0)	Brasil (62,7)	Brasil (56,3)	Brasil (71,2)	Brasil (77,6)	Brasil (30,8)
	%	Costa Rica (15,0)	Costa Rica (20,1)	Paraguay (17,4)	España (19,3)	Bolivia (10,8)	Paraguay (14,2)	Chile (10)	Chile (6,9)	Chile (5,6)	Chile (14,5)
	%	Paraguay (14,5)	Paraguay (15,6)	España (17,1)	Paraguay (14,2)	Chile (7,7)	Chile (10,1)	Paraguay (9,9)	República Domin	Bolivia (3,8)	Uruguay (12,3)
	%										
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	145.7	150.9	147.8	115.7	120.9	125.2	116.3	123.3	89.5	26.0
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	16.5	15.3	14.0	12.0	11.7	11.1	13.4	14.7	14.4	15.9
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (60,0)	EEUU (49,1)	EEUU (37,6)	EEUU (53,0)	EEUU (43,6)	EEUU (32,5)	EEUU (31,3)	EE. UU. (38,0)	EE. UU. (42,7)	EE.UU. (29,4)
	%	Brasil (13,7)	España (17,1)	España (21,6)	Brasil (11,4)	Brasil (13,4)	Brasil (12,6)	Brasil (12,2)	Brasil (19,8)	Brasil (13,4)	Brasil (26,1)
	%	España (12,6)	Italia (10,5)	Brasil (14,5)	España (9,6)	Suecia (8,0)	España (6,4)	España (11,9)	España (8,7)	España (6,1)	orea del Sur (13,

(\*) Incluye la fabricación de cables e hilos para señalización, telefonía, electricidad, placas de metal aisladas, fibra óptica.

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica.											
	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	0.59	0.42	0.41	0.45	0.47	0.47	0.39	0.34	0.31	0.20
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	0.98	0.92	0.93	0.91	0.91	0.93	0.88	0.75	0.86	0.85
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.62	1.36	0.31	0.17	0.41	0.30	0.39	0.28	0.33	0.30
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.86	1.93	0.44	0.25	0.59	0.43	0.54	0.41	0.49	0.44
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	2.33	2.49	2.91	2.86	2.59	3.34	2.36	2.61	2.41	2.19
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	2.58	2.79	3.27	3.31	2.91	3.71	2.51	2.77	2.57	2.40
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	77.9	68.7	81.0	92.8	91.7	68.1	60.2	52.4	27.7
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	84.2	103.4	125.0	138.3	166.4	101.0	102.0	75.3	69.0
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	85.1	78.3	98.2	110.1	108.5	91.8	102.9	85.2	50.2
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	82.5	83.4	104.8	115.9	114.6	97.9	104.1	101.5	66.1
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	109.5	89.4	82.3	76.9	80.9	83.3	82.8	89.9	47.9
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	128.7	114.1	83.8	69.9	74.5	90.8	80.4	105.5	95.4
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	96.4	105.5	106.6	108.2	106.3	104.4	101.3	94.9	169.9
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	95.5	98.4	97.8	97.9	97.2	98.5	94.3	89.0	97.5
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill. de U\$S	82.7	218.3	65.1	40.8	109.2	80.5	91.8	74.4	88.4	77.2
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	12.6	44.1	13.6	7.2	16.5	12.5	19.6	18.5	27.0	74.6
5.1.3. Principales Destinos	%	EEUU (39,5)	EEUU (60,1)	EEUU (48,8)	Brasil (44,4)	Brasil (64,2)	Brasil (61,8)	EEUU (31)	Brasil (43,8)	Brasil (34,9)	Brasil (37,7)
	%	España (10,0)	España (16,0)	Brasil (17,8)	Uruguay (11,6)	Uruguay (11,5)	Uruguay (10,2)	Brasil (26,8)	EE.UU. (11,5)	Filipinas (14,0)	Chile (12,8)
	%	China (8,5)	Brasil (5,4)	Singapur (6,1)	Chile (6,5)	Chile (4,6)	Chile (5,7)	Uruguay (7,2)	Uruguay (10,6)	Chile (7,4)	Filipinas (5,4)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	392.6	539.0	588.8	682.9	787.8	1,050.2	602.3	660.3	490.3	196.5
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	40.5	66.1	58.8	56.4	58.8	65.2	61.5	66.8	67.2	88.2
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (32,4)	EEUU (29,4)	EEUU (33,5)	Alemania (23,4)	EEUU (25,9)	Alemania (20,5)	Alemania (11,4)	Japón (21,5)	EE. UU. (18,0)	EE.UU. (21,4)
	%	Alemania (12,8)	Brasil (12,6)	Alemania (16,9)	EEUU (22,3)	Alemania (14,8)	EEUU (16,3)	EEUU (8,2)	EE. UU. (16,5)	Francia (17,4)	Francia (16,5)
	%	Brasil (11,2)	Alemania (10,7)	Brasil (12,0)	Brasil (14,2)	Brasil (12,5)	Japón (12,8)	Japón (5,3)	Brasil (9,5)	Brasil (10,3)	Brasil (9,3)

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

## Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

### Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación.

	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. $VBP_{\text{sector}} / VBP_{\text{industrial}}$	%	0.80	0.64	0.60	0.55	0.50	0.52	0.50	0.43	0.40	0.26
1.2. $\text{Empleo}_{\text{sector}} / \text{Empleo}_{\text{industrial}}$	%	1.40	1.39	1.34	1.31	1.34	1.31	1.15	1.07	0.98	0.96
1.2. $\text{Expo}_{\text{sector}} / \text{Expo}_{\text{totales}}$	%	0.25	0.26	0.21	0.19	0.29	0.33	0.30	0.31	0.31	0.29
$\text{Expo}_{\text{sector}} / \text{Expo}_{\text{industriales}}$	%	0.35	0.36	0.29	0.29	0.41	0.46	0.41	0.46	0.45	0.41
1.3. $\text{Impo}_{\text{sector}} / \text{Impo}_{\text{totales}}$	%	1.67	1.66	1.86	1.97	2.10	2.08	1.99	2.08	2.02	1.71
$\text{Impo}_{\text{sector}} / \text{Impo}_{\text{industriales}}$	%	1.85	1.86	2.08	2.28	2.36	2.31	2.12	2.20	2.14	1.88
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	86.2	77.5	80.5	86.1	88.1	77.8	70.2	61.1	32.1
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	94.6	90.4	97.8	111.6	112.5	91.1	84.2	65.8	57.5
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	89.5	88.0	96.5	100.1	105.5	115.1	120.3	124.9	74.0
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	90.6	95.6	99.1	102.2	107.0	132.4	140.9	137.2	84.5
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	101.1	93.1	97.8	98.6	108.3	116.5	124.2	125.2	69.3
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	113.0	105.7	101.4	98.6	102.6	101.2	103.3	100.2	93.5
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	98.6	101.2	96.1	92.2	91.0	86.6	82.6	77.5	143.8
4.2. Precio relativo $IPIM_{\text{sector}} / IPIM$	1993=100	100	97.6	94.3	88.3	83.4	83.2	81.7	76.8	72.7	82.6
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	33.5	40.9	43.4	46.3	76.6	86.0	70.5	82.4	82.4	72.5
5.1.2. $\text{Expo} / \text{Valor Bruto de Producción}$ <sup>(2)</sup>	%	3.8	5.4	6.2	6.7	10.9	12.1	11.8	16.0	19.6	53.1
5.1.3. Principales Destinos	%	Brasil (41,0)	Brasil (43,7)	Brasil (48,4)	Brasil (47,9)	Brasil (44,9)	Brasil (47,2)	Brasil (58,2)	Brasil (57,5)	Brasil (55,0)	Brasil (55)
	%	Uruguay (16,4)	Uruguay (18,0)	Uruguay (15,6)	Uruguay (12,1)	Uruguay (28,7)	Uruguay (24,9)	Uruguay (13,5)	EE.UU. (10,9)	EE. UU. (12,6)	EE.UU. (13,2)
	%	Chile (16,3)	Chile (15,1)	Chile (6,4)	Chile (8,2)	Paraguay (5,4)	Paraguay (4,9)	Paraguay (4,2)	Uruguay (7,8)	Uruguay (6,5)	Chile (7,4)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	281.9	360.5	374.8	470.4	639.1	652.9	508.0	524.6	409.7	153.7
5.2.2. $\text{Impo} / \text{Consumo aparente}$ <sup>(2)</sup>	%	24.8	33.6	36.5	42.3	50.4	51.1	49.1	54.8	54.8	70.6
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (27,2)	EEUU (27,7)	EEUU (30,1)	EEUU (33,4)	EEUU (31,1)	EEUU (20,7)	EEUU (23,1)	EE. UU. (23,2)	Brasil (24,2)	Brasil (31,2)
	%	Brasil (19,9)	Brasil (19,1)	Brasil (20,7)	Brasil (20,0)	Brasil (16,4)	Brasil (17,2)	Brasil (17,8)	Brasil (21,6)	EE. UU. (20,6)	EE.UU. (15,5)
	%	Alemania (9,5)	Alemania (9,2)	Italia (8,0)	Alemania (7,6)	Alemania (7,4)	Francia (6,9)	Francia (7,2)	China (8,3)	China (11,6)	China (7,4)

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

## Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video.

	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	1.20	0.92	0.59	0.87	1.09	1.05	0.89	0.98	0.91	0.43
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	0.49	0.44	0.37	0.34	0.36	0.37	0.35	0.38	0.38	0.31
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.02	0.20	0.33	0.14	0.15	0.11	0.11	0.07	0.04	0.14
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.02	0.29	0.47	0.20	0.21	0.15	0.14	0.10	0.06	0.21
1.3. Impto <sub>sector</sub> / Impto <sub>totales</sub>	%	2.80	1.98	0.97	0.96	1.13	1.25	2.07	1.36	1.37	0.29
Impto <sub>sector</sub> / Impto <sub>industriales</sub>	%	3.11	2.22	1.09	1.11	1.27	1.39	2.20	1.44	1.46	0.32
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	89.1	62.2	99.0	140.8	133.6	110.7	137.3	132.8	46.7
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	81.6	45.1	71.4	100.9	100.4	86.9	82.2	67.5	35.0
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	100.5	88.0	157.0	208.8	196.1	185.6	231.0	241.0	116.6
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	103.3	99.6	168.6	234.3	223.1	217.2	271.8	303.7	197.8
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	113.5	124.9	131.3	103.1	103.1	114.2	142.3	141.1	58.0
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	112.9	142.0	83.6	49.4	52.6	61.5	61.6	58.6	49.8
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	90.5	82.6	82.7	80.7	81.2	72.1	63.2	53.6	105.9
4.2. Precio relativo IPIM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	89.6	77.0	75.9	73.0	74.2	68.1	58.9	50.3	60.8
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	2.1	32.8	69.0	32.8	38.9	27.9	24.7	18.4	11.2	36.4
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	0.2	3.0	10.1	3.0	2.6	1.9	2.3	1.6	1.2	16.5
5.1.3. Principales Destinos	%	Uruguay (47,1)	Brasil (90,1)	Brasil (90,6)	Brasil (68,0)	Brasil (75,5)	Brasil (65,8)	Brasil (62,4)	Brasil (44,2)	Brasil (58,3)	Brasil (34,4)
	%	Dinamarca (19,5)	Uruguay (4,6)	Paraguay (3,6)	Paraguay (12,1)	Uruguay (14,1)	Uruguay (20,7)	Uruguay (15,9)	EE.UU. (19,3)	EE. UU. (20,7)	México (15,1)
	%	Brasil (19,4)	EEUU (3,1)	Uruguay (3,0)	Uruguay (9,5)	Paraguay (7,6)	Paraguay (6,9)	Paraguay (6,6)	Uruguay (16,3)	Uruguay (5,1)	Chile (14,6)
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	472.5	429.3	196.6	228.7	344.8	393.1	528.4	342.7	279.3	26.5
5.2.2. Impto / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	26.2	29.1	24.1	17.7	18.9	21.7	33.6	23.1	22.9	12.6
5.2.3. Principales Orígenes	%	EEUU (23,3)	Singapur (23,2)	Singapur (27,3)	EEUU (28,1)	EEUU (21,8)	China (25,1)	EEUU (23,5)	Brasil (18,3)	Brasil (25,3)	Brasil (28,8)
	%	Corea (21,1)	EEUU (23,0)	EEUU (21,2)	Singapur (19,6)	Singapur (19,5)	Malasia (20,8)	China (13,8)	China (15,5)	EE. UU. (18,1)	China (24,1)
	%	Singapur (15,2)	Corea (14,6)	Corea (7,7)	Uruguay (7,0)	Uruguay (9,6)	EEUU (8,9)	Malasia (11,9)	EE. UU. (12,9)	China (13,8)	México (9,8)

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

# Fichas sectoriales: Estructura y evolución 1993 - 2002

## Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía.

	Unidad	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
<b>1. Indicadores Estructurales</b>											
1.1. VBP <sub>sector</sub> / VBP <sub>industrial</sub>	%	0.66	0.50	0.32	0.47	0.39	0.42	0.38	0.24	0.12	0.14
1.2. Empleo <sub>sector</sub> / Empleo <sub>industrial</sub>	%	0.57	0.53	0.46	0.43	0.42	0.40	0.40	0.36	0.28	0.21
1.2. Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>totales</sub>	%	0.10	0.09	0.07	0.09	0.14	0.12	0.12	0.14	0.17	0.12
Expo <sub>sector</sub> / Expo <sub>industriales</sub>	%	0.13	0.12	0.10	0.14	0.20	0.17	0.16	0.20	0.25	0.17
1.3. Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>totales</sub>	%	4.74	4.78	4.10	3.01	4.82	4.63	4.90	7.83	5.07	1.51
Impo <sub>sector</sub> / Impo <sub>industriales</sub>	%	5.26	5.36	4.60	3.48	5.42	5.14	5.21	8.31	5.39	1.65
<b>2. Producción y Consumo</b>											
2.1. Producción <sup>(1)</sup>	1993=100	100	88.6	62.5	98.1	92.4	96.8	84.7	61.0	31.3	28.5
2.2. Consumo Aparente Nominal	1993=100	100	105.9	78.4	84.8	130.0	131.4	110.1	146.5	72.9	35.3
<b>2.3. Productividad</b>											
2.3.1. Por obrero ocupado	1993=100	100	98.7	85.4	146.0	140.8	154.2	146.3	125.0	90.9	123.3
2.3.2. Por hora trabajada	1993=100	100	101.2	96.1	142.8	128.4	144.4	148.1	127.0	93.5	129.6
<b>3. Costo salarial</b>											
3.1. Salario real	1993=100	100	113.0	123.2	128.5	156.5	163.0	184.2	227.5	266.5	123.5
3.2. Salario real ajustado por productiv.	1993=100	100	114.5	144.2	88.0	111.2	105.7	125.9	182.0	293.1	100.2
<b>4. Precios</b>											
4.1. IPM sectorial	1993=100	100	90.5	82.6	82.7	80.7	81.2	72.8	63.3	53.6	105.9
4.2. Precio relativo IPM <sub>sector</sub> / IPIM	1993=100	100	89.6	77.0	75.9	73.0	74.2	68.7	58.9	50.3	60.8
<b>5. Comercio exterior</b>											
<b>5.1. Exportaciones</b>											
5.1.1. Valores	Mill.de U\$S	12.7	13.9	14.9	22.0	37.7	32.5	28.0	36.3	45.2	30.4
5.1.2. Expo / Valor Bruto de Producción <sup>(2)</sup>	%	1.7	2.4	4.0	3.7	6.9	5.7	6.2	12.9	36.8	41.3
<b>5.1.3. Principales Destinos</b>											
	%	EEUU (30,5)	EEUU (33,3)	Brasil (27,1)	Uruguay (28,7)	Chile (27,7)	Chile (27,4)	Bolivia (24,9)	Uruguay (32,5)	EE. UU. (34,2)	EE.UU. (56,6)
	%	Brasil (14,7)	Alemania (15,3)	EEUU (20,5)	Alemania (12,7)	Bolivia (23,0)	EEUU (14,0)	EEUU (17)	EE.UU. (16,4)	Brasil (16,4)	Uruguay (7,7)
	%	Panamá (10,6)	Brasil (9,6)	Alemania (16,2)	Suecia (10,5)	Uruguay (17,3)	Brasil (12,7)	Uruguay (16,8)	Brasil (10,3)	Canadá (11,7)	Venezuela (7,4))
<b>5.2. Importaciones</b>											
5.2.1. Valores	Mill. de U\$S	800.4	1,037.2	828.4	716.9	1,467.6	1,454.2	1,249.4	1,979.9	1,029.5	135.4
5.2.2. Impo / Consumo aparente <sup>(2)</sup>	%	52.7	64.4	69.5	55.6	74.3	72.8	74.7	88.9	93.0	75.8
<b>5.2.3. Principales Orígenes</b>											
	%	EEUU (27,0)	EEUU (40,6)	EEUU (33,2)	EEUU (38,1)	EEUU (47,1)	EEUU (35,3)	EEUU (35,4)	EE. UU. (27,2)	EE. UU. (28,8)	EE.UU. (21,5)
	%	Corea (18,0)	Corea (11,6)	España (11,0)	Corea (11,5)	Corea (9,5)	Suecia (8,7)	Suecia (6,4)	Brasil (26,7)	Brasil (14,1)	Brasil (19,9)
	%	Japón (11,5)	España (8,0)	Corea (8,8)	Suecia (7,6)	Brasil (7,9)	Corea (8,5)	Corea (3,5)	México (8,1)	Corea (7,7)	Canada (5,7)

(1) Índice de Volumen Físico de Producción.

(2) Debido a la inexistencia de datos trimestrales de Valor Bruto de Producción, se procedió a estimarlo utilizando datos de la encuesta industrial y del Sistema de índices de precios mayoristas de INDEC.

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

---

## 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	Tarifas Promedio Nominal de Electricidad - Grandes Consumos
Cuadro 2.2.1	Tarifas Promedio Real de Electricidad- Grandes Consumos
Cuadro 2.3.1	Tarifas Nominales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos
Cuadro 2.3.2	Tarifas Reales Promedio de Gas sin impuestos por Distribuidora - Grandes Consumos
Cuadro 3	Tipo de cambio real bilateral con Brasil, EEUU y Europa
Cuadro 3.1	Tipo de cambio real multilateral
Cuadro 3.2	Precio de commodities
Cuadro 4	Comercio Argentino total
Cuadro 4.1	Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares
Cuadro 4.2	Importaciones por uso económico en millones de dólares
Cuadro 4.3	Comercio bilateral
Cuadro 4.4	Exportaciones industriales por rama de actividad
Cuadro 4.5	Importaciones industriales por rama de actividad
Cuadro 4.6	Exportaciones Provinciales Argentinas totales
Cuadro 4.7	Exportaciones Provinciales Argentinas por Grandes Rubros
Cuadro 5	Novedades Empresariales

Cuadro 1: EMI Nivel General

Base 1997=100

Período	Con estacionalidad			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	87.8	-	-7.5
2002	78.7	-	-10.5	78.7	-	-10.7	78.9	-	-10.1
2003	91.4	-	16.2	91.4	-	16.2	91.4	-	15.8
Ene-99	87.2	-7.6	-5.1	97.7	-1.5	-4.2	96.2	-1.2	-7.0
Feb-99	83.9	-3.8	-7.9	94.6	-3.2	-7.7	95.2	-1.0	-8.1
Mar-99	95.6	13.9	-8.0	93.9	-0.7	-9.3	94.4	-0.8	-9.1
Abr-99	92.9	-2.8	-10.4	93.6	-0.3	-10.3	93.9	-0.5	-9.8
May-99	92.7	-0.2	-9.0	94.1	0.5	-8.9	93.8	-0.1	-9.9
Jun-99	92.9	0.2	-12.9	92.6	-1.6	-13.0	94.0	0.2	-9.5
Jul-99	94.9	2.2	-14.1	90.1	-2.7	-12.5	94.4	0.4	-8.7
Ago-99	99.7	5.1	-7.5	95.0	5.4	-8.8	95.1	0.7	-7.2
Sep-99	102.0	2.3	-4.5	96.6	1.7	-4.7	95.9	0.8	-5.3
Oct-99	101.3	-0.7	-4.9	96.9	0.3	-3.0	96.7	0.8	-3.3
Nov-99	102.1	0.8	1.2	98.3	1.4	-0.5	97.4	0.7	-1.3
Dic-99	100.6	-1.5	6.6	102.3	4.1	6.2	97.8	0.4	0.4
Ene-00	88.5	-12.0	1.5	98.5	-3.7	0.8	97.8	0.0	1.7
Feb-00	86.9	-1.8	3.6	97.4	-1.1	3.0	97.5	-0.3	2.4
Mar-00	99.6	14.6	4.2	98.2	0.8	4.6	97.0	-0.5	2.8
Abr-00	91.3	-8.3	-1.7	95.1	-3.2	1.6	96.2	-0.8	2.4
May-00	95.8	4.9	3.3	94.2	-0.9	0.1	95.5	-0.7	1.8
Jun-00	93.5	-2.4	0.6	93.2	-1.1	0.6	94.7	-0.8	0.7
Jul-00	97.7	4.5	3.0	94.4	1.3	4.8	94.2	-0.5	-0.2
Ago-00	98.8	1.1	-0.9	92.9	-1.6	-2.2	93.8	-0.4	-1.4
Sep-00	99.0	0.2	-2.9	95.3	2.6	-1.3	93.5	-0.3	-2.5
Oct-00	99.1	0.1	-2.2	93.5	-1.9	-3.5	93.3	-0.2	-3.5
Nov-00	96.1	-3.0	-5.9	92.5	-1.1	-5.9	93.2	-0.1	-4.3
Dic-00	96.4	0.3	-4.2	101.1	9.3	-1.2	93.1	-0.1	-4.8



Cuadro 1 (continuación)

Período	Con estacionalidad			Desestacionalizado			Tendencia-ciclo*		
	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %
Ene-01	87.3	-9.4	-1.4	93.4	-7.6	-5.2	93.0	-0.1	-4.9
Feb-01	82.0	-6.1	-5.6	91.9	-1.6	-5.6	92.8	-0.2	-4.8
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	-4.7
Jun-01	91.7	-1.1	-1.9	92.9	1.9	-0.3	89.9	-1.2	-5.1
Jul-01	93.3	1.7	-4.5	88.8	-4.4	-5.9	88.5	-1.6	-6.1
Ago-01	91.1	-2.4	-7.8	85.9	-3.3	-7.5	86.8	-1.9	-7.5
Sep-01	87.2	-4.3	-11.9	85.5	-0.5	-10.3	84.9	-2.2	-9.2
Oct-01	89.2	2.3	-10.0	83.0	-2.9	-11.2	82.8	-2.5	-11.3
Nov-01	85.0	-4.7	-11.6	81.9	-1.3	-11.5	80.8	-2.4	-13.3
Dic-01	75.3	-11.4	-21.9	78.8	-3.8	-22.1	79	-2.2	-15.1
Ene-02	69.8	-7.3	-20.0	74.3	-5.7	-20.4	77.5	-1.9	-16.7
Feb-02	68.1	-2.4	-17.0	75.9	2.2	-17.4	76.5	-1.3	-17.6
Mar-02	71.0	4.3	-22.2	74.6	-1.7	-18.6	76.0	-0.7	-17.7
Abr-02	76.4	7.6	-15.0	75.7	1.5	-17.8	75.9	-0.1	-17.4
May-02	79.1	3.5	-14.7	78.8	4.1	-13.6	76.3	0.5	-16.2
Jun-02	77.3	-2.3	-15.7	77.8	-1.3	-16.3	77.0	0.9	-14.3
Jul-02	82.0	6.1	-12.1	77.9	0.1	-12.3	78.0	1.3	-11.9
Ago-02	83.4	1.7	-8.5	79.8	2.4	-7.1	79.2	1.5	-8.8
Sep-02	83.2	-0.2	-4.6	80.0	0.3	-6.4	80.5	1.6	-5.2
Oct-02	85.4	2.6	-4.3	80.7	0.9	-2.8	81.9	1.7	-1.1
Nov-02	85.5	0.1	0.6	83.3	3.2	1.7	83.4	1.8	3.2
Dic-02	83.4	-2.5	10.8	85.5	2.6	8.5	84.9	1.8	7.5
Ene-03	82.5	-1.1	18.2	88.7	3.7	19.4	86.3	1.6	11.4
Feb-03	79.8	-3.3	17.2	89.0	0.3	17.3	87.5	1.4	14.4
Mar-03	88.4	10.8	24.5	88.6	-0.4	18.8	88.5	1.1	16.4
Abr-03	88.0	-0.5	15.2	89.6	1.1	18.4	89.3	0.9	17.7
May-03	89.6	1.8	13.3	89.3	-0.3	13.3	90.0	0.8	18.0
Jun-03	89.6	0.0	15.9	90.1	0.9	15.8	90.7	0.8	17.8
Jul-03	95.8	6.9	16.8	91.1	1.1	16.9	91.5	0.9	17.3
Ago-03	96.0	0.2	15.1	91.9	0.9	15.2	92.4	1.0	16.7
Sep-03	95.8	-0.2	15.1	92.4	0.5	15.5	93.4	1.1	16.0
Oct-03	100.2	4.6	17.3	94.8	2.6	17.5	94.5	1.2	15.4
Nov-03	97.7	-2.5	14.3	95.2	0.4	14.3	95.6	1.2	14.6
Dic-03	93.9	-3.9	12.6	96.2	1.1	12.5	96.6	1.0	13.8
Ene-04	92.5	-1.5	12.1	99.3	3.2	12.0	97.5	0.9	13.0

\*: 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 provisorios  
 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

Cuadro 1.1 (continuación)

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
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	100.2	92.3	86.3	115.0	92.0	105.3	127.4	94.6	85.3	117.7	34.8	59.1
Últimas Variaciones anuales, %												
Nov-03	4.4	4.5	29.9	16.2	49.9	5.0	13.1	18.9	31.5	10.6	29.4	15.8
Dic-03	6.4	2.5	10.1	-0.5	34.3	-1.3	10.2	16.0	23.4	8.6	17.0	40.3
Ene-04	7.2	-6.8	2.5	13.0	46.3	3.9	12.5	11.8	16.7	5.3	40.9	16.1
Últimas Variaciones mensuales, %												
Nov-03	-8.8	6.3	-2.3	1.0	3.0	1.5	-0.9	1.9	-6.2	-6.5	14.7	-0.5
Dic-03	3.4	2.3	-19.6	-12.1	-13.7	-1.0	-1.3	-7.7	-7.3	0.0	-31.9	-2.9
Ene-04	-5.2	-9.5	12.8	4.2	6.2	4.9	0.9	5.0	-1.3	-6.7	-7.9	-6.8

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	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	86.0	91.4	100.0	99.6	89.2	84.3	87.6	89.9	89.3	78.0	82.2	78.7	71.8	62.2	68.8	74.1	74.3	73.3	79.1	85.2
15 Alimentos y Bebidas	94.6	94.8	100.0	102.0	100.7	94.1	95.8	102.9	101.8	86.0	91.5	93.7	89.4	78.6	80.7	89.7	84.4	81.7	88.0	102.1
16 Productos de Tabaco	99.4	99.3	100.0	102.8	109.4	115.9	129.3	89.1	89.2	100.9	88.3	87.1	78.1	90.2	101.6	94.2	97.8	125.5	147.0	88.4
17 Productos Textiles	98.1	105.2	100.0	88.5	60.1	59.6	68.1	62.5	52.3	46.8	59.1	48.4	37.6	20.9	29.7	41.0	38.7	43.7	55.8	53.8
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	92.9	102.1	100.0	88.3	73.6	67.6	65.7	60.7	74.1	64.7	69.9	69.5	55.8	35.4	37.2	54.0	57.3	59.7	62.8	63.8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	76.7	92.8	100.0	90.1	82.1	85.7	86.9	92.0	87.6	75.7	82.3	69.9	66.4	58.9	82.5	89.0	93.9	85.5	93.0	112.1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	67.0	69.9	100.0	102.5	90.0	84.8	79.1	83.4	85.8	74.4	75.4	69.4	64.7	56.0	73.9	87.4	84.3	77.3	87.3	102.4
21Papel y Productos de Papel	98.9	101.7	100.0	101.9	100.7	101.1	100.1	102.6	100.4	94.4	93.4	89.1	88.5	78.2	90.7	84.1	82.6	89.1	89.8	93.6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	76.6	84.9	100.0	99.5	90.1	91.2	95.8	92.7	91.1	77.1	76.4	75.5	72.6	51.7	60.1	67.0	75.5	64.7	68.0	80.8
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	90.2	91.5	100.0	95.7	97.7	94.2	96.9	102.7	100.3	93.6	95.2	91.5	77.3	98.9	91.6	83.7	88.7	102.6	88.3	92.7
24 Sustancias y Productos Quimicos	87.7	93.6	100.0	102.8	96.0	91.0	95.3	98.8	99.9	87.6	91.5	89.0	83.1	73.5	74.4	79.9	79.0	81.1	83.2	90.8
25 Productos de Caucho y Plastico	75.6	89.5	100.0	103.4	92.4	90.8	91.4	93.9	98.3	90.4	91.4	88.4	82.2	76.4	83.0	97.1	105.8	94.2	98.1	101.4
26 Productos Minerales No Metalicos	88.3	89.4	100.0	100.4	89.3	76.9	68.0	75.3	77.0	65.9	64.7	59.0	50.6	39.9	50.0	54.5	58.1	57.4	64.0	71.7
27 Metales Comunes	80.5	89.9	100.0	104.3	80.3	84.8	80.1	85.7	85.3	83.2	85.3	75.7	69.8	74.6	87.5	82.4	83.3	85.0	98.0	90.7
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96.0	99.5	100.0	97.2	77.9	74.0	74.5	75.6	78.9	75.2	72.4	61.4	53.5	31.7	41.6	47.6	53.6	53.4	57.6	65.6
29 Maquinaria y Equipo NCP	89.2	95.2	100.0	96.3	71.8	59.3	72.2	67.2	76.3	59.3	68.8	64.9	57.1	50.1	60.3	65.1	73.5	62.1	75.0	76.0
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	86.9	75.8	100.0	105.5	134.8	112.1	98.8	87.7	99.6	87.8	129.9	85.2	61.9	14.0	53.5	28.8	37.3	39.1	61.1	54.2
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	86.3	90.5	100.0	103.5	84.7	73.1	83.3	79.1	77.3	69.5	76.9	66.9	52.8	21.6	29.7	37.9	43.6	43.8	57.6	61.2
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	54.5	85.5	100.0	100.8	86.4	61.1	86.8	89.4	77.8	54.2	66.1	56.8	56.6	26.4	16.3	15.8	18.9	18.8	26.2	28.6
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	79.8	75.1	100.0	91.0	84.3	71.5	80.8	78.9	82.8	71.4	66.3	63.5	53.0	29.2	43.7	44.9	49.1	49.0	53.7	55.9
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	67.3	74.0	100.0	92.6	64.6	59.2	71.1	70.3	60.3	48.9	60.8	52.3	37.3	29.3	57.1	55.9	49.7	45.2	56.7	55.6
35 Equipo de Transporte NCP	85.7	87.9	100.0	108.3	85.4	66.1	60.2	69.5	48.7	47.7	66.3	43.5	36.8	28.9	41.3	55.8	58.9	55.9	73.1	47.4
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68.0	76.3	100.0	100.7	80.0	73.6	77.4	70.4	74.6	58.2	58.9	57.4	47.7	25.2	25.8	33.9	38.0	40.8	47.8	49.1

\* 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	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	102.71	99.03	100.00	96.98	88.55	85.0	82.8	81.1	79.7	79.7	78.3	76.3	72.7	70.4	69.5	69.4	69.6	71.3	72.9	74.1
15 Alimentos y Bebidas	103.9	100.0	100.0	96.9	93.4	92.6	88.8	87.4	85.1	87.4	85.8	84.8	81.0	80.5	80.8	81.1	79.8	82.8	84.5	85.8
16 Productos de Tabaco	103.5	90.8	100.0	86.4	77.4	84.9	98.6	65.9	57.6	85.9	112.0	87.8	56.9	95.1	117.4	104.2	78.7	109.0	146.5	122.1
17 Productos Textiles	98.5	98.1	100.0	90.3	77.5	72.7	75.0	72.2	69.9	70.1	72.5	70.2	66.1	61.0	60.6	60.2	62.6	64.4	68.5	69.2
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	109.2	102.5	100.0	93.9	81.6	76.5	74.7	73.4	69.4	66.6	66.4	65.5	62.7	56.6	53.3	52.0	52.6	55.0	56.7	57.8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	101.0	98.5	100.0	97.0	93.3	90.9	90.6	90.9	91.4	89.2	87.2	85.3	76.8	73.5	75.7	78.2	79.7	82.5	86.1	89.4
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	98.5	92.1	100.0	100.7	95.1	88.4	85.4	82.5	80.7	81.9	81.0	77.4	72.7	70.6	69.7	71.1	73.1	74.0	74.2	76.8
21Papel y Productos de Papel	109.8	108.1	100.0	88.7	80.6	79.4	77.9	75.8	74.9	75.3	74.7	73.7	72.2	71.0	69.8	69.8	69.3	69.0	69.6	70.5
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	108.6	104.6	100.0	102.9	99.2	97.8	94.2	91.8	91.8	92.7	88.3	87.0	84.5	80.5	78.3	77.0	76.7	76.4	75.5	75.9
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	106.1	103.2	100.0	99.7	96.1	91.0	89.0	88.0	86.9	87.6	87.2	87.2	86.5	87.1	88.0	87.9	87.0	86.9	86.8	86.9
24 Sustancias y Productos Quimicos	101.2	100.0	100.0	98.2	92.6	90.8	89.2	88.7	87.8	86.4	85.6	85.0	83.1	81.3	80.6	80.4	81.0	80.9	81.4	85.4
25 Productos de Caucho y Plastico	95.8	95.9	100.0	99.1	90.1	86.8	84.3	83.4	83.8	83.4	81.7	79.3	77.1	75.1	74.7	75.5	76.8	78.7	77.9	79.0
26 Productos Minerales No Metalicos	100.5	97.0	100.0	94.8	85.5	80.3	78.6	76.8	75.4	73.4	71.8	69.1	64.3	59.6	57.7	57.1	57.8	58.4	59.4	61.3
27 Metales Comunes	100.7	100.4	100.0	97.6	89.1	85.1	83.7	82.7	83.2	82.0	80.5	78.1	76.3	74.8	73.4	73.3	74.1	75.3	76.1	77.6
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	94.1	92.3	100.0	96.5	83.1	80.3	76.8	76.0	75.9	75.5	67.3	63.3	61.4	58.5	55.1	55.2	58.3	61.4	60.7	59.7
29 Maquinaria y Equipo NCP	103.5	99.3	100.0	102.4	93.8	85.1	79.4	79.4	77.2	74.8	74.0	73.0	69.2	65.8	64.2	64.1	66.2	66.3	68.9	70.8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	116.1	111.9	100.0	81.6	76.7	78.5	75.1	75.0	79.1	82.9	80.4	77.0	81.7	81.6	79.3	75.7	72.4	73.7	71.7	85.4
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	103.2	97.3	100.0	97.1	83.1	74.9	72.6	72.6	71.0	71.0	69.9	67.3	63.2	59.1	56.8	57.0	58.6	59.9	62.2	63.4
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	107.3	96.8	100.0	99.5	88.5	82.2	80.1	79.8	80.1	71.8	73.9	66.2	59.4	53.5	47.6	45.7	45.3	46.9	46.9	47.2
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	101.2	98.5	100.0	96.0	92.7	78.4	73.7	75.0	73.3	74.3	70.9	73.2	71.3	67.6	64.2	63.4	63.7	61.2	64.8	68.3
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	111.4	100.1	100.0	99.5	77.0	70.3	68.6	65.4	63.7	61.9	60.9	58.6	55.6	52.5	50.5	48.9	47.5	47.1	47.9	49.0
35 Equipo de Transporte NCP	86.8	91.3	100.0	100.4	97.9	93.4	92.8	87.5	85.0	84.3	89.2	86.0	81.4	76.4	75.5	77.0	77.1	77.2	77.9	78.6
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	98.8	95.0	100.0	99.8	90.9	83.3	84.3	81.7	80.2	77.7	75.7	72.3	68.5	65.0	62.6	59.8	58.9	59.0	61.0	63.1

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.4: Intensidad laboral en la Industria\*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	95.4	98.2	100.0	98.3	96.9	92.3	98.0	99.6	96.3	89.0	95.4	95.0	90.1	78.4	91.6	95.9	95.1	89.3	97.5	99.7
15 Alimentos y Bebidas	97.3	97.7	100.0	99.3	99.5	95.5	98.3	101.0	97.3	93.0	95.8	98.0	94.5	88.6	96.3	98.7	95.4	91.2	96.1	98.8
16 Productos de Tabaco	96.1	96.7	100.0	98.7	98.5	98.6	97.4	88.6	95.7	92.8	91.0	84.4	93.1	92.1	98.3	90.1	93.4	98.2	90.0	85.1
17 Productos Textiles	98.3	100.4	100.0	97.0	95.3	89.7	99.1	98.6	90.6	85.0	94.2	91.8	78.7	63.4	84.7	92.6	93.1	87.4	98.1	101.1
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	91.1	100.0	100.0	99.1	98.5	94.5	102.8	104.9	104.8	100.1	106.8	106.5	98.0	66.0	80.8	92.6	97.8	92.7	101.5	105.9
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	90.4	92.8	100.0	95.1	93.8	90.2	95.1	96.2	95.8	80.2	86.6	81.3	80.7	67.0	88.4	95.4	98.9	92.8	99.4	97.1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	93.8	93.8	100.0	102.7	100.3	93.1	99.2	103.5	97.1	85.9	95.6	96.4	85.8	72.0	89.6	99.3	96.5	92.6	98.9	100.2
21Papel y Productos de Papel	97.6	98.1	100.0	97.8	99.6	92.6	97.2	99.1	96.0	91.5	95.8	96.3	92.8	84.3	94.3	96.1	94.2	89.2	95.7	99.1
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	93.4	96.9	100.0	97.8	95.1	92.7	94.1	95.0	93.0	89.4	91.3	93.6	93.6	85.3	90.7	90.9	91.5	88.1	92.9	95.9
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	100.7	101.5	100.0	101.5	101.9	98.8	101.6	100.3	100.5	96.7	104.4	103.3	101.5	93.9	103.3	104.0	104.0	97.3	104.0	104.6
24 Sustancias y Productos Quimicos	100.5	99.8	99.6	99.1	98.5	92.9	99.7	99.9	97.1	90.3	97.5	98.5	94.2	83.3	96.4	97.3	96.4	89.2	98.5	100.6
25 Productos de Caucho y Plastico	97.5	101.0	100.0	98.6	97.8	92.8	99.2	103.5	97.0	89.9	97.4	96.7	92.1	79.5	93.7	97.9	97.9	90.1	100.3	101.7
26 Productos Minerales No Metalicos	91.9	96.9	100.0	99.0	96.1	89.7	94.3	93.8	93.4	85.8	90.3	91.3	84.8	70.0	86.4	92.8	91.9	86.7	93.4	95.8
27 Metales Comunes	99.3	98.9	100.0	98.7	95.7	90.6	98.6	99.2	98.0	89.1	99.9	98.7	93.2	82.3	99.0	101.7	101.4	90.7	103.7	103.8
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96.0	97.5	100.0	97.4	93.8	90.0	97.8	98.0	93.9	87.1	91.3	90.1	84.9	68.6	81.5	89.0	89.6	83.7	93.7	96.0
29 Maquinaria y Equipo NCP	89.0	96.5	100.0	98.4	96.1	92.2	100.4	96.8	94.8	85.7	95.7	96.4	91.8	74.3	88.8	95.2	95.4	90.1	101.6	105.0
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	97.5	95.7	100.0	98.9	104.7	90.8	99.7	102.0	103.2	82.1	101.1	100.7	100.4	87.5	94.7	95.1	99.1	93.5	98.5	99.2
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	94.1	98.2	100.0	100.6	97.7	87.8	99.7	102.3	99.1	86.0	96.0	92.4	88.3	72.8	85.5	90.5	91.4	81.8	96.0	99.6
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	92.0	99.7	100.0	94.7	92.8	88.1	95.0	98.1	93.5	85.1	93.0	89.6	83.9	57.7	73.7	80.7	78.9	71.7	80.0	86.7
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	84.7	89.2	100.0	101.2	100.5	94.4	100.8	104.2	101.6	90.4	101.0	102.2	98.8	85.8	96.6	100.7	100.4	95.0	105.5	108.4
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	92.4	100.8	100.0	94.6	88.3	85.4	94.8	99.4	94.3	77.2	94.6	83.6	73.7	60.2	83.5	90.2	90.4	78.4	96.3	97.9
35 Equipo de Transporte NCP	98.0	96.3	100.0	97.4	93.0	84.4	89.9	96.5	94.7	88.4	99.3	93.1	91.7	74.7	88.4	90.2	91.7	82.8	97.4	96.0
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	100.1	102.6	100.0	99.8	98.7	89.2	97.0	99.1	97.8	91.0	97.4	97.7	93.8	66.3	80.7	90.0	91.7	85.3	98.1	103.5

\* 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	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	87.9	94.1	100.0	104.5	103.9	107.5	107.9	111.3	116.4	110.0	110.1	108.6	109.6	110.0	110.1	108.6	109.6	112.7	108.1	111.4
15 Alimentos y Bebidas	93.6	97.1	100.0	106.0	108.4	106.4	109.8	116.7	123.0	105.8	111.3	112.7	116.7	110.3	103.7	112.1	111.0	108.2	108.4	120.3
16 Productos de Tabaco	98.7	112.5	100.0	120.5	143.5	138.5	134.7	152.6	161.8	126.6	86.7	117.5	147.4	102.9	88.0	100.3	133.2	117.3	111.5	85.1
17 Productos Textiles	101.0	106.0	100.0	100.9	81.4	91.4	91.7	87.8	82.5	78.6	86.5	75.1	72.3	54.1	57.9	73.4	66.4	77.6	82.9	76.9
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	94.0	99.5	100.0	94.9	91.6	93.5	85.6	78.7	101.8	96.9	98.6	99.5	90.8	94.7	86.4	112.2	111.2	116.9	109.0	104.3
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84.3	101.5	100.0	97.6	93.8	104.5	100.8	105.2	100.0	105.7	109.0	100.8	107.1	119.6	123.4	119.5	119.2	111.8	108.7	129.1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	72.9	80.7	100.0	99.1	94.4	103.0	93.4	97.8	109.6	105.9	97.5	93.0	103.7	110.1	118.4	123.9	119.4	112.8	119.0	133.1
21Papel y Productos de Papel	92.4	96.0	100.0	117.5	125.4	137.4	132.3	136.6	139.6	136.9	130.5	125.6	132.1	130.7	138.0	125.4	126.4	144.8	134.8	134.1
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	75.3	83.7	100.0	98.8	95.5	100.6	108.1	106.4	106.8	93.1	94.8	92.8	91.8	75.2	84.7	95.7	107.6	96.1	97.0	111.0
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	84.5	87.3	100.0	94.5	99.7	104.8	107.1	116.4	114.9	110.5	104.6	101.6	88.0	120.9	100.7	91.6	98.1	121.4	97.8	102.1
24 Sustancias y Productos Químicos	86.3	93.9	100.4	105.7	105.3	107.8	107.2	111.5	117.2	112.3	109.6	106.4	106.2	108.5	95.8	102.2	101.1	112.3	103.7	105.8
25 Productos de Caucho y Plastico	80.9	92.3	100.0	105.8	104.8	112.7	109.4	108.7	121.0	120.5	114.8	115.2	115.7	128.1	118.7	131.3	140.8	133.0	125.5	126.3
26 Productos Minerales No Metalicos	95.7	95.2	100.0	106.9	108.6	106.9	91.8	104.6	109.3	104.6	99.8	93.5	92.8	95.7	100.1	102.8	109.4	113.4	115.5	122.1
27 Metales Comunes	80.5	90.6	100.0	108.3	94.1	110.0	97.0	104.4	104.6	113.8	106.2	98.2	98.1	121.2	120.3	110.6	110.8	124.4	124.1	112.6
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106.5	110.4	100.0	103.4	100.0	102.4	99.2	101.5	110.8	114.2	117.9	107.7	102.6	79.0	92.6	96.9	102.5	103.9	101.2	114.4
29 Maquinaria y Equipo NCP	97.1	99.6	100.0	95.6	79.7	75.5	90.6	87.5	104.2	92.5	97.0	92.3	90.0	102.4	105.8	106.7	116.3	104.1	107.1	102.3
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	76.8	70.8	100.0	130.7	167.8	157.3	132.0	114.6	122.0	129.0	159.8	109.9	75.5	19.5	71.2	40.0	51.9	56.7	86.4	64.0
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	89.6	95.0	100.0	105.9	104.3	111.2	115.0	106.5	109.9	113.8	114.5	107.5	94.6	50.1	61.2	73.4	81.4	89.4	96.5	96.9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	55.2	88.4	100.0	107.0	105.2	84.4	114.1	114.2	103.9	88.7	96.2	95.8	113.5	85.6	46.4	42.8	52.8	55.8	69.7	70.0
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	93.2	85.8	100.0	93.7	90.4	96.6	108.7	100.9	111.1	106.2	92.5	84.8	75.3	50.3	70.4	70.4	76.7	84.4	78.5	75.5
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	65.4	73.0	100.0	98.4	94.9	98.6	109.3	108.1	100.4	102.2	105.7	106.8	91.0	92.5	135.4	126.8	116.0	122.4	122.9	115.8
35 Equipo de Transporte NCP	102.0	99.3	100.0	110.8	93.8	83.8	72.1	82.3	60.5	63.9	74.9	54.3	49.3	50.6	61.9	80.3	83.3	87.4	96.3	62.7
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68.9	78.5	100.0	101.1	89.2	99.0	94.7	87.0	95.1	82.4	79.9	81.3	74.3	58.6	51.0	62.9	70.3	81.1	79.8	75.3

\* Cociente entre el Indice de Volumen Físico (IVF) y el Indice 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	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	102.7	103.4	100.0	100.3	99.6	101.5	99.3	98.3	101.5	99.9	97.6	95.0	97.7	89.5	94.0	102.1	110.9	111.0	115.3	120.9
15 Alimentos y Bebidas	102.7	102.5	100.0	102.3	102.8	102.5	102.4	101.4	103.1	100.3	99.0	98.2	101.8	96.7	101.6	108.1	113.8	113.0	116.1	122.8
16 Productos de Tabaco	109.7	110.8	100.0	103.3	104.4	95.8	84.4	95.3	105.0	88.7	74.5	76.9	101.1	78.0	73.3	77.9	97.5	92.6	81.3	87.1
17 Productos Textiles	113.0	108.0	100.0	97.9	96.9	95.8	95.4	94.3	99.9	91.3	90.1	86.9	84.5	71.1	82.2	93.7	102.3	100.0	107.4	115.1
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	108.9	108.4	100.0	96.8	94.6	93.8	94.7	94.8	99.0	97.6	96.2	93.7	91.4	73.5	78.2	95.4	114.3	109.1	115.7	125.6
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	114.8	109.8	100.0	94.8	93.8	94.2	93.2	89.2	92.3	87.2	82.8	79.9	80.0	76.5	85.2	90.9	99.5	101.8	109.0	108.0
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	99.5	102.6	100.0	102.3	100.2	101.2	97.1	98.6	99.5	98.2	94.5	91.3	88.5	84.9	91.3	102.1	109.7	116.8	125.5	133.7
21Papel y Productos de Papel	114.8	107.1	100.0	93.7	95.1	96.6	94.0	95.1	95.3	95.8	92.9	91.6	93.1	89.4	94.9	98.0	102.8	107.2	107.2	112.6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	102.5	100.5	100.0	97.1	94.2	99.0	95.8	93.4	96.3	95.6	94.2	94.8	100.8	92.9	91.9	91.0	96.2	98.5	100.3	105.1
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99.0	101.7	100.0	101.5	105.1	108.9	106.7	108.4	109.3	113.9	109.2	104.0	110.9	112.2	112.3	118.1	126.6	142.9	139.3	140.5
24 Sustancias y Productos Quimicos	92.9	98.2	100.0	102.0	102.5	107.9	101.7	100.0	102.7	106.1	101.9	97.7	101.1	97.0	102.0	105.3	114.1	119.2	120.7	122.4
25 Productos de Caucho y Plastico	104.4	102.8	100.0	101.4	99.8	101.6	98.2	98.3	100.3	96.9	94.8	92.4	93.5	89.3	91.6	100.6	107.5	108.0	112.9	118.1
26 Productos Minerales No Metalicos	91.1	96.9	100.0	101.2	103.4	102.3	96.5	94.7	99.8	100.6	96.4	94.0	93.4	84.8	91.1	102.9	107.8	110.7	114.9	119.6
27 Metales Comunes	85.9	94.5	100.0	101.6	98.5	105.2	101.4	101.9	102.4	110.4	104.2	103.4	107.6	103.4	101.3	109.9	135.1	125.2	131.2	126.9
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106.6	106.6	100.0	99.9	96.8	100.4	99.2	101.8	103.2	103.9	102.2	99.8	101.0	89.0	92.0	101.6	107.6	109.3	119.6	127.1
29 Maquinaria y Equipo NCP	102.0	102.9	100.0	101.4	99.4	100.1	103.7	95.5	102.9	98.7	100.5	97.8	102.7	90.2	94.7	105.0	120.7	115.2	121.8	124.5
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	125.2	120.9	100.0	104.3	107.4	109.1	111.9	108.4	110.1	115.7	115.0	110.6	116.5	122.1	111.2	132.5	128.8	137.8	147.2	162.9
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106.2	103.7	100.0	106.3	106.7	107.9	103.2	104.0	107.0	107.2	105.0	98.8	102.3	95.0	99.7	103.4	110.0	111.5	113.5	122.3
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	103.3	108.2	100.0	102.6	102.4	110.9	107.6	107.1	118.2	101.4	102.3	100.7	101.7	83.4	86.8	89.8	94.8	92.4	93.8	103.4
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	85.9	93.0	100.0	104.4	103.3	109.2	105.6	105.1	107.5	105.6	107.0	99.2	96.3	96.3	94.3	100.7	103.9	107.4	109.3	112.6
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	104.9	109.4	100.0	96.3	94.9	105.6	98.6	96.8	104.1	104.0	100.8	91.9	102.0	87.5	92.6	105.4	115.3	117.0	116.4	126.1
35 Equipo de Transporte NCP	122.3	112.3	100.0	100.8	100.3	104.2	99.8	97.9	100.1	104.0	100.9	97.6	95.8	91.7	87.7	89.8	94.4	98.0	104.0	112.8
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	109.8	108.0	100.0	103.3	102.6	104.9	98.0	96.9	100.8	102.3	97.9	96.6	98.2	82.9	81.2	94.4	103.7	109.0	114.8	123.5

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	I-00	II-00	III-00	IV-00	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03
Nivel general	106.0	103.5	100.0	103.6	106.9	105.7	103.2	100.9	103.9	103.7	102.0	100.4	106.3	81.6	57.3	52.1	55.2	55.5	59.2	61.8
15 Alimentos y Bebidas	106.2	103.0	100.0	105.0	108.9	110.2	109.7	108.9	109.9	106.3	105.3	105.5	111.1	92.6	70.9	65.6	67.0	65.1	66.1	70.7
16 Productos de Tabaco	117.6	113.0	100.0	102.9	110.0	96.1	84.7	87.7	96.6	81.8	68.7	70.9	93.2	71.9	67.6	60.3	78.4	74.3	65.2	54.4
17 Productos Textiles	111.3	107.9	100.0	97.0	110.8	114.1	115.1	114.4	120.9	111.3	111.9	109.2	108.2	73.3	55.0	55.1	55.6	54.2	58.6	64.0
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	103.7	105.0	100.0	97.6	96.7	97.3	98.7	101.1	106.8	104.4	102.6	99.9	97.4	75.6	70.5	80.7	93.6	88.8	91.6	94.7
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	113.5	108.5	100.0	101.0	97.7	99.3	99.9	97.1	100.6	94.7	88.7	85.5	87.3	73.9	62.3	59.9	66.5	69.0	74.4	73.9
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	96.4	100.5	100.0	94.5	101.3	103.9	100.4	103.6	104.6	103.3	99.4	96.2	94.9	83.0	67.4	65.3	69.2	72.2	78.1	83.7
21Papel y Productos de Papel	105.0	99.9	100.0	94.9	99.6	100.6	97.9	98.3	98.4	99.0	95.8	93.7	95.5	78.0	51.0	43.7	45.7	49.0	50.2	52.8
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	100.4	97.7	100.0	104.3	91.6	97.9	95.0	92.6	96.5	97.3	96.2	95.5	101.8	84.5	70.5	63.1	67.0	68.4	68.8	70.2
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	126.4	121.9	100.0	104.3	106.9	95.6	94.7	94.3	92.9	97.3	92.7	86.8	91.9	92.3	60.5	49.1	49.4	53.7	52.5	53.8
24 Sustancias y Productos Quimicos	92.0	97.5	100.0	106.0	105.8	109.4	102.3	100.4	102.9	105.9	101.6	97.5	101.1	82.2	57.4	51.9	55.6	57.3	58.3	59.7
25 Productos de Caucho y Plastico	101.8	101.4	100.0	102.1	106.5	107.7	103.6	104.0	105.5	102.7	102.8	100.6	102.1	77.9	55.8	56.0	60.6	59.9	61.7	65.6
26 Productos Minerales No Metalicos	89.6	95.6	100.0	103.5	105.5	104.9	98.8	98.0	104.2	105.0	100.1	97.4	96.3	82.1	69.4	64.2	61.1	61.3	63.7	65.6
27 Metales Comunes	86.4	94.5	100.0	100.8	106.3	114.3	108.4	108.5	109.5	118.5	113.4	113.5	120.5	92.8	57.6	51.0	61.2	56.8	58.8	56.2
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	111.1	105.5	100.0	101.7	100.9	106.0	104.6	107.1	108.8	109.7	109.2	107.8	109.8	81.1	54.0	50.2	53.4	55.3	60.9	64.8
29 Maquinaria y Equipo NCP	106.8	105.5	100.0	111.9	100.6	102.1	105.7	97.8	105.6	101.4	106.3	106.8	112.7	84.9	62.7	62.2	70.9	68.3	72.8	74.3
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	120.5	117.7	100.0	110.2	122.4	128.6	131.8	127.7	131.3	141.0	146.8	144.1	151.8	97.1	51.4	56.5	55.2	65.3	73.4	81.6
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	101.2	101.4	100.0	102.0	116.6	120.2	116.1	117.5	121.6	123.7	124.6	119.3	123.9	88.3	57.7	53.5	57.1	60.1	63.3	67.0
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	101.0	105.6	100.0	103.3	114.6	130.1	132.7	144.8	161.2	146.1	152.8	153.8	159.0	107.9	62.8	59.2	61.0	59.3	63.1	75.0
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	91.4	94.7	100.0	97.3	102.7	110.9	113.8	117.8	121.9	120.4	124.3	117.2	113.7	94.4	66.2	66.4	69.5	72.4	74.1	76.3
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	105.7	110.4	100.0	102.3	97.0	107.8	100.4	98.4	105.8	106.0	105.2	101.3	112.7	80.9	57.4	58.8	64.5	66.1	66.5	71.3
35 Equipo de Transporte NCP	122.5	111.5	100.0	104.0	101.3	104.9	100.1	98.2	101.1	105.4	103.9	101.2	99.5	90.4	73.2	69.5	69.7	70.4	71.1	76.4
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	111.9	107.5	100.0	104.0	112.4	85.2	99.1	99.1	103.8	105.3	101.9	102.6	106.9	83.5	56.6	63.8	69.5	72.4	73.9	79.3

\* 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

Cuadro (continuación)

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
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	202.68	92.14	80.45	48.60	153.46	141.40
Últimas Variaciones anuales, %						
Nov-03	2.4	2.6	1.7	10.5	-3.7	-1.2
Dic-03	4.0	2.0	1.8	5.1	-1.6	0.3
Ene-04	3.6	2.4	-1.5	18.2	-1.5	0.8
Feb-04	3.6	1.5	-2.0	10.4	-0.2	1.3
Últimas Variaciones mensuales, %						
Dic-03	0.8	-0.9	-0.5	-7.4	1.5	0.6
Ene-04	0.4	0.8	1.4	5.6	-0.8	0.0
Feb-04	1.2	-0.1	-0.2	-1.1	1.2	1.1

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	Papel p/periódicos U\$S/tn corta
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	516.3
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	469.1
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	478.6
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	497.6
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	691.4
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	681.4
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	572.2
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	593.1
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	391.6
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	390.8
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	418.8
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	s/d
2003	85.6	182.1	211.2	s/d	543.9	138.6	105.4	31.1	106.2	s/d	1431.2	264.0	553.9	s/d
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	348.0
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	325.3
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	326.3
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	323.9
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	303.0
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	301.7
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	308.2
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	310.9
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	319.5
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	s/d
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	s/d
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	s/d
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	s/d
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	s/d
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	s/d
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	s/d
May-03	71.0	174.0	194.7	2590.0	541.0	129.2	107.5	28.1	104.6	63.6	1398.0	250.0	538.0	s/d
Jun-03	78.0	176.0	205.5	2590.0	552.0	126.3	107.3	30.7	105.6	61.3	1410.0	239.0	541.0	s/d
Jul-03	76.0	164.0	178.6	2625.0	532.0	129.0	96.8	30.8	106.9	63.8	1436.0	230.0	523.0	s/d
Ago-03	83.0	169.0	200.9	2675.0	481.0	144.2	100.7	31.6	106.5	68.5	1456.0	237.0	512.0	s/d
Sep-03	95.0	184.0	213.9	2687.0	507.0	138.4	104.1	28.3	108.2	71.2	1416.0	264.0	558.0	s/d
Oct-03	103.0	215.0	216.9	2687.0	573.0	142.8	105.4	30.4	113.2	s/d	1474.0	310.0	624.0	s/d
Nov-03	121.0	225.0	244.2	2687.0	599.0	160.9	108.5	31.1	112.7	s/d	1508.0	327.0	625.0	s/d
Dic-03	124.0	218.0	234.1	s/d	613.0	158.8	111.2	32.1	112.7	s/d	1555.0	332.0	638.0	s/d
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	s/d

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

\$ corrientes / kwh

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0.0875	0.0865	0.0775	0.0780	0.0540	0.0530
1995	0.0870	0.0875	0.0760	0.0770	0.0520	0.0520
1996	0.0895	0.0900	0.0785	0.0790	0.0530	0.0525
1997	0.0893	0.0893	0.0760	0.0771	0.0518	0.0524
1998	0.0877	0.0876	0.0752	0.0761	0.0503	0.0515
1999	0.0883	0.0896	0.0751	0.0765	0.0504	0.0515
2000	0.0844	0.0840	0.0716	0.0731	0.0453	0.0458
2001	0.0769	0.0768	0.0642	0.0684	0.0400	0.0400
2002	0.0807	0.0803	0.0645	0.0690	0.0399	0.0399
2003	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Ene-01	0.0797	0.0797	0.0688	0.0681	0.0419	0.0419
Feb-01	0.0784	0.0797	0.0575	0.0688	0.0413	0.0418
Mar-01	0.0784	0.0797	0.0575	0.0688	0.0413	0.0418
Abr-01	0.0784	0.0797	0.0575	0.0688	0.0413	0.0418
May-01	0.0790	0.0790	0.0701	0.0685	0.0436	0.0432
Jun-01	0.0790	0.0790	0.0701	0.0685	0.0436	0.0432
Jul-01	0.0790	0.0790	0.0701	0.0685	0.0436	0.0432
Ago-01	0.0790	0.0790	0.0701	0.0685	0.0436	0.0432
Sep-01	0.0739	0.0726	0.0628	0.0700	0.0357	0.0358
Oct-01	0.0739	0.0726	0.0628	0.0700	0.0357	0.0358
Nov-01	0.0739	0.0726	0.0628	0.0700	0.0357	0.0358
Dic-01	0.0704	0.0691	0.0601	0.0624	0.0323	0.0325
Ene-02	0.0704	0.0691	0.0601	0.0624	0.0323	0.0325
Feb-02	0.0704	0.0691	0.0601	0.0624	0.0323	0.0325
Mar-02	0.0704	0.0691	0.0601	0.0624	0.0323	0.0325
Abr-02	0.0704	0.0691	0.0601	0.0624	0.0323	0.0325
May-02	0.0845	0.0845	0.0593	0.0729	0.0443	0.0444
Jun-02	0.0845	0.0845	0.0593	0.0729	0.0443	0.0444
Jul-02	0.0845	0.0845	0.0593	0.0729	0.0443	0.0444
Ago-02	0.0845	0.0845	0.0720	0.0711	0.0435	0.0435
Sep-02	0.0845	0.0845	0.0720	0.0711	0.0435	0.0435
Oct-02	0.0845	0.0845	0.0720	0.0711	0.0435	0.0435
Nov-02	0.0845	0.0845	0.0704	0.0699	0.0427	0.0430
Dic-02	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425

Cuadro 2.2.1 (continuación)

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
Ene-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Feb-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Mar-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Abr-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
May-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Jun-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Jul-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Ago-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Sep-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Oct-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Nov-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Dic-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Últimas Variaciones anuales, %						
Jul-03	13.6	13.4	17.9	4.2	-2.0	-4.2
Ago-03	13.6	13.4	-2.9	6.8	-0.3	-2.3
Sep-03	13.6	13.4	-2.9	6.8	-0.3	-2.3
Oct-03	13.6	13.4	-2.9	6.8	-0.3	-2.3
Nov-03	13.6	13.4	-0.7	8.7	1.6	-1.2
Dic-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Últimas Variaciones mensuales, %						
Jul-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ago-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sep-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Oct-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
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

Fuente: CEP en base a datos de Instituto Argentino de energía General Mosconi y Secretaría de Energía.

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisorios

Cuadro 2.2.2: Tarifas Reales Promedio de Electricidad- Grandes Consumos

S de Dic. 2003 / kwh - Ajustado por IPIM Nivel Gral.

Periodo	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0.2000	0.1977	0.1770	0.1782	0.1234	0.1211
1995	0.1851	0.1861	0.1617	0.1638	0.1106	0.1106
1996	0.1830	0.1840	0.1605	0.1615	0.1084	0.1073
1997	0.1807	0.1807	0.1537	0.1559	0.1048	0.1059
1998	0.1833	0.1831	0.1571	0.1591	0.1052	0.1077
1999	0.1920	0.1947	0.1634	0.1663	0.1095	0.1119
2000	0.1768	0.1759	0.1500	0.1530	0.0949	0.0959
2001	0.1644	0.1641	0.1372	0.1463	0.0854	0.0855
2002	0.1017	0.1009	0.0819	0.0874	0.0497	0.0498
2003	0.0987	0.0985	0.0719	0.0781	0.0446	0.0437
Ene-01	0.1673	0.1673	0.1445	0.1430	0.0880	0.0880
Feb-01	0.1645	0.1672	0.1207	0.1442	0.0866	0.0877
Mar-01	0.1657	0.1684	0.1215	0.1453	0.0873	0.0884
Abr-01	0.1658	0.1685	0.1216	0.1454	0.0873	0.0885
May-01	0.1668	0.1668	0.1480	0.1448	0.0921	0.0913
Jun-01	0.1675	0.1675	0.1486	0.1453	0.0925	0.0917
Jul-01	0.1680	0.1680	0.1490	0.1458	0.0928	0.0920
Ago-01	0.1688	0.1688	0.1497	0.1465	0.0932	0.0924
Sep-01	0.1585	0.1558	0.1348	0.1501	0.0765	0.0769
Oct-01	0.1610	0.1582	0.1369	0.1524	0.0777	0.0781
Nov-01	0.1632	0.1604	0.1388	0.1546	0.0788	0.0792
Dic-01	0.1558	0.1530	0.1328	0.1381	0.0715	0.0719
Ene-02	0.1460	0.1433	0.1245	0.1294	0.0670	0.0674
Feb-02	0.1312	0.1288	0.1119	0.1163	0.0602	0.0606
Mar-02	0.1160	0.1139	0.0989	0.1028	0.0532	0.0536
Abr-02	0.0967	0.0950	0.0825	0.0857	0.0444	0.0447
May-02	0.1033	0.1033	0.0725	0.0891	0.0541	0.0543
Jun-02	0.0955	0.0955	0.0670	0.0824	0.0500	0.0502
Jul-02	0.0913	0.0913	0.0641	0.0788	0.0478	0.0480
Ago-02	0.0870	0.0870	0.0742	0.0732	0.0448	0.0448
Sep-02	0.0849	0.0849	0.0724	0.0715	0.0437	0.0437
Oct-02	0.0845	0.0845	0.0721	0.0711	0.0435	0.0435
Nov-02	0.0860	0.0860	0.0716	0.0711	0.0434	0.0438
Dic-02	0.0980	0.0979	0.0714	0.0776	0.0443	0.0434

Cuadro 2.2.2 (continuación)

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
Ene-03	0.0976	0.0974	0.0712	0.0773	0.0442	0.0432
Feb-03	0.0972	0.0970	0.0708	0.0769	0.0440	0.0431
Mar-03	0.0978	0.0977	0.0713	0.0775	0.0443	0.0434
Abr-03	0.0997	0.0995	0.0727	0.0789	0.0451	0.0442
May-03	0.1003	0.1002	0.0731	0.0794	0.0454	0.0444
Jun-03	0.1005	0.1003	0.0732	0.0795	0.0454	0.0445
Jul-03	0.1005	0.1003	0.0732	0.0795	0.0455	0.0445
Ago-03	0.0990	0.0989	0.0722	0.0784	0.0448	0.0439
Sep-03	0.0992	0.0990	0.0723	0.0785	0.0449	0.0440
Oct-03	0.0987	0.0985	0.0719	0.0781	0.0446	0.0437
Nov-03	0.0976	0.0975	0.0712	0.0773	0.0442	0.0433
Dic-03	0.0959	0.0958	0.0699	0.0759	0.0434	0.0425
Últimas Variaciones anuales, %						
Jul-03	10.0	9.9	14.3	1.0	-5.0	-7.2
Ago-03	13.9	13.7	-2.7	7.1	0.0	-2.0
Sep-03	16.8	16.6	-0.2	9.8	2.6	0.5
Oct-03	16.8	16.6	-0.2	9.8	2.6	0.5
Nov-03	13.6	13.4	-0.6	8.7	1.7	-1.1
Dic-03	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1	-2.1
Últimas Variaciones mensuales, %						
Jul-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Ago-03	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4
Sep-03	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2	0.2
Oct-03	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5
Nov-03	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0	-1.0
Dic-03	-1.8	-1.8	-1.8	-1.8	-1.8	-1.8

Fuente: CEP en base a datos de Instituto Argentino de energía General Mosconi y Secretaría de Energía.

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisorios



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

\$ corrientes / Miles de m3

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
1994	79.66	76.39	61.49	72.81	69.06	69.52	68.84	64.08	71.11
1995	86.55	81.30	62.72	79.08	74.84	74.41	72.90	64.31	75.42
1996	90.75	85.21	65.79	81.65	78.58	78.04	74.25	66.31	78.23
1997	89.70	84.57	65.99	85.49	77.90	78.57	72.50	64.99	76.67
1998	89.06	79.70	63.69	81.54	75.40	76.17	74.17	63.46	75.04
1999	87.08	78.78	59.70	75.74	73.68	72.41	72.92	61.24	73.08
2000	89.89	81.92	62.04	78.93	77.53	75.15	73.69	63.05	77.88
2001	93.94	84.56	63.60	80.48	78.83	78.48	76.21	65.46	78.95
2002	95.80	86.33	66.34	81.20	81.94	79.40	77.41	65.07	79.89
2003	96.94	87.64	68.82	82.35	83.89	80.87	79.31	65.44	81.80
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	97.27	88.25	70.22	83.49	84.58	80.89	79.15	65.73	82.14
Dic-02	97.27	88.25	70.22	83.49	84.58	80.89	79.15	65.73	82.14

Cuadro 2.3.1 (continuación)

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
Ene-03	97.40	87.71	69.97	82.39	84.37	80.96	79.18	65.56	82.15
Feb-03	97.40	87.71	69.97	82.39	84.37	80.96	79.18	65.56	82.15
Mar-03	96.89	87.88	69.09	82.14	83.80	80.84	79.20	65.32	81.24
Abr-03	96.89	87.88	69.09	82.14	83.80	80.84	79.20	65.32	81.24
May-03	96.73	87.71	68.46	82.17	83.77	80.80	79.38	65.43	81.59
Jun-03	96.73	87.71	68.46	82.17	83.77	80.80	79.38	65.43	81.59
Jul-03	97.06	87.74	68.32	83.04	83.89	80.98	79.76	65.74	81.81
Ago-03	97.06	87.74	68.32	83.04	83.89	80.98	79.76	65.74	81.81
Sep-03	96.71	87.28	68.57	82.28	83.69	80.82	79.18	65.46	82.40
Oct-03	96.71	87.28	68.57	82.28	83.69	80.82	79.18	65.46	82.40
Nov-03	96.82	87.52	68.52	82.06	83.80	80.81	79.16	65.13	81.61
Dic-03	96.82	87.52	68.52	82.06	83.80	80.81	79.16	65.13	81.61
Últimas Variaciones anuales, %									
Jul-03	-0.4	-0.1	1.2	0.9	-0.3	0.1	0.3	-0.3	0.5
Ago-03	-0.4	-0.1	1.2	0.9	-0.3	0.1	0.3	-0.3	0.5
Sep-03	-0.5	-1.2	0.8	-1.0	-0.8	-0.1	0.0	-1.1	1.0
Oct-03	-0.5	-1.2	0.8	-1.0	-0.8	-0.1	0.0	-1.1	1.0
Nov-03	-0.5	-0.8	-2.4	-1.7	-0.9	-0.1	0.0	-0.9	-0.7
Dic-03	-0.5	-0.8	-2.4	-1.7	-0.9	-0.1	0.0	-0.9	-0.7
Últimas Variaciones mensuales, %									
Jul-03	0.3	0.0	-0.2	1.1	0.1	0.2	0.5	0.5	0.3
Ago-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Sep-03	-0.4	-0.5	0.4	-0.9	-0.2	-0.2	-0.7	-0.4	0.7
Oct-03	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Nov-03	0.1	0.3	-0.1	-0.3	0.1	0.0	0.0	-0.5	-1.0
Dic-03	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 provisorios

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

\$ de Dic. de 2003 / 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*
1993	175.21	169.74	129.93	159.64	147.92	151.90	149.75	145.64	155.74
1994	179.21	171.94	138.56	163.85	155.33	156.44	154.90	144.25	160.05
1995	182.08	171.03	131.95	166.37	157.47	156.56	153.38	135.35	158.67
1996	184.63	173.36	133.86	166.13	159.87	158.77	151.08	134.90	159.17
1997	181.35	170.98	133.42	172.85	157.49	158.85	146.57	131.39	154.99
1998	185.99	166.46	132.97	170.24	157.41	159.01	154.87	132.48	156.68
1999	189.17	171.14	129.70	164.53	160.05	157.30	158.40	133.02	158.75
2000	187.80	171.16	129.61	164.90	161.99	157.01	153.97	131.73	162.76
2001	200.83	180.77	135.97	172.03	168.54	167.79	162.90	139.90	168.76
2002	122.69	110.34	84.46	103.83	104.45	101.56	98.95	83.39	102.18
2003	99.58	90.02	70.73	84.62	86.20	83.07	81.39	67.02	84.04
Ene-01	192.65	173.96	132.48	166.94	163.70	159.14	157.65	137.91	163.28
Feb-01	192.46	173.78	132.35	166.77	163.54	158.98	157.50	137.77	163.12
Mar-01	192.39	174.92	133.47	167.92	163.95	159.60	158.65	138.61	164.91
Abr-01	192.58	175.10	133.60	168.09	164.11	159.76	158.80	138.74	165.08
May-01	193.80	175.35	131.92	167.31	164.15	160.14	159.06	138.53	163.32
Jun-01	194.58	176.05	132.45	167.98	164.81	160.78	159.70	139.09	163.98
Jul-01	208.43	186.79	132.59	177.39	165.51	177.47	167.47	140.95	171.89
Ago-01	209.54	187.79	133.29	178.33	166.39	178.42	168.36	141.70	172.80
Sep-01	210.67	188.31	145.17	178.17	179.78	179.58	168.70	141.64	176.25
Oct-01	213.87	191.18	147.38	180.89	182.52	182.31	171.27	143.80	178.93
Nov-01	204.41	182.94	138.37	172.20	171.91	168.58	163.71	139.95	170.68
Dic-01	204.61	183.13	138.51	172.37	172.09	168.75	163.88	140.09	170.85
Ene-02	193.55	171.55	129.13	162.25	160.50	158.76	153.99	131.47	160.09
Feb-02	173.90	154.13	116.02	145.78	144.20	142.64	138.36	118.13	143.83
Mar-02	151.31	136.53	102.26	128.37	127.40	125.65	122.69	104.10	126.35
Abr-02	126.20	113.87	85.29	107.07	106.26	104.79	102.33	86.82	105.38
May-02	119.42	107.47	82.99	100.36	102.40	98.90	95.09	80.64	98.05
Jun-02	110.07	99.05	76.49	92.50	94.37	91.15	87.64	74.32	90.37
Jul-02	104.97	94.63	72.71	88.67	90.62	87.12	85.71	71.01	87.73
Ago-02	100.17	90.30	69.38	84.61	86.46	83.13	81.78	67.76	83.71
Sep-02	97.57	88.67	68.33	83.43	84.72	81.19	79.53	66.46	81.92
Oct-02	97.08	88.23	67.99	83.02	84.29	80.79	79.13	66.13	81.51
Nov-02	98.86	89.69	71.36	84.85	85.96	82.20	80.44	66.80	83.48
Dic-02	99.15	89.96	71.58	85.10	86.22	82.45	80.68	67.00	83.73

Cuadro 2.3.2 (continuación)

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
Ene-03	98.87	89.03	71.02	83.63	85.64	82.19	80.26	66.25	83.34
Feb-03	98.48	88.69	70.75	83.30	85.31	81.87	79.94	65.99	83.01
Mar-03	98.65	89.48	70.35	83.63	85.33	82.29	80.48	66.23	82.66
Abr-03	100.49	91.15	71.66	85.19	86.92	83.82	81.98	67.47	84.20
May-03	100.97	91.42	71.66	85.96	87.53	84.37	82.87	68.12	85.47
Jun-03	101.12	91.56	71.76	86.09	87.66	84.50	83.00	68.22	85.60
Jul-03	101.51	91.74	71.45	86.84	87.73	84.68	83.18	68.37	85.48
Ago-03	100.13	90.50	70.49	85.67	86.55	83.54	82.06	67.44	84.33
Sep-03	99.97	90.29	70.86	85.03	86.60	83.53	81.83	67.56	85.13
Oct-03	99.44	89.81	70.49	84.58	86.14	83.09	81.40	67.21	84.68
Nov-03	98.51	89.04	69.71	83.49	85.26	82.21	80.54	66.26	83.03
Dic-03	96.82	87.52	68.52	82.06	83.80	80.81	79.16	65.13	81.61
Últimas Variaciones anuales, %									
Jul-03	-3.3	-3.1	-1.7	-2.1	-3.2	-2.8	-2.9	-3.7	-2.6
Ago-03	0.0	0.2	1.6	1.3	0.1	0.5	0.3	-0.5	0.7
Sep-03	2.5	1.8	3.7	1.9	2.2	2.9	2.9	1.7	3.9
Oct-03	2.4	1.8	3.7	1.9	2.2	2.8	2.9	1.6	3.9
Nov-03	-0.4	-0.7	-2.3	-1.6	-0.8	0.0	0.1	-0.8	-0.5
Dic-03	-2.4	-2.7	-4.3	-3.6	-2.8	-2.0	-1.9	-2.8	-2.5
Últimas Variaciones mensuales, %									
Jul-03	0.4	0.2	-0.4	0.9	0.1	0.2	0.2	0.2	-0.1
Ago-03	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4	-1.4
Sep-03	-0.2	-0.2	0.5	-0.7	0.1	0.0	-0.3	0.2	1.0
Oct-03	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5	-0.5
Nov-03	-0.9	-0.9	-1.1	-1.3	-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

(\*): 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	s/d	s/d

Cuadro 3 (continuación)

Período	Brasil		EEUU		Zona Euro	
	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM
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
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	268.4	178.8
Dic-03	208.0	166.2	213.2	143.3	s/d	s/d
Ene-04	210.1	168.4	208.5	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	100.7
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	101.2
Ene-02	121.7	115.8	115.6	111.3	120.6
Feb-02	128.2	124.0	122.6	115.2	126.6
Mar-02	185.8	182.0	174.2	166.8	178.8
Abr-02	187.6	190.2	166.2	168.0	177.1
May-02	187.5	191.1	168.4	166.1	178.9
Jun-02	184.5	183.9	162.9	155.1	179.7
Jul-02	172.1	175.5	134.4	132.7	169.5
Ago-02	162.9	166.6	124.8	132.7	161.0
Sep-02	158.5	160.0	133.3	131.4	157.5
Oct-02	157.9	170.4	136.9	125.8	158.1
Nov-02	161.7	168.4	133.9	120.2	156.2
Dic-02	161.6	160.2	133.1	115.7	155.4
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	163.8	153.6	123.1	117.0	131.0
Dic-03	169.0	160.1	124.3	123.3	132.1
Ene-04	169.0	158.0	122.8	117.7	121.2

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

El último mes toma datos provisorios

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-93	100.70
II-93	98.94
III-93	101.59
IV-93	98.78
I-94	94.98
II-94	99.76
III-94	106.00
IV-94	103.76
I-95	108.01
II-95	103.79
III-95	110.70
IV-95	110.66
I-96	117.01
II-96	127.92
III-96	123.50
IV-96	123.24
I-97	120.92
II-97	119.72
III-97	116.09
IV-97	115.10
I-98	104.19
II-98	96.56
III-98	100.57
IV-98	91.41
I-99	82.58
II-99	82.66
III-99	88.55
IV-99	98.64
I-00	108.09
II-00	104.65
III-00	102.95
IV-00	112.31
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	123.32
II-03	110.27
III-03	107.60

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	29,349.5	14.2%	13,813.4	53.7%	15,536.1
Ene-99	1,543.1	-12.7%	1,906.3	-25.5%	-363.2
Feb-99	1,522.8	-19.1%	1,856.0	-18.7%	-333.2
Mar-99	1,998.9	-10.7%	2,078.0	-22.9%	-79.1
Abr-99	2,038.1	-18.1%	1,873.8	-32.3%	164.3
May-99	2,227.0	-13.4%	1,931.4	-26.5%	295.6
Jun-99	2,129.8	-18.8%	2,212.0	-21.6%	-82.2
Jul-99	1,945.6	-17.6%	2,278.2	-24.7%	-332.6
Ago-99	2,101.3	-11.2%	2,330.8	-14.9%	-229.5
Sep-99	1,896.6	-17.5%	2,234.0	-16.0%	-337.4
Oct-99	1,908.2	-5.3%	2,213.1	-14.6%	-304.9
Nov-99	1,966.0	3.9%	2,290.1	-6.8%	-324.1
Dic-99	2,055.2	6.5%	2,305.3	5.9%	-250.1
Ene-00	1,773.3	14.9%	1,852.2	-2.8%	-78.9
Feb-00	1,785.8	17.3%	1,907.7	2.8%	-121.9
Mar-00	2,165.1	8.3%	2,116.2	1.8%	48.9
Abr-00	2,327.0	14.2%	1,905.4	1.7%	421.6
May-00	2,603.2	16.9%	2,215.1	14.7%	388.1
Jun-00	2,386.3	12.0%	2,178.3	-1.5%	208.0
Jul-00	2,367.0	21.7%	2,201.6	-3.4%	165.4
Ago-00	2,224.8	5.9%	2,319.5	-0.5%	-94.7
Sep-00	2,157.4	13.8%	2,083.9	-6.7%	73.5
Oct-00	2,077.4	8.9%	2,213.7	0.0%	-136.3
Nov-00	2,154.6	9.6%	2,184.6	-4.6%	-30.0
Dic-00	2,388.0	16.2%	2,064.6	-10.4%	323.4

Cuadro 4 (cont.)

Período	Exportaciones	Var. Interanual	Importaciones	Var. Interanual	Saldo
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	2,178.8	19.9%	798.6	-6.1%	1,380.2
Feb-03	2,122.0	19.1%	776.2	23.6%	1,345.8
Mar-03	2,247.0	6.4%	925.1	56.0%	1,321.9
Abr-03	2,458.0	12.7%	1,108.0	81.0%	1,350.0
May-03	2,777.2	16.9%	1,082.6	25.6%	1,694.6
Jun-03	2,851.9	27.4%	1,137.0	66.5%	1,714.9
Jul-03	2,799.0	23.6%	1,259.2	55.3%	1,539.8
Ago-03	2,322.0	6.1%	1,131.0	48.4%	1,191.0
Sep-03	2,370.0	2.7%	1,315.1	82.9%	1,054.9
Oct-03	2,421.0	6.5%	1,437.5	64.1%	983.5
Nov-03	2,419.6	11.0%	1,340.0	65.7%	1,079.6
Dic-03	2,383.0	19.6%	1,503.1	91.5%	879.9
Ene-04	2,279.0	4.6%	1,599.0	100.2%	680.0
Ene-Dic 2002	25,709.3	-3.4%	8,989.5	-55.8%	16,719.8
Ene-Dic 2003	29,349.5	14.2%	13,813.4	53.7%	15,536.1

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	6,465.0	22.2%	9,993.3	22.4%	7,697.9	0.8%	5,193.1	12.5%
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	4.6%
Ene-03	373.6	-17.0%	751.6	-17.0%	606.5	-17.0%	447.1	-17.0%
Feb-03	430.1	16.8%	704.8	16.8%	519.3	16.8%	467.7	16.8%
Mar-03	500.6	-8.6%	677.6	-8.6%	640.3	-8.6%	428.5	-8.6%
Abr-03	814.2	42.7%	660.4	42.7%	593.4	42.7%	390.0	42.7%
May-03	897.8	41.5%	860.6	41.5%	619.2	41.5%	399.7	41.5%
Jun-03	910.5	70.3%	881.5	70.3%	658.6	70.3%	401.3	70.3%
Jul-03	817.9	74.7%	917.5	74.7%	642.5	74.7%	421.0	74.7%
Ago-03	400.2	-6.7%	841.8	-6.7%	604.7	-6.7%	475.2	-6.7%
Sep-03	339.3	-8.7%	867.1	-8.7%	697.4	-8.7%	466.2	-8.7%
Oct-03	320.9	14.4%	949.4	14.4%	731.2	14.4%	419.5	14.4%
Nov-03	328.1	1.3%	977.1	1.3%	663.2	1.3%	451.2	1.3%
Dic-03	331.8	6.8%	903.9	6.8%	721.6	6.8%	425.7	6.8%
Ene-04	435.0	16.4%	865.0	15.1%	587.0	-3.2%	392.0	-12.3%
Ene-Dic 2002	5,289.7	-12.5%	8,167.7	9.4%	7,634.5	-8.1%	4,617.7	-3.6%
Ene-Dic 2003	6,465.0	22.2%	9,993.3	22.4%	7,697.9	0.8%	5,193.1	12.5%

Nota: Los datos del año 2002 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.2: Importaciones por uso económico en millones de dólares

Millones de Dólares														
Periodo	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	2,500.8	93.5%	6,266.5	43.5%	544.0	12.8%	2,226.4	46.0%	1,754.7	54.3%	508.5	192.7%	12.3	28.1%
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	96.1	-39.1%	425.8	13.0%	41.3	37.7%	132.5	8.9%	90.3	-40.5%	11.6	-1.7%	0.9	28.6%
Feb-03	114.5	19.0%	389.2	42.0%	38.1	4.7%	127.6	35.9%	93.0	-19.6%	13.3	19.8%	0.7	40.0%
Mar-03	194.1	123.4%	425.2	74.5%	34.2	-24.7%	154.6	58.2%	102.2	6.6%	13.9	-38.8%	0.9	50.0%
Abr-03	180.8	174.8%	527.8	79.0%	52.4	42.4%	180.7	55.8%	129.8	41.1%	35.6	513.8%	0.8	14.3%
May-03	152.8	-4.4%	541.4	36.8%	58.6	-3.0%	178.3	34.8%	124.6	26.4%	26.0	83.1%	0.9	50.0%
Jun-03	174.1	142.1%	541.9	56.9%	61.3	7.2%	174.8	36.8%	141.2	91.3%	42.7	636.2%	1.0	25.0%
Jul-03	211.9	142.4%	591.2	33.5%	46.5	4.3%	199.3	43.5%	158.2	92.7%	51.1	259.9%	1.0	11.1%
Ago-03	176.4	101.8%	534.5	37.1%	36.6	15.8%	192.6	23.0%	145.1	81.1%	44.7	190.3%	1.1	22.2%
Sep-03	247.9	165.4%	582.3	56.9%	38.3	28.5%	210.3	67.0%	168.3	104.2%	66.8	325.5%	1.0	11.1%
Oct-03	290.4	81.5%	608.3	39.3%	42.8	9.2%	226.2	65.2%	204.4	144.5%	64.1	248.4%	1.2	33.3%
Nov-03	276.4	160.0%	523.5	24.9%	53.5	50.7%	229.4	60.5%	187.5	110.9%	68.6	351.3%	1.2	50.0%
Dic-03	385.4	221.4%	575.4	52.4%	40.4	14.4%	220.1	63.4%	210.1	126.9%	70.1	199.6%	1.6	23.1%
Ene-04	512.0	432.8%	592.0	39.0%	57.0	38.0%	222.0	67.5%	163.0	80.5%	53.0	356.9%	1.0	11.1%
Ene-Dic 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%
Ene-Dic 2003	2,500.8	93.5%	6,266.5	43.5%	544.0	12.8%	2,226.4	46.0%	1,754.7	54.3%	508.5	192.7%	12.3	28.1%

Nota: Los datos del año 2001 y 2002 son estimativos

Fuente: INDEC

Cuadro 4.3: Comercio bilateral

Millones de Dólares

Periodo	Brasil			EEUU			UNION EUROPEA			CHILE			CHINA			JAPÓN		
	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo
1994	3,654.8	3,814.9	-160.1	1,719.3	4,926.0	-3,206.7	3,874.3	6,167.7	-2,293.4	998.8	541.1	457.7	224.7	728.8	-504.1	445.2	986.3	-541.0
1995	5,511.9	4,174.4	1,337.5	1,803.4	4,206.7	-2,403.3	4,465.9	6,024.4	-1,558.5	1,475.1	513.8	961.3	285.7	607.9	-322.1	457.3	710.8	-253.5
1996	6,619.9	5,325.7	1,294.2	1,974.7	4,748.4	-2,773.7	4,562.6	6,901.8	-2,339.2	1,765.8	559.4	1,206.5	607.4	697.9	-90.4	512.5	725.3	-212.8
1997	8,107.3	6,913.9	1,193.4	2,204.0	6,095.3	-3,891.3	3,992.8	8,320.9	-4,328.1	1,920.3	687.5	1,232.8	870.7	1,005.9	-135.2	554.2	1,149.3	-595.1
1998	7,924.4	7,054.7	869.7	2,211.6	6,227.4	-4,015.8	4,602.1	8,620.2	-4,018.1	1,864.1	707.6	1,156.5	681.8	1,167.5	-485.7	656.8	1,452.9	-796.1
1999	5,689.5	5,598.9	90.6	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	4,618.7	4,709.3	-90.6	3,161.8	2,258.2	903.6	5,835.5	2,710.0	3,125.5	3,400.3	309.8	3,090.5	2,461.4	721.0	1,740.4	350.2	419.4	-69.2
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	440.2	249.1	191.1	272.0	147.9	124.1	423.3	172.6	250.7	271.0	20.0	251.0	75.5	31.8	43.7	16.0	24.0	-8.0
Feb-03	389.3	252.4	136.9	222.6	134.0	88.6	431.3	162.0	269.3	254.0	38.0	216.0	45.8	24.7	21.1	19.0	50.0	-31.0
Mar-03	377.2	283.5	93.7	273.6	165.3	108.3	512.6	190.7	321.9	283.0	16.0	267.0	74.9	32.4	42.5	20.0	22.0	-2.0
Abr-03	354.1	366.1	-12.0	256.4	195.8	60.6	404.0	222.6	181.4	278.0	21.0	257.0	289.4	45.2	244.2	32.0	30.0	2.0
May-03	367.4	354.9	12.5	239.2	179.6	59.6	500.3	204.6	295.7	276.0	23.0	253.0	355.4	52.8	302.6	47.0	31.0	16.0
Jun-03	342.8	375.9	-33.1	255.0	177.5	77.5	576.2	230.0	346.2	278.0	24.0	254.0	467.0	56.9	410.1	58.0	27.0	31.0
Jul-03	343.8	415.6	-71.8	275.1	219.9	55.2	490.1	246.9	243.2	316.0	30.0	286.0	453.5	65.7	387.8	31.0	36.0	-5.0
Ago-03	359.8	403.2	-43.4	275.6	186.3	89.3	514.1	225.1	289.0	288.0	23.0	265.0	61.6	60.6	1.0	34.0	27.0	7.0
Sep-03	409.1	488.2	-79.1	244.7	226.2	18.5	464.9	218.0	246.9	314.0	25.0	289.0	174.0	77.0	97.0	17.0	37.0	-20.0
Oct-03	433.5	514.8	-81.3	306.0	220.8	85.2	490.7	263.6	227.1	261.0	32.7	228.3	141.0	94.9	46.1	21.2	42.8	-21.6
Nov-03	393.2	487.3	-94.1	257.3	181.9	75.4	468.3	260.3	208.0	301.3	25.1	276.2	213.3	82.0	131.3	20.0	45.6	-25.6
Dic-03	408.3	518.3	-110.0	284.3	223.0	61.3	559.7	313.6	246.1	280.0	32.0	248.0	110.0	97.0	13.0	35.0	47.0	-12.0
Ene-04	415.0	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	482.0	329.0	153.0	253.0	29.0	224.0	128.0	83.0	45.0	51.0	35.0	16.0

Fuente: INDEC

Cuadro 4.3 (continuación)

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
Ene-03	440.2	249.1	191.1	272.0	147.9	124.1	423.3	172.6	250.7	271.0	20.0	251.0	75.5	31.8	43.7	16.0	24.0	-8.0
Feb-03	389.3	252.4	136.9	222.6	134.0	88.6	431.3	162.0	269.3	254.0	38.0	216.0	45.8	24.7	21.1	19.0	50.0	-31.0
Mar-03	377.2	283.5	93.7	273.6	165.3	108.3	512.6	190.7	321.9	283.0	16.0	267.0	74.9	32.4	42.5	20.0	22.0	-2.0
Abr-03	354.1	366.1	-12.0	256.4	195.8	60.6	404.0	222.6	181.4	278.0	21.0	257.0	289.4	45.2	244.2	32.0	30.0	2.0
May-03	367.4	354.9	12.5	239.2	179.6	59.6	500.3	204.6	295.7	276.0	23.0	253.0	355.4	52.8	302.6	47.0	31.0	16.0
Jun-03	342.8	375.9	-33.1	255.0	177.5	77.5	576.2	230.0	346.2	278.0	24.0	254.0	467.0	56.9	410.1	58.0	27.0	31.0
Jul-03	343.8	415.6	-71.8	275.1	219.9	55.2	490.1	246.9	243.2	316.0	30.0	286.0	453.5	65.7	387.8	31.0	36.0	-5.0
Ago-03	359.8	403.2	-43.4	275.6	186.3	89.3	514.1	225.1	289.0	288.0	23.0	265.0	61.6	60.6	1.0	34.0	27.0	7.0
Sep-03	409.1	488.2	-79.1	244.7	226.2	18.5	464.9	218.0	246.9	314.0	25.0	289.0	174.0	77.0	97.0	17.0	37.0	-20.0
Oct-03	433.5	514.8	-81.3	306.0	220.8	85.2	490.7	263.6	227.1	261.0	32.7	228.3	141.0	94.9	46.1	21.2	42.8	-21.6
Nov-03	393.2	487.3	-94.1	257.3	181.9	75.4	468.3	260.3	208.0	301.3	25.1	276.2	213.3	82.0	131.3	20.0	45.6	-25.6
Dic-03	408.3	518.3	-110.0	284.3	223.0	61.3	559.7	313.6	246.1	280.0	32.0	248.0	110.0	97.0	13.0	35.0	47.0	-12.0
Ene-04	415.0	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	482.0	329.0	153.0	253.0	29.0	224.0	128.0	83.0	45.0	51.0	35.0	16.0

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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

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

Millones de Dólares

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
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
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
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
18 Conf. n de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Piel	201.3	193.3	140.3	144.7	159.7	203.6	213.9	235.4	215.1	33.1	46.8
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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
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

Fuente: CEP en base a datos de INDEC



## Argentina

## Cuadro 4.6 Estructura Provincial de las Exportaciones

Período 1998-2002

Provincia	Montos en Mill. de u\$s					Participación				
	1998	1999	2000	2001	2002	1998	1999	2000	2001	2002
Buenos Aires	10490.7	8572.2	9629.6	10091.9	9229.1	39.7%	36.8%	36.5%	38.0%	35.9%
Santa Fe	4606.2	4283.2	4300.3	4339.2	4888.2	17.4%	18.4%	16.3%	16.3%	19.0%
Córdoba	3135.3	2550.4	2749.7	2769.6	2795.5	11.9%	10.9%	10.4%	10.4%	10.9%
Chubut	892.4	878.0	1292.2	1288.2	1267.0	3.4%	3.8%	4.9%	4.9%	4.9%
Indeterminado	879.3	859.3	1218.9	1161.3	1012.7	3.3%	3.7%	4.6%	4.4%	3.9%
Mendoza	760.1	800.6	894.6	897.5	870.9	2.9%	3.4%	3.4%	3.4%	3.4%
Neuquén	667.5	836.5	1287.9	1006.4	861.1	2.5%	3.6%	4.9%	3.8%	3.3%
Santa Cruz	694.8	682.1	1044.3	1062.6	856.1	2.6%	2.9%	4.0%	4.0%	3.3%
Catamarca	490.3	454.7	430.6	368.4	598.8	1.9%	2.0%	1.6%	1.4%	2.3%
Salta	408.5	356.9	406.8	469.1	460.4	1.5%	1.5%	1.5%	1.8%	1.8%
Tucumán	383.3	334.4	405.6	418.0	408.6	1.4%	1%	2%	2%	2%
Entre Ríos	503.0	331.5	288.8	379.2	336.4	1.9%	1.4%	1.1%	1.4%	1.3%
Rio Negro	341.6	367.8	401.7	393.5	305.9	1.3%	1.6%	1.5%	1.5%	1.2%
Misiones	238.0	235.1	282.4	244.5	270.6	0.9%	1.0%	1.1%	0.9%	1.1%
Tierra del Fuego	248.7	234.8	367.8	283.1	265.8	0.9%	1.0%	1.4%	1.1%	1.0%
San Luis	314.3	295.4	322.2	340.6	255.9	1.2%	1.3%	1.2%	1.3%	1.0%
Ciudad de Buenos Aires	296.2	252.8	234.9	209.5	178.0	1.1%	1.1%	0.9%	0.8%	0.7%
Chaco	213.9	216.2	150.6	165.2	135.0	0.8%	0.9%	0.6%	0.6%	0.5%
La Rioja	123.5	117.9	149.2	165.2	134.9	0.5%	0.5%	0.6%	0.6%	0.5%
La Pampa	210.1	121.7	124.8	120.5	120.4	0.8%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
San Juan	138.8	167.5	161.2	113.6	118.7	0.5%	0.7%	0.6%	0.4%	0.5%
Jujuy	119.9	116.4	93.4	111.6	106.1	0.5%	0.5%	0.4%	0.4%	0.4%
Plataforma Continental	0.0	0.0	0.0	0.0	93.1	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
Corrientes	111.8	117.6	93.2	79.9	73.9	0.4%	0.5%	0.4%	0.3%	0.3%
Santiago del Estero	142.9	105.0	59.6	47.5	48.6	0.5%	0.5%	0.2%	0.2%	0.2%
Formosa	29.9	20.6	18.9	16.7	17.8	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
TOTAL	26441.0	23308.6	26409.5	26542.7	25709.4	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 4.7: Exportaciones provinciales por Grandes Rubros Económicos

Año 2002

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	1370.4	2030.3	4606.5	1221.9	9229.1	14.8%	22.0%	49.9%	13.2%	100%
Catamarca	565.5	8.5	24.8	-	598.8	94.4%	1.4%	4.1%	-	100%
Chaco	96.0	34.9	4.1	-	135.0	71.1%	25.9%	3.0%	-	100%
Chubut	203.5	128.7	334.9	599.9	1267.0	16.1%	10.2%	26.4%	47.3%	100%
Ciudad de Buenos Aires	0.04	32.0	142.6	3.4	178.0	0.02%	18.0%	80.1%	1.9%	100%
Córdoba	1037.0	1248.8	509.6	0.1	2795.5	37.1%	44.7%	18.2%	0.004%	100%
Corrientes	38.9	23.5	11.5	-	73.9	52.7%	31.8%	15.6%	-	100%
Entre Ríos	213.6	79.0	43.8	0.0004	336.4	63.5%	23.5%	13.0%	0.0001%	100%
Formosa	2.9	0.7	0.4	13.7	17.8	16.4%	4.2%	2.5%	76.9%	100%
Jujuy	55.6	36.4	14.1	-	106.1	52.4%	34.3%	13.3%	-	100%
La Pampa	94.6	2.2	0.2	23.4	120.4	78.5%	1.8%	0.2%	19.4%	100%
La Rioja	0.7	107.3	27.0	-	134.9	0.5%	79.5%	20.0%	-	100%
Mendoza	112.6	217.6	102.8	437.9	870.9	12.9%	25.0%	11.8%	50.3%	100%
Misiones	47.4	106.3	116.9	-	270.6	17.5%	39.3%	43.2%	-	100%
Neuquén	23.3	17.8	2.6	817.2	861.1	2.7%	2.1%	0.3%	94.9%	100%
Plataforma Continental	34.1	24.9	-	34.1	93.1	36.6%	26.7%	-	36.6%	100%
Rio Negro	162.7	29.3	14.9	98.9	305.9	53.2%	9.6%	4.9%	32.3%	100%
Salta	179.2	29.6	37.5	214.1	460.4	38.9%	6.4%	8.1%	46.5%	100%
San Juan	22.9	38.6	56.9	0.3	118.7	19.3%	32.5%	47.9%	0.3%	100%
San Luis	20.6	101.8	133.4	0.001	255.9	8.1%	39.8%	52.1%	0.0002%	100%
Santa Cruz	206.2	28.3	93.0	528.5	856.1	24.1%	3.3%	10.9%	61.7%	100%
Santa Fe	661.4	3530.7	611.6	84.5	4888.2	13.5%	72.2%	12.5%	1.7%	100%
Santiago del Estero	47.6	0.4	0.5	-	48.6	98.1%	0.9%	1.0%	-	100%
Tierra del Fuego	0.1	0.004	15.6	250.1	265.8	0.03%	0.001%	5.9%	94.1%	100%
Tucumán	149.1	126.0	133.5	-	408.6	36.5%	30.8%	32.7%	-	100%
Indeterminado	30.8	147.3	564.4	270.2	1012.6	4.7%	10.3%	55.1%	26.4%	100%
TOTAL	5377.0	8131.0	7603.2	4598.1	25709.3	20.9%	31.6%	29.6%	17.9%	100%

Fuente: CEP en base a Indec