

Síntesis de la Economía Real

N° 47 - 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
www.mecon.gov.ar/cep

Staff:

Director: Lic. Ricardo Rozemberg.

Economistas Jefe: Lic. Juan Pablo Dicoyskiy

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

Asistentes: Lic. Alicia García Espiasse; Stella Maris Belardo

INDICE

Primera sección: Informes de Coyuntura

Desempeño Productivo	Pag. 9
Desempeño Comercial Externo	Pag. 26

Segunda sección: Notas de la economía real

El salto exportador de Brasil 2003-2004	Pag. 37
El sector de artículos de tocador, cosméticas y perfumería en la Argentina	Pag. 49
Costos de transporte y logística: una clave en el negocio exportador	Pag. 78
Notas, impresiones y debates de la Reunión de otoño (boreal) del FMI y el Banco Mundial. Elaborado por el Subsecretario de Programación Económica Lic. Sebastián Katz	Pag. 95

Anexos

Anexo estadístico	Pag. 105
-------------------	----------

Primera Sección:
Informes de Coyuntura

1

Análisis de coyuntura

Tras la parcial contracción exhibida en el segundo trimestre del año, la producción manufacturera mostró renovados signos de vitalidad en el tercer trimestre, motorizada por un generalizado avance de las distintas ramas industriales. En este contexto, los últimos datos ratifican el buen momento por el que atraviesa este sector económico clave, poniendo de manifiesto que las restricciones en materia energética y de uso de capacidad instalada no han afectado su normal desenvolvimiento.

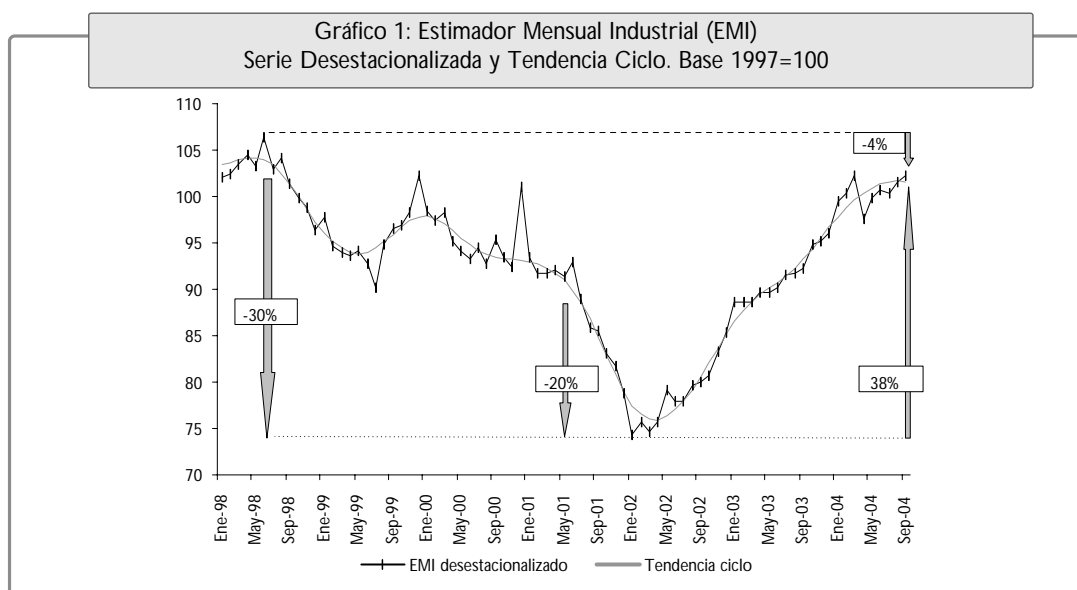
En cuanto a la actividad económica agregada, también se aprecia que luego de la desaceleración observada en el segundo trimestre (la cual es atribuida en gran medida a la corrección en los volúmenes de producción industrial de dicho período), la misma ha vuelto a recobrar dinamismo, previéndose que en este lapso el producto bruto interno crezca a un ritmo similar (o incluso superior) al de los primeros meses del año.

En lo que respecta al futuro inmediato, teniendo en cuenta las perspectivas favorables que presentan la gran mayoría de los sectores productivos y de prestación de servicios, se espera que el tramo final del 2004 sea bueno en materia del nivel de actividad, completando casi tres años de crecimiento ininterrumpido.

1.1. Evolución reciente de la producción industrial

Medida a través del Estimador Mensual Industrial (EMI), en septiembre¹ la producción manufacturera registró una nueva e importante suba, al incrementarse 0.7% con relación a agosto pasado (en términos desestacionalizados) y 10.4% con respecto a un año atrás.

Así, en el tercer trimestre la actividad sectorial volvió a recuperarse luego del "impasse" del segundo trimestre, consolidando la tendencia ascendente observada hasta el momento (nótese que el EMI se incrementó -en términos intramensuales- en siete de los primeros nueve meses del 2004).



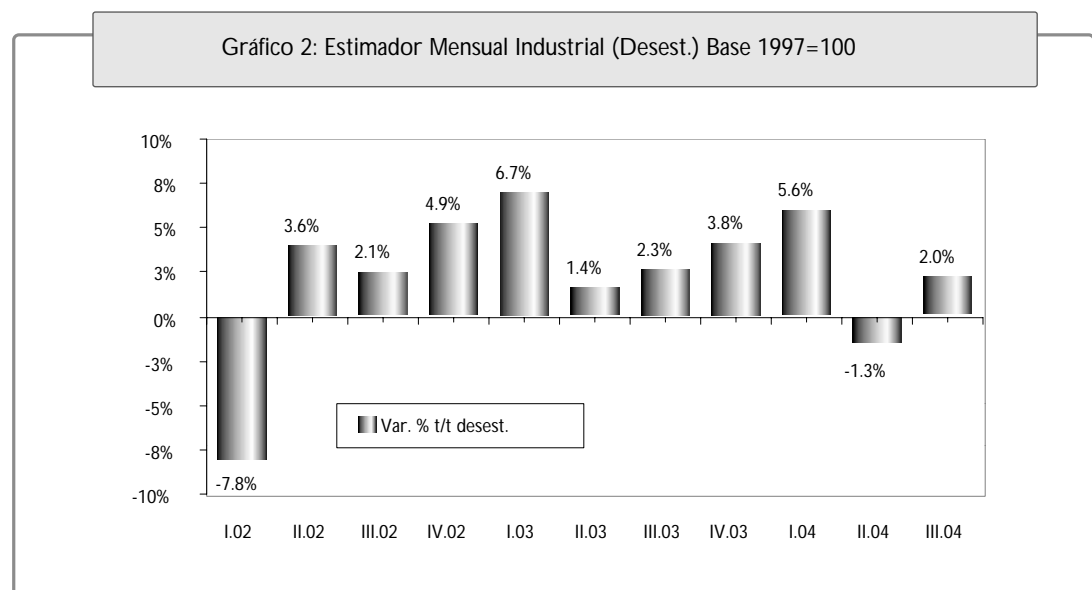
Fuente: CEP en base a INDEC.

¹ Último dato disponible.

En particular, en el tercer trimestre la producción manufacturera experimentó un alza de 2.0% respecto del trimestre previo (en términos desestacionalizados), ubicándose incluso levemente por encima del nivel promedio del primer trimestre del año, anterior pico desde el inicio de la recuperación. Como resultado, la actividad industrial volvió a recobrar protagonismo y “empuje” en la mejora a nivel agregado, en un trimestre en el cual se prevé que el producto bruto interno acelere su ritmo de crecimiento.

Esta buena performance reciente de la actividad manufacturera evidencia la excepcionalidad de la baja observada en el segundo trimestre, la cual estuvo asociada exclusivamente a la corrección en los volúmenes de producción acontecida en abril en varios bloques industriales, como resultado de la reprogramación de las habituales paradas de planta de verano, que este año fueron pospuestas en virtud del buen ritmo que venía exhibiendo la demanda y del temor a eventuales problemas de suministro energético finalmente no acontecidos.

En este sentido, los últimos datos ratifican el buen momento por el que atraviesa la producción industrial, y dejan sin sustento los planteos de algunos analistas que (apresuradamente) hace unos meses hacían referencia a un amesetamiento de la actividad sectorial.

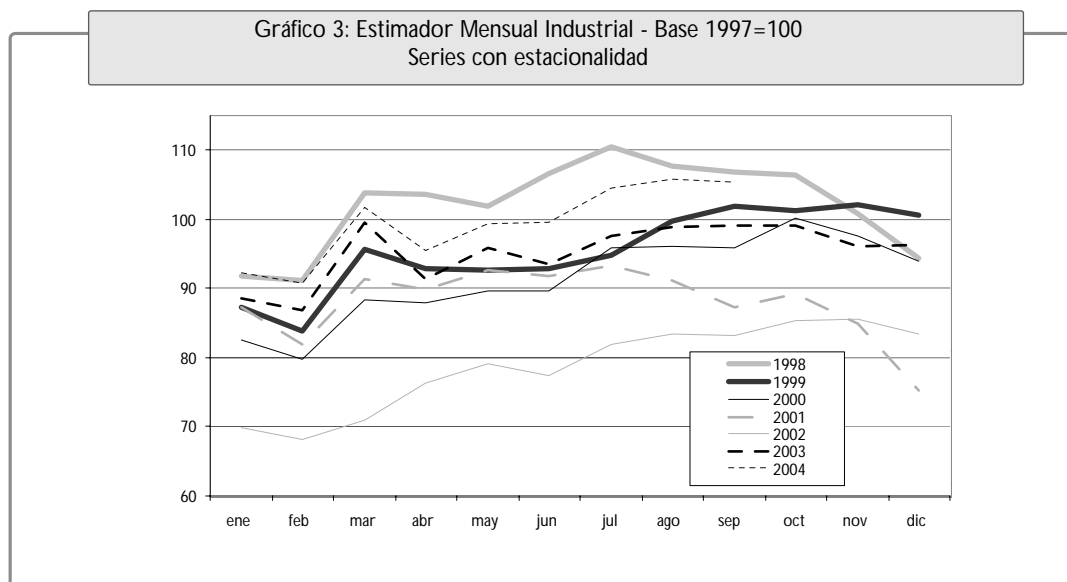


Fuente: CEP en base a INDEC.

Por otro lado, este nuevo avance de la producción pone de manifiesto que logró superarse sin mayores inconvenientes el pico estacional de demanda energética, encontrándose despejado el horizonte para lo que resta del año en materia de cuellos de botella vinculados a este tema.

Adicionalmente, varios de los bloques industriales que hasta el momento se han mostrado como los más dinámicos, demostraron presentar capacidad ociosa como para seguir dándole “aire” a la recuperación, al menos en el futuro inmediato (para más detalles de estos dos últimos puntos ver secciones 1.3 y 1.4, respectivamente).

En este contexto, no se descarta que el cuarto trimestre 2004 sea el mejor fin de año de la serie histórica del EMI, luego que en el tercer trimestre la producción manufacturera resultara la más elevada de las últimas cinco temporadas, sólo ubicándose levemente por debajo del promedio del período julio-septiembre de 1998.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Por último, debe tenerse en cuenta que si se compara el promedio del EMI de los primeros nueve meses del 2004 con respecto a igual lapso del 2003 se aprecia una suba de la producción de 11.5%, al mismo tiempo que los últimos datos ponen un "piso" del orden del 10.5% al crecimiento industrial para todo el año, aún suponiendo que la actividad manufacturera se mantuviera estable en los niveles actuales de aquí hasta diciembre.

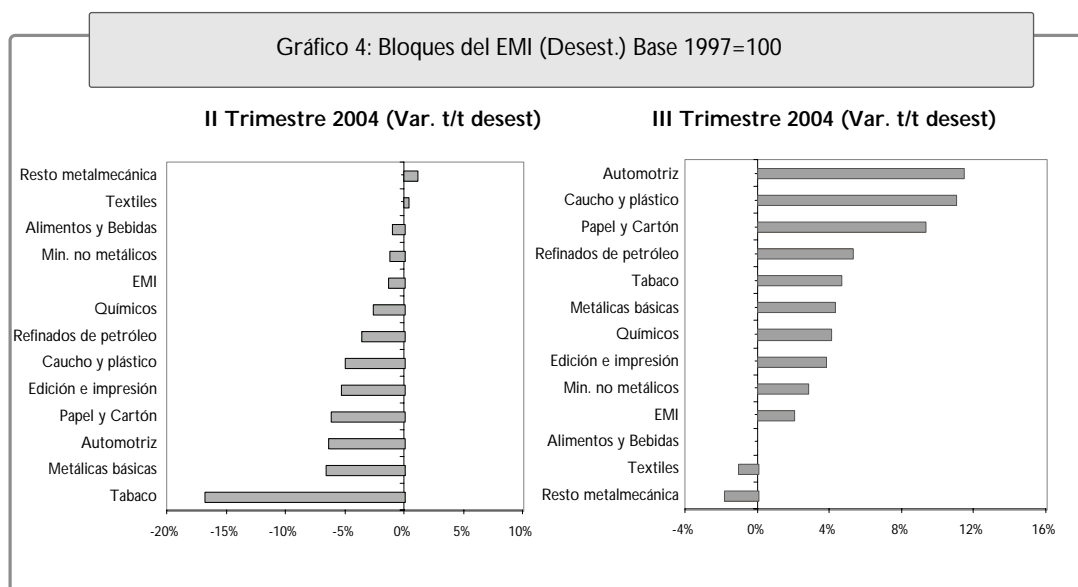
Paralelamente, es interesante destacar que los indicadores privados encargados de medir la producción industrial confirman la favorable evolución reciente del estimador oficial. En el tercer trimestre el Índice de Producción Industrial confeccionado por FIEL registró su décima suba trimestral consecutiva, al expandirse 2.5% t/t (desest.) y ubicarse a sólo un 1.3% del máximo nivel de su serie histórica, registrado en el segundo trimestre de 1998.

1.2. Resultados a nivel desagregado

Tal cual se desprende del gráfico adjunto, así como el parcial retroceso de la actividad industrial durante el segundo trimestre fue resultado de una corrección en los volúmenes de producción en la mayoría de los bloques industriales, en el tercer trimestre prácticamente todas las producciones sectoriales experimentaron una mejoría.

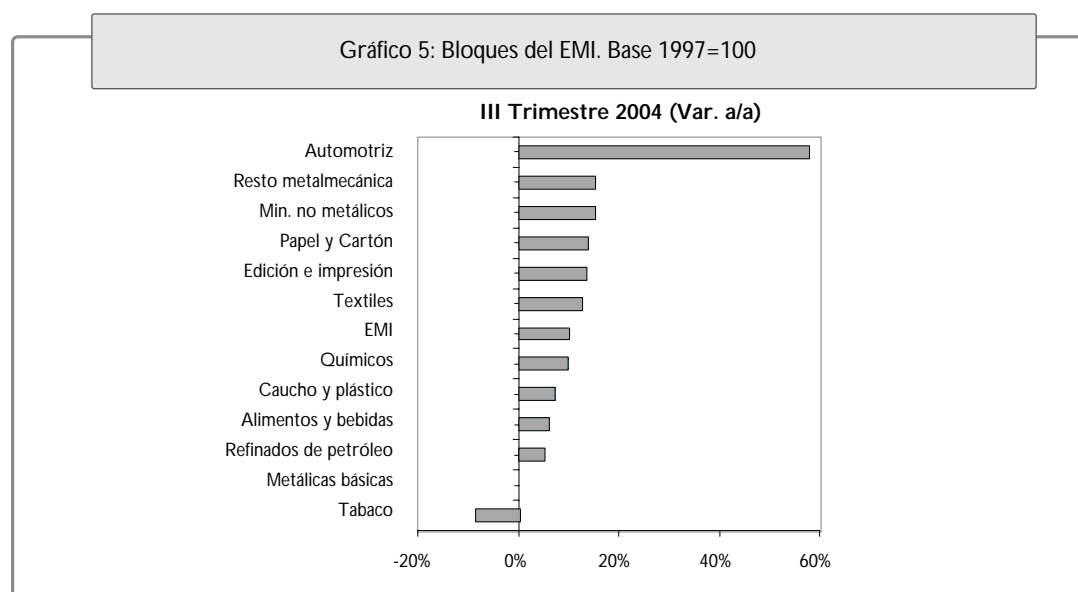
En dicho período diez de las doce ramas que conforman el EMI mostraron una suba respecto al trimestre previo, encabezadas por las producciones vinculadas al consumo durable (automotores), a la provisión de insumos a otras industrias (caucho y plástico y papel y cartón), y a la exportación (productos refinados de petróleo y metales básicos).

Tan sólo los bloques metalmeccánico y textil mostraron caídas en el tercer trimestre, aunque a priori las mismas no necesariamente implicarían un cambio de tendencia. No debe olvidarse que dichas producciones fueron las únicas dos que experimentaron un incremento en el segundo trimestre, además de que (a pesar de esta contracción en el margen) todavía se encuentran operando en uno de sus niveles más elevados de los últimos años.



Fuente: CEP en base a INDEC. Desestacionalización propia.

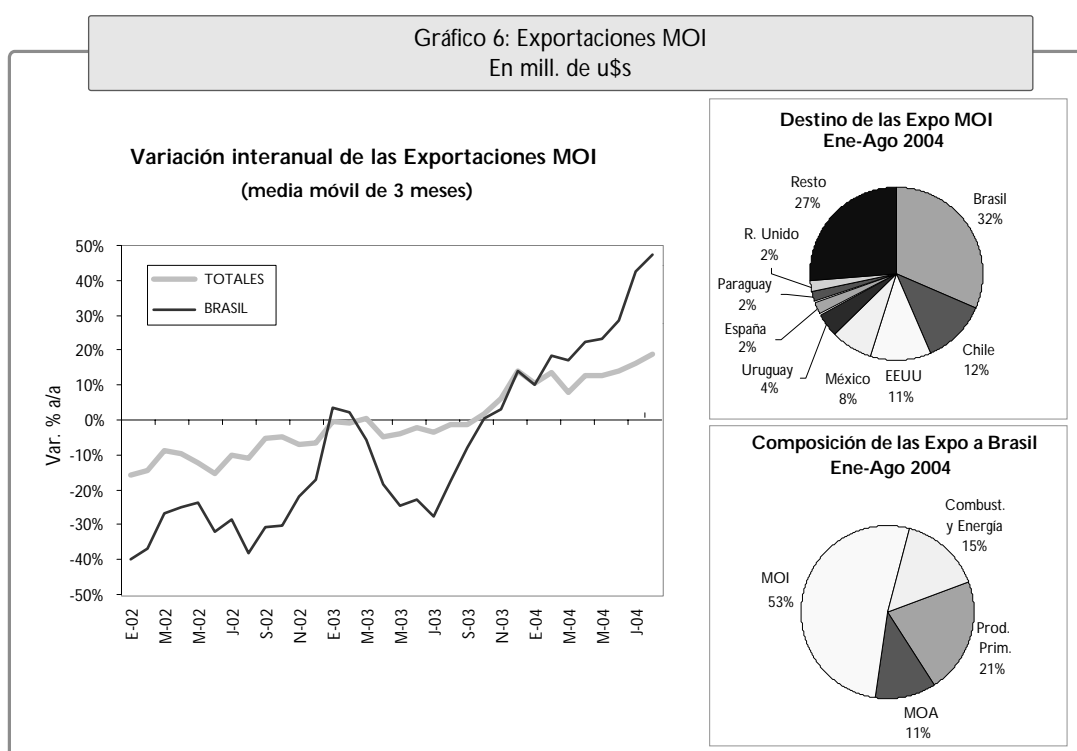
Por otro lado, es interesante remarcar que durante el tercer trimestre casi la totalidad de las ramas industriales verificaron un aumento en comparación con un año atrás, lo que pone de manifiesto la amplia difusión que presenta la actual recuperación en la industria. Sólo en los productos del tabaco se observó una merma en la variación interanual, la cual estuvo vinculada al impacto que ha tenido en dicha demanda la suba de los impuestos sectoriales registrada algunos meses atrás.



Fuente: CEP en base a INDEC.

Ahora bien, un hecho que vale la pena destacar es que en los últimos meses al dinamismo del mercado interno (vía consumo e inversión) se le ha sumado un persistente incremento de las exportaciones industriales, motorizado en gran medida por los crecientes despachos MOI a Brasil.

Tal cual se aprecia en el gráfico 6, después de un 2003 en el que las exportaciones MOI se mantuvieron relativamente estables en los mismos niveles del año previo, en lo que va del 2004 las colocaciones externas de este tipo de productos vienen mostrando un marcado repunte, destacándose el particular impulso que exhiben las exportaciones hacia la principal economía de la región. En este sentido, el crecimiento que actualmente exhibe la economía brasileña viene desempeñando un papel no menor, teniendo en cuenta que dicho país representa el principal destino de estas exportaciones (con una participación levemente superior al 30% de las exportaciones MOI totales), en tanto que las manufacturas industriales abarcan más de un 50% de las ventas totales hacia Brasil.



Fuente: CEP en base a INDEC.

1.3. Utilización de la capacidad instalada

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

En particular, en septiembre el nivel general de utilización de tal capacidad alcanzó un nivel del 72%, porcentaje que es el más elevado de los últimos dos años.

Ahora bien, a pesar de que este es un elemento a tener en cuenta, hay dos cuestiones que no deben pasar por alto.

Por un lado, no debe olvidarse que en el corto plazo la restricción de capacidad no afecta a todos los sectores por igual. Actualmente, tal “traba” sólo surge para algunas producciones específicas, como la de metales básicos, refinación de petróleo, y (en menor medida) papel y cartón y productos textiles; mientras que otros sectores que en lo que va del año han estado impulsando intensamente la mejora de la actividad industrial, todavía tienen capacidad ociosa para seguir creciendo aún sin realizar nuevas inversiones. Dentro de este último grupo, se destacan los rubros de automóviles, minerales no metálicos, productos metalmecánicos y editoriales e imprentas, entre otros.

Cuadro 1: Uso de capacidad instalada y performance sectorial reciente

Bloques	EMI (Var. a/a)			UCI (en %)
	I.04	II.04	III.04	III.04
Automotriz	53%	49%	58%	36%
Resto metalmecánica	13%	17%	16%	65%
Min. no metálicos	21%	26%	15%	54%
Papel y Cartón	14%	5%	13%	84%
Edición e impresión	43%	26%	13%	71%
Textiles	4%	5%	12%	82%
EMI	14%	11%	10%	72%
Químicos	16%	10%	9%	79%
Caucho y plástico	13%	14%	6%	69%
Alimentos y Bebidas	10%	7%	6%	75%
Refinados de petróleo	4%	-2%	5%	91%
Metálicas básicas	1%	-4%	0%	94%
Tabaco	7%	-16%	-8%	62%

Fuente: CEP en base a INDEC.

UCI Prom.
65%

UCI Prom.
78%

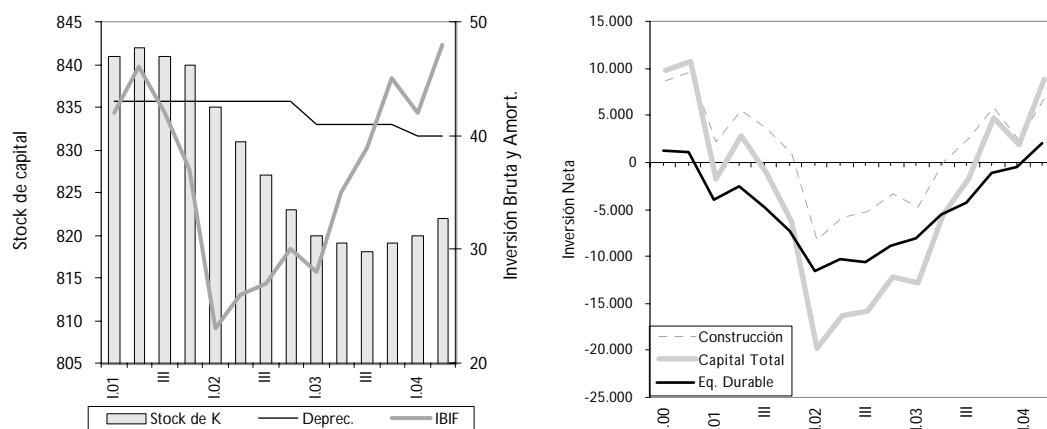
Por otro lado, es interesante señalar que así como a nivel agregado desde fines del 2003 el stock de capital de la economía ha comenzado a recuperarse luego de un período de contracción iniciado a fines del 2001, en el caso particular de la industria también están verificándose inversiones tendientes a aumentar la capacidad productiva.

En este sentido, debe recordarse que desde sus comienzos, hasta mediados del 2003, la recuperación económica convivió con una inversión neta negativa, ya que la elevada capacidad instalada ociosa permitió incrementar la producción sin necesidad de ampliar el stock de capital agregado (nótese que pese a que la IBIF crecía aceleradamente, la misma no alcanzaba a superar el ritmo de depreciación del stock de capital existente).

Sin embargo, hacia fines del 2003 e inicios del 2004, este proceso llegó a su fin, para empezar a dar lugar a un nuevo aumento de la capacidad productiva y de infraestructura de la economía (ver gráfico 7).

Simultáneamente, un trabajo reciente de la Dirección Nacional de Coordinación de Políticas Macroeconómicas (DNCPM) se encargó de señalar que, de acuerdo a las estadísticas que publica el

Gráfico 7: Stock de Capital, Amortización e Inversión
Miles de millones de pesos, a precios de 1993



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

Indec, la industria estaría llevando a cabo inversiones para incrementar el capital productivo sectorial, según se desprende de comparar la evolución de las series de producción industrial con las de uso de capacidad instalada.

Suponiendo rendimientos constantes a escala (aunque ello no constituya una condición necesaria), el mayor aumento que actualmente presenta la producción en comparación con el que registra la capacidad instalada sugiere que el sector industrial estaría realizando inversiones tendientes a ampliar su stock de capital, situación que se verifica desde el tercer trimestre 2003 (ver cuadro 2).

Cuadro 2: Uso de capacidad instalada y producción industrial

Bloques	EMI	UCI		Diferencia entre (I) y (III) en puntos porcentuales
	Var. % acum. 04 vs 03	Nivel (en %)	Var. % acum. 04 vs 03	
	(I)	(II)	(III)	
Papel y Cartón	10,8%	84%	-0,3%	11,1
Min. no metálicos	20,1%	54%	12,9%	7,3
Edición e impresión	26,2%	71%	21,7%	4,4
Químicos	11,5%	79%	7,4%	4,1
Resto metalmecánica	15,7%	65%	12,3%	3,4
Automotriz	53,4%	36%	50,6%	2,8
EMI	11,5%	72%	9,4%	2,1
Textiles	7,3%	82%	5,4%	2,0
Refinados de petróleo	2,3%	91%	1,5%	0,8
Metálicas básicas	-0,9%	94%	-0,2%	-0,7
Caucho y plástico	10,9%	69%	12,4%	-1,5
Alimentos y Bebidas	7,5%	75%	9,1%	-1,6
Tabaco	-6,1%	62%	-3,0%	-3,1

Fuente: CEP en base a INDEC.

Claramente, esta disímil performance de la producción y del uso de la capacidad instalada a nivel agregado no hace otra cosa más que reflejar lo que sucede a nivel sectorial en el seno del entramado industrial. En este sentido, se aprecia que tanto algunas de las producciones que actualmente

presentan un grado de utilización superior al promedio de la industria (papel y cartón, químicos, textiles y refinados de petróleo), como otras que se encuentran operando por debajo de ese umbral (minerales no metálicos, edición e impresión y metalmecánica), presentan un incremento de la producción superior al de la UCI.

De todo lo anterior, se desprende que la restricción de capacidad, si bien importante, no impediría que la industria en su conjunto continúe expandiéndose en lo que resta del año. Sólo si creciese significativamente la proporción de ramas industriales al tope de su capacidad, o el flujo de inversiones tendiese a detenerse (dos cosas que por el momento no parecen suceder), podría verse afectado el proceso de expansión sectorial. Aún así, es evidente que esto *no* quiere decir que (tal como se ha venido observando en los últimos meses) buena parte del tejido industrial no tienda a morigerar la velocidad de su recuperación, al ir dejando atrás la mayor parte de la caída registrada durante el período recesivo.

1.4. La cuestión energética

Teniendo en cuenta que por lo general no hay un conocimiento claro acerca de este tema, en lo que sigue se realizará una breve reseña respecto de lo acontecido a comienzos de año y las medidas tomadas en consecuencia, de manera de comprender mejor por qué la cuestión energética finalmente no terminó afectando el desenvolvimiento de la actividad manufacturera.

En este sentido, antes que nada debe tenerse que en cuenta que por diversas causas a comienzos del 2004 la demanda de gas natural experimentó un importante aumento, ubicándose en niveles muy superiores a los que habitualmente se observan en los primeros meses de cada año. Esto generó un problema de abastecimiento en algunas industrias y usinas eléctricas, pero principalmente representó un llamado de atención respecto de lo que podía suceder en el pico estacional de la demanda durante el invierno.

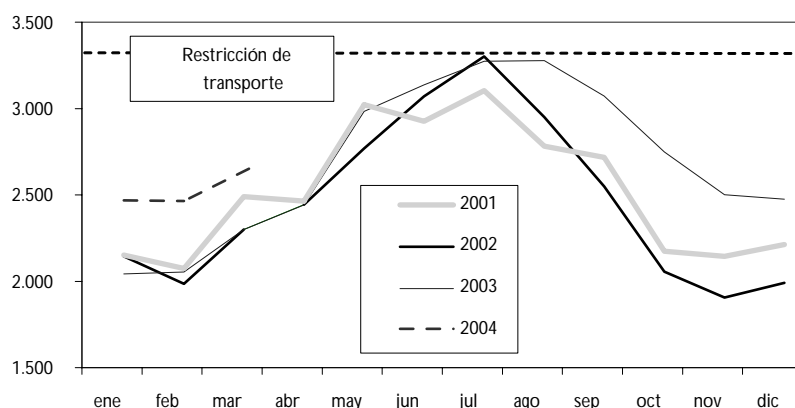
En particular, en el primer trimestre 2004 se observó un “salto” en la demanda de gas de la industria (+16% a/a), de las centrales térmicas generadoras de electricidad (+50% a/a) y del GNC (+24% a/a), al tiempo que el consumo residencial se mantuvo en niveles “normales” (+0.1% a/a).

En el caso de la industria, se observó que además del impulso de la demanda de gas fruto del elevado ritmo de expansión sectorial, se produjo un aumento como consecuencia de que algunas empresas comenzaran a optar por un uso de tecnologías más gas intensivas que en el pasado, en virtud del diferencial de precios que dicho fluido presentaba en comparación con otros combustibles alternativos.

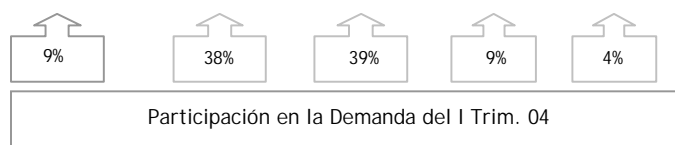
Paralelamente, en materia de generación eléctrica, durante el último verano el aporte hídrico de los ríos a los embalses fue muy inferior al del año pasado, por lo que se debió generar más energía que la habitual por medio de centrales térmicas demandantes de gas natural²; mientras que, fruto del incremento del valor de las naftas y del gasoil respecto del registrado por el GNC, continuó vigente la masiva conversión de vehículos al uso de este último, tal cual se vislumbraba desde el abandono de la convertibilidad.

2) Recuérdese que la demanda de energía eléctrica se cubre, en parte, con la generación hidráulica en función del aporte hídrico de los ríos, completándose el resto con generación de origen térmico. El principal combustible utilizado para cubrir dicha generación térmica es el gas natural, y los faltantes son cubiertos con combustibles líquidos alternativos (Fuel Oil y Gas Oil), de un costo muy superior al del gas.

Gráfico 8: Gas Entregado, Total sistema y por tipo de usuario
Mill. de m3



Período	Residencial	Industria	Usinas	GNC	Otros	TOTAL
2001	6.717	9.627	8.898	1.851	1.695	28.787
2002	6.656	9.797	7.784	2.040	1.712	27.990
2003	6.922	10.683	8.751	2.640	1.833	30.828
Ene-04	217	922	1.000	235	95	2.469
Feb-04	213	939	983	228	102	2.464
Mar-04	271	1.008	995	249	115	2.636
IT. 04 vs IT. 03	0,1%	16%	50%	24%	9%	26%



Fuente: CEP en base a ENARGAS.

En este contexto, dados los elevados niveles desde los que ya partía el consumo de gas en los primeros meses del año, se preveía que la mayor demanda invernal podría dar lugar a que (aún sin problemas de abastecimiento) se presentase un cuello de botella por el lado de la capacidad de transporte del sistema, capaz de extenderse por un lapso crítico de cuatro o cinco meses, entre mayo y agosto, o incluso septiembre.

Así, a comienzos del segundo trimestre la resolución de eventuales problemas en el suministro energético había surgido como un desafío, ya que resultaba necesario actuar de manera de evitar cortes capaces de afectar la recuperación de la actividad industrial, segmento que finalmente no tuvo mayores inconvenientes en seguir avanzando a paso firme, tal como lo terminaron mostrando las estadísticas oficiales.

Con el fin de evitar cualquier tipo de contingencias, el gobierno tomó rápidamente una serie de medidas, considerando como premisa básica que la demanda de los clientes residenciales, comerciales y de entes oficiales no podía ser interrumpida. Más concretamente, se avanzó en:

- Obligar a los grandes usuarios a adquirir el gas directamente a productores, con lo cual muchas

de las empresas industriales que compraban a precio “congelado y pesificado”, comenzaron a pactar precios en el mercado libre con las petroleras.

- Disponer de combustibles alternativos para la generación térmica de electricidad, para lo cual se pasó a importar fuel oil desde Venezuela.
- Iniciar un ajuste escalonado en el precio del GNC, además de cambiar de condición a las estaciones de gas vehicular, de usuario firme a interrumpible.
- Lanzar un “Programa de Uso Racional de la Energía”, mediante el cual se fijó un sistema de premios y castigos a usuarios domiciliarios.
- Recortar las ventas e incrementar las compras externas de gas natural.

Tal como se aprecia en el cuadro 3, como resultado de la puesta en marcha de la batería de medidas anteriormente descriptas, con el correr de los meses la demanda total de gas se fue acomodando cerca de los niveles registrados el año pasado, logrando evitar que se volviera operativa la restricción de transporte del sistema durante los meses de invierno, lo cual a su vez permitió que la producción manufacturera se desarrollara casi con total normalidad a lo largo de dicho período³.

Gas Entregado, por Tipo de Usuario

Total Sistema - Mill. de m³

Período	Residencial		Industria		Usinas		GNC		Otros		TOTAL	
	Mill. m ³	a/a	Mill. m ³	a/a	Mill. m ³	a/a	Mill. m ³	a/a	Mill. m ³	a/a	Mill. m ³	a/a
Ene-04	217	0%	922	15%	1.000	62%	235	21%	95	4%	2.469	29%
Feb-04	213	2%	939	20%	983	46%	228	28%	102	11%	2.464	28%
Mar-04	271	-2%	1.008	12%	995	43%	249	23%	115	10%	2.636	21%
Abr-04	428	-3%	922	0%	883	43%	249	18%	132	3%	2.614	13%
May-04	905	21%	904	-7%	757	1%	256	19%	214	20%	3.037	6%
Jun-04	985	2%	882	2%	721	-4%	248	14%	238	11%	3.074	2%
Jul-04	1.147	0%	857	1%	603	-9%	266	16%	268	3%	3.142	0%
Acum. 04 vs 03		4,1%		5,7%		24,6%		19,6%		8,9%		11,9%

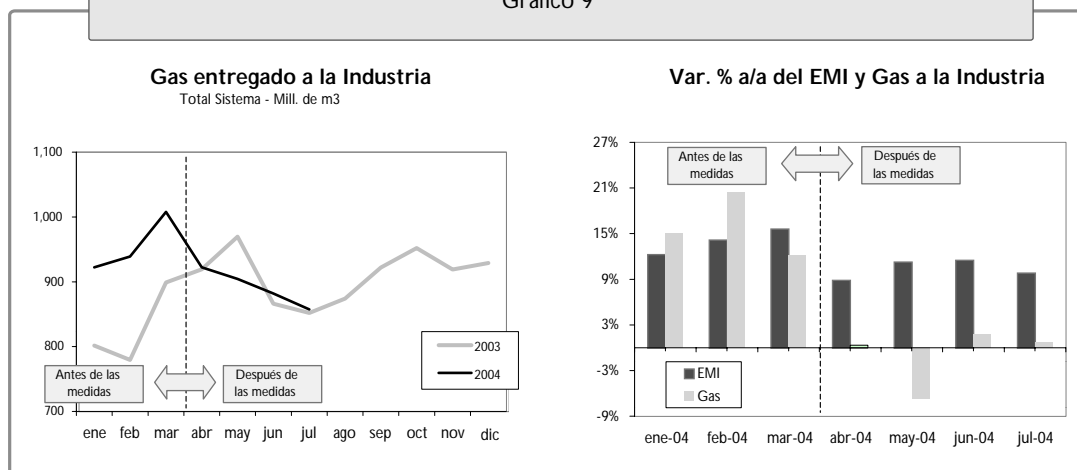
Fuente: CEP en base a ENARGAS.

En primer lugar, al obligar a los grandes usuarios industriales que consumen más de 9.000 m³ diarios a adquirir el gas directamente a productores, se indujo un uso más eficiente del fluido. De hecho, la actividad industrial continuó mostrando tasas de crecimiento interanuales elevadas, al tiempo que el consumo industrial de gas volvió a ubicarse en niveles similares a los del año pasado.

En segundo lugar, si bien a partir del segundo trimestre la mayor generación hidráulica de energía fruto del creciente caudal en la mayoría de los ríos tendió a ayudar, la misma no resultó suficiente, y se debió avanzar en el uso de fuel oil importado en la generación térmica, además de incrementarse las importaciones de energía eléctrica desde Brasil. Así, el gas destinado a las usinas eléctricas logró ser retrotraído a los niveles del año pasado, hecho para el cual resultó crucial el haber podido sortear los problemas de logística que podrían haberse suscitado en el uso de fuel oil, teniendo en

3) Nótese que entre julio y septiembre menos del 10% de la demanda total de gas de la industria no fue abastecida, concentrándose los cortes exclusivamente entre los usuarios con contratos interrumpibles (sujetos a cortes).

Gráfico 9

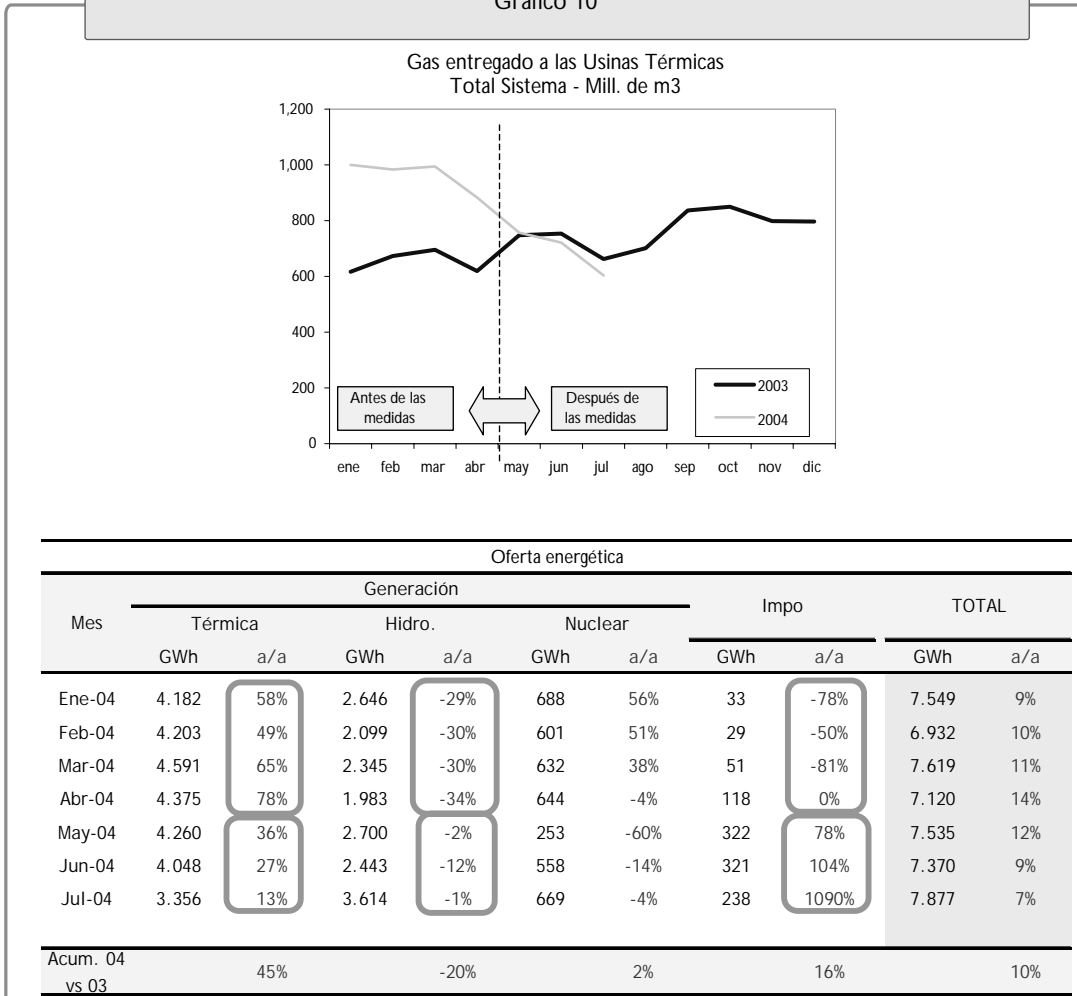


Fuente: CEP en base a ENARGAS e Indec.

cuenta que hacía varios años que no se utilizaban (ni importaban) grandes volúmenes de dicho combustible para la generación térmica de energía eléctrica.

Paralelamente, debe tenerse en cuenta que si bien el ajuste en los precios del GNC no logró contraer automáticamente la demanda del público, la señal brindada comenzó a modificar el número de vehículos que se vuelcan al uso de este fluido.

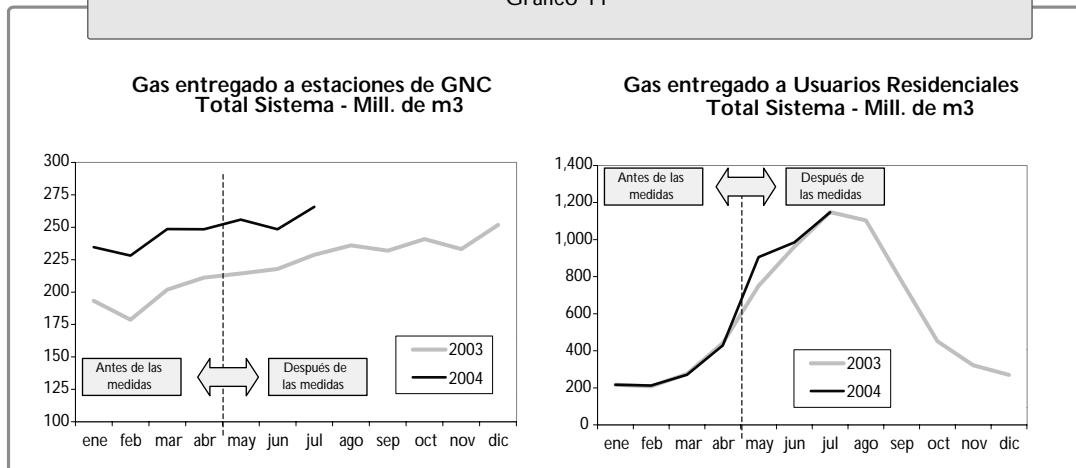
Gráfico 10



Fuente: CEP en base a ENARGAS y CAMMESA.

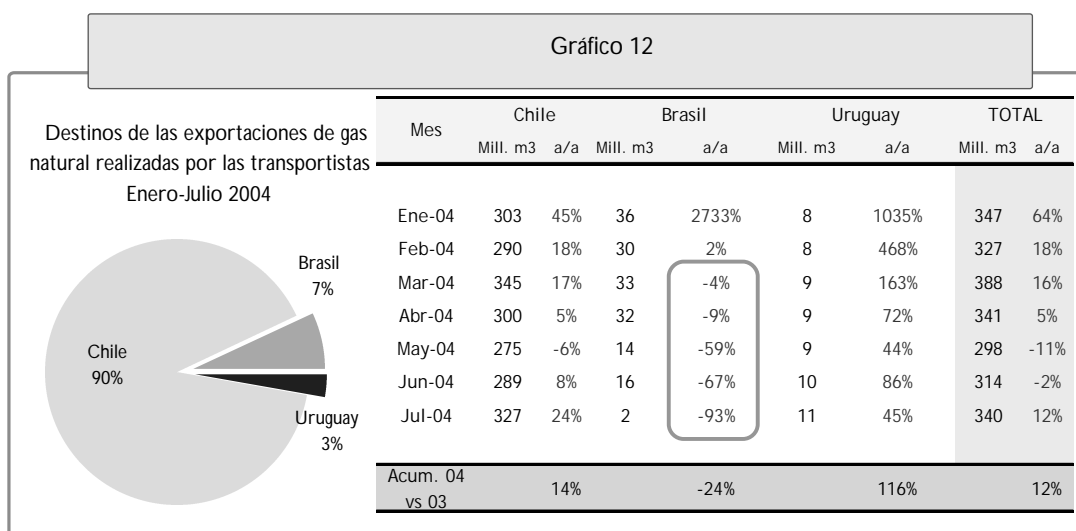
Asimismo, la aplicación del “Programa de Uso Racional de la Energía” resultó una herramienta exitosa para contener la demanda domiciliar de gas en torno a los mismos niveles del invierno del año pasado, permitiendo no empeorar las condiciones de abastecimiento de otros usuarios, tales como la industria local⁴.

Gráfico 11



Fuente: CEP en base a ENARGAS.

Gráfico 12



Fuente: CEP en base a ENARGAS.

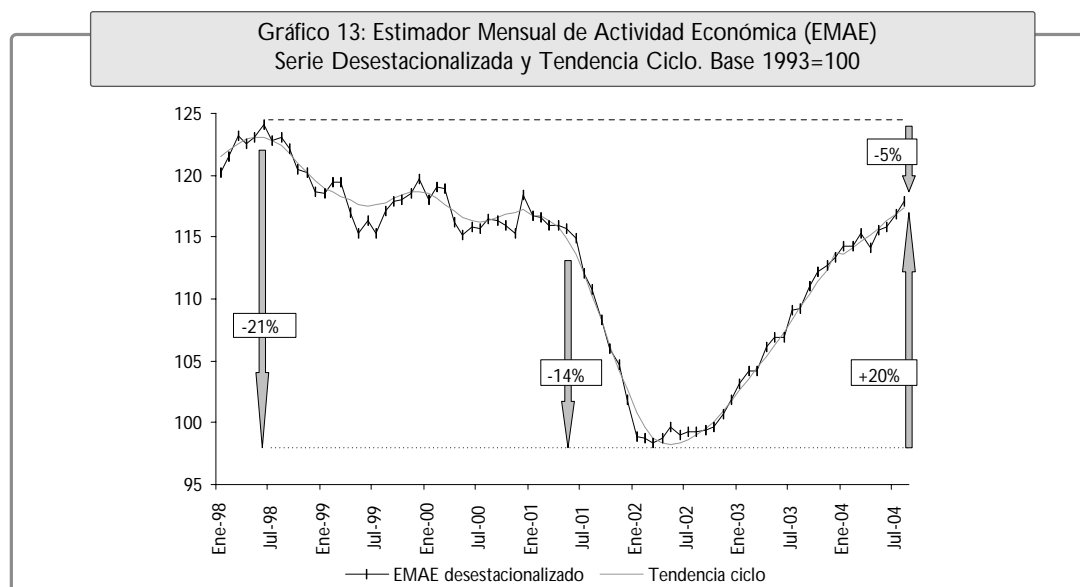
4) Aún así, debe tenerse en cuenta que con la llegada de la primavera, y la consecuente reducción del consumo de gas por parte de los sectores cuya demanda está directamente determinada por la temperatura, en septiembre el gobierno consideró oportuno no continuar aplicando el régimen de incentivos y cargos por consumos adicionales dispuesto en abril (lo cual en alguna medida refleja el hecho de haber dejado atrás el período más crítico en materia energética).

5) Las exportaciones de gas natural realizadas por las firmas transportistas están mayoritariamente direccionadas a Chile. Sin embargo, dadas las características del sistema de transporte, restringirlas no contribuía en forma importante a alivianar el problema, ya que en los gasoductos existen restricciones físicas para redistribuir los eventuales recortes hacia el mercado interno.

Por último, debe tenerse en cuenta que el avance en la reducción de las exportaciones a Brasil, no sólo dejó disponible una mayor cantidad de gas para el consumo interno, sino que ayudó a descomprimir el tráfico en la red de transporte de la zona central del país (Santa Fe, Córdoba y norte de Bs. As.), donde justamente se sitúan gran parte de las firmas industriales⁵. Simultáneamente, mediante importaciones de gas natural desde Bolivia se ayudó a mejorar el abastecimiento de la zona norte y centro del país.

2 - Vuelve a recuperarse la actividad agregada

Así como la industria muestra nuevos signos de vitalidad, en el caso de la actividad económica agregada se aprecia que, luego que el segundo trimestre del año resultara uno de los más “flojos”



Fuente: CEP en base a INDEC.

desde el inicio de la recuperación, en el tercer trimestre las cifras disponibles señalan que la economía ha vuelto a recobrar dinamismo.

En efecto, según se desprende de la evolución del Estimador Mensual de Actividad Económica (EMAE), en agosto⁶ el nivel de actividad registró su cuarta suba mensual consecutiva (+0.7% m/m desest.), consolidando la tendencia ascendente vislumbrada hasta el momento.

De este modo, aún suponiendo que en septiembre la actividad económica se mantuviera estable, el tercer trimestre cerraría con un incremento promedio superior al 2.0% t/t (desest.), variación que resulta similar a la verificada en los primeros tres meses del año.

Desde una óptica desagregada, el repunte de la actividad económica ha sido impulsado por la buena performance de la industria, además del avance registrado en los servicios, el agro, el transporte y las comunicaciones. En este sentido, los últimos datos no hacen otra cosa más que confirmar lo que habíamos comentado en publicaciones anteriores. Así como la desaceleración del segundo trimestre se había dado en un contexto en el cual la buena evolución en la mayoría de los sectores productivos y de prestación de servicios había sido compensada parcialmente por la merma (pasajera) verificada en la actividad industrial y el agro, en el tercer trimestre se observa como el renovado empuje registrado en estos dos segmentos ha logrado apuntalar nuevamente la mejora del nivel de actividad.

Así, los últimos datos ponen de manifiesto la particularidad del comportamiento observado en el segundo trimestre, y todo indica que ante las perspectivas favorables que presentan la mayoría de los sectores económicos en el corto plazo, el tramo final del año sería bueno en términos del nivel de actividad.

En esta línea, los indicadores de coyuntura mensuales encargados de medir el comportamiento del consumo de servicios públicos y el comercio minorista (especialmente las ventas de supermercados) han evolucionado favorablemente en el último trimestre, prolongando la tendencia netamente positiva registrada hasta ahora.

6) Último dato disponible.

Cuadro 4: Performance reciente de los indicadores de coyuntura mensuales

Indicadores	I.03	II.03	III.03	IV.03	I.04	II.04	III.04
Actividad Económica, EMAE (var. a/a)	5%	8%	10%	12%	11%	7%	8%*
EMAE Desest. (var. t/t)	3%	3%	3%	3%	2%	0%	2%*
Producción Industrial, EMI (var. a/a)	20%	15%	16%	15%	14%	11%	10%
EMI Desest. (var. t/t)	7%	1%	2%	4%	6%	-1%	2%
Construcción, ISAC (var. a/a)	36%	37%	39%	38%	34%	23%	16%
ISAC Desest. (var. t/t)	12%	9%	4%	9%	7%	0,4%	0,2%
Servicios Públicos, ISSP (var. a/a)	5%	5%	12%	15%	19%	19%	19%
ISSP Desest. (var. t/t)	3%	3%	5%	4%	6%	3%	5%
Ventas en Centros de Compra (var. a/a)	10%	19%	22%	24%	24%	33%	21%
Ventas Desest. (var. t/t)	6%	0%	9%	8%	6%	7%	-1%
Ventas en Supermercados (var. a/a)	-29%	-10%	2%	6%	9%	10%	7%
Ventas Desest. (var. t/t)	0%	0%	4%	2%	2%	1%	0,3%

(*) Dado que no están disponibles los datos del EMAE de septiembre, para el III.04 se considera sólo el promedio julio-agosto 2004.

Fuente: CEP en base a INDEC.

De acuerdo al Indicador Sintético de Servicios Públicos (ISSP), recientemente el consumo de estos servicios continuó transitando por una marcada senda ascendente, acumulando subas mensuales ininterrumpidas desde hace casi dos años. Así, actualmente dicho índice se sitúa en el nivel más alto de la serie histórica que data de 1993, el cual (a su vez) resulta un 16% superior al del pico previo a la crisis.

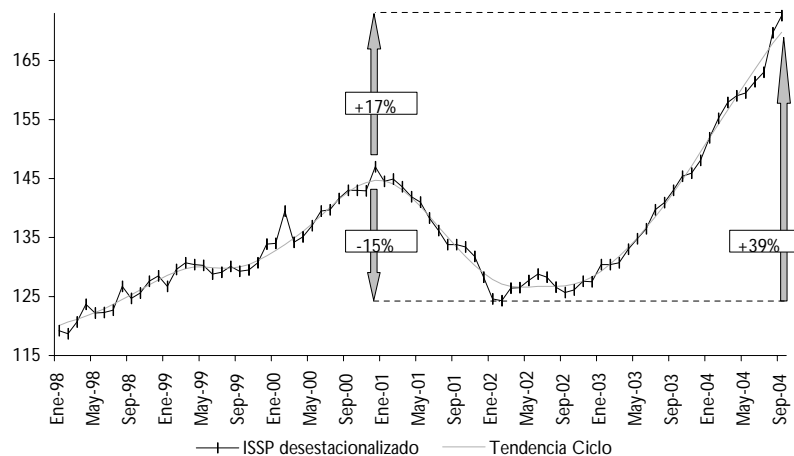
En este persistente repunte sectorial, el rubro telefonía viene jugando un rol fundamental, impulsado por el "boom" de la telefonía celular (nótese que en lo que va del año este rubro presenta un aumento interanual de 39%, explicando cerca del 80% de la suba global del período -ver gráfico 14-). Aún así, otros segmentos como los de peajes y de electricidad, gas y agua, también han mostrado un franco dinamismo, ubicándose actualmente en niveles récord.

Por otro lado, si se tiene en cuenta el valor promedio del tercer trimestre, se aprecia que las ventas en supermercados volvieron a incrementarse respecto al segundo trimestre, mientras que las ventas en centros de compra se mantuvieron estables en torno al nivel más elevado de los últimos tres años, el cual (a su vez) resulta similar al récord histórico pre-crisis.

Por su parte, si bien en el tercer trimestre se mantuvo constante el rubro construcción (el cual hasta al momento había sido -junto con la industria- uno de los pilares de la recuperación agregada), no debe pasar por alto que ello responde a cuestiones climáticas y a cierta demora en la ejecución de obras públicas, situación que en el corto plazo se vería revertida.

De acuerdo con los sondeos realizados por el Indec entre empresarios del sector, las perspectivas para lo que resta del 2004 son alentadoras. Tanto por la mejora prevista en el clima, como por la mayor asignación de partidas presupuestarias para la ejecución de obras públicas hacia el último trimestre del año (incluyendo el lanzamiento de la primera etapa del Plan Federal de 120.000 viviendas y la ejecución de obras viales), se prevé que esta actividad sectorial mano de obra intensiva vuelva a recobrar dinamismo.

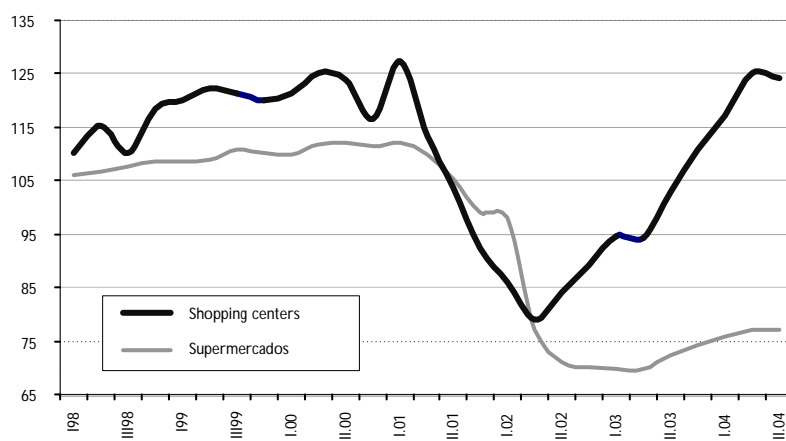
Gráfico 14 : Indicador Sintético de Servicios Públicos (ISSP)
Serie Desestacionalizada y Tendencia Ciclo. Base 1996=100



Servicio	I.03	II.03	III.03	IV.03	I.04	II.04	III.04	Máx. histórico
Electricidad, Gas y Agua (var. a/a)	6%	5%	8%	9%	11%	7%	6%	III.04
Contribución*	47%	38%	35%	32%	26%	20%	14%	
Transporte de pasajeros (var. a/a)	11%	13%	14%	14%	18%	10%	7%	IV.98
Contribución*	33%	34%	21%	17%	16%	9%	6%	
Transporte de cargas (var. a/a)	23%	13%	12%	17%	27%	10%	2%	I.04
Contribución*	9%	4%	2%	3%	3%	1%	0%	
Peajes (var. a/a)	11%	15%	15%	11%	4%	3%	9%	III.04
Contribución*	4%	5%	3%	2%	0%	0%	1%	
Telefonía (var. a/a)	1%	3%	11%	16%	28%	32%	39%	III.04
Contribución*	7%	18%	39%	47%	55%	70%	78%	
ISSP (var. a/a)	5%	5%	12%	15%	19%	19%	19%	III.04

Fuente: CEP en base a INDEC.

Gráfico 15: Ventas en Supermercados y Centros de Compras (desest.) Base 1997=100



Fuente: CEP en base a INDEC.

Para finalizar, resulta interesante remarcar que con estos datos en el tercer trimestre la economía operó en niveles que resultaron sólo 5% inferiores a los del pico previo al inicio de la recesión, considerándose que de continuar la tendencia ascendente actual es probable que dicha brecha respecto del máximo de mediados de 1998 tienda a reducirse a cerca de un 3% a fines del 2004, pudiendo incluso llegar a resultar cercana a cero a mediados del 2005.

Asimismo, debe destacarse que en los primeros ocho meses del año el EMAE lleva acumulado una importante alza promedio de 8.8% respecto de igual lapso del año pasado, observándose que aún considerando la hipótesis de mínima de que la economía se mantenga estable en los últimos cuatro meses del año, el 2004 ya tendría asegurado un “piso” de crecimiento de 7.5%.

3 - Síntesis y conclusiones

El repunte de la producción industrial durante el tercer trimestre ratifica el buen momento por el que atraviesa la actividad manufacturera local y pone en evidencia que la merma verificada en el segundo trimestre fue sólo transitoria y no implicó un quiebre en la tendencia ascendente observada hasta el momento.

Entre los factores subyacentes en la mejora reciente se encuentran tanto el ascenso de la demanda interna y externa, como el no haberse presentado cuellos de botella por el lado de la oferta productiva. En lo que respecta a la demanda interna, se aprecia que (en un contexto de moderada inflación) el persistente aumento que exhiben el empleo y los salarios impacta positivamente sobre el consumo de las familias.

Adicionalmente, otro de los elementos a tener en cuenta es el referido a los menores vencimientos impositivos que (dada su elevada concentración en el segundo trimestre del año) recientemente habrían permitido liberar recursos al sector privado, tanto para un mayor gasto de consumo de las familias como de inversión de las empresas; a lo cual se le agrega el paulatino retorno del crédito, que si bien es a corto plazo, lentamente va inyectando liquidez a individuos y compañías.

En cuanto a la demanda externa, se detecta un creciente dinamismo de las exportaciones industriales, las cuales están siendo motorizadas por el empuje de la economía brasileña, principal destino de las colocaciones externas de este tipo de productos. Por el lado de la oferta, se aprecia que, en base a un diagnóstico acertado y a una batería de medidas tomadas a tiempo, el problema energético no pasó a mayores durante el pico de demanda invernal, lo cual permitió que la industria se desarrollara casi con total normalidad. Claramente, esto demostró la buena capacidad de respuesta del gobierno frente a las cuestiones coyunturales vinculadas a este tema, al mismo tiempo que se comenzaron a encarar las soluciones de largo plazo, asociadas a una ampliación de la capacidad de generación y transporte del sistema energético.

Paralelamente, se observa que en varias de las ramas productivas que actualmente explican el dinamismo industrial (productoras tanto de bienes no durables, como de semidurables y durables de consumo e inversión) continúa observándose margen para avanzar, en virtud de la existencia de acervo productivo disponible. Asimismo, varias de las ramas que presentan un uso de su capacidad

instalada más elevado, paulatinamente vuelven a invertir con el fin de incrementar su stock de capital productivo, fenómeno que se espera se vea apalancado con algunas poderosas herramientas lanzadas recientemente, tales como la amortización acelerada y la devolución anticipada del IVA a la inversión.

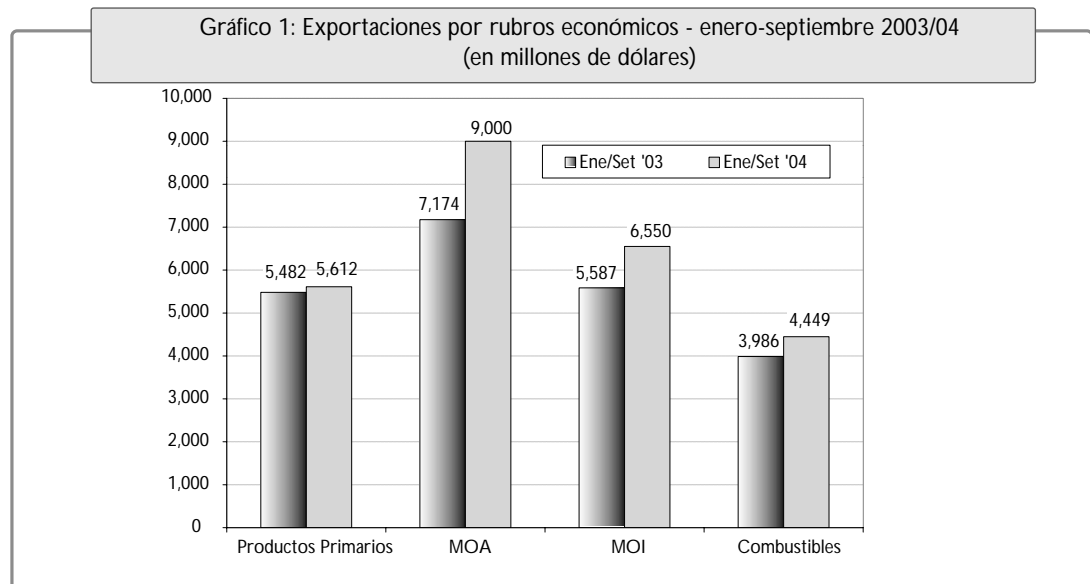
Mirando para adelante, las perspectivas se hacen dependientes del fortalecimiento del proceso de inversión, al mismo tiempo que resulta importante avanzar en otras cuestiones asociadas a la reconstrucción de algunos de los eslabones productivos más golpeados durante la etapa de la convertibilidad o tender a solucionar las dificultades que se detectan en algunas ramas industriales para encontrar personal con el grado de capacitación requerido para cubrir los nuevos puestos de trabajo que se van generando.

En cuanto a la actividad económica agregada, también se observa que luego de la desaceleración registrada en el segundo trimestre, la misma volvió a mostrar una destacada recuperación en el período julio-agosto, gracias al repunte de distintos indicadores sectoriales encargados de medir la producción de bienes y la provisión de servicios.

Así, el producto continúa avanzando a paso firme, coronando casi tres años de una recuperación que hasta el momento viene resultando más rápida de lo esperado. Con una trayectoria más parecida a una "V" que a una "U", sigue acortándose la brecha respecto del pico previo al inicio de la recesión, fenómeno que se espera que paulatinamente tienda a inducir una moderación en las tasas de recuperación observadas hasta ahora.

Las exportaciones en enero-septiembre de 2004

En los primeros nueve meses de 2004, las exportaciones argentinas ascendieron a 25.610 millones de dólares, lo que representa un incremento del 15% con respecto a igual período del año anterior.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC

El aumento del valor FOB estuvo sostenido casi enteramente en los precios, que subieron un 13%. Por su parte, la evolución de las cantidades en 2004 tiene que ver, en buen grado, con la reducción sufrida por las exportaciones primarias, del 9% en términos físicos, atribuible a las condiciones climáticas que perjudicaron la última campaña agrícola.

Como contrapartida, la información del INDEC consigna que las exportaciones manufactureras experimentaron un avance en los volúmenes en enero-setiembre de 2004, que fue del 6% en las MOA y del 9% en las MOI.

CUADRO 1: Exportaciones. Evolución de precios y cantidades.

Enero-Setiembre 2003/04.

En porcentajes

Rubro	Var.% respecto enero-setiembre 2003		
	Valor	Precio	Cantidad
Productos Primarios	2	12	-9
MOA	25	18	6
MOI	17	7	9
Combustibles	12	21	-8
Total	15	13	2

Fuente: CEP en base a datos del INDEC.

Dos factores explican el desempeño exportador del 2004. El más importante está dado por las cotizaciones muy elevadas de las commodities, sobre todo de la soja, durante el primer cuatrimestre. A partir de entonces, los principales cultivos anotaron retrocesos pronunciados, aunque el resto

de los precios se mantuvo en niveles favorables. En particular, el barril del petróleo continúa batiendo nuevos récords y ello sucede en una economía mundial en plena expansión, con un producto global creciendo al 5% anual y el de China, al 9%. No obstante, el precio de los hidrocarburos podría empezar a afectar este ritmo de crecimiento en Europa y en otras áreas. Un primer síntoma de ello está dado por la desaceleración que empezaron a registrar las exportaciones del sudeste asiático.

El otro elemento impulsor de las exportaciones argentinas son las manufacturas, tanto las agropecuarias como las industriales. En las MOA, los aumentos no se circunscriben al complejo oleaginoso sino que se extienden al resto de las producciones alimenticias. En las MOI, por su parte, los avances abarcan a la generalidad de las producciones aunque en algunos bloques comerciales se observan ciertas dificultades.

La evolución de las MOI en 2004.

El valor FOB de las MOI registró 6.550 millones de dólares en enero-setiembre de 2004, un incremento del 17% con respecto a igual período de 2003. Con la excepción de los metales comunes, todos los rubros verificaron altas tasas de incremento. Los embarques siderúrgicos y de aluminio cayeron un 4% debido a la fuerte demanda interna en dos sectores que están actuando al límite de su capacidad instalada. El otro rubro que registra una variación negativa son los aviones, pero su significación es más bien estadística porque contabiliza operaciones comerciales (reexportaciones), en su mayor parte.

CUADRO 2: Exportaciones de MOI.

Enero-Setiembre 2003/04

En millones de dólares.

Rubro	Enero-setiembre		
	2003	2004	Var. %
Productos químicos	1.107	1.356	22%
Material de transporte	1.041	1.409	35%
Metales comunes	1.165	1.115	-4%
Máquinas y aparatos	626	734	17%
Materias plásticas	507	673	33%
Papel y carton	282	349	24%
Resto de MOI	246	294	20%
Textiles y confecciones	151	197	30%
Caucho	120	137	14%
Metales preciosos	81	92	14%
Manufacturas de piedra	76	88	16%
Manufacturas de cuero	47	72	53%
Navegación aérea	125	19	-85%
Calzado	13	15	15%
Total MOI	5.587	6.550	17%

Fuente: CEP en base de datos de INDEC.

En el resto se verifican alzas, con tasas muy elevadas. Así, las materias plásticas ascendieron un 33%, los productos químicos, un 22%, los textiles, un 30% y celulosa y papel, un 24%. Por su parte, material de transporte subió el 35% y máquinas y aparatos (que incluye los motores para vehículos), un 17%.

Un rasgo saliente de las MOI es su evolución muy dispar por destinos. Las mayores ventas se concentran en los países latinoamericanos, que experimentan en la actualidad un fuerte crecimiento. De acuerdo a estimaciones de CEPAL, la tasa de aumento del producto regional será del 5% en este año y se proyecta un incremento algo menor, del 4%, para 2005. Tomando los datos a enero-setiembre de 2004, se observa que las MOI al Mercosur subieron un 33% y al resto de Aladi, un 35%.

CUADRO 3: Exportaciones de MOI por principales bloques.

Enero-Setiembre 1998, 2003/04.

En millones de dólares				
Año	Mercosur	Union Europea	Nafta	Resto Aladi
1998	4.114	364	731	897
2003	1.859	730	1.304	965
2004	2.467	651	1.375	1.305
Var. % 04/03	33%	-11%	5%	35%
Var. % 04/98	-40%	79%	88%	45%

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

El aspecto negativo está dado por la disminución de las ventas a la Unión Europea, con un retroceso del 11%. No obstante, esta reducción se da sobre los valores de 2003, los máximos de la serie respectiva y, además, está influida en buena parte por las menores ventas de metales comunes; esto es, parecen ser atribuibles, en alguna medida, a restricciones en la oferta argentina de esa producción. Por su parte, si bien las colocaciones al Nafta subieron un 5% gracias a las mayores compras mexicanas, las ventas de MOI a Estados Unidos disminuyeron un 6%.

Aún cuando las alzas en América Latina son muy grandes, las cifras dan cuenta de dos situaciones diversas dentro de la región. Por un lado, un conjunto de compradores dinámicos, entre los que se incluyen México y Chile, cuyas exportaciones vienen creciendo en los últimos tiempos. En particular, las MOI a México ascendieron de 132 millones en enero-setiembre de 1998 a 515 millones, en igual período de este año.

CUADRO 4: Exportaciones de MOI. Principales países de América Latina.

Enero-Setiembre 1998, 2003/04

En millones de dólares.								
Año	Chile	México	Peru	Venezuela	Colombia	Brasil	Uruguay	Paraguay
1998	464	132	62	81	55	3.491	423	199
2003	600	431	103	41	79	1.562	199	98
2004	776	515	117	116	96	2.030	301	136
Var. % 04/03	29%	19%	14%	185%	22%	30%	51%	39%
Var. % 04/98	67%	290%	89%	43%	76%	-42%	-29%	-32%

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

Por el otro lado, existe un grupo de países en los cuales nuestras MOI han perdido terreno en los últimos años, aún cuando en el período 2003/04 se hayan anotado considerables recuperaciones. Este es el caso de las naciones del Mercosur.

Las MOI totales al Mercosur muestran un repunte del 33% entre 2003 y 2004, pero en enero-setiembre de este año esas colocaciones eran 1.647 millones de dólares inferiores a las registradas en igual período de 1998, lo que denota una reducción del 40%.

CUADRO N° 5: Exportaciones de MOI al MERCOSUR.
Enero-Setiembre 1998, 2003/04

En millones de dólares.

Descripción	1998	2003	2004	Var. % 04/03	Var. % 04/98
Material de transporte	2.154	431	592	37%	-73%
Productos químicos y conexos	490	456	583	28%	19%
Materias plásticas artificiales	192	294	420	43%	118%
Máquinas, aparatos y mat. Eléctrico	523	258	338	31%	-35%
Metales comunes y sus manufacturas	186	151	164	8%	-12%
Textiles y confecciones	176	74	110	48%	-38%
Papel, cartón, impresos y publicaciones	187	87	108	25%	-42%
Caucho y sus manufacturas	74	57	74	29%	-0,5%
Resto de MOI	56	35	53	52%	-4%
Manufacturas de piedra, yeso, etc	38	12	20	61%	-48%
Calzado y sus partes componentes	31	2	3	43%	-91%
Manufacturas de cuero, marroquinería	5	2	2	-23%	-63%
Piedras y metales preciosos	0	0	1	25%	71%
Total	4.114	1.859	2.467	33%	-40%

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

Al examinar esta reducción por productos, encontramos que corresponde principalmente a material de transporte (vehículos y autopartes) y a máquinas y aparatos (motores), que en conjunto cayeron en 1.747 millones de dólares. Pero aún destacando este factor decisivo, el análisis de las MOI al Mercosur muestra que, con la excepción de químicos y plásticos, todos los rubros experimentan retrocesos entre 1998 y 2004. No obstante, el Mercosur constituye el primer socio comercial de la Argentina en este tipo de producciones (son el 38% del total) y la recuperación es muy positiva en 2004.

Los progresos en materia de oferta exportable.

Aún cuando la demanda es muy importante en el comercio mundial, también lo es la oferta. Como hemos señalado, las exportaciones argentinas de metales básicos parecen haber caído no tanto por desinterés de los compradores sino más bien por insuficiencia de producción interna. En otros términos, la existencia de una capacidad productiva y, por lo tanto, de inversiones continuas en maquinaria y equipos, es fundamental para la expansión exportadora. Los datos indican que este proceso empezó a ponerse en marcha a lo largo de este año.

De acuerdo a la base del CEP, en el primer semestre de 2004 la inversión creció un 70% con respecto al año anterior y, en su mayoría, esos fondos se destinaron a la formación de capital reproductivo. La industria absorbió el 25% del nuevo gasto en equipamiento, que se concentró en las ramas de destilados, papelería, aceitera y metálica básica, todas ellas actividades exportables que se encuentran al límite de su capacidad instalada. También las terminales automotrices están efectuando inversiones con vistas al lanzamiento de nuevos modelos. En relación con la siderurgia, el mayor productor del país volvió a poner en funcionamiento un alto horno (tras nueve años de inactividad). En conjunto, los nuevos proyectos podrían incrementar la producción de acero entre un 20% y un 25% en un plazo de cuatro años. Otras inversiones, aunque de menor monto, se están llevando a cabo en textiles. Como

contrapartida, la petroquímica, que realizó grandes radicaciones que aumentaron el potencial exportador entre 1998 y 2000, no prevé hasta el momento grandes montos de gasto en capital fijo.

El crecimiento de las MOA.

Con 9.000 millones de dólares, el valor FOB de las MOA en los primeros nueve meses de 2004 contabiliza un incremento del 25% con respecto a igual período de 2003.

Esta evolución está explicada tanto por el complejo oleaginoso como por el resto de las producciones. Estas últimas exportaciones crecieron, en conjunto, un 38% mientras que los aceites y los pellets lo hicieron en un 20%. Esto significa que, más allá de los precios excepcionales de los derivados de la soja, el factor más dinámico estuvo en otras ramas agroalimentarias tales como lácteos y carnes, cuyas tasas de aumento fueron del 114% y del 73%, respectivamente.

CUADRO N° 6: Exportaciones de MOA.
Enero-Setiembre 2003/04

En millones de dólares.

Rubro	Enero-setiembre		
	2003	2004	Var. %
Residuos ind. Oleaginosa	2.462	3.133	27%
Grasas y aceites	2.110	2.362	12%
Carnes	516	892	73%
Cueros	535	612	14%
Resto de MOA	424	512	21%
Productos lácteos	160	343	114%
Preparados hortalizas y frutas	275	320	16%
Pesca elaborada	185	233	26%
Bebidas	153	193	26%
Lanas elaboradas	97	103	6%
Azúcar y confitería	85	95	12%
Molinería	54	66	22%
Te y yerba mate	41	48	17%
Frutas secas	36	40	11%
Extractos curtientes	25	26	4%
Otros productos animales	15	21	40%
Total MOA	7.174	9.000	25%

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

En los lácteos, las mayores ventas fueron de la mano de una recuperación de la producción tampera y de precios internacionales en alza. Tras un período de retroceso, la actual fase de expansión exportadora se opera a través de una diversificación de los mercados. Además de Argelia, que es el principal comprador en la actualidad, la leche en polvo llega a destinos en Asia, Africa y América Latina y, entre estos últimos, a Brasil.

Con 892 millones de dólares en enero-setiembre de 2004, las carnes han retomado posiciones en la balanza exportadora. Aún cuando se está cerca de los valores máximos obtenidos en 1995, hay varios

aspectos que hacen prever que la tendencia actual habrá de continuar. En primer lugar, en carnes vacunas se podría acceder en 2005 a las 20.000 toneladas de la cuota Hilton de los Estados Unidos que fueron suspendidas por el brote aftósico del año pasado, que ya se encuentra superado. A su vez, las colocaciones bovinas se orientan a la incorporación de mayor valor agregado, como lo muestra la mayor participación de los productos cocidos en los embarques. En pollos se verifican tasas muy altas de expansión que están sostenidas por continuas inversiones. Otro tanto ocurre con carnes no tradicionales, como liebre y conejo.

Las mayores ventas alcanzan también a los alimentos procesados, los artículos de confitería y los vinos. La buena cosecha de uva en 2003 ha permitido en este año un aumento de las exportaciones de vinos finos del 25% con respecto al año anterior. Los principales mercados de los vinos en botella son los Estados Unidos, Reino Unido, Canadá y el Brasil.

Aprovechando el ciclo de precios de 2003 y 2004, que actualmente entró en una curva descendente, el sector oleaginoso consolidó su posición mediante inversiones en infraestructura portuaria y en plantas de procesamiento. Se estima que, al ritmo presente de inversión, la industria local superará en 2006 la capacidad de la estadounidense.

La producción potencial actual es de 100.000 toneladas por día, pero con las nuevas inversiones que se están haciendo sobre la hidrovía del Paraná, podrá verse incrementada en 64.000 toneladas diarias. La industria aceitera en los Estados Unidos tiene una capacidad de 160.000 toneladas, cifra similar a la de China. Brasil está en camino de llegar a las 145.000 toneladas. El tamaño de planta en la Argentina es más grande que el de otros países, el recorrido promedio del campo a la fábrica es menor y las plantas están a la vera del Paraná, con puertos de menores costos y que tienen una rápida salida a los mercados de ultramar.

Sin embargo, toda posición consolidada siempre enfrenta amenazas. En este sentido, no puede descuidarse la actitud de China que en 2004 empezó a poner barreras sanitarias contra los principales proveedores. En un primer momento, apuntó contra los envíos brasileños y luego le tocó el turno a las cargas argentinas.

Las exportaciones agrícolas.

Con 5.612 millones de dólares, los Productos Primarios registraron en enero-setiembre de 2004 una suba del 2%, con una evolución muy divergente entre precios y cantidades. Los primeros subieron un 12% en tanto que los volúmenes se redujeron un 9%.

Los valores exportados en 2004 anotaron disminuciones en semillas oleaginosas, pesca sin elaborar y en miel, por razones diversas. La reducción en las oleaginosas obedece a un mayor procesamiento de la materia prima para la exportación de aceites y pellets. En pesca sin elaborar incidieron las mermas en calamares y en langostinos, con las peores capturas en muchos años. Con la temporada prácticamente cerrada, los valores de esos productos se encuentran muy por debajo del año anterior. Por su parte, las autoridades nacionales están aplicando, en forma estricta, las cuotas fijadas sobre la merluza Hubbsi (405.000 toneladas), por lo cual no va a haber una contribución

CUADRO N° 7: Exportaciones de productos primarios.**Enero-Setiembre 2003/04**

En millones de dólares.

Rubro	Enero-setiembre		
	2003	2004	Var. %
Cereales	1.872	2.047	9%
Semillas oleaginosas	1.865	1.773	-5%
Frutas frescas	442	483	9%
Mineral de cobre	334	454	36%
Pesca sin elaborar	474	387	-18%
Hortalizas y legumbres	137	142	4%
Tabaco sin elaborar	134	129	-4%
Miel	147	94	-36%
Resto de Primarios	42	55	31%
Lanas sucias	28	31	11%
Animales vivos	7	9	29%
Fibra de algodón	1	9	800%
Total Productos Primarios	5.482	5.612	2%

Fuente: CEP en base a datos de INDEC.

importante de ese lado. Finalmente, la miel tiende a recuperarse pero a lo largo del año ha sufrido pérdidas por las dificultades sanitarias que impidieron su acceso a Gran Bretaña.

Argentina se prepara para una cosecha agrícola récord en 2004-2005. Tales son las proyecciones de las consultoras agrícolas nacionales e internacionales.

No obstante, frente a esta perspectiva hay que tomar en cuenta dos factores importantes. En primer lugar, los precios de los cultivos agrícolas han sufrido fuertes bajas con relación a la primera mitad de 2004. Esta tendencia se ve acentuada por el pronóstico del departamento de agricultura de Estados Unidos de mediados de octubre. La cosecha prevista de soja en ese país será de 84.6 millones de toneladas, unos 7.4 millones de toneladas por encima de la anterior proyección. En virtud de ello, se estima un rango de 173 a 202 dólares por tonelada para la semilla de soja, por debajo de la previsión de setiembre (197 a 230 dólares). Asimismo, se calcula que habrá un incremento del stock mundial, que pasará de 88 a 101 millones de toneladas y ello determina que las proyecciones de precios se mantengan en niveles más bajos.

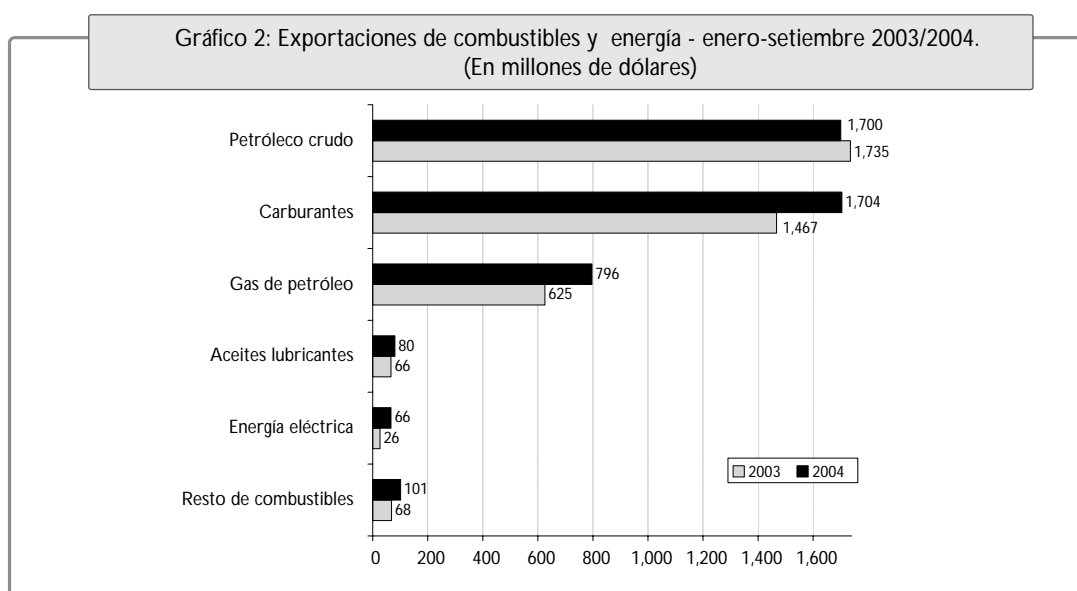
El segundo problema está dado por las condiciones climáticas locales. La falta de lluvias afectó seriamente el rendimiento de la anterior campaña, tanto durante la siembra como en la cosecha. Con datos a mediados de octubre, se comprueba que la sequía ha vuelto a castigar a algunas zonas, sobre todo en el norte, incluyendo áreas de las provincias de Córdoba y de Santa Fe. Esto ha alcanzado a la cuenca lechera y ganadera y, de acuerdo a esas estimaciones de mediados de octubre, ha perjudicado al 25% de la zona triguera cuya cosecha comienza a fines de diciembre. No obstante ello, las proyecciones dan todavía un crecimiento de la superficie sembrada y una mayor cosecha que la de 2003-2004.

Por otra parte, resulta importante señalar que desde 2002 se verifica un proceso de "externalización" de grandes grupos agrícolas locales, que empezaron a sembrar soja en Uruguay y en Brasil. En la

campana actual la siembra también se extiende a Paraguay y a Bolivia. Este comportamiento de los grandes productores obedece a diversas razones. En primer lugar, el costo de arrendar una hectárea en el Mato Grosso es mucho más bajo que el de la Argentina. Asimismo, producir en distintas áreas permite diversificar riesgos climáticos y cambiarios y obtener ventajas impositivas o crediticias. Varios grandes productores están llevando a cabo una parte sustancial de su cosecha en el exterior, empleando el mismo sistema que el usado en nuestro país, esto es, arrendando a varios años y terciarizando las labores con firmas locales.

Los combustibles.

La Argentina por primera vez usufructúa un importante ciclo alcista del petróleo como exportador neto de combustibles. Aún cuando los volúmenes en enero-setiembre de 2004 son un 8% inferior a los obtenidos en igual período del año anterior, el valor FOB se ha incrementado en un 12% por la suba de precios con respecto a los niveles de 2003, que ya eran muy elevados.



Fuente: CEP en base a datos del INDEC

En el período que consideramos, todos los rubros de Combustibles han registrado un ascenso con la excepción del crudo cuyo valor FOB descendió un 2%. Pero las subas alcanzan a los destilados (carburantes), al gas, con una tasa de aumento del 27% y a las ventas de energía eléctrica que se recuperan a partir de los valores muy deprimidos (un 154% de aumento).

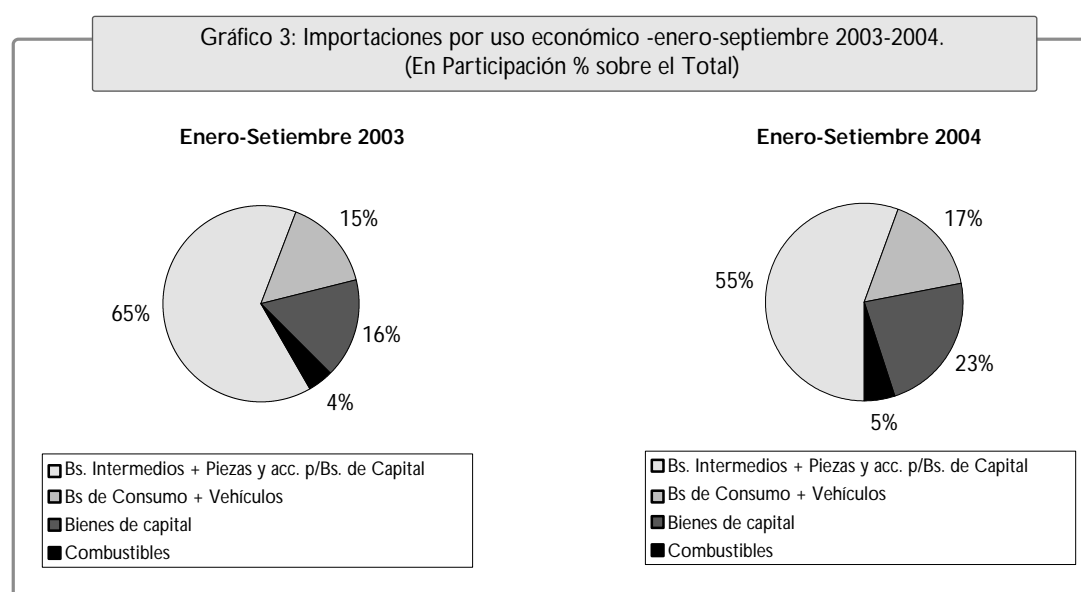
Los incrementos obtenidos en setiembre de 2004 con respecto a igual mes de 2003, del 38% en crudo y del 58% en destilados, evidencian la gran influencia que tienen los precios de estas semanas en el valor FOB obtenido por los combustibles.

Las importaciones en 2004.

En setiembre, las importaciones totalizaron 2.013 millones de dólares, un 53% por encima de setiembre de 2003. El dato significativo es que se trata del cuarto mes consecutivo en que las compras

externas registran un nivel en torno a los 2.000 millones de dólares. En otros términos, por primera vez desde que se recuperan las importaciones a comienzos de 2003, el valor CIF verifica un nivel aproximadamente igual en cuatro meses seguidos. Además, este hecho se verifica en un contexto de incremento de la producción industrial. De mantenerse esta tendencia, se estaría en una nueva etapa de un menor ritmo de importaciones y, por consiguiente, de una menor presión sobre el excedente de la balanza comercial.

La tasa de incremento de las importaciones estuvo firmemente influida por los bienes de capital - con 3.718 millones en enero-setiembre- que registraron un avance del 138%. Este incremento es superior en material de transporte (181%) que en equipo reproductivo (127%) y en ello ha incidido la importación temporaria de aviones llevada a cabo en setiembre.



Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Las otras categorías de importaciones evolucionaron a tasas inferiores. Los bienes intermedios aumentaron un 38% y las piezas y accesorios para bienes de capital, un 68%.

Por otra parte, los aumentos de bienes de capital y de piezas y accesorios reflejan, enteramente, un efecto cantidades ya que casi no se registró variación en sus precios. En cambio, en bienes intermedios la variación del 38% absorbe un aumento de precios del 12%.

Como puede observarse, los bienes de equipo tomaron la delantera en el total de importaciones y ello se corresponde con la recuperación de la inversión total en la industria, el agro y en otras ramas de la economía.

Los bienes de consumo también experimentaron una suba, del 53% interanual, por mayores ingresos de bienes durables y semidurables. Por último, los vehículos han subido de 306 a 895 millones, esto es, un 192% y ello refleja el desbalance que se ha registrado en el mercado automotor dado por la gran participación de unidades extranjeras en la venta total.

Segunda sección :
Notas de la economía real

2

El salto exportador de Brasil en 2003 y 2004.

Los datos del comercio exterior del Brasil presentan varios aspectos sugestivos. Entre 1994 y 1998 sus exportaciones anuales variaban entre los 45.000 y 50.000 millones de dólares. Tras la devaluación de enero de 1999, esas cifras se ubicaron en una franja de entre 55.000 y 60.000 millones (2000-2002). Sin embargo, en los dos últimos años, la economía brasileña protagonizó un considerable salto exportador, al haber obtenido 73.084 millones en 2003 y, estimativamente, 93.704 millones en 2004.

Cuadro 1: Comercio exterior del Brasil. 1990-2004.

En millones de dólares.

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo
1.990	31.414	20.661	10.753
1.991	31.620	21.041	10.579
1.992	35.793	20.554	15.239
1.993	38.555	25.256	13.299
1.994	43.545	33.079	10.466
1.995	46.506	49.970	-3.464
1.996	47.747	53.286	-5.539
1.997	52.986	59.842	-6.856
1.998	51.120	57.714	-6.594
1.999	48.011	49.210	-1.199
2.000	55.086	55.783	-697
2.001	58.223	55.582	2.641
2.002	60.362	47.232	13.130
2.003	73.084	48.260	24.824
2004*	93.704	60.218	33.486

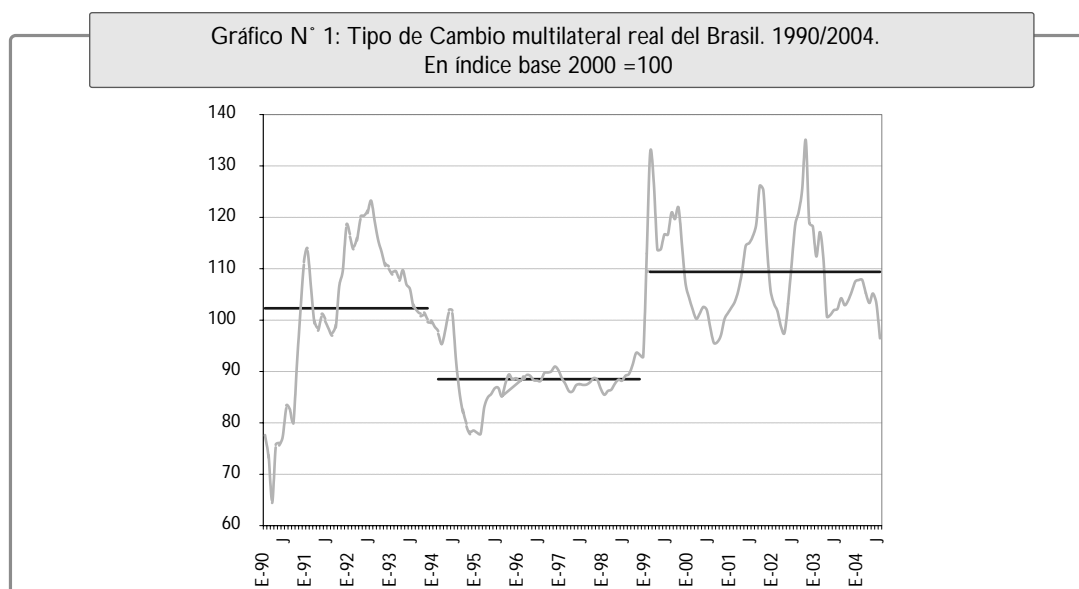
* Proyectado.

Fuente: Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.

Al mismo tiempo, las importaciones también reflejan un desempeño singular puesto que la marcada devaluación del real de 1999 no provocó caídas significativas en sus valores. El nivel de las compras externas en 2000 y en los años siguientes no difiere demasiado del registrado en los períodos previos a la corrección cambiaria (1995-98). Esta constancia de los valores importados, sobre todo en 2000 y 2001, no puede sino abrir un interrogante sobre la relación que existe en el Brasil entre el tipo de cambio real y las importaciones y, en particular, sobre la capacidad de esa economía para sustituir insumos extranjeros frente a correcciones cambiarias de gran magnitud.

Por último, la expansión de ventas y compras externas del Brasil, también pone de manifiesto otro aspecto particular, que está dado por un aumento sostenido del superávit comercial, que en los últimos tres años creció a razón de 10.000 millones de dólares por período y que en 2004 excederá los 33.000 millones.

El análisis de estos logros del Brasil en el comercio internacional, sobre todo de su salto exportador, debe ser efectuado tomando en cuenta diversos factores. El primero de ellos, como se señaló, es el restablecimiento de las condiciones de competitividad a partir de la devaluación de enero de 1999, que dejó atrás un período de balanza comercial deficitaria registrado entre 1994 y 1998.



Fuente: Ipeadata

La nueva etapa abierta en enero de 1999 por la introducción del tipo de cambio flexible muestra dos características importantes. Por un lado, el promedio de la paridad real en 1999-2004 es un 23.6% más elevado que el vigente en 1994-98 y un 6.9% más elevado que en 1990-93. Por el otro, considerando el período de estabilidad de precios abierto en 1994, el tipo de cambio real presenta muchas más fluctuaciones durante la actual época del régimen flexible.

En segundo lugar, los grandes incrementos en el valor FOB exportado en 2003 y 2004 son una combinación de aumentos en las cantidades y en los precios. Estos últimos lograron notables alzas en los dos últimos años, impulsados por una economía mundial en franco crecimiento. Las mejoras en las commodities alcanzan a un conjunto de productos exportables tales como soja, carnes, hierro, metales, entre otros. Por otra parte, el presente ciclo de subas del petróleo afecta en menor medida a la economía brasileña, dados los grandes avances que obtuvo en la producción de combustibles.

Otro elemento a considerar es la retracción de la demanda doméstica entre 2001 y 2003 provocada por la aplicación de políticas de ajuste fiscal y monetario. Ello determinó que la producción no vendida localmente debiera buscar salida en el mercado externo. No obstante, en el Brasil hay muchas ramas industriales que planifican su producción tomando como perspectiva el mercado global. Por ello no puede sorprender que el crecimiento de las exportaciones continúe en la actualidad a un ritmo alto, a pesar de la pujanza con que se ha reactivado la economía en ese país. De acuerdo a datos oficiales, la producción industrial creció en agosto por sexto mes consecutivo en forma desestacionalizada, algo que no ocurría desde 1994. En otras palabras, a pesar de que se recupera el mercado interno, las exportaciones siguen creciendo a ritmo firme.

Finalmente, el estado actual de la oferta exportable del Brasil está vinculado a la evolución del proceso industrial en la década del noventa. Si bien la apertura comercial fue menos drástica que en otras experiencias latinoamericanas, al verificarse la sobrevaluación cambiaria se hicieron más intensos los efectos negativos sobre la producción y las inversiones. Los noventa registraron además

una mayor participación extranjera en la propiedad manufacturera y un aumento de productividad sostenido sobre la base de una reducción del empleo industrial. Por otra parte, aunque la economía brasileña se vio amenazada por problemas serios de endeudamiento interno y externo, no soportó una crisis de las características que tuvo la Argentina en diciembre de 2001. Más aún, a pesar de las políticas de austeridad fiscal y de reducción del poder de compra de los salarios aplicadas por el gobierno con fines de estabilización, se mantuvo el régimen de apoyo crediticio a las exportaciones y algunos gobiernos estatales continuaron otorgando subsidios fiscales a la inversión industrial y a las radicaciones extranjeras.

La evolución de las exportaciones en 1998-2004.

Entre 1998 y 2003 las exportaciones brasileñas subieron de 51.120 a 73.084 millones de dólares. La proyección de 2004, que surge de anualizar las cifras de enero-setiembre, arroja un valor FOB de 93.704 millones de dólares. No obstante, dado el ritmo creciente que muestran los datos en los últimos meses, es probable que las exportaciones superen esa estimación.

Al analizar su composición en 2004 en base a la clasificación por Grandes Rubros, se observa el predominio de las manufacturas, que constituyen el 75% del valor exportado. Las MOI, por sí solas, representan más de la mitad de las colocaciones externas (equivalen al 53%). Por su parte, los Productos Primarios suman el 19% y el 6% restante, corresponde a los Combustibles.

Cuadro 2: Exportaciones por rubros económicos. 1998-2004

En millones de dólares

Año	Prod. Prim.	MOA	MOI	Combustibles	Total
1998	9.693	11.024	29.421	865	51.120
1999	8.486	10.517	27.781	1.118	48.011
2000	8.887	9.751	34.466	1.885	55.086
2001	9.686	12.312	32.946	3.149	58.223
2002	9.974	13.215	33.177	3.888	60.362
2003	12.455	15.933	39.670	4.918	73.084
2004*	17.573	20.716	49.720	5.563	93.704
Var. % 04/98	81%	88%	69%	543%	83%
Var. % 04/02	76%	57%	50%	43%	55%

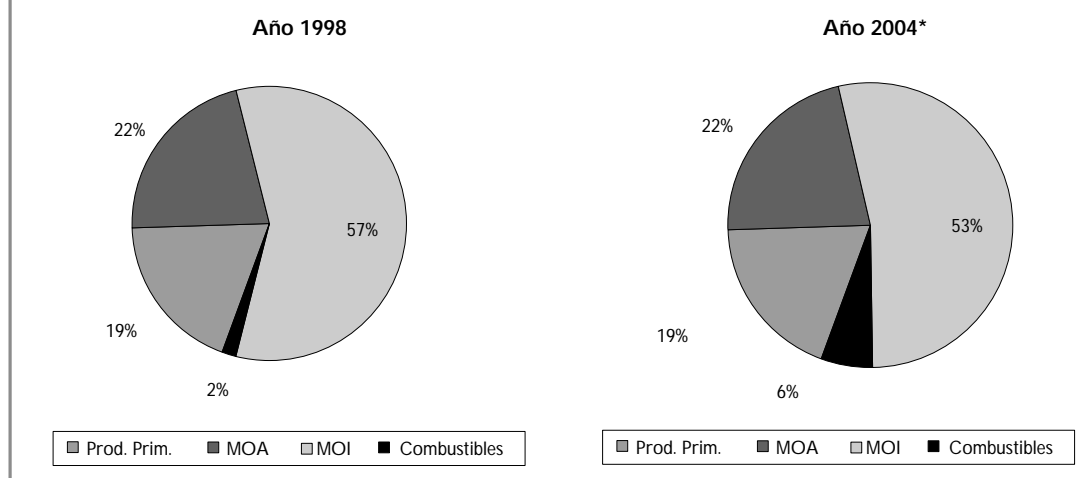
* Proyectado.

Fuente: CEP en base a Aliceweb de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.

Cuando se compara esta estructura con la existente en 1998, se observa un avance de la participación de los Combustibles a expensas de las MOI. Si bien el Brasil continúa siendo un importador neto de petróleo, su tránsito hacia una balanza sectorial equilibrada podría verse completado en los próximos años, gracias a los proyectos de inversión en curso. Las ventas al mercado mundial de Combustibles ascendieron entre 1998 y 2004, de 865 a 5.563 millones de dólares.

En 2004, los Productos Primarios sumarán, estimativamente, 17.573 millones frente a 9.693 millones de 1998. Dentro de este total, se destacan dos producciones. Una de ellas, el mineral de hierro, verifica un aumento en precios aunque una declinación en volúmenes. En cambio, la soja muestra una expansión en cantidades físicas y también en precios.

Gráfico 2: Composición de las exportaciones por rubro económico
1998 Y 2004.



* Proyectado

Fuente: CEP en base a Aliceweb de la Sec. de Comercio Exterior de Brasil.

Con 20.716 millones de dólares, las MOA son el gran rubro manufacturero con mayor crecimiento entre 1998 y 2004, con una tasa de variación del 88%. Brasil ha pasado a ser el principal exportador de alimentos procesados de América Latina y además, este sector exhibe una gran dinámica. El salto estuvo motorizado principalmente por las carnes, tanto vacuna, porcina como aviar.

Además de las exportaciones oleaginosas -aceites y, sobre todo, pellets- en las MOA se destacan dos agroindustrias basadas en cultivos de tipo tropical, el azúcar y el jugo de naranja (preparados de hortalizas y frutas). El azúcar mantiene valores más o menos constantes, en tanto que los segundos manifiestan una tendencia levemente declinante.

Cuadro 3: Exportaciones MOA. 1998/2004.

En millones de dólares.

Descripción	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	Var. % 04/98	Var. % 04/02
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	102	123	105	150	202	205	556	447%	175%
Frutas secas o congeladas	1	1	3	6	6	7	6	413%	4%
Carnes	1.598	1.933	1.931	2.888	3.134	4.100	6.000	275%	91%
Productos lácteos	25	15	24	40	50	60	93	266%	86%
Otros productos de origen animal	70	75	77	83	96	129	146	110%	53%
Residuos de la ind. alimenticia	1.799	1.586	1.713	2.165	2.299	2.712	3.630	102%	58%
Piel y cueros	679	606	769	887	970	1.070	1.297	91%	34%
Grasas y aceites	967	790	468	616	880	1.339	1.710	77%	94%
Productos de molinería	12	10	10	11	15	21	19	62%	29%
Pescados y mariscos elaborados	19	17	18	21	17	20	29	52%	69%
Resto de MOA	2.193	1.833	2.044	1.949	2.028	2.527	3.282	50%	62%
Azúcar y artículos de confitería	2.027	2.010	1.294	2.401	2.212	2.291	2.611	29%	18%
Café, té, yerba mate y especias	129	141	122	132	136	121	131	1%	-4%
Extractos curtientes y tintóreos	29	27	24	24	23	23	28	-4%	22%
Lanas elaboradas	13	11	14	14	13	15	12	-9%	-12%
Preparados de legumbres, hortalizas y frutas	1.358	1.340	1.135	926	1.134	1.292	1.165	-14%	3%
Total de MOA	11.024	10.517	9.751	12.312	13.215	15.933	20.716	88%	57%

Fuente: CEP en base a Aliceweb de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.

La evolución de las MOI en 1998-2004.

Las MOI subieron de 29.421 a 49.720 millones de dólares entre 1998 y 2004, esto es, a una tasa de aumento del 69%. No obstante, como se ha señalado, hay una disminución en su participación relativa. En 1998 las MOI triplicaban a las MOA, y en 2004 esa relación es de aproximadamente dos a uno.

En el período 1998-2004 surgen varios datos significativos. En primer lugar, todos los rubros registran una evolución positiva.

Cuadro 4: Exportaciones de MOI. 1998/2004.

En millones de dólares.

Descripción	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004*	Var. % 04/98	Var. % 04/02
Manufacturas de cuero, marroquinería	59	61	60	69	102	112	127	116%	25%
Resto de MOI	1.159	1.335	1.507	1.542	1.729	1.777	2.362	104%	37%
Manufacturas de piedra, yeso, cerámicos y vidrio	704	720	792	766	886	1.067	1.346	91%	52%
Materias plásticas y artificiales	735	690	956	844	832	1.171	1.401	91%	68%
Metales comunes	5.713	5.306	6.171	5.296	6.120	7.693	10.309	80%	68%
Material de transporte	6.457	5.492	8.057	8.063	7.326	8.150	11.424	77%	56%
Máquinas y aparatos, material eléctrico	6.050	5.783	7.244	7.438	7.320	8.785	10.394	72%	42%
Textiles y confecciones	1.063	978	1.164	1.121	1.056	1.420	1.603	51%	52%
Papel cartón, imprenta y publicaciones	2.013	2.176	2.572	2.216	2.084	2.869	2.982	48%	43%
Productos químicos y conexos	2.807	2.649	2.985	2.653	2.859	3.487	4.149	48%	45%
Cauchos y sus manufacturas	745	731	775	721	756	956	1.056	42%	40%
Calzado y sus componentes	1.387	1.342	1.617	1.684	1.516	1.622	1.882	36%	24%
Piedras, metales preciosos y sus manufacturas, monedas	530	518	567	533	590	562	686	30%	16%
Total de MOI	29.421	27.781	34.466	32.946	33.177	39.670	49.720	69%	50%

Fuente: CEP en base a Aliceweb de la Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.

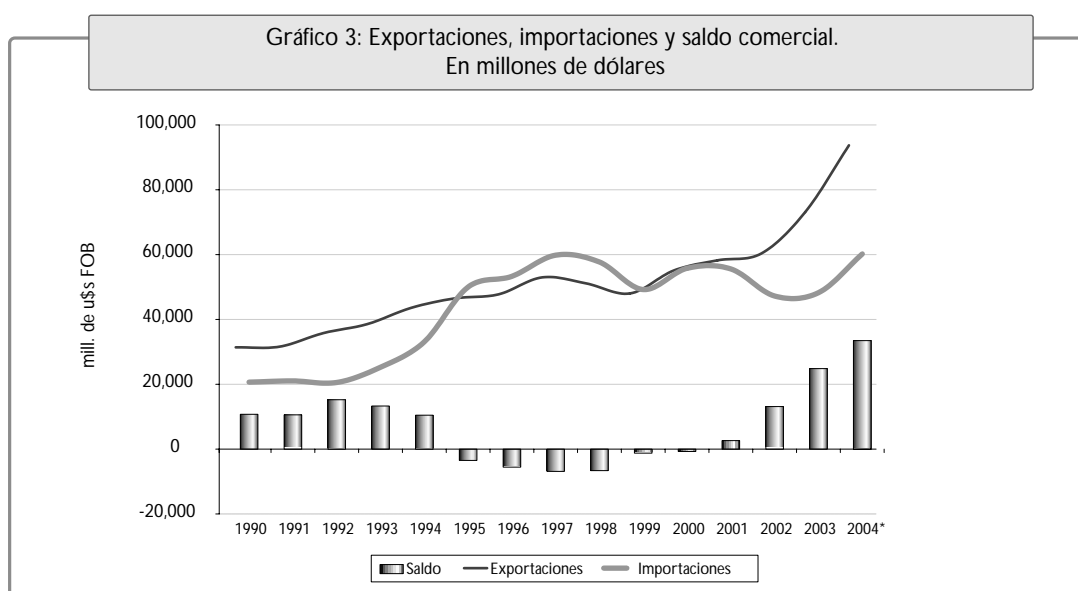
En segundo término, ese crecimiento es relativamente homogéneo al interior de las distintas exportaciones. El valor máximo es de 116% para manufacturas de cuero y la menor tasa de variación, del 30% corresponde a metales preciosos. Por consiguiente, no es posible hablar de ramas declinantes o estancadas sino de un mayor o menor dinamismo en cada una de ellas. En tercer lugar, el desempeño positivo de todas las MOI se repite asimismo en el período del "salto", en 2002-04 con tasas de crecimiento también elevadas.

Prestando atención a la composición de las MOI, se advierte que están fuertemente concentradas en tres rubros, que representan dos tercios del total. Ellos son: 1) material de transporte (11.424 millones en 2004), 2) máquinas y aparatos (10.394 millones) y, 3) metales comunes (10.309 millones).

Se trata de tres sectores con características diferentes. Los metales básicos son commodities industriales y su producción está a cargo, en gran parte, de empresas siderúrgicas que fueron privatizadas en la década del noventa y pasaron a manos de capitales nacionales. Material de transporte, por su parte, está concentrado en vehículos que son producidos por terminales de carácter multinacional. También el capital extranjero tiene una participación importante en las autopartes. Este rubro incluye, asimismo, los aviones cuyo crecimiento tuvo un fuerte impulso en los últimos años. Finalmente, en máquinas y aparatos se incluyen bienes de capital, electrónica de consumo, computadoras y telefonía. Estos tres últimos sectores presentan, también, un grado considerable de transnacionalización.

El cambio en los precios relativos y la evolución del comercio exterior.

El tránsito a un tipo de cambio real más elevado a partir de enero de 1999 determinó modificaciones en las condiciones de la competitividad brasileña. En primer lugar, la balanza comercial pasó de un déficit de 6.594 millones en dólares en 1998 a un superávit de 2.651 millones en 2001 y desde entonces el saldo positivo ha tenido cifras crecientes.



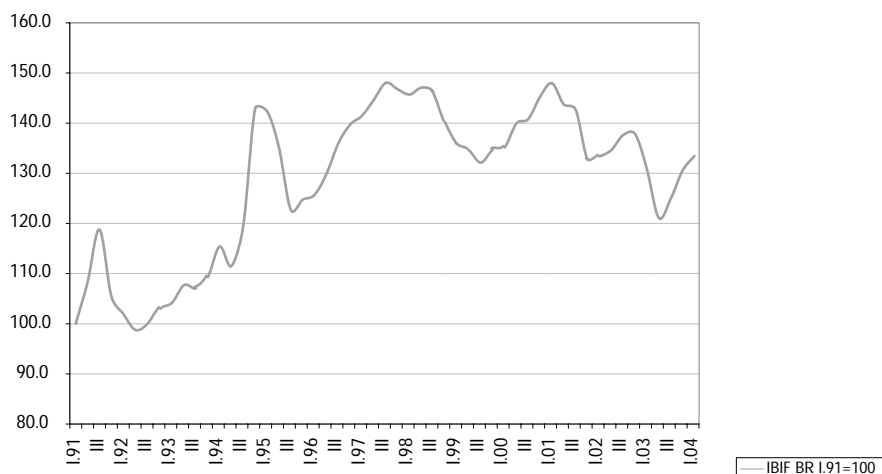
En segundo término, las exportaciones iniciaron un curso ascendente que se repitió en todos los ejercicios posteriores, aunque recién cobró mayor fuerza en el último bienio.

Además, la nueva paridad aseguró condiciones de rentabilidad más elevadas para las actividades transables, esto es, la minería, el agro y la industria. Esta modificación no sólo se tradujo en el terreno de la producción y de las exportaciones sino también de las inversiones en capital fijo que, a su vez, tienen como efecto la ampliación de la capacidad instalada y representan una condición necesaria para la continuidad y el fortalecimiento del proceso exportador, una vez agotada la etapa "fácil" de mayor ocupación de la capacidad instalada.

La evolución de las inversiones en la economía brasileña.

Al producirse la devaluación en enero de 1999, la inversión bruta fija del Brasil emprendió, con un breve rezago, un curso ascendente que le permitió recuperar los valores máximos que se habían obtenido en la década del noventa. No obstante, las tendencias recesivas que se manifestaron hacia fines de 2001 abrieron un período de disminución de los gastos en capital fijo que recién empezaron a recuperarse en los últimos meses de 2003.

Gráfico No. 4: Inversión Bruta Fija Total del Brasil. 1991-2004.
En índice 1991 = 100.



Fuente: Instituto de Geografía y Estadística (IBGE)

Más allá de estos datos de la inversión global, las cuentas nacionales del Brasil no ofrecen cifras de inversión fija por rama de actividad o por rama manufacturera. Debido a ello, se recurrió a la serie de inversión extranjera directa publicada por el Banco Central de ese país que presenta los flujos anuales para veintidós ramas industriales, como así también para otros sectores de la economía.

Además de su valor en sí mismo, los datos de la inversión directa extranjera constituyen una información representativa de la actividad inversora en muchas ramas en las cuales la participación del capital extranjero es elevada. Ello ocurre en las automotrices, electrónica de consumo, computación y telecomunicaciones, entre otras. No obstante, en algunos sectores, como siderurgia, textiles y calzado, esta información es parcial y, por ello, trataremos de completarla con otras fuentes alternativas.

Cuadro 5: Inversión Extranjera Directa. 1996/2003

En millones de dólares.

Período	Agricultura, ganadería y explotación de minas	Industria Manufacturera	Servicios	Total
1996	111	1.740	5.815	7.665
1997	456	2.036	12.818	15.311
1998	142	2.766	20.362	23.271
1999	423	7.002	20.147	27.572
2000	649	5.070	24.157	29.876
2001	1.494	7.001	12.547	21.042
2002	638	7.555	10.585	18.778
2003	1.487	4.506	6.909	12.902
Prom. 96/98	236	2.181	12.998	15.416
Prom. 99/03	938	6.227	14.869	22.034
Var. % 99/98	197%	153%	-1%	18%
Var. % Prom. 96-98/ 99-03	297%	186%	14%	43%

Fuente: Banco Central de Brasil

Se analizarán los datos de la inversión extranjera entre 1996 y 2003, dado que no contamos con información de 2004. Estos años comprenden dos períodos: 1) 1996-1998, previo a la devaluación y, 2) 1999-2003, que corresponde al tipo de cambio flotante. El cuadro presenta los datos anuales de los tres sectores principales de la inversión: 1) el primario, que abarca agro, ganadería y minería, 2) la industria manufacturera y, 3) los servicios. Las dos primeras clasificaciones pertenecen al sector transable y los servicios, al no transable.

El valor promedio anual de los sectores refleja diferencias muy importantes en ambos períodos. En primer lugar, la proporción de radicaciones extranjeras entre servicios e industria, que era de 6 veces en el primer período, pasó a 2.4 veces en el segundo.

Por otra parte, el crecimiento promedio de la inversión extranjera directa en el sector transable, entre 1996-1998 y 1999-2003, es sumamente elevado, ya que ascendió un 297% en las actividades primarias y un 186% en la manufactura. En cambio, en el sector no transable la tasa de aumento es de sólo el 14% entre las dos etapas.

Además, los datos muestran que 1999 constituye un verdadero punto de quiebre en la serie porque los sectores transables suben fuertemente con relación al año anterior, un 197% en el sector primario y un 153% en la industria, mientras que en ese año las inversiones en los servicios quedan estancadas. En la industria se pasó, entre uno y otro año, de 2.766 a 7.002 millones de dólares. Por lo tanto, esta serie indica que a partir de la devaluación se verificó una definida reorientación de las inversiones extranjeras reproductivas hacia el sector minero, industrial y agrícola.

Las inversiones en el sector transable.

En la producción primaria, el grueso de las radicaciones se concentró en la minería y el petróleo. En este último, el crecimiento del capital fijo fue muy elevado, al pasar de un promedio anual de 28 a 602 millones de dólares, esto es, una suba del 2.055%. Aún cuando la explotación petrolífera está a cargo de una empresa estatal, las distintas actividades se realizan con el concurso de firmas extranjeras que han realizado inversiones muy altas a partir de 1998. En términos de exportaciones, los resultados han sido muy claros ya que se pasó de una cifra ínfima en 1998 (10 millones de dólares) a 2.609 millones en 2004.

El cuadro presenta, asimismo, un panorama desagregado de las radicaciones en el sector industrial, tomando valores promedio 1996-1998 y 1999-2003.

Como puede observarse, la inversión en la industria obtiene también crecimientos muy importantes en sus diversas ramas. Son tres los sectores que concentran los mayores montos: 1) material de transporte, con un promedio de 1.413 millones de dólares en 1999-2003, 2) química y petroquímica, con 1.282 millones y, 3) alimentos y bebidas, con 1.012 millones. Las dos primeras pertenecen a las MOI y la segunda a las MOA y en conjunto representan el 60% de las radicaciones foráneas en el sector industrial. Si además agregamos la electrónica, maquinaria y equipos y la maquinaria electrónica,

Cuadro 6: Inversión Extranjera Directa por Actividad Económica

En millones de dólares

Descripción	Prom 96/98	Prom. 99/03	Var. %
Agricultura, ganadería, y explotación de minas	236,3	938,1	297%
Extracción de petróleo y servicios relacionados	27,9	602,1	2055%
Extracción de minerales metalíferos	138,0	239,4	73%
Agricultura, ganadería y actividades relacionadas	12,6	54,7	333%
Explotación de otras minas y canteras	5,0	33,4	566%
Otros	52,7	8,4	-84%
Industrias Manufactureras	2.181,0	6.227,0	186%
Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques	522,9	1.412,8	170%
Fabricación productos químicos	314,9	1.281,5	307%
Elaboración de alimentos y bebidas	214,0	1.011,8	373%
Fabricación de equipo y aparatos electrónicos y de comunicaciones	170,2	642,3	277%
Fabricación de maquinaria y equipos	186,8	331,4	77%
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	93,1	258,5	178%
Fabricación de metales comunes	49,4	255,5	417%
Fabricación de productos de caucho y plástico	108,9	165,7	52%
Fabricación de maquinaria de oficina e informática	26,3	155,8	492%
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	162,5	132,1	-19%
Fabricación de papel y de productos de papel	7,3	106,4	1354%
Otros	324,6	473,0	46%

Fuente: Banco Central de Brasil

esa participación sube al 79% de las radicaciones del período.

Algunas ramas exportables contabilizan inversiones más bien bajas. Es el caso de celulosa y papel, textiles y calzado. En el cuadro precedente, las cifras de estas dos últimas ramas figuran en el rubro otros. También en metales comunes, las inversiones son considerablemente reducidas. En todas estas ramas, la participación del capital extranjero es relativamente baja y los datos no reflejan enteramente la situación de la inversión.

A fin contar con información complementaria para estos sectores, se analizó la serie de anuncios de inversión publicada a partir de 2002 por el Ministerio de Desarrollo del Brasil. Esta serie guarda diferencias marcadas tanto en valores como en proporciones con la de inversión directa extranjera. No obstante, permite contar con una perspectiva de aquellos sectores en los que predomina el capital local.

De acuerdo a esta información, en 2002-2003, celulosa y papel, con 5.568 millones de dólares anuales y metales comunes, con 6.612 millones, se encuentran entre las ramas industriales con mayores inversiones.

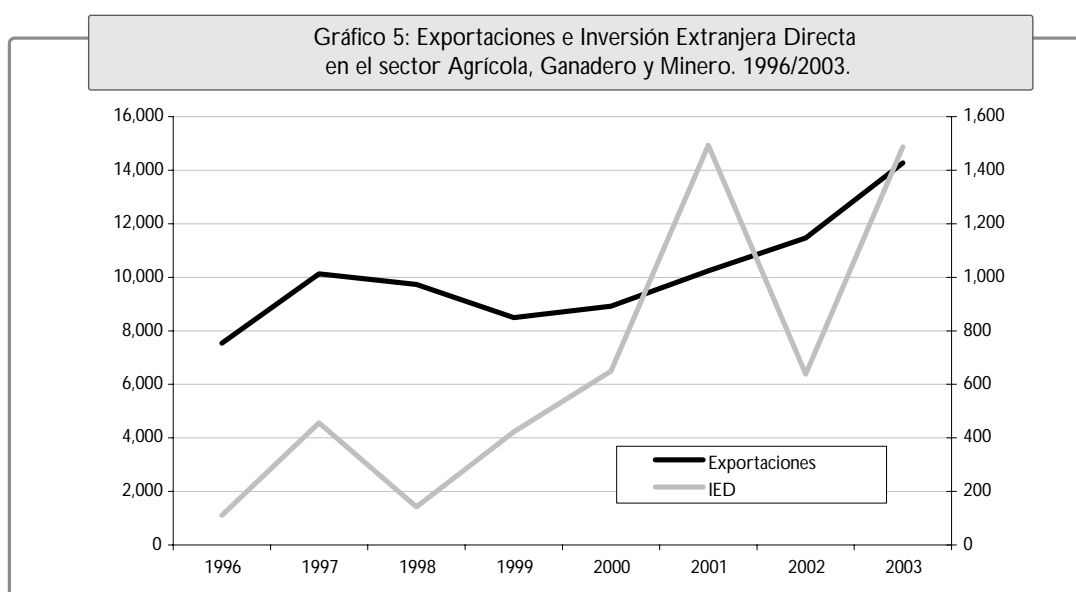
En cambio, los gastos en capital fijo en textiles y confecciones son mucho menores y en calzado, hay discontinuidad porque no se registran anuncios de inversiones en 2003. Se trata, precisamente, de dos ramas cuya evolución exportadora guarda un dinamismo menor al promedio de las MOI a lo

largo del período 1998-2004.

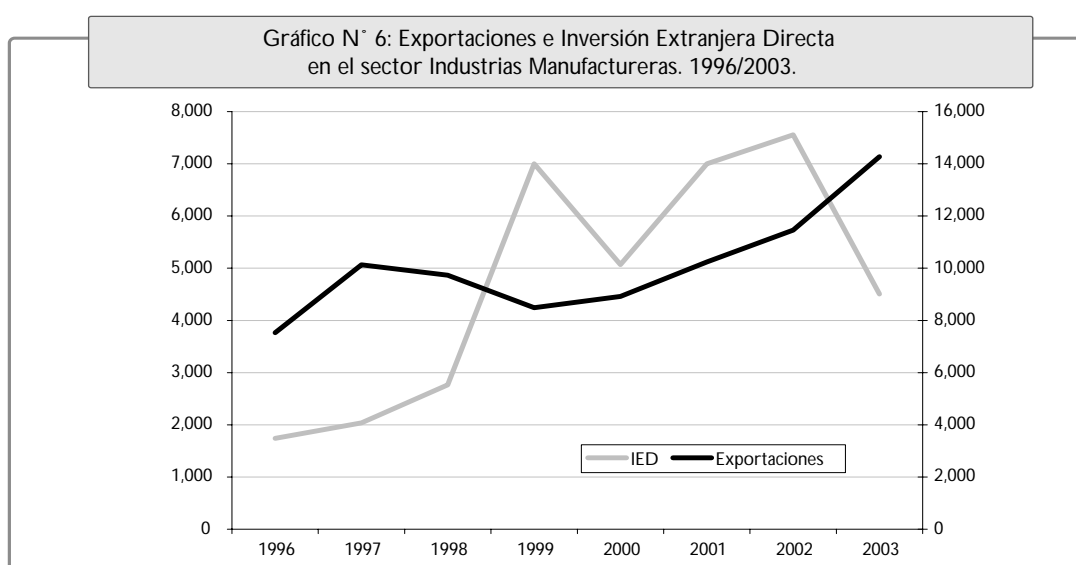
La relación entre crecimiento de inversiones y crecimiento exportador.

Los datos que hemos analizado muestran dos hechos bien definidos. Por un lado, un firme ascenso de las inversiones en el sector transable a partir de 1999. Por el otro, las exportaciones iniciaron un curso ascendente que se aceleró recién en 2003 y 2004. En otros términos, los gastos en capital fijo precedieron al aumento registrado en la oferta exportable.

Para tener una visión más precisa de esa asociación, hemos correlacionado la serie anual inversión



Fuente: CEP en base a datos del Banco Central y Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.



Fuente: CEP en base a datos del Banco Central y Secretaría de Comercio Exterior de Brasil.

extranjera directa con las exportaciones durante 1996-2003. No se proyectaron los datos de 2004 debido a que no se cuenta con la información de la inversión extranjera directa. Puesto que la información está desagregada en sector industrial y sector primario se han calculado dos correlaciones por separado.

En primer lugar, veamos el gráfico 5 que muestra la correlación de las colocaciones primarias (petróleo, agricultura y minería) con la inversión extranjera directa sectorial durante 1996-2003. Este ejercicio fue llevado a cabo aún tomando en cuenta la limitación de los datos, ya que la inversión extranjera en agricultura en el Brasil es una parte pequeña de la inversión total.

El gráfico 6 muestra la evolución positiva de las series de inversión y exportaciones sectoriales. Aún cuando la serie de inversiones presenta mayores fluctuaciones hacia el final del período, se obtuvo un coeficiente de correlación de 0,71.

Las cifras del sector manufacturero, que comprende tanto las MOA como las MOI, también proporcionaron resultados positivos, haciendo la salvedad nuevamente de que los datos de radicación extranjera subestiman el equipamiento en capital fijo de sectores tales como metales, celulosa, textiles y calzado.

La serie de exportaciones muestra una tendencia con un crecimiento moderado, que se acelera hacia 2003. Por su parte, la inversión extranjera tiene una definida trayectoria positiva aunque decae hacia el final. El coeficiente de correlación arrojó un valor de 0,80 mostrando un mejor ajuste que en el sector primario.

El requisito de las inversiones y la salida exportadora.

Los datos presentados en este trabajo dejan ver crecimientos grandes en los volúmenes de inversiones en el sector transable y, asimismo, que ese incremento se dio a partir de la devaluación del real, esto es, en 1999.

Al mismo tiempo, ese año registra una reducción de las exportaciones brasileñas, que se recuperaron en 2000 y mantuvieron un rumbo creciente en los años posteriores. No obstante, el salto exportador se dio en forma definida en 2003 y 2004, unos años después de la devaluación. Por consiguiente, la experiencia del Brasil está indicando que el incremento de las inversiones precede en algunos años al incremento en las exportaciones.

Esto permite comprobar que las modificaciones en la paridad abren oportunidades rentables en los sectores exportadores, pero que estas oportunidades sólo parecen poder concretarse a partir de la realización de inversiones que permitan un incremento de la producción exportable.

A pesar de estos resultados positivos, debe tenerse en cuenta que 2002 y 2003 fueron años de débil crecimiento y de bajos volúmenes globales de inversión en el Brasil. Esta insuficiencia, que tiende a revertirse en la actualidad, podría dar lugar, incluso, a cuellos de botellas en la producción. Sin embargo, de acuerdo a una encuesta reciente del Bndes, el grado de utilización de la capacidad instalada de la industria permite todavía el crecimiento de la producción y de las exportaciones sin restricciones

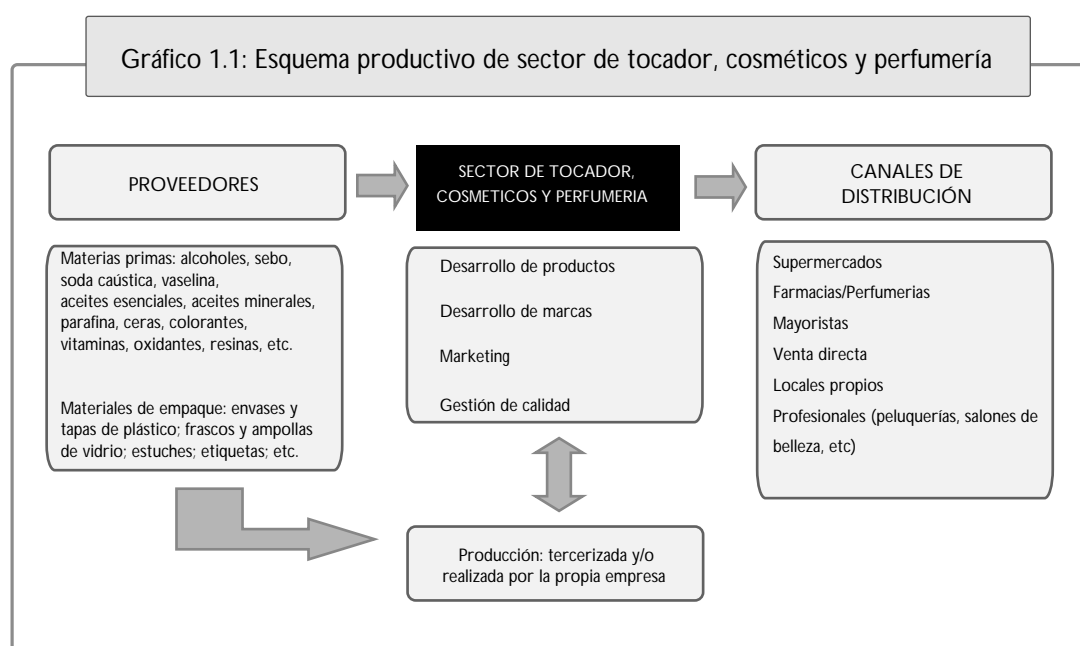
significativas. Aún así, la continuidad de estos procesos requiere intensificar la inversión reproductiva. De acuerdo a ese informe, el principal obstáculo potencial para la continuación del ritmo de crecimiento de las exportaciones del Brasil no se encuentra ni en los cuellos de botella ni en la recuperación del mercado interno sino en problemas de infraestructura, principalmente, en la falta de líneas de transporte marítimo y de contenedores. Sumado a esto, el envejecimiento de la estructura del transporte interno también dificulta la distribución de la producción. De allí que Brasil necesite también retomar la inversión en servicios para expandir y mejorar su infraestructura, aumentar la capacidad productiva y retomar el proceso de productividad que es indispensable para la competitividad de una economía exportadora.

El Sector de Artículos de Tocador, Cosmética y Perfumería en Argentina¹

1 - Introducción

El sector de tocador, cosméticos y perfumería se caracteriza por producir y/o comercializar bienes de consumo final que, pese a presentar una demanda sensible al ingreso de los individuos, han ido ocupando un espacio cada vez mayor en la vida cotidiana, al punto tal que muchos de ellos son considerados hoy -al menos por amplias franjas de la población- como casi imprescindibles². Asimismo, la diversificación y ampliación de la oferta productiva ha jugado un rol central en este rubro, permitiendo que muchos productos adquirieran un uso generalizado, al tiempo que otros atienden demandas más puntuales.

Como ocurre con muchos productos de consumo, en este mercado la oferta dedica ingentes esfuerzos por recrear y expandir continuamente su demanda, generando nuevas y mayores necesidades mediante el uso de distintas estrategias: lanzamiento de nuevos productos para nuevas aplicaciones, cambios de imagen de los artículos, gastos en campaña publicitaria, etc.



Fuente: CEP en base a información de CAPA y otros

Por su parte, el desarrollo de marcas y la diversificación y diferenciación de los canales de distribución constituyen importantes armas a la hora de competir. Para lograr un mejor posicionamiento en el mercado, las firmas destinan grandes recursos al desarrollo de productos, marcas, marketing y gestión de calidad, delegando muchas veces la tarea específica de la fabricación industrial de sus productos en empresas especializadas en esta actividad, denominadas *terceristas*. Este último aspecto constituye un rasgo distintivo de esta cadena, en donde prima la externalización de la producción, no así de las actividades de comercialización, marketing, desarrollo de productos, que constituye el *core* del negocio, por lo que es realizado por las propias firmas.

1) Se agradece la colaboración para la elaboración de este informe de la Cámara Argentina de la Industria de Cosmética y Perfumería (CAPA) y de las empresas que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistadas.

2) Según la Resolución 155/98 de la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica (ANMAT), "se entiende por productos cosméticos, para la higiene personal y perfumes, a aquellas preparaciones constituidas por sustancias naturales o sintéticas o sus mezclas, de uso externo en las diversas partes del cuerpo humano: piel, sistema capilar, uñas, labios, órganos genitales externos, dientes y membranas mucosas de la cavidad oral, con el objeto exclusivo o principal de higienizarlas, perfumarlas, cambiar su apariencia, protegerlas o mantenerlas en buen estado y/o corregir olores corporales." Esta definición se ajusta con bastante exactitud al universo de productos -y a sus respectivos mercados- que cubre el presente informe.

La referida subcontratación de terceristas puede presentar diferentes esquemas, que varían en función del tipo de producto y de la firma contratante. En este sentido, se pueden diferenciar dos tipologías básicas, a partir de las cuales surgen diferentes combinaciones posibles:

- La contratante provee al tercerista las materias primas y los materiales de empaque así como también las fórmulas (“recetas”) para su preparación. Así, la tarea del tercerista consiste en la elaboración de la sustancia, el rellenado y envasado de los productos. Este constituye un caso típico de trabajo a *façon*. Una versión límite de esta modalidad aparece cuando la empresa contratante provee a granel directamente el producto ya fabricado, quedando en manos del tercerista su mero fraccionamiento.
- El tercerista compra los insumos y materiales de *packaging* por su cuenta y desarrolla las fórmulas conjuntamente con el cliente, llegando incluso a ofrecerle nuevos productos desarrollados por él mismo en forma independiente.

Cabe destacar que el hecho de que una empresa produzca para otras no implica necesariamente que no pueda comercializar productos con su propia marca.

Otra característica propia de este sector es la diversidad de vías de acceso al consumidor. Los canales de distribución más importantes son: supermercados; farmacias y/o perfumerías; mayoristas; venta directa y locales propios. Adicionalmente, existe un pequeño mercado adicional al del consumo masivo, que es la venta a profesionales (peluquerías, centros de estética y belleza, etc.), que tiene su propia modalidad de comercialización.

Luego del auge del supermercadismo en los ‘90, una de las formas de comercialización que creció más en los últimos tiempos, especialmente a partir de la crisis económica de 1998, ha sido la *venta directa*, también conocida como “puerta a puerta”³. Este sistema se realiza bajo dos formas: contacto persona a persona (en domicilios, ámbitos laborales, lugares de estudio, clubes, entre otros) y *party plan* (consiste en reuniones grupales especialmente organizadas para la venta). El vínculo directo con los clientes no sólo permite un mayor grado de fidelización de los consumidores sino que también abre la posibilidad de que algunos se incorporen a la firma como revendedores.

En términos generales, este canal está dirigido a satisfacer las necesidades de segmentos de ingresos medio-bajos (identificados en la jerga como consumidores de nivel C1 C2 D1 D2). Asimismo es más efectivo en localidades y zonas del interior del país, donde el grado de urbanización no es muy alto. Adicionalmente, los productos más vendidos dentro de este sistema son las fragancias, los maquillajes y las cremas.

³ El término “puerta a puerta” alude al modo con que inicialmente operó este sistema que consistía en el abordaje domiciliario del potencial cliente. Si bien esta forma no ha desaparecido (de hecho suele ser común en ciertas zonas del interior del país), en la actualidad la venta directa en los grandes centros urbanos tiende a realizarse en lugares de trabajo, clubes y diversos lugares de congregación social.

Otro canal que ha avanzado fuertemente en estos años ha sido el de cadenas de farmacias y perfumerías.

En definitiva, los canales de distribución juegan un papel destacado dentro de esta trama definiendo, en cierta medida, el ciclo de vida de los productos y constituyendo, en casos como los supermercados, una barrera a la entrada a este mercado.

Las principales materias primas utilizadas por el sector provienen de la industria química. La gran mayoría son de origen importado ya que Argentina cuenta con una escasa oferta local. Estados Unidos, Alemania y Suiza son los mayores proveedores de las mismas. Los otros insumos fundamentales son los materiales de empaque, principalmente envases de plástico, vidrio y hojalata, para los que sí existe una numerosa red de productores nacionales.

El universo de productos que integran esta industria puede ser dividido en nueve grandes grupos. Teniendo en cuenta su magnitud (en monto), pueden ser ordenados de la siguiente manera:

- Productos capilares: champúes; enjuagues y acondicionadores; tratamientos intensivos; tinturas y oxidantes; permanentes; fijadores.
- Artículos de tocador: desodorantes; cremas y espuma de afeitar; talcos; jabones de tocador; depilatorios (en cera, crema y otros).
- Artículos de higiene descartable: pañales descartables; protección femenina y toallitas humedecidas.
- Cremas: cremas para manos y cuerpo; productos para el sol.
- Fragancias: perfumes; extractos; aguas de perfumes; lociones; colonias; aguas de colonia.
- Artículos de higiene oral: cremas dentales; cepillos dentales; enjuagues bucales; hilos o cintas dentales.
- Maquillajes: bases, maquillajes fluidos o semi sólidos, sombras, máscaras para pestañas, delineadores, lápices, esmaltes, quitaesmaltes, endurecedores.
- Productos para niños y bebés: colonias, aceites, talcos, champúes y cremas de enjuague, cremas, pastas dentales, jabones.
- Hojas y sistemas de afeitar: máquinas de afeitar, hojas, cartuchos.

Cabe destacar que los únicos productos que no son fabricados localmente son los que integran el segmento de hojas y sistemas de afeitar.

El sector de artículos de tocador, cosméticos y perfumería está compuesto por un conjunto grande y heterogéneo de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y un reducido núcleo de empresas grandes que tienen una importante participación de mercado, sobretudo en el segmento de productos de consumo masivo (por ejemplo, champúes y desodorantes).

Otro aspecto distintivo es la fuerte presencia de empresas de capital extranjero, muchas de las cuales responden, siguiendo la terminología de Dunning⁴, a la estrategia de *market seeking*, que consiste en inversiones destinadas a conquistar segmentos del mercado interno o regional (Mercosur).

4) En su trabajo "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment" (1994), John Dunning propone cuatro tipologías que permiten caracterizar las estrategias seguidas por las empresas transnacionales (ET): *resource seeking*, *market seeking*, *efficiency seeking* y *strategic asset seeking*. Cabe destacar que esta clasificación constituye un marco teórico que sirve para explicar por qué una firma decide instalar una filial en un mercado externo a su país de origen.

En cuanto al comercio exterior, durante los '90 las exportaciones representaron entre el 9% y 10% de la producción y las importaciones fueron de alrededor del 12% del consumo aparente⁵. Tras la devaluación, la participación de los productos importados sobre las ventas del sector no cambió sustancialmente pero sí lo hizo la incidencia de las ventas externas en la producción que superó en estos dos años y medio el 20%, aunque más debido a la defección de la actividad productiva que a un aumento de los envíos externos. Adicionalmente, cabe destacar que Argentina ocupa un lugar importante dentro del comercio intrarregional, abasteciendo fundamentalmente a los países miembros del Mercosur y a Chile (ver sección 5 y Anexo).

A lo largo de este trabajo se abordarán aspectos relacionados con la historia del sector; la estructura del mercado; su evolución reciente y durante la convertibilidad; el comercio exterior; para luego finalizar con algunas conclusiones. Asimismo, en el anexo complementario se realiza una rápida mirada por los flujos comerciales dentro de la región de América del Sur.

2 - Historia de perfumes y coqueterías

El origen de los cosméticos y perfumes data de la Edad Antigua. En Egipto los cosméticos eran una parte importante de la higiene personal y de la salud de las personas. Los aceites y las cremas eran de vital importancia contra el sol y los vientos secos. Por su parte, los perfumes eran utilizados en las ceremonias religiosas.

Ya por ese entonces, las mujeres se aplicaban polvo rojo en los labios, se teñían el pelo y se pintaban las uñas. Los peines, espejos y navajas de afeitar eran herramientas de peluquería comunes. Sin embargo, Francia fue identificada como la cuna del maquillaje, en donde los integrantes de la Corte se blanqueaban las caras con polvos y crema nacarada brillante.

No obstante, recién en el siglo XIX empezaron a aparecer los primeros artículos de tocador, cosmética y perfumería producidos con fines comerciales, gracias a los aportes de la química. Luego de la Segunda Guerra Mundial esta industria tomó gran impulso, logrando un mayor desarrollo. Fue por entonces que se comenzaron a usar universalmente estos productos y se desarrollaron tecnológicamente las empresas más importantes⁶.

El progreso del sector hizo que los artesanos, que conocían las fórmulas básicas naturales, fueran dejando lugar a los técnicos para luego pasar a los científicos que trabajaban en investigación y desarrollo de nuevos conceptos y productos.

A fines de los '40, algunas de las grandes empresas internacionales nombraron licenciarios y representantes y otras abrieron directamente filiales en distintas partes del mundo.

En Argentina los inicios de esta industria se remontan a finales del siglo XIX. Según el censo de 1887 realizado en Buenos Aires existían cinco fábricas de cosméticos. Pero todavía el desarrollo de esta actividad era incipiente; la mayor parte de los perfumes y artículos de higiene y tocador eran importados. En 1920 los principales productos que se importaban eran aguas de colonia, agua para el cabello, pastas para dientes, pomadas, tinturas, jabones de tocador, pastas para la barba y cosméticos, entre

5) El consumo aparente es una aproximación de las ventas totales (nacionales más importados) en el mercado interno, calculado como Producción más Importaciones menos Exportaciones.

6) Revista de la Unión Industrial Argentina (1962)

otros. Francia, Estados Unidos, Reino Unido y España eran nuestros proveedores más importantes. Paralelamente, por esos años, aparece la Fábrica Nacional de Esencias Nacionales, que tenía por objeto la explotación de cultivos de menta, cedrón, rosas, naranjo agrio y bergamota. En cierta medida, este establecimiento fue uno de los gérmenes de esta actividad en Argentina.

Sin embargo, recién a fines de la década del '20 se empezó a forjar la industria de artículos de tocador, cosméticos y perfumería cuando algunos importadores decidieron empezar a producir en el país debido a las crecientes dificultades que tenían para importar. Así, el establecimiento de los mismos proporcionó al sector la técnica y la experiencia internacional. Entre las primeras empresas que se instalaron figuraron Lever y Colgate.

En 20 años la cantidad de establecimientos se quintuplicó y el número de trabajadores creció diez veces: mientras que en 1914 existían 24 fábricas que empleaban a 198 personas, en 1935 había 105 con casi 1800 empleados.

El crecimiento del sector junto a la evolución del comercio mayorista y minorista determinó el surgimiento de dos entidades gremiales: la Cámara de Fabricantes de Jabón de Tocador, afiliada a la Federación de Industrias del Jabón y Afines, y en 1932 de la Cámara Argentina de Perfumería (CAPA). Años más tarde se dio un proceso de transferencia tecnológica, mediante el cual los técnicos y profesionales desarrollaron sus propios emprendimientos, dando origen a industrias de cosmética locales, con productos que competían con empresas internacionales.

Algunas de las firmas que surgieron por esos años fueron: Compañía Argentina Sydney Ross; Productos Solmar; Coty Argentina de Perfumería; Laboratorios Annecy; Perfumes Dana; Perfumería Gal y Floralia; ITASA Industria de Tocador Argentina; Saenz Brione y Cía.; Palmer y Cía; Florente Givau; José A. Brancato; Camaüer y Cía; Del Valle; Perfumerías Unidas; Perfumerías Roseto, entre otras.

Al igual que ocurre en la actualidad, la mayor parte de las empresas estaban radicadas en la Capital Federal. Un rasgo característico en este sector fue y sigue siendo su fuerte dinamismo, determinado fundamentalmente por los cambios en los usos y costumbres. Hacia la década del '50 cambió la estructura productiva de esta industria en la que perdieron importancia los perfumes, los jabones de tocador y los polvos faciales para ganar espacio los dentífricos, fijadores para el cabello, cremas para cutis, talcos, desodorantes y champúes. (UIA, 1962)

Este cambio también aparece reflejado en el mayor número de firmas, que ya en 1946 alcanzaba las 248 con 4800 operarios y en 1954, las 309 con casi 5000 empleados.

Un aspecto que ya por esos años inquietaba a esta industria era la necesidad de sustituir las esencias extranjeras por nacionales, aspecto último en el que no se ha avanzado significativamente. En este sentido, los aceites esenciales son los principales insumos que se fabrican en el país.

En la década de los '60, nuestro país era exportador neto, hecho que contrasta con la situación prevaleciente durante los últimos quince años -excepto para el período pos devaluación- en los que la balanza comercial del sector fue deficitaria. Asimismo, el principal destino por esos años fue Paraguay, donde se exportaban cremas y jabón de afeitar, dentífricos, cosméticos y polvos.

Durante los '80, el estancamiento del mercado interno y la falta de rentabilidad derivó en el retiro de diversas empresas multinacionales, que en algunos casos vendieron las marcas a sus distribuidores mayoristas, especialmente las centradas en el subsector de artículos de higiene y tocador. En él, a finales de esa década, operaban pocas empresas extranjeras mientras que un importante número de firmas locales explotaba patentes foráneas. (M & S Consultores, 1995)

Posteriormente, la desaparición de pequeñas empresas e importadores que abastecían a las franjas de menor poder adquisitivo del mercado y el ingreso de diversas firmas extranjeras en algunos casos mediante la fusión o adquisición de empresas locales o vía radicación directa, derivaron en una mayor concentración de la oferta.

3 - Mercado

Como se ha señalado en la introducción de este informe la diversidad de productos que integran el sector de tocador, cosméticos y perfumería determinan la conformación de una estructura empresarial heterogénea, en la que conviven PyMEs de capitales nacionales y extranjeros y grandes empresas multinacionales.

En cuanto a las firmas transnacionales de gran tamaño, si bien participan en todos los segmentos de mercado, tienen mayor preminencia en los bienes de consumo masivo como artículos de tocador, capilares, higiene descartable e higiene oral. Es en estas ramas donde las grandes firmas pueden desplegar sus ventajas competitivas, como las fuertes inversiones en publicidad, desarrollo de productos novedosos o su capacidad de negociación con las vías de comercialización.

Por su parte, las PyMEs (locales y extranjeras), que también producen y/o comercializan todas las líneas de productos -con excepción de hojas y sistemas de afeitar que no son fabricados localmente y son importados sólo por las grandes firmas- tienen mayor presencia en maquillajes, tratamientos para la piel y el cabello y en fragancias.

Cuadro 3.1: Facturación de las principales empresas del sector (en millones de \$)

Empresa	2003	2002	2001	Origen del capital
Unilever (*)	1,153	1,101	1000	Holanda
Procter & Gamble(*)	563	566	312	Estados Unidos
Kimberly Clark	490	422	193	Estados Unidos
Cosméticos Avon	410	395	301	Estados Unidos
Gillette	244	251	175	Estados Unidos
Colgate Palmolive	212	215	118	Estados Unidos
L'Oreal Argentina	152	146	123	Francia
Johnson & Johnson	134	143	167	Estados Unidos
New Revlon Argentina	82	79	58	Estados Unidos
Laboratorio Cuenca	49	37	17	Argentina
Beiersdorf (Nivea)	46	45	31	Alemania
Mary Kay Cosméticos	38	29	Sin datos	Estados Unidos

(*) La facturación incluye otros productos que comercializa la firma y que no integran el segmento de artículos de tocador, cosméticos y perfumería.

Fuente: Revista Mercado

Cabe destacar que el principal activo con que cuentan las empresas es la marca; no obstante, se podría decir que ésta juega un papel más relevante en aquellos segmentos en donde las barreras a la entrada son relativamente bajas (por ejemplo, desodorantes y champúes), ya que actúa como factor de diferenciación frente a la competencia y ante los ojos de los consumidores.

El hecho de que una misma firma comercialice sus productos con diferentes marcas permite cubrir una demanda más amplia, segmentando mercados por niveles de ingresos, franjas etéreas, gustos, etc. Un fenómeno que coexiste con el anterior y que ha avanzado en los últimos años es el de las “marcas paraguas”, que consiste en utilizar la reputación de la marca de un determinado producto, exitosamente instalado en un mercado (por ejemplo, el de jabones), para el lanzamiento de uno o varios nuevos en mercados afines (como cremas, desodorantes, etc.).

Debido a que una de las barreras a la entrada de competidores es la inversión en el lanzamiento de un nuevo producto, una estrategia usual de las empresas –especialmente entre las más grandes– es el acortamiento de los ciclos de vida de sus artículos, introduciendo cambios frecuentes en los productos, tanto en su presentación, como en su fórmula. Ello las obliga a realizar algún tipo de actividad innovativa en tecnología de producto, en diseño de packaging, etc.

Cuadro 3.2: Composición del mercado de artículos de tocador, cosmética y perfumería

Categoría de productos	Características del mercado	Principales empresas y marcas
Fragancias	MC	L'Oréal (Lancôme, Ralph Lauren, Giorgio Armani, Cacharel, Paloma Picasso); Diffupar(b) (Orlane, Enjoy); Coty (Adidas, Chanson); New Revlon de Argentina(a) (Charlie, Aquamarine); Cannon Puntana(a) (Colbert, Kevin, Cannon Musk, L'Amour, L'Extreme); Cosméticos Avon(b)
Artículos de tocador	BC	Unilever(a) (Dove, Axe, Rexona, Lux, Impulse); Procter & Gamble (Old Spice); Colgate Palmolive(a) (Palmolive, Polyana); Coty(a) (Adidas, Dufour, Coty); La Fármaco(a) (Alberto VO5, Antiall, Veritas); Gillette(a) (Jovialle, Gillette)
Cremas	MC	Beiersdorf(b) (Nivea); L'Oréal (L'Oréal Paris, Lancôme, Helena Rubinstein, Biotherm, Vichy y La Roche Posay); La Fármaco(a); Natura Cosméticos; Mary Kay Cosméticos, Unilever (Pond's)
Maquillajes	MC	Cosméticos Avon(a); New Revlon(b); L'Oreal(b) (L'Oréal Paris, Miss Ylang- Maybelline, Lancôme, Helena Rubinstein, La Roche Posay); Compañía Americana de Lápices(a); Mary Kay Cosméticos; Natura Cosméticos; Gigot(a); T-su Cosméticos(a)
Capilares	BC	Unilever(a) (Sedal, Dove); Procter & Gamble(b) (Head & Shoulders, Pantene); L'Oréal (Kérastase, L'Oréal Professionel, L'Oréal Paris, Garnier); Laboratorio Cuenca(a) (Issue); Capilatis(a) (Capilatis); Ondabel(a) (Wella); Plumari(a) (Nougat, Lindsay, Plumari Professional); Biferdil(a)
Niños y bebés	MC	Johnson & Johnson (Johnson's Baby); Cannon Puntana(a) (Mujercitas, Pibe's, Paco, Coqueterías); La Fármaco(a) (Veritas); Saint Julien (a); L'Oréal (L'Oréal Paris)
Higiene Oral	AC	Colgate Palmolive(b) (Colgate, Odol, Kolynos); Gillette (Oral B, Pro); Unilever (Close Up)
Higiene Descartable	MC	Kimberly Clark(a) (Huggies, Pulls Up, Days); Procter & Gamble(a) (Pampers, Always), Johnson & Johnson(a) (Carefree, OB); Papelera del Plata(a) (Babysec, Ladysoft)
Hojas y sistemas de afeitarse	AC	Gillette (Gillette Mach 3, Sensor, Women Sensor); Bic (Bic Confort, Bic Twin); Schick

Referencias (I)

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

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

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

Referencias (II)

(a) Producción local (en planta propia o por terceros) relevante respecto a su operación

(b) Producción local (en planta propia o por terceros) poco relevante respecto a su operación

Fuente: CEP

Es así que, la competencia y la dinámica propias de este mercado hacen que las empresas con mayor peso (en su gran mayoría transnacionales) realicen importantes gastos en diseño, publicidad, marketing, administración y comercialización, lo que aumenta considerablemente sus costos fijos.

De la encuesta realizada por el CEP (ver box informativo sobre encuesta en la sección 4) surge que el 20% de las firmas consultadas gastan más del 10% de su facturación en publicidad y que sólo el 6% destina más del 10% de sus ingresos tanto en el desarrollo de nuevos productos como en el diseño de packaging. No obstante, esto no impide que las empresas más chicas, que no cuentan con suficientes recursos para hacer dichas inversiones, ocupen un espacio dentro de este sector, particularmente en aquellos nichos que no son o no han sido lo suficientemente explotados por las firmas con mejor posicionamiento.

Otro rasgo distintivo de este mercado -que ha sido comentado en el primer apartado- es la tercerización de la producción, es decir, la delegación por parte de la empresa (que tiene una o más marcas) a un tercero de la actividad productiva (fabricación). En términos generales, las relaciones entre estos actores son de largo plazo, aunque normalmente no existe ningún acuerdo formal o contractual para ese vínculo. Adicionalmente, el tipo de intercambio que se establece entre las partes puede variar en función de las empresas y los productos.

4 - Principales rasgos y evolución reciente del sector

Si bien gran parte de las empresas que componen el sector de artículos de tocador, cosmética y perfumería son PyMEs⁷, las grandes firmas -que constituyen un pequeño núcleo, con mayoría de transnacionales- tienen una participación importante dentro del mercado, en particular, en el segmento de consumo masivo y en la línea de productos más sofisticados. Al respecto, la encuesta CEP revela que existe un 21% de empresas de gran tamaño, de las cuales casi el 70% está controlada total o parcialmente por capitales extranjeros.

En cuanto a las zonas de localización, la mayor parte de las firmas se concentra en Capital Federal, Gran Buenos Aires y provincia de Buenos Aires. (Encuesta CEP)

Pese a que no existen datos oficiales al respecto, se calcula que hay en el país 400 empresas que fabrican y/o comercializan productos -de las cuales entre el 25% y 30% son terceristas- que emplean alrededor de 5000 personas. Por su parte, la Cámara Argentina de la Industria Cosmética y Perfumería (CAPA), entidad que representa las firmas del sector, cuenta actualmente con 106 asociados, incluyendo 17 integrantes que producen artículos para terceros.

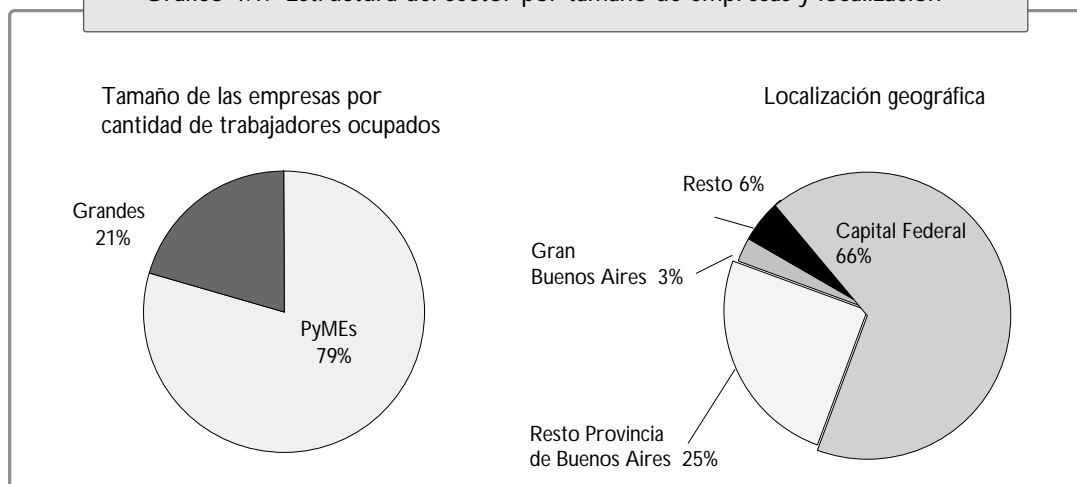
Encuesta CEP a empresas del sector de Artículos de tocador, cosméticos y perfumería

Como parte de la realización del presente informe, el CEP realizó una encuesta a empresas del sector. Fue realizada durante el mes de septiembre y contestada por 36 empresas. Para el armado de la misma se recurrió al listado de socios de la Cámara Argentina de Cosméticos y Perfumería (CAPA), así como también de las firmas participantes de la Exposición Internacional de Peluquería, Perfumería, Cosmética, Estética y Belleza Cosmesur (realizada los primeros días de octubre en el Predio Ferial de la Rural).

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

7) Se consideran PyMEs a aquellas empresas que ocupan a no más de 200 trabajadores y Grandes a aquellas que superan dicho número.

Gráfico 4.1: Estructura del sector por tamaño de empresas y localización



Fuente: Encuesta CEP

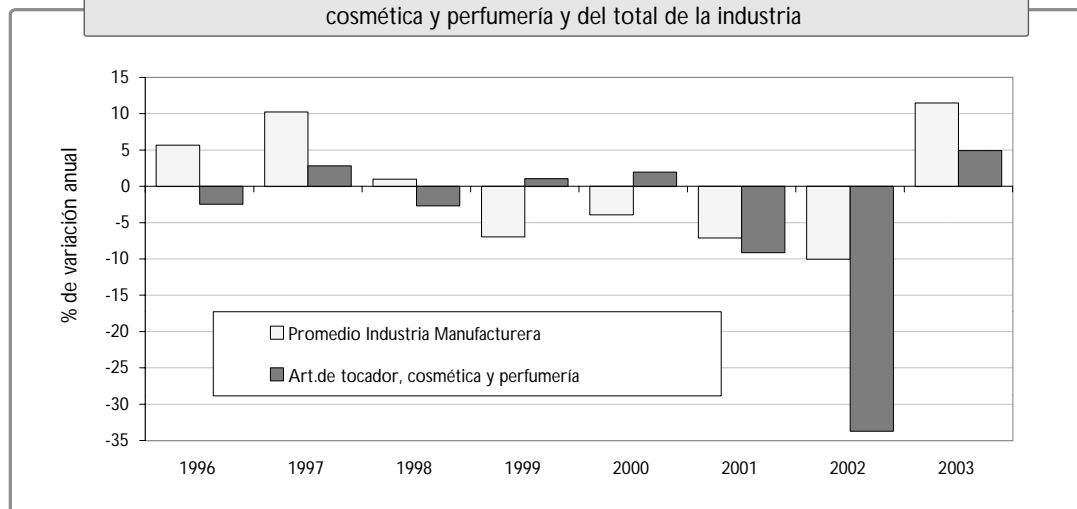
Actualmente, esta industria explica el 1,1% del Valor Bruto de Producción (VBP) industrial argentino. Pese a que este dato implica una pérdida de participación con respecto a años anteriores no representa una caída muy significativa, teniendo en cuenta que en 2000 (máximo para esta participación) aportó el 1,6% del producto bruto industrial.

4.1 - Convertibilidad

A principios de los '90, la apertura comercial y la reducción y posterior eliminación de los impuestos internos al sector favorecieron por un lado, la entrada de importantes marcas y firmas internacionales de cosméticos; y por el otro, una mayor concentración de ventas en pocas empresas.

Con respecto al primer factor, cabe destacar que en esta primera etapa se produjo un importante proceso de fusiones y adquisiciones de empresas nacionales por parte de capitales extranjeros. Asimismo, la configuración de este nuevo escenario, que obligaba a las firmas realizar algún tipo de reconversión para ser más competitivas, determinó la salida del mercado de algunos jugadores locales.

Gráfico 4.2: Variación Interanual de la producción de Art. de tocador, cosmética y perfumería y del total de la industria



Fuente: CEP en base a datos de CAPA e Indec

En cuanto a los impuestos internos, vale la pena señalar que éstos gravaron el consumo de algunas líneas de productos con una tasa superior al 40% hasta mediados de 1993, momento a partir del cual fueron reducidos al 7%. Finalmente en abril de 1996 fueron eliminados totalmente. En cierta medida, esto significó un cambio en el tratamiento de ciertos artículos, que dejaron de integrar la familia de los llamados bienes de lujo para pasar al segmento de consumo masivo.

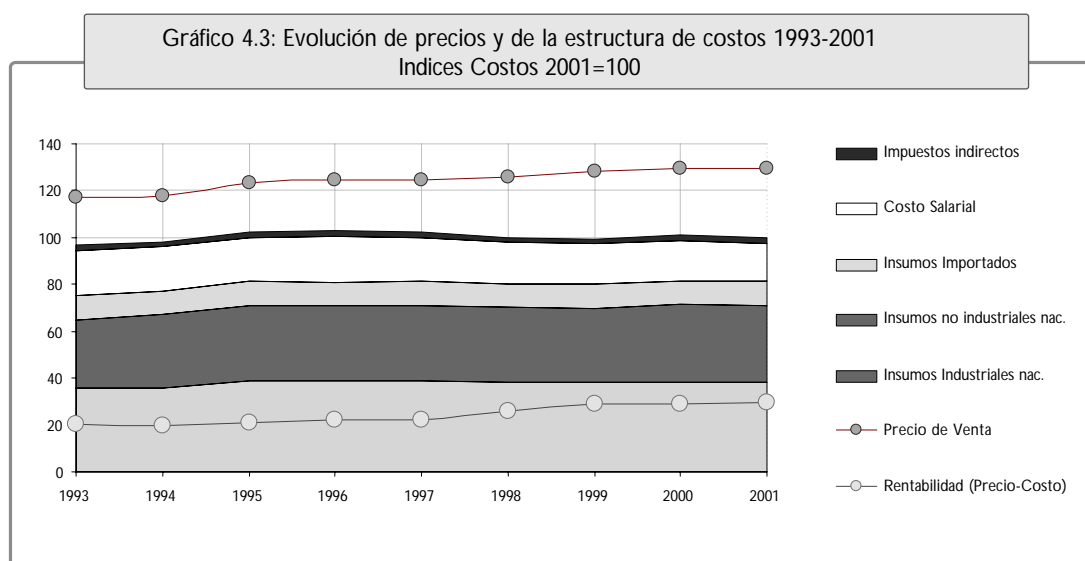
La crisis del Tequila marcó el comienzo de la segunda parte de esta década, en la que no se produjeron grandes cambios en la estructura del mercado. Hasta la salida de la convertibilidad, los niveles de producción no presentaron grandes oscilaciones en esa etapa, evidenciando una performance regular, con subas y bajas.

Asimismo, a lo largo de los '90 se observó:

- alto grado de rotación de los productos fabricados por el sector;
- masificación del consumo de algunos artículos, lo que implica una menor sensibilidad de la demanda frente al ingreso;
- mayor flexibilidad de la oferta a cambios en la demanda (determinada por preferencias, precios e ingresos) teniendo en cuenta que estos productos presentan una alta elasticidad precio.

Otro fenómeno, característico de esta década, que permitió una mayor proliferación de los productos de tocador, cosmética y perfumería convirtiéndolos en artículos de consumo más general, fue el auge del supermercadismo.

Tal como se señaló previamente, tanto los niveles de producción como los montos de ventas, no mostraron grandes modificaciones durante el período que va desde mediados de los '90 hasta 2000. No obstante, hubo años donde existieron pequeñas bajas en la producción (1996), en las ventas (2000) y en ambos (1998).



Nota: Esquema de costos para la rama 2424 CIIU Revisión 3 "Fabricación de jabones y detergentes"

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

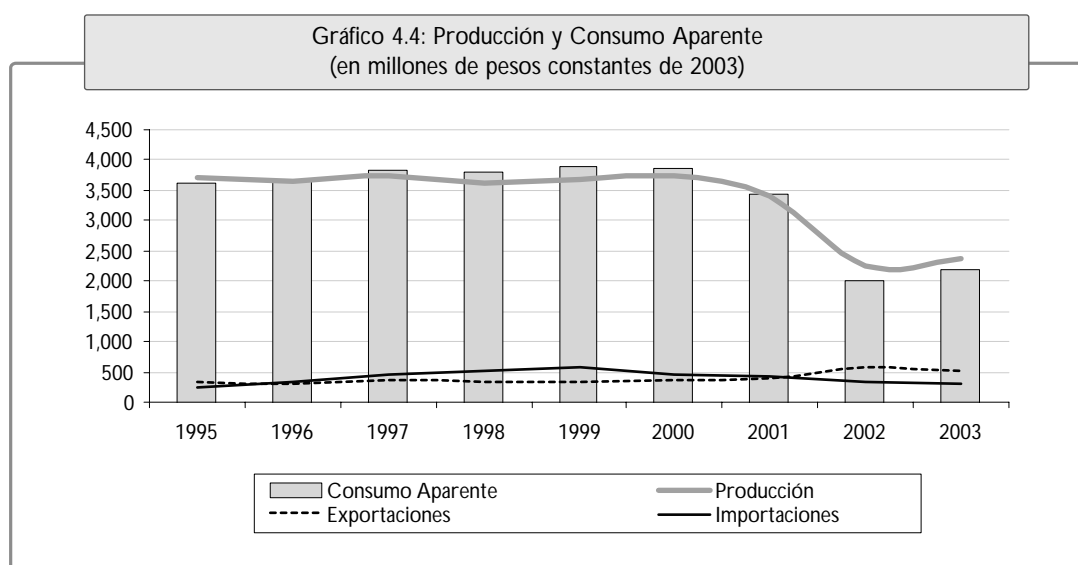
Los rubros con mayor participación durante los '90 fueron, en orden de importancia, higiene descartable, capilares y artículos de tocador. Por su parte, en el último año de convertibilidad el consumo aparente del sector cayó el 11% y la producción un poco menos, el 9%. La diferencia entre ambos se explica fundamentalmente por la disminución de las importaciones en un 12%.

Entre 1993 y 2001 los precios de venta y los costos del sector evidenciaron trayectorias estables con una leve tendencia creciente, lo que determinó una ecuación económica favorable, en donde la rentabilidad unitaria promedio sobre costos⁸ para el período fue de 24%. La tendencia creciente mostrada por la rentabilidad se debió tanto a la reducción del costo salarial -a partir de 1997- como al tenue crecimiento de los precios de venta.

En resumen, el paso por la convertibilidad del sector presentó tres etapas diferenciadas: en la primera, que se extendió hasta 1995, se produjo una importante entrada de empresas transnacionales; hubo una fuerte ampliación y diversificación de la oferta productiva. La segunda, se caracterizó por presentar un marco de cierta estabilidad, con niveles de producción y de ventas del sector que no mostraron grandes variaciones como tampoco la rentabilidad en términos de costos, que se mantuvo en torno al 20%. En la última, que se inició en 1998, se produjo inicialmente un crecimiento de los valores producidos y del consumo aparente, que se prolongó hasta el 2001, en donde hubo una caída abrupta de ambos indicadores. Paradójicamente en esta última fase el margen del sector aumentó (en forma gradual) cinco puntos, encontrándose en el último año de paridad fija en el 23%.

4.2 - Pos devaluación y situación actual

En 2002, la devaluación del peso agudizó la situación que ya venía mostrando el sector hacia el final de la convertibilidad, cerrando ese año con una caída de la producción de casi el 34% y de las ventas del 40%. Ya en 2003, con un clima de mayor estabilidad macroeconómica y con un mercado interno con signos de recuperación, los valores producidos aumentaron el 5% y el consumo aparente un poco más, el 8%.



Fuente: CEP en base a datos de CAPA e Indec

8) Se entiende por rentabilidad unitaria a la relación, expresada en términos porcentuales, entre el excedente bruto de explotación (EBE) y los costos no financieros totales.

En el gráfico 4.4 se presenta la evolución seguida por las principales variables (expresadas en moneda nacional constante de 2003), en el que se observa el moderado crecimiento presentado por esta industria en los últimos años de los '90, la caída en 2001, su profundización en 2002 y luego, una moderada recuperación en 2003. En el mismo aparecen las exportaciones como un paliativo a la contracción de las ventas locales, aumentando su participación sobre la facturación total en pesos, pese a que en términos de dólares, observaron una ligera caída.

Cabe destacar que en 2002 los productos que más vieron afectados sus niveles de producción fueron los que integran los segmentos de niños y bebés (46%), maquillajes (43%) y fragancias (42%). Asimismo se redujeron fuertemente las ventas de sistemas de afeitar (76%) y de fragancias (50%).

La recuperación de 2003 afectó con mayor intensidad a los mismos productos que habían visto caer su producción y ventas el año anterior. No obstante, esta mejora no fue suficiente como para compensar la pérdida sufrida. Paradójicamente, los productos de higiene descartable que habían sido los menos perjudicados en 2002, fueron los únicos que cayeron en 2003.

Por otro lado, si bien en 2002 las importaciones también disminuyeron, tanto en volumen como en monto, sólo una parte de las mismas fue sustituida por producción local. En cierta medida, la dificultad presentada por esta industria para lograr una recuperación más rápida se debió a que muchos de los productos fabricados por el sector presentan una alta elasticidad ingreso y, en este sentido, la pérdida del poder de compra de los salarios jugó un papel significativo. Adicionalmente, las empresas transnacionales que operan en el mercado interno siguen estrategias regionales determinadas por la casa matriz, lo que muchas veces condiciona o dificulta decisiones como la reasignación de recursos para que ciertos productos sean fabricados localmente.

Cuadro 4.1: Sustitución de Importaciones

Tras la devaluación, ¿ha dejado de importar productos que comercializaba directamente para pasar a producirlos localmente?

Respuesta	Porcentaje de empresas sobre el total
Sí sustituyó	30,3
Los productos sustituidos representaron más del 75% sus ventas	3,0
Los productos sustituidos representaron entre el 50% y el 75% de sus ventas	3,0
Los productos sustituidos representaron entre el 25% y el 50% de sus ventas	6,1
Los productos sustituidos representaron menos del 25% de sus ventas	18,2
No sustituyó	54,5
No contestó	15,2

Fuente: Encuesta CEP

Cuadro 4.2: Materias primas y materiales de empaque
(% sobre total de empresas consultadas)

Origen de las materias primas/materiales de empaque	Materias primas	Materiales de empaque
100% nacionales	5,6	38,9
100% importadas	2,8	0,0
Más del 50% nacionales	27,8	52,8
Más del 50% importadas	38,9	0,0
Nacionales e importadas en proporciones muy similares	11,1	2,8
No contestó	13,9	5,6
Total	100,0	100,0

Fuente: Encuesta CEP

La encuesta muestra que sólo 3 de cada 10 empresas pasaron a fabricar localmente artículos que antes importaban y sólo en el 12% de los casos los productos objetos de la sustitución representaron más del 25% de sus ventas.

Como se ha señalado en el primer apartado gran parte de las materias primas utilizadas por el sector son importadas, en tanto que el material de empaque es mayormente nacional. La insuficiencia o falta de provisión local de determinados insumos (esencias, vitaminas, colorantes, etc.) impidió que los componentes nacionales sustituyeran en mayor medida a los importados, pese a que éstos se encarecieron considerablemente. Del relevamiento realizado surge que el 30% de las empresas consultadas reemplazaron materias primas importadas por nacionales y que este mismo porcentaje operó para la sustitución de materiales de empaque.

Tras la devaluación, el crecimiento de los precios de venta por encima de los costos determinó un fuerte incremento del excedente bruto de explotación (variable *proxy* del margen), que pasó del 23% en 2001 al 29%, en 2002. Asimismo, del análisis de la estructura de costos surge que, excepto para los materiales importados que aumentaron su participación relativa, tanto los insumos no industriales como los salarios perdieron peso. Asimismo, el año pasado, dicho esquema no cambió sustancialmente; aunque cabe destacar que los insumos provenientes del exterior tuvieron una incidencia menor dentro de la estructura de costos.

Cuadro 4.3: Composición del precio pre y pos devaluación

	2001	2002	2003
Insumos industriales nacionales	29,4	28,3	28,2
Insumos no industriales nacionales	25,3	19,1	19,7
Insumos importados	7,9	13,7	11,3
Impuestos indirectos	1,9	2,1	1,9
Costo Salarial	12,5	8,0	8,5
Excedente Bruto de Explotación	23,0	28,8	30,3
Total	100,0	100,0	100,0

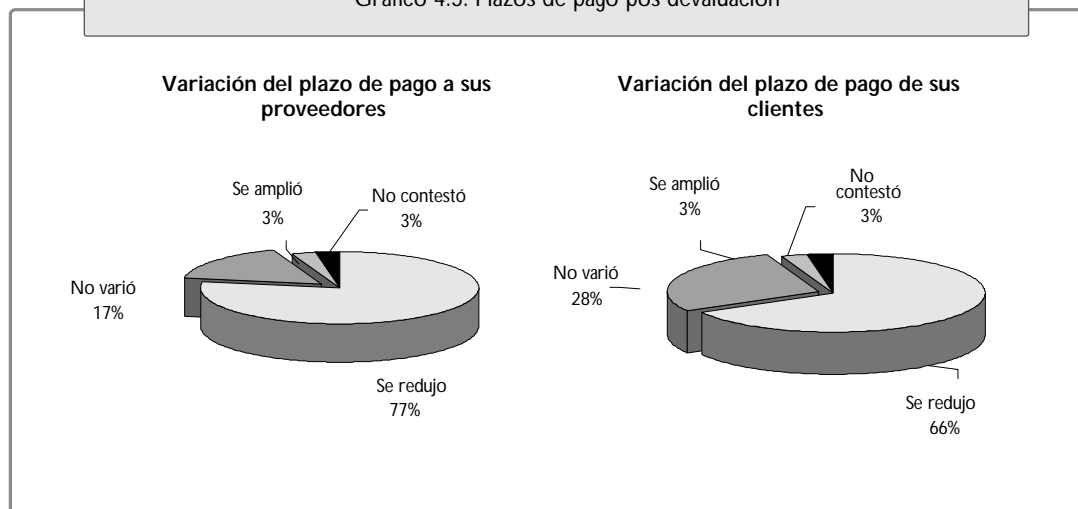
Nota: Esquema de precios para la rama 2424 CIIU Revisión 3 "Fabricación de jabones y detergentes".

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

El cambio de precios relativos y la ausencia de financiamiento (interno y externo) generó un achicamiento generalizado de los plazos de pago aguas arriba y abajo de la cadena productiva; si en los '90 se llegó a comprar y vender a 60-120 días, en 2002 estas mismas operaciones debieron hacerse al contado o con un máximo de hasta 7-15 días. En 2003, con un escenario económico más estable, también se reanimó (aunque moderadamente) el crédito interno. En cierta medida esto permitió que los plazos se ampliaran, ubicándose en torno a los 30-45 días.

Asimismo, la posición ocupada por los canales de distribución -en particular los supermercados- dentro de esta cadena permitió que éstos pudieran negociar mejores condiciones de pago en comparación con los proveedores de insumos. De los resultados arrojados por la encuesta -presentados en el gráfico 4.5- surge que el 28% de las empresas del sector mantuvieron los mismos plazos de pago que antes de la devaluación con sus clientes, mientras que el 17% pudo hacer lo mismo con sus proveedores.

Gráfico 4.5: Plazos de pago pos devaluación



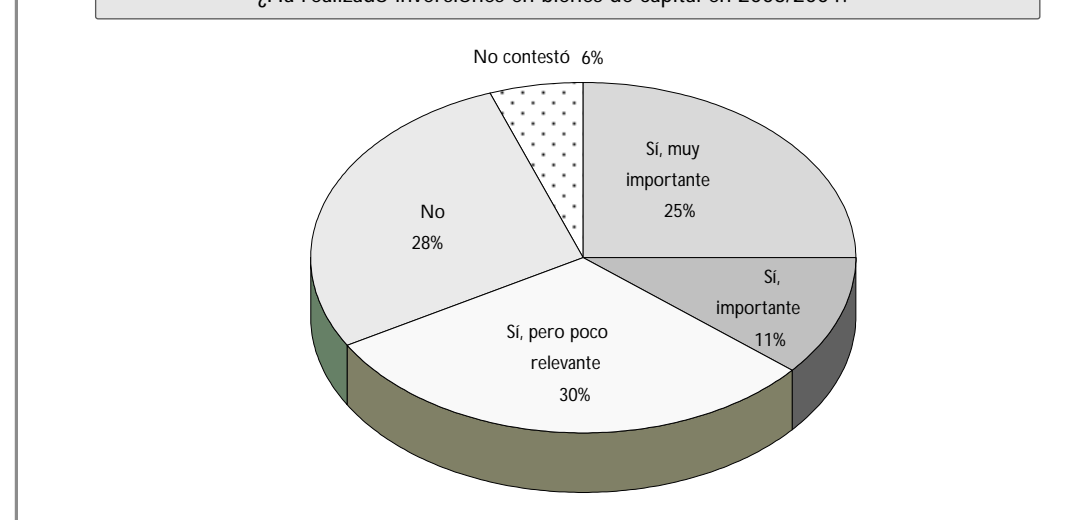
Fuente: Encuesta CEP

Recapitulando, en 2003 el sector aumentó levemente la producción y las ventas; aunque todavía se encuentra lejos de equiparar los niveles previos a la devaluación. No obstante, presentó una mejora de su rentabilidad con respecto a los últimos años de la década pasada. Asimismo, pueden destacarse dos aspectos que surgen de la encuesta y que representan, en cierta medida, algunos signos de recuperación. Por un lado, el incremento en el número de trabajadores empleados por el sector

Cuadro 4.4: Variación del empleo pos devaluación ¿La cantidad de trabajadores varió desde la devaluación hasta la fecha?

Respuesta	% de empresas	% en qué varió		
Sí	69,4	Más del 30	Menos del 30	No contestó
Aumentó	55,6	20,0	70,0	10,0
Disminuyó	13,9	20,0	80,0	0,0
No	25,0			
No contestó	5,6			
Total	100,0			

Fuente: Encuesta CEP

Gráfico 4.6: Inversiones en bienes de capital
¿Ha realizado inversiones en bienes de capital en 2003/2004?

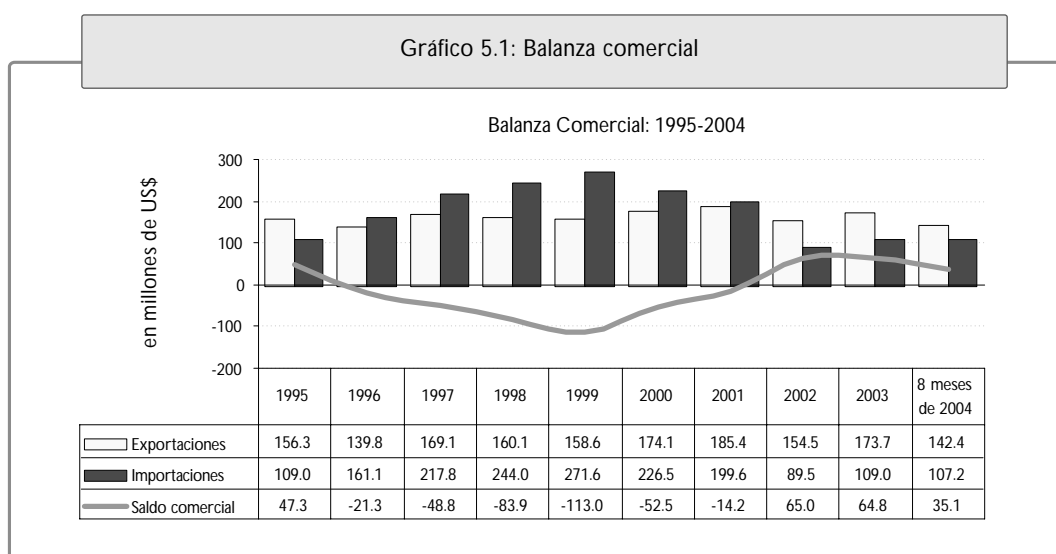
Fuente: Encuesta CEP

que operó en el 56% de las empresas consultadas (el 20% de las mismas aumentó su dotación en más del 30%) y por el otro, las inversiones en bienes de capital realizadas, en mayor o menor medida, por el 67% de las firmas en el período 2003/04.

5 - Comercio exterior

La oferta de productos de tocador, cosmética y perfumería en nuestro país está dirigida mayormente al abastecimiento del mercado interno, por lo que el sector no presenta una importante inserción externa. En la década pasada, las exportaciones no superaron el 10% de la producción. Por su parte, tampoco es excesivamente relevante la participación de las importaciones en el mercado local. En el período mencionado, ellas rondaron el 12% del consumo aparente. Con la salida de la convertibilidad éstos valores fueron superados y en 2003 se ubicaron en el 21% y 15%, respectivamente.

Gráfico 5.1: Balanza comercial



Fuente: CEP en base a Indec

La balanza comercial del sector fue durante gran parte de los '90 -excepto para el año 1995- deficitaria. No obstante, la persistente brecha entre las importaciones y exportaciones no presentó un comportamiento homogéneo a lo largo del período. En este sentido, mostró una tendencia creciente hasta 1999, año en que alcanzó su punto más alto y a partir del cual empezó a declinar llegando a su mínimo nivel en 2001.

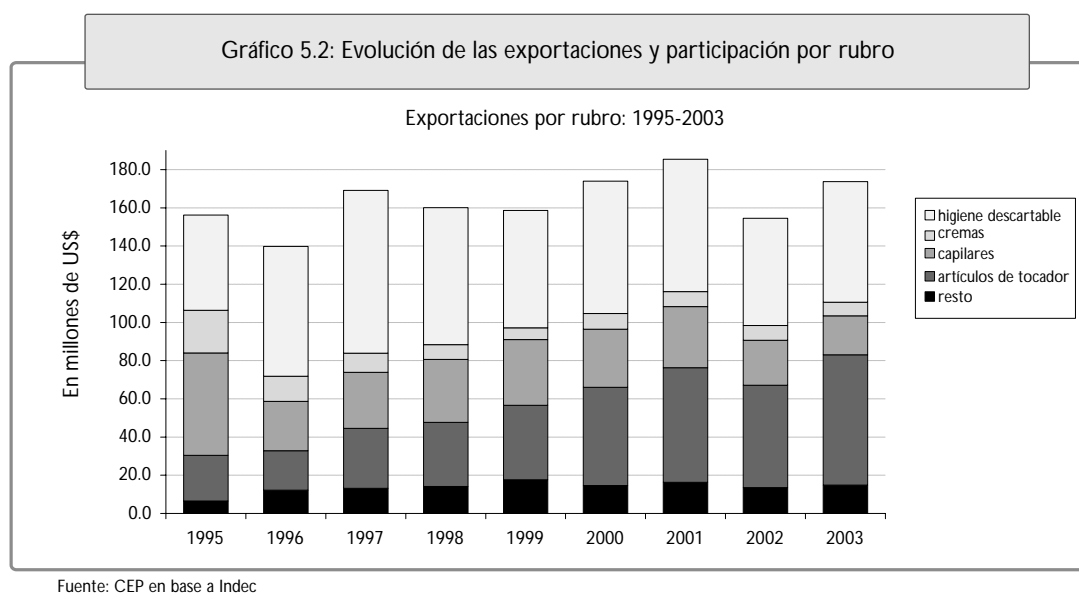
Con la devaluación el saldo de las cuentas externas dejó de ser negativo y pasó a ser superavitario. La fuerte caída de las importaciones en 2002 -se redujeron a más de la mitad- constituyen la principal causa de este cambio de tendencia. En 2003 la brecha entre las compras y las ventas del exterior se mantuvo en niveles similares a los del año anterior. Asimismo, en los primeros ocho meses de 2004 el fuerte crecimiento de las importaciones -ya se encuentran en niveles similares a los de todo el 2003- determinó un achicamiento de la brecha comercial, pese a que las exportaciones también aumentaron (26%) en relación al mismo período del año anterior.

Por último, cabe destacar que en términos de volúmenes el saldo comercial de nuestro país fue durante los últimos 10 años superavitario. Esto en cierta medida da cuenta del tipo de intercambio comercial, en el que la Argentina importa productos con mayor valor agregado y exporta otros menos sofisticados.

5.1 - Exportaciones

Durante la primera parte de los '90 hubo un importante crecimiento de las exportaciones que se detuvo abruptamente en 1996. La caída evidenciada ese año marcó el comienzo de una etapa en donde los envíos al exterior no mostraron grandes oscilaciones.

En el mismo sentido en que afectó a otros indicadores (producción, ventas y importaciones), la profundización de la crisis en 2002 provocó una reducción de las exportaciones del orden del 17%. La misma fue recuperada en buena medida con el incremento de 12% en 2003, lo que ubicó a las colocaciones externas en niveles un poco inferiores a los de 2001. No obstante, como se ha señalado, la participación de las mismas sobre el total producido aumentó en promedio en esos dos años más de 10 puntos. Con el actual ritmo de expansión, 2004 no sólo marcaría la vuelta a los niveles pre-devaluación, sino que los superaría generosamente.



Como se observa en el gráfico 5.2, las principales categorías de productos exportadas son higiene descartable, artículos de tocador y capilares, que entre los años 1995 y 2001 tuvieron una participación del 42%, 22% y 21%, respectivamente. Asimismo en 2003 se modificó el peso relativo de estos rubros, ganando participación los artículos de tocador (39%), descartables (36%) y perdiendo los capilares (12%).

Por su parte, la encuesta CEP da cuenta de la evolución seguida por las exportaciones en estos últimos tres años pero desde la perspectiva de los oferentes. En este sentido, de la misma surge que el número de exportadores cayó en 2002 y se incrementó en 2003. Adicionalmente, en el cuadro se puede ver que para el trienio 2001-2003, el 16% de las empresas exportó más del 30% de su producción.

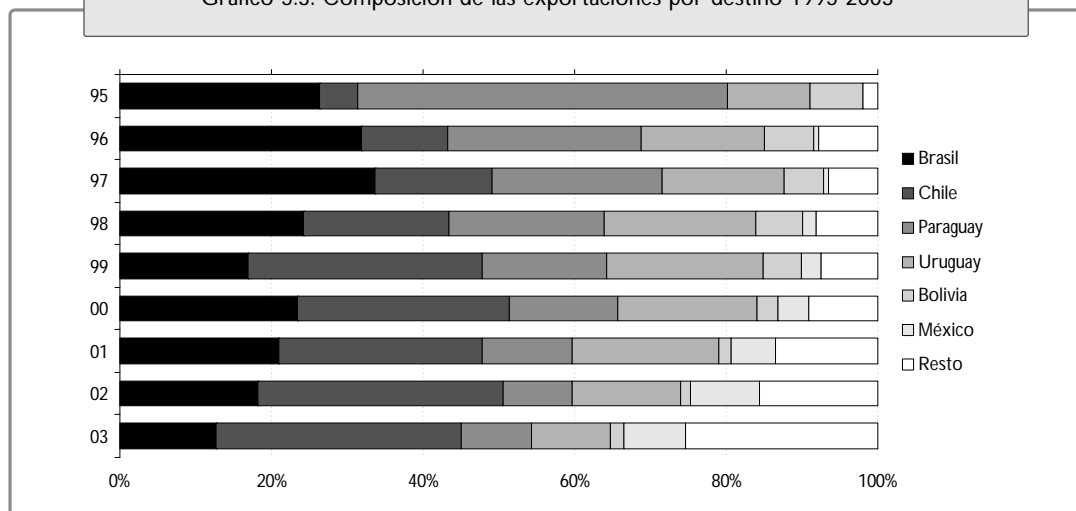
Cabe destacar que una parte importante de las colocaciones externas son realizadas por empresas multinacionales, las cuales - respondiendo a estrategias de alcance regional - buscan abastecer al mercado interno y a países próximos. En este sentido, los destinos más importantes de las

Cuadro 5.1: Comportamiento exportador de las empresas

% sobre el total de empresas	2001	2002	2003
Empresas que exportaron	54,3	45,7	47,2
Exportó más del 30% de su producción	15,8	16,7	15,8
Exportó menos del 30% de su producción	84,2	83,3	84,2
No contestó	31,4	34,3	33,3
Empresas que no exportaron	14,3	14,3	13,9

Fuente: Encuesta CEP

Gráfico 5.3: Composición de las exportaciones por destino 1995-2003



Fuente: CEP en base a Indec

exportaciones son: Brasil, Chile, Paraguay y Uruguay; en tanto que México ha venido ocupando un espacio más destacado en los últimos años⁹.

En la segunda mitad de la década de los '90, Brasil, Paraguay, Chile y Uruguay absorbieron el 85% de las exportaciones. No obstante, esta distribución varía según la categoría de productos. Si consideramos los rubros que más pesan (en monto) en los despachos externos, se puede observar que en esos años Brasil constituyó el primer mercado para los artículos de tocador e higiene descartable, mientras que Paraguay fue el principal destino de los productos capilares.

Con la devaluación, Chile pasó a absorber un tercio de las exportaciones, convirtiéndose así en el mercado más importante. Cabe destacar que la posición actual de este país es el resultado del crecimiento gradual de sus compras en los años anteriores.

Asimismo, otro mercado que vale la pena resaltar -por el crecimiento registrado en los últimos años- es México. En este sentido, ha aumentado en cinco puntos su participación de una etapa a otra: mientras que el promedio durante los años 1995 y 2001 fue del 2%, en 2003 fue del 8%.

Como se ha señalado en párrafos anteriores, las exportaciones del sector se concentraron en un número reducido de empresas, las cuales pertenecen total o parcialmente a capitales extranjeros.

9) En el Anexo del presente informe se brinda un más profundo detalle de estos flujos, ya que se analiza el comercio de toda América del Sur.

En el cuadro 5.2 se analiza, utilizando el índice de concentración Herfindahl-Hirschman (HHI)¹⁰, el grado de concentración de cada segmento de mercado antes y después de la devaluación.

Del mismo surge que tras la salida de la convertibilidad surge que en la mitad de los rubros hubo una mayor concentración de los envíos al exterior. El mayor cambio en este sentido –según surge de comparar una etapa contra otra- fue en fragancias. El único caso en donde se redujo fue en hojas y sistemas de afeitar, aunque esto respondió básicamente a que, ante la falta de producción local de estos productos, las importaciones realizadas en estos últimos dos años tuvieron por objeto abastecer casi exclusivamente al mercado interno.

Cuadro 5.2: Concentración de las exportaciones

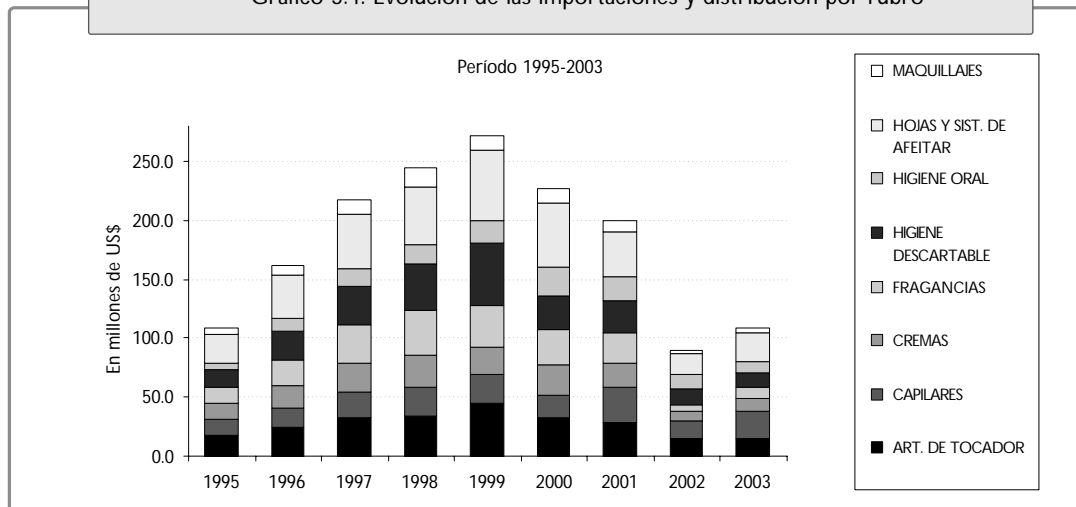
	2003	2001	Variación de HHI	Concentración
Higiene Oral	0,57	0,52	9,8%	Alta
Artículos de tocador	0,54	0,39	38,1%	Alta
Higiene Descartable	0,46	0,37	24,9%	Alta
Fragancias	0,31	0,19	64,4%	Alta
Maquillajes	0,30	0,31	-1,6%	Alta
Hojas y Sistemas de Afeitar	0,28	0,49	-43,7%	Alta
Cremas	0,19	0,18	3,9%	Moderada - Alta
Capilares	0,15	0,11	34,5%	Moderada

Fuente: CEP en base a datos de Aduana e Indec

5.2 - Importaciones

Las importaciones presentaron durante gran parte de los '90 una tendencia creciente, que tuvo su punto más alto en 1999. En ese año se llegaron a importar casi 272 millones de dólares en productos de tocador, cosmética y perfumería, lo que implicó una participación de casi el 15% sobre las ventas totales del sector. Este dato no es menor teniendo en cuenta que en 1995 éstas pesaban el 7%. La caída continua de los ingresos del exterior desde 2000 hasta después de la devaluación fue en

Gráfico 5.4: Evolución de las importaciones y distribución por rubro



Fuente: CEP en base a Indec

10) El índice Herfindahl-Hirschman (HHI) se calcula haciendo la sumatoria de las participaciones de mercado al cuadrado de todas las empresas. Su fórmula viene dada por la expresión:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

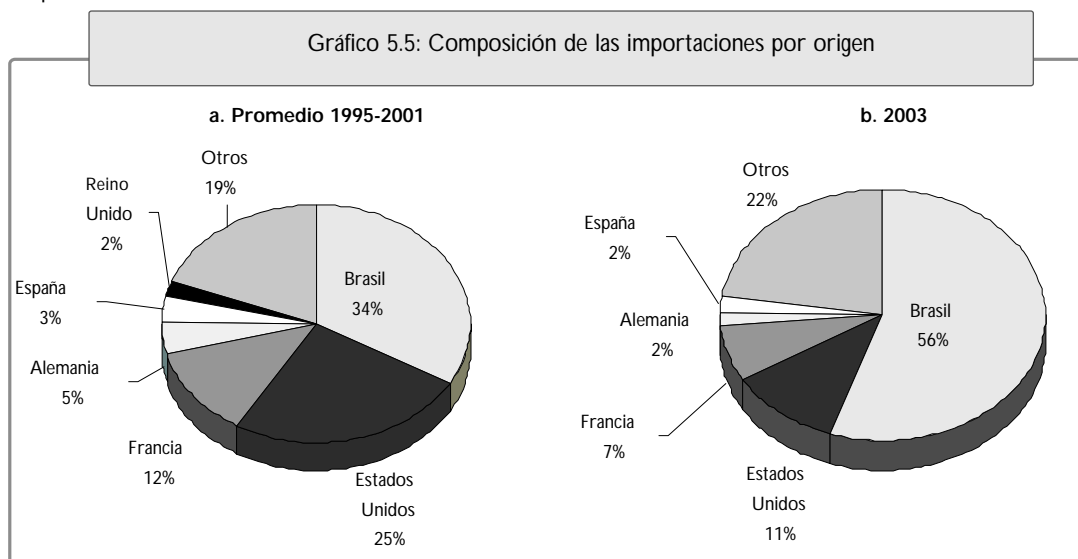
donde S_i es la participación en las exportaciones de la i -ésima firma en el total; y n el número total de empresas exportadoras. El valor de HHI varía entre $1/n$ (concentración mínima) y 1 (concentración máxima). Según la división *anti-trust* del Departamento de Justicia de EE. UU., habrá un alto grado de concentración si HHI es mayor o igual a 0,18; una concentración moderada si HHI es mayor o igual a 0,10 y menor a 0,18 y una baja concentración si HHI es menor a 0,10.

cierta medida producto del cuadro recesivo del mercado interno. Recién en 2003 mostraron cierta recuperación, pero la contracción de las compras de artículos extranjeros acumulada durante los años anteriores ubicó a las mismas en valores similares a los de 1995.

Las principales categorías de productos que ingresaron del exterior durante el período 1995-2001 fueron: hojas y sistemas de afeitar (21,5%), artículos de tocador (15%), higiene descartable (15%), fragancias (14%), capilares (11%) y cremas (11%). Cabe destacar que, tras la devaluación, no se produjeron cambios sustanciales en la composición de las importaciones por rubros; excepto para los artículos capilares, que en 2003 pasaron a ocupar el segundo lugar en importancia, con el 21%.

A lo largo del período estudiado, Brasil ha sido por excelencia el lugar de procedencia de las importaciones. En los últimos dos años ha incrementado significativamente su participación, pasando a explicar el 55% de las compras de nuestro país - cuando en la segunda mitad de los '90 representó, en promedio, el 34% -.

Gráfico 5.5: Composición de las importaciones por origen



Fuente: CEP en base a Indec

Por su parte, de una fase a otra se redujo la entrada de productos norteamericanos: que pasaron del 25% durante la convertibilidad al 12%, en 2003. Por su parte, Francia constituye el tercer país de origen, aunque también ha perdido cierta participación.

Si bien Brasil constituye el principal origen de las importaciones, esto no implica que lidere todas las categorías. Al respecto, en rubros como cremas, fragancias y maquillajes, Estados Unidos y Francia superan a los brasileños.

Así como las exportaciones son mayormente realizadas por empresas multinacionales, también lo son las compras de productos importados. No obstante, a diferencia de aquellas, el nivel de concentración de las compras al exterior es bajo.

Este contraste entre el grado de concentración entre exportaciones e importaciones muestra en el sector la coexistencia de dos grandes tipos de firmas. Por un lado aparecen las grandes

transnacionales, que desarrollan estrategias de alcance regional y hasta global, complementando líneas nacionales con importadas en el abastecimiento del mercado interno, proveyendo también a países próximos con su producción local. Por otro lado, aparecen firmas con menor escala de operaciones, en las que su producción (muchas veces materializada a través de terceristas) está casi completamente destinada al mercado doméstico y que eventualmente complementan esta oferta con productos procedentes del exterior, pero desarrollan una escasa o nula capacidad para proyectarse fronteras afuera.

Cuadro 5.3: Concentración de las importaciones

	2003	2001	Variación de HHI	Concentración
Hojas y Sistemas de Afeitar	0,78	0,81	-3,2%	Muy Alta
Capilares	0,23	0,28	-17,6%	Alta
Higiene Descartable	0,23	0,24	-5,3%	Alta
Maquillajes	0,22	0,10	121,4%	Moderada-Alta
Artículos de tocador	0,21	0,14	50,0%	Moderada-Alta
Higiene Oral	0,14	0,18	-25,0%	Moderada
Cremas	0,12	0,11	8,1%	Moderada - Baja
Fragancias	0,11	0,06	82,3%	Moderada-Baja

Fuente: CEP en base a datos de Aduana e Indec

Entre los años 1995 y 2001 el precio CIF promedio por kilo importado superó al valor FOB promedio por kilo exportado en todas las categorías. Esta situación fue mucho más clara en fragancias, higiene descartable e higiene oral, rubros donde el valor medio importado prácticamente duplicó al de los artículos enviados al exterior.

El fin de la convertibilidad marcó el abaratamiento del precio en dólares de casi todos los productos extranjeros, con excepción de las fragancias. También los artículos exportados se volvieron más competitivos, aunque en la mayor parte de los casos se mantuvo la diferencia entre los valores CIF promedio de los productos importados y los FOB exportados

6 - Conclusiones

La evolución del sector de productos de tocador, cosmética y perfumería mostró que durante la convertibilidad -tras la apertura comercial de los '90- favoreció la entrada de empresas multinacionales y generó una alta concentración de las ventas en pocas firmas. Asimismo, el crecimiento ininterrumpido de las importaciones durante esos años, la reducción y posterior eliminación de los impuestos internos y el proceso de transformación de las vías de comercialización -particularmente el auge del supermercado y la transformación ocurrida en el sector de farmacias- jugó un papel relevante en una ampliación y diversificación de la oferta de productos.

La segunda mitad de esa década no presentó cambios significativos en la estructura de este mercado y los niveles de producción y ventas tampoco mostraron grandes oscilaciones. Una particularidad de esta industria es que recién con la fuerte agudización de la crisis en 2001 comenzó a sufrir notoriamente los efectos de la recesión económica, con un fuerte impacto en la producción y las ventas. Otra característica -no tan particular de esta rama- fueron sus persistentes déficits a lo largo de la vigencia del tipo de cambio fijo.

Con la devaluación de 2002 se redujo fuertemente la producción y aún más el consumo aparente, dada la importante contracción de las importaciones. La contracara de esta negativa *performance* fue el aumento de la rentabilidad. Ya en 2003, la recuperación del mercado interno generó un modesto crecimiento de esta industria y un incremento en el nivel de importaciones y exportaciones, respecto del año anterior, aunque la magnitud general del mercado continuó comprimido.

En suma, del análisis por el lado de la demanda en los últimos años surge que entre 1995 y 2000, el consumo del sector se mostró poco elástico al ingreso (ver cuadro 6.1). Por el contrario, en los años de crisis (2001 y 2002) las ventas evidenciaron una alta sensibilidad al ingreso. En rigor, el virtual desplome en 2002 no sólo fue causado por la caída del ingreso agregado, sino también por el encarecimiento relativo de los precios de los artículos de tocador, cosmética y perfumería. Ellos no sólo se incrementaron fuertemente en términos nominales (casi 70%) y respecto del salario (65%), sino también frente al nivel general de los precios al consumidor (en 32%).

En 2003, bajo un contexto de renovada expansión de la actividad y el ingreso, la demanda al sector volvió a comportarse de un modo relativamente poco sensible a la variación del ingreso agregado.

Cuadro 6.1: Variaciones interanuales (en porcentaje)

Período	PIB	Consumo del sector de Tocador, Cosméticos y Perfumería	Precios al consumidor Artículos de tocador y belleza	Precio Relativo Sectorial/IPC nivel general	Empleo	Salario Medio Industrial
96/95	5,5	2,3	1,3	0,2	2,4	0,7
97/96	8,1	3,7	-0,8	0,5	6,4	-3,3
98/97	3,9	-0,7	0,1	0,9	4,3	0,3
99/98	-3,4	2,5	0,9	-1,2	1	-0,7
00/99	-0,8	-1,4	0,8	-0,9	-0,1	0,6
01/00	-4,4	-10,9	1,9	-1,1	-1,5	-2,6
02/01	-10,9	-41,3	67,9	25,9	-0,9	1,5
03/02	8,8	8,1	12,6	13,4	7,3	22,8

Fuente: CEP en base a datos de Indec, Cuentas Nacionales y Encuesta Industrial

Por su parte, en 2004 se puede apreciar una recuperación más sostenida producto de una mejora en el nivel de empleo, en los salarios y cierta deflación de precios de estos artículos. Asimismo, el crecimiento que vienen mostrando las importaciones constituye una clara muestra de que están recuperando aquellas porciones del mercado que habían perdido tras la caída acumulada entre los años 2000 y 2002.

En definitiva, este anómalo comportamiento (con baja elasticidad en las expansiones del producto y alta elasticidad ante caídas importantes del mismo) parecen evidenciar un cierto comportamiento “inercial” de la demanda por productos de tocador, cosmética y perfumería. Esto es, los niveles absolutos de consumo parecen afirmarse ante la consolidación de una atmósfera de estabilidad

económica -y ello permite prever un buen comportamiento a mediano plazo-, al tiempo que producen fuertes ajustes en momentos de alta incertidumbre.

Por el lado de la oferta, se ha señalado que la diversidad de productos que integran el sector determina la conformación de una estructura empresarial heterogénea en donde se destaca la fuerte presencia de empresas multinacionales y existe un numeroso conjunto de PyMEs (nacionales y extranjeras). Asimismo las transnacionales operan en todos los segmentos, particularmente en aquellos de consumo masivo y de artículos más sofisticados.

En este mercado las barreras a la entrada están determinadas fundamentalmente por el marketing, la publicidad, la inversión en desarrollo de nuevos productos y diseños, así como de canales de distribución; y no tanto por la escala de la producción. Ello deja ciertas posibilidades de ingreso para jugadores de bajo porte, sobre todo para el aprovechamiento de nichos inexplorados -que los grandes conglomerados no alcanzan a cubrir- y otros, en los es posible ampliar la oferta de productos vía diferenciación.

Por último, y teniendo en cuenta lo expuesto hasta aquí, cabe preguntarse acerca de cuáles son los factores determinantes de los niveles de producción de esta industria. En este sentido, se pueden ensayar diferentes alternativas posibles y sus perspectivas:

- Crecimiento de la demanda: es previsible que esto suceda en la medida en que la economía siga creciendo y con ella se recupere el poder de compra de los salarios; aún pese a la evidencia de la cierta inelasticidad de las ventas sectoriales, ya que actualmente el consumo se encuentra notoriamente atrasado respecto al de hace pocos años.
- Aumento de las capacidades competitivas frente a la producción externa: en buena medida ellas están supeditadas al tamaño del mercado. Asimismo, la especialización productiva por parte de los productores locales no sólo permitirá que estos abastezcan ciertos nichos que no son ocupados por las firmas multinacionales sino que también abrirán mayores posibilidades para colocar productos en el exterior.
- Tipo de cambio: teniendo en cuenta que la mayor parte de los insumos son importados y que una parte de la oferta local es abastecida por artículos que ingresan del exterior, el sector requiere de un tipo de cambio “equilibrado”. Esto es, lo suficientemente bajo como para no “romper” la ecuación de costos frente a precios restringidos por un mercado de acotado poder adquisitivo; aunque no tan bajo que haga imposible la competencia con productos extranjeros, tanto en el ámbito doméstico como en otros mercados.

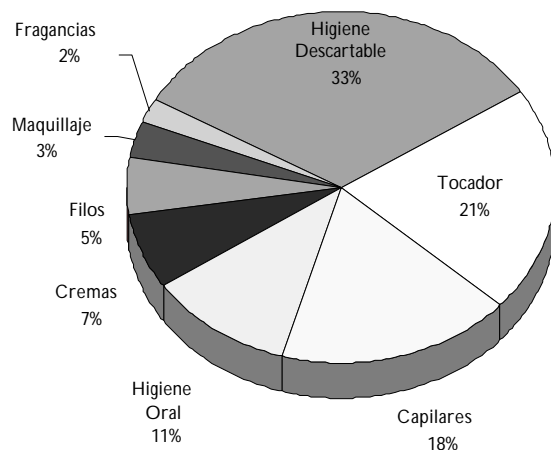
ANEXO: Comercio en América del Sur

A - Dentro de la región

En virtud de como se ha visto en la sección de Mercado, buena parte de la actividad del sector es realizado por empresas multinacionales, cuyas estrategias de localización de la producción y abastecimiento abarcan ámbitos geográficos regionales, creemos apropiado incluir en este informe un breve análisis del comercio de los productos de tocador, cosmética y perfumería dentro del ámbito de América del Sur. Para contar con una base homogénea de datos, se tomaron los correspondientes al año 2002¹¹.

En aquel año los países sudamericanos exportaron productos de este sector por un total de 652 millones de dólares, de los cuales casi tres cuartas partes se destinaron otros países del propio subcontinente, mientras que los 160 millones restantes fueron a países ubicados por fuera de esta región. Sus importaciones rondaron los 1.070 millones de dólares, de los cuales las provenientes desde países del resto del mundo rondan el 55%.

Gráfico A 1: Composición de las exportaciones intrarregión según tipo de producto (*)
En porcentaje



(*) Se refiere a América del Sur
Fuente: CEP en base a datos de Trademap

Más de la mitad de este comercio está constituido por productos de higiene descartable y artículos de tocador, que son provistos principalmente desde Argentina, Colombia, Brasil y Chile. En rigor, estos cuatro países son los principales exportadores a Sudamérica de todo el conjunto de productos objeto de este estudio. De hecho, en estos países están presentes, en general, las firmas multinacionales que son las principales jugadoras en estas ramas.

Como se observa en el cuadro A.1, estos cuatro países congregan casi el 90% de las exportaciones intrarregión¹². También puede verse que el comercio entre Argentina y Brasil tiene una alta incidencia en el total exportado de ambos países, así como también lo tiene Chile -como destino- para aquellos dos orígenes. En contraposición, Chile y Colombia son fundamentalmente abastecedores del resto de los mercados sudamericanos. En tal sentido, mientras Colombia parece ser el principal enclave

11) Los datos de esta sección han sido extraídos del sitio TradeMap (<http://www.trademap.net/usaidd/es/conexion.htm>) dependiente de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), que a su vez extrae los datos del Comtrade, de Naciones Unidas.

12) En esta sección, la expresión "región" refiere al ámbito de los 10 países iberoamericanos de América del Sur: (Argentina, Brasil, Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay).

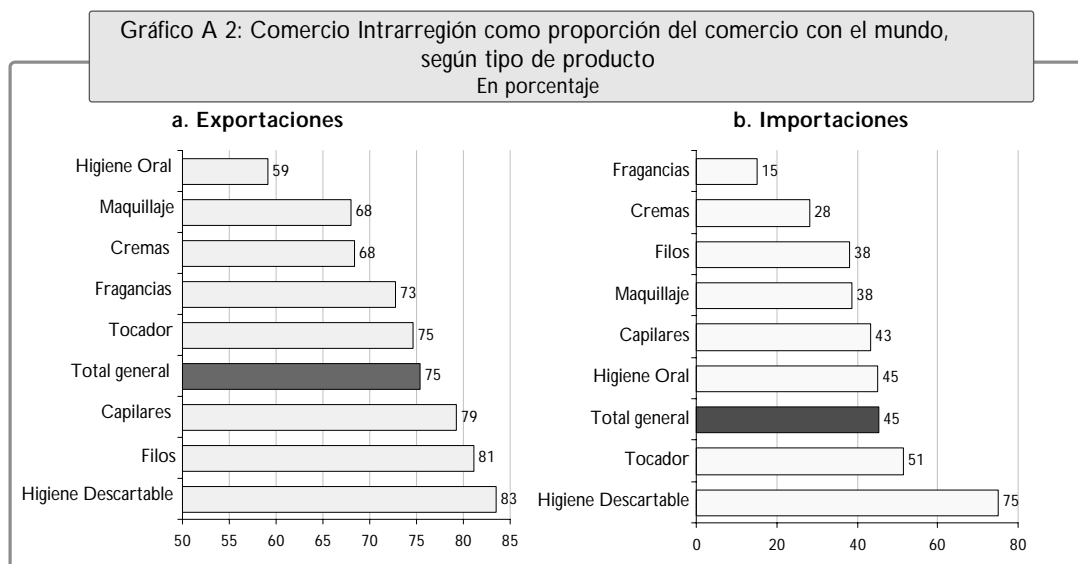
de provisión de productos de perfumería y cosmética dentro de la Comunidad Andina de Naciones -con un fuerte peso de Venezuela-, Chile muestra algo más de diversificación, no estando tan vinculado a sus países más próximos.

Cuadro A 1: Matriz de comercio intrasudamérica de Perfumería y Cosmética 2002
US\$ millones

		Importadores				
		Argentina	Brasil	Colombia	Chile	Resto Sudamérica
Exportadores	Argentina		28,3	2,60	49,8	51,4
	Brasil	44,4		8,1	18,2	51,9
	Colombia	0,5	0,1		6,4	110,2
	Chile	2,7	4,8	5,5		51,2
	Resto Sudamérica	6,2	1,9	17	2,7	22,4
	Total intrasudamérica	53,8	35	33,2	77,1	287
		Total intrasudamérica				
		486,20				

Fuente: CEP en base a datos de Trademap

A nivel de tipo de productos, el de higiene descartable no sólo es el que muestra una mayor magnitud absoluta en el comercio dentro del subcontinente, sino que también es aquel para el cual los flujos intrarregión son los más relevantes dentro del comercio total. Más en general, Sudamérica muestra en todas las ramas una marcada orientación exportadora intrarregional, al tiempo que sus importaciones suelen provenir mayoritariamente del resto del mundo, con la excepción del conjunto de higiene descartable -ya mencionado- y el de artículos de tocador.



Nota (*): Se refiere a América del Sur
Fuente: CEP en base a Trademap

B - Comercio con el resto del Mundo

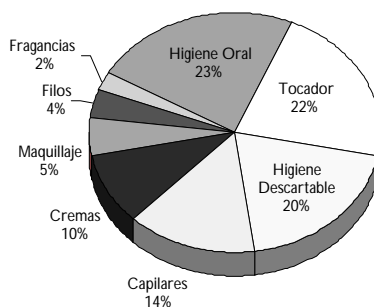
Las ventas sudamericanas al resto del mundo de productos de tocador, cosmética y perfumería están constituidas fundamentalmente por productos de higiene oral (dentífricos y otras preparaciones

para higiene bucal o dental), artículos de tocador (principalmente desodorantes), de higiene descartable y productos capilares. Estas cuatro tipologías reúnen casi el 80% de las exportaciones sudamericanas hacia afuera del subcontinente.

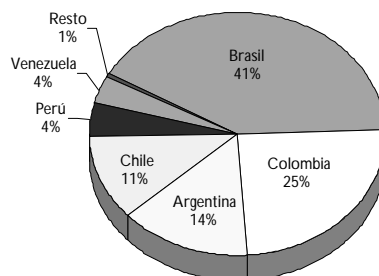
Los principales exportadores hacia el resto del mundo son los mismos que hacia el interior de la región, aunque cambia aquí el orden de importancia. En primer lugar aparece Brasil, cuyos 66 millones de dólares representan más del 40% de los despachos hacia destinos no sudamericanos. Este país aparece fuertemente especializado en higiene oral y, en menor medida, capilares, tocador e higiene descartable. Los destinos de estas ventas están bastante diversificados ya que si bien 23 millones se dirigieron al resto de Latinoamérica -especialmente a México-, el resto del NAFTA y Europa compraron en 2002 más de 32 millones de dólares en productos brasileños del sector.

Gráfico A 3: Exportaciones a destinos No Sudamericanos 2002

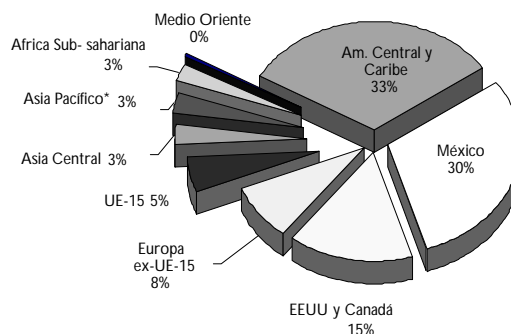
a. Por tipo de producto



b. Por país de origen



c. Por región de destino



Nota (*): Incluye Oceanía

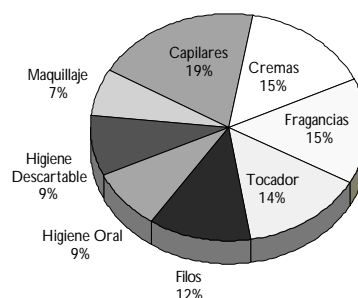
Fuente: CEP en base a datos de Trademap

Colombia es el segundo exportador a países extrarregionales, con algo menos de 40 millones de dólares, fundamentalmente constituidos por higiene descartable, además de cremas (es el principal exportador sudamericano de este conjunto) y capilares. Argentina muestra una cierta especialización en artículos de tocador, capilares (es el principal exportador hacia fuera de la región en este renglón) y cremas. Chile, por su parte, muestra una importante concentración en artículos de tocador. Los tres países tienen al resto de América Latina como su mercado casi excluyente.

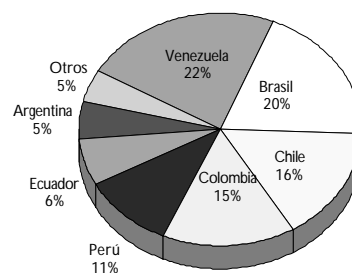
Las importaciones de América del Sur desde el resto del mundo reunieron en 2002 unos 590 millones de dólares –casi cuadruplicando las exportaciones extrarregionales–, y aparecen algo más diversificadas, tanto desde el punto de vista de los productos como desde el de los países compradores. Los cinco rubros más importantes son los de productos capilares, cremas, fragancias, artículos de tocador y sistemas de afeitar (filos). Cabe destacar que cremas, fragancias y sistemas de afeitar son grupos de presencia relativamente menor tanto en el comercio entre los países del subcontinente, como en las exportaciones desde éste hacia el resto del mundo.

Gráfico A 4: Importaciones desde orígenes No Sudamericanos 2002
En porcentajes

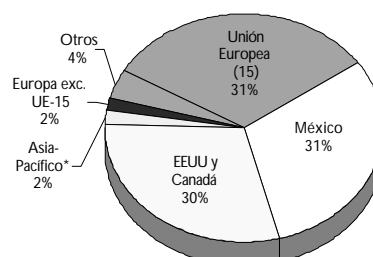
a. Por tipo de producto



b. Por país de destino



c. Por región de origen



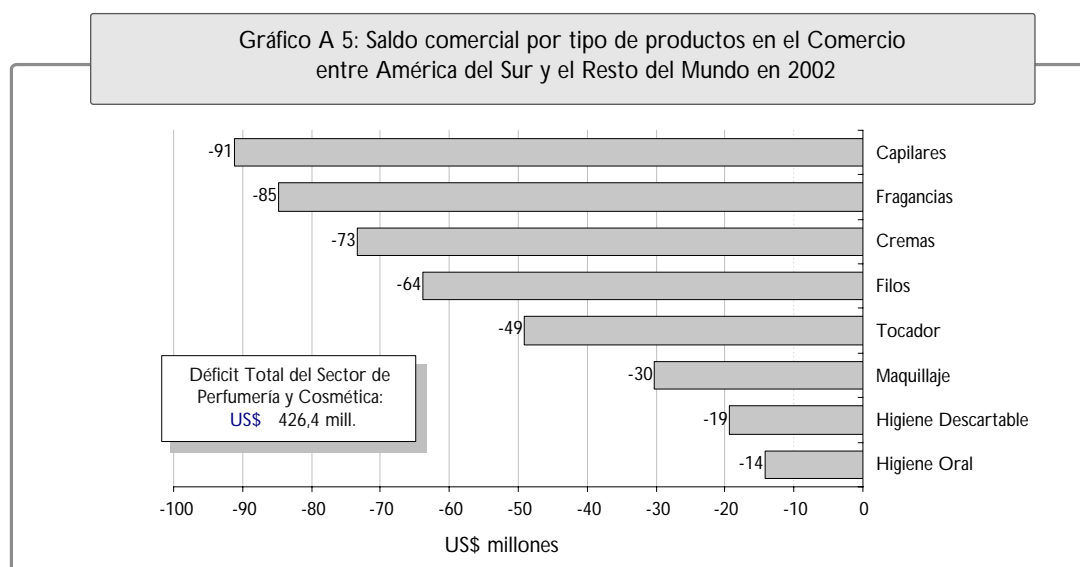
Fuente: CEP en base a datos de Trademap

En tal sentido cabe destacar también que uno de los productos con menores compras desde fuera de Sudamérica es el de higiene descartable, de fuerte peso en los flujos entre los países de la región. En tal sentido, más allá de las estrategias de las firmas multinacionales presentes en la región, queda claro que también en el campo analizado los flujos comerciales aparecen explicados por la “transabilidad” de los productos, variable que aparece vinculada a la razón entre valor unitario y peso.

Los cuatro países que más compraron desde fuera de la región fueron Venezuela, Brasil, Colombia y Chile¹³. El patrón por tipos de producto para esos cuatro mayores compradores al resto del mundo aparecen como bastante heterogéneos. En Venezuela se observan con preminencia las importaciones de capilares y productos de higiene descartable, los mismos que para sus compras dentro del subcontinente. Ello no ocurre en los otros tres países destacados, donde las “preferencias” para con extrazona son bien diferentes respecto de las demandas a Sudamérica.

La incidencia en Brasil es mayor para fragancias y filos, mientras que Chile tiene importaciones extra-región bastante diversificadas, con algún peso en cremas. En Colombia los productos con mayor peso son capilares, cremas y artículos de tocador.

Respecto de los orígenes, la Unión Europea, México y la América Anglosajona congregan más del 90%. Mientras que el NAFTA provee a la región particularmente de productos de consumo masivo como capilares, descartables (los principales desde México), tocador y sistemas de afeitar (productos más comprados a EEUU), las importaciones desde la UE se componen en buena medida de productos de mayor valor y mercados más específicos, como fragancias y cremas.



Fuente: CEP en base a datos de Trademap

13) Si bien puede sospecharse que este ordenamiento podría estar sesgado porque 2002 fue un año de fuerte contracción de las compras externas argentinas -dado el tamaño relativo de nuestro país en la región- tal sesgo no sería de relevancia. En 2004 las compras de productos de tocador, cosmética y perfumería desde fuera de América del Sur fueron aproximadamente 70% superiores a las de 2002 -variación similar a la del total de las compras externas del sector-. Ello, en función de las cifras continentales disponibles, dejaría a la Argentina aún por debajo de Perú, con sólo un 8% de las importaciones sudamericanas al resto del planeta.

Como se ha sugerido ya, el comercio de América del Sur con el resto del mundo es fuertemente deficitario. En 2002 tal saldo llegó a representar el 57% del mismo. Si bien en valor absoluto el rojo más abultado se dió en productos capilares, en términos del monto comercializado la rama más desequilibrada de la región fue la de fragancias, ya que más del 90% de dicho monto estuvo constituido por importaciones.

En contraposición, higiene oral es el rubro con el saldo negativo menos relevante tanto en monto como en términos relativos a los flujos comerciados.

A nivel de países, 2002 arrojó saldos negativos para los diez sudamericanos, entre los que se destacan los de Venezuela, Chile y Perú. Solo tres economías tuvieron un ratio déficit/comercio inferior al 50% -lo que quiere decir que sus importaciones no llegaron a triplicar a las exportaciones-: Argentina, Brasil y Colombia.

Referencias bibliográficas

Cámara Argentina de la Industria de Higiene y Tocador (1996), "Mercado cosmético internacional", Mundo Perfumista, N° 157, pp.66-70, Buenos Aires.

Dirección General de Información Económica (1982), "Industria de Higiene y Tocador", Información Económica de la Argentina N° 124, pp.64-67, Ministerio de Economía, Buenos Aires.

Dunning, John (1994), "Re-evaluating the benefits of foreign direct investment", Transnational Corporations, Vol.3, N° 1.

Elliot, Carlos P. (1976), "La Industria de Cosméticos y Tocador en la Argentina", Instituto Argentino de Relaciones Internacionales; Fundación Argentina para el Intercambio Cultural en lo Económico Social, pp.319-321, Buenos Aires.

Fredes, Virginia Laura (2003), Fundación Export-Ar, Buenos Aires.

Giglio, Josefina (1996), "Cosméticos: la batalla de las boquitas pintadas", Revista Mercado, N° 943, pp.75-82, Buenos Aires.

Manzone Alejandro (2000), "Cosmética y artículos de tocador: La industria frente al espejo", Revista Mercado, N° 989, pp.116-122, Buenos Aires.

M & S Consultores (1995), "Medicamentos y productos de limpieza y artículos de higiene y tocador", Overview Sectorial, N° 13, pp.17-29, La Consultora, Buenos Aires.

Unión Industrial Argentina (1962), "Origen, evolución y perspectivas de la industria del jabón y artículos de tocador en la Argentina", Revista de la Unión Industrial Argentina, N° 16, Serie 2°, Buenos Aires.

Costos de Transporte y Logística: una clave en el negocio exportador.

Los países en vías de desarrollo como Argentina que están lejos de los grandes centros de consumo mundial, tienen que atender los costos de la logística relacionados con las operaciones de comercio exterior, si quieren mejorar su integración en la economía mundial. Los aranceles han disminuido prácticamente en todos los países y las barreras no arancelarias han sido seriamente reducidas. Esta reducción de barreras políticas al comercio implica que ha aumentado la importancia relativa de los costos en transporte, carga y descarga, depósitos, etc. En consecuencia cualquier estrategia de integración internacional debe tomar en cuenta el efecto de los costos de transporte y sus determinantes.

Lima y Venables (2000) muestran que el aumento de un 10% en los costos de transporte reduce el volumen comercial en más del 2%. En un análisis diferente, Radelet y Sachs (1998) concluyen que la duplicación de los gastos de transporte (por ejemplo del 8% al 16% CIF) se asocia con una reducción de algo más de medio punto porcentual del crecimiento del PIB.

Nuestro análisis lo centraremos en las exportaciones argentinas. Las mercancías que nuestro país coloca en el exterior se realizan por diferentes vías. Analizando el período comprendido entre los años 2000 y 2003, las exportaciones medidas en dólares FOB se registraron 66,1% por la vía acuática; un 21,2% utilizó el camión como medio de transporte; un 4,9% llegó a destino por vía aérea; el 1,3% utilizó el ferrocarril; y 6,5% de las exportaciones llegó al exterior por otros medios¹.

Cuadro N° 1: Exportaciones argentinas según medio de transporte utilizado

Miles de u\$s FOB						
AÑO	Acuática	Avión	Camión	Ferrocarril	Otros	TOTAL
2000	16.836.535	1.563.139	6.066.559	322.488	1.681.244	26.469.965
2001	17.527.932	1.431.576	5.738.808	398.187	1.932.867	27.029.369
2002	17.114.903	1.216.689	5.265.777	372.457	1.594.992	25.564.818
2003	20.198.077	1.124.952	5.888.209	314.532	1.800.737	29.326.507
Total general	71.677.447	5.336.355	22.959.353	1.407.664	7.009.840	108.390.659
2000	63,6%	5,9%	22,9%	1,2%	6,4%	100,0%
2001	64,8%	5,3%	21,2%	1,5%	7,2%	100,0%
2002	66,9%	4,8%	20,6%	1,5%	6,2%	100,0%
2003	68,9%	3,8%	20,1%	1,1%	6,1%	100,0%
Total general	66,1%	4,9%	21,2%	1,3%	6,5%	100,0%

Fuente: CEP en base a Sistema María

1) Oleoducto/gasoducto, propios medios, conductor eléctrico, postal, etc.

Desde el punto de vista de los volúmenes transportados las participaciones relativas cambian un poco a tal punto que la vía acuática participa en más del 80% de la carga, el camión reduce su participación como medio de transporte al 7 % y la vía aérea apenas registra el 0,1% de la carga.

Si bien en montos exportados los medios con mayor preponderancia son el barco y el camión, cuando analizamos los envíos según las toneladas despachadas, el transporte por agua muestra ser el medio por excelencia, así que concentraremos nuestro análisis en este tipo de transporte en particular.

Cuadro N° 2: Exportaciones argentinas según medio de transporte utilizado

Toneladas						
AÑO	Acuática	Avión	Camión	Ferrocarril	Otros	TOTAL
2000	68.470.107	63.854	5.676.167	663.327	7.717.180	82.590.638
2001	73.068.304	53.425	5.660.691	662.564	9.847.201	89.292.187
2002	72.472.107	73.511	6.253.607	633.658	11.047.351	90.480.236
2003	77.252.284	56.510	7.404.776	556.166	10.449.476	95.719.214
Total general	291.262.802	247.300	24.995.241	2.515.715	39.061.208	358.082.275
2000	82,9%	0,1%	6,9%	0,8%	9,3%	100,0%
2001	81,8%	0,1%	6,3%	0,7%	11,0%	100,0%
2002	80,1%	0,1%	6,9%	0,7%	12,2%	100,0%
2003	80,7%	0,1%	7,7%	0,6%	10,9%	100,0%
Total general	81,3%	0,1%	7,0%	0,7%	10,9%	100,0%

Fuente: CEP en base a Sistema María

Transporte marítimo de cargas

Desde el último trimestre del 2002 y hasta el primer trimestre del 2004, en el mercado mundial de servicios marítimos y portuarios, los principales hechos giraron alrededor de la suba generalizada de fletes, costos de arriendo y precios de los buques.

Estas alzas de costos en la logística son altamente significativas y cada día representan un porcentaje mayor con relación al valor de la mercadería comercializada internacionalmente.

El mercado de transporte marítimo se caracteriza por una alta inelasticidad de oferta frente a una demanda volátil que registra un crecimiento sostenido desde finales del año 2002. Esta situación oferta-demanda se origina fundamentalmente en:

- El aumento de desguace de barcos antiguos en los períodos previos²
- Alta demanda de transporte en el extremo oriente, especialmente China.
- Crecimiento de la demanda global de commodities
- Demanda de buques de transporte para la guerra de Iraq

La soja aumento su comercio mundial entre 1998 y 2003 un 71%, y al mismo tiempo la demanda china de este producto se incrementó en un 425% durante dicho lapso. En el mismo período el comercio mundial de carbón muestra un crecimiento del 48%, mientras que las importaciones chinas de este

2) El comportamiento del mercado mundial de fletes marítimos permite suponer que tiene un ciclo similar al ciclo ganadero, en el que la falta de simultaneidad de la producción reaccionando al incentivo de los precios (por los largos períodos de fabricación 18 a 30 meses), hace que la oferta sea escasa en los períodos de alza y, posteriormente, la cantidad ofrecida se torne excesiva respecto a la demanda provocando baja de precios. El exceso de oferta provoca baja de precios en los fletes que tornan no rentables a las embarcaciones más antiguas por ser sus costos mayores. Entonces la rentabilidad negativa, lleva a ese tipo de embarcaciones a dejar de operar por largos períodos y posteriormente a su desguace.

mineral aumentaron 162%. De manera similar, si observamos el comercio mundial de hierro entre 1998 y 2003 aumentó un 15%, mientras que las importaciones ferrosas chinas lo hicieron un 185%.

Como ejemplo del impacto del crecimiento citado, nótese que *la cantidad incremental de contenedores movilizados en puertos chinos entre 2001 y 2003 fue de 20 millones de TEUs³*, que es el equivalente a todo el movimiento de containers de América Latina y el Caribe, desde México hasta Tierra del Fuego durante un año calendario.

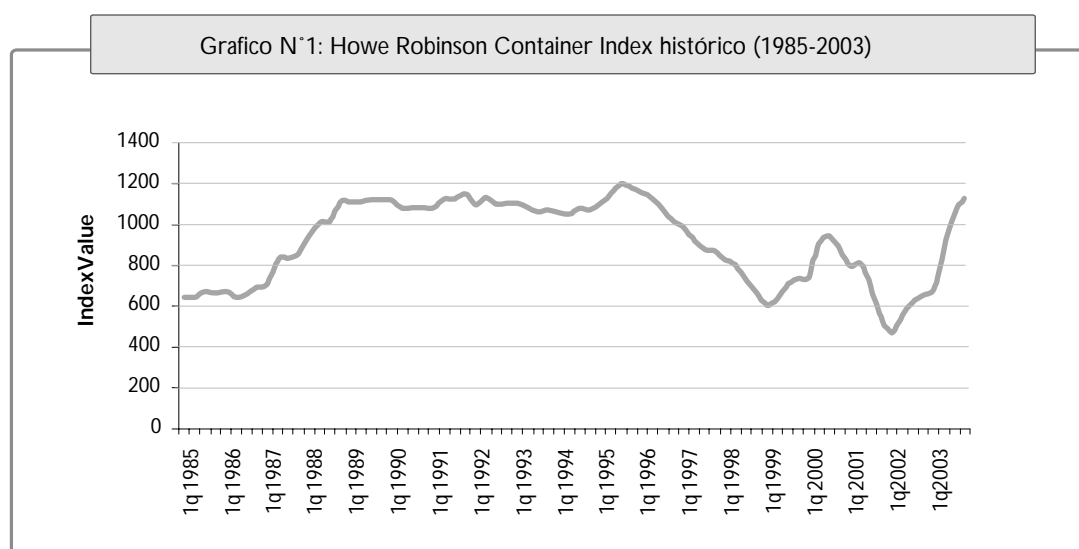
Hasta 2002 los fletes marítimos internacionales mostraron una tendencia decreciente, o habían alcanzado un piso en algunas de las principales rutas este oeste. Durante el año 2002, especialmente a comienzos del segundo semestre, los fletes comenzaron una trepada importante. En los fletes de línea para contenedores se observa esta tendencia, pero es mucho más marcada en los de graneles sólidos y en los valores de fletamento por tiempo⁴. Entre finales del 2003 y el primer trimestre de 2004, los fletes registraron los niveles más altos de los últimos años.

También, se verificaron alzas en costos importantes que determinan los precios de los fletes en el transporte marítimo como los precios de construcción y/o arriendo de buques, los seguros, costos asociados a la implementación de nuevas medidas de seguridad, y aumentos en los precios del combustible. Asimismo, la utilización de buques más antiguos ante la falta de otros más nuevos, genera mayores costos por extra-tripulación, mayor consumo de combustible y lubricantes, más necesidad de mantenimiento, etc.

Evolución de los principales precios

Arriendo de buques portacontenedores

El índice Howe Robinson container (HRCI) se calcula sobre la base de la capacidad de TEUs (TEU=Unidad equivalente a un contenedor de 20 pies) por buque, considerando doce tipos de embarcaciones de acuerdo a formato, capacidad y velocidad de desplazamiento. Su evolución histórica hasta principios del año 2003 la podemos ver en el gráfico N°1.

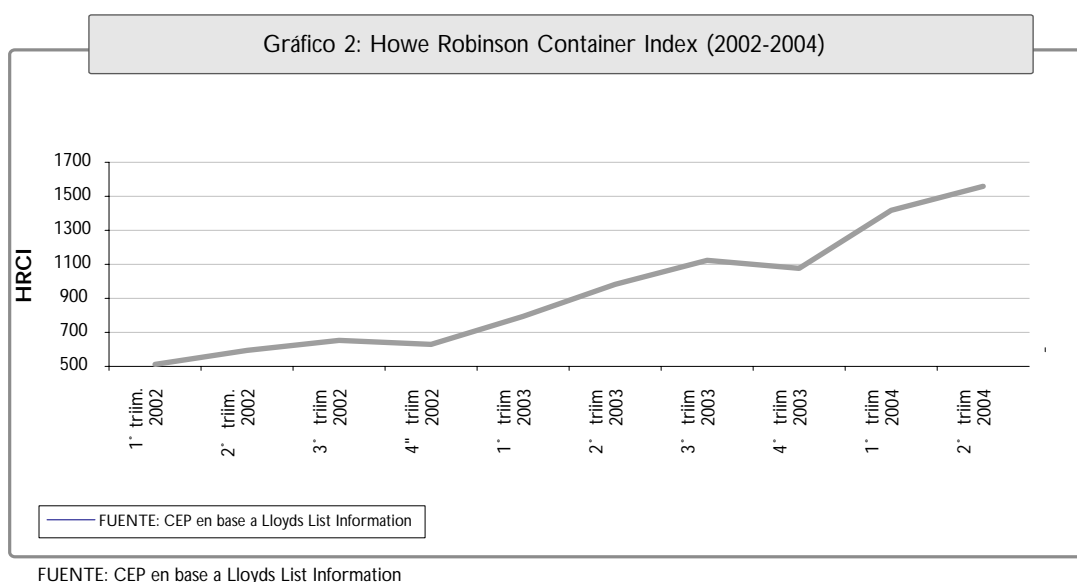


3) Twenty Equivalent Units = unidad de medida equivalente a un contenedor de 20 pies.

4) Valor diario fijado para el alquiler de un buque portacontenedores.

El HRCI supera en 1989 los 1100 puntos, nivel que mantiene hasta principios de 1996 momento en el cual comienza una tendencia descendente en forma coincidente con la crisis Asiática. Dicha tendencia se acentúa en forma contemporánea con la crisis de Rusia y de Brasil. Hacia finales de 1999 y principios de 2000, comienza una recuperación de la economía mundial que permite una recuperación efímera de los valores de alquiler de buques. A partir de los atentados del 11 de setiembre se revierte la recuperación económica y en forma paralela se deprime el mercado de alquiler de buques, hasta llegar a niveles de 500 puntos que resultaron en un punto de inflexión que dio paso a un proceso de recuperación fuerte y sostenido hasta la actualidad⁵ donde el HRCI registra valores cercanos a los 1700 puntos en paralelo a una fuerte recuperación económica mundial.

Los precios de arriendo de buques portacontenedores, exhibieron un crecimiento durante el 2003, respecto de los años anteriores. Los valores registrados por el HRCI entre fines de 2003 y mediados de 2004 son los más altos desde 1985⁶ (Ver gráfico N° 2 y comparar con el gráfico N° 1 correspondiente al HRCI).



Los valores del índice HRCI representados gráficamente se corresponde con aquellos que el HRCI registró a finales de cada trimestre. Se observa una aceleración marcada en el crecimiento de los precios de arriendo de los buques portacontenedores durante el año 2003. Mientras que en 2003 el HRCI creció 72%, las variaciones registradas durante el año 2002 fueron inferiores al 25%.

Durante el año 2004, la tendencia en el HRCI continúa siendo positiva (el índice creció 45% en el primer semestre). Dicha tendencia positiva es confirmada por los valores registrados por el HRCI a finales de los meses de julio y agosto del corriente año. Mientras el HRCI era de 1562,7 puntos al 30 de junio del 2004 (último registro del gráfico), el mismo índice registró 1580 puntos el 28 de julio y 1626,8 puntos el 01 de setiembre de 2004.

Para tener una idea de arriendos en valores monetarios, debemos referirnos al HCI⁷ (Hamburg Index Containership). Los principales aumentos se dieron en el caso de buques celulares⁸ de 22 o más nudos, con una capacidad de 2000 a 2299 TEUs, que pasaron de u\$s 5,90 diarios por TEU, a fines de

5) Finales del tercer trimestre del año 2004

6) Período desde el cual conocemos registros del HRCI

7) Índice construido por la German Shipbroker Association sobre información de 30 agentes en Hamburgo.

8) Tipo de buque portacontenedores

noviembre de 2002 a u\$s10,84 en noviembre de 2003. El valor del alquiler para este tipo de buques en enero y febrero del año 2004 superaba los u\$s 15,00; triplicando los precios promedios registrados durante el año 2002.

Arriendo de buques para cargas secas a granel

Los buques de cargas a granel se pueden dividir en tres tipos: a) de cargas secas (transportan minerales, granos, carbón); b) de cargas líquidas (petróleo, combustibles, gases) y c) de cargas generales (autos, acero, jugo de naranja, etc.).

Cuadro N° 3: Composición de la flota de buques para fletamento

Tipo de buque	Porte en dwt	Flota mundial	Participación entre los tres tipos (capacidad)	Cargas típicas
Handymax/ Handysize	10.000 a 49.999	3.753	39.4%	Variadas, incluyendo granos y subproductos
Panamax	50.000 a 79.999	1.215	28.9%	Minerales, granos y subproductos
Capesize	80.000 +	565	31.7%	Minerales

Fuente: CEPAL

En el caso de los buques para cargas secas, la evolución de los precios se analiza utilizando uno de los índices formados por The Baltic Exchange⁹ (Baltic Dry Index). El Baltic Dry Index (BDI) es un índice construido con información de contratos de fletes tomados de las principales rutas de navegación marítima, sobre la base de tres tipos de buques -según el tamaño de cargas secas transportadas (Ver Cuadro N° 3)-, los que son muy importantes en el comercio marítimo de América Latina.

Un índice específico es calculado para cada uno de estos tres tipos de buques, usando un promedio ponderado de fletes, y luego combina los tres índices para la determinación del BDI. En consecuencia, se considera que este índice (el BDI), así como también cada uno de los tres que le dan origen (BCI, BPI y BHMI) representa adecuadamente la situación de los precios del transporte marítimo internacional de cargas secas a granel.

El índice de fletes de buques Capesize¹⁰ (BCI), se calcula con información efectiva de fletes de 11 rutas mundiales, tres de las cuales tienen origen en América del Sur, participando en un 25% de la composición del BCI. El índice de los Panamax¹¹ (BPI) se construye actualmente sobre 7 rutas internacionales, al menos una de las cuales tiene origen en América del Sur con participación en la determinación del índice de al menos un 20%. En el caso de los buques tipo Handy, se elabora el índice Baltic Handymax Index (BHMI) sobre un buque de 45.496 toneladas métricas, en seis rutas mundiales.

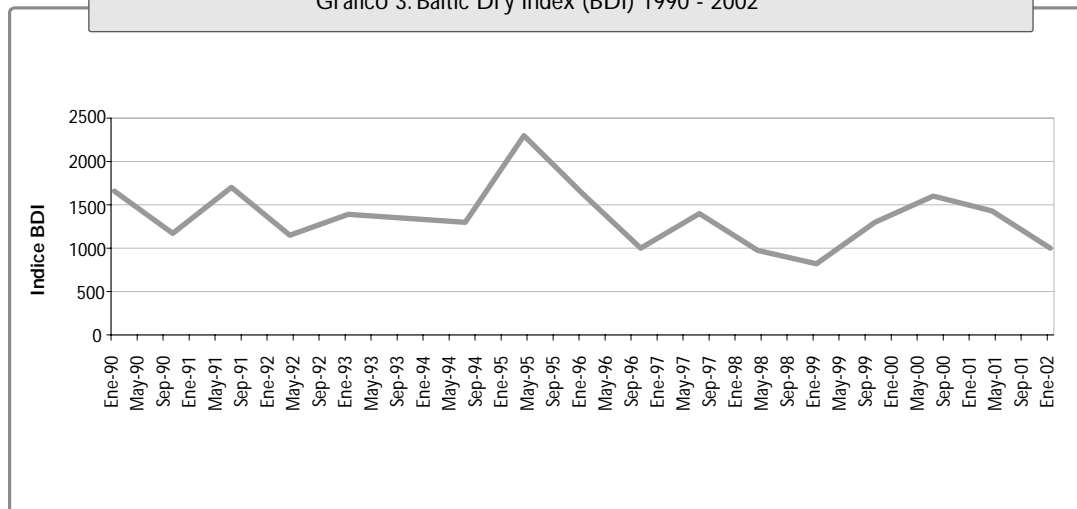
El promedio del BDI (Baltic Dry Index) entre 1985 y 2002 había sido de 1.289 puntos, y el promedio del año 2003, de 2.739. En toda la historia de la serie sólo había existido un techo de 2.400 hacia el final del primer trimestre de 1995 (Ver Gráfico N°3).

9) (ver www.balticexchange.com)

10) Un tipo de buque para el transporte de cargas secas a granel

11) Tipo de buque para transportar cargas secas a granel.

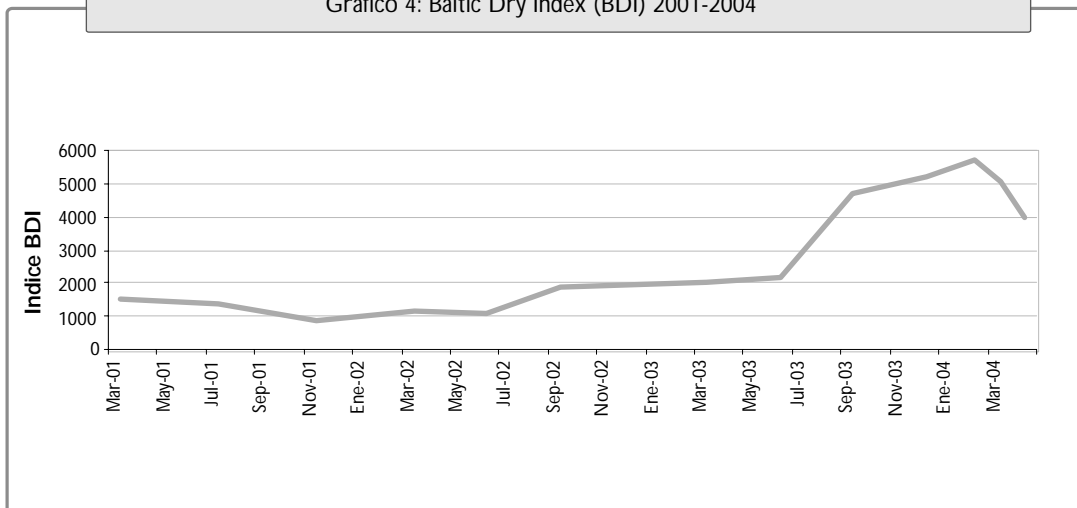
Gráfico 3: Baltic Dry Index (BDI) 1990 - 2002



FUENTE: CEP en base a The Baltic Exchange

A inicios del año 2003, el índice presentaba un valor de 1.530, el que creció hasta 2.142 en abril para mantenerse con una tendencia suavemente creciente hasta finales de agosto. A partir de allí se inició un significativo raid alcista, alcanzando para octubre valores jamás registrados en la historia del índice. El BDI cerró el año 2003 en 4.765, un 211% superior al registro del mes de enero impulsado por la irrupción de la demanda china. Posteriormente, y en concordancia con un crecimiento mundial generalizado, el índice creció hasta 5.681 puntos en el mes de febrero de 2004, para luego declinar a 3.958 puntos el 30 de abril (Ver Gráfico N° 4).

Gráfico 4: Baltic Dry Index (BDI) 2001-2004



FUENTE: CEP en base a The Baltic Exchange

Costos de construcción de embarcaciones nuevas.

La caída sistemática de los precios de los fletes a partir del 96/97, y que se prolongara hasta mediados del 2002, quitó incentivos a la construcción de nuevos buques, y al mismo tiempo año tras año cierto número de barcos pasó a desguace. Así, la oferta fue reduciéndose y el fuerte crecimiento de la demanda de fletes a partir del 2002 en adelante generó un "cuello de botella" que generó una

suba en los fletes (por limitaciones para disponer de buques) que reimpulsó la construcción de buques nuevos.

La construcción naval, para todas las categorías de buques, expone la siguiente información del año 2003: La flota mundial en construcción corresponde a 2.822 buques. La construcción naval sigue siendo liderada por los constructores de Japón, Corea y China. Entre estos tres países concentran el 75% de la producción mundial de buques. Es importante señalar, respecto a los tipos de buque, que los petroleros y portacontenedores representan el 60% de la flota en construcción, seguidos por los graneleros

Los precios de los buques nuevos durante el 2003 tuvieron un alza promedio del 9%, registrando precios cercanos a los máximos alcanzados en los años 2000 y 2001. El cuadro N° 4 nos ilustra al respecto:

**Cuadro N° 4: Precios promedio de mercado
para la compra de un buque nuevo**

Precios de buques cisterna						
Valores en millones de dólares USA corrientes por unidad						
Nuevas construcciones	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/02
Productos	25,3	28,4	29,8	26,3	28,3	7,6%
Panamax	28,8	33,2	35,8	31,1	32,3	3,9%
Aframax	36,8	38,1	40,0	26,2	37,0	41,2%
Suezmax	44,7	46,0	48,8	44,8	46,9	4,7%
VLCC	68,7	72,3	75,0	67,5	67,1	-0,6%
Precios de buques graneleros						
Valores en millones de dólares USA corrientes por unidad						
Nuevas construcciones	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/02
Handysize	14,6	16,6	15,7	14,3	15,8	10,5%
Handymax	18,2	20,1	19,8	18,5	19,3	4,3%
Panamax	20,8	23,6	22,7	20,5	23,0	12,2%
Capesize	33,2	36,8	38,4	35,1	38,1	8,5%

Fuente: CEP en base a CEPAL

El aumento del precio del acero (insumo intensivo en este tipo de construcciones) y la renovada demanda¹², explican en gran parte el alza de los precios de venta de buques en construcción. La suba superior al 30% en los precios del acero durante el primer semestre del 2004 presagian que los valores promedio que se registren durante el presente año, serán superiores a los máximos alcanzados durante el 2001 para el caso de los buques cisterna y el año 2000 para el caso de los graneleros.

Precios del Petróleo

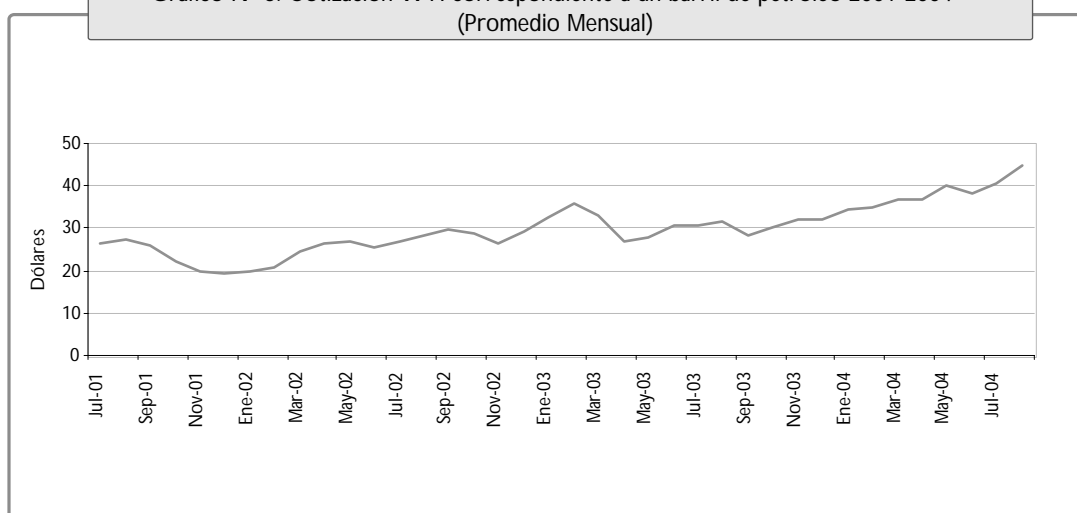
El precio del petróleo, afecta directamente al costo de los combustibles y aceites. Los combustibles y aceites son un rubro importante en la estructura de costos de los fletes por vías navegables.

Tras oscilaciones de precios en un rango de u\$s 25 a u\$s 34 en el precio del barril entre junio de 2000 y setiembre 2001, los precios del crudo se derrumbaron a valores por debajo de los u\$s 20 durante el invierno del 2002 en el hemisferio norte.

12) La entrega de un buque pasó de 14 meses a 29 meses por las repentinas órdenes emitidas en 2003.

A partir de mediados de 2002, el clima de incertidumbre creado en Iraq, las posteriores huelga en Venezuela y Nigeria, generó volatilidad en el mercado del petróleo, y terminó gestándose un raid alcista durante el año 2004 -superando el precio del barril de petróleo niveles de u\$s 50-, registrando el precio del barril valores récord que se sostienen hasta la actualidad por los problemas adicionales que generaron los huracanes en las instalaciones del Golfo de México y las dificultades que enfrenta la firma Yukos en Rusia para abastecer la demanda china.

Gráfico N° 5: Cotización WTI correspondiente a un barril de petróleo 2001-2004
(Promedio Mensual)



Fuente: CEP en base a World Bank commodity price data pinksheet

Exportaciones Argentinas por vía marítima

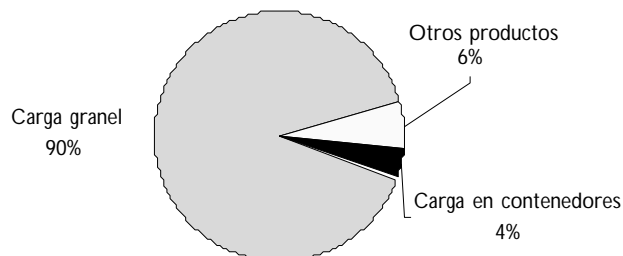
Las exportaciones argentinas que utilizan los buques como medio de transporte para alcanzar su mercado destino, mayoritariamente se embarcan a granel (tanto en forma sólida como líquida) y una porción menor lo hace en contenedores. Comparativamente, la proporción de carga contenedorizada en el promedio del comercio mundial durante el año 2002, es superior a la que registró Argentina en sus exportaciones del 2003 (casi cuatro veces). La carga en contenedores que Argentina exportó en el año 2003 apenas superaría el 4% del total (Ver gráfico 6). Mientras tanto las exportaciones que se clasifican en otros productos (fertilizantes, aceros, autos, productos forestales, jugo de naranja, azúcar, arroz, etc.), que se transportan en buques especializados o en buques multipropósito, apenas totalizaron el 6% de la carga despachada en el 2003, mientras al nivel mundial este tipo de cargas representó el 28% de los envíos del año 2002 (Ver Gráfico 7).

La carga que Argentina exporta en contenedores sale principalmente por los puertos de Buenos Aires y Campana, mientras que la carga a granel sale mayoritariamente por los puertos de San Lorenzo, Rosario, Bahía Blanca, Comodoro Rivadavia, Necochea y La Plata. En el año 2001 las exportaciones por vía marítima resultaron ser de 73 millones de toneladas mientras que para el año 2003 alcanzaron los 77 millones de toneladas. El cuadro N°5 nos muestra una distribución por puertos de las toneladas exportadas durante el último trienio.

La carga a granel o que sale en buques especializados, se concentra principalmente en los puertos de San Lorenzo, Rosario y Bahía Blanca; por allí sale el 67% de las exportaciones por vía marítima. La

Gráfico N° 6: Exportaciones argentinas por vía marítima (2003)

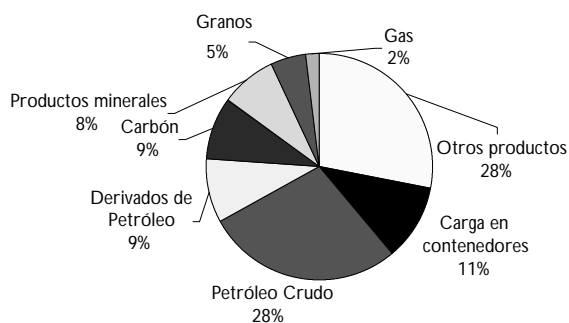
Exportaciones argentinas por vía marítima (2003)



Fuente: CEP en base al Sistema

Gráfico N° 7: Comercio Mundial por vía marítima (2002)

Comercio mundial por vía marítima (2002)



Fuente: UNCTAD

Cuadro N° 5: Exportaciones argentinas por vía acuática según puerto de salida
en millones de toneladas

AÑO	BAHIA BLANCA	BS.AS. (CAPITAL)	CAMPANA	COMODORO RIVADAVIA	LA PLATA	NECOCHEA	ROSARIO	SAN LORENZO	RESTO	TOTAL
2001	9,3	4,5	2,0	4,0	3,0	4,8	8,4	28,7	8,3	73,0
2002	8,3	4,5	2,5	4,2	3,0	3,8	11,2	27,5	7,4	72,4
2003	8,5	4,9	3,1	4,2	3,2	3,5	12,0	31,3	6,6	77,3
AÑO	BAHIA BLANCA	BS.AS. (CAPITAL)	CAMPANA	COMODORO RIVADAVIA	LA PLATA	NECOCHEA	ROSARIO	SAN LORENZO	RESTO	TOTAL
2001	13%	6%	3%	6%	4%	7%	11%	39%	11%	100%
2002	11%	6%	3%	6%	4%	5%	15%	38%	10%	100%
2003	11%	6%	4%	5%	4%	5%	16%	40%	9%	100%

Fuente: CEP en base al Sistema Marítima

Cuadro N° 6: Exportaciones argentinas de carga a granel por los principales puertos "bulk" (año 2003)

Millones de toneladas

PRODUCTO	San Lorenzo	Rosario	Bahía Blanca	Cdro. Rivadavia	Necochea	La Plata	TOTAL
Trigo	1,2		2,4		2,0		5,6
Maíz	5,2	3,9	0,9		0,5		10,5
Soja	3,1	2,2	1,0		0,2		6,5
Aceite de Soja	2,8	1,0					3,8
Aceite de Girasol	0,3				0,3		0,6
Residuos y Pellets de cereales	0,6						0,6
Tortas y residuos de soja y demás oleaginosas	14,2	3,7	0,8				18,7
Mineral de cobre	0,7						0,7
Petróleo crudo				4,2			4,2
Aceites y gas de petróleo	1,3		1,6			1,8	4,7
Coque de petróleo						0,6	0,6
TOTALES	29,4	10,8	6,7	4,2	3	2,4	56,5

Fuente: CEP en base al Sistema María

carga a granel puede ser sólida o líquida. El tipo de carga que sale por los puertos "graneleros" se detalla en el cuadro N°6, en la página anterior.

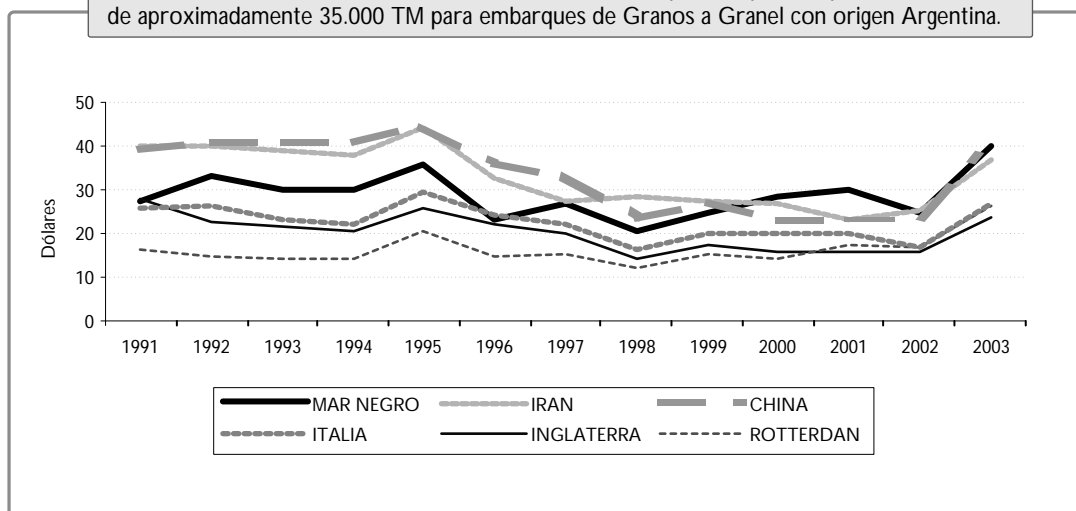
El granel líquido se embarca principalmente en el Puerto de Comodoro Rivadavia y en los puertos de La Plata, Bahía Blanca y San Lorenzo, y totaliza 9 millones de toneladas. El resto del granel es carga sólida y se embarca principalmente en el Puerto de San Lorenzo y Rosario.

Evolución de los fletes oceánicos a granel para granos.

Las exportaciones argentinas tienen múltiples destinos, especialmente las que se realizan por vía marítima. En cuanto a la carga a granel, además de países de América del Sur como Brasil, Chile y Perú, los principales destinos son: China, España, Países Bajos, Egipto, Italia, Filipinas, Tailandia, Dinamarca, Arabia Saudita, Emiratos Arabes, Sudáfrica, India y Malasia.

Para analizar una evolución de los precios en los fletes, estudiamos las series promedio en dólares por tonelada para embarques de granos pesados, en buques de aproximadamente 35.000 toneladas

Gráfico N° 8: Evolución de los Fletes en u\$s por TM para buques de aproximadamente 35.000 TM para embarques de Granos a Granel con origen Argentina.



Fuente: SAGPyA

métricas (TM) de carga. Las rutas que se relevaron correspondieron a los siguientes destinos: Mar Negro, Irán, China, Italia, Inglaterra y Rotterdam. En el gráfico N° 8 se puede observar el comportamiento registrado por los fletes desde 1991 en valores anuales promedio.

Los fletes a China registraron un promedio por TM de u\$s 23,79 durante el 2002. El crecimiento en la comparación promedio 2002 contra promedio 2003 fue de 68%. En este último período el valor del flete promedio alcanzó los u\$s 39,94 la TM. Los fletes a Italia pasaron de u\$s 16,75 la TM en el 2002 a u\$s 26,98 en el 2003 registrando un crecimiento del 61%.

El destino Rotterdam registró fletes en valores por TM similares a Italia, Mientras que los fletes al Mar Negro alcanzaron valores similares a los destinados a China a pesar de ser un destino intermedio en distancia entre Italia y China.

En todas las rutas descriptas, los valores promedios estimados para el año 2004 en u\$s por TM son superiores entre un 30% y un 40% a los promedios registrados durante el año 2003.

Cuadro N° 7: Fletes en u\$s por TM para buques granel de aproximadamente 35.000 TM de carga

DESTINO / AÑO	1993	1998	2003
Mar negro	30,00	20,50	40,20
Irán	39,00	28,50	36,83
China	41,00	23,50	39,94
Italia	23,00	16,20	26,98
Inglaterra	21,50	14,15	23,75
Rotterdam	14,25	12,25	26,37

Fuente: SAGPyA

Infraestructura portuaria

Los costos portuarios se suman a la tendencia alcista de los fletes marítimos, y el Estado tiene un papel transcendente en la determinación de dichos costos. Las ventas externas podrían verse incrementadas si se lograra aumentar la competitividad de nuestros productos mediante una mayor eficiencia en la gestión del transporte internacional de los mismos. Hoy día los especialistas coinciden en que no es suficiente la privatización total de un puerto, incluida su administración, lo que determina que el mismo sea exitoso. Es la efectiva comercialización (atracción de: importantes compañías navieras para que utilicen el puerto como destino u origen directo en una ruta, y varias empresas especializadas en operación de cargas que operen en competencia) lo que va a determinar el éxito en la actualidad. Ese debe ser el gran reto de los puertos que ahora transitan el modelo de descentralización de gestión y privatización de servicios portuarios.

La comercialización de un puerto, no obstante, es tarea difícil de enfrentar. Bajo un modelo centralizado de administración portuaria es difícil que los puertos conozcan de la competencia inter-portuaria, puesto que todo va a un bolsillo común y no existe razón alguna para hacer las cosas distintas. Esa fue la realidad vivida por muchos de los puertos latinoamericanos. No obstante,

en un modelo de descentralización portuaria (cada puerto tiene una administración portuaria diferente) las cosas cambian sensiblemente, pues aquí la «competencia» se hace presente, obligando a los administradores a diseñar estrategias comerciales que le permitan ganar nuevos clientes y, por consiguiente, ingresos, así como generar procesos de desarrollo local, regional e, incluso, nacional. La nueva realidad de un mercado global, así como los procesos de privatización, descentralización y desregulación implantados, por otra parte, pueden colocar a un puerto en competencia con otros de un mismo país y, en algunos casos, con otros ubicados en países diferentes.

Economías sanas requieren de puertos sanos como un mecanismo que garantice el paso barato, rápido y seguro de las mercaderías a través de aquéllos, lo que a su vez contribuirá a hacer las importaciones más baratas en los mercados internos, y las exportaciones más competitivas en los mercados externos.

Quizás la función económica de los puertos, sea mejor advertida si se tiene presente, que un reporte de la UNCTAD concluía señalando que los costos portuarios representaban entre un 50% y un 60% del valor total del flete en el tráfico de línea, entendiendo por costos portuarios aquellos relacionados con los gastos del buque en puerto, los cancelados a las administraciones portuarias por el uso del puerto mismo y, finalmente, los cancelados por la manipulación de carga. Siendo esto así, no cabe duda, que cualquier distorsión dentro del sistema portuario indefectiblemente, se reflejará en el costo final de las mercancías que pasan a través de un puerto en particular.

Aún en la República Argentina luego de implantadas significativas reformas en el sector portuario, un estudio presentado por el consultor portuario Martín Sgut, por ejemplo, señalaba que las demoras por trámites, la legislación obsoleta y la falta de obras de infraestructura impactaban en un 7%, el valor FOB de los precios de los productos en nuestro país, ello pese a las desregulaciones y a las grandes inversiones en infraestructura portuaria. Es importante señalar que entre los factores identificados por el estudio como causantes de ese sobre costo se ubican las deficiencias en el dragado, tiempo de entrega de los equipos multimodales a los embarcadores, el proceso aduanero mismo, la inseguridad en los recintos portuarios, las limitantes de las vías de acceso, entre otros.

Costos portuarios - estructura que enfrenta el exportador

El puerto de Buenos Aires está dividido en tres administraciones portuarias autónomas: Puerto Dock Sud (al sur del riachuelo), Puerto Sur (del riachuelo hasta el sur de Puerto Madero) y Puerto Nuevo (al norte de Puerto Madero). En Puerto Nuevo, durante el proceso de privatización, se concesionaron 5 terminales portuarias. Una de ellas (la número 5) se llama Buenos Aires Container Terminal Service SA (BACTSSA).

Dentro del área portuaria, la estructura de costos que enfrenta un exportador a granel es muy diferente de aquel que lo hace en contenedor.

Para analizar los costos de exportar en contenedor analizaremos los valores de la terminal 5 (BACTSSA) para el tráfico de exportación (Ver cuadro N°8): Los costos expresados son en dólares estadounidenses netos de IVA, y se corresponden con operaciones en horarios hábiles.

Cuadro N° 8: u\$s que paga un exportador argentino por el uso de servicios de la terminal cuando exporta en contenedores

Precios en u\$s para BACTSSA - Terminal 5

Servicio de terminal portuaria	20 pies	40 pies
Recepción a gancho x unidad	82,0	98,0
Consolidación x Ton (máximo 200/304)	100,0	20,0
Almacenaje x unidad x día	16,0	16,0
Cargos administrativos x unidad	21,6	21,6
Manipuleos cargo x movimiento	36,0	36,0
Pesaje x unidad	4,0	4,0
Lavado de contenedores x unidad	15,0	15,0
Cargo por seguridad x unidad	8,0	8,0

Fuente: CEP en base a datos de internet de BACTSSA - Terminal 5

Para el caso de la carga a granel o general la estructura de costos que enfrenta un exportador es muy diferente. Podemos verlo en el cuadro N°9:

Cuadro N° 9: u\$s que paga un exportador argentino por el uso de servicios de la terminal cuando exporta a granel o carga general

Precios en u\$s TERMINAL 4

Servicio de terminal portuaria	granel	general
Recepción a gancho x Tonelada métrica/Ton	2,5 a 3,80	7,0 a 18,0
Consolidación x Ton (máximo 200/304)	20,0	20,0
Almacenaje x tonelada x día	0,0	0,32 a 18,0
Cargos Administrativos x tonelada	1,6	1,6
Manipuleos cargo x tonelada	1,7	1,7
Tasa a las cargas x tonelada	0,20 a 0,56	1,5
Cargo por seguridad x tonelada	0,5	0,5

Fuente: CEP en base a datos de internet de CIRA

Cuadro N° 10: Valores para fletes internos de Llegado al puerto - AÑO 2003

Cracterísticas	Camión	Vagón	Barcaza
Volúmen medio de carga en TNs.	28	30/45	1400
Distancia Media recorrida en KM por fletes internos	300	500	700
Km x litro combustible por Tonelada transportada	23	90	250
Precio del flete en u\$s x TN-km	0,036	0,014	0,01

Fuente: SAGPyA

13) -CAMIÓN: La alta utilización de este medio para el flete interno resulta de las condiciones propias de su rapidez y por su flexibilidad para adaptarse tanto a distancias cortas (20km es la distancia promedio entre zonas productivas agrícolas y centros de acopio), como a distancias largas (300km es la distancia media a los centros industriales y terminales portuarias desde los centros productivos o de acopio).

-FERROCARRIL: Si bien este medio es más eficiente y menos costoso que el camión, está limitado en su utilización por falta de desvíos y terminales por imposibilidades debido a su conformación como por falta de inversiones.

-BARCAZAS: Resulta el medio más eficaz para el movimiento de mercadería de las zonas aledañas a la hidrovía del río Paraná y sus comunicaciones fluviales por la óptima relación que presenta entre el volumen a transportar y el valor del flete.

Costos hasta el puerto

En un análisis del período 2002-2003, realizado por la Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos, sobre el comercio agrícola con destino a la exportación, se estableció que el mismo se mueve internamente por camión en un 84%, ferrocarril en un 14,5%, y en barcazas 1,5%. Esto es así debido a la distribución geográfica de las zonas productivas y de las infraestructuras para el acopio, la localización de la industria y la ubicación de los puertos de mayor utilización.

La Secretaría de Agricultura Ganadería Pesca y Alimentos estimó volúmenes y rendimientos comparativos para los distintos tipos de flete¹³ que se utilizan en el comercio agrícola para llegar al puerto, y se reflejan en el cuadro N°10:

Conclusiones

La reducción de aranceles y otras barreras políticas al comercio ha incrementado la importancia relativa de los costos de transporte como barrera al comercio. Toda estrategia tendiente a integrar un país en el sistema comercial mundial tiene que considerar seriamente los costos de transporte.

El transporte marítimo es el más utilizado para el desplazamiento de mercaderías de un país a otro. Sus bajos costos relativos - ponderación que aumenta geométricamente con la amplitud de la distancia -, su capacidad de transporte en volumen y la utilización de infraestructura gratuita - como es el caso de los océanos -, lo transforman en el medio ideal del comercio internacional. Su importancia relativa es mayor cuando se compara su participación en kilogramos transportados en relación con participaciones medidas en términos de dólares transportados.

Los precios de los fletes marítimos - y los costos que lo determinan- vienen incrementándose desde fines del año 2002, con una aceleración muy marcada en el segundo semestre de 2003. La tendencia alcista continuó durante el primer semestre de este año. Por ejemplo el costo de enviar un contenedor desde Buenos Aires hacia la costa Este de Estados Unidos es de u\$s 2.300 cuando en el año 2002 no llegaba a u\$s 1.000.

El renacer de la tendencia alcista en el precio de las materias primas, especialmente el incremento en el precio del petróleo, dejan entrever un futuro de precios en alza en el mercado de los fletes marítimos. Los fletes han quebrado los altos valores que registraron a mediados de los noventa y se espera que se ubiquen al menos un 50% por encima de dichos máximos durante el año 2005.

Sin embargo, no todo el problema pasa por los precios. Las compañías navieras han ajustado sus ofertas de servicio hacia esta parte del mundo debido a la mayor demanda que representan las rutas a China. La fuerte irrupción de China, junto con el crecimiento económico de EE.UU y sus necesidades bélicas, requieren de las compañías navieras una reorientación en la utilización de los "escasos" buques que disponen en favor de rutas demandadas por estas dos naciones. Esto provoca un desbalance entre la oferta y demanda de servicios de transporte marítimo de regiones como América del Sur. Este problema lo sufren los exportadores que tienen que planificar sus envíos con mucha antelación¹⁴. Como las exportaciones superan holgadamente a las importaciones, la cantidad de contenedores que entran cargados luego es insuficiente para sacar la mercadería. Para poder sacar sus mercaderías los exportadores deben contratar los servicios con 2 o 3 semanas de anticipación. Otro problema a tener en cuenta es el DRAGADO. Hoy día, la carga general en Latinoamérica se maneja con barcos del orden de los 2.500 TEU. Sin embargo la industria constructora de buques esta construyendo embarcaciones de 4.000, 5.000, y hasta 7.000 TEUs. Estos tamaños están motivados en que permiten ahorrar costos operativos a las navieras, justo cuando se dispararon los precios que pagan por alquilar las embarcaciones y por el combustible que utilizan.

14) El puerto de Buenos Aires se caracterizó históricamente por ser el operador más importante del país en cuestión de contenedores. El movimiento de contenedores expresados en TEUs (unidades de contenedores equivalente a 20 pies) durante el período enero-julio de 2004 fue de 418.600 TEUs, mostrando un aumento del 28,6% respecto al mismo período del año anterior. El total de TEUs operados durante el período mencionado, 200.500 corresponden a TEUs entrados (47,9%) y los restantes 218.100 (52,1%) a TEUs salidos. Los TEUs entrados aumentaron un 33% y los TEUs salidos registraron un aumento de 25% respecto a igual período del año anterior. La proporción de contenedores vacíos dentro del total de TEUs entrados fue del 49,8% (99.800 TEUs). La utilización de TEUs que llegan vacíos genera penalidades que deben ser soportadas por los exportadores cuando pagan por el servicio.

Las compañías de navegación comenzarán a operar con buques de 4.000 TEUs a partir del 2005, y el puerto de Buenos Aires quedará excluido si no se dragan los accesos, ya que este tamaño de buque no puede entrar a las terminales de contenedores porque los canales de acceso no están dragados a la profundidad necesaria.

De no llegar a tiempo con las obras, este tipo de buques llegará sólo a Brasil o Uruguay, y nuestro país podría perderse una frecuencia directa de mayor capacidad con mejores costos, en momentos en que crece la demanda de carga de exportación.

Estos problemas (desbalance y dragado) se dan al mismo tiempo que se logró un nivel altísimo de eficiencia en el funcionamiento de las terminales portuarias¹⁵, que tienen una productividad similar a las europeas o las norteamericanas.

En Argentina, la experiencia privatizadora ha sido positiva. Bajo el esquema privado, el sector portuario recibió inversiones por más de u\$s 1.300 millones. Sin embargo lo que fue suficiente en la década pasada hoy no lo es, y por ello emergen cuellos de botella.

No se puede pensar a los puertos disociados del resto de la provisión de infraestructura de transporte y logística. Las carencias existentes en materia de logística e infraestructura afectarán fuertemente el crecimiento.

Argentina muestra una tendencia en aumento en el PBI motorizada por la creciente necesidad mundial de productos primarios (especialmente por parte de China), de los cuales la Argentina es un importante proveedor mundial, tanto en alimentos como en minería. Esta demanda continuaría creciendo en el corto y mediano plazo, y presentaría para Argentina una coyuntura muy favorable sin antecedentes, con una demanda de productos asegurada y creciente y una economía regional estable en comparación con el pasado. Este panorama a futuro se vería amenazado si la reciente tendencia del precio del petróleo se acentúa y se sostiene en el tiempo.

La política a futuro debería poner énfasis en las inversiones para dotar a la exportación de la infraestructura necesaria y así no estrangular su crecimiento; al mismo tiempo deberían proyectarse sistemas y regulaciones que permitan tanto a exportadores como a los medios de transporte acceder al uso de dicha infraestructura al menor costo posible y a niveles internacionalmente competitivos.

ANEXO: Experiencias comparadas en América Latina

Debido a que el entorno regulatorio e institucional es muy importante en la eficiencia portuaria, muchos países han aceptado la participación del sector privado. Esto ha sido una tendencia general en las economías industriales y en los países en desarrollo.

La década de los noventa fue de profundos cambios para la industria portuaria de América Latina. Los distintos sistemas portuarios fueron poco a poco objeto de transformaciones mediante procesos de privatización, descentralización y desregulación del sector.

15) Alrededor de 80 movimientos de contenedores por hora

Para que los puertos puedan competir en el manejo de cargas se han necesitado nuevas inversiones y reformas administrativas y laborales. Debido a que con frecuencia, los gobiernos no han podido resolver la financiación correspondiente, la participación del sector privado ha sido clave en la mejora de la eficiencia portuaria.

Entre 1990 y 1999, el sector privado ha participado en 64 proyectos en América Latina, por un valor de u\$s 3.900 millones. Durante los años noventa, la participación privada en los puertos públicos se hizo cada vez más pronunciada, y dio lugar a contratos de concesión. Panamá y Colombia fueron los pioneros de estos procesos en América Latina. El "modelo" que se adoptó en la región se caracterizó por los siguientes elementos:

- En los puertos públicos, el Estado es el propietario del terreno y alquila las instalaciones a operadores. La mayoría de estos puertos manejan cargas contenedorizadas.
- Gran parte de la carga a granel pasa a través de terminales de propiedad y administración privadas. Las empresas privadas y los inversionistas extranjeros tienen la posibilidad de construir nuevos puertos, como por ejemplo, la nueva terminal privada de Zárate en Argentina.
- Se han otorgado concesiones por períodos de 12 a 30 años, a fin de promover las inversiones en infraestructura portuaria.

La experiencia de los países ha sido diversa y cada una de ellas constituye una lección.

Chile

En 1981 se abolió el monopolio de Emporchi¹⁶ y se introdujo un sistema multioperador. Según este sistema se otorgaron licencias a empresas privadas para ofrecer sus servicios en los puertos públicos, por su parte estas firmas debían satisfacer ciertos estándares de calidad y seguridad para otorgar servicios. Asimismo se abolieron las licencias especiales de los estibadores para lo cual el Estado indemnizó 2.700 trabajadores a un costo de u\$s 50 millones. Este costo fue inferior a los u\$s 200 millones (gasto que superaba la capacidad fiscal del país en ese momento) que en 1979 un grupo de expertos había aconsejado al gobierno Chileno invertir para mejorar los servicios portuarios.

Con estos cambios, la manipulación de cargas de todos los puertos públicos aumentó de 22 millones de toneladas en 1979 a 66 millones en 1998 sin que se realizaran inversiones significativas durante ese período. Estas reformas además de mejorar la eficiencia, redujeron los costos portuarios (que hasta finales de los noventa continuaron siendo bajos y competitivos) a pesar que Chile no modernizó sus puertos como lo hizo la mayoría de los países latinoamericanos.

Sin embargo, a pesar del éxito inicial de la división de la carga entre varias empresas estibadoras, este diseño operativo limitaba los incentivos de inversión en moderno y costoso equipamiento y no permitía el uso eficiente del espacio de maniobra de carga.

Así en 1997 se promulgó la ley de modernización de puertos que creó 11 autoridades portuarias. La ley prohíbe el manejo de carga por parte de las autoridades portuarias, que tienen que arrendar los puertos a empresas privadas según un modelo de operador único. Las concesiones se otorgan por

16) Empresa Portuaria de Chile (Emporchi) tenía a su cargo once importantes puertos públicos y el monopolio de la manipulación de cargas.

períodos de 15 o 20 años con posibilidad de ampliar a 30 años. En el año 2000 comenzaron a funcionar los primeros cuatro puertos concesionados. Estas cuatro concesiones representaron en 1999 un ingreso de u\$s 300 millones para el gobierno. El puerto de Arica no pudo ser concesionado porque los requisitos de infraestructura impuestos por la autoridad portuaria lo convertían en no rentable. Esto muestra que el proceso en Chile evita la inversión inadecuada en estructuras sobredimensionadas.

Brasil

Puede decirse que hasta 1993 -año en que se promulgó la ley de modernización portuaria en Brasil- la mayoría de los puertos Brasileños se caracterizaba por su alto nivel de ineficiencia, exceso de burocracia y constante falta de inversión. Esta situación se reflejaba en tarifas que triplicaban y hasta sextuplicaban el promedio internacional.

En 1990, el gobierno inició el desmantelamiento del organismo público Portobras. En 1993 se dictó la ley de modernización portuaria que permitió la participación privada en los servicios de manejo de carga, y liberalizó las tarifas portuarias con el objeto de promover la competencia entre puertos vecinos. El plan original de concesionar 36 puertos públicos se encuentra rezagado. Sin embargo, en donde se pudo avanzar, la administración privada de los puertos ha reducido el tiempo de espera de los buques y los puertos se han tornado más competitivos dentro de la región.

Argentina

En 1990 se adoptaron las primeras medidas para desregular y descentralizar los puertos públicos más integralmente. Si bien a principios de los 70 Argentina permitió la participación privada en los servicios de estiba del puerto de Buenos Aires, la excesiva reglamentación, la superposición de funciones de autoridades estatales, la acción de los sindicatos y la falta de inversiones por parte de la autoridad portuaria no permitieron obtener resultados satisfactorios en términos de productividad.

La desregulación de los 90 consistió en liberalizar algunos precios como por ejemplo el de remolque y estiba, y abolir las prácticas laborales restrictivas en los puertos y buques. Además se permitió a los buques extranjeros practicar cabotaje. Para descentralizar, el gobierno desmanteló la Administración General Portuaria, y transfirió la propiedad de los puertos más importantes a las provincias, a las que se impuso la responsabilidad de establecer sus propias autoridades portuarias, encargadas del mantenimiento de la infraestructura del puerto y de otorgar concesiones a empresas privadas.

El puerto de Buenos Aires se dividió en dos partes: Dock Sud y Puerto Nuevo. El gobierno central mantuvo este último y arrendó sus seis terminales a cinco empresas diferentes que manejan distinto tipos de carga. En cada terminal se permitió la operación de una sola empresa estibadora bajo el esquema de operador único. El esquema desarrollado en Puerto Nuevo tuvo resultados notables. Entre 1990 y 1995 el manejo de cargas aumentó 50% y la productividad laboral creció un 275%. En 1997 y 1998, la manipulación de cargas superó la de Santos (Brasil) que es el mayor puerto en Sudamérica.

En la actualidad las empresas extranjeras pueden participar en la construcción de nuevos puertos privados. Este es el caso de una terminal en Zárate, que fue remodelada para permitir la manipulación de contenedores.

Algunas breves notas, impresiones y debates sobre el panorama económico internacional

Sebastián Katz: Subsecretario de Programación Económica. ■

El objetivo de estos breves apuntes es resumir algunos de los principales temas de debate y análisis sobre la coyuntura económica mundial que tuve ocasión de recoger durante la misión a la reunión de otoño (boreal) del FMI y el Banco Mundial en los primeros días de octubre de 2004. Las notas están centradas en los desarrollos observados a escala global; no son exhaustivas y sólo resumen aquellas cuestiones de orden global que -de manera directa o indirecta- son de especial importancia para nuestro país; tampoco respetan estrictamente un orden cronológico, sino que están agrupadas en función de las temáticas abordadas.

a - Las cuestiones de orden global

- Como parece obvio, un primer conjunto de cuestiones abordadas en la reuniones, fueron las de orden global, vinculadas al desempeño actual y las perspectivas futuras de la economía mundial. En buena medida, la mayor parte de ellas están ya abordadas en el último *World Economic Outlook* (WEO) del FMI que fuera publicado, como es habitual, en forma contemporánea al inicio de las reuniones. Sin embargo, en la medida en que a “las palabras se las lleva el viento”, los expositores del organismo que participaron en diversos paneles tuvieron probablemente (algunos) mayores grados de libertad para expresar sus interrogantes y prevenciones respecto de los que suele otorgar el estrecho margen institucional permitido por documentos escritos de los organismos multilaterales del carácter del WEO.
- Con una elevada probabilidad, en 2004 el PIB mundial anotará una tasa de crecimiento del orden del 5%, el mayor registro en tres décadas. Este desempeño refuerza el favorable comportamiento ya exhibido por la economía global en el bienio anterior, a la salida de la recesión estadounidense. La expansión de la actividad económica global está acompañada de una importante recuperación del comercio internacional (+8,8%) y condiciones bastante favorables en los mercados financieros. Sin embargo, el patrón del crecimiento mundial es todavía muy desbalanceado y continúa descansando en forma excesiva en el desempeño de la economía de EEUU y, en forma creciente, en el vigoroso dinamismo de la economía china (cuyo crecimiento, medido en términos de PPP, dio cuenta de casi un tercio del crecimiento real del PIB global en el último trienio). Merced a algunos progresos alcanzados en el tratamiento de la situación del sistema financiero y las dificultades planteadas por la deuda corporativa y al positivo rol jugado por las exportaciones a China, un desarrollo favorable que se ha sumado en el último período ha sido el crecimiento de la economía japonesa (se espera que se expanda 4,4% este año), luego de varios años de virtual estancamiento y peligros reales de un escenario de deflación prolongada. Aún así, las expectativas deflacionarias no se han disipado completamente y ello conduce a esperar que se mantenga una política monetaria laxa. El desempeño de la economía europea, por su parte, ha mejorado algo aunque continúa siendo mayormente decepcionante, con un crecimiento proyectado del 2,2%, levemente por encima de la tendencia exhibida en la última década. En un contexto de relativa debilidad del gasto de absorción interno, la economía de la mayor parte de los países de la UE (especialmente Alemania) continúa siendo muy dependiente del comportamiento de la demanda externa.

- De este modo, el desempeño de la economía mundial ha continuado exacerbando los importantes desequilibrios que exhibía en la segunda mitad de los noventa, situación que no ha podido ser revertida por los moderados y transitorios hiatos provocados por la crisis financiera global de 1998 y la suave y corta recesión de EEUU en 2001: 1) el crecimiento está muy poco diversificado y es extremadamente dependiente de unos pocos polos dinámicos; 2) persisten desalineamientos significativos entre las principales monedas (vgr. un dólar que continúa apreciado en términos reales, especialmente cuando se lo computa en términos multilaterales dado que las monedas asiáticas continúan “deliberadamente” depreciadas y el grueso de la reciente declinación de la divisa de EEUU ha sido contra el euro); 3) la contrapartida de esa asimetría en las tasas de crecimiento y el desalineamiento cambiario ha sido la generación de importantes desbalances en las cuentas corrientes (en especial, la existencia de un elevado y creciente déficit de cuenta corriente de EEUU -5,4% del PIB- que *grosso modo* ha sido financiado por el ahorro del sector privado de Japón y, últimamente, por crecientes compras oficiales de activos estadounidenses por parte de los Bancos Centrales de las economías emergentes de Asia).

EEUU

- Tal como se ha dicho, luego de la moderada recesión de 2001, la economía estadounidense se recuperó en forma más rápida de lo inicialmente anticipado. La actual recuperación ha estado asentada en una instancia muy expansiva tanto de la política monetaria como de la política fiscal y, en general, denota algunos síntomas importantes de fragilidad potencial. Por un lado, los fuertes recortes impositivos y el incremento de los gastos de defensa asociados a la lucha contra el terrorismo y a la guerra en Irak decididos por la actual administración han dado origen a un creciente desequilibrio fiscal (que ya alcanza a 4,9% del PIB y de los que casi el 90% no está asociado a factores de naturaleza cíclica sino que obedece a razones de orden estructural). Por otro lado, si bien la instancia marcadamente expansiva de la política monetaria fue determinante para suavizar los impactos del fin de la burbuja bursátil sobre el gasto interno, las históricamente reducidas tasas de interés reales han dado lugar a un fenómeno de apreciación excesiva en los valores de la propiedad inmobiliaria, reemplazando posiblemente una burbuja por otra¹.
- De hecho, el dinamismo exhibido por el gasto de los consumidores estadounidenses ha coexistido con una muy baja creación de empleos y una trayectoria sumamente moderada de los ingresos reales provenientes del trabajo. La debilidad del mercado laboral puede apreciarse teniendo en cuenta que, frente a un crecimiento del 10% de los salarios reales en un período comparable en las seis recuperaciones previas, durante la actual fase expansiva éstos sólo se han incrementado un 3%. La tasa de ahorro del sector privado es inusualmente baja (menos del 1% del ingreso disponible) y los consumidores, alentados por las ganancias de capital provocadas por la suba del precio de los activos inmobiliarios, han continuado endeudándose y parecen por ahora ignorar la necesidad de incrementar su tasa de ahorro - pese a la reciente desaceleración del gasto de consumo en el segundo trimestre del año que la mayor parte de los observadores caracterizan como transitoria (*soft patch*). Sin embargo, tarde o temprano, es evidente que la tasa de ahorro del sector privado deberá recomponerse, lo que implicará necesariamente un menor crecimiento. Algunas estimaciones citadas en unos de los últimos *issues* de la revista The Economist sugieren

1) Cabe señalar que buena parte de las principales economías desarrolladas exhiben un fenómeno similar de elevada apreciación en los mercados de activos reales, dando lugar a lo que muchos autores destacan como una verdadera “burbuja” global en el precio de las propiedades. Lógicamente, en la medida en que la propiedad inmobiliaria representa una porción mucho más relevante de la riqueza de las familias que las acciones, las consecuencias de una corrección abrupta de estos precios podrían ser mucho más marcadas que los efectos relativamente moderados que *ex post* tuvo el fin de la burbuja bursátil y de valorización excesiva de las *dot com*.

que si la tasa de ahorro privado converge gradualmente hacia su promedio de largo plazo del 8% en los próximos cinco a diez años (un ajuste relativamente suave) el gasto de consumo tendrá que crecer durante ese período un 1% por debajo de la evolución del ingreso. Obviamente, existe una probabilidad no nula de que la recomposición de la tasa de ahorro se efectúe en forma más drástica, especialmente si el actual ciclo alcista de las tasas de corto plazo hacia una instancia más neutral provoca en algún punto una corrección en los precios de la propiedad inmobiliaria. Hasta ahora, sin embargo, el enfoque gradualista de las autoridades de la FED hacia un mayor endurecimiento de la política monetaria ha evitado ajustes abruptos y, de hecho, recientemente las tasas de largo plazo (luego de una suba pronunciada en el segundo trimestre del año) han vuelto a retroceder.

- Si el mayor riesgo de corto plazo para la economía mundial es el de una corrección abrupta de la conducta de los consumidores norteamericanos y el de una paralela reducción del déficit de cuenta corriente acompañada de ajustes drásticos en los tipos de cambio, en el informe del FMI parece asignarse una baja probabilidad de ocurrencia a este escenario. En esta línea, la intervención del presidente de la Reserva Federal en el Comité Monetario y Financiero del FMI pareció reforzar ese punto de vista, al destacar que las fuerzas presentes en la actual etapa de globalización y la flexibilidad y *resilience* exhibidas en la última década por la economía estadounidense brindan suficientes elementos como para descartar ajustes abruptos y caóticos. Forzando tal vez un poco el punto para destacar la irrelevancia del déficit de cuenta corriente, Greenspan comparó el desequilibrio de la economía de EEUU con el de diferentes estados al interior de dicha economía y la escasa atención que -correctamente- se dedica a dichos desequilibrios. Fuera de la reunión, el ex Secretario del Tesoro estadounidense L. Summers se mostró, en cambio, bastante más preocupado, urgiendo a las actuales autoridades estadounidenses y a los líderes de otras naciones a prestar debida atención a los desbalances en escala global y a no desestimar la posibilidad de correcciones abruptas. Mirando el escenario global, hay fuerzas que operan en la dirección de un ajuste ordenado de los desequilibrios (el ritmo de evolución de la productividad en la economía de EEUU, la profundidad de los mercados de capitales); otras, por el contrario, plantean la posibilidad de una corrección menos armónica (incluyendo el elevado déficit de cuenta corriente de EEUU en relación a sus exportaciones, la reducida tasa de ahorro del sector privado y la posibilidad de una recomposición brusca de la hoja de balance de las familias frente a correcciones en el precio de los activos reales).
- En cualquier caso, lo cierto es que, cuanto más tiempo se postergue la resolución de estos desbalances, mayor es la probabilidad de que se verifique una corrección abrupta, cuyas consecuencias se hagan sentir en el escenario internacional. Por ahora, tal como se dijo, el *staff* del FMI supone que el escenario de mayor probabilidad de ocurrencia es el de una gradual convergencia de la tasa de crecimiento de la economía mundial a su trayectoria tendencial, algo que debería ocurrir como consecuencia de los propios desarrollos de mercado (suba del precio de las commodities) y el gradual endurecimiento de políticas económicas generalmente laxas luego de superada la fase recesiva que les dio fundamento. En este sentido, para el año próximo se anticipa una moderada reducción de la tasa de crecimiento mundial hacia 4,3%.

Suba de los precios del petróleo e inflación

- Un desarrollo al que, en este contexto, se prestó especial atención ha sido la reciente suba y la elevada volatilidad exhibida por el precio del petróleo. Pese a que las economías desarrolladas especialmente se han ido adaptando a un uso más eficiente de las fuentes de energía no renovable y la relevancia del petróleo es mucho menos significativa que en ocasión de los *shocks* de la década del setenta, la capacidad ociosa se ubica en niveles reducidos y está concentrada en un solo país, por lo que el mercado de crudo es vulnerable a la ocurrencia de *shocks*. De todos modos, además de considerar que en términos reales el precio del barril se ubica muy por debajo de los máximos previos, hay que tener en cuenta que en contraste con episodios anteriores la reciente suba se ha debido mucho menos a disrupciones en la oferta que a la fortaleza de la demanda global, especialmente la proveniente de China y otras economías emergentes de elevado crecimiento. Aún así, ha habido problemas de abastecimiento por diferentes razones en grandes productores como Irak, Rusia, Venezuela y Nigeria estas preocupaciones se han visto reforzadas por una elevada actividad especulativa en los mercados de futuros. En cualquier caso, los pronósticos que surgen de los modelos utilizados por el FMI indican que una suba persistente de 10 USD el barril podría provocar una reducción del crecimiento mundial de 0,6 puntos porcentuales.
- Hasta ahora, el propio FMI (las discusiones del Comité Monetario y Financiero ratificaron este punto de vista) reconoce que las presiones inflacionarias son bajas y que los riesgos planteados a la estabilidad de precios son moderados. De todos modos, desde niveles históricamente muy reducidos, la inflación *headline* (e, incluso, la inflación *core*) ha acusado cierto impacto del incremento en el precio del crudo y los insumos intermedios. En términos de riesgos en materia inflacionaria, éstos se ubican al alza, habiéndose pasado de un contexto en donde el temor era la existencia de presiones deflacionarias a uno en el que la preocupación por el alza de precios ocupa crecientemente el centro de la escena.

La política monetaria

- Consecuentemente, hubo un llamado a una gradual convergencia hacia políticas monetarias más neutrales, implicando subas en las tasas de interés más pronunciadas de lo que los mercados financieros parecen anticipar. Esta fue en particular la posición de los analistas del área de Mercado de Capitales del FMI que en reiteradas ocasiones enfatizaron que, tal vez, los mercados financieros estén siendo más complacientes de lo que los riesgos presentes en la actual coyuntura parece aconsejar. Dos riesgos principales parecen surgir en el tránsito hacia instancias más restrictivas de la política monetaria (lo que podría erosionar la credibilidad de los bancos centrales si dicha transición no se efectúa en forma ordenada): 1) la posibilidad de correcciones abruptas en los precios de los activos reales; 2) la posibilidad de que el deterioro en las condiciones financieras complique la situación de economías emergentes altamente endeudadas. En esta última línea, el *statement* del Ministro Lavagna en la sesión del Comité Monetario y Financiero enfatizó la necesidad de que, tomando en cuenta el reducido impacto de los recientes desarrollos en las tasas de inflación y en las expectativas inflacionarias de los agentes, el tránsito hacia tasas de interés más elevadas se efectúe en forma gradual y moderada.

- Pese a que la percepción prácticamente generalizada es que los bancos centrales de las economías avanzadas (especialmente la FED) han sido ampliamente exitosos en evitar el peligro deflacionario que amenazaba a la economía mundial luego del colapso bursátil, hay algunas voces críticas que discuten la relativa complacencia que ha caracterizado a la implementación de la política monetaria en los últimos años. En particular, mirando en retrospectiva (lo que, ciertamente, es una ventaja que no tenían quienes debían tomar decisiones de política en circunstancias concretas) se destaca que el riesgo de un proceso de deflación monetaria (*malign deflation*) tendió a sobreestimarse y que ello condujo a mantener las tasas de interés en niveles reales históricamente muy reducidos por un período demasiado prolongado. En la visión de algunos economistas, antes que un proceso de espiral deflacionaria, lo que la tendencia a la marcada desinflación del último período habría estado poniendo de manifiesto es la existencia de cambios estructurales en la economía global que han tendido a mantener contenida las presiones inflacionarias (la emergencia de China como oferente de una amplia gama de productos industriales a precios muy reducidos, el incremento de la productividad asociada a la revolución de las tecnologías de la información, la desregulación de las economías y la presión competitiva planteada por las fuerzas de la globalización). En otros términos, podría estarse en presencia de un proceso de estabilidad -e incluso caída- de precios asociada al cambio tecnológico y al consecuente crecimiento de la productividad (*good deflation*).
- Si ello fuese así, la instancia claramente expansiva de la FED -aunque entendible por el temor a repetir los errores del Banco de Japón a comienzos de la década pasada- podría haber contribuido a la ampliación de desequilibrios financieros, al crecimiento excesivo del crédito y a la generación de nuevas burbujas en el precio de los activos (en este caso de los activos inmobiliarios). En términos *wicksellianos*, el error de la FED habría sido no haber reconocido los cambios que las tendencias antes descriptas (sumadas al escaso estímulo al ahorro de los hogares norteamericanos provocadas por la misma valorización de los activos reales) tuvieron sobre la tasa de retorno esperada del capital, manteniendo una tasa de interés real de mercado por debajo de la “tasa de interés natural de equilibrio”. Consecuentemente, el elevado precio de los bienes futuros provocado por las reducidas tasas de interés habría dado lugar a la generación de un marcado exceso de demanda de bienes presentes y un exceso de oferta simétrico en el mercado de bienes futuros (vgr. exceso de la inversión sobre el ahorro). El reducido costo del capital provocado por la política monetaria expansiva de la FED podría haberse visto acentuado por la existencia de una fuerte demanda de títulos públicos de EEUU proveniente de la colocación -sin atención a consideraciones de riesgo y rendimiento- de las reservas de los Bancos centrales de Asia, lo que habría ayudado a mantener los rendimientos artificialmente bajos.
- En esta línea varios estudios del Banco Central de Basilea de los últimos años han destacado la posible existencia de una fuerte asimetría en el diseño de la política monetaria como resultado de las menores presiones inflacionarias subyacentes y de la propia reputación alcanzada por los Bancos Centrales en la lucha contra la inflación en la década previa: debido a su elevada credibilidad las autoridades monetarias no necesitan elevar tanto las tasas de interés en los auges y tienen mayor margen de maniobra para actuar en las fases de contracción del producto y los períodos de inestabilidad financiera. El problema es que los mercados pueden descontar los sesgos implícitos en estos incentivos, dando lugar a un nuevo fenómeno de *moral hazard* (“los Bancos Centrales

estarán siempre allí para lidiar con las consecuencias de los excesos financieros”) y la acumulación de mayores desequilibrios macroeconómicos y financieros.

- Si los anteriores argumentos tuvieran algún grado de plausibilidad, el tránsito que debe operarse en el próximo período hacia instancias más neutrales de la política monetaria en los países desarrollados no estará exento de riesgos. En particular, si no efectúa en forma muy gradual, el intento de llevar las tasas de interés a donde en aquella visión debieran haber estado hace tiempo podría, en el contexto de abultados desequilibrios financieros, dar lugar a un aterrizaje forzoso de la economía de EEUU. Teniendo en cuenta de dónde se viene, el peligro es que si ese *hard landing* se verificase, los márgenes de maniobra para renovadas políticas monetarias y fiscales expansivas parece bastante más estrecho que antes.

El rol de China en la economía mundial

- Vinculado con lo anterior, otro de los tópicos de importante debate en las reuniones ha sido el del creciente y destacado rol de China en la economía mundial. Por un lado, tal como se dijo, el marcado excedente externo del gigante asiático ha sido un factor clave en la financiación reciente del déficit de cuenta corriente de EEUU. En la visión de varios analistas esta enorme oferta de fondos (las reservas del BC de China alcanzan en la actualidad a U\$D 483 mil millones) ha evitado una depreciación abrupta del dólar y una suba más pronunciada de los rendimientos de los bonos del Tesoro. Sin embargo, aunque claramente beneficioso en el corto plazo para EEUU y el dinamismo de la economía mundial, el costo ha sido la postergación en la corrección de los déficits gemelos, lo que podría acarrear mayores dificultades en el futuro. Más aún, a diferencia de lo ocurrido en los años de fuerte expansión previa a la recesión de 2001, cuando el déficit de cuenta corriente de EEUU estaba explicado por el dinamismo de la inversión y solventado por las decisiones de portafolio del sector privado del resto del mundo, en la actualidad las compras oficiales de papeles de deuda están financiando una expansión excesiva del gasto del consumidor norteamericano. De algún modo, el crédito otorgado por China a los consumidores norteamericanos ha posibilitado que éstos puedan seguir adquiriendo los bienes producidos por la economía asiática (con la que EEUU tiene un elevado desequilibrio comercial de unos U\$D 142 mil millones).
- Al mismo tiempo, la fuerte acumulación de reservas (producto de un superávit elevado de cuenta corriente e importantes flujos netos de IED) en el contexto de una paridad fija con el dólar se ha traducido en un acelerado crecimiento de los medios de pago internos y el crédito. Esta expansión de la liquidez interna ha dado lugar a la aparición de incipientes presiones inflacionarias, en una economía que se encuentra desde 2002, aún para “estándares chinos”, en una fase cíclica de elevado crecimiento (+9,6% a/a en el II trim. de este año); esto es, por encima de su ya elevada tasa de crecimiento tendencial (del orden del 7-8% anual en esta etapa de acelerada integración a la economía mundial). Aunque las autoridades chinas han adoptado algunas medidas de control administrativo ya desde mediados de 2003, todavía el crédito y la inversión continúan creciendo a tasas muy elevadas y en varios círculos se teme por la posibilidad de un *hard landing*. El temor es que ello pueda afectar al resto de las economías de Asia y dañar la confianza global en un contexto de mayor incertidumbre asociada a los elevados precios del petróleo.

- De todos modos, el *staff* del FMI destaca que existen posibilidades de que la desaceleración se produzca en forma ordenada, a condición de que las autoridades tomen debida nota de las lecciones arrojadas por el anterior ciclo de crecimiento por encima de la tendencia (1991-97) y siempre que se encuentren dispuestas a recurrir en mayor medida a mecanismos de mercado para suavizar el ciclo y -como puede suponerse- a “adoptar reformas estructurales”. En particular, se pide que las autoridades flexibilicen las tasas de interés internas a fin de no distorsionar las señales de mercado vía la existencia de tasas reales negativas que acentúen el problema de los *non performing loans* en la hoja de balance de los bancos. Otra de las recomendaciones -tal vez la principal- es que introduzcan una mayor flexibilidad cambiaria a fin de permitir que la moneda, tal como se prevé, tienda a apreciarse². De todas maneras, aún el propio FMI es cauto en cuanto al planteo de una liberalización de la cuenta capital habida cuenta de la fragilidad que aparentemente exhibe la hoja de balance de los bancos. En cuanto a los potenciales impactos de una desaceleración del crecimiento chino sobre las economías vecinas y, especialmente, de las importaciones -que han venido creciendo a tasas del orden del 30-40% en el último período- las proyecciones del FMI indican que los mayores impactos deberían sentirse en las nuevas economías industrializadas del sudeste de Asia y Japón (con mermas del producto del orden 0,5/0,6 puntos porcentuales para una reducción de las importaciones para uso doméstico de unos diez puntos porcentuales respecto de las proyectadas). Los impactos de un *shock* de similar magnitud sobre la economía mundial podrían llegar a ser de 1/3 de punto porcentual, aunque en el caso de EEUU y el resto del mundo el crecimiento sólo se vería marginalmente afectado.
- Pese a una eventual recaída (suave o más pronunciada) del crecimiento chino, la mayoría de los análisis destacan que la acelerada integración de esta economía al contexto global provocará cambios de naturaleza permanente. El *staff* del FMI asume que, en la medida en que se adopten sus recomendaciones de reforma, la economía china puede crecer a un ritmo sostenido del 7-8% anual durante toda otra década. A esa tasa, y medido a PPP, el PIB chino podría igualar hacia 2020 el PIB total de EEUU. Comparando el proceso de integración de China a la economía mundial con el experimentado por otras economías asiáticas de rápido crecimiento, en el último *survey* de The Economist sobre la situación de la economía global, se afirma que veinticinco años después de su despegue, la participación de China en el comercio internacional (6%) es todavía inferior al que exhibían Japón y los NICs de Asia en una etapa similar de su proceso de integración. Esta era de alrededor del 8%, por lo que China tendría margen para continuar exhibiendo tasas muy aceleradas de crecimiento de sus exportaciones si replica aquellas experiencias. En su máximo, en 1986, cuando representaba el 10% del comercio internacional, Japón dio cuenta del 22% del total de las importaciones de EEUU; China explica actualmente el 13% de dicho total.
- Sin lugar a dudas, este creciente peso de China provocará modificaciones permanentes en los precios relativos internacionales: por un lado, continuará produciéndose una reducción sensible en el precio de los bienes industriales intensivos en mano de obra que China fabrica; por otro lado, se verificará una suba permanente en el precio de los bienes que China necesita importar para crecer. Esto último abarca no sólo el precio de los bienes y servicios intensivos en capital y conocimiento sino, también, el precio de la energía y de las materias primas que atienden la demanda relativamente insaciable de esta suerte de “rey Midas moderno”. China es actualmente el principal demandante de cemento, acero, cobre y carbón y el segundo demandante de petróleo,

2) Como anticipaba la mayor parte de los analistas, el llamado a una mayor flexibilidad cambiaria en Asia fue incorporado explícitamente en el comunicado del Comité Monetario y Financiero.

detrás de EEUU. No es casual, entonces, que coincidiendo con el dinamismo evidenciado por la demanda de importaciones chinas de estos productos, el precio de las *commodities* se haya ubicado en los últimos años en valores elevados. Ello no quiere decir que los precios de las *commodities* no seguirán exhibiendo la volatilidad que típicamente los caracteriza, pero es posible que esas fluctuaciones se produzcan alrededor de una media más elevada, lo que claramente es una buena noticia para economías como la argentina. De todas maneras, esos desarrollos seguirán siendo probablemente compensados por la influencia de tendencias seculares contrapuestas ya presentes tales como la menor demanda relativa de *commodities* conforme surgen nuevos sustitutos y la aplicación de mejoras tecnológicas incrementa el rinde de las cosechas y las tasas de extracción en la producción de minerales. Los países que, en cambio, sufrirán una pérdida de términos de intercambio con la modificación de precios relativos provocada por la irrupción de China serán las economías pobres con una estructura y un patrón de comercio similar a la del dragón asiático.

- Dos pequeños botones sirven de muestra para ilustrar la creciente influencia de China en el escenario internacional. Por un lado, en un seminario organizado por *Deutsche Bank* en la Cámara de Comercio de EEUU el sábado 2 de octubre, en el que Martin Feldstein (presidente del NBER), Michael Dooley (de UCLA) y Li Ruogu (Deputy Governor del Banco Central de China) exponían sobre "*Global drivers of growth and liquidity: EEUU and China*", todas las preguntas estuvieron dirigidas al banquero central chino, buscando saber qué iban a hacer con su sistema financiero, qué política cambiaría seguirían, etc., etc. Es cierto que en la audiencia había mayormente inversores vinculados con la administración de carteras en las economías emergentes, pero en cualquier caso ... Por otra parte, en la ceremonia de inauguración formal en la que hablaron las autoridades del FMI, el Banco Mundial y representantes de numerosos países desarrollados y en desarrollo, el único orador que concitó la atención de decenas de fotógrafos fue el representante chino.

ANEXO ESTADÍSTICO

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

Cuadro 1: EMI Nivel General

Base 1997=100

Periodo	Con estacionalidad			Desestacionalizado			Tendencia-ciclo*		
	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %	Nivel	Var. mensual, %	Var. anual, %
1994	92,2	-	-	92,3	-	-	92,5	-	-
1995	87,5	-	-5,1	87,7	-	-5,0	88,2	-	-4,6
1996	91,7	-	4,9	91,4	-	4,2	91,4	-	3,6
1997	100,0	-	9,0	100,0	-	9,4	99,9	-	9,3
1998	102,2	-	2,1	102,2	-	2,3	102,3	-	2,4
1999	95,5	-	-6,5	95,5	-	-6,6	95,4	-	-6,7
2000	95,2	-	-0,3	95,5	-	0,1	95,0	-	-0,4
2001	88,0	-	-7,6	88,1	-	-7,8	87,9	-	-7,5
2002	78,7	-	-10,5	78,7	-	-10,7	78,9	-	-10,2
2003	91,4	-	16,2	91,4	-	16,1	91,4	-	15,8
Ene-01	87,3	-9,4	-1,4	93,4	-7,6	-5,2	92,9	-0,2	-5,1
Feb-01	82,0	-6,1	-5,6	91,8	-1,7	-5,7	92,7	-0,2	-5,0
Mar-01	91,3	11,3	-8,3	91,7	-0,1	-6,6	92,3	-0,4	-4,8
Abr-01	89,9	-1,5	-1,5	92,1	0,4	-3,2	91,8	-0,5	-4,7
May-01	92,7	3,1	-3,2	91,4	-0,8	-3,0	91	-0,9	-4,7
Jun-01	91,7	-1,1	-1,9	92,9	1,6	-0,4	89,9	-1,2	-5,2
Jul-01	93,3	1,7	-4,5	88,9	-4,3	-5,8	88,6	-1,4	-5,9
Ago-01	91,1	-2,4	-7,8	85,8	-3,5	-7,5	86,9	-1,9	-7,4
Sep-01	87,2	-4,3	-11,9	85,5	-0,3	-10,3	84,9	-2,3	-9,2
Oct-01	89,2	2,3	-10,0	83,1	-2,8	-11,1	82,9	-2,4	-11,1
Nov-01	85,0	-4,7	-11,6	81,8	-1,6	-11,5	80,8	-2,5	-13,3
Dic-01	75,3	-11,4	-21,9	78,8	-3,7	-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	-16,6
Feb-02	68,1	-2,4	-17,0	75,7	1,9	-17,5	76,5	-1,3	-17,5
Mar-02	71,0	4,3	-22,2	74,6	-1,5	-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	-17,3
May-02	79,1	3,5	-14,7	79,1	4,5	-13,5	76,3	0,5	-16,2
Jun-02	77,3	-2,3	-15,7	77,9	-1,5	-16,1	77,1	1,0	-14,2
Jul-02	82,0	6,1	-12,1	78,0	0,1	-12,3	78,0	1,2	-12,0
Ago-02	83,4	1,7	-8,5	79,7	2,2	-7,1	79,2	1,5	-8,9
Sep-02	83,2	-0,2	-4,6	80,0	0,4	-6,4	80,6	1,8	-5,1
Oct-02	85,4	2,6	-4,3	80,7	0,9	-2,9	82,0	1,7	-1,1
Nov-02	85,5	0,1	0,6	83,2	3,1	1,7	83,6	2,0	3,5
Dic-02	83,4	-2,5	10,8	85,4	2,6	8,4	85,1	1,8	7,7
Ene-03	82,5	-1,1	18,2	88,7	3,9	19,4	86,5	1,6	11,6
Feb-03	79,8	-3,3	17,2	88,6	-0,1	17,0	87,7	1,4	14,6
Mar-03	88,4	10,8	24,5	88,6	0,0	18,8	88,7	1,1	16,7
Abr-03	88,0	-0,5	15,2	89,6	1,1	18,4	89,4	0,8	17,8
May-03	89,6	1,8	13,3	89,7	0,1	13,4	90,1	0,8	18,1
Jun-03	89,6	0,0	15,9	90,2	0,6	15,8	90,7	0,7	17,6
Jul-03	95,8	6,9	16,8	91,5	1,4	17,3	91,4	0,8	17,2
Ago-03	96,0	0,2	15,1	91,8	0,3	15,2	92,3	1,0	16,5
Sep-03	95,8	-0,2	15,1	92,3	0,5	15,4	93,2	1,0	15,6
Oct-03	100,2	4,6	17,3	94,8	2,7	17,5	94,3	1,2	15,0
Nov-03	97,7	-2,5	14,3	95,1	0,3	14,3	95,5	1,3	14,2
Dic-03	93,9	-3,9	12,6	96,1	1,1	12,5	96,7	1,3	13,6
Ene-04	92,6	-1,4	12,2	99,4	3,4	12,1	97,8	1,1	13,1
Feb-04	91,1	-1,6	14,2	100,4	1,0	13,3	98,8	1,0	12,7
Mar-04	102,2	12,2	15,6	102,2	1,8	15,3	99,6	0,8	12,3
Abr-04	95,8	-6,3	8,9	97,6	-4,5	8,9	100,3	0,7	12,2
May-04	99,7	4,1	11,3	99,8	2,3	11,3	100,8	0,5	11,9
Jun-04	99,9	0,2	11,5	100,7	0,9	11,6	101,3	0,5	11,7
Jul-04	104,8	4,9	9,4	100,3	-0,4	9,6	101,5	0,2	11,1
Ago-04	106,1	1,2	10,5	101,5	1,2	10,6	101,7	0,2	10,2
Sep-04	105,8	-0,3	10,4	102,2	0,7	10,7	101,6	-0,1	9,0

*: 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

Periodo	Productos alimenticios y bebidas	Productos del Tabaco	Productos Textiles	Papel y cartón	Edición e impresión	Refinación del Petróleo	Sustancias y Productos Químicos	Caucho y Plástico	Productos Minerales no metálicos	Industrias metálicas básicas	Vehículos Automotores	Metalmecánica exc. Ind. Automotriz
1994	92,4	98,1	95,2	90,1	86,7	89,8	84,3	88,6	95,4	80,4	93,9	105,3
1995	94,8	97,9	81,0	93,7	85,9	86,9	85,6	76,3	86,0	88,0	66,5	92,1
1996	96,2	96,9	96,4	99,0	86,1	91,3	92,9	89,7	82,4	98,4	70,3	94,6
1997	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1998	102,5	98,4	90,8	98,9	113,1	105,1	106,9	100,9	104,8	101,2	104,0	93,7
1999	108,4	104,6	80,5	93,4	100,1	105,8	109,0	96,2	104,0	94,3	70,3	69,6
2000	106,2	94,4	83,3	101,4	107,0	100,2	112,0	93,4	91,4	113,6	78,6	59,8
2001	101,7	81,5	66,3	101,7	94,0	99,4	117,5	84,1	78,5	105,7	54,3	47,9
2002	95,7	85,5	55,6	102,0	65,8	95,5	104,2	77,9	63,5	113,0	37,0	40,4
2003	99,5	92,6	93,3	115,2	80,6	99,2	120,4	88,8	80,7	127,1	40,2	63,2
Ene-01	101,7	79,2	66,8	94,9	95,6	104,1	109,7	88,8	84,0	100,7	37,2	57,7
Feb-01	89,5	86,2	67,7	86,0	95,1	96,8	107,8	87,4	81,9	98,6	41,9	48,1
Mar-01	99,3	98,6	68,0	106,8	97,0	101,1	118,9	89,2	83,0	118,5	67,3	52,5
Abr-01	92,3	78,8	71,2	104,0	100,2	102,0	121,0	86,3	79,7	117,6	75,2	50,4
May-01	96,6	84,1	78,9	109,6	101,0	104,5	115,0	93,0	84,1	121,0	79,5	56,6
Jun-01	101,0	69,8	86,7	100,1	99,5	101,5	115,0	92,1	84,6	112,0	68,9	55,1
Jul-01	110,1	78,6	75,3	112,4	92,0	103,7	124,7	84,8	83,2	105,6	63,2	50,9
Ago-01	115,0	88,0	70,9	107,8	95,9	103,9	124,0	83,7	82,1	86,7	52,9	42,2
Sep-01	103,8	80,1	61,7	95,7	96,2	97,8	116,4	80,2	78,5	109,5	46,0	46,2
Oct-01	110,3	85,0	60,7	109,3	91,7	91,9	124,7	78,2	68,9	105,7	50,8	43,9
Nov-01	104,6	86,7	52,3	99,6	86,3	92,0	121,1	75,7	72,6	99,7	47,8	39,1
Dic-01	96,5	63,4	35,0	94,8	77,7	93,6	112,2	69,7	59,7	93,3	20,5	31,9
Ene-02	92,1	88,2	30,2	83,4	70,9	98,3	98,6	68,4	55,6	84,1	12,6	28,4
Feb-02	82,8	79,9	33,1	96,8	78,9	85,0	96,0	78,6	53,3	97,4	22,5	22,9
Mar-02	86,7	80,3	36,2	94,2	60,4	94,5	93,4	79,1	55,8	108,0	31,1	32,4
Abr-02	85,8	84,8	51,7	96,3	62,8	95,4	106,0	81,0	58,1	120,1	45,9	35,8
May-02	91,2	89,6	46,4	105,2	75,7	97,9	101,6	83,1	63,2	120,0	43,2	41,7
Jun-02	94,9	73,6	48,9	101,3	60,3	93,1	103,0	82,3	58,7	111,3	39,1	39,4
Jul-02	104,5	86,0	61,2	100,1	61,3	95,6	104,4	74,6	63,7	118,5	43,6	43,4
Ago-02	108,1	80,5	70,3	107,0	60,1	90,1	103,2	74,3	70,3	122,2	42,3	45,6
Sep-02	102,8	80,1	74,0	107,4	60,8	96,8	103,6	76,0	72,9	119,3	43,3	47,4
Oct-02	101,9	88,1	72,4	113,2	67,0	101,1	112,5	77,1	70,0	125,3	44,6	45,8
Nov-02	97,9	95,4	73,3	108,1	66,9	96,6	113,1	82,1	70,9	114,0	42,9	56,4
Dic-02	99,3	99,5	69,5	111,0	64,5	101,7	114,6	77,7	70,0	116,1	32,3	45,2
Ene-03	93,5	99,0	84,2	101,8	62,9	101,3	113,2	84,6	73,1	111,8	24,7	50,9
Feb-03	86,0	83,6	87,9	108,1	67,2	89,2	105,2	85,7	70,0	116,8	26,8	53,7
Mar-03	88,8	88,0	95,6	115,1	73,8	99,7	111,6	82,7	76,2	135,5	38,6	73,3
Abr-03	89,8	99,0	95,4	106,3	75,3	98,6	110,2	78,0	73,9	129,0	43,9	72,3
May-03	91,9	90,9	101,8	121,2	76,0	100,3	123,9	79,5	65,7	133,6	40,6	62,6
Jun-03	97,2	87,5	96,3	117,9	71,0	101,3	120,8	85,9	71,3	127,3	39,5	61,5
Jul-03	109,0	91,9	94,8	114,7	78,4	101,4	131,6	98,0	85,0	128,1	36,0	62,2
Ago-03	108,1	79,4	97,4	120,0	85,0	101,5	122,0	97,6	83,4	131,7	44,0	66,7
Sep-03	109,9	95,9	96,9	117,1	93,4	95,1	123,3	89,5	90,8	124,3	46,7	61,2
Oct-03	112,0	93,8	97,4	124,3	97,4	99,9	129,0	95,8	99,4	134,9	48,4	65,6
Nov-03	102,2	99,7	95,2	125,6	100,3	101,4	127,9	97,6	93,2	126,1	55,5	65,3
Dic-03	105,7	102,0	76,5	110,4	86,6	100,4	126,3	90,1	86,4	126,1	37,8	63,4
Ene-04	100,4	92,3	86,3	116,0	92,5	105,3	127,3	100,2	85,3	117,7	34,8	57,5
Feb-04	93,9	87,4	93,4	122,1	99,0	89,7	122,2	90,3	84,8	123,6	40,5	62,0
Mar-04	99,9	109,7	98,9	133,0	99,9	105,4	134,3	96,1	94,7	127,4	62,8	81,9
Abr-04	96,9	72,5	99,9	126,5	93,5	95,0	124,6	90,4	81,3	123,0	58,7	76,0
May-04	99,1	83,4	102,8	117,8	90,2	100,0	131,7	95,8	92,1	128,1	62,0	80,9
Jun-04	102,3	75,8	106,1	118,6	95,5	100,3	134,5	90,9	92,7	123,3	64,2	73,8
Jul-04	114,1	79,1	106,7	129,3	93,7	105,8	140,9	98,0	94,5	130,5	60,9	73,3
Ago-04	115,6	79,6	106,8	140,0	97,8	103,5	137,2	105,5	98,0	129,4	66,9	74,5
Sep-04	116,3	86,0	111,6	130,1	99,7	103,8	135,3	101,9	105,6	124,6	71,9	70,8
Últimas Variaciones anuales, %												
Jul-04	4,7	-13,9	12,6	12,7	19,5	4,3	7,1	0,0	11,2	1,9	69,2	17,8
Ago-04	6,9	0,3	9,7	16,7	15,1	2,0	12,5	8,1	17,5	-1,7	52,0	11,7
Sep-04	5,8	-10,3	15,2	11,1	6,7	9,1	9,7	13,9	16,3	0,2	54,0	15,7
Últimas Variaciones mensuales, %												
Jul-04	11,5	4,4	0,6	9,0	-1,9	5,5	4,8	7,8	1,9	5,8	-5,1	-0,7
Ago-04	1,3	0,6	0,1	8,3	4,4	-2,2	-2,6	7,7	3,7	-0,8	9,9	1,6
Sep-04	0,6	8,0	4,5	-7,1	1,9	0,3	-1,4	-3,4	7,8	-3,7	7,5	-5,0

Los datos del último mes son provisorios

Fuente: INDEC

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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04
Nivel general	86,0	91,4	100,0	99,6	89,2	87,8	78,0	82,2	78,7	71,8	62,4	69,1	74,3	75,0	73,9	79,2	85,8	89,1	85,8	91,1
15 Alimentos y Bebidas	94,6	94,8	100,0	102,0	100,7	98,7	86,0	91,5	93,7	89,4	79,2	81,5	90,3	85,2	79,2	88,7	104,2	101,1	97,4	105,3
16 Productos de Tabaco	99,4	99,3	100,0	102,8	109,4	105,9	100,9	88,3	87,1	78,1	90,2	101,6	94,2	97,8	90,2	146,1	88,4	84,5	108,3	124,6
17 Productos Textiles	98,1	105,2	100,0	88,5	60,1	60,6	46,8	59,1	48,4	37,6	22,5	30,4	41,0	38,9	22,5	55,9	54,1	49,5	51,7	63,4
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pieles	92,9	102,1	100,0	88,3	73,6	67,0	64,7	69,9	69,5	55,8	35,4	37,2	54,0	57,4	35,4	62,9	62,7	67,5	59,1	63,0
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	76,7	92,8	100,0	90,1	82,1	88,1	75,7	82,3	69,9	66,4	58,9	82,5	89,1	93,8	58,9	92,2	111,9	111,0	110,3	124,3
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	67,0	69,9	100,0	102,5	90,0	83,3	74,4	75,4	69,4	64,7	56,0	73,9	87,4	96,1	56,0	91,5	104,2	112,8	101,4	115,0
21Papel y Productos de Papel	98,9	101,7	100,0	101,9	100,7	101,0	94,4	93,4	89,1	88,5	78,2	90,7	84,1	82,6	78,2	89,8	93,2	96,5	102,8	101,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	76,6	84,9	100,0	99,5	90,1	92,7	77,1	76,4	75,5	72,6	51,8	60,2	66,7	75,9	51,8	69,1	81,3	97,7	82,6	84,3
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	90,2	91,5	100,0	95,7	97,7	98,5	93,6	95,2	91,5	77,3	98,9	91,6	83,8	89,9	98,9	88,3	93,9	97,1	105,1	88,1
24 Sustancias y Productos Quimicos	87,7	93,6	100,0	102,8	96,0	96,2	87,6	91,5	89,0	83,1	73,4	74,6	79,9	80,1	73,4	82,7	89,4	90,6	88,9	91,6
25 Productos de Caucho y Plastico	75,6	89,5	100,0	103,4	92,4	93,6	90,4	91,4	88,4	82,2	76,4	83,0	97,4	105,8	76,4	101,6	101,4	118,7	108,3	110,8
26 Productos Minerales No Metalicos	88,3	89,4	100,0	100,4	89,3	74,3	65,9	64,7	59,0	50,6	39,9	50,0	54,4	58,0	39,9	64,0	71,3	77,4	76,3	77,3
27 Metales Comunes	80,5	89,9	100,0	104,3	80,3	84,0	83,2	85,3	75,7	69,8	74,7	88,1	84,6	85,3	74,7	98,2	92,6	94,3	91,2	94,9
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96,0	99,5	100,0	97,2	77,9	75,8	75,2	72,4	61,4	53,5	31,7	41,6	47,6	53,6	31,7	57,7	66,2	75,9	67,4	70,1
29 Maquinaria y Equipo NCP	89,2	95,2	100,0	96,3	71,8	68,8	59,3	68,8	64,9	57,1	50,1	60,3	65,1	73,5	50,1	75,7	77,4	95,5	89,4	94,8
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	86,9	75,8	100,0	105,5	134,8	99,5	87,8	129,9	85,2	61,9	14,0	53,5	28,8	37,3	14,0	52,3	43,9	42,9	45,5	50,1
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	86,3	90,5	100,0	103,5	84,7	78,2	69,5	76,9	66,9	52,8	21,6	29,7	37,9	43,6	21,6	57,5	60,7	62,8	58,3	71,8
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	54,5	85,5	100,0	100,8	86,4	78,8	54,2	66,1	56,8	56,6	26,4	16,3	15,8	18,9	26,4	26,2	43,2	54,8	40,2	48,8
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	79,8	75,1	100,0	91,0	84,3	78,5	71,4	66,3	63,5	53,0	29,2	43,7	44,9	49,1	29,2	53,7	62,9	67,7	57,8	97,8
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	67,3	74,0	100,0	92,6	64,6	65,2	48,9	60,8	52,3	37,3	29,3	57,1	55,9	50,6	29,3	52,3	53,3	56,6	53,4	69,1
35 Equipo de Transporte NCP	85,7	87,9	100,0	108,3	85,4	61,1	47,7	66,3	43,5	36,8	29,0	41,4	55,9	57,1	29,0	72,3	49,9	75,1	54,1	63,4
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,0	76,3	100,0	100,7	80,0	74,0	58,2	58,9	57,4	47,7	25,2	25,8	33,9	37,8	25,2	47,5	49,6	50,1	48,8	50,7

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

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.3: Índice de obreros ocupados en la Industria

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04
Nivel general	102,71	99,03	100,00	96,98	88,55	82,14	79,7	78,3	76,3	72,7	70,4	69,5	69,4	69,6	71,5	72,7	73,9	75,2	78,4	80,3
15 Alimentos y Bebidas	103,9	100,0	100,0	96,9	93,4	88,5	87,4	85,9	84,8	81,0	80,5	80,7	81,0	79,8	83,4	84,4	85,3	84,9	89,6	91,4
16 Productos de Tabaco	103,5	90,8	100,0	86,4	77,4	76,8	85,9	112,0	87,8	56,9	95,1	117,4	104,2	78,7	107,6	123,0	100,1	72,2	118,7	140,0
17 Productos Textiles	98,5	98,1	100,0	90,3	77,5	72,4	70,2	72,5	70,2	66,2	61,0	60,7	60,2	62,6	64,4	68,6	69,3	70,0	72,6	74,7
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	109,2	102,5	100,0	93,9	81,6	73,5	66,6	66,4	65,5	62,7	56,6	53,3	52,0	52,7	54,7	56,5	57,9	58,7	60,9	64,8
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	101,0	98,5	100,0	97,0	93,3	91,0	89,2	87,2	85,3	76,8	73,7	76,0	78,5	80,0	82,8	86,5	89,9	92,1	94,8	98,1
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	98,5	92,1	100,0	100,7	95,1	84,2	81,9	81,4	78,3	74,0	70,6	69,7	71,1	73,1	74,0	73,5	76,0	79,9	82,3	82,3
21Papel y Productos de Papel	109,8	108,1	100,0	88,7	80,6	77,0	75,3	74,7	73,7	72,2	71,0	69,8	69,8	69,3	69,0	69,7	70,8	71,7	73,0	73,6
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	108,6	104,6	100,0	102,9	99,2	93,9	92,7	88,3	87,0	84,5	80,5	78,3	77,0	76,7	76,0	75,4	75,8	77,2	78,0	77,7
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	106,1	103,2	100,0	99,7	96,1	88,7	87,6	87,2	87,2	86,5	87,1	88,0	87,8	87,0	86,9	86,9	86,9	87,3	88,6	88,6
24 Sustancias y Productos Quimicos	101,2	100,0	100,0	98,2	92,6	89,1	86,4	85,6	85,0	83,1	81,1	80,4	80,3	81,0	80,9	81,4	84,4	86,2	87,1	87,5
25 Productos de Caucho y Plastico	95,8	95,9	100,0	99,1	90,1	84,6	83,4	81,7	79,3	77,1	75,1	74,7	75,5	76,8	79,8	79,1	80,4	84,6	86,7	85,8
26 Productos Minerales No Metalicos	100,5	97,0	100,0	94,8	85,5	77,7	73,4	71,8	69,1	64,3	59,6	57,7	57,1	57,8	58,4	59,3	60,9	63,2	66,1	68,9
27 Metales Comunes	100,7	100,4	100,0	97,6	89,1	83,7	82,0	80,5	78,1	76,3	74,8	73,4	73,3	74,1	75,3	76,1	77,4	81,2	81,2	81,7
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	94,1	92,3	100,0	96,5	83,1	77,2	75,5	67,3	63,3	61,4	58,7	55,4	55,3	58,4	61,3	60,8	59,9	61,2	64,9	67,0
29 Maquinaria y Equipo NCP	103,5	99,3	100,0	102,4	93,8	80,3	74,7	74,0	72,9	69,1	65,8	64,2	64,1	66,3	66,3	69,3	71,8	76,2	80,6	84,0
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	116,1	111,9	100,0	81,6	76,7	76,9	82,9	80,4	77,0	81,7	81,6	79,3	75,7	72,4	73,8	71,0	80,0	80,9	90,7	98,4
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	103,2	97,3	100,0	97,1	83,1	72,8	71,0	69,9	67,2	63,0	59,1	56,8	57,0	58,5	59,8	62,0	63,3	64,3	66,8	69,7
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	107,3	96,8	100,0	99,5	88,5	80,5	71,8	73,9	66,2	59,4	53,5	47,6	45,7	45,4	47,0	47,0	47,3	52,0	52,8	59,6
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	101,2	98,5	100,0	96,0	92,7	75,1	74,3	70,9	73,2	71,3	67,6	64,2	63,4	63,7	61,2	64,9	68,6	71,5	73,9	73,9
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	111,4	100,1	100,0	99,5	77,0	67,0	61,9	60,9	58,6	55,6	52,5	50,5	48,9	47,5	47,1	47,8	48,7	50,0	51,9	55,0
35 Equipo de Transporte NCP	86,8	91,3	100,0	100,4	97,9	89,7	84,3	89,2	86,0	81,4	76,2	75,3	76,6	76,6	76,7	77,4	78,2	81,1	84,3	86,9
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	98,8	95,0	100,0	99,8	90,9	82,4	77,7	75,7	72,3	68,5	65,0	62,6	59,8	58,9	58,8	60,9	63,1	65,4	67,6	70,0

Fuente: Encuesta industrial (INDEC)

Cuadro 1.4: Intensidad laboral en la Industria*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04
Nivel general	95,4	98,2	100,0	98,3	96,9	96,5	89,0	95,4	95,0	90,1	78,4	91,6	95,9	95,1	89,3	97,7	99,8	97,4	93,0	95,2
15 Alimentos y Bebidas	97,3	97,7	100,0	99,3	99,5	98,0	93,0	95,8	98,0	94,5	88,5	96,4	98,7	95,2	91,2	96,1	98,8	96,5	93,4	94,7
16 Productos de Tabaco	96,1	96,7	100,0	98,7	98,5	95,5	92,8	91,0	84,4	93,1	92,1	98,3	90,1	93,4	101,1	100,8	92,6	103,7	100,7	101,1
17 Productos Textiles	98,3	100,4	100,0	97,0	95,3	94,6	84,9	94,2	91,7	78,6	63,4	84,7	92,6	92,9	87,6	98,2	100,8	96,4	91,2	93,6
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	91,1	100,0	100,0	99,1	98,5	101,6	100,1	106,8	106,5	98,0	66,0	80,8	92,1	97,3	92,5	101,7	105,3	99,8	92,6	94,9
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	90,4	92,8	100,0	95,1	93,8	94,3	80,2	86,6	81,3	80,7	67,1	88,3	95,2	98,8	92,8	99,5	97,5	93,2	85,9	90,6
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	93,8	93,8	100,0	102,7	100,3	98,1	85,8	95,1	95,4	84,4	72,0	89,6	99,3	96,4	92,5	99,6	101,6	97,0	96,8	98,9
21Papel y Productos de Papel	97,6	98,1	100,0	97,8	99,6	96,2	91,5	95,8	96,3	92,8	84,3	94,3	96,1	94,2	89,4	96,0	99,2	97,8	94,7	95,5
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	93,4	96,9	100,0	97,8	95,1	93,7	89,4	91,3	93,6	93,6	85,3	90,7	90,9	91,5	88,6	93,1	96,2	96,4	92,2	93,3
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	100,7	101,5	100,0	101,5	101,9	100,3	96,7	104,4	103,3	101,5	94,0	103,4	104,1	104,1	96,8	103,6	104,2	103,3	98,7	100,5
24 Sustancias y Productos Químicos	100,5	99,8	99,6	99,1	98,5	97,4	90,3	97,5	98,5	94,1	83,3	96,4	97,3	96,4	89,2	98,5	100,7	100,1	92,7	95,6
25 Productos de Caucho y Plastico	97,5	101,0	100,0	98,6	97,8	98,1	89,9	97,4	96,7	92,1	79,5	93,7	97,9	97,9	90,3	100,5	102,1	100,1	95,3	98,2
26 Productos Minerales No Metalicos	91,9	96,9	100,0	99,0	96,1	92,8	85,8	90,3	91,3	84,8	70,0	86,4	92,8	92,0	87,2	93,8	96,4	93,4	91,8	92,2
27 Metales Comunes	99,3	98,9	100,0	98,7	95,7	96,6	89,1	99,9	98,7	93,2	82,3	99,0	101,7	101,4	90,6	103,3	103,5	101,0	95,5	100,0
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	96,0	97,5	100,0	97,4	93,8	94,9	87,1	91,3	90,1	84,9	68,5	82,1	90,0	90,3	84,3	94,2	97,0	95,7	89,7	91,7
29 Maquinaria y Equipo NCP	89,0	96,5	100,0	98,4	96,1	96,0	85,7	95,8	96,5	91,9	74,3	88,8	95,1	95,4	90,1	101,3	104,6	102,4	97,3	101,4
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	97,5	95,7	100,0	98,9	104,7	98,9	82,1	101,1	100,7	100,4	87,5	94,7	95,1	99,1	94,5	100,2	100,2	102,3	95,6	92,5
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	94,1	98,2	100,0	100,6	97,7	97,2	86,0	96,1	92,6	88,6	72,8	85,5	90,5	91,4	81,0	94,0	97,8	95,4	85,8	87,1
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	92,0	99,7	100,0	94,7	92,8	93,7	85,1	93,0	89,6	83,9	57,7	73,7	80,7	78,9	71,7	80,0	88,2	92,2	88,9	83,2
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	84,7	89,2	100,0	101,2	100,5	100,2	90,4	101,0	102,2	98,8	85,8	96,6	100,7	100,4	95,2	105,6	108,4	107,9	97,5	99,8
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	92,4	100,8	100,0	94,6	88,3	93,4	77,2	94,6	83,6	73,7	60,1	82,9	89,5	89,8	78,1	95,8	97,7	98,0	92,4	96,2
35 Equipo de Transporte NCP	98,0	96,3	100,0	97,4	93,0	91,2	88,4	99,3	93,1	91,7	74,9	88,6	90,3	92,1	83,1	97,8	95,8	90,6	87,9	90,8
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	100,1	102,6	100,0	99,8	98,7	95,7	91,0	97,4	97,7	93,8	66,3	80,7	90,0	91,7	85,2	98,0	102,8	99,2	90,7	92,8

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

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

Cuadro 1.5: Productividad por hora en la Industria*

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04
Nivel general	87,9	94,1	100,0	104,5	103,9	110,7	110,0	110,1	108,6	109,6	113,1	108,6	111,8	113,4	115,7	111,5	116,3	121,7	117,8	119,2
15 Alimentos y Bebidas	93,6	97,1	100,0	106,0	108,4	113,8	105,8	111,3	112,7	116,7	111,2	104,8	113,0	112,1	108,3	109,4	123,6	123,3	116,4	121,8
16 Productos de Tabaco	98,7	112,5	100,0	120,5	143,5	144,4	126,6	86,7	117,5	147,4	102,9	88,0	100,3	133,2	115,4	117,8	95,3	112,9	90,6	88,1
17 Productos Textiles	101,0	106,0	100,0	100,9	81,4	88,5	78,6	86,5	75,1	72,3	58,3	59,1	73,4	66,9	77,2	82,9	77,4	73,3	78,1	90,7
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	94,0	99,5	100,0	94,9	91,6	89,7	96,9	98,6	99,5	90,8	94,7	86,3	112,8	112,0	113,4	109,5	102,9	115,3	104,9	102,4
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	84,3	101,5	100,0	97,6	93,8	102,6	105,7	109,0	100,8	107,1	119,1	122,9	119,2	118,7	112,5	107,2	127,7	129,4	135,5	140,0
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	72,9	80,7	100,0	99,1	94,4	100,8	105,9	97,5	93,0	103,7	110,1	118,4	123,9	136,3	122,2	125,0	135,0	145,4	127,3	141,2
21Papel y Productos de Papel	92,4	96,0	100,0	117,5	125,4	136,4	136,9	130,5	125,6	132,1	130,7	138,0	125,4	126,4	144,0	134,2	132,8	137,6	148,7	145,0
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	75,3	83,7	100,0	98,8	95,5	105,4	93,1	94,8	92,8	91,8	75,4	84,8	95,4	108,2	96,0	98,5	111,4	131,4	114,8	116,3
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	84,5	87,3	100,0	94,5	99,7	110,7	110,5	104,6	101,6	88,0	120,7	100,7	91,6	99,3	122,1	98,1	103,6	107,7	120,2	98,9
24 Sustancias y Productos Quimicos	86,3	93,9	100,4	105,7	105,3	110,9	112,3	109,6	106,4	106,2	108,6	96,3	102,2	102,6	112,1	103,2	105,1	105,0	110,1	109,4
25 Productos de Caucho y Plastico	80,9	92,3	100,0	105,8	104,8	112,9	120,5	114,8	115,2	115,7	128,1	118,6	131,7	140,7	138,6	127,8	123,5	140,1	131,2	131,4
26 Productos Minerales No Metalicos	95,7	95,2	100,0	106,9	108,6	103,0	104,6	99,8	93,5	92,8	95,7	100,2	102,6	109,1	112,5	115,0	121,5	131,2	125,8	121,7
27 Metales Comunes	80,5	90,6	100,0	108,3	94,1	103,9	113,8	106,2	98,2	98,1	121,4	121,2	113,5	113,5	124,7	125,0	115,7	114,9	117,6	116,1
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,5	110,4	100,0	103,4	100,0	103,4	114,2	117,9	107,7	102,6	78,9	91,6	95,6	101,6	103,6	100,6	113,9	129,4	115,7	114,1
29 Maquinaria y Equipo NCP	97,1	99,6	100,0	95,6	79,7	89,2	92,5	97,0	92,3	90,0	102,4	105,8	106,7	116,2	104,5	107,8	103,1	122,5	113,9	111,3
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	76,8	70,8	100,0	130,7	167,8	130,9	129,0	159,8	109,9	75,5	19,5	71,2	40,0	51,9	56,3	73,6	54,8	51,8	52,5	55,1
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	89,6	95,0	100,0	105,9	104,3	110,6	113,8	114,5	107,5	94,6	50,1	61,2	73,4	81,5	90,3	98,8	98,0	102,3	101,7	118,2
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	55,2	88,4	100,0	107,0	105,2	104,4	88,7	96,2	95,8	113,5	85,6	46,4	42,7	52,7	55,7	69,6	103,4	114,3	85,7	98,6
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	93,2	85,8	100,0	93,7	90,4	104,3	106,2	92,5	84,8	75,3	50,3	70,4	70,4	76,7	84,2	78,3	84,6	87,8	80,3	132,6
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	65,4	73,0	100,0	98,4	94,9	104,3	102,2	105,7	106,8	91,0	92,8	136,3	127,8	118,7	130,3	114,1	111,9	115,5	111,4	130,7
35 Equipo de Transporte NCP	102,0	99,3	100,0	110,8	93,8	74,7	63,9	74,9	54,3	49,3	50,7	62,1	80,9	80,9	86,0	95,6	66,6	102,3	73,1	80,4
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	68,9	78,5	100,0	101,1	89,2	93,8	82,4	79,9	81,3	74,3	58,6	51,0	62,9	70,1	81,2	79,7	76,6	77,2	79,5	78,0

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

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

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

Base 1997=100

Descripción	1995	1996	1997	1998	1999	2000	I-01	II-01	III-01	IV-01	I-02	II-02	III-02	IV-02	I-03	II-03	III-03	IV-03	I-04	II-04
Nivel general	102,7	103,4	100,0	100,3	99,6	100,1	99,9	97,6	95,0	97,7	89,4	93,9	102,0	110,7	110,8	115,1	120,9	139,5	148,3	150,2
15 Alimentos y Bebidas	102,7	102,5	100,0	102,3	102,8	102,4	100,3	99,0	98,2	101,8	96,7	101,7	108,2	113,7	112,7	116,0	122,5	144,3	150,9	153,8
16 Productos de Tabaco	109,7	110,8	100,0	103,3	104,4	95,1	88,7	74,5	76,9	101,1	78,0	73,3	77,9	97,5	94,6	93,4	100,9	139,4	118,6	113,4
17 Productos Textiles	113,0	108,0	100,0	97,9	96,9	96,4	91,3	90,1	86,9	84,5	71,0	82,1	93,7	102,2	100,1	107,5	114,9	134,3	143,3	146,0
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	108,9	108,4	100,0	96,8	94,6	95,6	97,6	96,2	93,7	91,4	73,5	78,1	94,8	113,8	107,3	114,5	123,1	148,5	158,2	163,0
19 Curtido y Terminacion de Cueros, Fab. de Productos de Cuero	114,8	109,8	100,0	94,8	93,8	92,2	87,2	82,8	79,9	80,0	76,4	85,1	90,7	99,3	101,4	108,7	107,4	121,5	129,5	137,4
20 Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho	99,5	102,6	100,0	102,3	100,2	99,1	98,2	94,5	91,3	88,5	84,9	91,3	102,1	109,8	115,9	124,3	131,4	144,0	156,3	160,0
21Papel y Productos de Papel	114,8	107,1	100,0	93,7	95,1	95,2	95,8	92,9	91,6	93,1	89,4	94,9	98,0	102,8	107,8	107,8	113,3	128,1	138,1	138,9
22 Edicion e Impresión; Reproducción de Grabaciones	102,5	100,5	100,0	97,1	94,2	96,1	95,6	94,2	94,8	100,8	92,9	91,9	91,0	96,1	98,9	100,3	105,0	119,5	126,3	127,1
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petroleo	99,0	101,7	100,0	101,5	105,1	108,3	113,9	109,2	104,0	110,9	112,2	112,2	118,0	126,8	142,1	138,3	139,6	150,4	166,2	158,7
24 Sustancias y Productos Químicos	92,9	98,2	100,0	102,0	102,5	103,1	106,1	101,9	97,7	101,1	96,2	101,0	104,2	112,9	117,9	119,4	122,0	133,8	150,3	145,1
25 Productos de Caucho y Plastico	104,4	102,8	100,0	101,4	99,8	99,6	96,9	94,8	92,4	93,5	89,3	91,6	100,6	107,4	108,3	113,2	119,9	138,9	148,8	149,3
26 Productos Minerales No Metalicos	91,1	96,9	100,0	101,2	103,4	98,3	100,6	96,4	94,0	93,4	84,8	91,1	102,9	108,0	111,2	115,1	120,1	133,1	140,3	142,0
27 Metales Comunes	85,9	94,5	100,0	101,6	98,5	102,7	110,4	104,2	103,4	107,6	103,4	101,3	109,9	135,1	125,2	131,5	127,4	151,4	158,8	170,9
28 Metal, Excepto Maquinaria y Equipo	106,6	106,6	100,0	99,9	96,8	101,1	103,9	102,2	99,8	101,0	88,2	91,3	101,3	107,1	108,6	118,2	126,2	146,7	158,6	156,2
29 Maquinaria y Equipo NCP	102,0	102,9	100,0	101,4	99,4	100,5	98,7	100,5	97,8	102,7	90,2	94,8	105,0	120,6	115,3	121,7	124,3	141,2	149,3	153,0
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informatica	125,2	120,9	100,0	104,3	107,4	109,9	115,7	115,0	110,6	116,5	122,1	111,2	132,5	128,8	136,8	142,4	150,5	162,5	169,2	180,1
31 Maquinaria y Aparatos Electricos NCP	106,2	103,7	100,0	106,3	106,7	105,5	107,2	105,0	98,8	102,3	95,0	99,7	103,4	110,1	112,4	114,5	123,2	138,9	149,6	151,9
32 Equipos y Aparatos de radio, Television y Comunicaciones	103,3	108,2	100,0	102,6	102,4	111,0	101,4	102,3	100,7	101,7	83,4	86,8	89,8	94,7	92,3	93,7	103,3	118,9	127,5	123,1
33 Instrumentos Medicos y de Precisión	85,9	93,0	100,0	104,4	103,3	106,9	105,6	107,0	99,2	96,3	96,3	94,3	100,7	103,9	107,9	109,3	112,4	124,0	137,3	140,6
34 Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques	104,9	109,4	100,0	96,3	94,9	101,3	104,0	100,8	91,9	102,0	87,4	92,5	105,1	114,9	116,9	116,2	127,7	147,4	154,7	153,4
35 Equipo de Transporte NCP	122,3	112,3	100,0	100,8	100,3	100,5	104,0	100,9	97,6	95,8	91,9	87,9	91,4	96,1	99,8	106,0	115,0	126,5	144,9	148,2
36 De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP	109,8	108,0	100,0	103,3	102,6	100,1	102,3	97,9	96,6	98,2	82,9	81,2	94,4	103,5	108,3	114,0	122,7	137,6	149,2	147,4

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial

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

Base 1997=100

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

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

Fuente: CEP en base a Encuesta Industrial (INDEC)

Cuadro 2: Precios relativos

Base 1999=100

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

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 2.1: Precios Internacionales de los principales commodities

Periodo	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	Maiz U\$S/tn	Petróleo WTI U\$S/barril	Fertilizantes Índice 1990=100	Cueros centavos/libra	Aluminio U\$S/tn	Semillas de soja U\$S/tn	Aceite de soja U\$S/tn
1990	98,9	178,8	130,9	3392,2	451,9	136,0	107,3	24,5	119,8	90,1	1639,7	246,8	447,5
1991	85,3	168,8	194,7	3500,1	435,2	84,4	102,9	21,5	123,7	77,6	1304,1	239,6	453,9
1992	104,9	181,0	253,9	3439,5	414,8	113,1	102,0	20,6	117,5	74,2	1256,3	235,5	428,7
1993	110,3	182,1	303,1	2695,3	500,0	123,5	100,3	18,5	99,6	78,2	1140,1	255,3	480,0
1994	94,4	167,4	229,5	2641,7	596,8	123,5	106,5	17,2	107,4	84,9	1475,6	252,8	616,2
1995	82,3	166,4	210,6	2643,4	608,3	154,7	115,8	18,4	118,8	86,2	1805,3	259,3	625,2
1996	130,6	243,9	168,1	3056,7	514,2	189,3	168,1	22,1	135,1	85,4	1507,0	304,5	551,6
1997	112,9	252,9	185,6	3612,4	539,3	148,8	117,1	19,2	136,7	86,2	1599,3	295,5	564,8
1998	70,3	149,8	172,6	3399,6	651,8	111,5	102,0	13,1	121,0	76,7	1357,5	242,8	625,9
1999	60,5	132,6	184,3	3105,9	431,3	96,3	90,3	18,1	77,9	72,2	1361,1	201,6	427,2
2000	81,3	166,6	193,2	2983,7	335,3	98,9	88,4	28,5	106,1	80,2	1549,1	211,8	338,1
2001	91,7	160,2	212,9	2969,6	417,3	107,7	89,7	25,6	98,8	84,6	1443,7	195,8	354,1
2002	84,9	156,4	212,7	2747,3	528,3	130,0	99,3	26,9	100,5	80,7	1349,9	212,9	454,6
2003	85,6	182,1	211,0	2646,3	543,9	138,6	105,4	31,1	106,2	68,3	1431,2	264,0	553,9
Ene-01	104,0	194,0	193,6	2893,9	335,0	110,4	95,2	26,0	100,9	85,3	1616,0	210,0	306,0
Feb-01	92,0	165,0	193,0	2893,9	329,0	106,7	92,0	29,6	100,9	84,5	1604,0	200,0	302,0
Mar-01	83,0	147,0	201,3	3016,7	356,0	103,5	90,3	27,2	100,9	93,3	1509,0	195,0	329,0
Abr-01	77,0	139,0	198,7	3016,7	368,0	101,1	88,0	27,4	100,9	101,3	1497,0	186,0	321,0
May-01	83,0	148,0	201,9	3012,3	366,0	102,6	84,1	28,6	98,5	102,3	1539,0	184,0	295,0
Jun-01	93,0	161,0	207,5	3034,3	391,0	97,4	83,3	27,6	96,0	97,5	1466,0	188,0	316,0
Jul-01	93,0	165,0	217,2	3049,2	426,0	108,0	91,7	26,4	96,6	87,9	1416,0	208,0	409,0
Ago-01	102,0	161,0	224,5	3031,8	436,0	105,9	93,1	27,5	97,2	76,9	1377,0	212,0	422,0
Sep-01	101,0	162,0	236,6	3031,8	417,0	107,6	90,1	26,1	96,9	73,1	1345,0	202,0	382,0
Oct-01	96,0	163,0	227,9	2927,7	447,0	115,0	86,6	22,2	96,9	70,9	1283,0	187,0	376,0
Nov-01	88,0	162,0	229,9	2928,5	559,0	116,4	89,5	19,6	99,6	72,9	1327,0	189,0	388,0
Dic-01	88,0	155,0	222,3	2798,5	578,0	118,2	91,9	19,3	100,1	69,3	1345,0	189,0	403,0
Ene-02	88,0	164,0	222,6	2825,0	537,0	121,7	92,0	19,7	100,1	68,4	1369,0	188,0	389,0
Feb-02	88,0	154,0	227,1	2786,0	518,0	113,4	90,8	20,7	103,4	72,2	1369,0	187,0	358,0
Mar-02	82,0	146,0	240,4	2756,0	499,0	116,6	89,6	24,4	103,4	80,3	1405,0	191,0	353,0
Abr-02	83,0	148,0	228,7	2734,0	477,0	113,0	87,1	26,2	100,6	83,7	1370,0	195,0	370,0
May-02	84,0	152,0	212,7	2766,0	504,0	110,9	90,3	27,0	102,5	84,1	1343,0	197,0	397,0
Jun-02	85,0	155,0	207,0	2775,0	533,0	115,4	94,1	25,5	99,0	87,0	1354,0	200,0	438,0
Jul-02	84,5	160,0	214,3	2771,0	539,7	123,5	98,7	25,8	98,3	84,4	1338,0	218,0	470,0
Ago-02	87,0	156,0	211,1	2772,0	566,0	130,1	108,9	26,8	101,2	85,6	1292,0	227,0	503,0
Sep-02	90,0	162,0	205,2	2671,0	512,0	151,8	114,1	28,3	102,2	85,7	1301,0	236,0	494,0
Oct-02	90,0	158,0	191,7	2688,0	521,0	156,8	109,7	27,5	99,8	85,7	1311,0	229,0	517,0
Nov-02	84,0	163,0	191,9	2706,0	573,0	160,0	108,9	24,5	97,8	81,2	1372,0	243,0	577,0
Dic-02	73,0	159,0	200,0	2718,0	560,0	146,2	107,0	27,9	97,6	70,6	1375,0	241,0	585,0
Ene-03	70,0	163,0	218,5	2656,0	551,0	137,5	106,1	33,0	96,2	69,8	1378,0	244,0	535,0
Feb-03	70,0	170,0	214,0	2651,0	543,0	140,8	105,9	35,8	99,8	70,9	1422,0	243,0	521,0
Mar-03	70,0	166,0	210,3	2661,0	518,0	129,4	105,6	33,3	103,5	70,1	1389,0	241,0	508,0
Abr-03	66,0	161,0	202,8	2618,0	517,0	125,8	105,5	28,2	104,1	68,0	1332,0	251,0	524,0
May-03	71,0	174,0	194,7	2590,0	541,0	129,2	107,5	28,1	104,6	64,0	1398,0	250,0	538,0
Jun-03	78,0	176,0	205,5	2590,0	552,0	126,3	107,3	30,7	105,6	61,0	1410,0	239,0	541,0
Jul-03	76,0	164,0	178,6	2625,0	532,0	129,0	96,8	30,8	106,9	64,0	1436,0	230,0	523,0
Ago-03	83,0	169,0	200,9	2675,0	481,0	144,2	100,7	31,6	106,5	69,0	1456,0	237,0	512,0
Sep-03	95,0	184,0	213,9	2687,0	507,0	138,4	104,1	28,3	108,2	71,0	1416,0	264,0	558,0
Oct-03	103,0	215,0	216,9	2686,0	573,0	142,8	105,4	30,4	113,2	70,0	1474,0	310,0	624,0
Nov-03	121,0	225,0	244,2	2642,0	599,0	160,9	108,5	31,1	112,7	71,0	1508,0	327,0	625,0
Dic-03	124,0	218,0	231,1	2674,0	613,0	158,8	111,2	32,1	112,7	71,0	1555,0	332,0	638,0
Ene-04	105,0	230,0	238,0	2768,0	621,0	155,9	115,5	34,2	116,9	72,0	1606,0	350,0	658,0
Feb-04	76,0	222,0	219,4	2779,7	646,0	157,5	123,5	34,7	120,2	70,0	1686,0	368,0	689,0
Mar-04	80,0	246,0	214,4	2774,0	628,0	156,5	127,9	36,7	121,1	67,0	1656,0	413,0	691,0
Abr-04	98,0	253,0	225,1	2765,0	614,0	157,2	133,5	36,7	121,1	64,0	1730,0	358,0	671,0
May-04	95,0	233,0	252,7	2770,0	597,0	148,3	128,2	40,3	123,3	63,0	1623,0	316,0	632,0
Jun-04	87,0	205,0	257,1	2769,0	550,0	137,2	123,3	38,0	123,3	65,0	1678,0	295,0	581,0
Jul-04	82,0	168,0	267,6	2732,0	544,0	131,6	104,9	40,8	130,1	68,0	1709,0	279,0	597,0
Ago-04	77,0	155,0	280,7	2732,0	547,0	129,1	104,1	44,9	131,7	69,0	1692,0	265,0	610,0
Sep-04	77,0	159,0	277,0	2732,0	573,0	138,2	97,9	45,9	131,7	68,0	1724,0	260,0	585,0

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

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

\$ corrientes / kwh						
Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0,1469	0,1474	0,0963	0,0969	0,0622	0,0629
1995	0,1483	0,1500	0,0967	0,0980	0,0617	0,0630
1996	0,1543	0,1529	0,1011	0,1008	0,0647	0,0655
1997	0,1513	0,1524	0,0977	0,0986	0,0618	0,0629
1998	0,1507	0,1509	0,0966	0,0973	0,0606	0,0621
1999	0,1504	0,1519	0,0961	0,0974	0,0600	0,0614
2000	0,1489	0,1486	0,0928	0,0928	0,0548	0,0545
2001	0,1438	0,1437	0,0864	0,0863	0,0470	0,0469
2002	0,1457	0,1461	0,0875	0,0882	0,0479	0,0481
2003	0,1682	0,1669	0,0987	0,0984	0,0519	0,0511
Ene-01	0,1467	0,1468	0,0899	0,0899	0,0503	0,0503
Feb-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
Mar-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
Abr-01	0,1471	0,1458	0,0893	0,0889	0,0502	0,0496
May-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Jun-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Jul-01	0,1490	0,1486	0,0919	0,0917	0,0519	0,0524
Ago-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Sep-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Oct-01	0,1393	0,1399	0,0823	0,0820	0,0430	0,0428
Nov-01	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Dic-01	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Ene-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Feb-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Mar-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
Abr-02	0,1365	0,1373	0,0781	0,0791	0,0390	0,0393
May-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Jun-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Jul-02	0,1511	0,1526	0,0934	0,0945	0,0531	0,0533
Ago-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Sep-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Oct-02	0,1498	0,1497	0,0915	0,0923	0,0522	0,0522
Nov-02	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Dic-02	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Ene-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Feb-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Mar-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Abr-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
May-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Jun-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Jul-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Ago-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Sep-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Oct-03	0,1720	0,1706	0,1002	0,0999	0,0521	0,0510
Nov-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Dic-03	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Ene-04	0,1496	0,1485	0,0914	0,0912	0,0512	0,0516
Feb-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Mar-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Abr-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
May-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Jun-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Jul-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Ago-04	0,1692	0,1731	0,1232	0,1266	0,0815	0,0830
Sep-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Últimas Variaciones anuales. %						
Abr-04	13,1	16,5	34,9	38,9	59,0	60,9
May-04	13,1	16,5	34,9	38,9	59,0	60,9
Jun-04	13,1	16,5	34,9	38,9	59,0	60,9
Jul-04	13,1	16,5	34,9	38,9	59,0	60,9
Ago-04	13,1	16,5	34,9	38,9	59,0	60,9
Sep-04	31,7	31,0	63,2	62,6	105,2	103,4
Últimas Variaciones mensuales. %						
Abr-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
May-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jun-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jul-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Ago-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sep-04	16,5	12,4	21,0	17,1	29,0	26,5

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

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

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

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

Fuente: CEP, en base a ENRE

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

₡ de Septiembre de 2004 / kwh - Ajustado por IPIM

Período	Consumo Típico Baja Tensión		Consumo Típico Media Tensión		Consumo Típico Alta Tensión	
	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR	EDENOR	EDESUR
1994	0,3529	0,3541	0,2314	0,2328	0,1494	0,1512
1995	0,3347	0,3384	0,2183	0,2211	0,1393	0,1423
1996	0,3374	0,3344	0,2212	0,2204	0,1414	0,1432
1997	0,3304	0,3328	0,2134	0,2154	0,1349	0,1374
1998	0,3403	0,3407	0,2181	0,2196	0,1368	0,1401
1999	0,3530	0,3565	0,2256	0,2287	0,1407	0,1441
2000	0,3360	0,3353	0,2095	0,2093	0,1238	0,1231
2001	0,3320	0,3317	0,1993	0,1992	0,1083	0,1082
2002	0,2001	0,2008	0,1193	0,1204	0,0644	0,0646
2003	0,1655	0,1642	0,1010	0,1008	0,0567	0,0571
Ene-01	0,3323	0,3324	0,2035	0,2037	0,1139	0,1139
Feb-01	0,3327	0,3298	0,2020	0,2010	0,1136	0,1122
Mar-01	0,3349	0,3320	0,2033	0,2023	0,1144	0,1129
Abr-01	0,3355	0,3326	0,2037	0,2027	0,1146	0,1131
Mav-01	0,3398	0,3388	0,2095	0,2090	0,1183	0,1194
Jun-01	0,3413	0,3403	0,2105	0,2100	0,1189	0,1199
Jul-01	0,3425	0,3416	0,2112	0,2107	0,1193	0,1203
Ago-01	0,3217	0,3230	0,1900	0,1895	0,0993	0,0988
Sep-01	0,3231	0,3244	0,1909	0,1903	0,0997	0,0993
Oct-01	0,3280	0,3293	0,1938	0,1932	0,1013	0,1008
Nov-01	0,3259	0,3277	0,1866	0,1888	0,0932	0,0939
Dic-01	0,3265	0,3283	0,1869	0,1891	0,0934	0,0940
Ene-02	0,3070	0,3087	0,1757	0,1778	0,0878	0,0884
Feb-02	0,2733	0,2748	0,1564	0,1583	0,0782	0,0787
Mar-02	0,2428	0,2441	0,1390	0,1406	0,0694	0,0699
Abr-02	0,2025	0,2036	0,1159	0,1172	0,0579	0,0583
Mav-02	0,1996	0,2015	0,1234	0,1247	0,0701	0,0703
Jun-02	0,1839	0,1856	0,1137	0,1149	0,0646	0,0648
Jul-02	0,1757	0,1774	0,1086	0,1098	0,0618	0,0619
Ago-02	0,1658	0,1657	0,1012	0,1022	0,0578	0,0578
Sep-02	0,1619	0,1617	0,0988	0,0998	0,0564	0,0564
Oct-02	0,1611	0,1609	0,0983	0,0993	0,0561	0,0561
Nov-02	0,1636	0,1623	0,0999	0,0997	0,0560	0,0564
Dic-02	0,1642	0,1630	0,1003	0,1001	0,0562	0,0567
Ene-03	0,1635	0,1623	0,0998	0,0996	0,0560	0,0564
Feb-03	0,1629	0,1617	0,0995	0,0993	0,0558	0,0562
Mar-03	0,1640	0,1628	0,1001	0,0999	0,0562	0,0566
Abr-03	0,1671	0,1658	0,1020	0,1018	0,0572	0,0576
Mav-03	0,1682	0,1669	0,1027	0,1025	0,0576	0,0580
Jun-03	0,1684	0,1671	0,1028	0,1026	0,0577	0,0581
Jul-03	0,1685	0,1672	0,1028	0,1026	0,0577	0,0581
Ago-03	0,1662	0,1649	0,1015	0,1012	0,0569	0,0573
Sep-03	0,1665	0,1652	0,1016	0,1014	0,0570	0,0574
Oct-03	0,1656	0,1643	0,1011	0,1009	0,0567	0,0571
Nov-03	0,1639	0,1627	0,1001	0,0998	0,0561	0,0565
Dic-03	0,1611	0,1599	0,0983	0,0981	0,0552	0,0556
Ene-04	0,1616	0,1604	0,0987	0,0985	0,0554	0,0558
Feb-04	0,1803	0,1844	0,1313	0,1349	0,0868	0,0885
Mar-04	0,1795	0,1836	0,1307	0,1343	0,0864	0,0881
Abr-04	0,1780	0,1821	0,1297	0,1332	0,0857	0,0874
Mav-04	0,1758	0,1798	0,1280	0,1315	0,0847	0,0863
Jun-04	0,1754	0,1794	0,1277	0,1312	0,0845	0,0861
Jul-04	0,1738	0,1778	0,1266	0,1300	0,0837	0,0853
Ago-04	0,1697	0,1736	0,1236	0,1270	0,0817	0,0833
Sep-04	0,1970	0,1946	0,1491	0,1482	0,1052	0,1050
Últimas Variaciones anuales, %						
Abr-04	6,6	9,8	27,1	30,8	49,9	51,6
Mav-04	4,5	7,7	24,7	28,4	47,0	48,7
Jun-04	4,2	7,3	24,2	27,9	46,5	48,2
Jul-04	3,2	6,3	23,1	26,7	45,1	46,8
Ago-04	2,1	5,2	21,8	25,4	43,6	45,3
Sep-04	18,4	17,8	46,7	46,1	84,5	82,9
Últimas Variaciones mensuales, %						
Abr-04	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8
Mav-04	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3	-1,3
Jun-04	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Jul-04	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9	-0,9
Ago-04	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4
Sep-04	16,1	12,1	20,7	16,7	28,7	26,1

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

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

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

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

Fuente: CEP, en base a ENRE

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

\$ corrientes / Miles de m3

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	Promedio*
1994	79,66	76,39	61,49	72,81	69,06	69,52	68,84	64,08	71,11
1995	86,55	81,30	62,72	79,08	74,84	74,41	72,90	64,31	75,42
1996	90,75	85,21	65,79	81,65	78,58	78,04	74,25	66,31	78,23
1997	89,70	84,57	65,99	85,49	77,90	78,57	72,50	64,99	76,67
1998	89,06	79,70	63,69	81,54	75,40	76,17	74,17	63,46	75,04
1999	87,08	78,78	59,70	75,74	73,68	72,41	72,92	61,24	73,08
2000	89,89	81,92	62,04	78,93	77,53	75,15	73,69	63,05	77,88
2001	93,94	84,56	63,60	80,48	78,83	78,48	76,21	65,46	78,95
2002	96,89	88,14	67,12	82,23	82,80	80,64	78,94	67,01	81,28
2003	103,44	98,41	73,47	88,45	89,04	88,33	88,42	76,79	90,33
Ene-01	91,85	82,93	63,16	79,59	78,04	75,87	75,16	65,75	77,85
Feb-01	91,85	82,93	63,16	79,59	78,04	75,87	75,16	65,75	77,85
Mar-01	91,17	82,89	63,25	79,58	77,69	75,63	75,18	65,68	78,15
Abr-01	91,17	82,89	63,25	79,58	77,69	75,63	75,18	65,68	78,15
May-01	91,84	83,09	62,52	79,28	77,79	75,89	75,37	65,65	77,40
Jun-01	91,84	83,09	62,52	79,28	77,79	75,89	75,37	65,65	77,40
Jul-01	98,08	87,90	62,39	83,47	77,88	83,51	78,81	66,32	80,88
Ago-01	98,08	87,90	62,39	83,47	77,88	83,51	78,81	66,32	80,88
Sep-01	98,18	87,76	67,66	83,04	83,79	83,70	78,63	66,02	82,14
Oct-01	98,18	87,76	67,66	83,04	83,79	83,70	78,63	66,02	82,14
Nov-01	92,52	82,81	62,63	77,94	77,82	76,31	74,10	63,35	77,26
Dic-01	92,52	82,81	62,63	77,94	77,82	76,31	74,10	63,35	77,26
Ene-02	93,38	82,77	62,30	78,28	77,44	76,60	74,30	63,43	77,24
Feb-02	93,38	82,77	62,30	78,28	77,44	76,60	74,30	63,43	77,24
Mar-02	91,90	82,92	62,11	77,97	77,38	76,31	74,52	63,23	76,74
Abr-02	91,90	82,92	62,11	77,97	77,38	76,31	74,52	63,23	76,74
May-02	97,66	87,89	67,87	82,08	83,74	80,88	77,77	65,95	80,18
Jun-02	97,66	87,89	67,87	82,08	83,74	80,88	77,77	65,95	80,18
Jul-02	97,43	87,83	67,49	82,30	84,10	80,86	79,55	65,91	81,43
Ago-02	97,43	87,83	67,49	82,30	84,10	80,86	79,55	65,91	81,43
Sep-02	97,18	88,32	68,06	83,10	84,38	80,87	79,21	66,19	81,59
Oct-02	97,18	88,32	68,06	83,10	84,38	80,87	79,21	66,19	81,59
Nov-02	103,79	99,11	74,93	89,67	89,74	88,34	88,33	77,37	90,48
Dic-02	103,79	99,11	74,93	89,67	89,74	88,34	88,33	77,37	90,48
Ene-03	103,93	98,50	74,66	88,48	89,51	88,43	88,24	76,81	90,67
Feb-03	103,93	98,50	74,66	88,48	89,51	88,43	88,24	76,81	90,67
Mar-03	103,38	98,69	73,72	88,22	88,92	88,28	88,21	76,57	89,56
Abr-03	103,38	98,69	73,72	88,22	88,92	88,28	88,21	76,57	89,56
May-03	103,21	98,35	73,25	88,45	88,97	88,29	88,60	76,81	90,41
Jun-03	103,21	98,35	73,25	88,45	88,97	88,29	88,60	76,81	90,41
Jul-03	103,56	98,52	72,90	89,19	89,01	88,44	88,77	76,94	90,18
Ago-03	103,56	98,52	72,90	89,19	89,01	88,44	88,77	76,94	90,18
Sep-03	103,21	98,12	73,18	88,24	88,91	88,28	88,37	76,95	91,04
Oct-03	103,21	98,12	73,18	88,24	88,91	88,28	88,37	76,95	91,04
Nov-03	103,35	98,28	73,11	88,14	88,91	88,26	88,35	76,66	90,14
Dic-03	103,35	98,28	73,11	88,14	88,91	88,26	88,35	76,66	90,14
Ene-04	103,64	98,06	73,03	88,89	88,96	88,43	87,92	76,59	90,61
Feb-04	103,64	98,06	73,03	88,89	88,96	88,43	87,92	76,59	90,61
Mar-04	104,05	98,00	73,05	89,65	89,47	88,40	88,43	76,75	91,32
Abr-04	104,05	98,00	73,05	89,65	89,47	88,40	88,43	76,75	91,32
May-04	116,39	105,87	86,97	102,26	104,58	102,26	97,47	83,82	101,13
Jun-04	116,39	105,87	86,97	102,26	104,58	102,26	97,47	83,82	101,13
Jul-04	117,31	106,07	87,42	103,55	104,61	102,47	97,63	83,81	101,32
Ago-04	117,31	106,07	87,42	103,55	104,61	102,47	97,63	83,81	101,32
Últimas Variaciones anuales. %									
Mar-04	0,7	-0,7	-0,9	1,6	0,6	0,1	0,2	0,2	2,0
Abr-04	0,7	-0,7	-0,9	1,6	0,6	0,1	0,2	0,2	2,0
May-04	12,8	7,6	18,7	15,6	17,5	15,8	10,0	9,1	11,9
Jun-04	12,8	7,6	18,7	15,6	17,5	15,8	10,0	9,1	11,9
Jul-04	13,3	7,7	19,9	16,1	17,5	15,9	10,0	8,9	12,4
Ago-04	13,3	7,7	19,9	16,1	17,5	15,9	10,0	8,9	12,4
Últimas Variaciones mensuales. %									
Mar-04	0,4	-0,1	0,0	0,9	0,6	0,0	0,6	0,2	0,8
Abr-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
May-04	11,9	8,0	19,1	14,1	16,9	15,7	10,2	9,2	10,8
Jun-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Jul-04	0,8	0,2	0,5	1,3	0,0	0,2	0,2	0,0	0,2
Ago-04	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

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

(*) : 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 Agosto de 2004 / Miles de m3 - Ajustado por IPIM Nivel Gral.

Período	GRAN USUARIO- ID (1)								Promedio*
	BAN	METROGAS (I)	NOROESTE (II)	CENTRO (III)	CUYANA (IV)	LITORAL (V)	PAMPEANA (VI)	SUR (VII)	
1994	192,36	184,55	148,72	175,87	166,73	167,91	166,26	154,84	171,79
1995	195,44	183,58	141,63	178,57	169,02	168,05	164,63	145,28	170,32
1996	198,18	186,08	143,68	178,32	171,60	170,42	162,16	144,79	170,85
1997	194,66	183,52	143,21	185,53	169,04	170,50	157,33	141,03	166,36
1998	199,63	178,67	142,73	182,73	168,96	170,68	166,23	142,20	168,17
1999	203,05	183,69	139,22	176,60	171,79	168,83	170,02	142,78	170,39
2000	201,58	183,72	139,12	177,00	173,87	168,53	165,26	141,39	174,70
2001	215,57	194,04	145,94	184,65	180,90	180,10	174,85	150,16	181,14
2002	132,87	120,41	91,51	112,58	113,05	110,37	107,88	91,62	111,19
2003	114,05	108,51	81,01	97,53	98,17	97,39	97,50	84,67	99,60
Ene-01	206,79	186,72	142,20	179,19	175,71	170,82	169,22	148,03	175,26
Feb-01	206,58	186,53	142,06	179,01	175,54	170,65	169,05	147,88	175,09
Mar-01	206,50	187,75	143,26	180,24	175,98	171,31	170,28	148,77	177,01
Abr-01	206,71	187,94	143,41	180,42	176,15	171,48	170,45	148,92	177,19
May-01	208,02	188,21	141,60	179,58	176,19	171,89	170,73	148,70	175,31
Jun-01	208,86	188,97	142,17	180,30	176,90	172,58	171,41	149,29	176,01
Jul-01	223,72	200,50	142,31	190,40	177,65	190,49	179,75	151,28	184,49
Ago-01	224,92	201,56	143,07	191,42	178,59	191,50	180,71	152,09	185,48
Sep-01	226,12	202,12	155,82	191,24	192,97	192,75	181,08	152,04	189,18
Oct-01	229,56	205,20	158,19	194,16	195,91	195,69	183,83	154,35	192,06
Nov-01	219,40	196,36	148,52	184,83	184,53	180,95	175,73	150,22	183,20
Dic-01	219,62	196,56	148,67	185,01	184,71	181,13	175,90	150,37	183,38
Ene-02	207,75	184,13	138,60	174,15	172,27	170,40	165,29	141,12	171,83
Feb-02	186,65	165,44	124,53	156,47	154,78	153,10	148,51	126,79	154,39
Mar-02	162,41	146,55	109,76	137,79	136,75	134,86	131,69	111,74	135,62
Abr-02	135,45	122,23	91,55	114,92	114,05	112,48	109,83	93,19	113,11
May-02	128,18	115,35	89,08	107,73	109,91	106,15	102,07	86,56	105,24
Jun-02	118,14	106,32	82,10	99,29	101,30	97,84	94,07	79,78	97,00
Jul-02	112,68	101,57	78,05	95,18	97,26	93,52	92,00	76,22	94,17
Ago-02	107,52	96,92	74,47	90,82	92,81	89,23	87,78	72,73	89,86
Sep-02	104,73	95,18	73,34	89,55	90,93	87,15	85,36	71,33	87,93
Oct-02	104,21	94,70	72,98	89,11	90,48	86,72	84,94	70,98	87,49
Nov-02	113,22	108,11	81,73	97,81	97,89	96,37	96,35	84,40	98,70
Dic-02	113,56	108,43	81,98	98,11	98,18	96,66	96,64	84,65	99,00
Ene-03	113,23	107,32	81,34	96,41	97,53	96,35	96,14	83,69	98,79
Feb-03	112,79	106,90	81,03	96,03	97,15	95,97	95,76	83,37	98,40
Mar-03	112,98	107,86	80,57	96,41	97,17	96,40	96,40	83,68	97,88
Abr-03	115,09	109,87	82,07	98,21	98,98	98,27	98,20	85,24	99,70
May-03	115,64	110,20	82,07	99,09	99,68	98,92	99,27	86,06	101,30
Jun-03	115,81	110,36	82,19	99,24	99,83	99,06	99,42	86,19	101,45
Jul-03	116,25	110,59	81,83	100,11	99,91	99,28	99,64	86,37	101,23
Ago-03	114,68	109,09	80,73	98,76	98,56	97,93	98,30	85,20	99,86
Sep-03	114,49	108,83	81,18	97,88	98,62	97,93	98,02	85,35	100,98
Oct-03	113,89	108,26	80,75	97,37	98,10	97,41	97,51	84,90	100,45
Nov-03	112,86	107,33	79,84	96,25	97,09	96,38	96,48	83,71	98,43
Dic-03	110,93	105,49	78,47	94,60	95,43	94,74	94,83	82,28	96,75
Ene-04	111,62	105,61	78,66	95,74	95,81	95,24	94,69	82,49	97,59
Feb-04	110,09	104,16	77,58	94,42	94,50	93,93	93,40	81,36	96,26
Mar-04	110,05	103,64	77,25	94,81	94,63	93,49	93,52	81,18	96,58
Abr-04	109,17	102,82	76,64	94,06	93,88	92,75	92,78	80,53	95,81
May-04	120,57	109,66	90,09	105,93	108,33	105,92	100,96	86,83	104,76
Jun-04	120,29	109,41	89,88	105,68	108,08	105,68	100,73	86,63	104,52
Jul-04	120,14	108,62	89,53	106,04	107,12	104,93	99,98	85,83	103,76
Ago-04	117,31	106,07	87,42	103,55	104,61	102,47	97,63	83,81	101,32
Últimas Variaciones anuales, %									
Mar-04	-2,6	-1,6	-3,3	-0,7	-1,8	-1,2	-1,5	-1,4	-1,2
Abr-04	-5,1	-2,6	-4,3	-1,7	-2,7	-2,1	-2,5	-2,4	-2,2
May-04	4,3	-3,9	-4,1	-1,7	-2,6	-3,1	-3,0	-3,0	-1,3
Jun-04	3,9	-6,4	-6,6	-4,2	-5,2	-5,6	-5,5	-5,5	-3,9
Jul-04	3,3	-0,5	9,8	6,9	8,7	7,1	1,7	0,9	3,4
Ago-04	2,3	-0,9	9,4	6,5	8,3	6,7	1,3	0,5	3,0
Últimas Variaciones mensuales, %									
Mar-04	0,0	-0,5	-0,4	0,4	0,1	-0,5	0,1	-0,2	0,3
Abr-04	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8	-0,8
May-04	10,4	6,7	17,5	12,6	15,4	14,2	8,8	7,8	9,3
Jun-04	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2	-0,2
Jul-04	-0,1	-0,7	-0,4	0,3	-0,9	-0,7	-0,7	-0,9	-0,7
Ago-04	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4	-2,4

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

(*) Promedio ponderado por cantidad de usuarios

Fuente: CEP, en base a datos de ENARGAS

Nota: Los últimos cuatro meses toman datos provisorios

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

Base 2001=100

Promedios del Período

Período	Brasil		EEUU		Zona Euro	
	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM	Por IPC	Por IPM
1981	107,5	78,9	108,0	89,7	129,0	92,9
1982	191,6	103,9	197,2	118,9	218,5	119,0
1983	148,1	80,8	202,6	113,9	216,1	109,3
1984	116,0	77,2	183,8	107,5	172,5	92,8
1985	126,2	87,2	214,2	124,9	193,0	108,3
1986	118,4	91,3	184,6	117,5	218,9	137,6
1987	134,9	103,3	189,3	125,8	263,6	169,5
1988	188,1	125,1	236,0	136,2	327,3	183,4
1989	284,2	165,2	303,1	154,3	382,6	189,4
1990	205,6	152,4	169,8	109,8	241,2	153,2
1991	111,6	107,6	108,1	94,8	148,0	132,2
1992	89,3	99,2	92,2	93,7	136,2	139,7
1993	90,6	108,0	86,5	94,3	122,3	131,0
1994	115,4	126,9	85,1	94,9	123,1	133,6
1995	150,8	135,5	84,7	91,3	137,0	142,7
1996	164,3	126,7	87,0	90,1	132,0	129,6
1997	164,5	127,6	88,6	90,0	116,2	113,7
1998	159,7	126,9	89,2	90,7	114,6	115,4
1999	109,4	98,5	92,2	95,0	110,9	111,8
2000	117,8	110,7	96,2	96,7	99,1	98,5
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	207,5	160,4	241,8	166,0	260,7	181,9
2003	194,3	159,0	214,1	145,0	265,9	178,1
Ene-01	115,2	110,7	98,5	102,3	102,6	102,6
Feb-01	113,1	108,3	99,1	100,3	101,8	100,8
Mar-01	108,8	105,5	99,1	99,9	100,3	100,3
Abr-01	103,9	102,1	98,8	100,4	98,4	99,1
May-01	99,3	97,6	99,2	100,7	96,8	97,1
Jun-01	96,8	96,6	100,1	100,2	95,3	95,3
Jul-01	94,7	95,2	100,2	99,0	96,4	95,9
Ago-01	93,7	95,1	100,5	99,4	101,2	100,5
Sep-01	88,2	90,1	101,1	99,8	102,8	102,4
Oct-01	87,0	90,9	101,2	99,0	102,4	102,6
Nov-01	95,4	100,1	101,3	100,1	100,6	101,5
Dic-01	104,0	107,8	101,0	98,9	101,3	101,8
Ene-02	129,4	127,7	125,7	118,5	137,9	132,5
Feb-02	147,4	134,0	146,4	126,1	184,1	163,4
Mar-02	234,7	196,1	226,7	181,3	219,2	179,4
Abr-02	258,7	199,3	247,0	182,2	239,3	180,2
May-02	264,4	191,2	270,1	184,5	278,5	193,9
Jun-02	257,0	181,0	286,0	186,6	305,2	203,2
Jul-02	230,2	163,0	275,1	177,1	304,2	200,0
Ago-02	214,5	152,1	271,1	169,9	293,6	187,3
Sep-02	199,5	144,1	269,2	167,7	294,2	185,2
Oct-02	177,4	133,9	269,9	168,4	293,6	184,4
Nov-02	188,8	150,5	259,5	165,6	288,7	185,5
Dic-02	187,8	152,0	255,5	164,1	289,7	187,4
Ene-03	186,1	151,6	236,1	155,0	277,0	182,4
Feb-03	175,3	143,1	230,2	152,8	272,0	180,0
Mar-03	176,8	147,5	221,9	152,1	264,7	176,5
Abr-03	187,5	157,7	210,0	142,5	250,7	169,4
May-03	195,6	161,5	206,5	140,6	262,8	177,6
Jun-03	198,5	162,3	204,9	140,8	262,6	177,6
Jul-03	197,4	161,0	203,5	140,0	253,8	173,0
Ago-03	197,5	160,1	213,2	144,5	260,1	174,8
Sep-03	204,1	166,7	213,5	145,1	262,0	175,9
Oct-03	202,8	166,4	207,4	142,0	265,9	178,7
Nov-03	202,7	164,1	208,3	141,4	268,5	179,4
Dic-03	208,0	166,2	213,2	143,4	290,9	192,0
Ene-04	210,1	168,4	208,5	142,4	292,0	194,6
Feb-04	207,4	166,2	212,3	143,2	298,2	196,4
Mar-04	206,0	166,7	209,8	141,8	283,8	187,1
Abr-04	200,5	164,4	204,3	139,3	269,8	179,2
May-04	193,2	159,1	209,9	143,5	276,6	182,7
Jun-04	194,5	162,2	212,5	145,6	281,9	188,3
Jul-04	200,3	167,6	210,9	144,6	283,1	185,1
Ago-04	208,2	171,2	214,2	144,1	286,3	186,8
Sep-04	213,6	177,5	212,1	142,7	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 ¹	Chile	Uruguay	Paraguay	Bolivia
Ene-01	104,3	105,3	102,7	109,4	99,6
Feb-01	103,3	106,5	101,7	106,6	99,2
Mar-01	101,8	102,6	102,4	106,3	99,5
Abr-01	100,8	102,9	102,9	106,8	99,5
May-01	99,1	102,3	100,9	105,2	99,2
Jun-01	97,7	99,5	98,5	102,4	99,9
Jul-01	96,7	95,0	98,7	94,7	100,6
Ago-01	98,7	98,7	99,1	95,0	99,6
Sep-01	97,2	95,3	98,3	93,7	99,3
Oct-01	96,9	93,7	98,2	92,6	100,9
Nov-01	100,6	98,5	99,0	93,0	101,4
Dic-01	103,0	99,7	97,7	94,3	101,3
Ene-02	121,7	115,8	115,6	111,3	120,8
Feb-02	128,2	124,0	122,6	115,2	126,9
Mar-02	185,8	182,0	174,2	166,8	179,2
Abr-02	187,6	190,2	166,2	168,0	177,5
May-02	187,5	191,1	168,4	166,1	179,2
Jun-02	184,5	183,9	162,9	155,1	179,4
Jul-02	172,1	175,5	134,4	132,7	169,2
Ago-02	162,9	166,6	124,8	132,7	160,7
Sep-02	158,5	160,0	133,3	131,4	157,3
Oct-02	157,9	170,4	136,9	125,8	157,9
Nov-02	161,7	168,4	133,9	120,2	156,0
Dic-02	161,6	160,2	133,1	115,7	155,2
Ene-03	156,4	150,2	123,4	109,8	144,6
Feb-03	152,3	145,8	118,2	111,0	139,9
Mar-03	153,8	148,9	122,1	110,6	135,8
Abr-03	153,1	141,4	117,6	107,8	131,7
May-03	155,0	138,2	113,1	111,8	130,0
Jun-03	156,7	140,7	118,9	113,7	129,2
Jul-03	155,6	139,4	118,9	116,9	129,6
Ago-03	159,4	147,4	123,5	115,7	134,3
Sep-03	164,1	154,0	128,1	115,5	134,7
Oct-03	164,2	154,8	125,9	115,0	131,0
Nov-03	163,9	153,6	123,1	117,0	131,0
Dic-03	169,1	160,1	124,3	123,3	133,3
Ene-04	169,2	158,0	122,8	117,7	122,3
Feb-04	168,5	157,9	122,3	121,0	122,4
Mar-04	165,6	152,9	121,0	120,1	119,6
Abr-04	162,3	149,1	120,9	121,3	116,0
May-04	164,6	152,3	125,1	122,7	118,0
Jun-04	169,9	158,3	126,0	122,0	120,4
Jul-04	172,5	154,9	126,6	121,4	119,8
Ago-04	176,3	160,8	131,5	122,5	118,9
Sep-04	179,7	161,5	133,0	119,4	117,5

(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-01	108,50
II-01	98,88
III-01	96,68
IV-01	94,32
I-02	92,56
II-02	95,58
III-02	102,55
IV-02	108,47
I-03	123,62
II-03	110,94
III-03	110,31
IV-03	122,54
I-04	131,21
II-04	136,81

Fuente: CEP en base a INDEC

Cuadro 4: Comercio Argentino total

Millones de Dólares

Período	Exportaciones	Var. Interanual	Importaciones	Var. Interanual	Saldo
1993	13.117,6	-	16.783,4	-	-3.665,8
1994	15.839,3	20,7%	21.523,8	28,2%	-5.684,5
1995	20.963,1	32,3%	20.121,5	-6,5%	841,6
1996	23.811,0	13,6%	23.733,0	17,9%	78,0
1997	26.392,8	10,8%	30.450,0	28,3%	-4.057,2
1998	26.440,9	0,2%	31.403,5	3,1%	-4.962,6
1999	23.332,6	-11,8%	25.509,0	-18,8%	-2.176,4
2000	26.409,9	13,2%	25.242,8	-1,0%	1.167,1
2001	26.610,1	0,8%	20.321,2	-19,5%	6.288,9
2002	25.709,3	-3,4%	8.989,5	-55,8%	16.719,8
2003	29.565,7	15,0%	13.833,4	53,9%	15.732,3
Ene-01	2.038,7	15,0%	1.954,1	5,5%	84,6
Feb-01	1.839,9	3,0%	1.753,9	-8,1%	86,0
Mar-01	2.017,7	-6,8%	2.035,0	-3,8%	-17,3
Abr-01	2.389,2	2,7%	1.918,0	0,7%	471,2
May-01	2.565,3	-1,5%	2.081,9	-6,0%	483,4
Jun-01	2.544,2	6,6%	1.777,3	-18,4%	766,9
Jul-01	2.350,8	-0,7%	1.769,3	-19,6%	581,5
Ago-01	2.518,1	13,2%	1.822,3	-21,4%	695,8
Sep-01	2.198,5	1,9%	1.431,9	-31,3%	766,6
Oct-01	2.077,5	0,0%	1.511,8	-31,7%	565,7
Nov-01	2.106,3	-2,2%	1.333,8	-38,9%	772,5
Dic-01	1.963,7	-17,8%	931,9	-54,9%	1.031,8
Ene-02	1.817,8	-10,8%	850,6	-56,5%	967,2
Feb-02	1.781,6	-3,2%	627,8	-64,2%	1.153,8
Mar-02	2.111,2	4,6%	592,9	-70,9%	1.518,3
Abr-02	2.180,5	-8,7%	612,0	-68,1%	1.568,5
May-02	2.374,9	-7,4%	861,8	-58,6%	1.513,1
Jun-02	2.238,1	-12,0%	682,7	-61,6%	1.555,4
Jul-02	2.264,2	-3,7%	811,0	-54,2%	1.453,2
Ago-02	2.188,3	-13,1%	762,0	-58,2%	1.426,3
Sep-02	2.306,9	4,9%	719,0	-49,8%	1.587,9
Oct-02	2.274,1	9,5%	875,9	-42,1%	1.398,2
Nov-02	2.179,5	3,5%	808,9	-39,4%	1.370,6
Dic-02	1.992,2	1,5%	784,9	-15,8%	1.207,3
Ene-03	2.190,5	20,5%	799,2	-6,0%	1.391,3
Feb-03	2.123,9	19,2%	776,9	23,7%	1.347,0
Mar-03	2.241,5	6,2%	925,7	56,1%	1.315,8
Abr-03	2.460,7	12,9%	1.109,9	81,4%	1.350,8
May-03	2.785,4	17,3%	1.085,3	25,9%	1.700,1
Jun-03	2.878,4	28,6%	1.140,7	67,1%	1.737,7
Jul-03	2.834,8	25,2%	1.259,4	55,3%	1.575,4
Ago-03	2.346,1	7,2%	1.135,0	49,0%	1.211,1
Sep-03	2.368,9	2,7%	1.317,9	83,3%	1.051,0
Oct-03	2.436,1	7,1%	1.439,8	64,4%	996,3
Nov-03	2.447,3	12,3%	1.335,8	65,1%	1.111,5
Dic-03	2.452,1	23,1%	1.507,8	92,1%	944,3
Ene-04	2.279,0	4,0%	1.599,3	100,1%	679,7
Feb-04	2.386,0	12,3%	1.349,2	73,7%	1.036,8
Mar-04	2.620,0	16,9%	1.678,0	81,3%	942,0
Abr-04	3.025,0	22,9%	1.638,4	47,6%	1.386,6
May-04	3.350,0	20,3%	1.778,7	63,9%	1.571,3
Jun-04	2.907,0	1,0%	2.024,7	77,5%	882,3
Jul-04	3.008,0	6,1%	1.956,7	55,4%	1.051,3
Ago-04	2.919,1	24,4%	2.019,6	77,9%	899,5
Ene-Ago 2003	19.861,3	17,1%	8.232,1	41,9%	11.629,2
Ene-Ago 2004	22.494,1	13,3%	14.044,6	70,6%	8.449,5

Fuente: INDEC

Cuadro 4.1: Exportaciones por grandes rubros en millones de dólares

Millones de Dólares								
Período	Primarios	Var. Interanual	MOA	Var. Interanual	MOI	Var. Interanual	Combustibles	Var. Interanual
1993	3.278,8	-	4.924,2	-	3.678,9	-	1.235,7	-
1994	3.740,3	14,1%	5.801,0	17,8%	4.646,8	26,3%	1.651,2	33,6%
1995	4.815,9	28,8%	7.473,9	28,8%	6.504,1	40,0%	2.169,4	31,4%
1996	5.817,1	20,8%	8.439,4	12,9%	6.465,7	-0,6%	3.088,5	42,4%
1997	5.704,2	-1,9%	9.089,7	7,7%	8.313,5	28,6%	3.285,4	6,4%
1998	6.603,1	15,8%	8.761,6	-3,6%	8.624,8	3,7%	2.451,4	-25,4%
1999	5.189,4	-21,4%	8.181,6	-6,6%	6.951,6	-19,4%	3.010,3	22,8%
2000	5.428,0	4,6%	7.848,1	-4,1%	8.196,2	17,9%	4.937,6	64,0%
2001	6.048,8	11,4%	7.463,5	-4,9%	8.306,5	1,3%	4.791,0	-3,0%
2002	5.289,7	-12,5%	8.167,7	9,4%	7.634,5	-8,1%	4.617,7	-3,6%
2003	6.459,9	22,1%	9.990,9	22,3%	7.703,3	0,9%	5.411,7	17,2%
Ene-01	523,1	35,5%	518,0	-9,8%	628,5	31,5%	369,1	10,2%
Feb-01	443,0	17,7%	455,4	-15,6%	596,1	13,2%	345,4	0,7%
Mar-01	431,0	-21,0%	469,8	-18,7%	733,6	14,8%	383,2	-4,7%
Abr-01	655,1	-0,5%	547,5	-16,3%	733,9	14,5%	452,7	21,2%
May-01	764,6	3,4%	633,8	-4,7%	738,3	-6,4%	428,8	4,8%
Jun-01	649,0	11,6%	705,9	0,7%	802,3	14,2%	386,8	-3,7%
Jul-01	588,9	39,8%	668,2	-13,8%	689,6	-7,9%	404,1	-4,2%
Ago-01	614,6	51,1%	753,8	9,2%	681,7	-0,7%	466,0	5,6%
Sep-01	479,9	59,8%	615,5	-11,7%	708,1	-3,9%	394,4	-6,8%
Oct-01	278,5	-6,1%	728,4	15,6%	700,0	-3,4%	370,6	-13,0%
Nov-01	263,3	-20,3%	717,4	5,4%	706,6	-1,2%	418,8	-2,2%
Dic-01	357,5	-7,1%	649,8	-1,9%	587,8	-27,2%	368,6	-30,8%
Ene-02	450,3	-13,9%	535,3	3,3%	521,9	-17,0%	310,3	-15,9%
Feb-02	368,2	-16,9%	487,3	7,0%	611,5	2,6%	314,6	-8,9%
Mar-02	548,0	27,1%	535,7	14,0%	650,6	-11,3%	377,0	-1,6%
Abr-02	570,4	-12,9%	627,7	14,6%	593,9	-19,1%	388,5	-14,2%
May-02	634,3	-17,0%	701,1	10,6%	713,2	-3,4%	326,5	-23,9%
Jun-02	534,8	-17,6%	688,5	-2,5%	639,3	-20,3%	375,5	-2,9%
Jul-02	468,3	-20,5%	798,8	19,5%	676,2	-1,9%	320,8	-20,6%
Ago-02	428,9	-30,2%	713,6	-5,3%	639,8	-6,1%	405,9	-12,9%
Sep-02	371,6	-22,6%	838,7	36,3%	672,6	-5,0%	424,0	7,5%
Oct-02	280,4	0,7%	792,2	8,8%	707,2	1,0%	494,4	33,4%
Nov-02	323,8	23,0%	748,1	4,3%	613,3	-13,2%	494,3	18,0%
Dic-02	310,7	-13,1%	700,7	7,8%	595,0	1,2%	385,9	4,7%
Ene-03	370,1	-17,8%	753,5	40,8%	606,9	16,3%	460,1	48,3%
Feb-03	428,4	16,3%	705,9	44,9%	519,7	-15,0%	469,9	49,4%
Mar-03	496,7	-9,4%	678,3	26,6%	641,3	-1,4%	425,2	12,8%
Abr-03	814,7	42,8%	661,9	5,4%	594,1	0,0%	389,9	0,4%
May-03	898,8	41,7%	864,2	23,3%	620,4	-13,0%	402,0	23,1%
Jun-03	913,9	70,9%	886,5	28,8%	658,4	3,0%	419,6	11,7%
Jul-03	817,3	74,5%	917,4	14,8%	644,1	-4,7%	456,0	42,1%
Ago-03	402,7	-6,1%	839,2	17,6%	606,9	-5,1%	497,3	22,5%
Sep-03	339,7	-8,6%	867,1	3,4%	695,7	3,4%	466,4	10,0%
Oct-03	319,6	14,0%	945,9	19,4%	730,0	3,2%	440,7	-10,9%
Nov-03	330,7	2,1%	979,9	31,0%	658,8	7,4%	477,9	-3,3%
Dic-03	327,3	5,3%	891,1	27,2%	727,0	22,2%	506,7	31,3%
Ene-04	430,8	16,4%	857,6	13,8%	584,3	-3,7%	406,4	-11,7%
Feb-04	414,4	-3,3%	940,9	33,3%	625,5	20,4%	405,1	-13,8%
Mar-04	508,9	2,5%	883,0	30,2%	741,8	15,7%	486,3	14,4%
Abr-04	897,4	10,2%	1.017,7	53,8%	667,3	12,3%	442,5	13,5%
May-04	929,4	3,4%	1.192,6	38,0%	754,8	21,7%	473,2	17,7%
Jun-04	635,5	-30,5%	1.050,5	18,5%	774,0	17,6%	447,0	6,5%
Jul-04	656,9	-19,6%	1.093,6	19,2%	777,4	20,7%	480,1	5,3%
Ago-04	608,6	51,1%	1.013,9	20,8%	785,6	29,4%	511,0	2,8%
Ene-Ago 2003	5.142,6	28,5%	6.306,9	24,0%	4.891,8	-3,1%	3.520,0	24,9%
Ene-Ago 2004	5.081,9	-1,2%	8.049,8	27,6%	5.710,7	16,7%	3.651,6	3,7%

Fuente: INDEC

Cuadro 4.2: Importaciones por uso económico en millones de dólares

Millones de Dólares														
Período	Bienes de Capital	Var. Interanual	Bienes Intermedios	Var. Interanual	Combustibles y Energía	Var. Interanual	Partes y piezas para bienes de capital	Var. Interanual	Bienes de Consumo	Var. Interanual	Vehículos de pasajeros	Var. Interanual	Resto	Var. Interanual
1993	4.114,9	-	5.062,6	-	386,6	-	2.808,8	-	3.526,7	-	848,9	-	35,6	-
1994	6.010,8	46,1%	6.298,4	24,4%	592,9	53,4%	3.423,9	21,9%	3.900,1	10,6%	1.281,2	50,9%	29,5	-17,1%
1995	4.745,6	-21,0%	7.220,0	14,6%	809,4	36,5%	3.373,2	-1,5%	3.173,7	-18,6%	774,9	-39,5%	24,8	-15,9%
1996	5.638,7	18,8%	8.393,7	16,3%	844,4	4,3%	4.044,1	19,9%	3.579,9	12,8%	1.199,3	54,8%	12,2	-50,8%
1997	7.718,2	36,9%	10.093,9	20,3%	970,3	14,9%	5.540,8	37,0%	4.535,4	26,7%	1.564,0	30,4%	27,7	127,0%
1998	8.499,9	10,1%	10.016,4	-0,8%	853,3	-12,1%	5.521,5	-0,3%	4.859,1	7,1%	1.628,0	4,1%	26,2	-5,4%
1999	6.748,0	-20,6%	8.353,8	-16,6%	730,3	-14,4%	4.197,2	-24,0%	4.501,1	-7,4%	956,5	-41,2%	21,2	-19,1%
2000	5.886,5	-12,8%	8.442,6	1,1%	1.034,8	41,7%	4.448,6	6,0%	4.608,7	2,4%	799,0	-16,5%	22,6	6,6%
2001	4.182,2	-29,0%	7.343,1	-13,0%	840,6	-18,8%	3.406,8	-23,4%	3.997,5	-13,3%	534,9	-33,1%	15,3	-32,3%
2002	1.292,7	-69,1%	4.368,3	-40,5%	482,2	-42,6%	1.525,3	-55,2%	1.137,4	-71,5%	173,7	-67,5%	9,6	-37,3%
2003	2.517,0	94,7%	6.264,2	43,4%	547,4	13,5%	2.227,2	46,0%	1.756,1	54,4%	509,0	193,0%	12,5	30,2%
Ene-01	421,9	-13,3%	744,0	12,1%	74,0	46,5%	327,8	7,0%	341,2	10,7%	43,2	23,4%	2,1	23,5%
Feb-01	364,4	-16,4%	634,4	-3,6%	76,4	-28,1%	315,7	-4,4%	310,9	-3,7%	50,2	-4,2%	1,9	5,6%
Mar-01	403,5	-14,6%	734,1	0,6%	89,4	23,5%	353,4	-8,9%	393,9	-0,6%	58,1	4,9%	2,6	23,8%
Abr-01	401,6	-2,6%	671,5	6,0%	71,1	-23,1%	334,7	-4,8%	381,0	7,0%	56,8	-1,4%	1,4	-36,4%
May-01	467,6	-4,2%	691,2	-8,6%	76,8	-12,9%	391,1	0,7%	409,3	4,4%	44,1	-56,1%	1,7	-19,0%
Jun-01	362,9	-29,3%	648,6	-10,7%	86,7	2,4%	306,8	-21,2%	345,1	-9,6%	26,0	-67,9%	1,2	-45,5%
Jul-01	344,9	-34,0%	642,3	-7,9%	87,3	-27,3%	295,4	-23,8%	331,6	-14,5%	66,7	-21,6%	1,1	22,2%
Ago-01	382,0	-35,3%	649,0	-12,7%	99,0	-19,0%	293,0	-24,8%	334,0	-16,8%	64,0	-9,9%	0,7	-68,2%
Sep-01	289,9	-38,7%	524,8	-25,0%	56,3	-32,9%	216,6	-36,6%	309,8	-25,0%	34,0	-51,9%	0,5	-70,6%
Oct-01	289,5	-39,0%	547,2	-27,3%	43,1	-40,9%	249,5	-39,8%	345,1	-22,3%	36,5	-30,7%	0,8	-61,9%
Nov-01	233,5	-49,3%	520,5	-29,6%	43,6	-42,9%	194,3	-52,9%	303,1	-29,4%	38,2	-41,0%	0,5	-73,7%
Dic-01	220,5	-60,4%	335,5	-47,8%	36,9	-43,2%	128,5	-63,2%	192,5	-48,8%	17,1	-76,6%	0,8	-52,9%
Ene-02	157,7	-62,6%	376,9	-49,3%	30,0	-59,5%	121,7	-62,9%	151,7	-55,5%	11,8	-72,7%	0,7	-66,7%
Feb-02	96,2	-73,6%	274,1	-56,8%	36,4	-52,4%	93,9	-70,3%	115,7	-62,8%	11,1	-77,9%	0,5	-73,7%
Mar-02	86,9	-78,5%	243,7	-66,8%	45,4	-49,2%	97,7	-72,4%	95,9	-75,7%	22,7	-60,9%	0,6	-76,9%
Abr-02	65,8	-83,6%	294,8	-56,1%	36,8	-48,2%	116,0	-65,3%	92,0	-75,9%	5,8	-89,8%	0,7	-50,0%
May-02	159,8	-65,8%	395,7	-42,8%	60,4	-21,4%	132,3	-66,2%	98,6	-75,9%	14,2	-67,8%	0,6	-64,7%
Jun-02	71,9	-80,2%	345,4	-46,7%	57,2	-34,0%	127,8	-58,3%	73,8	-78,6%	5,8	-77,7%	0,8	-33,3%
Jul-02	87,4	-74,7%	443,0	-31,0%	44,6	-48,9%	138,9	-53,0%	82,1	-75,2%	14,2	-78,7%	0,9	-18,2%
Ago-02	87,4	-77,1%	390,0	-39,9%	31,6	-68,1%	156,6	-46,6%	80,1	-76,0%	15,4	-75,9%	0,9	28,6%
Sep-02	93,4	-67,8%	371,1	-29,3%	29,8	-47,1%	125,9	-41,9%	82,4	-73,4%	15,7	-53,8%	0,9	80,0%
Oct-02	160,0	-44,7%	436,8	-20,2%	39,2	-9,0%	136,9	-45,1%	83,6	-75,8%	18,4	-49,6%	0,9	12,5%
Nov-02	106,3	-54,5%	419,2	-19,5%	35,5	-18,6%	142,9	-26,5%	88,9	-70,7%	15,2	-60,2%	0,8	60,0%
Dic-02	119,9	-45,6%	377,6	12,5%	35,3	-4,3%	134,7	4,8%	92,6	-51,9%	23,4	36,8%	1,3	62,5%
Ene-03	96,4	-38,9%	426,1	13,1%	41,3	37,7%	132,3	8,7%	90,4	-40,4%	11,7	-0,8%	0,9	28,6%
Feb-03	114,7	19,2%	389,2	42,0%	38,3	5,2%	127,7	36,0%	93,0	-19,6%	13,3	19,8%	0,7	40,0%
Mar-03	194,6	123,9%	425,3	74,5%	34,3	-24,4%	154,7	58,3%	102,1	6,5%	13,9	-38,8%	0,9	50,0%
Abr-03	181,5	175,8%	527,8	79,0%	53,1	44,3%	180,8	55,9%	130,0	41,3%	35,6	513,8%	1,0	42,9%
May-03	154,4	-3,4%	541,5	36,8%	59,1	-2,2%	178,4	34,8%	124,7	26,5%	26,0	83,1%	1,1	83,3%
Jun-03	176,4	145,3%	542,4	57,0%	61,5	7,5%	174,9	36,9%	141,4	91,6%	42,9	639,7%	1,2	50,0%
Jul-03	212,3	142,9%	591,3	33,5%	46,0	3,1%	199,3	43,5%	158,3	92,8%	51,1	259,9%	1,1	22,2%
Ago-03	179,2	105,0%	534,5	37,1%	37,5	18,7%	192,7	23,1%	145,1	81,1%	44,7	190,3%	1,2	33,3%
Sep-03	249,7	167,3%	582,4	56,9%	38,9	30,5%	210,4	67,1%	168,7	104,7%	66,9	326,1%	0,9	0,0%
Oct-03	291,5	82,2%	608,9	39,4%	43,5	11,0%	226,3	65,3%	204,6	144,7%	64,1	248,4%	1,1	22,2%
Nov-03	276,5	160,1%	519,0	23,8%	53,6	51,0%	229,4	60,5%	187,7	111,1%	68,6	351,3%	1,0	25,0%
Dic-03	389,8	225,1%	575,8	52,5%	40,3	14,2%	220,3	63,5%	210,1	126,9%	70,2	200,0%	1,4	7,7%
Ene-04	512,1	431,2%	591,5	38,8%	57,4	39,0%	222,1	67,9%	162,6	79,9%	52,5	348,7%	1,1	22,2%
Feb-04	300,8	162,2%	554,9	42,6%	44,1	15,1%	217,2	70,1%	159,0	71,0%	72,4	444,4%	0,9	28,6%
Mar-04	352,9	81,3%	714,2	67,9%	39,3	14,6%	289,3	87,0%	199,7	95,6%	81,3	484,9%	1,2	33,3%
Abr-04	388,5	114,0%	630,4	19,4%	67,6	27,3%	279,2	54,4%	184,2	41,7%	87,2	144,9%	1,4	40,0%
May-04	339,0	119,6%	697,7	28,8%	130,4	120,6%	293,4	64,5%	207,1	66,1%	109,8	322,3%	1,2	9,1%
Jun-04	420,2	138,2%	754,3	39,1%	192,4	212,8%	320,2	83,1%	209,3	48,0%	127,1	196,3%	1,2	0,0%
Jul-04	443,0	108,7%	754,1	27,5%	109,1	137,2%	319,1	60,1%	211,3	33,5%	119,0	132,9%	1,1	0,0%
Ago-04	449,4	150,8%	830,1	55,3%	72,5	93,3%	330,8	71,7%	206,4	42,2%	129,3	189,3%	1,0	-16,7%
Ene-Ago 2003	1.309,5	61,1%	3.978,1	43,9%	371,1	8,4%	1.340,8	36,1%	985,0	24,7%	239,2	136,8%	8,1	42,1%
Ene-Ago 2004	3.205,9	144,8%	5.527,2	38,9%	712,8	92,1%	2.271,3	69,4%	1.539,6	56,3%	778,6	225,5%	9,1	12,3%

Fuente: INDEC

Cuadro 4.3: Comercio bilateral

Millones de Dólares

Período	Brasil			EEUU			UNION EUROPEA			CHILE			CHINA			JAPÓN		
	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo	Expo	Impo	Saldo
1994	3.654,8	3.814,9	-160,1	1.719,3	4.926,0	-3.206,7	3.874,3	6.167,7	-2.293,4	998,8	541,1	457,7	224,7	728,8	-504,1	445,2	986,3	-541,0
1995	5.511,9	4.174,4	1.337,5	1.803,4	4.206,7	-2.403,3	4.465,9	6.024,4	-1.558,5	1.475,1	513,8	961,3	285,7	607,9	-322,1	457,3	710,8	-253,5
1996	6.619,9	5.325,7	1.294,2	1.974,7	4.748,4	-2.773,7	4.562,6	6.901,8	-2.339,2	1.765,8	559,4	1.206,5	607,4	697,9	-90,4	512,5	725,3	-212,8
1997	8.107,3	6.913,9	1.193,4	2.204,0	6.095,3	-3.891,3	3.992,8	8.320,9	-4.328,1	1.920,3	687,5	1.232,8	870,7	1.005,9	-135,2	554,2	1.149,3	-595,1
1998	7.924,4	7.054,7	869,7	2.211,6	6.227,4	-4.015,8	4.602,1	8.620,2	-4.018,1	1.864,1	707,6	1.156,5	681,8	1.167,5	-485,7	656,8	1.452,9	-796,1
1999	5.689,5	5.598,9	90,6	2.652,7	4.996,1	-2.343,4	4.712,6	7.119,2	-2.406,6	1.868,6	597,1	1.271,4	507,9	908,0	-400,0	527,5	1.008,4	-480,9
2000	7.024,9	6.440,0	584,9	3.090,0	4.693,1	-1.603,1	4.598,0	5.758,0	-1.160,0	2.648,9	607,3	2.041,5	792,4	1.154,5	-362,1	401,9	990,1	-588,2
2001	6.217,3	5.277,8	939,5	2.900,3	3.781,3	-881,0	4.579,7	4.598,9	-19,2	2.795,8	674,8	2.120,9	1.161,8	1.006,2	155,6	399,8	767,2	-367,4
2002	4.846,1	2.518,4	2.327,7	2.972,4	1.804,3	1.168,1	5.132,1	2.028,5	3.103,6	2.869,4	177,0	2.692,4	1.141,2	335,2	806,0	384,0	314,0	70,0
2003	4.663,5	4.707,8	-44,3	3.133,3	2.264,2	869,1	5.824,0	2.718,6	3.105,4	3.403,3	309,8	3.093,5	2.484,6	724,9	1.759,7	349,2	419,4	-70,2
Ene-01	559,9	480,7	79,2	205,4	387,1	-181,7	352,1	442,2	-90,1	209,0	47,0	162,0	17,4	88,3	-70,9	39,7	74,8	-35,1
Feb-01	479,4	452,8	26,6	216,6	334,1	-117,5	333,2	420,6	-87,4	228,0	45,2	182,8	16,5	69,2	-52,7	14,6	65,8	-51,1
Mar-01	544,1	528,3	15,8	272,1	359,6	-87,5	308,9	470,3	-161,4	241,6	48,2	193,4	22,2	81,4	-59,2	31,3	93,9	-62,5
Abr-01	584,2	549,2	35,0	272,4	366,4	-94,0	406,1	419,8	-13,7	227,6	44,8	182,8	169,4	88,7	80,7	35,5	62,2	-26,7
May-01	587,7	563,0	24,7	232,5	405,8	-173,3	416,1	468,3	-52,2	233,7	50,9	182,8	210,5	104,9	105,6	27,9	76,1	-48,2
Jun-01	614,2	477,0	137,2	225,2	333,3	-108,1	393,0	389,4	3,6	263,1	52,9	210,3	231,1	119,6	111,5	59,8	43,3	16,6
Jul-01	560,1	466,9	93,2	243,6	309,9	-66,3	380,6	410,4	-29,8	196,9	45,8	151,1	204,1	90,7	113,3	22,1	60,4	-38,3
Ago-01	555,2	449,6	105,6	274,4	317,4	-43,0	451,6	421,5	30,1	245,0	207,0	38,0	105,0	64,5	40,5	29,3	80,2	-50,8
Sep-01	460,6	354,5	106,1	215,0	237,3	-22,3	399,9	320,3	79,6	314,5	38,0	276,5	64,8	105,7	-40,9	30,1	60,4	-30,2
Oct-01	480,7	387,0	93,7	240,5	274,5	-34,0	393,0	333,1	59,9	250,3	37,0	213,3	20,1	122,3	-102,2	35,6	69,0	-33,3
Nov-01	425,0	335,4	89,6	280,5	233,3	47,2	396,8	301,9	94,9	201,0	36,0	165,0	84,8	29,7	55,1	55,1	18,1	37,0
Dic-01	368,0	233,4	134,6	222,1	222,6	-0,5	348,4	201,1	147,3	185,0	22,0	163,0	16,1	41,3	-25,2	18,5	63,3	-44,7
Ene-02	388,0	174,3	213,7	184,3	173,5	10,8	369,1	224,2	144,9	163,1	17,7	145,4	14,3	52,7	-38,5	40,5	34,4	6,1
Feb-02	399,0	145,5	253,5	233,9	120,8	113,1	391,1	152,3	238,8	143,0	14,0	129,0	25,0	27,8	-2,8	14,8	32,7	-17,9
Mar-02	467,4	171,0	296,4	241,1	108,6	132,5	408,3	138,0	270,3	222,0	13,0	209,0	35,7	15,5	20,3	9,5	25,0	-15,5
Abr-02	428,9	174,3	254,6	205,1	112,8	92,3	524,4	146,6	377,8	277,0	11,0	266,0	43,0	14,0	29,0	38,0	25,0	13,0
May-02	484,3	228,2	256,1	272,3	231,1	41,2	453,5	168,8	284,7	199,3	11,3	188,1	197,2	19,2	178,0	60,3	37,1	23,2
Jun-02	401,3	187,7	213,6	237,5	113,6	123,9	493,3	152,2	341,1	257,0	13,0	244,0	149,0	26,0	123,0	39,0	25,0	14,0
Jul-02	397,7	247,8	149,9	236,6	144,3	92,3	451,0	192,8	258,2	243,0	17,0	226,0	154,0	22,0	132,0	43,0	27,0	16,0
Ago-02	377,1	227,7	149,4	264,4	135,4	129,0	379,2	186,7	192,5	286,0	16,0	270,0	146,0	25,0	121,0	22,0	23,9	-1,9
Sep-02	369,0	217,1	151,9	262,0	147,4	114,6	424,3	145,7	278,6	261,0	18,0	243,0	181,0	27,0	154,0	33,0	22,0	11,0
Oct-02	379,2	245,4	133,8	309,4	210,1	99,3	438,7	175,7	263,0	273,0	16,0	257,0	94,0	35,0	59,0	25,0	20,0	5,0
Nov-02	374,3	250,6	123,7	291,0	159,1	131,9	401,5	174,9	226,6	302,0	16,0	286,0	59,0	33,0	26,0	31,0	22,0	9,0
Dic-02	379,9	248,8	131,1	234,8	147,6	87,2	397,7	170,6	227,1	243,0	14,0	229,0	43,0	38,0	5,0	28,0	20,0	8,0
Ene-03	439,9	249,1	190,8	278,7	148,1	130,6	420,9	172,8	248,1	271,0	20,0	251,0	75,5	31,8	43,7	16,0	24,0	-8,0
Feb-03	390,1	252,4	137,7	222,6	134,1	88,5	430,8	162,3	268,5	254,0	38,0	216,0	45,8	24,7	21,1	19,0	50,0	-31,0
Mar-03	375,5	283,5	92,0	272,0	165,6	106,4	509,3	191,0	318,3	283,0	16,0	267,0	74,9	32,4	42,5	20,0	22,0	-2,0
Abr-03	354,7	366,2	-11,5	256,2	196,0	60,2	404,3	223,2	181,1	290,0	21,0	269,0	295,0	47,0	248,0	30,0	30,0	0,0
May-03	368,7	354,9	13,8	239,4	180,2	59,2	500,7	205,4	295,3	270,0	23,0	247,0	365,0	52,8	312,2	48,0	31,0	17,0
Jun-03	348,6	376,1	-27,5	257,0	179,3	77,7	573,7	230,7	343,0	275,0	24,0	251,0	475,0	59,0	416,0	58,0	27,0	31,0
Jul-03	353,8	415,7	-61,9	290,6	220,4	70,2	490,0	246,9	243,1	319,0	30,0	289,0	461,0	68,0	393,0	31,0	36,0	-5,0
Ago-03	367,8	403,3	-35,5	281,4	187,2	94,2	513,2	226,2	287,0	288,0	23,0	265,0	61,6	60,6	1,0	34,0	27,0	7,0
Sep-03	418,5	488,3	-69,8	237,8	226,6	11,2	464,6	219,7	244,9	314,0	25,0	289,0	174,0	77,0	97,0	17,0	37,0	-20,0
Oct-03	447,0	515,0	-68,0	235,4	221,2	14,2	488,6	264,3	224,3	261,0	32,7	228,3	141,0	94,9	46,1	21,2	42,8	-21,6
Nov-03	388,4	482,3	-93,9	259,6	181,9	77,7	472,0	261,0	211,0	301,3	25,1	276,2	213,3	82,0	131,3	20,0	45,6	-25,6
Dic-03	410,5	521,0	-110,5	302,6	223,6	79,0	555,9	315,1	240,8	280,0	32,0	248,0	110,0	97,0	13,0	35,0	47,0	-12,0
Ene-04	412,6	451,0	-38,4	228,3	402,7	-174,4	479,4	328,9	150,5	253,0	29,0	224,0	128,0	83,0	45,0	51,0	35,0	16,0
Feb-04	366,3	478,3	-112,0	263,3	197,8	65,5	522,6	282,6	240,0	281,0	29,0	252,0	155,0	73,0	82,0	31,0	32,0	-1,0
Mar-04	463,1	611,3	-148,2	281,0	244,6	36,4	527,4	349,4	178,0	307,0	35,0	272,0	140,0	75,0	65,0	35,0	52,0	-17,0
Abr-04	357,3	547,2	-189,9	268,7	223,2	45,5	528,7	317,5	211,2	296,0	29,0	267,0	446,0	79,0	367,0	33,0	54,0	-21,0
May-04	447,1	622,6	-175,5	316,8	239,9	76,9	573,0	333,8	239,2	372,0	36,0	336,0	442,0	97,0	345,0	17,0	52,0	-35,0
Jun-04	438,3	701,7	-263,4	297,0	278,7	18,3	571,0	351,0	220,0	322,0	36,0	286,0	191,0	113,0	78,0	43,0	55,0	-12,0
Jul-04	480,1	699,7	-219,6	315,4	266,2	49,2	461,0	342,0	119,0	305,0	28,0	277,0	332,0	129,0	203,0	34,0	61,0	-27,0
Ago-04	457,9	700,0	-242,1	306,9	282,8	24,1	500,0	361,0	139,0	352,0	34,0	318,0	284,0	137,0	147,0	15,0	56,0	-41,0

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	8 meses 2003	8 meses 2004
15 Alimentos y Bebidas	4500,3	5190,2	6746,0	7809,6	8296,6	8141,5	7564,8	7162,7	6818,2	7276,1	9226,4	5829,2	7207,5
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	7,7	4,1
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	161,6	191,6
18 Confeccion de Prendas de Vestir; Terminacion y Teñido de Pielés	91,0	115,4	207,3	203,6	166,1	107,4	73,6	67,6	85,6	63,5	72,8	45,2	52,7
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	494,4	580,2
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	113,9	157,8
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	213,2	261,2
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	43,3	57,8
23 Fab. de Coque, producto de la refinacion del Petróleo	706,0	520,7	566,3	755,9	853,2	732,0	1245,3	1705,6	1673,6	1663,6	2265,3	1483,9	1571,2
24 Sustancias y Productos Químicos	812,5	1056,3	1485,1	1475,8	1647,3	1948,5	1832,1	1978,0	2187,8	2100,1	2311,7	1456,5	1808,6
25 Productos de Caucho y Plástico	104,5	142,4	228,1	242,1	289,1	317,5	271,1	302,4	297,8	295,5	309,7	194,1	253,4
26 Productos Minerales No Metálicos	86,4	79,1	123,0	118,1	130,7	126,0	105,5	104,2	100,2	105,5	120,0	78,9	90,1
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	1002,3	837,6
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	79,9	111,3
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	311,1	343,1
30 Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática	81,6	83,0	68,9	35,2	29,2	36,2	28,5	37,5	37,0	41,6	21,7	14,8	13,7
31 Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP	123,6	277,2	131,4	116,5	231,7	201,5	187,5	207,1	240,8	169,1	150,8	96,2	122,4
32 Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones	14,8	46,8	84,0	54,8	76,6	60,5	52,6	52,5	56,4	66,8	46,4	32,8	38,7
33 Instrumentos Médicos 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	46,9	72,9
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	997,5	1276,4
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	108,0	19,8
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	137,9	137,9

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	8 meses 2003	8 meses 2004
15 Alimentos y Bebidas	694,8	850,4	798,5	837,2	998,0	1056,0	929,6	945,8	859,8	266,3	374,5	238,6	282,5
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	8,9	11,0
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	245,5	338,3
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	25,4	50,5
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	66,3	123,5
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	48,7	77,6
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	266,6	371,2
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	43,6	72,9
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	110,6	323,0
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	2467,9	3207,6
25 Productos de Caucho y Plastico	537,2	633,1	694,4	798,8	1049,5	1053,7	882,8	922,0	766,3	354,5	600,9	366,5	508,7
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	98,9	147,4
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	369,4	678,1
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	190,3	341,2
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	917,1	1754,0
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	287,1	470,9
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	292,6	511,1
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	195,3	948,2
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	201,3	309,1
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	872,6	2067,0
35 Equipo de Transporte NCP	579,3	616,5	424,5	454,4	597,1	503,9	1023,5	595,6	370,4	246,2	178,0	140,7	335,5
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	91,5	161,6

Fuente: CEP en base a datos de INDEC

Cuadro 4.6 Estructura Provincial de las Exportaciones

Período 1998-2003

Provincia	Montos en Mill. de u\$s						Participación					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Buenos Aires	10490,7	8572,2	9629,6	10091,9	9229,1	10207,8	39,7%	36,8%	36,5%	38,0%	35,9%	34,5%
Santa Fe	4606,2	4283,2	4300,3	4339,2	4888,2	6276,8	17,4%	18,4%	16,3%	16,3%	19,0%	21,2%
Córdoba	3135,3	2550,4	2749,7	2769,6	2795,5	3388,5	11,9%	10,9%	10,4%	10,4%	10,9%	11,5%
Chubut	892,4	878,0	1292,2	1288,2	1267,0	1494,3	3,4%	3,8%	4,9%	4,9%	4,9%	5,1%
Indeterminado	879,3	859,3	1218,9	1161,3	1012,7	1021,2	3,3%	3,7%	4,6%	4,4%	3,9%	3,5%
Mendoza	667,5	836,5	1287,9	1006,4	861,1	983,2	2,5%	3,6%	4,9%	3,8%	3,3%	3,3%
Neuquén	694,8	682,1	1044,3	1062,6	856,1	964,2	2,6%	2,9%	4,0%	4,0%	3,3%	3,3%
Santa Cruz	760,1	800,6	894,6	897,5	870,9	905,2	2,9%	3,4%	3,4%	3,4%	3,4%	3,1%
Catamarca	503,0	331,5	288,8	379,2	336,4	539,5	1,9%	1,4%	1,1%	1,4%	1,3%	1,8%
Salta	408,5	356,9	406,8	469,1	460,4	520,8	1,5%	1,5%	1,5%	1,8%	1,8%	1,8%
Tucumán	490,3	454,7	430,6	368,4	598,8	515,1	1,9%	2%	2%	1%	2%	2%
Entre Ríos	383,3	334,4	405,6	418,0	408,6	341,9	1,4%	1,4%	1,5%	1,6%	1,6%	1,2%
Rio Negro	341,6	367,8	401,7	393,5	305,9	334,3	1,3%	1,6%	1,5%	1,5%	1,2%	1,1%
Misiones	238,0	235,1	282,4	244,5	270,6	320,6	0,9%	1,0%	1,1%	0,9%	1,1%	1,1%
Tierra del Fuego	314,3	295,4	322,2	340,6	255,9	263,6	1,2%	1,3%	1,2%	1,3%	1,0%	0,9%
San Luis	213,9	216,2	150,6	165,2	135,0	199,9	0,8%	0,9%	0,6%	0,6%	0,5%	0,7%
Ciudad de Buenos Aires	296,2	252,8	234,9	209,5	178,0	190,6	1,1%	1,1%	0,9%	0,8%	0,7%	0,6%
Chaco	210,1	121,7	124,8	120,5	120,4	163,2	0,8%	0,5%	0,5%	0,5%	0,5%	0,6%
La Rioja	123,5	117,9	149,2	165,2	134,9	160,3	0,5%	0,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,5%
La Pampa	248,7	234,8	367,8	283,1	265,8	158,9	0,9%	1,0%	1,4%	1,1%	1,0%	0,5%
San Juan	138,8	167,5	161,2	113,6	118,7	147,2	0,5%	0,7%	0,6%	0,4%	0,5%	0,5%
Jujuy	142,9	105,0	59,6	47,5	48,6	141,4	0,5%	0,5%	0,2%	0,2%	0,2%	0,5%
Plataforma Continental	119,9	116,4	93,4	111,6	106,1	117,9	0,5%	0,5%	0,4%	0,4%	0,4%	0,4%
Corrientes	0,0	0,0	0,0	0,0	93,1	112,1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,4%	0,4%
Santiago del Estero	111,8	117,6	93,2	79,9	73,9	78,2	0,4%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%	0,3%
Formosa	29,9	20,6	18,9	16,7	17,8	19,1	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%
TOTAL	26441,0	23308,6	26409,5	26542,7	25709,4	29565,8	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 4.7: Exportaciones provinciales por Grandes Rubros Económicos

Año 2003

Provincia	Monto en Mill. de u\$s					Participación				
	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL	Prod. Primarios	MOA	MOI	Comb. Y Energía	TOTAL
Buenos Aires	1485,8	2282,2	4710,1	1729,7	10207,8	14,6%	22,4%	46,1%	16,9%	100,0%
Catamarca	475,0	12,9	27,2	0,0	515,1	92,2%	2,5%	5,3%	0,0%	100,0%
Chaco	0,1	48,7	141,9	0,0	190,6	0,0%	25,6%	74,4%	0,0%	100,0%
Chubut	1295,6	1575,8	517,1	0,0	3388,5	38,2%	46,5%	15,3%	0,0%	100,0%
Ciudad de Buenos Aires	48,3	25,3	4,5	0,0	78,2	61,8%	32,4%	5,8%	0,0%	100,0%
Córdoba	158,8	36,0	5,0	0,0	199,9	79,5%	18,0%	2,5%	0,0%	100,0%
Corrientes	231,0	154,1	341,2	768,0	1494,3	15,5%	10,3%	22,8%	51,4%	100,0%
Entre Ríos	371,8	112,2	55,5	0,0	539,5	68,9%	20,8%	10,3%	0,0%	100,0%
Formosa	2,5	0,9	0,4	15,4	19,1	12,9%	4,5%	2,0%	80,6%	100,0%
Jujuy	78,5	26,2	13,2	0,0	117,9	66,6%	22,2%	11,2%	0,0%	100,0%
La Pampa	130,5	5,5	0,7	26,7	163,2	79,9%	3,3%	0,4%	16,3%	100,0%
La Rioja	0,7	123,8	35,8	0,0	160,3	0,4%	77,3%	22,3%	0,0%	100,0%
Mendoza	118,6	309,4	81,5	395,7	905,2	13,1%	34,2%	9,0%	43,7%	100,0%
Misiones	55,8	135,9	128,9	0,0	320,6	17,4%	42,4%	40,2%	0,0%	100,0%
Neuquén	24,5	28,4	3,8	926,5	983,2	2,5%	2,9%	0,4%	94,2%	100,0%
Plataforma Continental	32,2	19,8	0,0	60,1	112,1	28,7%	17,6%	0,0%	53,6%	100,0%
Rio Negro	181,7	44,3	17,4	90,8	334,3	54,4%	13,3%	5,2%	27,2%	100,0%
Salta	194,7	30,7	38,9	256,6	520,8	37,4%	5,9%	7,5%	49,3%	100,0%
San Juan	45,4	44,9	56,2	0,7	147,2	30,8%	30,5%	38,2%	0,5%	100,0%
San Luis	9,4	105,8	148,4	0,0	263,6	3,6%	40,1%	56,3%	0,0%	100,0%
Santa Cruz	299,3	33,5	92,4	539,1	964,2	31,0%	3,5%	9,6%	55,9%	100,0%
Santa Fe	890,8	4618,5	670,3	97,2	6276,8	14,2%	73,6%	10,7%	1,5%	100,0%
Santiago del Estero	140,8	0,5	0,2	0,0	141,4	99,6%	0,3%	0,1%	0,0%	100,0%
Tierra del Fuego	1,8	0,0	23,1	133,9	158,9	1,1%	0,0%	14,5%	84,3%	100,0%
Tucumán	124,6	97,9	119,5	0,0	341,9	36,4%	28,6%	34,9%	0,0%	100,0%
Indeterminado	58,9	74,6	112,5	370,7	1021,2	5,8%	7,3%	11,0%	36,3%	100,0%
TOTAL	6460,3	9956,9	7703,2	5411,7	29565,8	21,9%	33,7%	26,1%	18,3%	100,0%

Fuente: CEP en base a Indec

Cuadro 5: Novedades Empresariales

Mes de Julio	
Sector	Detalle
Aceros	La acerera Siderar analiza duplicar su producción el año que viene. Este año triplicará su inversión, a u\$s 82 millones, para poner en línea a otro horno.
Aceros	Tenaris, la fabricante de tubos de acero sin costura y la venezolana Sidor -ambas controladas por el grupo Techint- anunciaron que completaron la adquisición de la venezolana Posven, productora de briquetas de hierro, a cambio de 120 millones de dólares.
Aeronavegación	Antes de fin de año llegará al país la línea aérea brasileña Gol para competir con precios bajos. Unirá diariamente Ezeiza con Bahía, San Pablo, Manaus y Brasilia. La firma brasileña pelea en el segmento de bajo costo con valores hasta 50% menores que sus rivales tradicionales. Llegará con aviones Boeing 737 y un fuerte plan de expansión.
Alimentos	La sociedad controlada por Química Estrella le compró a la firma Hero la mitad del paquete accionario de la Sociedad de Mermeladas y Conservas Argentinas. Como el 50% restante ya le pertenecía, la Corporación General de Alimentos será ahora la única controlante. Mermeladas y Conservas Argentinas tiene como principal actividad la producción y comercialización de bebidas, conservas y productos congelados.
Automotriz	La fábrica de tractores Pauny se prepara para comenzar a operar como terminal automotriz. La firma que produce la marca Zanello anunció su decisión de iniciar la fabricación de pequeños colectivos que funcionarán con gas licuado de petróleo (GLP). Para la puesta en marcha del proyecto, la empresa ya inició las gestiones tendientes a obtener la habilitación del Gobierno para funcionar como terminal automotriz. "El proyecto surge a raíz de que se empieza a verificar una posible saturación del mercado de la máquina agrícola, que a corto plazo no seguirá creciendo al mismo ritmo", explicó el director de la firma, Gaii Levra.
Automotriz	La empresa Ford Argentina, que lidera la producción y las exportaciones de autos, anunció que sumará 150 nuevos operarios a su planta de Pacheco. El objetivo de la empresa, que ya emplea a 1.900 personas, es terminar el año con una producción de 70.000 vehículos, casi el doble de los 40.000 fabricados durante el 2003. Y analiza producir un nuevo modelo para competir entre los autos chicos.
Automotriz	Volkswagen, la automotriz líder en ventas del mercado local, avanza con su plan de inversiones de \$ 600 millones en la Argentina hasta 2006. El primer paso será un facelift (modernización) de sus modelos Caddy y Polo, que fabrica en su planta de Pacheco.
Bodegas	Con una inversión de u\$s 25.000 la bodega Chandon aumentó, a través de sistemas 3Com, la capacidad de sus enlaces. La intención es mantener una relación costo-beneficio competitiva.
Camiones	Scania Argentina apuesta a fabricar nuevamente en el país. Mudará la línea de montaje de Tucumán a Buenos Aires. Quiere ser un referente en sistemas de transmisión y abastecer a Brasil y Europa. Incorporará más personal. De esta forma, el plantel total será de 620 operarios.
Cereales	Noble, uno de los grandes traders mundiales del comercio de granos, desembarcará en el Gran Rosario. La corporación, con sede en Hong Kong y acciones que cotizan en la bolsa de Singapur, compró un terreno de 150 hectáreas frente al río Paraná en Timbúes, a 30 kilómetros de Rosario y desembolsará 25 millones de dólares para instalar un complejo portuario granelero. Las obras comenzarían el año próximo.
Energía	La Empresa Distribuidora de Energía Eléctrica de Mendoza (Edemsa) será controlada por cuatro empresarios de esa provincia. Pagarán \$ 50 millones. Lograron imponerse en la licitación lanzada por Electricité de France (EdF) -también dueños del 90% de la distribuidora de Edenor-, que dos meses atrás le colgaron el cartel de venta al 88% de Sodemsa, la controlante del 51% de la principal eléctrica mendocina.
Hipermercado	La cadena de hipermercados Jumbo estaría evaluando la posibilidad de instalar una sucursal en Comodoro Rivadavia, según informó la prensa chubutense. La intención del grupo chileno Cencosud -dueño de Jumbo- sería adquirir un predio que pertenece a un club de la ciudad. La inversión en el proyecto ascendería a \$ 18 millones.
Hotelería	El grupo argentino Fén lanzará una cadena hotelera nacional, una tendencia que comenzó la cordobesa Amerian y luego siguió el grupo Solanas. La compañía, que se especializa en buscar oportunidades, conseguir inversores y, posteriormente, administrar los hoteles, empezó a operar hace más de un año cuando, junto a un grupo inversor, alquiló el hotel Bisonte, ubicado en Libertad y Paraguay, que estaba cerrado desde hacía varios años.
Indumentaria	El gobernador bonaerense, Felipe Solá, anunció que en los próximos meses serán reactivadas las nueve plantas que la textil Gatic posee en la provincia, lo que permitirá ocupar a 2800 trabajadores. "Se llegó a un acuerdo con la empresa Indular, que se hará cargo de la explotación que permitirá reactivar las plantas", sostuvo Solá. El anuncio llegó tras el acuerdo alcanzado entre Indular y los bancos Nación y Provincia, los principales acreedores de Gatic. Para la reapertura de las plantas, el presidente de Indular, Guillermo Gotelli, informó que invertirá u\$s 20 millones.
Inversión	Compañía de Tierras Sud Argentino, la firma propiedad de la familia italiana Benetton, anunció que destinará 45 millones de pesos para la instalación de un frigorífico ovino y una curtiembre para exportación en Comodoro Rivadavia (Chubut).

Inversión agrícola	La empresa italiana Italpharma está construyendo en la ciudad de Avellaneda, a 330 km de la ciudad de Santa Fe, una planta de industrialización de aloe vera que habilitará en octubre próximo y desde donde exportará entre 6000 y 7000 litros de gel por año con destino a mercados de la Unión Europea, Japón y Estados Unidos. La planta tendrá capacidad de procesamiento de 1300 kilogramos de aloe diarios, que le aportarán 2600 plantas a punto de ser cosechadas por productores de la región. El paso siguiente será la elaboración de productos para líneas de cosméticos y suplementos dietarios.
Maquinaria	La firma Bertotto S.A. que fabrica desde hace décadas los hidroelevadores y grúas marca Hidro Grubert, creará un emprendimiento destinado a producir máquinas que hoy no se fabrican en el país. Se trata de cargadoras compactas - especie de pequeños tractores- a los que se suman accesorios para diversas tareas como retroexcavadoras, zanjadoras, holladoras, cargadoras o compactadoras. La nueva fábrica, que también funcionará en Río Tercero, ocupará a unas 40 personas en forma directa y producirá unas diez unidades por mes. El objetivo será abastecer el mercado interno y exportar a los países de América Latina.
Maquinaria agrícola	La empresa Metalfor comenzará a fabricar cosechadoras a partir de enero próximo en la localidad cordobesa de Noetinger, con una inversión cercana a los 20 millones de pesos. La firma producirá unos 240 equipos en 2005 en Córdoba. La empresa apuesta a diversificar su producción en el mercado interno. Busca incursionar en un sector dominado por compañías multinacionales.
Minería	La minera canadiense Mansfield Minerals cerró un acuerdo para vender la mitad de tres proyectos de exploración que desarrolla en la Puna, por un total de u\$s 8,4 millones de dólares y acciones. La compradora es su compatriota Planet Ventures, una firma recién creada para desarrollar áreas mineralizadas en América latina, que cotiza en la Bolsa de Toronto. El acuerdo comprende las propiedades de Río Grande y Desierto, en Salta, y Catua, en Jujuy.
Minibus	La fábrica de tractores Pauny, nombre que la empresa adquirió tras volver a poner operativas las instalaciones de la quebrada Construcciones Metalúrgicas Zanella en 2002, acelera con su nuevo plan de negocios. La firma busca avanzar en el negocio de minibuses con un nuevo modelo para el que ya desarrolló un chasis específico con motor GLP, mediante un convenio con Repsol YPF.
Montaje	La compañía japonesa Allied Telesyn construirá una planta de montaje en la Argentina. La empresa se especializa en redes y soluciones IP. La planta será erigida en 2005, con una inversión cercana a los \$ 6 millones.
Obras Públicas	El Presidente Kirchner anuncio obras públicas que crearían casi 400.000 puestos de trabajo. Se usarán fondos del Tesoro y el BID. Se harán 83.869 viviendas, 1.597 obras menores (escuelas, hospitales y cárceles) y 754 obras mayores (carreteras y puentes).
Optica	La cadena española de ópticas "Visión", anunció su expansión en el país para este año, que incluye la apertura de cinco locales propios y otros nueve franquiciados en Buenos Aires y el montaje de una fábrica de cristales ópticos.
Packaging	El fondo de inversión Pegasus cerró su cuarta adquisición en los últimos doce meses. Después de comprar la cadena de disquerías Musimundo, las heladerías Freddo y las cafeterías Aroma, ahora entrará en el negocio del packaging. Para ello firmó un precontrato de compra de la mayoría accionaria del grupo Alvher, uno de los principales fabricantes de envases flexibles de la Argentina y de sus controladas Encata, Papelera del Paraná y ASE, dedicadas a la impresión y entrega de envases preconfeccionados.
Saneamiento	El gobierno de la provincia de Jujuy y la administración nacional firmaron un convenio que activará en toda la provincia numerosas obras de saneamiento, con una inversión cercana a \$ 5,2 millones.
Semillas	Con la mira puesta en el potencial de crecimiento del área sembrada con maíz en la Argentina, la semillera Don Mario se quedó con la filial local de la estadounidense Golden Harvest, con la que mantenía un joint-venture desde 1998. Si bien la cifra de la operación no trascendió, fuentes del sector calculan que lo que Don Mario pagó por la mitad de las acciones de Golden Harvest en el país rondaría los 2 millones de dólares.
Software	Tata Consulting Services (TST), el gigante indio del desarrollo de software, puso un pie en la Argentina. Lo hizo a través de una alianza con el integrador argentino Datco en la que se prevé una inversión de \$ 3 millones y la posible instalación de un centro de desarrollo en el país.
Textiles	El Ministro de Trabajo y el Gobernador de la Provincia de Buenos Aires firmaron un convenio con sindicalistas y empresarios textiles a fin de reactivar la empresa Gatic con la garantía de continuidad laboral de 2.600 trabajadores en un plazo de cinco meses.
Viviendas	El Programa Federal de Construcción de Viviendas contempla la edificación de 120 mil unidades habitacionales en todo el país y un desembolso de \$ 3.875 millones.

Mes de Agosto	
Sector	Detalle
Automotriz	DaimlerChrysler Argentina producirá en el país al sucesor del utilitario Sprinter que, desde 1996, fabrica en González Catan. Invertirán u\$s 50 millones para empezar la producción en 2007. A la planta de 1.000 empleados se incorporarán 400 más.
Automotriz	Ford invierte u\$s 32 millones para producir la nueva Ranger. Busca romper el récord de fabricación local de camionetas. El desembolso se destinó a incorporar herramental y desarrollar autopartes en su planta de General Pacheco.
Automotriz	La planta de General Motors a partir del mes de setiembre incrementará un 35% la producción de su planta industrial, ubicada en Rosario, con la intención de abastecer el mercado local sin bajar su nivel de exportaciones. Pasará a fabricar 15.000 vehículos más sobre las 45.000 unidades producidas en 2003.
Comercio	La empresa de alquiler de autos Budget vuelve al país con socio local. Está abriendo oficinas en todo el país y, para fin de año, proyecta tener una flota de 150 coches, que serán provistos por la filial local de la automotriz General Motors. En el primer año de operaciones, la rentadora invertirá 3,5 millones de pesos.
Automotriz	Toyota, el mayor fabricante de automóviles por valor de mercado, planea aumentar la producción fuera de Japón y Estados Unidos el próximo año, para bajar gastos y reducir impuestos para los vehículos vendidos fuera del sudeste asiático, aseguraron dos ejecutivos de la empresa. Toyota aumentará un 32% la producción en la Argentina, Tailandia, Indonesia y Sudáfrica, a 510.000 mini furgonetas, camionetas y coches en 2005.
Camiones	Iveco fabrica el Stralis 380 HD en su planta de Córdoba. Este camión pesado no será comercializado, por ahora, en el mercado argentino. Sin embargo se planea exportarlo a otros países como Brasil.
Energía	Los gobiernos de Santa Cruz y Chubut formalizaron la adquisición de Energía del Sur, una generadora que presta servicio en la zona de Comodoro Rivadavia, pagando \$ 5.2 millones. La firma estaba en manos de la norteamericana Xcel Energy, que con la venta se retiró del país.
Envases	Arcor inaugura en septiembre su planta número 26 en la Argentina. Invertió u\$s 5 millones en Luján para producir envases para sus productos. Hasta 2009, el grupo pondrá u\$s 15 millones más en esa planta. Además, aumenta un 33% la capacidad en su fábrica sanjuanina de conservas de tomates, con u\$s 4,5 millones.
Envases flexibles	El fondo Pegasus Capital adquirió el Grupo Alvher, uno de los principales fabricantes de envases flexibles del país, en sociedad con la chilena Envases del Pacifico S.A. (Edelpa) por 25 millones de dólares.
Fibra óptica	En la provincia de Córdoba la Empresa Provincial de Energía (EPEC) obtuvo el visto bueno de la Secretaría de Comunicaciones de la Nación para realizar una inversión de u\$s 15 millones para la instalación de una red de fibra óptica de 1500 kilómetros. La obra será financiada por el organismo nacional, que aportará dinero en efectivo y también fibra óptica, aunque en distintas etapas.
Fundición	Con una inversión de u\$s 3 millones, la empresa Pehuén Fund inaugurará en un par de meses una planta de fundición en la ciudad neuquina de Cutral C6. Inicialmente dará empleo a 60 personas y estará orientada a abastecer los mercados de autopartes: tanto vehículos como motos, vehículos agrícolas, piezas para armas, prótesis y a las industrias petrolera (partes de válvulas y bombas) y textil.
Girasol	La empresa estadounidense Monsanto apuesta a crecer en las semillas de girasol. Desembolsó u\$s 1,6 millón en una planta en Pergamino.
Indumentaria deportiva	La empresa bonaerense Distrinando relanzará la marca deportiva francesa Le Coq Sportif en el mercado argentino. La distribuidora y productora de calzado informal con sede en Saladillo anunció su decisión de contar con dos locales en Buenos Aires antes de fin de año, mientras que para 2005 espera cerrar un acuerdo para vestir a uno de los llamados equipos grandes del fútbol argentino. Distrinando tomó la licencia para producir y comercializar la marca en marzo pasado, después de caído el convenio que unía a Le Coq con Gatic.
Inversión	La compañía Agrometal invertirá 3 ,5 millones de dólares en la ampliación de su planta de Monte Maíz, en Córdoba. La fábrica, con una superficie cubierta de 10.400 metros cuadrados, extenderá la actual capacidad de producción de la firma en un 50 por ciento y albergará a 280 empleados. Las obras finalizarán en febrero próximo. Entre otras innovaciones se construirán también, dentro de las instalaciones, una subestación eléctrica transformadora de 1000 kilovatios, salas de compresores y de bombeo de pintura y una línea de montaje compuesta por cinco estaciones equipadas con aparejos de empuje natural, lo que agilizará el traslado de las piezas para ensamblar.
Inversiones	La empresa de sistemas de gestión empresarial Microsiga anunció que invertirá u\$s 1,5 millón en el país, en lo que resta del año y todo 2005, algo que creará un centenar de puestos de trabajo.
Laboratorio	Se inaugura en la Provincia de San Luis una planta para la producción de medicamentos de Laboratorios Puntanos, que prevé fabricar en forma inicial una veintena de productos e incorporar, a mediano plazo, un área de investigación y fabricación de drogas oncológicas.

Metanol	La empresa canadiense Methanex invertiría u\$s 400 millones en Tierra del Fuego. El plan es montar una planta de metanol, para usar el gas del área Carina-Aries. El grupo es el principal productor de metanol del mundo, pero los recortes a las ventas de gas desde la Argentina golpearon sus plantas chilenas. Ahora, analiza radicarse en el país.
Minería	La canadiense Aquiline pone en producción la mina de oro Calcatreu. Construirá una planta en Río Negro que demandará más de u\$s 30 millones. El proyecto es uno de los pocos de oro que hay en el país. La empresa iniciará el estudio de factibilidad en octubre, y el año que viene la construcción de la planta.
Petróleo y gas	La compañía estatal santacruceña Fomicruz acaba de conformar una Unión Transitoria de Empresas (UTE) para explotar un área hidrocarburífera cercana a la ciudad de Caleta Olivia. Sus socios en el proyecto, que prevé un desembolso de 52,3 millones de dólares en cuatro años, son la Compañía General de Combustibles (CGC), la ex petrolera de Santiago Soldati, ahora en manos de Southern Cross, el fondo de inversión liderado por Norberto Morita, y la junior Alianza Petrolera Argentina.
Puertos	Dreyfus invierte u\$s 65 millones en una planta y puerto en Santa Fe. La segunda mayor exportadora de granos levantará el complejo en Timbúes, al norte de Rosario, para que la expansión de Cargill, Molinos, AGD y Bunge no le quite mercado.
Sembradoras	La fábrica de maquinaria agrícola Industrias Maccari anunció la apertura de una planta en la ciudad santafecina de Cañada de Gómez. La nueva planta se especializará en la producción de una línea de sembradoras adaptadas para la siembra directa. La puesta en marcha de la fábrica forma parte del proceso de expansión que vive el polo agrícola santafecino, que tradicionalmente tuvo sus bases de operaciones en las ciudades de Armstrong, Las Parejas y Las Rosas.
Textiles	Serán reincorporados 2.500 empleados de las cuatro plantas que la empresa textil Gatic tiene en la provincia de Buenos Aires. El anuncio lo hizo el presidente de Indular Manufacturas, Guillermo Gotelli.
Vitivinícola	Bodegas Norton suma una segunda bodega en Mendoza para su marca "Dalton". El grupo crea una nueva unidad de negocios para su etiqueta de 5 pesos, la de precio más bajo, en la bodega Mont Farrel. También levanta un edificio de 6.000 m2 en Luján de Cuyo con una inversión de \$ 8 millones.
Vitivinícola	Zuccardi crea Santa Julia Innovación, la primera bodega experimental del país. Invertirán \$ 1,8 millón en el proyecto, con el que busca sumar variedades inéditas. El grupo familiar destina 27 hectáreas a la investigación de nuevas cepas y al desarrollo de vinos boutique, con partidas limitadas en su nuevo emprendimiento.

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

Nota: La versión completa se encuentra disponible en: http://www.mecon.gov.ar/sicym/industria/cep/basehome/informacion_estadistica.htm

Auspicia

