

Dinámica productiva provincial a fines de los años noventa

Francisco Gatto
Oscar Cetrángolo



NACIONES UNIDAS



Oficina de la CEPAL en Buenos Aires

Santiago de Chile, marzo de 2003

Este documento fue preparado por Francisco Gatto y Oscar Cetrángolo, funcionario y consultor de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, respectivamente. El material estadístico de comercio exterior lo elaboró Eugenia Crespo y en la confección de indicadores económicos participaron Daniel Vega y Eloísa de Villalobos.

Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1848-P

L/BUE/L.183

ISBN: 92-1-322132-0

ISSN versión impresa: 1680-8797

ISSN versión electrónica: 1684-0356

Copyright © Naciones Unidas, marzo de 2003. Todos los derechos reservados

Nº de venta: S.03.II.G.19

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
Introducción	7
I. Desempeño económico provincial en los años noventa	13
II. Capacidad exportadora e inserción internacional	29
III. Inducción y atracción de inversiones de grandes compañías	43
IV. Reflexiones finales	53
Bibliografía	61
Anexo	63
Serie Estudios y perspectivas: números publicados	77

Índice de cuadros

Cuadro 1	Estructuras productivas provinciales. Estimaciones de PBG y participación sectorial	17
Cuadro 2	Participación nacional del producto bruto geográfico de sectores seleccionados por jurisdicción	22
Cuadro 3	Estimación del producto bruto geográfico per cápita de sectores. Año 2000	23
Cuadro 4	Composición del producto agropecuario provincial, período 1993-2000	26
Cuadro 5	Estimaciones preliminares de las exportaciones según origen provincial	30
Cuadro 6	Principales destinos de las exportaciones provinciales. Año 1997.....	34
Cuadro 7	Principales destinos de las exportaciones provinciales. Año 2001.....	35

Cuadro 8	Exportaciones por provincia según declaración de origen. Año 2001 (en porcentaje de cada producto en la provincia).....	38
Cuadro 9	Exportaciones por provincia según declaración de origen. Año 2001 (en porcentaje de cada provincia en el producto)	39
Cuadro 10	Estructura empresarial provincial de las exportaciones	41
Cuadro 11	Estimación de la inversión bruta fija del panel analizado, 1997-1999	44
Cuadro 12	Inversión pública provincial y privada, 1998-1999	46
Cuadro 13	Inversión, estimación, producto bruto geográfico y empleo privado.....	47
Cuadro 14	Distribución sectorial de la inversión, 1998-2000 (panel). Promedio anual de montos y firmas	50
Cuadro 15	Promedio de inversión bruta fija en industria: período 1996-2000.....	51

Índice de gráficos

Gráfico 1	Argentina. PIB a precios constantes	14
Gráfico 2	Distribución de las estimaciones del producto bruto geográfico por tamaño de las estructuras económicas provinciales. Año 2000.....	15
Gráfico 3	Participación porcentual de las provincias según producto bruto geográfico. Año 2000	15
Gráfico 4	Comparación producto bruto geográfico: 1993-1994 con 1999-2000	18
Gráfico 5	Estimación del producto bruto geográfico per cápita	19
Gráfico 6	Participación porcentual del sector productivo en el producto: 1993-1994 y 1999-2000	20
Gráfico 7	Crecimiento de las exportaciones por provincia: Períodos 1996-1997/2000-2001	31
Gráfico 8	Exportaciones provinciales per cápita. Año 2001.....	31
Gráfico 9	Participación de las exportaciones en las estimaciones del producto bruto geográfico: períodos 1996-1997/2000-2001	33
Gráfico 10	Distribución provincial de la inversión del panel de grandes empresas. Año 1998.....	45
Gráfico 11	Relación entre inversión pública y privada (panel). Año 1999.....	46
Gráfico 12	Inversión bruta fija privada (panel) per cápita	48

Resumen

Durante la década de los años noventa se introdujeron fuertes cambios en el funcionamiento macroeconómico y en el marco regulatorio económico y comercial del país. El PIB creció hasta el año 1998 para luego descender, precipitándose aún más durante la fuerte crisis del período 2001-2002. El desempleo superó el 20% a comienzos de 2002 y las exportaciones totales alcanzaron un máximo de 27,000 millones de dólares en el bienio 1997-1998. Este desempeño global no fue homogéneo ni similar entre las diferentes jurisdicciones territoriales que conforman el país.

El trabajo se orienta fundamentalmente a documentar esas diferencias, a partir del análisis de la evolución de una serie de dimensiones y factores que se derivan del concepto de competitividad sistémica territorial. Las principales variables consideradas han sido el producto bruto geográfico provincial, las exportaciones de cada una de las jurisdicciones, las inversiones realizadas por las más importantes compañías nacionales y extranjeras que operan en el país, la evolución del desempleo y la capacidad de la economía local de generar nuevas oportunidades para los trabajadores radicados en cada una de las provincias.

Este estudio concluye con una taxonomía de estructuras productivas y situaciones competitivas provinciales. En él, se llama la atención sobre algunos problemas no coyunturales y desafíos para la política territorial que condicionan fuertemente la recuperación económica y productiva de las provincias de mayor retraso relativo. En ese sentido, la necesidad de recrear condiciones para estimular nuevas inversiones bajo esquemas de aglomeraciones o *clusters* en productos agroindustriales -especialmente en agroalimentos-, el

crecimiento del tejido empresarial y un sistema institucional ágil y transparente de soporte técnico y financiero constituyen elementos centrales en cualquier estrategia de desarrollo provincial en las regiones más postergadas. La ausencia de ventajas competitivas asentadas en activos complejos y las limitaciones en las capacidades técnicas del sector trabajador provocan la búsqueda de nuevas alternativas basadas en las ventajas de sus recursos naturales, incluyendo el turismo, y en el procesamiento de bienes primarios.

Introducción

Este documento forma parte de una serie de publicaciones dirigidas a examinar la situación económica territorial en Argentina a fines de los años noventa, tratando de ofrecer un panorama detallado del desempeño real de las economías provinciales en los años previos a la crisis 2001-2002. De manera específica, este programa de estudios iniciado en el año 2000 apunta a:

- (a) Ampliar y homogeneizar la información económica provincial a fin de generar mayores elementos de análisis sobre la dinámica y el comportamiento de las estructuras productivas provinciales en los últimos años, así como la relación entre el desempeño productivo y los indicadores de la calidad de vida de los habitantes de cada provincia (PNUD, 2002).
- (b) Identificar aspectos y problemas específicos de índole provincial y regional que limitan la potencialidad de desarrollo productivo, incluyendo, según el impacto, aquellos condicionantes originados en la evolución macroeconómica, en las regulaciones nacionales y provinciales o en la capacidad gubernamental provincial y la correspondiente política fiscal.
- (c) Analizar algunas respuestas exitosas, tanto en el plano empresarial (microeconómicos) como a nivel institucional (mesoeconómicos), que permitan extraer lecciones sobre el abordaje implementado para superar los desafíos competitivos y productivos, remarcando los puntos críticos que debieran considerarse en el diseño de instrumentos y en

las políticas de apoyo para alcanzar mejores niveles de eficiencia, impacto, transparencia operativa y calidad de gestión.

- (d) Esbozar propuestas de acción a fin de atender de manera integral tanto la cuestión del crecimiento productivo y del empleo como la problemática de inclusión social y el aseguramiento de niveles mínimos (socialmente aceptados) de calidad de vida para la población de las provincias de menor nivel de desarrollo o para las subáreas geográficas con bolsones de pobreza o disparidades extremas.

El programa de investigaciones partió de un marco conceptual basado en tres ejes principales: noción de competitividad, condicionantes extra-región (macroeconómicos e internacionales) y dimensiones y factores sistémicos.

Concepto sistémico de competitividad. La competitividad ha sido concebida como la habilidad o capacidad de la economía de un país, región o territorio para alcanzar un proceso sostenible de prosperidad económica, incorporando en este concepto las ideas de crecimiento económico, mejoras de productividad a través del progreso tecnológico, sustentabilidad ambiental, equidad y cohesión social. El concepto utilizado se inscribe, así, en las líneas del pensamiento de la CEPAL (Fajnzylber, 1988 y CEPAL, 1990, CEPAL, 1992a, CEPAL, 1992b, CEPAL 2000, CEPAL 2001) y en una extensa bibliografía internacional orientada hacia la problemática de la competitividad y del desarrollo económico regional (Boscherini y Poma 2000, RSA 2001, EU 1998, BID 2001; Competitiveness White Paper, 1998; World Economic Forum 1999 y 2000, Scott 1998, The Competitiveness Institute, 2001).

Desde esta amplia perspectiva analítica, el aumento o disminución de la competitividad constituye el resultado de procesos sistémicos, en el que concurren factores de índole macroeconómica, microeconómica, de nivel meso y de carácter más general, culturales, sociales, políticos, jurídicos e institucionales (Boisier, 2000). Estos factores son forjados históricamente y son dependientes de los contextos específicos de cada país o región. En este sentido, la experiencia internacional de cada región pone especial atención en las características de estos procesos en cuanto a la generación y desarrollo de ventajas competitivas y en las modalidades en que se articulan y desenvuelven las competencias individuales e institucionales localizadas en un ámbito geográfico (Sepúlveda R., 2001). Por lo general, estas ventajas competitivas se estructuran a partir de complejos de producción, cadenas de valor, *clusters*, aglomeraciones productivas, especializaciones sectoriales, que constituyen procesos grupales o colectivos de acción conjunta de agentes e instituciones del territorio, en algunos casos definida de manera deliberada, y en otros casos mediada por formas particulares de mercado (Bianchi, 1997; Buitelar, 2000).

Escenario internacional, condicionantes macroeconómicos nacionales, situación fiscal provincial y relaciones Nación-Provincias. En las actuales circunstancias económicas del país (fines del año 2002), la incidencia de los factores de origen macroeconómico es determinante en la situación competitiva de corto plazo y la forma que tome la resolución de la crisis determinará escenarios de negocios generales de fuerte trascendencia sobre los factores de índole local. La dimensión de la crisis macroeconómica, y sus múltiples consecuencias, implica que las características que vaya adoptando la salida de la crisis permeará profundamente sobre todos los estamentos del aparato económico y social nacional, significará, en los hechos, la conformación de nuevos condicionantes y modificará las dimensiones de los mercados previas a la crisis. Sin embargo, la capacidad de respuesta de las diferentes estructuras productivas provinciales ante una cierta orientación macroeconómica nacional dependerá, también, de factores propios de cada territorio, de las propias ventajas u obstáculos del desarrollo productivo construida en el pasado, de su flexibilidad para adaptarse a las nuevas condiciones de la demanda y de los tamaños de mercado, de sus capacidades empresariales y gubernamentales y de la estrategia y visión futura de las regiones y de las provincias para aprovechar las nuevas oportunidades emergentes.

En este sentido, desde la perspectiva de esta investigación varios aspectos merecen especial atención. En primer lugar, se deben considerar las características del esquema de federalismo fiscal que gobierna (o gobernará) las relaciones financieras entre la Nación y las provincias, ya que ellas determinan, entre otros aspectos, las responsabilidades en la provisión de bienes y servicios públicos de los diferentes niveles de gobierno, las capacidades financieras autónomas de cada jurisdicción y, consecuentemente, condicionan los niveles de gasto y la asignación de recursos. La ausencia, en las últimas dos décadas, de un marco institucional fiscal estable y adecuado revela las dificultades económicas y políticas para concertar un régimen sostenible de distribución de fondos públicos, generando la emergencia de soluciones parciales, pactos y acuerdos transitorios fuertemente condicionados por situaciones coyunturales o particulares y abiertos a juegos de poder espurios. En segundo lugar, y dado el tipo de organización federal, atribuciones tributarias y responsabilidades funcionales, cada estado provincial ha implementado una determinada estrategia y política fiscal que ha generado una situación local específica, la cual a través de múltiples interrelaciones y mecanismos, tiene un impacto diferencial sobre las actividades productivas y la calidad de vida de los ciudadanos en cada jurisdicción. Entre estos aspectos merecen destacarse la estrategia presupuestaria, el objetivo del resultado fiscal, el tipo de financiamiento buscado y su capacidad de acceso, la modalidad de imposición tributaria local, la asignación del gasto, su transparencia y *accountability*, la eficacia operativa de las múltiples instituciones provinciales participantes, etc.

El proceso de desarrollo productivo y la competitividad de las diferentes estructuras productivas territoriales tienen lugar en el marco de un proceso de globalización que ejerce creciente gravitación, tanto en dimensiones estrictamente económicas como no económicas (CEPAL 2002). Así, si bien “... la globalización de los mercados ofrece a los países en desarrollo amplias oportunidades de mejorar su integración en la economía mundial” ... también “...estos efectos favorables se enfrentan a la apertura incompleta de las economías desarrolladas, reflejo de las prácticas proteccionistas que siguen predominando en el mundo, ...[al] explosivo desarrollo financiero mundial [que] ha creado oportunidades de financiamiento y de cobertura de riesgos financieros, pero también ha dejado en evidencia los inmensos problemas que provoca la asimetría entre las fuerzas dinámicas del mercado y la debilidad de los marcos institucionales que lo regulan” ... “Los países ...se enfrentan a una peligrosa globalización de la volatilidad financiera, que puede tener efectos negativos en términos de crecimiento económico y equidad (French-Davis y Ocampo 2001, Rodrik 2001b)”. (CEPAL, 2002). ... “La globalización también ofrece oportunidades sin precedentes en el terreno no económico...[sin embargo], la globalización de los medios de comunicación y su concentración en pocas manos también plantea nuevos problemas... [y] crea tensiones ... [debido a la] enorme distancia entre la integración simbólica al mundo global y [la] escasa capacidad de integración material...” (CEPAL, 2002).

Dimensiones y factores sistémicos de la competitividad territorial. La competitividad de una economía territorial subnacional se pone en evidencia, claramente, a través de la evolución de tres indicadores sintéticos: i) desempeño económico; ii) inserción productiva internacional y capacidad exportadora; y iii) atracción de inversiones privadas. Sin embargo, el nivel de competitividad, las posibilidades de modificarlo y el potencial futuro descansan sobre ciertas capacidades del sistema y de sus agentes (individuales e institucionales) que están relacionadas, de forma directa o indirecta, con sus recursos humanos, con el proceso de educación formal (cobertura y calidad), con el desarrollo de modalidades de educación permanente y de acumulación de conocimientos, con la difusión de saberes y la potencialidad de innovación por parte de los miembros de una comunidad territorial.¹ Desde esta óptica, uno de los ejes de carácter sistémico de la competitividad gira en torno a las capacidades de aprendizaje (*regional learning economy*) como fuente de ventajas territoriales colectivas. Al respecto, tanto las características de los recursos humanos (empresarios,

¹ Esta dimensión refiere a un conjunto amplio de aspectos que algunos autores resumen en el concepto de capital (o activo) cognocitivo (stock y dinámica de conocimientos) de una comunidad en un territorio.

emprendedores, trabajadores, profesionales, técnicos, funcionarios, etc.) como la dinámica de progreso técnico (incorporación y aplicación de innovaciones) constituyen dos dimensiones claves de tipo *cuasi stock*, de lento progreso, pero impacto efectivo sobre la dinámica económica.

Complementariamente, definen las posibilidades reales competitivas de un territorio subnacional dos activos básicos: la disponibilidad de infraestructuras por un lado, y de recursos naturales y ambiente por otro. El primero refiere a las capacidades de acceso (disponibilidad, precio y calidad) de las empresas y habitantes de un territorio a un conjunto significativo de servicios (energía, transporte, comunicaciones, etc.); el segundo se vincula con el *stock* de recursos naturales disponibles y condiciona su utilización económica y productiva al conjunto de prácticas que aseguren su sustentabilidad a largo plazo.

A su vez, la capacidad competitiva de una región subnacional está condicionada por cuatro factores que afectan el entorno productivo desde diferentes perspectivas: a) tejido, coordinación y articulación institucional; b) sistema de financiamiento de los sectores productivos; c) capacidades gubernamentales; y d) marcos regulatorios de la actividad económica. La primera de estas tres dimensiones apunta a examinar la contribución de la malla de instituciones y organizaciones públicas y privadas a la competitividad de un territorio. En este sentido, importa tanto el conjunto de organizaciones actuantes como la densidad organizacional, el tipo de interrelaciones, sinergías y complementariedades. La segunda dimensión se refiere al funcionamiento del aparato de financiamiento, que si bien en Argentina está fuertemente regulado por autoridades nacionales también reconoce particularidades territoriales, incluso el desarrollo de instituciones locales especializadas en servicios financieros asociados a demandas específicas de la estructura productiva local. La tercera de las dimensiones se refiere, principalmente, a dos aspectos: por un lado a la capacidad política y técnica real y financiera de guiar, coordinar, implementar, gerenciar y apoyar un proceso de desarrollo territorial por parte de los gobiernos locales y, por otro lado, a la responsabilidad cívica (prácticas políticas, legitimidad y confianza)² de las estructuras de gobierno.

Se ha decidido adoptar un concepto amplio de competitividad, que incluye las capacidades de los gobiernos provinciales, porque se estiman como muy relevantes los resultados de las políticas públicas en la dinámica del progreso económico, en el grado de cohesión social de cada territorio y en la equidad territorial de la Nación, en su conjunto. No sólo el nivel, la calidad y el acceso a la educación (como se señaló anteriormente) son considerados una de las dimensiones de la competitividad territorial, sino también lo son las estrategias locales de los gobiernos, la salud pública, la seguridad y, en general, todos los aspectos de la presencia pública en cada territorio que definen la calidad de vida de sus habitantes y las posibilidades de orientar un sendero de crecimiento y progreso económico. Téngase presente que dado el avanzado nivel de descentralización en la provisión de ciertos bienes y servicios públicos que caracteriza la organización del federalismo fiscal en Argentina, buena parte de ellos corresponden a la órbita provincial de gestión y ejecución, con lo cual una gran parte de sus logros (y fracasos) corresponden a dicho nivel de gobierno.

El presente documento se concentra sólo en el análisis de los tres indicadores sintéticos: desempeño económico, inserción productiva y capacidad exportadora y atracción de inversiones privadas y tiene dos propósitos principales. Por un lado describir y analizar la evolución de las estructuras económicas provinciales en el período 1995-2000. Por otro lado, plantear una serie de elementos e información para enriquecer el debate sobre futuras estrategias y alternativas de crecimiento regional y provincial y sobre desafíos productivos y condicionantes críticos.

² Estas últimas dimensiones pretenden recoger, en parte, la importancia de cierto tipo de capital intangible fuertemente presente en cualquier proceso de desarrollo territorial. Por razones vinculadas con las dificultades metodológicas de medición (especialmente de trascendencia e impacto) no se han incluido otras dimensiones que tienen que ver directamente con la problemática del proceso de desarrollo como, por ejemplo, la cultura e identidad local, factores de índole psicosocial que ayuden a comprender las actitudes, compromisos, identificaciones y desafíos de una comunidad local. Para un análisis de estos factores desde la perspectiva regional véase Boisier, S. (2000).

Como podrá apreciarse a lo largo del documento, existe evidencia suficiente para argumentar que, por razones de diverso origen y naturaleza, las estructuras productivas de gran parte de las provincias argentinas, particularmente aquéllas de menor desarrollo relativo, han perdido competitividad relativa, han retrocedido en cuanto a la complejidad de su trama productiva (menos valor agregado por unidad de valor de producción), se han debilitado y fragmentado, han retraído su inserción externa, han desestructurado cadenas de valor y articulaciones productivas y comerciales, han perdido capacidad sistémica de acumulación y como consecuencia, han generado escenarios de negocios muy poco atractivos para las inversiones de empresarios residentes y de extraprovinciales, quedando como único activo distinguido la ventaja comparativa de algún recurso natural. En los próximos años, un imperativo de la política pública nacional y provincial será apoyar y fomentar la reconstrucción de las capacidades productivas, para lo cual las instituciones privadas y públicas, las diversas manifestaciones de la sociedad civil y el estado provincial deberán abordar estratégicamente la construcción de nuevos ejes productivos, la generación de nuevas oportunidades y alternativas, nuevos sistemas de apoyo técnico y financiero y el progresivo desarrollo de nuevos agentes y empresas locales.

La mayor parte de la información cuantitativa utilizada en este documento está disponible de manera desagregada en el Panorama Económico Provincial (www.eclac.cl/argentina) y está basada, principalmente, en información oficial producida por el INDEC, organismos nacionales sectoriales y oficinas provinciales de estadísticas; en estimaciones desarrolladas especialmente para las actividades de la Oficina de CEPAL en Buenos Aires siguiendo lineamientos metodológicos usuales de los organismos especializados y en fuentes privadas de información económica.

I. Desempeño económico provincial en los noventa

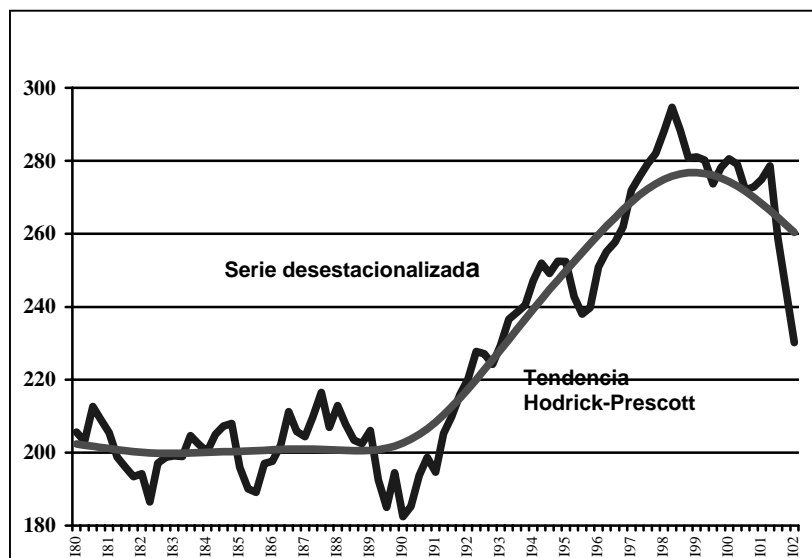
Para poner en perspectiva el período al que refiere este estudio, debe tenerse presente que durante la década del noventa el PIB nacional aumentó a una tasa sustantivamente superior a la década precedente, aunque no de manera persistente. Como se observa en el gráfico 1, el PIB pasó de descender a una tasa anual del 0.3% entre 1982 y 1990 a crecer al 6% anual entre 1991 y 1998. Entre los momentos extremos, el PIB creció el 40%. Este período de crecimiento interrumpido por la crisis financiera y por la retracción del crédito externo a mediados de los noventa puede ser descompuesto en cuatro fases: crecimiento del 8.5% anual entre 1991 y 1994; caída del 4.5% en 1995; crecimiento del 6% anual entre 1996 y 1998, y posterior estancamiento y caída.³

A diferencia de muchas de las crisis que durante los últimos años han afectado a otros países que debieron modificar su política cambiaria y que tenían serios problemas para atender el pago de sus obligaciones, en Argentina la recesión fue un grave problema prevaleciente al estallido de la crisis del 2001. La situación macroeconómica argentina era, desde mediados de 1998, sumamente crítica. Luego de caer el PIB 3.4% durante 1999, volvió a descender medio punto porcentual en el 2000. La caída del producto en el año 2001 alcanzó al 4.4%. Como consecuencia, la tasa de desempleo superó el 18% en octubre de 2001, superando el 20% a comienzos del año 2002.

³ Para una detallada descripción cuantitativa de la economía argentina véase: Panorama Gráfico de la Economía Argentina. www.eclac.cl/argentina

Gráfico 1
ARGENTINA. PIB A PRECIOS CONSTANTES

(en miles de pesos de 1993)



Fuente: Panorama Gráfico de la Economía Argentina, Oficina de la CEPAL, Buenos Aires.

El rasgo excluyente que caracterizó este período fue, sin duda, la vigencia del programa de convertibilidad, que se extendió desde marzo de 1991 hasta diciembre de 2001. Este esquema implicó la implementación de un estricto sistema de reglas que determinó una rígida vinculación de la moneda doméstica con el dólar, restringiendo fuertemente los márgenes de maniobra de la política monetaria. A pesar de haber experimentado un importante crecimiento en el nivel de actividad, la tasa de desempleo se duplicó entre los años extremos, registrándose un importante crecimiento de la productividad durante la primera mitad de los noventa.

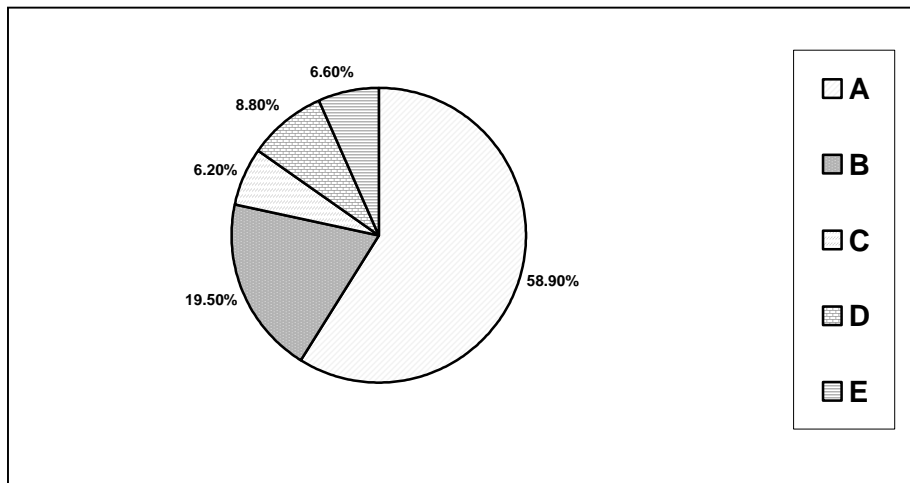
En el año 2000, la distribución del producto bruto geográfico provincial mostraba una alta concentración territorial, aunque de proporciones semejantes a las de comienzo de la década (gráfico 2). Las dos jurisdicciones de mayor envergadura (provincia de Buenos Aires y Ciudad Autónoma de Buenos Aires) daban cuenta de aproximadamente el 60% del total de producto bruto geográfico, siguiendo en dimensión económica las provincias de Córdoba y Santa Fe, alrededor de un 8% del total cada una, y Mendoza, con una participación del casi 4%. Estas cinco jurisdicciones representan cerca del 80% del producto total geográfico nacional (véase gráfico 2).

Las restantes diecinueve provincias podrían desdoblarse en tres grupos según su tamaño económico. Tucumán, Entre Ríos y Neuquén constituyen un grupo de dimensión mediana, con un producto bruto geográfico (a precios constantes en 1993) del orden de los 5 000 millones de pesos en cada jurisdicción.

Las provincias de Corrientes, Chaco, Chubut, Misiones, Salta, San Luis⁴ y Río Negro conforman un grupo de estructura económica intermedia, en el rango de entre 3 700 millones y 2500 millones de pesos de 1993. Por último, el grupo más numeroso (nueve jurisdicciones), San Juan, La Pampa, Jujuy, Formosa, Catamarca, La Rioja, Santa Cruz, Santiago del Estero y Tierra del Fuego, está conformado por provincias de estructura económica pequeña, alrededor de 2 200 millones y 1 300 millones (gráfico 3).

⁴ La estimación especial de producto bruto geográfico de San Luis realizada para este trabajo difiere de la estimación efectuada por la provincia en un monto importante, absolutamente centrado en el sector manufacturero. La razón principal que explica esta diferencia es metodológica y se refiere a la manera de asignar las unidades auxiliares pertenecientes a otras jurisdicciones.

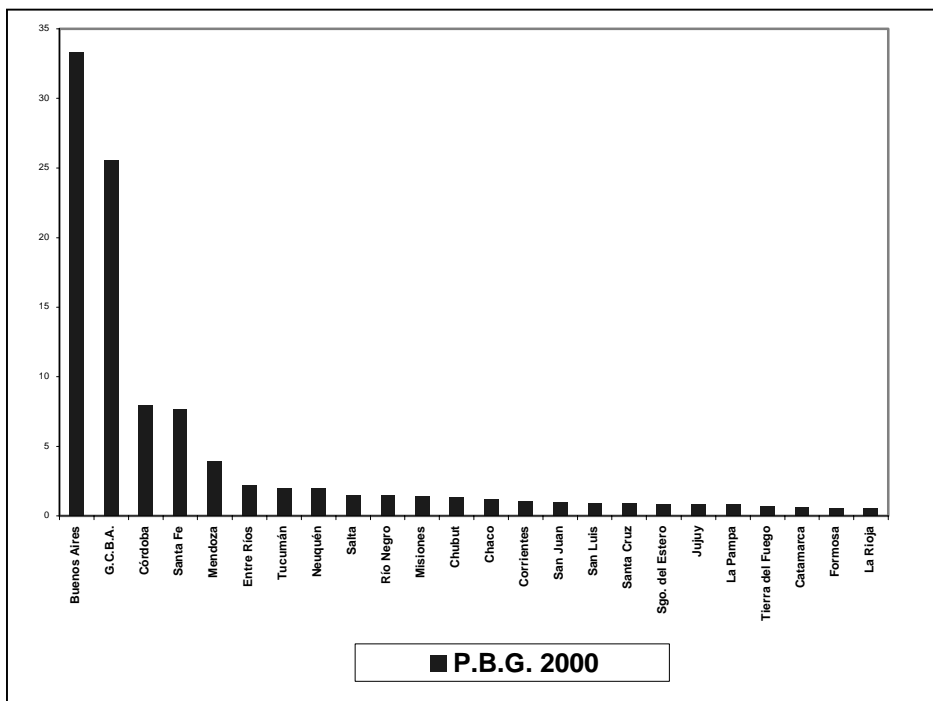
Gráfico 2
DISTRIBUCIÓN DE LAS ESTIMACIONES DE PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO
POR TAMAÑO DE LAS ESTRUCTURAS ECONÓMICAS PROVINCIALES. AÑO 2000



Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL

Notas: **A:** Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires; **B:** Córdoba, Santa Fe, Mendoza; **C:** Tucumán, Neuquén, Entre Ríos; **D:** San Luis, Salta, Río Negro, Misiones, Chubut, Chaco, Corrientes; **E:** Tierra del Fuego, Santiago del Estero, La Rioja, Catamarca, Formosa, Jujuy, La Pampa, San Juan, Santa Cruz

Gráfico 3
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS PROVINCIAS SEGÚN PRODUCTO
BRUTO GEOGRÁFICO. AÑO 2000



Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL.

A lo largo de la década del noventa, la evolución interprovincial no fue demasiado dispar en relación con la participación relativa de cada una de las jurisdicciones en el total nacional. Sin embargo, se observan algunos desempeños provinciales productivos diferentes, que debido a la enorme desigualdad relativa preexistente y a las fuertes diferencias en los valores absolutos, no llegan a modificar el perfil de alta concentración productiva territorial. Por una parte, varias provincias de pequeña dimensión económica han reducido aun más su tamaño debido a que ni siquiera alcanzaron los valores medios de crecimiento nacional. Las peores *performances* entre los años 1993 y 2000 corresponden a las jurisdicciones de Formosa, Corrientes y San Juan (véase gráfico 4 y cuadro 1). Por otro parte, los incrementos más significativos de participación de las provincias más rezagadas corresponden a Catamarca y Neuquén que tuvieron una tasa de incremento del PBG, entre los años 1993 y 2000 casi equivalente al doble del promedio nacional.⁵ En un nivel menos destacado de desempeño económico, con un aumento superior al promedio nacional, se ubican la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Entre Ríos, La Pampa, Chubut, Tierra del Fuego y Río Negro.

Una consecuencia directa de las distintas estructuras productivas y del dispar desempeño económico de la última década se manifiesta en la composición del empleo provincial y en la evolución del mercado de trabajo. Lamentablemente, no se dispone de información desagregada a nivel provincial, por lo que se ha utilizado la información de las encuestas de hogares para cubrir parcialmente este vacío. Ciertamente, las encuestas corresponden a centros y a aglomerados urbanos provinciales, en la mayoría de las provincias el centro urbano coincide con la capital provincial, por lo que los comentarios siguientes deben considerarse parciales y en algunos casos no representativos del agregado provincial. En todos los aglomerados urbanos provinciales, con excepción de Formosa, Misiones (Posadas) y Tierra del Fuego, se registró un aumento de la tasa de actividad entre el año 1991 y el 2000, aunque se mantienen altas disparidades provinciales.

⁵ Estas comparaciones se han efectuado a precios constantes del año 1993.

Cuadro 1
ESTRUCTURAS PRODUCTIVAS PROVINCIALES. ESTIMACIONES DE PBG Y PARTICIPACIÓN SECTORIAL
(en porcentaje)

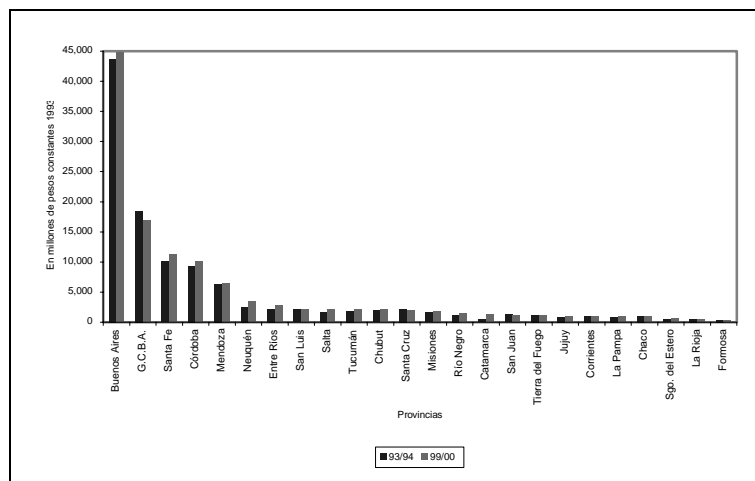
Provincia	1993					PBG Crec. 93-00	2000					Total	
	A l y M	Serv.Pub. y Cons.	Serv. Privado	Ad.Pub	Ed. y S.		Total	A l y M	Serv. Pub. Cons.	Serv. Priv.	Ad. Pub.		Ed. y S.
Bs.As.	28.9	15.8	39.3	8.0	7.8	100.0	25.0	19.0	37.0	9.0	9.0	100.0	
C.A.Bs.As.	17.2	14.6	49.3	11.3	7.5	100.0	13.0	14.0	56.0	9.0	8.0	100.0	
Catamarca	23.5	15.7	25.4	20.0	15.3	100.0	40.0	14.0	22.0	15.0	9.0	100.0	
Chaco	22.2	14.1	35.1	16.5	12.0	100.0	21.0	16.0	35.0	16.0	12.0	100.0	
Chubut	33.6	14.6	29.4	12.4	9.8	100.0	34.0	19.0	27.0	11.0	9.0	100.0	
Córdoba	27.2	15.4	39.0	10.3	8.0	100.0	26.0	19.0	39.0	10.0	6.0	100.0	
Corrientes	25.8	14.6	32.1	15.6	11.9	100.0	24.0	19.0	34.0	13.0	10.0	100.0	
E. Ríos	25.3	17.1	33.0	15.3	9.2	100.0	25.0	19.0	32.0	14.0	9.0	100.0	
Formosa	19.0	15.2	28.1	21.9	15.7	100.0	16.0	20.0	27.0	21.0	17.0	100.0	
Jujuy	25.1	13.9	34.6	15.0	11.4	100.0	25.0	17.0	34.0	14.0	10.0	100.0	
La Pampa	29.6	16.3	34.5	11.0	8.6	100.0	29.0	19.0	34.0	10.0	8.0	100.0	
La Rioja	23.9	12.8	24.7	24.0	14.5	100.0	21.0	18.0	24.0	21.0	15.0	100.0	
Mendoza	30.9	16.0	35.8	9.3	7.9	100.0	28.0	19.0	35.0	8.0	10.0	100.0	
Misiones	23.5	18.4	34.8	13.3	10.0	100.0	22.9	22.5	32.8	11.6	10.1	100.0	
Neuquén	31.2	19.5	27.1	11.5	1.5	100.0	35.0	23.0	23.0	10.0	9.0	100.0	
Río Negro	19.1	22.0	36.4	12.0	10.5	100.0	19.2	27.4	35.7	9.3	8.3	100.0	
Salta	22.2	15.6	36.5	13.9	11.7	100.0	25.6	20.9	35.0	10.7	7.9	100.0	
San Juan	30.4	13.4	29.6	13.7	12.8	100.0	27.5	17.7	33.0	12.5	9.2	100.0	
San Luis	50.9	9.6	23.9	9.1	6.3	100.0	54.3	11.4	23.4	6.8	4.2	100.0	
Sta. Cruz	48.9	12.3	20.6	10.7	7.2	100.0	44.0	16.8	17.6	10.7	10.9	100.0	
Santa Fe	27.2	16.8	38.2	9.6	8.1	100.0	27.0	19.0	36.0	10.0	8.0	100.0	
Sgo.del Estero	17.4	16.1	33.7	18.1	14.5	100.0	20.0	17.0	35.0	15.0	13.0	100.0	
T. del Fuego	42.2	11.7	26.8	11.6	7.4	100.0	36.0	16.0	25.0	13.0	10.0	100.0	
Tucumán	20.9	14.6	37.3	16.1	11.1	100.0	21.0	17.0	37.0	16.0	9.0	100.0	

Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL-Buenos Aires.

Notas: A l y M: Sector primario e industrias; Serv. Pub. y Cons: Comunicaciones, suministro de electricidad, gas, agua, transporte y construcción; Serv. Privado: Comercio mayorista y minorista, hoteles, restantes actividades financieras; Ad. Pub.: Administración pública; Ed. y S.: Educación y salud..

Los valores más bajos de las tasas de actividad corresponden a las provincias (centros urbanos tomados por la EPH) de Corrientes, Chaco, Formosa y Santiago del Estero. Asimismo, las provincias con porcentajes más bajos de empleo sobre la población total en el año 2000 eran Corrientes, Formosa y Jujuy. En las dos primeras jurisdicciones (sus respectivos centros urbanos o capitales provinciales), el empleo total como porcentaje de la población total descendió entre los años 1995 y 2000, a pesar de que estas jurisdicciones registran bajas tasas de actividad.

Gráfico 4
COMPARACIÓN PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO: 1993-1994 CON 1999-2000



Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Siguiendo el patrón nacional generalizado de incremento del desempleo y de la subocupación,⁶ los niveles más altos (fuera de las grandes provincias) en el año 2000 correspondían a Jujuy (desocupación 19.1% y subocupados 11.5%), Tucumán (18.4% y 12.0%), Catamarca (16.8% y 11.6%) y Corrientes (16.7% y 6.6%).⁷ Las situaciones de Jujuy y Corrientes son particularmente graves ya que registran las mayores tasas de crecimiento de ambos indicadores entre los años 1991 y 2000 (Jujuy, desocupación de 3.3% en 1991 a 19.1% en 2000 y Corrientes 4.3% en 1991 y 16.7% en 2000).

Uno de los aspectos destacados de la evolución de la composición y del tipo de inserción laboral en la mayor parte de los aglomerados ha sido la fuerte caída del empleo privado formal y estable registrándose, por oposición, un aumento de la categoría de trabajadores independientes y de los niveles de informalidad e inestabilidad. Algunos ejemplos relevantes en este sentido son Formosa, donde el empleo privado formal estable que sólo representaba en el año 1993 el 17.7% del total ha descendido aun más, a solamente el 12.6%; Jujuy del 31.5% al 15.2%; Santiago del Estero, del 26.0% al 15.7%; San Juan, del 39% al 19.6%. Indiscutiblemente estos fenómenos son consecuencia de la trayectoria productiva en dichas jurisdicciones.

En el gráfico 5 se presentan las estimaciones del cálculo de producto bruto geográfico per cápita que, obviamente, describen una situación diferente a los comentarios realizados sobre los valores absolutos. Las diferencias entre los valores promedio provinciales extremos superan las tres veces, lo cual indica la existencia de una desigualdad interprovincial elevada. Los valores más altos

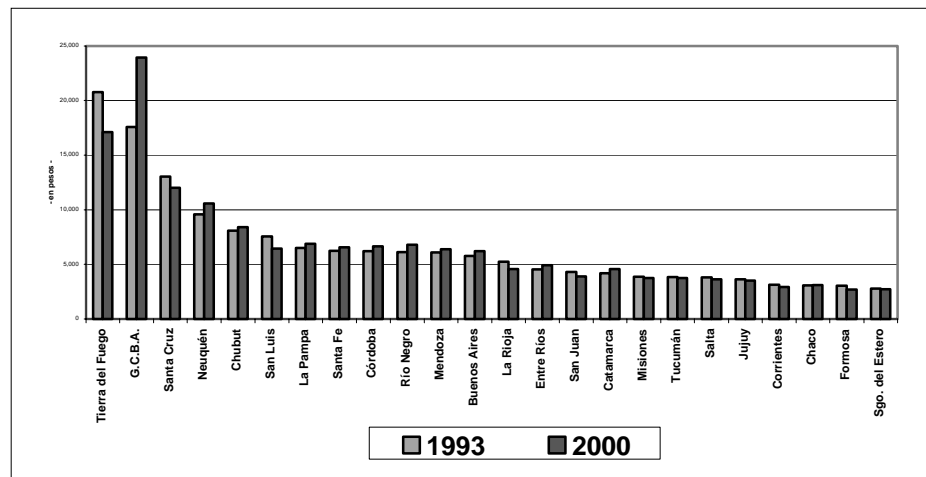
⁶ Las tasas de desocupación a comienzos de la década se ubicaban en torno al 6% y 7% (todos los aglomerados y el total de aglomerados del interior). En el año 2000 dichos valores ascendieron a 14.7% y 14.6%, respectivamente. En el año 2001 dichas tasas crecieron por encima de los peores niveles de la década alcanzando el 18.3% y 17.4%, habiéndose registrado valores aún superiores al 20% en la ronda de mayo de 2002.

⁷ Información parcial de otras fuentes, permite señalar que en las provincias de Jujuy, Corrientes, Chaco, Salta, Formosa y Neuquén la desocupación y subocupación en las zonas rurales es aún más alta que en el centro urbano considerado en la encuesta, haciendo más críticos los problemas vinculados con la expansión de la estructura económica con incrementos de productividad y capacidad de generación de empleo.

(superiores a los 8 000 pesos de 1993, per cápita del 2001) corresponden a la región patagónica (Tierra del Fuego, Santa Cruz, Neuquén y Chubut) y a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. En torno a la media nacional (cuyo valor está fuertemente influenciado por la provincia de Buenos Aires) se desempeñan la provincia de Buenos Aires, San Luis, La Pampa, Santa Fe, Córdoba, Río Negro y Mendoza. Si se toman los valores calculados por las autoridades de la Provincia de San Luis, esta jurisdicción debería pertenecer al primer grupo, ya que superaría los 8 000 pesos per cápita. El incremento del producto per cápita de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires se debe tanto a un aumento del producto como a una caída de la población residente.

En el extremo opuesto (valores per cápita de 3 000 pesos o menores) se ubican cuatro jurisdicciones: Formosa (nivel más bajo), Santiago del Estero, Corrientes y Chaco; básicamente la zona noreste y centro este de la Argentina con excepción de Misiones, cuyo valor apenas supera los 3 500. Entre los grupos descriptos queda un conjunto de provincias con valores por debajo de la media nacional pero no excesivamente bajos: Jujuy, Catamarca, Salta y Tucumán (lo que muchas veces se denomina Noroeste, NOA), San Juan y La Rioja (la región norte del Gran Cuyo), Entre Ríos, y la ya citada Misiones.

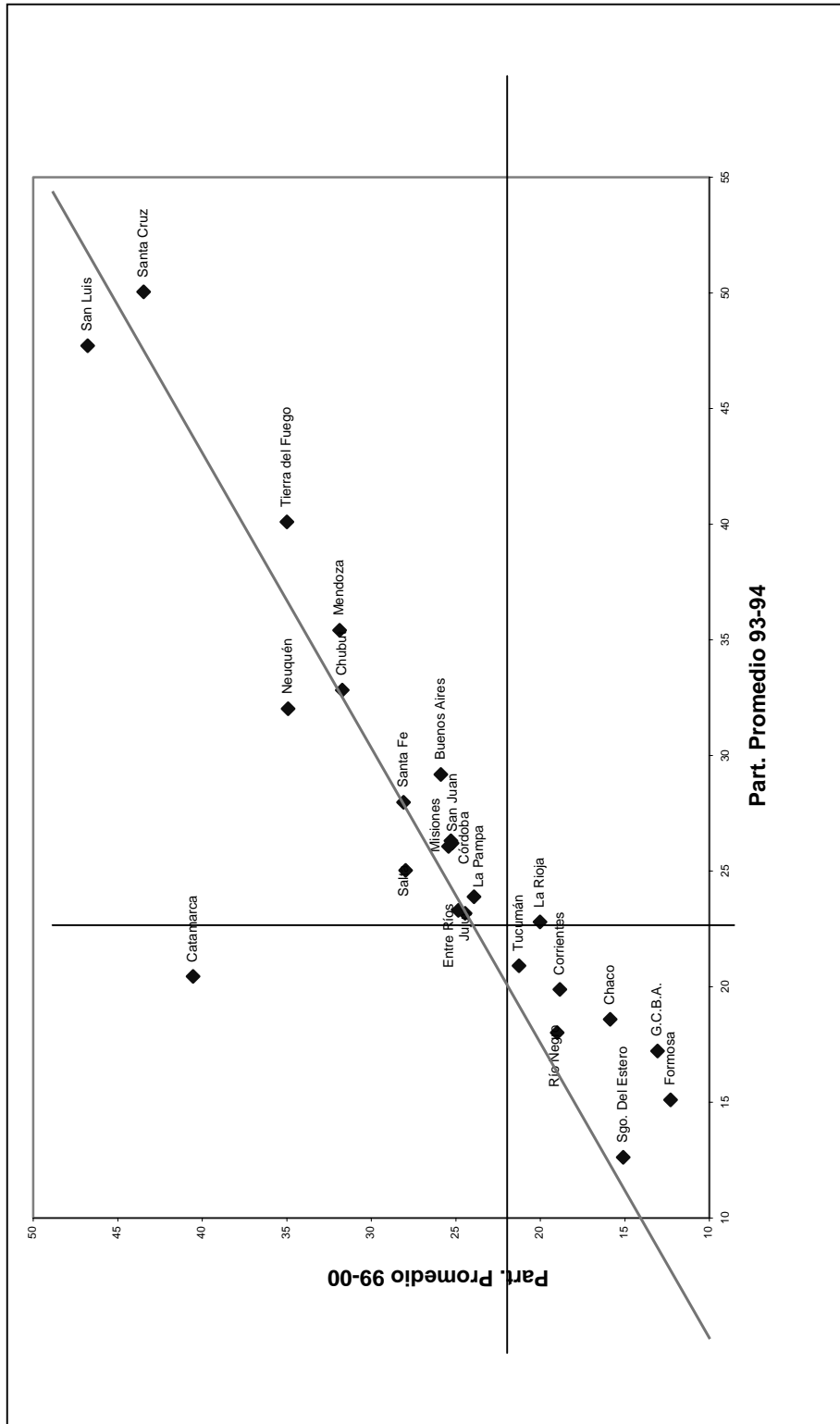
Gráfico 5
ESTIMACIÓN DEL PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO PER CÁPITA



Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

La comparación de los productos per cápita de los años 1993 y 2000 (que no deben asociarse directamente con los niveles de ingresos de los residentes provinciales) destaca cuatro hechos: a) muy fuerte estabilidad de los valores de cada una de las jurisdicciones y, por lo tanto, del patrón de distribución y desigualdad territorial; b) la mejoría más importante corresponde a la provincia de Catamarca y está asociada a un cambio sectorial muy significativo en la estructura económica derivado de la puesta en marcha de actividades mineras de gran envergadura; c) las provincias que tenían los valores más bajos en 1993 (Formosa, Corrientes, Santiago del Estero y Chaco) han mantenido o bajado su nivel aún más, lo cual está directamente relacionado con el perfil y la composición de sus actividades económicas y d) el peor desempeño económico corresponde a la Provincia de San Juan, que concluye la década con un PBG prácticamente en iguales términos nominales a los del año 1993, lo cual implica una reducción absoluta de casi el 10% en el producto per cápita.

Gráfico 6
PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DEL SECTOR PRODUCTIVO EN EL PRODUCTO: 1993-1994 Y 1999-2000



Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Si bien es muy difícil estimar las caídas de los productos per cápita luego de la crisis de 2001-2002 debido a las diferentes composiciones de las estructuras productivas de cada provincia, no es difícil asumir que las cuatro jurisdicciones más rezagadas alcanzarían a fines del año 2002 un producto per cápita inferior a 1,000 dólares al año, es decir, menor a la mitad del promedio nacional.

Las diferencias en las estructuras productivas interprovinciales pueden observarse en el cuadro 1, en el gráfico 6 y en los gráficos del anexo.

Una primera observación de los datos pone de manifiesto claramente que el peso de las actividades productivas (agropecuarias, pesca, minería e industria manufacturera) varía considerablemente entre las estructuras y aparatos productivos de cada jurisdicción. Sólo en siete provincias, estos sectores agregados superaban, en el año 2000, el 30% del PBG de cada jurisdicción (Catamarca, Chubut, Neuquen, San Luis, Santa Cruz, Tierra del Fuego y La Pampa). En la mayoría de las provincias esto se debe a la importancia de la actividad minera y petrolera. En la provincia de San Luis es definitorio el aporte del sector manufacturero y en La Pampa el peso del sector agropecuario. Salvo en Catamarca, las actividades productivas primarias y secundarias de las provincias citadas aportaban también más del 30% a comienzos de la década.

El extremo opuesto lo constituye la provincia de Formosa, donde las actividades productivas primarias y secundarias sólo generaban, en el año 2000, alrededor del 16% del PBG, aún más bajo del 19% del año 1993.⁸ Una situación muy próxima corresponde a la provincia de Santiago del Estero, donde el aporte de los sectores productivos apenas alcanzaba al 20% en el 2000, superando el 17.5% de comienzos de la década.

A lo largo de estos años, en la mayoría de las provincias, la participación relativa de las actividades primarias y secundarias se redujo, identificándose como caso opuesto, además de los ya citados, el de la provincia de Salta.⁹ Este fenómeno no reconoce como principal explicación un proceso creciente de tercerización estructurado a partir de sólidas bases productivas sino una pérdida de establecimientos productivos que, ante fuertes presiones competitivas externas impuestas principalmente por el esquema macroeconómico no lograron reestructurarse sobre nuevas ventajas competitivas y debieron cerrar las actividades. A pesar de algunos emprendimientos innovadores individuales exitosos, la canasta de productos líderes provinciales tendió a concentrarse y primarizarse.

Un segundo aspecto que puede identificarse en el cuadro 1 es que el subgrupo formado por los servicios públicos asociados a disponibilidad de infraestructura, mayoritariamente privatizados a nivel nacional y provincial (comunicaciones, suministros de electricidad, gas, agua), y algunos servicios privados como el transporte y el sector de construcciones tiene un peso en las estructuras de los PBG provinciales muy parejo en todas las jurisdicciones, habiendo incrementado su participación en casi todas las provincias, de valores medios de 14%-15% a 19%-20%. Como se verá posteriormente, durante los años noventa se produjo un flujo de inversiones para la producción y distribución de servicios básicos (especialmente en comunicaciones y energía-electricidad y gas) que fueron compensando históricos déficit de provisión y demandas insatisfechas.¹⁰

El agregado, que en este trabajo se denomina “servicios privados” (comercio mayorista y minorista, reparaciones, hoteles, restaurantes, mediación financiera, actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler), tiene un peso aproximado, en la mayoría de las provincias, en el

⁸ Téngase presente la observación realizada páginas atrás respecto a la disminución relativa del empleo privado en la ciudad capital de la provincia y el extremadamente bajo porcentaje del mismo.

⁹ Debe tenerse presente que la información examinada en esta sección está calculada a precios constantes de 1993. La pérdida de participación de los sectores productivos es aún mayor si se estiman los productos brutos geográficos a precios corrientes ya que la evolución de los precios relativos fueron desfavorables, en general, para estos sectores.

¹⁰ De todas maneras subsisten muy significativas desigualdades en el acceso a servicios por parte de empresas y habitantes de diferentes lugares del país. Téngase en cuenta que mientras en la provincia de Buenos Aires había, en 1999, 0.28 líneas telefónicas por habitante, en Formosa había sólo 0.05.

entorno a un tercio del PBG provincial. Claramente diferenciado de este perfil es el caso de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, donde este agregado sectorial supera el 56%. En contraposición, y con una participación cercana al 25% se pueden identificar dos grupos de provincias: las más pobres (Formosa, La Rioja) y las petroleras patagónicas, Catamarca y San Luis, donde la preponderancia de las actividades primarias y secundarias determina un bajo peso relativo de este sector comercial y de servicios.

Cuadro 2

**PARTICIPACIÓN NACIONAL DEL PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO
DE SECTORES SELECCIONADOS POR JURISDICCIÓN**
(en porcentaje)

Jurisdicción	Sectores Primarios y Secundarios		Sectores de Comercio, Hoteles, Inter. Financieras y Act. inmobiliarias	
	1993/94	1999/00	1993/94	1999/00
Buenos Aires	38.6	37.6	34.1	31.7
C.A. .Bs. As.	16.3	14.2	29.7	34.4
Catamarca	0.4	1.1	0.3	0.3
Córdoba	8.3	8.5	8.0	7.6
Corrientes	0.9	0.9	0.9	0.9
Chaco	0.9	0.8	1.1	1.0
Chubut	1.7	1.8	1.0	0.9
Entre Ríos	2.0	2.4	1.8	1.8
Formosa	0.3	0.3	0.4	0.3
Jujuy	0.8	0.9	0.7	0.7
La Pampa	0.7	0.8	0.7	0.8
La Rioja	0.5	0.4	0.3	0.3
Mendoza	5.6	5.4	3.4	3.2
Misiones	1.4	1.5	1.1	1.0
Neuquén	2.2	2.9	1.2	1.1
Río Negro	1.0	1.2	1.4	1.3
Salta	1.5	1.8	1.3	1.2
San Juan	1.1	1.0	0.8	0.8
San Luis	1.9	1.9	0.6	0.6
Santa Cruz	1.9	1.7	0.5	0.4
Santa Fe	8.8	9.4	7.6	6.8
Sgo. del Estero	0.4	0.5	0.7	0.7
Tucumán	1.7	1.8	1.8	1.7
T. del Fuego	1.0	1.0	0.5	0.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Nota: Sectores Primarios y Secundarios (Agricultura, Pesca, Minería e Industria).

Visto desde una doble perspectiva, nacional-territorial (cuadro 2), existe un grupo "crítico" de provincias cuyo aporte al producto bruto nacional de las actividades productivas es, individualmente, inferior al 0.5% (Formosa, La Rioja y, parcialmente, Santiago del Estero), lo cual revela una inserción productiva prácticamente nula.¹¹ Un segundo grupo de provincias queda conformado por las jurisdicciones cuya participación en la estructura productiva nacional y de servicios comerciales privados es débil (entre 0.5% y 1%) Corrientes, Jujuy, La Pampa, o parcialmente débil (uno de los sectores tiene un peso inferior al 1% y el otro apenas superior) pero de cierta relevancia, especialmente cuando se desagrega la información a niveles de subsectores o productos (Chaco, San Juan y Tierra del Fuego).

¹¹ Esta situación queda reafirmada, en la sección referida a las inversiones productivas de las grandes empresas, donde es muy notoria la ausencia de firmas de envergadura en estas jurisdicciones.

Si se comparan las estructuras productivas provinciales del año 2000 a precios constantes de 1993 y a precios corrientes, se observan algunos rasgos complementarios de la dinámica provincial, descripta anteriormente, asociados a la evolución de precios relativos intersectoriales (véase gráficos del anexo).¹² Por una parte, la reducción de la participación de las actividades primarias y secundarias (1993 a precios de 1993 y 2000 a precios 2000) es más contundente, salvo en las provincias petroleras (Chubut, Santa Cruz, Neuquén) y en Salta (que también cuenta con una base petrolera). Esto estaría indicando un deterioro de los precios relativos de las actividades primarias y manufactureras provinciales *vis a vis* las actividades de bienes y servicios no transables.¹³

Cuadro 3
ESTIMACIÓN DEL PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO PER CÁPITA DE SECTORES. AÑO 2000
(en miles de pesos)

Jurisdicción	Servicio Privado	Adm. Pública	Educación y Salud
Buenos Aires	2 475.0	565.0	563.4
C.A. Bs.As.	12 069.1	2 556.6	1 847.2
Catamarca	1 048.5	867.8	588.4
Chaco	1 194.1	640.6	431.1
Chubut	2 390.7	939.0	819.1
Córdoba	2 778.3	728.7	565.6
Corrientes	1 109.4	550.1	400.1
Entre Ríos	1 719.1	761.2	468.9
Formosa	806.2	746.7	519.2
Jujuy	1 265.9	646.6	453.6
La Pampa	2 789.5	838.6	637.5
La Rioja	1 175.5	1 284.9	725.6
Mendoza	2 329.3	572.4	506.8
Misiones	1 283.5	502.0	379.3
Neuquén	2 537.4	1 158.2	994.5
Río Negro	2 637.2	765.3	613.1
Salta	1 245.8	470.7	373.6
San Juan	1 410.4	678.1	570.9
San Luis	1 692.2	653.8	508.3
Santa Cruz	2 204.5	1 512.1	1 168.8
Santa Fe	2 424.5	721.1	601.1
Sgo. del Estero	1 036.6	559.4	401.4
T. del Fuego	4 423.5	2 180.7	1 345.8
Tucumán	1 426.4	645.0	450.2
Total	2 906.8	792.7	647.3

Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

En las provincias donde la reducción de la participación de las actividades productivas a precios corrientes ha sido más severa, los sectores que han incrementado su participación, como contrapartida, han sido básicamente el sector de administración pública y en menor medida el de servicios (La Rioja, Chaco, Jujuy, Formosa, San Juan, Corrientes) o los servicios públicos vinculados con infraestructuras (Misiones y Entre Ríos).

El incremento de la participación de sectores de servicios y administración pública en varias provincias hacia fines de la década del noventa a precios corrientes no necesariamente revela

¹² Las dificultades de información limitan la profundidad del análisis que se podría realizar al comparar ambas estructuras, dado que en las estimaciones realizadas de PBG en muchas actividades de servicios debieron utilizarse precios nacionales y no provinciales para el cálculo del valor de producción.

¹³ Los cambios macroeconómicos de comienzos de 2002 significaron una reversión en esta tendencia debido a la incidencia de la devaluación en los precios de los bienes exportados.

niveles cuantitativos absolutos por esos sectores en cada una de las jurisdicciones. Como puede observarse en el cuadro 3, los valores per cápita provinciales de los sectores agregados de servicios privados, administración pública y educación y salud en las provincias donde estos sectores tienen alta participación no son los más altos del país. Un claro ejemplo de este caso es Formosa, jurisdicción donde la participación de la Administración Pública supera el 20% del PBG pero el producto per cápita de dicho sector es inferior a la media nacional: la ausencia de otras actividades productivas y privadas es tan fragante que hasta un sector que no alcanza los valores promedios nacionales per cápita destaca por sobre el resto de los sectores de actividad de manera distintiva.

Por otro lado, es interesante analizar la relación existente entre el tamaño cuantitativo por habitante del sector “servicios privados” y el nivel de desarrollo económico provincial. Los valores per cápita más bajos de este sector agregado corresponden a Chaco, Catamarca, Corrientes, Formosa, La Rioja y Santiago del Estero; jurisdicciones (con excepción de Catamarca) varias veces citadas en este documento como las de mayor rezago relativo y más bajo desempeño en los últimos años. Con excepción de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, que muestra una especialización productiva en “servicios privados” (más del 50% de su PBG), en el resto de las jurisdicciones, este sector está claramente asociado a la envergadura y perfil productivo provincial. Si bien las provincias patagónicas muestran un indicador per cápita alto (Santa Cruz, Neuquén), éste es menos que proporcional a su producto per cápita, lo cual se explica seguramente por la alta concentración empresarial y sectorial de las principales actividades productivas y un mayor efecto precio, observable regularmente en las provincias patagónicas.¹⁴

Una conclusión preliminar que podría plantearse es que la actividad del agregado, “servicios privados”, está muy estrechamente relacionada con el desarrollo (tamaño y dinámica) de las actividades productivas y la eventual compensación que desde el lado de la demanda agregada podría generar la actividad pública vía salarios. La jurisdicción que mejor ilustra esta situación es La Rioja, pero también corresponde a la situación de Catamarca y Formosa.

Visto desde otra perspectiva, podría argumentarse que, en ausencia de transferencias de ingreso interprovinciales que compensen las diferenciales de ingreso de la población, las mejoras en el desempeño económico futuro, en el empleo y en la calidad de vida de la población provincial, estarán indisolublemente vinculadas con la puesta en marcha de nuevas actividades productivas orientadas hacia mercados externos provinciales, ya sea el resto del país o en el exterior, la reactivación y reconversión de las actividades productivas primarias y secundarias de exportación provincial (beneficiadas por el tipo de cambio real esperable para los años próximos) y con la capacidad de expandir el aparato productivo provincial bajo subsistemas de tipo *clusters* que permitan ampliar la difusión del impacto de las actividades de exportación local. Más que en otras circunstancias históricas –dadas las limitaciones fiscales y provinciales del estado nacional en los futuros años–, estas actividades conformarán la base de los ingresos provinciales de los residentes, tendrán un peso creciente en el financiamiento de los gastos de los estados provinciales, definirán las prioridades de inversión en infraestructuras a cargo de las empresas privatizadas y darán sustento a las actividades de servicios. Los últimos años de la década del noventa parecen haber contribuido negativamente a estos requerimientos de crecimiento de alternativas y oportunidades productivas, cerrándose el círculo de opciones a las líneas productivas tradicionales, de bajo nivel de diferenciación y con limitadas posibilidades de expansión.

Dada la importancia económica que tiene la producción agrícola y agroindustrial en casi todas las jurisdicciones, y especialmente en las provincias de menor desarrollo relativo, se analiza

¹⁴ Es interesante notar la situación de la provincia de Catamarca, que en muchos de los argumentos y agrupamientos realizados en este trabajo previamente se integraba al grupo de las provincias energéticas y petroleras, mientras que en este agrupamiento se ubica junto con las provincias de menor desarrollo relativo. Una hipótesis explicativa de esta situación se vincula con las características de enclave cerrado del desarrollo minero que no ha podido derramar efectos positivos sobre el resto del aparato productivo o, visto a la inversa, la estructura empresarial y productiva provincial no ha podido ganar oportunidades y espacios de negocios y producción a partir de la inversión y puesta en marcha de un proyecto de tanta envergadura.

brevemente la formación del producto geográfico provincial agropecuario. Como puede observarse en el cuadro 4, las estructuras productivas agrícolas no sólo varían en términos de los principales agregados sectoriales, que se adecuan en mayor medida a sus condiciones ambientales y de recursos naturales, sino que además han tenido una evolución desigual en la última década.

Prácticamente en más de un tercio de las jurisdicciones del país (Chaco, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, La Pampa, Misiones, Salta, San Juan, Santa Fe y Santiago del Estero)¹⁵ el producto agropecuario contribuyó, a lo largo de la segunda mitad de la década del noventa, con más del 10% del producto geográfico provincial y en más del 50% del producto del agregado “actividades productivas” provinciales; incrementando en muchas de ellas su participación hacia el año 2000, en parte como contracara de la caída de otros sectores productivos, especialmente manufacturas. Solamente en las jurisdicciones de Formosa y San Juan se observa una caída de este sector, lo cual agravó la reducción del peso de las actividades productivas en el conjunto del producto provincial, lo que a su turno se manifestó en una caída significativa del empleo privado, que amplió los problemas más generales de desempleo y subocupación derivados de la economía nacional en su conjunto.

Dentro del conjunto de jurisdicciones donde la actividad primaria tiene fuerte incidencia económica deben distinguirse dos subuniversos: el grupo pampeano (Córdoba, Santa Fe, La Pampa y Entre Ríos) y el grupo conformado por las provincias de noreste (Corrientes, Formosa, Misiones, Chaco y Santiago del Estero), caracterizadas por condiciones agroecológicas distintas. Apenas con un punto y medio porcentual en promedio más abajo se ubican las tres provincias del noroeste (Salta, Jujuy y Tucumán).

A lo largo de la década del noventa fue ganando peso relativo el subsector agrícola, desplazando al producto de la ganadería. Este hecho se hace muy evidente cuando se analiza el comportamiento de las exportaciones por provincia, donde la base del comercio exterior son productos de origen agrícola con mayor o menor procesamiento. El subsector forestal (silvicultura) solamente tiene una participación destacada en las provincias de Misiones y Chaco, además de las patagónicas de Chubut y Tierra del Fuego que prácticamente carecen de sector agrícola y en las que la mayor producción se concentra en la producción lanera y pesca.

El grupo de provincias pampeanas (Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y La Pampa) fuertemente especializadas en el complejo cereales-oleaginosas (girasol, maíz, soja, sorgo y trigo), han tenido una fuerte expansión entre los años 1993-1994 y 1999-2000. En la provincia de Córdoba, por ejemplo, la producción de soja se duplicó prácticamente entre 1993-1994 y 1999-2000 llegando a más de 6 millones de toneladas, los volúmenes de maíz aumentaron en un 50%, los de girasol se duplicaron y el sorgo y trigo crecieron cerca del 30%. En La Pampa, el crecimiento agrícola se asentó principalmente en girasol y trigo. En Santa Fe, se observa un avance generalizado de soja (50%), sorgo (más del 150%), girasol (100%), maíz (20%) y trigo (30%). En algunas subáreas provinciales, esta producción se amplía a papa (Córdoba) o cebolla (sur de la provincia de Buenos Aires).

¹⁵ Una de las provincias que genera una parte sustancial del producto agropecuario nacional (Buenos Aires) no está incluida en este grupo debido al fuerte peso de las actividades industriales del cordón bonaerense.

Cuadro 4
COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO AGROPECUARIO PROVINCIAL, PERÍODO 1993 – 2000
(en porcentaje)

Jurisdicción	1993					2000						
	Particip. en PBG	Agrícola	Ganadera	Silvicultura	Resto	Total	Particip. en PBG	Agrícola	Ganadera	Silvicultura	Resto	Total
Buenos Aires	4.8	51.6	42.0	1.1	5.3	100.0	5.0	56.1	37.6	0.4	5.9	100.0
C. A. Bs. As.	0.2	14.7	73.9	11.4	0.0	100.0	0.3	18.1	72.4	9.5	0.0	100.0
Catamarca	5.6	73.9	22.5	1.6	2.0	100.0	4.5	73.5	22.3	2.1	2.1	100.0
Chaco	13.5	48.9	35.4	10.9	4.8	100.0	13.8	50.3	30.2	13.5	6.0	100.0
Chubut	2.9	4.9	83.0	7.6	4.5	100.0	2.2	6.6	81.1	9.0	3.3	100.0
Córdoba	10.4	53.0	41.1	0.4	5.5	100.0	12.4	63.2	30.3	0.1	6.3	100.0
Corrientes	14.4	36.5	58.8	2.9	1.8	100.0	14.0	37.1	54.4	7.6	0.9	100.0
Entre Ríos	12.8	33.0	60.6	2.9	3.5	100.0	13.9	34.6	58.6	3.1	3.7	100.0
Formosa	10.4	35.2	57.6	5.2	2.0	100.0	8.4	37.3	57.9	4.0	0.8	100.0
Jujuy	9.6	82.5	6.7	8.6	2.3	100.0	9.1	87.4	8.3	1.2	3.1	100.0
La Pampa	21.8	42.7	48.6	1.0	7.7	100.0	21.1	49.3	42.1	0.8	7.8	100.0
La Rioja	4.4	66.3	27.7	5.1	0.9	100.0	4.6	80.2	18.2	1.3	0.3	100.0
Mendoza	7.3	93.8	5.6	0.4	0.2	100.0	7.1	94.4	4.9	0.6	0.1	100.0
Misiones	10.4	64.5	8.5	24.9	2.1	100.0	10.5	62.0	8.3	27.6	2.1	100.0
Neuquén	1.4	53.2	41.8	3.9	1.1	100.0	0.9	55.5	40.0	4.0	0.5	100.0
Río Negro	6.4	71.9	24.3	2.8	1.0	100.0	5.7	70.7	27.4	1.3	0.6	100.0
Salta	9.4	82.5	11.8	1.9	3.7	100.0	10.6	87.5	8.1	0.5	3.9	100.0
San Juan	11.7	97.5	2.3	0.2	0.1	100.0	10.6	97.7	2.2	0.1	0.1	100.0
San Luis	3.7	26.0	62.7	6.0	5.2	100.0	4.3	41.5	52.7	0.0	5.8	100.0
Santa Cruz	2.1	1.2	93.9	0.2	4.7	100.0	1.3	2.2	93.8	0.2	3.8	100.0
Santa Fe	10.3	57.1	36.5	0.7	5.7	100.0	11.1	58.6	34.9	0.2	6.4	100.0
Sgo. del Estero	10.2	62.5	26.5	7.3	3.7	100.0	13.8	72.4	19.3	2.4	6.0	100.0
T. del Fuego	0.8	3.9	78.4	13.7	4.1	100.0	0.7	4.6	71.9	20.6	2.9	100.0
Tucumán	7.2	90.9	5.5	0.1	3.5	100.0	8.8	90.8	4.5	0.4	4.3	100.0
Total	5.5	56.1	37.1	2.5	4.4	100.0	5.7	60.2	32.8	2.1	4.9	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre información del Panorama Económico Provincial, CEPAL.

Con una estructura próxima a las pampeanas pero más diversificada y con subregiones intraprovinciales de mayor especialización se destaca Entre Ríos, en donde se registra una expansión considerable de cereales, soja y arroz y un retroceso de la producción de cítricos, afectada históricamente por cuestiones de sanidad vegetal.

La expansión cerealera y de oleaginosos abarcó, durante la década, a muchas provincias de baja tradición en esos rubros, que mediante la incorporación progresiva de dichos cultivos han ampliado su *mix* productivo primario, principalmente en los sectores de explotaciones medianas y grandes. Dos casos típicos y de cierta envergadura son las jurisdicciones de Tucumán y Salta, donde además de los complejos azucareros históricamente tradicionales, se han consolidado las producciones de limón, maíz, poroto y soja (la producción de soja en cada provincia pasó de 400 000 tn a más de 800 000 tn). Sin la envergadura de los dos casos citados anteriormente, la expansión cerealera también abarcó a Santiago del Estero y Chaco, donde el retroceso y estancamiento del algodón (con fuerte caída en Chaco) fue más que compensado provincialmente con el crecimiento de la soja (de 200 000 tn a más de 500.000 tn en cada jurisdicción), del maíz y del girasol (especialmente en el Chaco).

El resto de las provincias muestra un alto grado de especialización productiva, visto desde ambas ópticas: composición de la canasta productiva provincial y participación en la producción nacional. Obsérvese que en las provincias de Río Negro, Neuquén, La Rioja, Formosa, Misiones, Mendoza y Corrientes (estas últimas en un menor grado), Jujuy, San Juan y San Luis menos de tres rubros componen el grueso de la producción agrícola provincial. En las provincias patagónicas prácticamente no hay producción agrícola significativa.

Complementariamente, en la década pasada, se observa aunque de forma embrionaria, con muy bajo impacto en la estructura productiva provincial y muy circunscripto a emprendimientos muy innovadores individuales la incorporación de una gama muy amplia de productos agrícolas y pecuarios, por ejemplo frutas finas en el sur patagónico, semilleras de hortalizas y verduras en el sur y en Cuyo, aromáticas en Tucumán y Salta, leches y carnes no vacunas, miel, nueces, etc.¹⁶ Una conclusión inequívoca que se desprende de los análisis realizados sobre el comportamiento de las economías reales provinciales es que su capacidad de crecimiento sigue fuertemente ligada a la potencialidad (puesta en valor de mercado a través de una amplia gama de productos) de sus recursos naturales, a la incorporación de nuevas inversiones críticas (procesamiento productivo e infraestructuras) para crear mayor valor en la manufactura y asegurar un alto estándar de calidad y a las estrategias, privadas y públicas, de comercialización y posicionamiento en mercados externos, incluyendo las negociaciones a nivel político para desarmar regulatorias internas, trabas burocráticas y barreras de protección de los principales mercados potencialmente demandantes.

En síntesis, la información sobre la evolución de los productos brutos geográficos provinciales permitió identificar una serie de fenómenos del período bajo estudio en torno al comportamiento y dinámica de las estructuras productivas:

1. El grado de concentración geográfica de la producción sigue manteniendo los niveles de fines de los ochenta; las principales dos jurisdicciones dan cuenta de casi el 60% del producto geográfico total, proporción que se eleva a casi el 80% si se incorporan las tres provincias subsiguientes en tamaño. En el extremo opuesto, las ocho jurisdicciones más pequeñas dan cuenta del 7.5% del producto total, aunque en ellas reside más del 15% de la población del país.
2. Las actividades primarias y manufactureras pierden peso relativo, a lo largo de la década, en la composición de los PBG provinciales y esta pérdida es mayor, proporcionalmente, en las provincias más rezagadas. Esta reducción obedece a tres factores principales: (a)

¹⁶ La Oficina de CEPAL está desarrollando (2002) un proyecto exploratorio sobre este proceso de nuevos productos agroalimentarios de lata especialización y diferenciación, tratando de dimensionar sus posibilidades de difusión y crecimiento.

una caída en los precios relativos de los bienes de estos sectores; (b) un retroceso en los volúmenes de producción; y (c) una reducción del número de agentes y empresas, lo que ha generado una pérdida significativa de capacidad productiva en muchas provincias. En las jurisdicciones en las que se observa un crecimiento relativo de las actividades productivas, éstas están directamente vinculadas a nuevas inversiones de gran envergadura (minería).

3. Desde diversos ángulos (producto total, producto per cápita, peso de actividades productivas) se destaca el crecimiento económico de las jurisdicciones especializadas en productos energéticos, en petróleo, en gas y en minería, aunque existe evidencia de que el impacto de derrame sobre la estructura productiva es muy débil en la mayor parte de las jurisdicciones.
4. En más de un tercio de las provincias del país (Chaco, Córdoba, Corrientes, Entre Ríos, La Pampa, Misiones, Salta, San Juan, Santa Fe y Santiago del Estero) el producto agropecuario contribuyó, a lo largo de la segunda mitad de la década de los noventa, con más del 10% del producto geográfico provincial y en la mayoría de estas jurisdicciones representa más del 50% del producto del agregado “actividades productivas”, incrementando en muchas de ellas su participación como contracara de la caída de las manufacturas.
5. Siguiendo el patrón nacional generalizado de incremento del desempleo y de la subocupación, en todas las jurisdicciones crecieron ambos índices, siendo particularmente grave las situaciones en las áreas rurales especializadas en productos tradicionales de las provincias no pampeanas. El deterioro de las actividades productivas incidieron fuertemente en la caída del empleo privado formal estable, registrándose por oposición un aumento de la categoría de trabajadores independientes y de los niveles de informalidad e inestabilidad.
6. Las actividades de infraestructuras básicas para la producción y los servicios públicos asociadas con los procesos de privatizaciones (electricidad, agua, distribución de gas, comunicaciones) crecieron en su participación relativa (tanto por efecto volumen como a precios constantes, pero no a precios corrientes), compensando la baja *performance* del sector construcciones, especialmente después de 1997.
7. Las actividades de servicios privados (desde comercio hasta mediación financiera) tienen un patrón territorial relativamente semejante, fuertemente asociado con los niveles de desarrollo económico y social de cada jurisdicción, con la dinámica económica y de negocios en los noventa, con los roles territoriales de algunos centros urbanos principales en cada jurisdicción y con la dimensión de la demanda agregada local derivada de los ingresos salariales públicos y privados y del perfil de consumo de este conjunto de poblaciones.
8. Las actividades de educación y salud, que en las provincias de menor desarrollo relativo son preponderantemente públicas, oscilan en torno al 10% del PBG provincial, aunque su participación es mayor en las provincias más rezagadas debido a la ausencia de otras actividades. Esta situación acontece a pesar de que los valores nominales per cápita en estas jurisdicciones son inferiores a la media nacional. Esto revela claramente el deterioro de los sectores productivos pero, a su vez, señala la presencia de brechas de desigualdad interprovinciales y problemas de productividad sectorial en áreas básicas del desarrollo provincial muy asociadas a la calidad de vida de la población.
9. La administración pública juega un rol compensador en muchas jurisdicciones, destacándose los casos extremos de Formosa y La Rioja, donde su peso superó a las actividades primarias y secundarias en el año 2000.

II. Capacidad exportadora e inserción internacional ¹⁷

Visto desde la perspectiva territorial, las exportaciones argentinas muestran también un alto nivel de concentración geográfica (cuadro 5), siguiendo en cierta forma el patrón territorial de la producción descrito en la sección anterior. Las tres principales jurisdicciones en volúmenes de exportación (Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba) daban cuenta, en el período 1999-2000, de más del 65% de las exportaciones totales argentinas de acuerdo con el origen geográfico de la producción. Este porcentaje alcanza al 80% si se incluye un segundo grupo (Mendoza, Neuquén, Santa Cruz y Chubut; jurisdicciones con exportaciones anuales promedio superiores a los 700 millones de dólares). Asimismo, en el gráfico 8 se pueden observar claramente los tamaños relativos de las exportaciones de cada jurisdicción para el año 2001.

En el marco de un cierto estancamiento¹⁸ de las exportaciones nacionales totales entre 1996 y 2001, la evolución provincial ha sido marcadamente desigual (gráfico 7), mucho más que la evolución de sus productos geográficos, evidenciándose problemas de inserción externa y competitividad para las áreas transables de las economías reales provinciales. Las siguientes situaciones merecen destacarse:

¹⁷ Las estimaciones de las exportaciones de los aparatos productivos provinciales adolecen de varios problemas metodológicos que deben tenerse presente al analizar la información de esta sección. Los datos presentados son estimaciones que utilizan como fuentes principales la información de Aduana y del INDEC -ambas tienen muchos elementos en común- complementadas con información provincial y corregidas en el sentido de mejorar la asignación geográfica del origen de la producción a algunos bloques de comercio que, por la forma en que se comercializan los bienes, es muy difícil asignar correctamente su origen provincial. Los casos más complejos se vinculan con los bloques de cereales, oleaginosas y aceites de oleaginosas, hidrocarburos, pesca y carnes. El material estadístico de base fue elaborado por Eugenia Crespo, consultora de la CEPAL.

¹⁸ El volumen total creció menos del 8% entre ambos años, registrándose un máximo en 1998 que apenas superó el 10% de 1996, y un mínimo en el año 1999, inferior incluso al año 1996.

- ◆ El caso provincial de mayor crecimiento exportador es Catamarca, que, como consecuencia de la puesta en funcionamiento de un importantísima inversión extranjera en minería, ha logrado mantener un monto exportado anual cercano a los 500 millones de dólares desde 1997 hasta el año 2000, cuando históricamente su volumen no excedía los 30 millones. Varias de las provincias con mayor retroceso relativo redujeron las exportaciones en valores absolutos entre 1996 y 2001 (Chaco, Formosa, Corrientes, Entre Ríos, La Pampa¹⁹ y Santiago del Estero). Esto se debió, en la mayor parte de los casos, a la caída de los volúmenes físicos de la producción local tanto para la exportación como para el mercado interno, ya que no se registra una reorientación hacia el mercado doméstico de producciones que históricamente se exportaban. Asimismo, tampoco se individualiza la incorporación de nuevas líneas de producción para el comercio exterior.
- ◆ Por encima de la tasa media de crecimiento del país se ubican algunas provincias petroleras (especialmente Neuquén, Tierra del Fuego y Chubut) y otro grupo de jurisdicciones que no tiene claros elementos comunes. Aunque con excepción de San Luis (exportación de las empresas manufactureras radicadas por el sistema de promoción), el crecimiento de las exportaciones de estas jurisdicciones se vincula con el aumento del comercio de agroindustrias alimenticias y no alimenticias (Mendoza, San Juan, La Rioja, Salta y Misiones).
- ◆ Las provincias grandes han tenido una *performance* relativamente semejante, con un leve crecimiento superior de la provincia de Santa Fe (véase gráfico 7).

Cuadro 5

ESTIMACIONES PRELIMINARES DE LAS EXPORTACIONES SEGÚN ORIGEN PROVINCIAL
(en miles de dólares)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Buenos Aires	8,908.8	1,0366.2	1,0427.2	8,574.9	10,517.6	10,209.5
C.A. Bs. As.	255.9	307.0	287.2	252.3	228.2	381.4
Catamarca	21.6	96.1	490.3	509.2	421.5	509.5
Chaco	427.2	321.4	213.9	203.0	109.3	128.4
Chubut	841.9	1,064.4	890.7	963.9	1,316.5	1,354.1
Córdoba	2,332.4	2,717.2	3,098.4	2,411.5	2,402.4	2,538.0
Corrientes	121.4	128.8	111.8	110.9	102.1	77.5
Entre Ríos	404.9	480.1	503.0	413.5	192.2	321.5
Formosa	56.2	43.6	29.8	27.1	20.3	23.6
Jujuy	148.6	156.5	119.9	115.5	166.5	127.4
La Pampa	154.7	143.5	210.0	158.5	95.2	173.2
La Rioja	114.3	145.6	123.5	118.6	172.2	182.6
Mendoza	657.0	867.7	815.4	770.0	884.8	803.1
Misiones	195.9	256.8	238.0	234.9	278.1	266.1
Neuquén	810.1	795.1	671.5	726.7	1,362.1	1,178.0
Río Negro	418.9	407.9	341.4	352.2	409.6	378.9
Salta	363.1	421.2	408.5	357.7	481.8	440.5
San Juan	110.5	136.6	138.8	141.8	147.4	109.9
San Luis	238.4	281.0	312.3	289.3	275.5	288.0
Santa Cruz	1,297.9	1,055.3	692.7	697.4	917.0	880.1
Santa Fe	4,218.0	4,254.8	4,654.1	4,312.1	4,494.8	4,404.0
Sgo. del Estero	174.0	142.9	87.7	171.3	35.1	66.3
T. del Fuego	262.4	251.5	248.1	286.6	401.0	342.2
Tucumán	362.5	416.6	383.3	330.1	338.1	475.9
Indeterminado	923.1	1173.3	881.2	887.3
Totales Nacionales	23,810.7	26,430.9	26,433.7	23,332.7	25,769.3	25,660.1

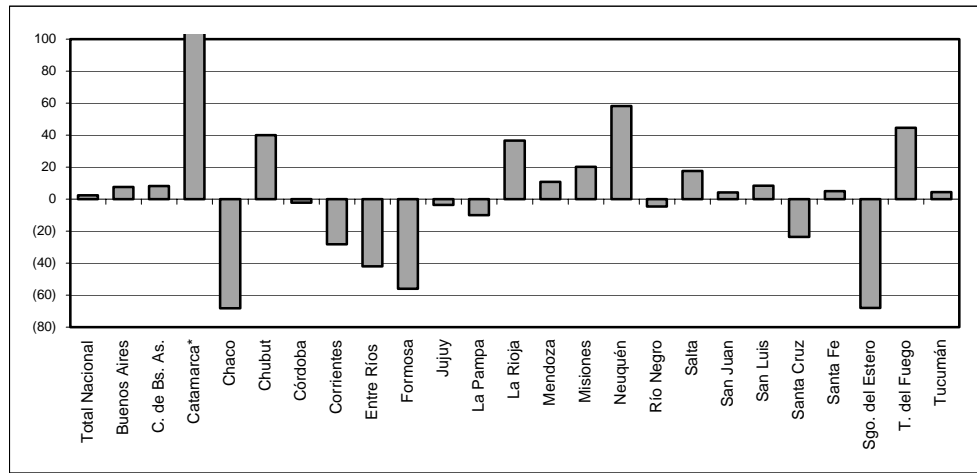
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

La primera conclusión que podría extraerse (vinculando estos resultados con los argumentos que se presentarán en la próxima sección referida a inversiones privadas) es que, en las provincias de menor desarrollo relativo, las nuevas inversiones orientadas a la utilización (puesta en valor de

¹⁹ Debido a la forma de computar las exportaciones agrícolas, podría haber una subestimación en el año 2000 de las exportaciones cerealeras, en particular de girasol, que al no contar con un claro origen, han sido imputadas a la provincia de Buenos Aires.

mercado) de nuevos recursos naturales o a la profundización de la explotación de los mismos han tenido un efecto altamente positivo en los volúmenes de exportación provincial aunque, ya sea por el proceso de maduración que requieren o por los volúmenes de inversión concretados, sólo en el caso de Catamarca se observa una fuerte transformación del perfil exportador. El caso más destacado de las provincias grandes y medianas ha sido el de Mendoza, que con excepción de la caída generalizada de las exportaciones en 1999, ha logrado crecer consecutivamente todos los años sobre una amplia gama de sectores y rubros. Por el contrario, las provincias que registran los menores montos de inversiones privadas productivas muestran el resultado exportador más pobre (Formosa y Santiago del Estero).

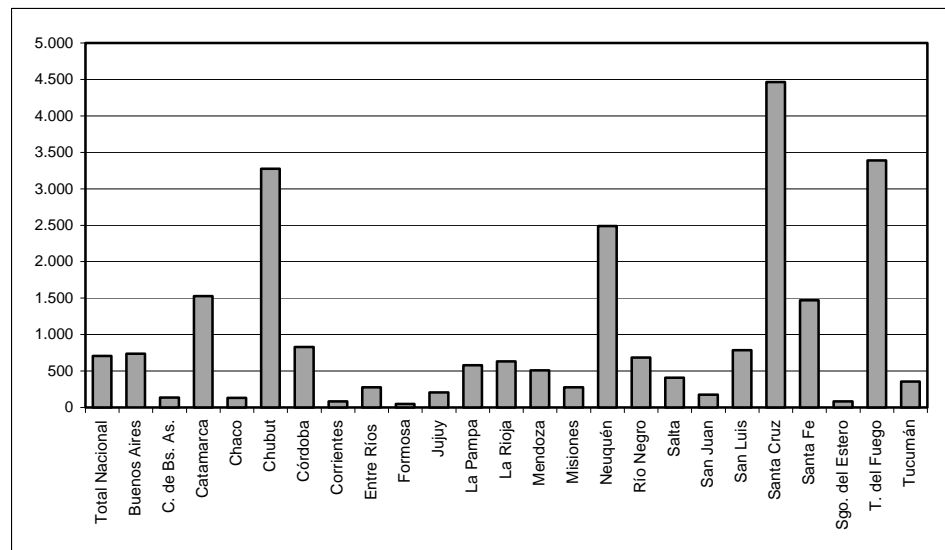
Gráfico 7
CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES POR PROVINCIA: PERÍODOS 1996-1997/2000-2001
(en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Nota: el valor para Catamarca es 691%.

Gráfico 8
EXPORTACIONES PROVINCIALES PER CÁPITA. AÑO 2001
(en miles de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

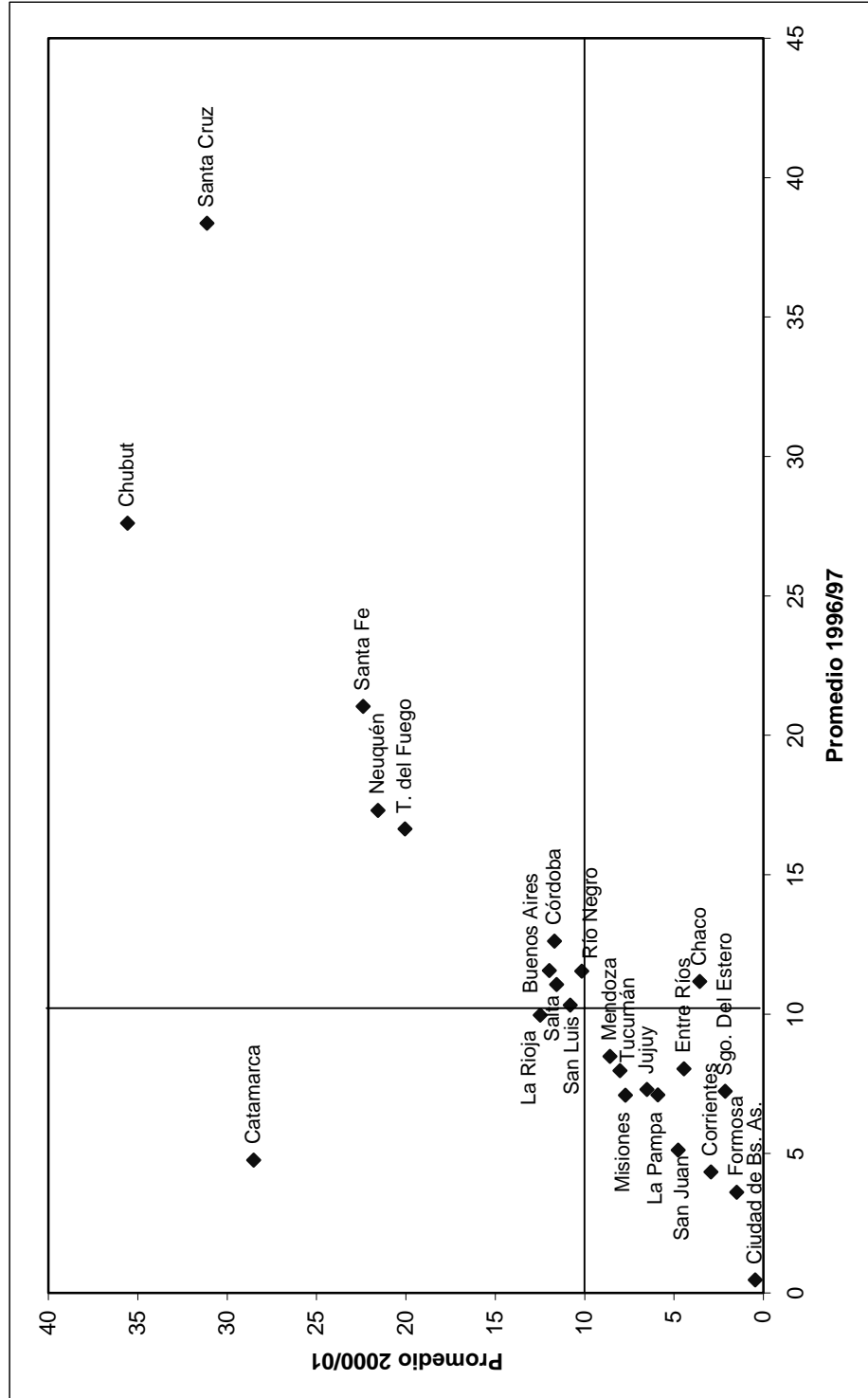
Las disparidades interprovinciales en los volúmenes de comercio exportador se observan nítidamente cuando se calculan las exportaciones por habitante residente en cada jurisdicción o cuando se las relaciona con las estimaciones de producto geográfico provincial (gráfico 8). En el primer caso, las provincias petroleras (Chubut, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego) destacan claramente sobre el resto de las jurisdicciones; en un segundo plano se ubican la provincia de Catamarca (que refleja el *boom* minero) y Santa Fe, que es la provincia "grande" con un valor de exportación per cápita superior en casi un 50% a la media nacional. Los valores inferiores corresponden a las provincias de Santiago del Estero, San Juan, Formosa, Entre Ríos, Corrientes y Chaco. Con excepción de San Juan, en el resto de estas jurisdicciones los valores medios por habitante han descendido en los últimos años.

Cuando se examina el peso de las exportaciones en las estimaciones de producto bruto geográfico provincial se observan algunas similitudes con la distribución per cápita (gráfico 9). El peso de las exportaciones en el producto bruto nacional se ha mantenido en un porcentaje bajo, inferior al 10%, entre 9.7% y 9.8% en el período 1996-2000. Claramente por encima de este promedio se ubican las cuatro provincias petroleras, ya citadas en varias oportunidades, y la Provincia de Santa Fe. En el año 2000, este grupo tiene valores medios superiores al 20% de participación, es decir el doble como mínimo de la media nacional. En 1997, se agrega a este grupo Catamarca; la única provincia que, partiendo de valores inferiores al promedio nacional, asciende por encima del mismo. Dentro del conjunto de provincias que están por debajo de la media nacional en ambos años deben diferenciarse tres grupos: a) por debajo del promedio con valores en el año 2000 aún más bajos (Chaco, Entre Ríos, La Pampa, Tucumán); b) por debajo de la mitad de la media y con decrecimiento en el año 2000 (Formosa, Corrientes, Santiago del Estero); y c) por debajo de la media con crecimiento relativo en el año 2000 (Jujuy, Misiones, San Juan).

Una conclusión que podría extraerse de esta información es que en el marco de una inserción externa nacional baja y centralmente definida por las tres provincias grandes, más de la mitad de las jurisdicciones del país tiene, a su vez, una inserción aún más limitada, lo cual indica claramente dificultades competitivas agudas de raíz estructural. Geográficamente, estas jurisdicciones corresponden principalmente a toda el área Noreste del país y parte de la región central. Llama la atención que esta parte del territorio nacional, que es fronteriza con los países del Mercosur, no haya tenido a un mayor dinamismo comercial. Un posible argumento es que estas regiones no sólo no tenían productos claramente diferenciados para posicionarse y comercializar con los países vecinos sino que, además, no contaban con una estructura productiva y de escala como para aprovechar las oportunidades del mercado ampliado y beneficiarse de las diferencias de costo de transporte. Las restricciones competitivas de esta área se agudizarán, además, con la devaluación brasileña y la apreciación permanente del peso nacional. En contraposición, algunas producciones de jurisdicciones con mayor capacidad empresarial y aprovechando la distinta dotación de recursos naturales y condiciones ambientales lograron penetrar en mercados a partir de dicha diferenciación (San Juan y Mendoza). En estas provincias hay reiterados casos de desarrollo de ventajas competitivas a nivel de firmas, y de pequeños sectores agroalimentarios (vino, ajo).

Dada la alta concentración de las exportaciones en un grupo muy reducido de jurisdicciones, el patrón de mercados (países) y destinos comerciales está fuertemente determinado por estas provincias (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe). Brasil y el resto de los países del Mercosur, la Unión Europea, el resto de América Latina y el NAFTA representaban más del 70% del volumen exportado en 1997; proporción global que se mantuvo en el año 2001, aunque con algunos cambios al interior de la participación relativa de cada área geográfica debido a la reducción relativa del comercio con Brasil. Estas tres provincias tienen un patrón de destino bastante semejante: Brasil es el principal destino de las exportaciones de las provincias de Buenos Aires y Córdoba, aunque su peso se redujo progresivamente después del período 1998-1999. Santa Fe orienta más su comercio hacia varios mercados, incluyendo Asia-Pacífico y el resto de Asia, y en el año 2001 casi alcanzaban al 30% del volumen comercializado (véanse cuadros 6 y 7).

Gráfico 9
PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN LAS ESTIMACIONES DEL PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO: PERÍODOS 1996-1997/2000-2001



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Cuadro 6
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES PROVINCIALES. AÑO 1997

Jurisdicción	Asia Pacífico	Brasil	NAFTA	Paraguay	Resto África	Resto América	Resto Asia	Resto Europa	Resto Oceania	UE	Uruguay	Total
Buenos Aires	7.76	34.75	10.57	2.63	4.57	13.40	6.19	2.83	2.13	10.97	4.20	100
C.A. Bs.As.	17.88	14.01	16.91	1.56	1.21	12.51	2.73	5.62	0.17	22.19	5.20	100
Catamarca	55.17	8.82	1.68	0.13	0.89	1.31	0.00	0.84	0.00	30.43	0.73	100
Córdoba	9.96	38.12	3.63	1.86	3.83	14.00	7.32	4.89	0.17	14.26	1.95	100
Corrientes	14.89	33.73	4.10	2.76	24.48	1.80	1.89	2.09	0.01	12.50	1.74	100
Chaco	3.88	60.01	3.75	2.95	1.45	14.72	0.37	0.26	0.04	11.62	0.94	100
Chubut	29.78	15.28	17.26	0.21	0.20	8.06	0.20	0.41	0.02	27.88	0.70	100
Entre Ríos	2.76	40.59	3.18	1.75	1.02	9.95	12.21	3.49	0.01	20.41	4.64	100
Formosa	0.00	1.03	1.84	96.73	0.00	0.31	0.00	0.00	0.00	0.10	0.00	100
Jujuy	0.92	6.37	32.07	4.00	2.23	13.61	0.22	1.05	0.25	38.49	0.80	100
La Pampa	0.72	70.78	0.11	7.71	0.00	15.26	0.00	0.00	0.00	0.00	5.42	100
La Rioja	36.07	43.80	0.44	0.94	0.00	8.16	0.01	0.12	0.00	3.07	7.39	100
Mendoza	7.83	40.09	17.14	2.95	2.57	10.87	0.15	1.19	0.71	14.19	2.31	100
Misiones	6.07	22.25	23.34	1.23	4.24	3.50	5.72	1.84	0.16	29.68	1.95	100
Neuquén	1.22	24.06	15.06	0.13	0.09	58.07	0.00	0.05	0.12	0.87	0.34	100
Río Negro	0.81	23.62	22.58	0.05	0.54	0.54	0.43	3.67	0.14	47.44	0.17	100
Salta	5.52	26.17	18.27	4.73	4.25	11.46	5.33	2.11	0.50	20.18	1.48	100
San Juan	8.79	31.79	12.28	8.78	2.73	18.21	0.10	1.54	1.35	9.74	4.69	100
San Luis	16.27	32.82	3.40	8.77	0.22	14.55	0.11	4.57	2.74	6.01	10.54	100
Santa Cruz	30.50	14.43	10.98	0.01	0.58	19.08	0.69	0.26	0.06	23.24	0.18	100
Santa Fe	15.22	17.77	4.51	1.35	10.39	14.30	9.13	4.48	0.07	21.31	1.47	100
Sgo del Estero	6.40	63.41	0.00	6.96	6.67	2.18	0.00	0.00	0.00	13.81	0.57	100
T. del Fuego	22.27	54.02	5.76	1.28	0.03	7.79	0.00	0.41	0.00	4.29	4.15	100
Tucumán	1.29	38.77	12.59	1.21	0.10	16.48	0.40	1.94	0.21	26.02	0.98	100
Total	10.52	30.81	9.57	2.33	4.83	13.75	5.77	3.06	1.20	15.07	3.10	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, Buenos Aires, 2001.

Nota: Sólo se indican los destinos que superan una proporción mayor al 5%.

Cuadro 7
PRINCIPALES DESTINOS DE LAS EXPORTACIONES PROVINCIALES. AÑO 2001

Jurisdicción	Asia Pacífico	Brasil	NAFTA	Paraguay	Resto África	Resto América	Resto Asia	Resto Europa	Resto Oceanía	UE	Uruguay	Total
Buenos Aires	4.94	31.42	16.20	2.76	3.10	17.84	4.96	1.04	0.19	13.67	3.87	100
C.A. Bs.As.	4.97	7.84	31.72	0.83	13.27	19.15	6.98	1.07	0.09	10.72	3.38	100
Catamarca	23.92	3.32	12.04	0.06	0.00	0.69	20.15	1.80	0.00	37.89	0.13	100
Cordoba	9.19	23.57	4.48	0.90	9.26	11.02	14.01	1.96	0.59	23.64	1.39	100
Corrientes	0.16	20.27	10.43	3.16	4.38	47.37	2.62	0.91	0.00	9.83	0.86	100
Chaco	17.49	6.92	9.94	0.25	0.40	15.43	10.74	2.23	0.35	35.73	0.53	100
Chubut	16.03	1.43	32.99	0.05	0.14	9.01	0.49	0.30	0.00	38.61	0.95	100
Entre Ríos	2.08	22.50	3.45	0.98	1.49	21.01	14.62	2.87	0.37	22.63	8.01	100
Formosa	0.00	3.51	1.53	93.34	0.00	1.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.07	100
Jujuy	1.54	9.97	15.53	6.66	0.28	14.55	0.49	7.22	0.12	42.48	1.16	100
La Pampa	0.20	66.27	3.93	8.36	0.00	0.37	0.00	0.00	0.00	8.01	12.86	100
La Rioja	15.10	49.92	7.81	0.44	0.10	9.36	0.70	0.06	0.01	7.91	8.60	100
Mendoza	12.14	21.86	25.07	1.91	0.60	15.26	0.41	1.60	0.33	18.00	2.82	100
Misiones	3.13	26.22	21.61	4.08	1.28	4.74	3.97	1.91	0.14	30.57	2.34	100
Neuquén	0.00	21.22	7.72	0.21	0.00	69.31	0.02	0.12	0.00	0.88	0.53	100
Río Negro	0.23	16.34	20.51	0.05	0.00	0.71	0.14	9.20	0.07	52.41	0.33	100
Salta	2.45	14.18	29.22	1.29	0.35	21.28	3.12	1.96	5.50	18.54	2.10	100
San Juan	1.80	33.46	8.32	3.68	0.77	34.98	0.20	0.19	1.08	8.74	6.78	100
San Luis	14.24	20.86	6.57	4.07	0.73	30.68	2.48	1.04	0.04	10.41	8.77	100
Santa Cruz	5.00	0.82	3.92	0.00	9.10	42.54	0.90	0.15	0.05	37.48	0.03	100
Santa Fe	13.37	15.33	7.21	1.06	13.19	11.35	15.74	2.24	0.13	18.98	1.39	100
Sgo. del Estero	11.30	0.00	10.54	22.71	0.00	27.72	14.14	1.67	0.00	11.92	0.00	100
T. del Fuego	9.46	44.28	4.71	0.00	0.10	34.48	0.99	0.04	0.00	4.82	1.12	100
Tucumán	1.54	26.62	23.70	0.09	2.99	9.15	0.55	5.57	0.49	29.01	0.32	100
Total	7.42	24.36	14.42	1.94	4.82	17.20	6.86	1.49	0.28	18.42	2.78	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, Buenos Aires, 2001.

Nota: Sólo se indican los destinos que superan una proporción mayor al 5%.

La concentración de los mercados de destino está asociada, obviamente, con los volúmenes comercializados, la especialización del comercio en término de rubros y el tipo de bienes transados. Formosa y Santiago del Estero, que son las dos jurisdicciones con menor comercio exterior propio, concentraban sus destinos en Paraguay (98%) y Brasil (65%) en 1997. Formosa mantuvo este patrón en el 2001; mientras que el comercio exterior de Santiago del Estero se diversificó hacia países de América Latina debido a la fuerte reducción de sus exportaciones de algodón a Brasil. Un caso parecido es el de Corrientes, cuyos destinos principales antes del 2000 eran Brasil y Chile y la reducción del comercio con Brasil y la caída absoluta de las exportaciones implicó un crecimiento de Chile, el resto de América Latina y del NAFTA. Una situación parecida es la que refleja la evolución del comercio exterior del Chaco, especialmente el realizado por las empresas locales: Brasil significaba más del 60% del volumen exportado hacia 1997, reduciéndose a casi el 7% en el 2001, complementario con una caída del monto absoluto comercializado de 300 millones a menos de 130 millones de dólares. Dada la severa rigidez de la oferta exportable de estas jurisdicciones, que ciertamente es una consecuencia de su estructura productiva y empresarial, los cambios macroeconómicos en Brasil de fines de la década retrotrajeron el comercio exportador de estas jurisdicciones a niveles de muy poca significación y “efecto arrastre”, frente a otros agregados económicos (por ejemplo, masa salarial de los empleados públicos).

Las provincias energéticas, petroleras y mineras (Neuquén, Chubut, Santa Cruz, Tierra del Fuego y Catamarca) tienen un patrón de comercio signado por su especialización productiva en *commodities* que operan en mercados globalizados (incluso cuando se computan las exportaciones de pesca y lana), debido a las estrategias comerciales de las grandes empresas transnacionales que explotan los recursos naturales o que controlan la comercialización externa y a ciertas ventajas de transporte y particularidades de los mercados limítrofes, especialmente Brasil y Chile. Esto implica que el patrón de inserción externa de estas jurisdicciones en término de países de destino va cambiando con bastante frecuencia en función de los tres elementos citados previamente y está absolutamente determinado por las condiciones de los mercados externos y demandantes. Por ejemplo, en el año 1997, más del 85% del comercio de Catamarca fue hacia el área del Asia-Pacífico (55%) y la Unión Europea (30%), mientras que en el año 2001 el principal destino fue la Unión Europea (37%), Asia Pacífico (24%), resto de Asia (20%) y NAFTA (12%).²⁰ La caída del comercio con Brasil afectó los volúmenes exportados desde estas jurisdicciones, aunque no necesariamente el monto total ya que el comercio se redireccionó hacia otros mercados.

Un claro ejemplo de esta flexibilidad o volatilidad de destino son las exportaciones de Santa Cruz (aproximadamente 1,000 millones de dólares en ambos años) que en 1997 concentraban más del 85% en Asia Pacífico, (30%); Unión Europea (21%); Brasil, (14%) y Resto de América Latina (19%), mientras que en el año 2001 el 42% se dirigió al Resto de América Latina; 37% a la UE y casi 10% a África. Las exportaciones provinciales que tenían en 1997 como destino importante (25% del volumen) al NAFTA eran Mendoza, Misiones, Río Negro, Tucumán, Jujuy y Salta. En gran parte de los casos ese porcentaje ha crecido hacia el año 2001. Como se apreciará con mayor detalle posteriormente en el cuadro 8, se trata de comercio agroindustrial, principalmente agroalimentario.

En los cuadros 8 y 9 se presenta la desagregación sectorial de las exportaciones de cada provincia en el año 2001 y el peso que ese comercio de origen provincial tiene en el total nacional sectorial. En primer lugar destacan por su alta concentración sectorial de las exportaciones provinciales el comercio de Neuquén, Tierra del Fuego, Catamarca, Entre Ríos, La Pampa y Santiago del Estero; un solo bloque de actividad sectorial tiene en estas jurisdicciones un peso

²⁰ El punto que se quiere enfatizarse es que, dado este perfil de bienes y de agentes exportadores, el rol del sector público provincial en relación a la exportación de estos productos, es mínimo y su mayor esfuerzo está puesto en facilitar las operaciones en el país. Muy diferente es el rol del sector público en otras provincias donde “acompaña” la apertura de mercados, el posicionamiento de productos, discute las normativas proteccionistas y regulaciones para-arancelarias, establece vínculos tecnológicos y de supervisión sanitaria, etc.

superior al 75% de su comercio exterior. En los dos primeros casos, esta característica se corresponde con el alto peso de la actividad petrolera, en el caso de Catamarca con la exportación minera y en las otras tres jurisdicciones, de bajo volumen comercializado, con el bloque de cereales, subproductos y aceites (soja y girasol). En todas estas provincias se observa un proceso de creciente concentración sectorial del flujo de comercio exterior, que más allá de algunos problemas metodológicos en la asignación de los orígenes de los volúmenes exportados²¹, y que está más vinculado con la reducción del comercio de algunos sectores o bloques de actividad, ya sea porque se contrajo la demanda de Brasil o por problemas de competitividad que dificultan la expansión externa a través de la entrada a nuevos mercados. El caso más relevante, en este sentido es el de Entre Ríos, donde se redujeron los volúmenes absolutos de comercio y la participación relativa de cítricos, frutas y legumbres y madera y papel.

Un segundo grupo de alta concentración sectorial (dos bloques dan cuenta de más del 70% del comercio) corresponde, por un lado, a las provincias de Santa Fe y Córdoba, especializadas en los bloques cerealero y aceite, carnes y el complejo metalmecánico; un segundo subgrupo (jurisdicciones de exportaciones significativas) lo conforman Santa Cruz, especializado en hidrocarburos y pesca y Río Negro, en frutas, jugos de frutas y hortalizas; finalmente, un tercer subgrupo está constituido por jurisdicciones de bajo volumen de exportaciones, Chaco²² y La Rioja, que exportan algodón y cereales en el primer caso y aceituna, aceite de oliva y cueros en el segundo. Tanto en Córdoba como en Santa Fe se verifica, también, un proceso de mayor especialización de los flujos de comercio, ampliándose el peso del bloque cerealero-oleaginoso-aceites; en la primera provincia, esta mayor concentración se produce a expensas del bloque metalmecánico que redujo su participación relativa a casi la mitad entre 1997 y 2001; en el caso de Santa Fe –donde se produjo un incremento absoluto de las exportaciones totales del orden del 5%- las reducciones de peso relativo involucran al bloque de carnes y al metalmecánico. En ambos casos, se produjo una primarización de la inserción externa y una reducción de las exportaciones de manufacturas de los centros urbanos principales de cada jurisdicción, que incidentalmente agravó los problemas de empleo urbano y amplió aún más las diferencias de niveles y calidad de vida intraprovinciales.

²¹ La determinación del origen provincial está basada en la información suministrada a la aduana en las documentaciones de despacho. Una gran parte de las exportaciones son realizadas por empresas que no producen dichos bienes, sino que simplemente los comercializan o si producen no siempre asignan a la exportación los productos de una misma área geográfica. Las grandes empresas exportadoras del país (más del 80% del comercio exterior argentino está generado por menos de 800 empresas) tiene domicilio comercial o de despacho de la exportación que no necesariamente corresponde al origen geográfico de la producción. La información complementaria solicitada por la Aduana, información adicional requerida por el INDEC e información de las direcciones provinciales permiten efectuar las estimaciones que aquí se presentan, conociendo de antemano las limitaciones de dicha información.

²² Esta provincia registra la peor evolución del comercio exterior entre 1997-2001 con una caída absoluta cercana a 200 millones sobre un monto total de 420 millones en 1996 y 320 millones en 1997. La reducción y el fuerte crecimiento de la concentración sectorial en el bloque cerealero es consecuencia de la crisis de producción y competitividad del algodón, actividad que representaba más del 70% del volumen total comercializado en los años 1996-1997.

Cuadro 8
EXPORTACIONES POR PROVINCIA SEGÚN DECLARACIÓN DE ORIGEN. AÑO 2001
(en porcentaje de cada producto en la provincia)

	Bs. Aires	C.A. Bs.As	Catam.	Chaco	Chubut	Córd.	Ctes.	Entre Ríos	Form.	Jujuy	La Pampa	La Rioja	Mza.	Mis.	Neuq.	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Sta Cruz	Sta Fe	Sgo. Estero	T. del Fuego	Tucu.	Total
Aceites, cereal y prods.	7,6	15,0	0,8	56,8	0,0	58,3	14,3	74,6	6,8	4,1	98,2	1,1	0,0	1,3	0,0	0,1	2,0	0,1	7,1	0,0	69,8	80,6	0,0	0,1	23,3
Aceitunas y aceite de oliva	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,2	1,4	0,0	0,0	0,0	0,0	2,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Algodón	0,0	0,2	0,3	20,7	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,4	13,7	0,0	2,8	0,3
Aluminio	0,1	0,0	0,0	0,0	23,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	1,3
Azúcar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	1,4	14,6	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,1
Carnes	8,7	26,0	0,0	0,1	0,3	6,0	0,3	2,5	6,4	0,6	0,2	0,3	0,5	0,4	0,0	0,2	1,1	0,2	1,9	0,2	9,7	0,0	0,0	0,0	6,2
Frutas y legumbres	0,9	1,2	0,2	0,0	0,0	1,5	0,7	5,5	13,8	1,9	0,5	1,5	11,2	3,9	0,7	54,2	2,3	16,8	8,2	0,0	0,1	0,0	0,0	12,7	2,3
Golos. y otros prod. azúcar	0,7	0,3	0,0	0,0	0,0	2,8	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	0,5	0,0	1,6	11,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Lana (hasta tops)	0,1	0,0	0,0	0,0	9,1	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,5
Limon	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	6,6	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	16,5	0,4
Madera y papel	1,5	3,8	0,1	0,0	0,0	0,1	9,0	10,0	3,2	1,1	0,0	9,6	0,5	50,2	0,0	0,1	1,0	0,4	22,6	0,0	0,2	0,1	0,0	6,2	1,9
Manzanas y jugos de manz.	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,4	0,0	0,4	0,0	0,2	0,0	1,5	30,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,6
Máquinaria y equipo	5,7	23,9	0,0	0,1	0,4	3,4	51,2	0,5	0,5	0,5	0,0	2,2	9,9	0,6	5,9	0,1	3,1	4,5	3,0	0,7	1,9	0,0	11,4	3,7	4,4
Metalmecánica	27,0	3,4	1,9	0,0	0,8	19,6	0,2	0,5	0,2	8,4	0,5	0,7	5,0	0,4	0,4	0,9	0,6	11,8	19,8	10,8	8,1	0,0	1,8	15,0	15,4
Minerales e hidrocarburos	13,5	0,0	96,1	0,0	39,9	0,0	0,0	0,0	51,0	0,7	0,0	0,0	50,0	0,0	90,5	1,7	21,2	0,3	0,0	63,9	0,0	0,0	72,1	23,8	19,1
Naranjas	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	2,5	0,4	5,6	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	2,8	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,7	0,2
Otros alimentos y bebidas	0,8	0,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	0,6	0,3	0,0	3,1	16,6	0,0	0,0	0,1	1,5	24,3	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	1,1
Pesca	5,2	0,0	0,0	0,0	26,2	0,0	0,0	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0	0,0	24,4	0,0	0,0	13,9	0,0	4,5
Porotos	0,2	0,1	0,1	0,0	0,0	1,0	1,4	0,1	2,5	8,1	0,0	5,5	0,3	0,3	0,0	0,2	10,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6	0,5
Prod. lácteos	0,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	0,0	0,4	2,3	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	3,6	0,0	0,0	0,0	1,1
Quím. y plást.	18,8	14,5	0,2	21,9	0,1	4,3	0,2	1,9	2,0	8,1	0,3	1,8	3,7	0,4	0,5	0,0	16,6	32,1	10,3	0,0	2,3	0,0	0,2	10,7	9,6
Tabaco	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	43,8	0,0	0,0	0,0	19,5	0,0	0,0	12,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,6
Té	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
Textiles y cueros	7,0	6,5	0,2	0,5	0,2	0,1	11,1	0,5	0,9	0,0	0,0	55,8	0,2	0,0	0,1	0,0	21,0	3,3	16,0	0,0	3,1	5,6	0,0	3,0	4,5
Yerba mate	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Resto de ramas	1,4	5,0	0,0	0,0	0,0	0,1	2,6	0,1	0,1	0,7	0,0	0,0	0,1	1,2	0,1	0,0	4,4	1,6	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,8	
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, Buenos Aires, 2001.

Cuadro 9
EXPORTACIONES POR PROVINCIA SEGÚN DECLARACIÓN DE ORIGEN. AÑO 2001
(en porcentaje de cada provincia en el producto)

	Bs. Aires	C.A. Bs.As.	Catam	Chaco	Chub.	Córdoba	Ctes.	Entre Ríos	Form.	Jujuy	La Pampa	La Rioja	La Mza.	Misio.	Neuq.	Río Negro	Salta	San Juan	San Luis	Sta Cruz	Sta. Fe	Sgo. Estero	T. del Fuego	Tucu.	Total
Aceites, cereales y sus productos	12,9	1,0	0,1	1,2	0,0	24,8	0,2	4,0	0,0	0,1	2,8	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,3	0,0	51,4	0,9	0,0	0,0	100,0
Aceitunas y aceite de oliva	2,6	0,4	0,0	0,0	0,0	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	66,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6,4	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	100,0
Algodón	5,7	0,9	2,2	36,2	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	22,7	12,4	0,0	0,0	18,4	100,0
Aluminio	2,5	0,0	0,0	0,0	94,8	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	1,9	0,0	0,0	0,0	100,0
Azúcar	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,0	0,0	0,0	0,9	50,0	0,0	0,0	0,1	1,1	0,0	0,0	15,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	21,8	100,0
Carnes	55,3	6,2	0,0	0,0	0,2	9,6	0,0	0,5	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,1	0,0	0,1	0,3	0,0	0,3	0,1	26,8	0,0	0,0	0,0	100,0
Frutas y legumbres	15,0	0,8	0,2	0,0	0,0	6,6	0,1	3,0	0,6	0,4	0,1	0,5	15,2	1,7	1,4	34,8	1,7	3,1	4,0	0,0	0,5	0,0	0,0	10,2	100,0
Goles, y otros prod. del azúcar	38,7	0,7	0,0	0,0	0,0	38,7	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	0,0	1,0	0,0	1,0	17,2	0,0	0,7	0,0	0,0	0,0	100,0
Lana (hasta tops ¹)	4,7	0,0	0,0	0,0	93,8	0,0	1,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	100,0
Limón	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	22,9	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	71,7	100,0
Madera y papel	32,7	3,0	0,1	0,0	0,0	0,4	1,5	6,7	0,2	0,3	0,0	3,6	0,8	27,9	0,0	0,1	0,9	0,1	13,6	0,0	2,0	0,0	0,0	6,1	100,0
Manz. y jugos de manzana	6,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,4	0,0	1,0	0,0	11,8	75,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	100,0
Maquin. y equipo	51,3	8,0	0,0	0,0	0,5	7,5	3,5	0,1	0,0	0,1	0,0	0,4	7,0	0,1	6,1	0,0	1,2	0,4	0,8	0,5	7,3	0,0	3,4	1,6	100,0
Metalmecánica	69,7	0,3	0,2	0,0	0,3	12,6	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	0,0	1,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	1,4	2,4	9,0	0,0	0,2	1,8	100,0
Minerales e hidrocarburos	28,0	0,0	10,0	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	21,7	0,1	1,9	0,0	0,0	11,5	0,0	0,0	5,0	2,3	100,0
Naranjas	12,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	18,4	0,2	16,3	0,0	0,0	0,0	0,8	0,4	24,3	8,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	18,7	100,0
Otros alimentos y bebidas	27,3	0,1	0,0	0,0	0,0	4,9	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	2,0	46,0	0,0	0,0	0,1	2,3	9,2	0,0	0,0	8,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Pesca	45,8	0,0	0,0	0,0	30,6	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	18,6	0,2	0,0	4,1	0,0	100,0
Porotos	18,4	0,4	0,6	0,0	0,0	20,4	0,8	0,3	0,5	8,2	0,0	7,9	1,9	0,6	0,0	0,7	36,1	0,0	0,0	0,0	0,6	0,0	0,0	2,4	100,0
Productos lácteos	26,8	0,0	0,0	0,0	0,0	16,4	0,0	0,5	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	56,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Químicos y plástico	77,9	2,2	0,0	1,1	0,0	4,5	0,0	0,2	0,0	0,4	0,0	0,1	1,2	0,0	0,3	0,0	3,0	1,4	1,2	0,0	4,1	0,0	0,0	2,1	100,0
Tabaco	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0	34,3	0,0	0,0	0,0	31,8	0,0	0,0	33,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Té	1,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	95,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	100,0
Textiles y cueros	61,5	2,2	0,1	0,1	0,3	0,3	0,7	0,1	0,0	0,0	0,0	8,8	0,1	0,0	0,1	0,0	8,0	0,3	4,0	0,0	11,7	0,3	0,0	1,2	100,0
Yerba mate	0,8	0,3	0,0	0,0	0,0	0,6	17,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	78,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Resto de ramas	73,3	9,5	0,0	0,0	0,0	0,8	1,0	0,2	0,0	0,5	0,0	0,0	0,5	1,6	0,5	0,1	9,6	0,9	0,1	0,0	0,9	0,0	0,5	0,0	100,0
Total	39,8	1,5	2,0	0,5	5,3	9,9	0,3	1,3	0,1	0,5	0,7	0,7	3,1	1,0	4,6	1,5	1,7	0,4	1,1	3,4	17,2	0,3	1,3	1,9	100,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, Buenos Aires, 2001.

Un grupo provincial con diversificación exportadora intermedia está formado por las provincias de Chubut y Misiones. En estas dos jurisdicciones, cuyas exportaciones crecieron en términos absolutos, se requieren tres bloques de actividades y sectores para superar el 60% del volumen de comercio exterior. El perfil exportador de Chubut es uno de los más complejos de las provincias no grandes, incluyendo cuatro actividades que a su vez son significativas en términos nacionales: aluminio (representa un cuarto de las exportaciones provinciales y más del 90% de las exportaciones nacionales de dicho bloque), pesca (más del 20% del comercio provincial y más del 30% de total sectorial nacional), hidrocarburos (entre el 30% y el 40% de las exportaciones provinciales y más del 10% del nacional) y lanas (si bien se han reducido en los últimos años de los noventa, tenían un peso de entre 10 y 15% de las exportaciones provinciales, y representaban, junto con Santa Cruz, casi la totalidad de las exportaciones nacionales). Como se verá más adelante, esta estructura de comercio se asienta, principalmente, en grandes empresas productoras y exportadoras, con la excepción de la lana donde confluyen productores pequeños y medianos aunque la exportación está considerablemente concentrada en pocas firmas. El caso de Misiones es diferente, no sólo porque está basado en agroindustrias sino porque el peso sectorial sobre los totales nacionales es menor y es mayor la presencia de medianos y pequeños exportadores. Los principales sectores que componen las exportaciones provinciales son: madera y papel, tabaco, té y yerba mate.

El resto de las jurisdicciones se caracteriza por estructuras exportadoras relativamente diversificadas. En un extremo (Formosa) esto se debe a que el aparato productivo provincial tiene una bajísima inserción externa, falta de especialización sectorial y concentración del comercio con el país limítrofe (el 94% del comercio del 2001 se dirigió a Paraguay) a partir de producciones no locales. En otros casos (Salta,²³ Mendoza²⁴ y en menor medida Tucumán) el perfil exportador está basado en una estructura productiva con varios sectores que han alcanzado un nivel de competitividad, lo que les permite posicionarse en nichos comerciales y atender diferentes mercados internacionales. El caso de San Luis está basado en las estrategias comerciales de las empresas industriales promocionadas, mientras que San Juan sigue el patrón de Mendoza sin la presencia del bloque hidrocarburos y con mucho menor peso de las actividades metalmeccánicas y de equipos y maquinarias.

Por último, las jurisdicciones con mayor diversificación corresponden a la Provincia de Buenos Aires y a la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. La primera representa casi el 40% de las exportaciones del país y, obviamente, es multisectorial con fuerte peso en las actividades agroindustriales.

Con algunas pocas excepciones (limón, poroto negro, yerba mate), las exportaciones correspondientes a las producciones primarias argentinas de las provincias más rezagadas en su inserción internacional tienen una participación baja en los mercados mundiales. Estos mercados sectoriales se han expandido a lo largo de la década del noventa (una excepción es la lana), más allá de las oscilaciones y de las pujas entre los países líderes. Si bien en estos mercados co-existen una gran variedad de precios que refieren a calidad, financiamiento y estacionalidad, las dificultades de colocación de la producción local no parecen haber estado asociadas exclusivamente a los comportamientos de dichos mercados (demanda, aranceles o regulaciones) sino a problemas locales de costos, calidad, cumplimiento de normas sanitarias, financiamiento y logística de entrega.

El grueso de las exportaciones argentinas está concentrado en un grupo reducido de firmas; aproximadamente 850 empresas grandes (nacionales y transnacionales) dan cuenta de más del 85% del volumen total. El resto del comercio lo realizan cerca de 4 500 empresas medianas y pequeñas de exportación a las que se le suma un conjunto de otras 5 000 empresas micro-exportadores

²³ En el año 2001, un grupo importante de bloques de actividad tenían un peso entre 15% y 20% en la estructura exportadora de Salta: hidrocarburos y minerales, porotos, químicos y plásticos, tabaco, textiles y cueros. En los años anteriores, además, tenían un peso significativo el bloque de cereales, de carnes y de productos alimenticios y bebidas, particularmente vinos.

²⁴ El perfil exportador provincial está integrado por un amplio conjunto de bloques: hidrocarburos, frutas y legumbres, alimentos y bebidas (vinos), maquinaria y equipos, metalmeccánica, químicos y plásticos.

ocasionales, despachantes de aduana con pequeños movimientos propios, etc. El universo Pymex²⁵ generó un comercio exterior en 1997 de alrededor de 3,500 millones de dólares, reduciéndose a menos de 3,000 millones en los años 2000 y 2001. En el cuadro 10 se presenta la desagregación del tamaño de los agentes por jurisdicción

Cuadro 10
ESTRUCTURA EMPRESARIAL PROVINCIAL DE LAS EXPORTACIONES
(unidades y millones de dólares)

	1997				2001			
	Emp. Grandes		PyMEs		Emp. Grandes		PyMEs	
Bs. As.	522	11 788.1	2 892	1 752.3	504	11 599.3	2 706	1 542.4
C.A.Bs.As.	46	202.7	262	190.1	34	296.3	185	85.3
Catamarca	4	77.1	8	4.2	3	499.7	8	9.8
Chaco	11	186.1	60	58.9	4	34.0	39	24.4
Chubut	21	658.9	79	161.6	24	1 057.5	69	147.6
Córdoba	50	2 431.9	226	142.7	55	2 392.9	219	145.1
Corrientes	5	57.1	62	40.4	4	35.5	43	41.9
Entre Ríos	18	135.1	91	91.6	13	66.2	65	55.2
Formosa	0	0.0	49	38.7	0	0.0	39	16.9
Jujuy	6	129.4	20	24.6	7	113.2	13	14.1
La Pampa	3	2.2	5	6.0	2	0.4	6	2.7
La Rioja	7	175.3	24	23.3	8	162.8	24	19.7
Mendoza	37	293.0	348	231.9	31	219.6	354	208.1
Misiones	10	160.1	132	100.5	8	189.5	103	76.5
Neuquén	12	414.0	31	24.3	9	567.7	23	20.1
Río Negro	15	287.6	133	125.6	10	263.4	104	115.4
Salta	14	298.6	78	70.9	15	298.9	64	71.5
San Juan	9	69.1	78	53.7	8	36.7	84	48.6
San Luis	16	185.5	69	73.5	19	244.3	55	43.7
Santa Cruz	13	314.8	39	73.7	12	546.5	21	58.0
Santa Fe	70	4 269.6	287	189.5	61	3 332.2	267	131.8
Sgo.del Estero	1	10.1	9	8.9	0	0.0	9	6.3
T. del Fuego	17	245.9	17	8.5	16	323.3	21	18.9
Tucumán	14	396.6	58	46.6	12	433.6	37	42.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información de Comercio Exterior.

Nota: La asignación de las empresas se efectuó a partir de la localización de sus principales exportaciones.

A lo largo de la década, el nivel de concentración de los agentes económicos se incrementó debido a una reducción del número de empresas Pymex y a una caída de su volumen total de exportado. Desde una perspectiva territorial la concentración del comercio en pocas empresas exportadoras potencia aun más el nivel de centralización de las exportaciones, ya que a una pequeña base de exportación se agrega un número reducido de firmas, especialmente de empresas que tienen sede comercial en dicha provincia.

Analizando los datos para el año 2001 y excluyendo a las provincias grandes se pueden identificar cuatro situaciones básicas: a) en las provincias petroleras y mineras el nivel de concentración de las exportaciones en firmas grandes reduce el número de agentes exportadores principales a cifras mínimas con altos volúmenes individuales (entre 40 y 50 millones de dólares promedio-año por empresa). Por ejemplo dos empresas en Catamarca explican más del 90% del valor exportado y son ocho las empresas en Neuquén, 11 en Santa Cruz (porque se incluyen algunas pesqueras) y 22 en Chubut (se agregan pesqueras, de aluminio y laneras); b) en las provincias de muy baja inserción externa (Corrientes, Chaco, Formosa y Santiago del Estero), más del 50% de las exportaciones las realiza un grupo reducido de firmas pequeñas, cuyos volúmenes oscilan entre 300,000 y 1,000,000 US\$ promedio-año, lo cual pone de manifiesto las limitaciones, la fragilidad y la debilidad de la estructura empresarial provincial; c) un grupo de provincias con tejido empresarial

²⁵ Este segmento está definido por las empresas exportadoras cuyos montos de comercio han sido inferiores a 7,500,000 dólares y superiores a 50,000 dólares. A fin de precisar a este conjunto de agentes por sus propias características, se han excluido del grupo a las empresas de grandes dimensiones que exportan cantidades reducidas y que por su valor de comercio podrían pertenecer a dicho universo.

más amplio y diversificado, donde es posible observar un mejor balance entre agentes de distinto tamaño (las provincias de Mendoza, Misiones y en menor medida San Juan, Río Negro, San Luis y Entre Ríos); finalmente d) el grupo conformado por Salta, Tucumán y Jujuy donde un reducido grupo de empresas grandes concentran entre el 85% y 70% de las exportaciones pero el resto está distribuido por un conjunto significativo de Pymex. Esta situación está directamente vinculada con el tipo de productos (azúcar, tabaco, limón) y la estructura productiva provincial.

En síntesis, y sobre la base de la información cuantitativa disponible, se agrupó a las provincias de acuerdo con su desempeño exportador, tomando en cuenta el dinamismo, el peso en la estructura productiva, la orientación de mercado y el tipo de productos exportados. Las provincias argentinas podrían agruparse en ocho categorías:

- ◆ Fuerte crecimiento del comercio exportador, consecuencia de nuevas y cuantiosas inversiones en el área de recursos naturales: **Catamarca**.
- ◆ Alta exportación por habitante, crecimiento de las exportaciones basadas en productos energéticos (petróleo y gas), aunque con cierta diversificación (hacia otros primarios), alta participación de las exportaciones en el producto geográfico local, reducido grupo de empresas exportadoras y relativa diversificación de mercados: **Chubut, Neuquén, Tierra del Fuego y Santa Cruz**.
- ◆ Provincias con comportamiento positivo (crecimiento del volumen y aumento de las exportaciones a una tasa superior al producto geográfico) desde una inserción baja, con tejido industrial medianamente concentrado (por razones sectoriales) aunque con participación Pymes significativa: **Misiones, San Juan**.
- ◆ Jurisdicciones Grandes, estables con limitada participación en el producto: **Buenos Aires y Córdoba**, con una mejora en la calidad de la oferta: **Mendoza** o con alta participación del producto e importante tejido empresarial exportador: **Santa Fe**.
- ◆ Retroceso exportador con baja inserción, fuertes restricciones en la estructura productiva y muy limitado tejido empresarial: **Corrientes, Chaco, Formosa y Santiago del Estero**.
- ◆ Provincias con estancamiento, fuerte peso primario, peso medio de las exportaciones en el producto, períodos breves de expansión exportadora **Salta, Tucumán** y de reducción **Río Negro, Jujuy**.
- ◆ Pérdida de inserción desde volúmenes significativos **Entre Ríos** y en menor medida, **La Pampa** Situación residual atípica: **La Rioja**. Expansión sobre la base de un caso empresarial de procesamiento de insumos no locales.

III. Inducción y atracción de inversiones de grandes compañías

El nivel de competitividad de una jurisdicción está intrínsecamente relacionado con su capacidad para atraer e inducir inversiones de parte del sector empresarial privado local y extra regional, nacional o transnacional, ya que la presencia creciente de este tipo de agentes en la estructura productiva significa que las condiciones de negocios, las oportunidades productivas y el clima económico local resultan atractivos en la toma de decisiones de inversión. Visto desde la perspectiva del desarrollo territorial, la localización de agentes dinámicos de importante envergadura se traduce, en la mayoría de los casos, en productividades más altas y mejores condiciones salariales y de empleo, la incorporación de tecnologías más próximas con la frontera internacional, el desarrollo de prácticas modernas de *management*, la generación de oportunidades para proveedores y subcontratistas, etc. En términos más generales, un proceso sostenido de inversión constituye un factor de estímulo y de atracción de múltiples efectos, muchos de los cuales tienen impactos y externalidades sobre el conjunto de la economía local (calificación de recursos humanos, desarrollo de servicios empresariales, expansión de las infraestructuras, relaciones productivas de abastecimiento, etc.).

A fin de estimar los flujos de inversión provinciales en los últimos años se utilizó como fuente principal la Encuesta Nacional a Grandes Empresas,²⁶ que permite analizar el patrón territorial de inversiones de las principales quinientas firmas según la localización de sus plantas. En el análisis que aquí se presenta se excluye la inversión en construcción de viviendas y por el tipo de información utilizada no es posible establecer ninguna estimación sobre la inversión inmobiliaria rural, ni las inversiones realizadas en el sector agropecuario.

La inversión bruta fija total nacional alcanzó casi el 20% del producto bruto nacional en el año 1998 y 17.8% en el año 1999, con tendencia decreciente (16.0% en el año 2000).²⁷ El promedio del subperíodo 1993-1997 fue cercano al 19% del PIB. Alrededor del 60% corresponde a construcciones y un 40% a equipo durable para la producción; de estos últimos, cerca de dos tercios refiere a maquinaria y equipo, un tercio a material de transporte y, aproximadamente la mitad corresponde a equipamiento importado.

La inversión bruta fija del panel de las quinientas grandes firmas ascendió a 13,100 millones de dólares en 1998 y a 11,200 millones en el año 1999, aproximadamente el 20% de la inversión total del país. Para el período 1997-1999 la inversión bruta fija acumulada de este panel ascendió a cerca del 4.7% del PIB de los tres años.

Cuadro 11
ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN BRUTA FIJA DEL PANEL ANALIZADO, 1997-1999
(en miles de pesos corrientes y en porcentaje sobre el total)

Jurisdicción	1997	%	1998	%	1999	%
Buenos Aires	4 604 446 184	34.4	4 059 934 772	31.2	4 275 117 831	38.3
C.A. Bs. As.	2 624 356 856	19.6	3 026 307 167	23.2	2 839 419 674	25.4
Catamarca	449 266 422	3.4	144 205 652	1.1	117 776 160	1.1
Córdoba	783 463 171	5.9	868 770 670	6.7	663 600 892	5.9
Corrientes	69 014 372	0.5	73 672 540	0.6	49 107 653	0.4
Chaco	31 957 893	0.2	41 844 050	0.3	38 681 509	0.3
Chubut	427 064 856	3.2	564 219 505	4.3	291 507 614	2.6
Entre Ríos	84 055 866	0.6	120 687 111	0.9	105 251 177	0.9
Formosa	16 160 487	0.1	22 429 674	0.2	27 405 766	0.2
Jujuy	101 881 659	0.8	102 439 957	0.8	60 829 410	0.5
La Pampa	70 371 842	0.5	145 064 893	1.1	62 382 436	0.6
La Rioja	38 995 662	0.3	47 944 351	0.4	31 085 277	0.3
Mendoza	370 182 426	2.8	430 704 946	3.3	356 946 045	3.2
Misiones	69 028 669	0.5	92 554 460	0.7	97 699 633	0.9
Neuquén	1 028 481 681	7.7	740 434 041	5.7	600 002 459	5.4
Río Negro	170 088 124	1.3	156 591 401	1.2	118 471 792	1.1
Salta	255 264 639	1.9	248 400 577	1.9	274 917 753	2.5
San Juan	48 479 129	0.4	39 541 393	0.3	52 480 040	0.5
San Luis	80 682 628	0.6	99 608 011	0.8	80 146 703	0.7
Santa Cruz	647 814 939	4.8	641 567 387	4.9	41 495 206	0.4
Santa Fe	1 028 050 490	7.7	905 725 368	6.9	618 948 141	5.5
Sgo. del Estero	33 156 957	0.2	24 237 949	0.2	46 312 474	0.4
Tucumán	205 721 382	1.5	221 906 514	1.7	188 407 420	1.7
T. del Fuego	129 624 603	1.0	213 383 057	1.6	138 514 778	1.2
Total	13 367 610 937	100.0	13 032 175 446	100.0	11 176 507 843	100.0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

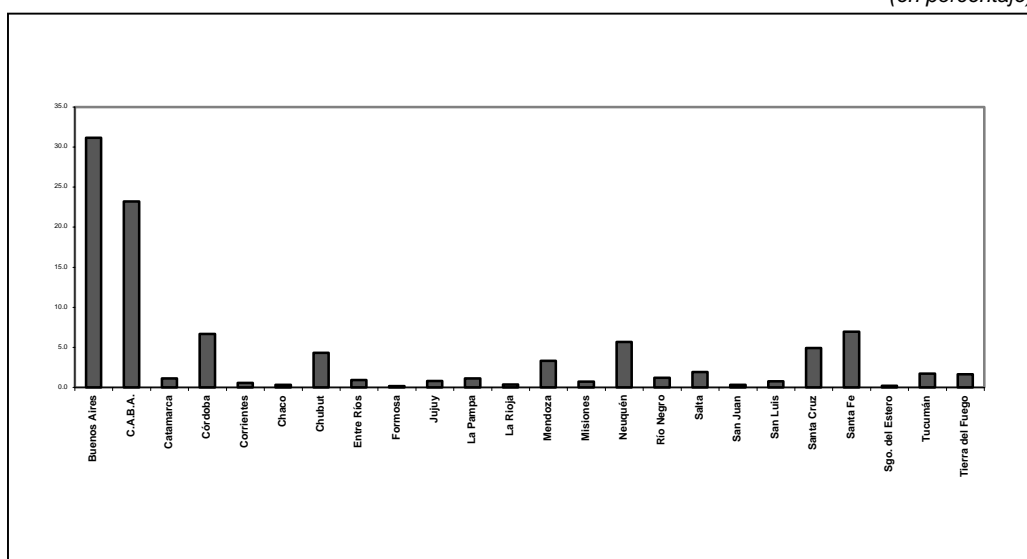
²⁶ La encuesta tiene una cobertura de más del 80% del valor agregado del sector de Minas y Canteras; 68% de Electricidad, Gas y Agua; casi 60% de Industria Manufacturera y casi un 36% de Transporte y Comunicaciones. La encuesta no cubre al sector agropecuario y a las entidades financieras.

²⁷ Ministerio de Economía. Informe Económico del año 2000, N° 36, cuadro 2.3.

La distribución geográfica de la inversión de este panel de empresas grandes puede observarse en el cuadro 11, se destaca un perfil altamente concentrado, aunque algo menor al del producto bruto geográfico; localizándose en la provincia de Buenos Aires y en la Ciudad Autónoma entre el 55% y el 60% de la inversión, en el entorno del promedio nacional respecto del PIB, 4.7% y 4.2% del respectivo producto geográfico estimado para el período 1998-2000 en cada jurisdicción. En volumen de inversión, le siguen a estas dos jurisdicciones las provincias de Santa Fe y Córdoba con valores muy semejantes, promediando los 850 y 800 millones de dólares anuales por jurisdicción, apenas por debajo, en ambos casos, del promedio en relación con el producto, 4% y 3.6% respectivamente. En el tramo siguiente se ubican las tres provincias petroleras principales, Neuquén, Santa Cruz²⁸ y Chubut, con una inversión media anual, hasta el año 1998, cercana a 800, 650 y 500 millones por provincia respectivamente, representando la inversión de estas firmas privadas grandes más del 10% del producto geográfico de cada una de las jurisdicciones.

Estas siete jurisdicciones daban cuenta del 86% de la inversión privada de las grandes empresas radicadas en el país, porcentaje que alcanza el 90% si se incluye la provincia de Mendoza. En el extremo opuesto seis jurisdicciones (Corrientes, Chaco, Formosa, San Juan, Santiago del Estero y La Rioja) sólo daban cuenta del 1.3% y el 1.6% de la inversión de este panel de grandes firmas en los años 1997 y 1999, respectivamente (véase gráfico 10).

Gráfico 10
DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL DE LA INVERSIÓN DEL PANEL DE GRANDES EMPRESAS. AÑO 1998
(en porcentaje)



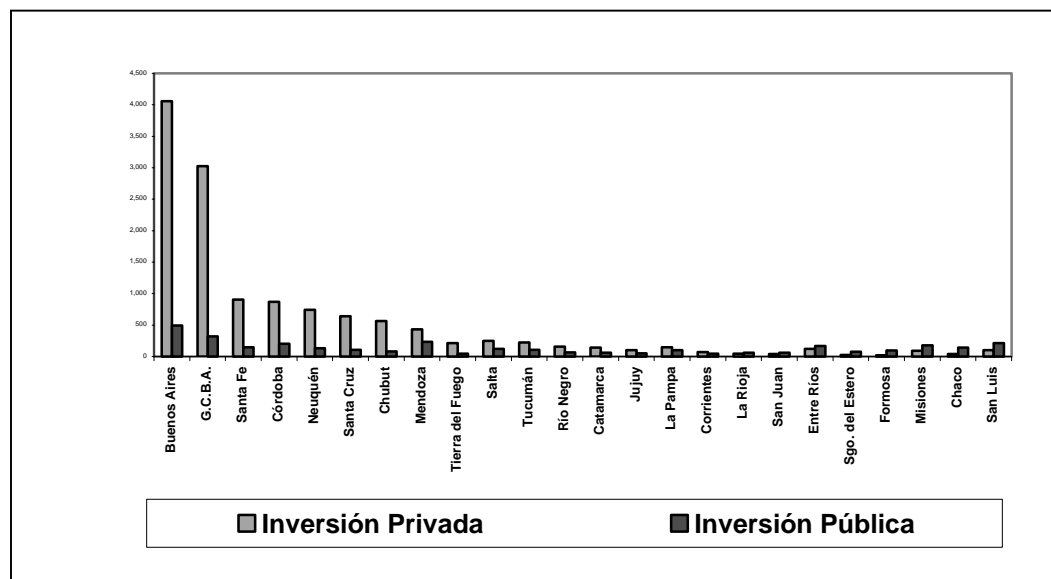
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

La inversión pública provincial, ejecutada por los estados provinciales, durante el período 1998-999 alcanzó aproximadamente a 3,500 millones de dólares por año, entre el 25% y el 30% de la inversión privada realizada por el panel de las grandes empresas. Sin embargo en un amplio conjunto de jurisdicciones, la inversión pública provincial superó a la inversión privada, constituyendo el sector público el principal inversor local. Como puede observarse en el cuadro 12 y en el gráfico 11, que compara los valores de inversión para los años 1998 y 1999, en las provincias Santiago del Estero, Chaco, Entre Ríos, Formosa, La Rioja, Misiones, San Juan y San Luis la inversión privada realizada por el panel de las grandes empresas es inferior a la inversión pública provincial ejecutada en igual período.

²⁸ La inversión desciende abruptamente en el año 1999 debido a la interrupción de la inversión en proyectos petroleros.

Gráfico 11
RELACIÓN ENTRE INVERSIÓN PÚBLICA Y PRIVADA (PANEL). AÑO 1999

(en millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Cuadro 12
INVERSIÓN PÚBLICA PROVINCIAL Y PRIVADA, 1998-1999

(en millones de pesos)

Jurisdicción	Inversión Privada (panel)		Inversión Pública Provincial		Pública / Privada	
	1999	1998	1998	1999	1998	1999
Buenos Aires	11 275.1	4 059.9	687.9	491.2	0.17	0.11
C.A. Bs. As.	2 839.4	3 026.3	226.3	318.3	0.10	0.11
Catamarca	117.7	144.2	67.0	62.2	0.46	0.53
Córdoba	663.6	868.8	286.4	203.7	0.33	0.31
Corrientes	49.1	73.7	79.1	43.3	0.59	0.88
Chaco	38.6	41.8	119.9	142.5	3.41	3.69
Chubut	291.5	564.2	102.0	80.5	0.14	0.27
Entre Ríos	105.2	120.7	78.8	166.8	1.38	1.58
Formosa	27.4	22.4	128.5	96.5	4.31	3.52
Jujuy	60.8	102.4	46.4	52.5	0.51	0.86
La Pampa	62.3	145.1	69.4	102.9	0.71	1.65
La Rioja	31.1	47.9	53.6	61.7	1.29	1.98
Mendoza	356.9	430.7	83.8	236.4	0.55	0.66
Misiones	97.7	92.6	142.3	176.1	1.90	1.80
Neuquén	600.0	740.4	139.6	133.8	0.18	0.22
Río Negro	118.4	156.6	81.5	66.9	0.43	0.56
Salta	274.9	248.4	146.4	119.5	0.48	0.43
San Juan	52.4	39.5	68.4	59.0	1.49	1.12
San Luis	80.1	99.6	140.4	213.6	2.14	2.66
Santa Cruz	41.5	641.6	121.9	105.6	0.16	2.54
Santa Fe	618.9	905.7	183.0	149.0	0.16	0.24
Sgo. del Estero	46.3	24.2	87.2	77.4	3.19	1.67
Tucumán	188.4	221.9	82.6	108.8	0.49	0.57
T. del Fuego	138.5	213.4	55.3	45.9	0.22	0.33
Total	11 176.5	13 032.2	3 277.7	3 314.1	0.25	0.30

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

En el cuadro 13 se presenta la relación de la inversión de los últimos tres años (1997-1999) con la estimación del producto geográfico, con la población total (año 2000) y con el empleo total privado de 2000. Como se señaló anteriormente, en un amplio grupo de provincias el monto trienal

de inversión realizado por estas empresas es inferior al 3% del producto geográfico acumulado: Chaco, Entre Ríos, Formosa, La Rioja, Misiones, Corrientes, San Juan y Santiago del Estero.

Cuadro 13
INVERSIÓN, ESTIMACIÓN PRODUCTO BRUTO GEOGRÁFICO Y EMPLEO PRIVADO
(en millones de pesos)

Jurisdicción	I.B.F. (panel) 1998-2000	Part. Inversión/PPBG (%)	IBF per cápita	IBF / Empleo Privado
Buenos Aires	12 939 499	4.8	940.6	
C.A. Bs. As.	8 490 084	4.2	3 110.5	
Catamarca	711 248	14.8	2 148.8	33 594.6
Córdoba	2 315 835	3.6	758.6	8 408.8
Corrientes	191 795	2.2	206.9	3 941.7
Chaco	112 483	1.2	114.9	1 877.5
Chubut	1 282 792	12.0	3 142.6	25 295.6
Entre Ríos	309 994	1.7	269.1	3 315.2
Formosa	65 996	1.5	134.9	3 878.7
Jujuy	265 151	3.9	435.4	9 910.6
La Pampa	277 819	4.3	929.9	11 081.0
La Rioja	118 025	2.8	409.9	5 727.7
Mendoza	1 157 833	3.7	735.8	7 820.9
Misiones	259 283	2.3	269.7	4 339.3
Neuquén	2 368 918	15.5	5 020.8	65 553.7
Río Negro	445 151	3.9	810.5	
Salta	778 583	6.5	730.9	11 265.6
San Juan	140 501	1.8	227.5	3 455.1
San Luis	260 437	3.4	709.4	9 967.5
Santa Cruz	1 330 878	17.1	6 760.0	65 838.0
Santa Fe	2 552 724	4.1	857.8	8 119.5
Sgo. del Estero	103 707	1.5	130.3	2 686.7
Tucumán	616 035	3.9	462.5	6 724.0
T. del Fuego	481 522	9.1	4 800.2	36 783.1
Total	37 576 294	4.7	1 043.0	25 108.3

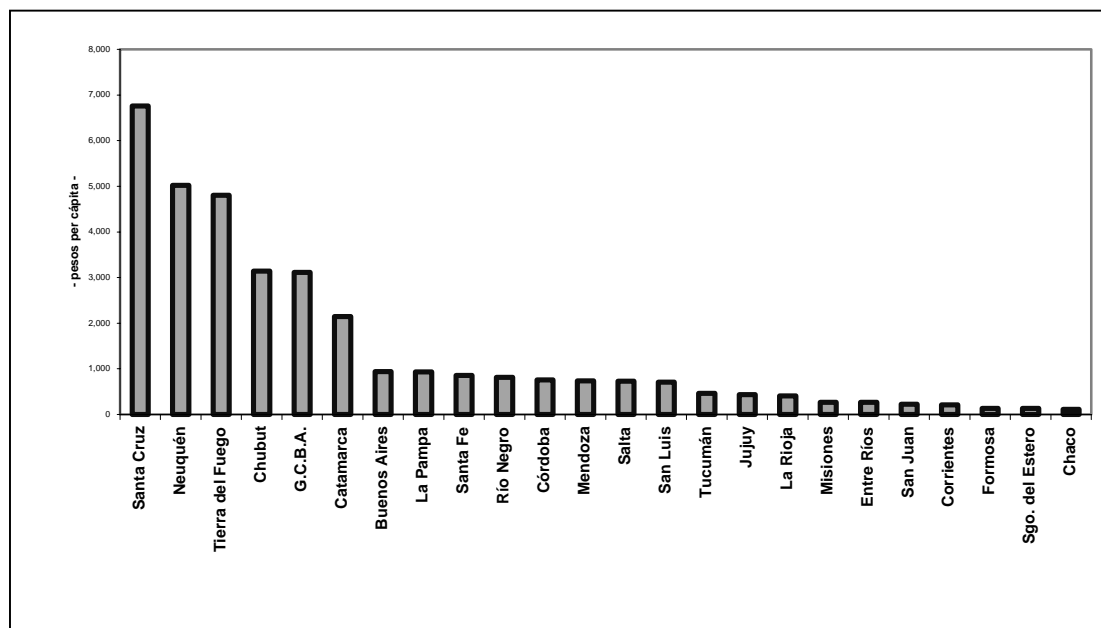
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

La ausencia de inversión significativa por parte de este panel de firmas líderes en estas provincias (que como se verá más adelante es aun más restringido en las áreas productivas) no sólo tiene efectos directos sobre la tasa de crecimiento del producto, las exportaciones provinciales, el empleo y la productividad de la economía provincial, sino que implica la ausencia de las externalidades que las inversiones generan, y la pérdida de una serie de impactos críticos en el proceso de desarrollo económico competitivo (difusión de innovación y de prácticas y procesos productivos, limitación de los canales informales y formales de transferencia tecnológica, falta de estímulo y demanda para calificación del personal técnico, restricciones de acceso a mercados externos, ausencia de un mercado de equipamiento de segunda mano, debilitamiento del tejido institucional financiero).

Mientras que en el Chaco, la inversión concretada en el período 1997-1999 por las empresas de este panel no alcanza a 35 dólares por año por habitante (115 dólares en tres años por habitante) y esta cifra es bastante similar en Formosa y Santiago del Estero; por sobre la mitad de la inversión per cápita registrada en la provincia de Buenos Aires se ubican las provincias petroleras y mineras (Catamarca, Chubut, Neuquén, Santa Cruz y Tierra del Fuego) y las jurisdicciones de Córdoba, La Pampa, Mendoza, Río Negro, Salta, Santa Fe y Tucumán (gráfico 12).

Gráfico 12
INVERSIÓN BRUTA FIJA PRIVADA (PANEL) PER CÁPITA

(promedio 1997-999)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

En los cuadros 14 y 15 se desagrega la información en términos sectoriales y de acuerdo al número de establecimientos (plantas) instaladas (no se computan las unidades auxiliares) y se estima la inversión media industrial por planta, como un indicador *proxy* de la envergadura del emprendimiento productivo. El principal sector de inversión de este conjunto de grandes empresas es la actividad manufacturera, que da cuenta de un tercio de la inversión total del trienio 1998-2000. Los restantes dos sectores que concentran gran parte de la inversión son Comunicaciones y Minería y canteras que, en conjunto, dan cuenta de un 40% aproximadamente. Ambos sectores tienen una estrategia muy específica de distribución geográfica. El primero, siguiendo un cierto perfil de asentamientos humanos y umbrales mínimos de cobertura de los servicios y, el segundo, siguiendo el patrón de localización de los recursos naturales a explotar. Es interesante observar la similitud de los montos de las inversiones del sector Comunicaciones en las provincias no grandes, al igual que el número de empresas-establecimientos involucrados.

Como puede observarse en el cuadro 15, existen fuertes diferencias en las inversiones medias anuales tanto en el sector manufacturero como en los promedios anuales totales. En el primer caso llama la atención, además de la ausencia completa de inversiones en algunas jurisdicciones (Formosa y Santiago del Estero) por parte de este panel de empresas, que en un grupo significativo de provincias la cantidad de firmas participantes, los montos invertidos totales y por establecimiento son muy pequeños. Obsérvese, por ejemplo, que en los casos de Corrientes, Chaco La Pampa y Río Negro no sólo participaron en promedio menos de diez empresas (establecimientos) grandes por jurisdicción sino que además el monto medio anual en ningún caso supera los ocho millones de dólares promedio para el período de tres años. En otras provincias, el número de establecimientos no es muy superior (inferior a diez casos) pero los montos invertidos superan el nivel de 10 millones promedio trienio: Jujuy, La Rioja, Misiones, Salta y San Juan.

La evolución de la inversión en los últimos cinco años (1996-2000) confirma año a año este patrón de localización, dado que las provincias grandes (Buenos Aires, Ciudad Autónoma, Córdoba, Santa Fe y Mendoza) dan cuenta del 90% de la inversión industrial de este panel de grandes empresas. El panorama se agrava (aumenta la concentración geográfica) en los años de caída

relativa de la inversión como fueron los años 1996 y 2000. En estos años no sólo la inversión se concreta en menos plantas y establecimientos, sino que en algunas jurisdicciones ha sido prácticamente inexistente y absolutamente insignificante si se adoptan parámetros internacionales de comparación. En el año 2000 no sólo se registra ausencia de inversión absoluta en la provincia de Corrientes sino que en muchas jurisdicciones los valores absolutos de inversión son inferiores a los 5 millones de dólares año para el total provincial, lo que arroja inversiones por establecimiento inferiores a medio millón de dólares:²⁹ Chaco, Río Negro, Santiago del Estero, Formosa.

En una situación diferente (provincias no grandes con presencia inversora de un grupo significativo de plantas y montos medios) se destacan los casos de Salta, San Luis, Tucumán, Entre Ríos y, en menor medida, Jujuy. El caso individual más destacado corresponde a la provincia de Chubut, donde se concretaron inversiones importantes en los dos últimos años analizados (véase cuadro 15).

Una primera conclusión que podría inferirse de estas evidencias cuantitativas es que gran parte de las provincias no resultan localizaciones atractivas para las principales empresas que operan en Argentina, observándose un perfil de mayor desconcentración geográfica (sector Comunicaciones) cuando el mercado de atención es el mercado local-provincial o en los casos de inversiones en recursos naturales o explotación minera. Utilizando las evidencias de los últimos años de la década del noventa se podrían diferenciar cinco grupos de provincias:

- Provincias receptoras de la inversión de las principales empresas del país, dado que la residencia de empresas y establecimientos es muy alta, y esto asegura, hasta ciertos límites, los procesos de reinversión y ampliación: Buenos Aires, Ciudad de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.
- Provincias receptoras de inversión por ventajas "estáticas" basadas en recursos naturales no renovables y en estímulos e incentivos apoyados en legislaciones nacionales: Tierra del Fuego, Santa Cruz, Neuquén, Catamarca.³⁰
- Provincias que captan inversiones de grandes empresas de forma selectiva y diversificada sectorialmente: Mendoza y en menor grado Chubut.³¹
- Provincias que captan inversiones de grandes empresas de forma selectiva y concentrada sectorialmente: Salta, Tucumán, Jujuy y Río Negro.
- Provincias que captan inversiones como proceso de reinversión de radicaciones basadas originalmente en incentivos fiscales: San Luis.
- Provincias con limitadas inversiones de grandes empresas: Misiones y, en menor medida, La Pampa y Entre Ríos.
- Provincias prácticamente sin radicación de empresas grandes, ni ventajas estáticas (recursos naturales), dinámicas (oportunidades de negocios o tejido industrial) o institucionales: Chaco, Corrientes, Formosa, Santiago del Estero, San Juan y La Rioja.

²⁹ Medio millón de dólares era equivalente a una inversión inmobiliaria de aproximadamente 250-300 metros cuadrados en una zona media-alta de la Ciudad de Buenos Aires.

³⁰ Probablemente este grupo podrá ampliarse en el futuro con la incorporación de otras provincias mineras (Jujuy y, eventualmente, San Juan).

³¹ Si bien el peso de la inversión petrolera es muy grande y correspondería ubicar la provincia en el grupo b) anterior, también se han concretado inversiones en otros sectores de actividad que la diferencian claramente del caso de Santa Cruz o Neuquén.

Cuadro 14
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN, 1998-2000 (PANEL). PROMEDIO ANUAL DE MONTOS Y FIRMAS
(en millones de pesos)

Jurisdicción	Primario		Minas y Canteras		Industria Manuf.		Elect., Gas y Agua		Comunicaciones		Resto de Activ.		Total		Prom. Firmas
	Montos	Firmas	Montos	Firmas	Montos	Firmas	Montos	Firmas	Montos	Firmas	Montos	Firmas	Montos	Firmas	
Buenos Aires	30.1	15	0.3	4	2 034.4	227	586.8	20	722.6	18	779.4	144	4 153.7	428	9.7
C.A. Bs. .As.			132.4	27	187.3	78	351.6	7	867.6	18	851.2	157	2 390.1	287	8.3
Catamarca					8.9	3	0.6	3	10.0	11	217.5	29	237.1	46	5.2
Córdoba	6.8	7			366.9	51	80.2	6	189.9	17	97.6	71	741.5	151	4.9
Corrientes	1.7	5			4.6	8			28.6	11	28.5	32	63.4	56	1.1
Chaco					7.3	8			21.0	11	8.3	35	36.6	54	0.7
Chubut			212.2	10	137.9	8							350.1	18	19.4
Entre Ríos	2.7	10			26.1	19			42.2	12	29.9	43	100.9	83	1.2
Formosa			5.3	3					14.8	10	1.8	21	22.0	35	0.6
Jujuy					43.9	5			12.4	10	31.7	30	88.0	45	2.0
La Pampa			43.2	3	2.6	3			23.6	11	20.4	33	89.8	51	1.8
La Rioja					26.0	7			10.9	10	2.4	25	39.3	42	0.9
Mendoza	1.3	5	73.9	14	110.5	31	37.8	5	79.9	12	60.4	58	363.7	124	2.9
Misiones	1.3	3			21.8	4			23.7	11	39.7	28	86.4	47	1.9
Neuquén			605.2	19	17.4	9	70.5	7	31.8	11	50.9	43	775.8	89	8.7
Río Negro			64.1	7	1.5	6			25.6	10	36.4	42	127.7	66	1.9
Salta			116.6	12	44.1	9			24.0	11	67.4	45	252.2	77	3.3
San Juan					15.7	10			20.8	10	10.4	32	46.8	52	0.9
San Luis					55.5	24			15.9	10	15.2	42	86.6	76	1.1
Santa Cruz			400.2	11	0.0	4			19.3	10	24.1	29	443.5	54	8.2
Santa Fe	12.3	13			384.7	67	76.3	3	171.5	17	79.5	79	724.3	180	4.0
Sgo. del Estero									19.8	10	14.7	36	34.6	47	0.7
Tucumán	0.9	3			53.3	13	77.2	4	32.1	11	26.8	46	190.4	77	2.5
T. del Fuego			121.5	7	16.3	12			12.4	10	10.3	25	160.5	53	3.0
Total	57.1	62	1 775.1	117	3 566.8	604	1 281.0	55	2 420.5	274	2 504.6	1 124	11 605.2	2 236	5.2

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

Cuadro 15
PROMEDIO DE INVERSIÓN BRUTA FIJA EN INDUSTRIA: PERÍODO 1996-2000
(en millones de pesos)

Jurisdicción	1996		1997		1998		1999		2000						
	IBF(1)	Estab(2)	(1)/(2)	IBF(1)	Estab(2)	(1)/(2)	IBF(1)	Estab(2)	(1)/(2)	IBF(1)	Estab(2)	(1)/(2)			
Buenos Aires	2 001.3	218	9.2	1 887.4	221	8.5	2 143.2	252	8.5	1 940.1	226	8.6	2 020.0	203	10.0
C.A. Bs..As.	236.6	77	3.1	114.8	85	1.4	199.9	89	2.2	167.9	74	2.3	193.9	70	2.8
Catamarca	2.7	4	0.7	2.6	3	0.9	3.5	3	1.2	20.5	4	5.1	2.8	3	0.9
Córdoba	205.8	45	4.6	655.7	48	13.7	471.7	53	8.9	368.7	54	6.8	260.5	46	5.7
Corrientes	14.5	8	1.8	24.9	9	2.8	12.2	9	1.4	9.4	7	1.3	(7.6)	7	(1.1)
Chaco	0.1	5	0.0	4.6	7	0.7	4.3	7	0.6	16.0	9	1.8	1.7	8	0.2
Chubut	36.8	5	7.4	15.7	8	2.0	70.4	9	7.8	233.2	8	29.1	110.1	6	18.3
Entre Ríos	23.6	17	1.4	32.2	17	1.9	38.4	21	1.8	15.3	19	0.8	24.7	16	1.5
Formosa															
Jujuy	40.2	4	10.1	37.1	5	7.4	43.9	6	7.3	62.6	5	12.5	25.4	4	6.4
La Pampa	1.2	4	0.3	(2.8)	5	(0.6)	4.6	3	1.5	0.2	3	0.1	2.8	4	0.7
La Rioja	13.2	6	2.2	17.7	6	2.9	27.9	6	4.6	29.5	7	4.2	20.8	7	3.0
Mendoza	82.2	28	2.9	102.1	29	3.5	127.6	32	4.0	162.9	32	5.1	40.9	28	1.5
Misiones	25.9	4	6.5	10.6	5	2.1	8.8	5	1.8	26.5	4	6.6	29.9	3	10.0
Neuquén	11.0	7	1.6	7.4	9	0.8	10.2	8	1.3	32.0	10	3.2	10.1	9	1.1
Río Negro	7.1	4	1.8	0.8	6	0.1	1.0	6	0.2	1.8	5	0.4	1.6	6	0.3
Salta	28.7	5	5.7	9.1	6	1.5	32.8	8	4.1	58.2	11	5.3	41.4	9	4.6
San Juan	17.7	9	2.0	15.6	9	1.7	27.8	10	2.8	15.3	12	1.3	3.9	7	0.6
San Luis	30.3	18	1.7	43.6	21	2.1	66.8	23	2.9	49.3	24	2.1	50.3	24	2.1
Santa Cruz	0.6	3	0.2	6.2	4	1.5	0.0	4	0.0	0.0	4	0.0	0.0	3	0.0
Santa Fe	227.8	58	3.9	312.1	64	4.9	405.9	73	5.6	510.6	65	7.9	237.7	64	3.7
Sgo. del Estero															
Tucumán	40.6	10	4.1	94.0	11	8.5	62.5	13	4.8	32.5	14	2.3	65.0	13	5.0
T. del Fuego	2.6	9	0.3	7.0	10	0.7	21.7	11	2.0	18.6	13	1.4	8.6	11	0.8
Total	3 050.4	548	5.6	3 398.1	588	5.8	3 784.9	651	5.8	3 771.0	610	6.2	3 144.5	551	5.7

Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico Provincial, CEPAL, 2001.

IV. Reflexiones finales

La preocupación por estudiar más adecuadamente los niveles de competitividad territoriales y provinciales se funda en tres razones principales: por un lado, en que los problemas y desafíos competitivos de las estructuras productivas provinciales son críticos para mejorar el desempeño competitivo nacional, más allá de que en algunos casos su aporte macro agregado sea marginal; en segundo lugar, en que los dispares niveles productivos y competitivos determinan las oportunidades y características de la inserción laboral y, en ausencia de políticas sociales federales compensadoras, condicionan fuertemente los niveles y calidad de vida de la población y el grado de cohesión social y territorial del país o, visto desde la perspectiva opuesta, explican en parte la exclusión social, las disparidades de desarrollo humano y la pobreza en amplias regiones de país; y en tercer lugar, porque las desigualdades económicas territoriales generan, ante la carencia de una estrategia federal de inversiones e infraestructura regional y de estrategias de crecimiento provinciales, consecuencias de mediano plazo que tienden a agravar, por efectos de realimentación, el deterioro de los aparatos productivos, la pérdida de empresas y de vocaciones emprendedoras, la marginación y retraso tecnológica, la descalificación de los recursos humanos a la vez que dificultan la concreción de las oportunidades de inserción económica en una dinámica de progreso.

En los últimos años de la década del noventa, el mapa productivo provincial argentino muestra fortísimas disparidades estructurales y de desempeño económico, que se reflejan, aunque no mecánicamente, en los niveles de vida y expectativas de la población de cada jurisdicción.

De acuerdo con las dimensiones e indicadores utilizados en este estudio, la situación más extrema y de mayor rezago relativo productivo la comparten las jurisdicciones de Corrientes, Chaco, Formosa, La Rioja y Santiago del Estero (grupo 1). En ellas reside casi el 10% de la población del país, se genera alrededor del 4% del producto geográfico nacional y el 2% de las exportaciones; en ellas se ha localizado el 1.5% de las inversiones del panel de firmas líderes nacionales y extranjeras y se ha materializado sólo el 1.4% de las inversiones en infraestructuras de los últimos años. En todas estas provincias, con excepción de Corrientes, la inversión pública de los años 1998-1999 fue más de una vez superior a la inversión privada del panel de grandes empresas; fenómeno que en realidad no está expresando un plan espectacular de obra pública e infraestructuras sino la ausencia de inversores privados externos a la provincia y la falta de oportunidades atractivas para el inversor. El deterioro del tamaño y de la calidad de la estructura productiva se refleja, obviamente, en el empleo; téngase presente que en el caso extremo (ciudad de Formosa) el empleo privado, estable y formal apenas alcanza al 12% de la ocupación, porcentaje bajo aún teniendo en cuenta que es uno de los centros urbanos de menor tasa de actividad de la población económicamente activa.

Desde esa posición extrema hasta la situación de las provincias de mayor dimensión y complejidad económica productiva: Ciudad de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Mendoza y la provincia de Buenos Aires (grupo 2), es posible identificar cuatro grupos de jurisdicciones. Las provincias *patagónicas*: Tierra del Fuego, Neuquén, Chubut y Santa Cruz (grupo 3), que basan su dinamismo en la explotación de recursos naturales renovables y no renovables, con un producto y volumen de exportaciones per cápita superior al promedio nacional y cierta diversificación productiva en pesca, turismo e industrias intensivas en energías; las provincias de *desarrollo intermedio agroalimentario*: Entre Ríos, La Pampa, Río Negro, Salta y Tucumán (grupo 4), donde reside el 12% de la población del país y se genera el 8% del producto, con dificultades estructurales típicas y recurrentes de sus tramas productivas agroindustriales, aunque con altas potencialidades productivas y de inserción externa; las provincias con *limitaciones productivas severas*: Misiones, San Juan y Jujuy (grupo 5), que devienen de problemas de la estructura económica, rigideces y retrasos tecnológicos, fuertes limitaciones emprendedoras y diferentes restricciones y limitaciones en las capacidades de gestión gubernamental y; por último, dos casos provinciales que, en la última década y por diferentes trayectorias, han modificado su perfil productivo local: (grupo 6); en el caso de San Luis a través del proceso gestado por la promoción industrial y en el caso de Catamarca como consecuencia del proceso de inversión minero, que tuvo escasos efectos de arrastre hacia el resto de la estructura productiva provincial.

Tal vez requieran una explicación adicional los grupos de provincias con situaciones intermedias y los dos casos especiales, ya que en todos los casos se distancian de sus regiones de pertenencia geográfica. Por un lado, si bien hacia fines de la década del noventa las jurisdicciones de Misiones, Jujuy y San Juan, compartían el mismo agrupamiento, su actual situación deviene de desempeños diferentes. San Juan ha sido una de las provincias con más pobre desempeño productivo y económico de la década con serios problemas fiscales, financieros y de capacidad gubernamental mientras que Misiones es una jurisdicción que tiende a desprenderse positivamente de las provincias con mayor rezago relativo, ampliando su inserción externa, especialmente del complejo sectorial madera y papel y mejorando su gestión pública financiera. El caso de Jujuy es muy complejo, porque en dicho ámbito jurisdiccional se han producido, a lo largo de los noventa, situaciones muy divergentes (desde fuertes inversiones en transporte de gas, privatización de acerías públicas con un fuerte impacto en el empleo, apertura de paso fronterizo con Chile, crisis del empleo público, estancamiento de la producción tradicional), aisladas de una estrategia de visión futura, desarticuladas del contexto productivo local, en un escenario de permanente crisis política y de gobernación.

Los casos especiales de San Luis y Catamarca reflejan dos situaciones particulares de cada jurisdicción, movilizadas a partir de un flujo significativo –en términos provinciales– de inversiones

privadas. La provincia de San Luis tuvo el beneficio de la ley de promoción industrial y este instrumento facilitó la radicación de procesos industriales de empresas con localizaciones en áreas del Gran Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe. La fuerte desgravación impositiva –especialmente por el tratamiento de los impuestos al valor agregado de venta y compra- que generaba el instrumento de promoción fue sumamente atractiva para que empresas medianas y grandes descentralizaran parte de su producción a San Luis. Esta dinámica de radicaciones, articulada con una fuerte política pública de viviendas, infraestructuras y servicios urbanos, generó un proceso sostenido de desarrollo económico hasta mediados de la década pasada; a partir de ese momento, el sector industrial local –fuertemente estructurado en base a empresas no locales- sufrió los problemas de la crisis nacional post-tequila.

El caso de Catamarca es completamente diferente. Siguiendo una larga historia de proyectos truncados y utilizando las ventajas concedidas por la nueva ley de inversión minera sancionada a comienzos de los noventa, una empresa transnacional de reconocida presencia en el sector a nivel internacional radicó una inversión superior a los 1,000 millones de dólares para poner en marcha un yacimiento metalífero. A partir de la puesta en marcha de dicho emprendimiento, la provincia comenzó a exportar un monto superior a diez veces más de lo que había sido su promedio histórico y, además, el estado provincial recibió beneficios de regalías, que se pospusieron por un conflicto normativo entre las legislaciones nacionales y provinciales. A diferencia del caso de San Luis, la actividad minera tuvo muy bajo impacto sobre la estructura productiva y de servicios provinciales, desvió parte de sus abastecimientos a provincias vecinas y al comienzo de la puesta en marcha del proyecto debió recurrir a abastecedores internacionales de servicios e insumos que debieron haberse provisto en el entorno local y provincial.

Por otro lado, el desafío central de las provincias patagónicas petroleras, de baja población absoluta y más o menos diversificadas en actividades productivas, es el manejo productivo sustentable de sus recursos naturales y la progresiva consolidación de otros sectores de actividad, de menor intensidad de capital fijo, con mayor generación de empleos, de requerimientos medios y altos de calificación y con potencialidades de inserción externa ventajosa. Dadas las características ambientales y de suelos predominantes, el proceso de urbanización y la producción agropecuaria e industrial seguirá el actual patrón de “economías costeras y de valles y oasis”. Esto plantea una serie de limitaciones tanto físicas y territoriales como de “carga” productiva y humana, que exige de una alta capacidad de gobierno y de consenso de las sociedades civiles sobre los perfiles futuros económicos esperados.

Como resulta claro de los párrafos anteriores, la problemática del desarrollo económico con equidad no es la misma en cada jurisdicción del país, ni debiera ser semejante la propuesta detallada para cada caso, aunque éstas deberían insertarse en una visión estratégica territorial nacional de mediano plazo. Más aún, las diferencias económicas y sociales intraprovinciales son a veces tan agudas que el agregado o promedio provincial resume y enmascara desigualdades internas graves. La crisis económica actual ha puesto claramente en evidencia, además, que en los centros urbanos más grandes del país –que están localizados en las provincias más desarrolladas- reside, en términos absolutos, la mayor parte de la población más pobre e indigente.

La trayectoria territorial (económica y poblacional) del país desde la década del sesenta, y las características de la crisis macroeconómica indicarían, por un lado, que sus consecuencias impactarían más fuertemente en los centros urbanos principales del país, industriales y de servicios, principales localizaciones de las instituciones financieras y ejes de la actividad comercial. Los datos de evolución de corto plazo, tanto productiva como del empleo, confirman esta hipótesis; agravada además porque en estos centros urbanos se produjo una desvalorización más acentuada de los activos, especialmente inmobiliarios. Por otro lado, la crisis macroeconómica también ha puesto de manifiesto las críticas y extremas condiciones absolutas de pobreza en las provincias más rezagadas, las debilidades estructurales de sus sistemas productivos provinciales, la fuerte

dependencia del funcionamiento de los sistemas económicos locales de los gastos públicos provinciales y de las transferencias de coparticipación, que a su vez están comprometidas por los servicios de las deudas internas y externas.

Las provincias rezagadas y con severas limitaciones productivas comparten algunos elementos comunes que van más allá de las consecuencias de la evolución macroeconómica reciente. En general, y a pesar de las diferencias apreciables entre las distintas jurisdicciones, en todas estas provincias la dimensión de las estructuras productivas privadas es pequeña, no obstante, sostienen una demanda de empleo (formal, informal y transitorio) muy significativa en términos relativos provinciales, con un alto peso de las actividades de origen agrícola o de procesamiento agroindustrial, especializadas en bienes de tipo *commodities*, comercializados sin mucha elaboración ni diferenciación. Estas estructuras han sido considerablemente rígidas en cuanto a su composición sectorial y lábiles en cuanto al impacto de políticas económicas de índole nacional (tipo de cambio, regulaciones sectoriales, costo de financiamiento), a la competencia internacional, a la incidencia de costos indirectos (transporte y fletes) y a factores ambientales. Sin embargo, debe recordarse que algunos de estos sistemas de producción regional tuvieron períodos de esplendor económico y acumulación de capital décadas atrás.

Varios elementos específicos (además de factores macroeconómicos y políticos nacionales) ayudan a explicar el pobre desempeño de estas estructuras productivas provinciales. Por un lado, es evidente la persistente pérdida relativa de ventajas competitivas auténticas y el estancamiento, a lo largo de la estructura productiva, del proceso de innovación tecnológica, lo cual conlleva a tasas provinciales relativas bajas del crecimiento de la productividad, a un mayor distanciamiento relativo con otras zonas del país, e indirectamente, al deterioro de la prosperidad territorial. Por otra parte, también resultan evidentes las enormes dificultades (por razones diversas: de gestión, operativas, técnicas, políticas y financieras) de los gobiernos provinciales para incidir sobre el rumbo y la trayectoria de la estructura productiva y para crear ambientes favorables para el aprovechamiento de nuevas oportunidades y negocios.

Como consecuencia de esta dinámica negativa, las estructuras provinciales se deterioraron cualitativamente. En primer lugar, durante varios años se vivió un permanente estado de crisis de supervivencia productiva y financiera de sectores tradicionales provinciales, que no sólo se manifestó en falta de inversión sino que, además, arrastró por sus interrelaciones a otros sectores de la economía local, ejerciendo fuerte presión sobre el sector público, tanto desde el lado del financiamiento como desde el lado impositivo, social y ocupacional.

En segundo lugar, se produjo una ruptura y desmembramiento de cadenas o tramas productivas, las que progresivamente se vaciaron de los núcleos interactivos de ventajas, al reducirse (o excluirse) el protagonismo innovador de los agentes dinámicos de la producción, expulsando y debilitando las interconexiones con los agentes industriales procesadores, proveedores de insumos y equipamiento, apoyo tecnológico, tejido empresarial, sistema de comercialización y financiamiento, perdiéndose, en los casos extremos las ventajas obvias de economía de escala y economías externas.

Desde una perspectiva más general, podría argumentarse que en estas jurisdicciones se advierte un marcado debilitamiento del ambiente de negocios, debido tanto a la crisis de sus sectores tradicionales como a la más grave ausencia de nuevas inversiones. Es muy evidente la pérdida de interés como lugar de radicación de inversiones (*vis a vis* otros lugares y provincias) por parte de la cúpula empresarial nacional (grandes empresas nacionales y extranjeras) y del tejido institucional de financiamiento para inversiones; lo cual a su vez incide negativamente en la vocación emprendedora local, creándose una suerte de vacío de liderazgo empresarial.

Esta trayectoria del ambiente de negocios afectó tanto la generación de empleo como los procesos de aprendizaje tecnológico. Por un lado, existe suficiente información de las encuestas de hogares para argumentar que, especialmente en los últimos años de la década pasada, se produjo un

deterioro en el número y en la calidad de los empleos en los sectores productivos, registrándose un crecimiento de la informalidad y de demandas laborales de bajas calificaciones. Como contrapartida crece proporcionalmente el peso del empleo público y se agudiza la emigración de los recursos humanos más calificados y emprendedores. Por otro lado, la falta de dinamismo productivo y tecnológico genera un debilitamiento de los procesos de aprendizaje de los recursos humanos (laborales y empresariales), una ruptura de la acumulación de saberes, conocimientos y aptitudes que se desarrollan en la actividad laboral y productiva, los que se pierden o diluyen debido a la ausencia de progreso productivo, competencia y la confrontación con nuevos desafíos.

Esta situación coloca a las jurisdicciones más rezagadas en una perspectiva futura extremadamente difícil e incierta, si bien la gravedad del caso de Formosa no es igual al de Misiones o San Juan, ni tampoco todas cuentan con potencialidades similares de recursos naturales, desarrollo empresarial, capacidades gubernamentales y calificación de recursos humanos. En el marco de los actuales debates de política regional sobre cómo propiciar y fomentar el desarrollo de “regiones intensivas en la generación y uso de conocimientos” (*knowledge economies and regions*) o las regiones innovadoras o “las regiones basadas en el aprendizaje permanente” (*learning regions*); las jurisdicciones más rezagadas productivamente están en desventaja absoluta “de partida” –mucho más que otras zonas del país– para aprovechar las nuevas oportunidades y mercados que emergen con la globalización y de los cambios en las condiciones del comercio internacional. Sin contar con una base productiva-empresarial e institucionales gubernamentales y tecnológicas no hay posibilidades de participar, aunque sea marginalmente, de la economía global de conocimientos o intentar aplicarlos localmente.

Visto desde una visión de mediano plazo, no parecerían ser muchas las alternativas reales con que cuentan estas jurisdicciones para gestar un proceso de crecimiento productivo acelerado, dando por descontado que el mismo se desarrolle en un marco macroeconómico nacional post-crisis que haya reestablecido las condiciones generales mínimas para la actividad económica y para los negocios de lenta maduración, que exceden al corto plazo. El principal activo genérico provincial de este conjunto de jurisdicciones consiste en su dotación de recursos naturales, especialmente el recurso tierra y, en el caso de Jujuy y San Juan, la minería. No obstante en algunos casos y subregiones provinciales los mencionados recursos muestran signos significativos de deterioro y variada aptitud para el uso agrícola y la actividad productiva. Además de los problemas ambientales, convergen una variedad de fenómenos de amplísima diversidad: incompatibilidades normativas y regulatorias que restringen (o encarecen) las actividades económicas, problemas de tenencia y titularidad de la tierra, presencia de sub-áreas de fuerte predominio minifundista, existencia de gran extensiones de tierra fiscal ocupada con legalidad incierta, falta de infraestructuras de acceso, problemas simultáneos de sequías e inundaciones ante la falta de estrategias ambientales e infraestructura de aguas, insuficiencias de sanidad animal y vegetal y ausencia de barreras fitosanitarias, etc. que dificultan un mejor, más completo y competitivo uso de los recursos naturales. Algunas de las consecuencias más evidentes de esta convergencia de obstáculos son el bajo nivel de inversión productiva e incorporación tecnológica por parte de los actuales productores –especialmente los que carecen de titularidad reconocida–, la incorporación de nuevas tierras a partir de grandes explotaciones e inversores externos que estructuran sus proyectos económicos (especulación sobre el valor de la tierra y valorización de la inversión a largo plazo) sobre la base de la aplicación de distintos tipos de ventajas e incentivos impositivos y la ausencia de un mercado de tierras amplio, transparente, que exprese la dinámica y demanda real productiva local sobre los recursos.

Desde esta perspectiva, un objetivo básico de una estrategia productiva regional debería consistir en incrementar la productividad sostenible ambientalmente del recurso local más valioso, para lo cual deberían articularse varias iniciativas, destacándose cuatro: a) infraestructuras de transporte y acceso, energía y agua; b) incorporación productiva de amplias zonas no explotadas, especialmente las tierras fiscales, bajo modalidades que respeten la identidad cultural y social de los

productores pero que aseguren mejoras en las condiciones de vida, prosperidad y bienestar económico; y c) fomento y creación de pequeños *clusters*, especialmente en el uso de nuevos productos, que generen las ventajas de escala, la articulación productiva vertical, la diferenciación de productos con identificación reconocida, la homogenización y difusión tecnológica y la complementariedad requeridas para un buen posicionamiento competitivo y de activa acción público-privada de penetración de mercados, y el aprovechamiento de canales nacionales e internacionales de comercialización, *brokers* y consorcios.

Complementariamente, una estrategia federal-provincial debería actuar en tres frentes: i) reestructuración de las cadenas tradicionales con miras a disponer de una nueva trama productiva competitiva y con inserción internacional diferenciada en el futuro; ii) la recalificación masiva de los recursos humanos adultos (tanto técnicos como productores-empresarios) y la vigorosa inversión y mejoramiento de la calidad de la educación básica provincial de niños y adolescentes, especialmente de áreas rurales; y iii) la ampliación y fuerte mejora en la gestión operativa de los servicios de apoyo tecnológico.

En las provincias de desarrollo intermedio, especialmente las agroalimentarias, la situación es diferente ya que se disponen de actividades con buen nivel competitivo y sectores embrionarios y *protoclusters* con capacidades para liderar un proceso de transformación y modernización de la estructura productiva. Si bien en muchas actividades productivas primarias e industriales subsisten problemas de eficiencia microeconómica y productividad sectorial y en algunas jurisdicciones aún persisten limitaciones estructurales básicas de tenencia de tierra y minifundios o de infraestructuras básicas, las capacidades productivas (tejido empresarial, recursos humanos, disponibilidad de recursos financieros privados y de atracción de inversores, experiencias de inserción en mercados externos, etc) son significativas y las dificultades competitivas obedecen a factores dinámicos locales y nacionales, en el sentido que, a diferencia de las provincias reseñadas en los párrafos anteriores, estas jurisdicciones no carecen de impedimentos estructurales básicos (por ejemplo, ausencia de empresarios de envergadura media y dimensión nacional).

Las debilidades competitivas predominantes en varias de las actividades tradicionales de estas jurisdicciones giran en torno a tres ejes: a) limitaciones en el cumplimiento de los estándares internacionales técnicos y de calidad o en las exigencias de la demanda externa, principalmente por retrasos en tecnologías de proceso y en la calidad del producto básico; y b) debilitada trama productiva o actividades extremadamente encapsuladas que limitan las ganancias de productividad por economías externas, complementariedad, articulación técnica, permanente actualización de conocimientos, innovación colectiva compartida, disponibilidad de infraestructuras tecnológicas y de proceso de última generación; y restricciones (y costos) regulatorios y de normativas nacionales y provinciales que establecen escenarios de negocios subsectoriales poco alentadores para la inversión y rápida actualización técnica, a los cuales se suman los obstáculos generales de la gestión pública referida a las actividades económicas y comerciales. De todas maneras, debe señalarse que en estas provincias se observa una preocupación pública y privada diferente, muy probablemente porque los sectores económicos privados tienen una actitud distinta a la predominante en las provincias más retrasadas, tanto porque los sectores empresariales son de mayor envergadura e historia local, como porque en varias de estas jurisdicciones ha habido un proceso de inversión y radicación extralocal que, entre otras contribuciones al desarrollo económico local ha sido estimulante para que los sectores empresariales locales asuman mayor participación y responsabilidades cívicas.

Desde una óptica de mediano plazo, las estrategias productivas de estas jurisdicciones deberían principalmente apuntar a la consolidación y expansión de las tramas productivas con creciente inserción internacional. Actualmente, los mecanismos de incentivos públicos intentan favorecer o estimular las ventajas competitivas individuales de cada empresa. La mayor parte de los beneficios impositivos y crediticios estaban disponibles para cada caso en particular. Sin embargo,

la competitividad de una empresa cada vez depende más de factores que van más allá de los límites formales de una firma, no sólo de las variables macroeconómicas sino de todas las relaciones económicas y productivas que establece con el resto del aparato productivo.

Las propuestas recientes de instituciones regionales o de asociaciones de estados subnacionales en distintos países apuntan justamente a propiciar las estrategias de desarrollo económico territorial basado en subsistemas de *clusters* y aglomeraciones productivas. (NGA, 2002 a y b, PNUD México s/f, Pittsburgh Regional Alliance, 1999). Las propuestas de estas instituciones se orientan a organizar sus servicios de apoyo en términos de agrupamientos productivos y no de programas horizontales orientados a empresas individuales; esta estrategia permite no sólo orientar mucho mejor los servicios de apoyo en términos de las demandas—y por lo tanto ganar mayor penetración de los servicios y mejores resultados finales— sino que facilita diseñar propuestas con propósitos de mayor complementación e interdependientes (capacitación – acción: tecnología y marketing), no aisladas disciplinariamente. Por otro lado, esta perspectiva de la prestación de servicios permite trabajar colectivamente al interior de la trama productiva y no visualizar las demandas de las empresas como acontecimientos aislados, exclusivamente microeconómicos, atendibles de forma particular. Más aun, estas instituciones sugieren organizar varias líneas de políticas en dicha dirección; por ejemplo, la formación de recursos humanos, las acciones de inversión para fortalecer demandas colectivas (un laboratorio de calidad), el desarrollo de marcas, etc. Adherir a este tipo de esquemas y propuestas tiene implicancias institucionales importantes que vale la pena señalar. La implementación y ejecución de servicios de apoyo a tramas productivas requiere no sólo una alta proximidad y contacto territorial sino también un fuerte involucramiento en el desempeño y en los resultados de las acciones llevadas a cabo. El tejido de soporte es una pieza clave, un activo crítico, en la dinámica competitiva del *cluster*, inclusive en las actividades de anticipación e inteligencia tecnológica y desarrollo de mercados. Por otro lado, la utilización de este tipo de esquemas de análisis, diseño e implementación de políticas de apoyo demarca muy claramente las áreas de trabajo de los diferentes niveles gubernamentales y los espacios de acción conjunta público-privado o de las instituciones empresariales, diferenciándose nítidamente los planos políticos y estratégicos nacionales de los niveles técnico locales de implementación y ejecución. Al gobierno nacional le compete claramente el diseño y la definición de prioridades, el ensamblaje y la coordinación provincial de una estrategia y política federal productiva (liderar un consejo federal); mientras que las instancias de instrumentación y ejecución corresponden al tejido institucional local-provincial, privado o mixto. La lógica institucional predominante en este tipo de propuestas *cluster* es la de una red de organizaciones independientes articuladas federalmente, más que la de una institución nacional proveedora de todo el proceso de gestión de la política, desde su diseño hasta su ejecución y evaluación.

Desde cierto punto de vista, la búsqueda de soluciones a las disparidades productivas y sociales en Argentina lleva inexorablemente a la necesidad de examinar y redefinir aspectos del actual modelo federal, especialmente las atribuciones y obligaciones del gobierno nacional para asegurar una homogénea y equitativa provisión de bienes públicos, independientemente del lugar donde se habite en el país, y las responsabilidades que les cabe a los gobiernos provinciales. Sin embargo, y asumiendo que los condicionantes macroeconómicos actuales encuentran un progresivo camino de superación, existen áreas de trabajo que no requieren modificaciones significativas en la organización federal del país. Las provincias más rezagadas requieren de una “refundación” de sus estructuras productivas sobre nuevas bases competitivas y empresariales, ya sea en los productos tradicionales o en una nueva gama de especializaciones productivas de base agroindustrial. Los objetivos centrales apuntan a establecer nuevas ventajas competitivas, que permitan ampliar su inserción nacional e internacional, generar empleos de mejor calidad que los actuales en actividades productivas transables y “revalorizar” los activos básicos provinciales a través de su incorporación al mercado de factores, aprovechando nuevas oportunidades productivas y la adopción de nuevas prácticas tecnológicas.

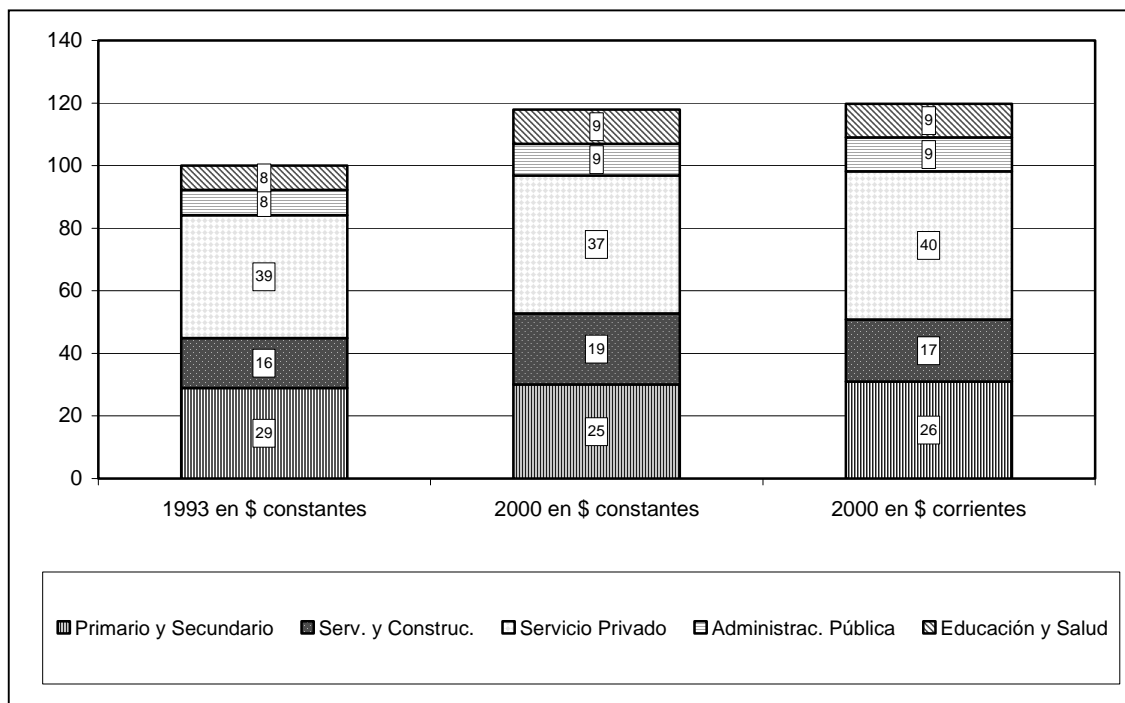
Bibliografía

- Bianchi, P. (1997) *Construir el Mercado. Lecciones de la Unión Europea : el desarrollo de las instituciones y de las políticas de competitividad*. Universidad Nacional de Quilmes, Quilmes.
- BID (2001); *Competitividad. El motor del Crecimiento*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, EEUU.
- Boisier, S. (2000) *Conversaciones sociales y desarrollo regional*, Universidad de Talca, Talca.
- Boscherini y Poma (2000), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*, Miño y Davila Ed. Madrid, España.
- Buitelar (2000) *¿Cómo crear competitividad colectiva?*, mimeo CEPAL, Santiago de Chile
- CEPAL, (1990), *Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile.
- CEPAL, (1992a), *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, Santiago de Chile.
- CEPAL, (1992b), *Transformación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2000), *La brecha de la equidad: una segunda evaluación*, Santiago de Chile.
- CEPAL (2001), *Una década de luces y sombras: América Latina y el Caribe en los años ochenta*, CEPAL-Alfaomega, Bogotá.
- CEPAL (2002), *Globalización y Desarrollo*, Vigésimo noveno Período de Sesiones Brasilia, Brasil.
- European Commission (1998), *The State of the Regions: Sixth period Reports*, Bruselas
- Fajnzylber, (1990) *Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío*. Cuaderno Nº 60.
- French Davis, Ocampo (2001) *Crisis financiera en países exitosos*, CEPAL-McGraw-Hill, Santiago de Chile.

- HM, DTI (1998) *Competitiveness White Paper, Building the Knowledge Driven Economy*, Londres, Reino Unido.
- PNUD (2002) *Aportes para el Desarrollo Humano de la Argentina – 2002*, PNUD, Buenos Aires, Argentina.
- Regional Studies Association (2001), *Labour's New Regional Policy: An Assessment*, RSA Londres.
- Rodrik (2001) "Development Strategy for the Next Century", documento de la Conferencia Development theory at the threshold of the twenty-first century, CEPAL, Santiago de Chile.
- Scott, A. (1998), *Regions and the World Economy*, Oxford University Press, New York, EEUU.
- Sepúlveda Ramirez, L. (2001), *Construcción regional y desarrollo productivo de la globalidad*. Serie Estudios y Perspectivas N° 3, CEPAL Buenos Aires, Argentina.
- The Competitiveness Institute, (2001) "About Competitiveness", extracto de *The Challenge of Competitiveness in the Modern World Economy*, adaptado por Michael J. Enright, Antonio Frances y Edith Scott-Saavedra, St. Martin's Press, 1996.
- World Economic Forum (1999), *1999 Global Competitiveness Report*, Ginebra, Suiza.
- World Economic Forum (2000), *2000 Global Competitiveness Report*, Ginebra, Suiza.
- World Bank (2000), *World Development Indicators*, Washington, EEUU.

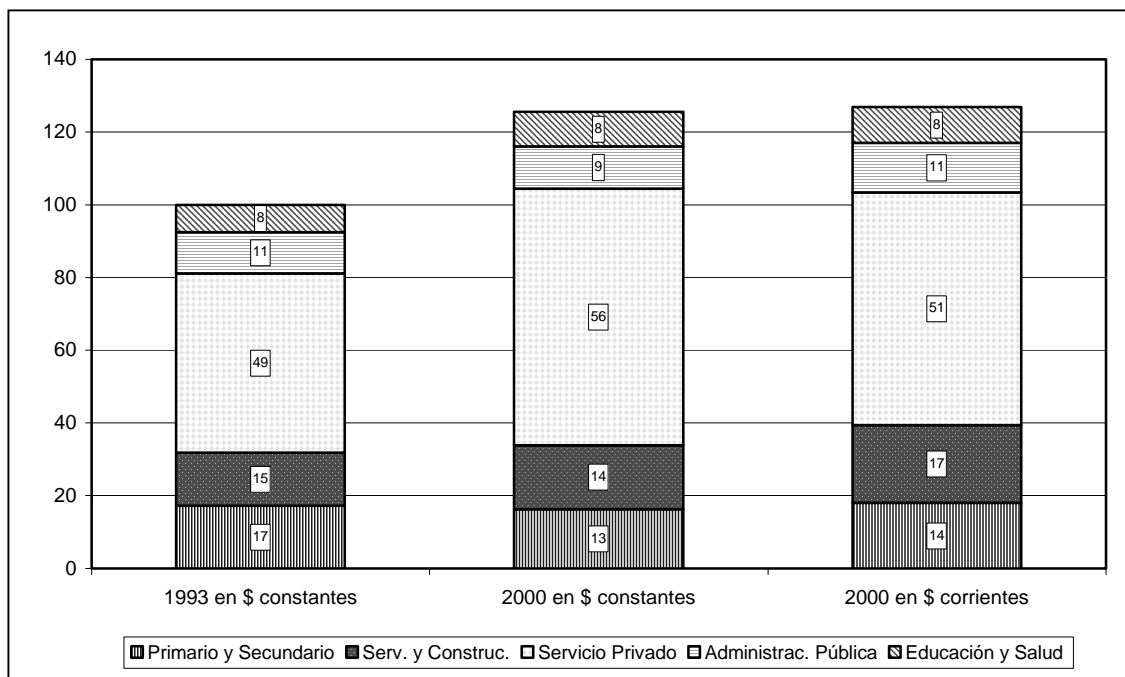
Anexo

Gráfico A.1
PROVINCIA DE BUENOS AIRES. ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



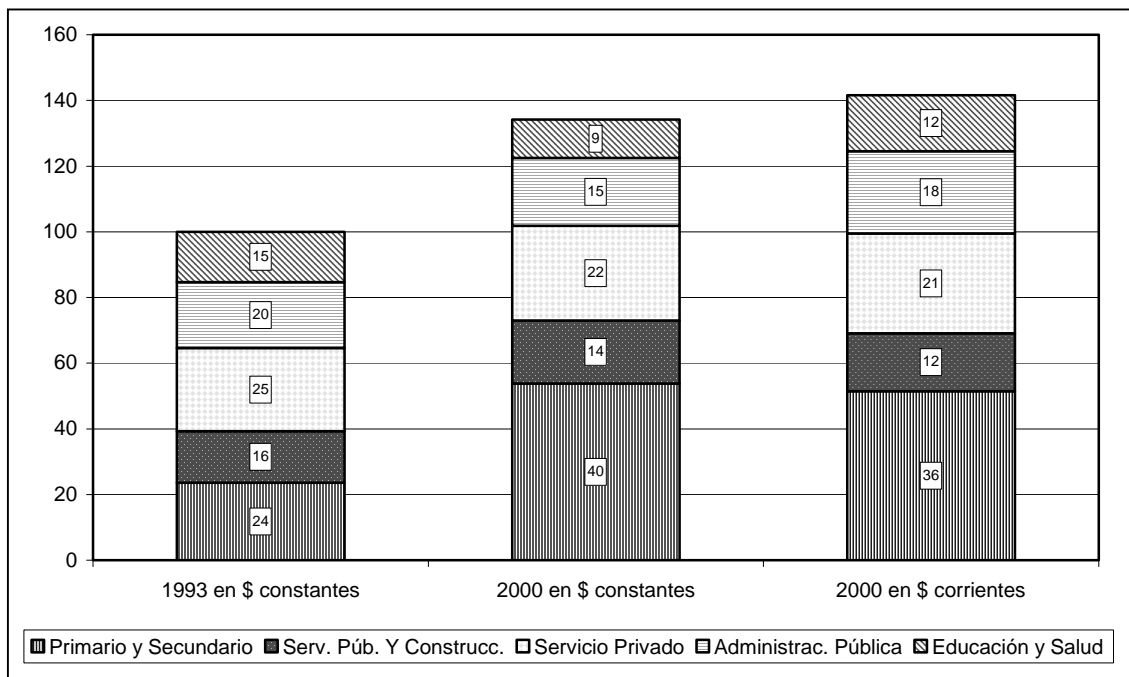
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.2
CIUDAD A. DE BUENOS AIRES – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



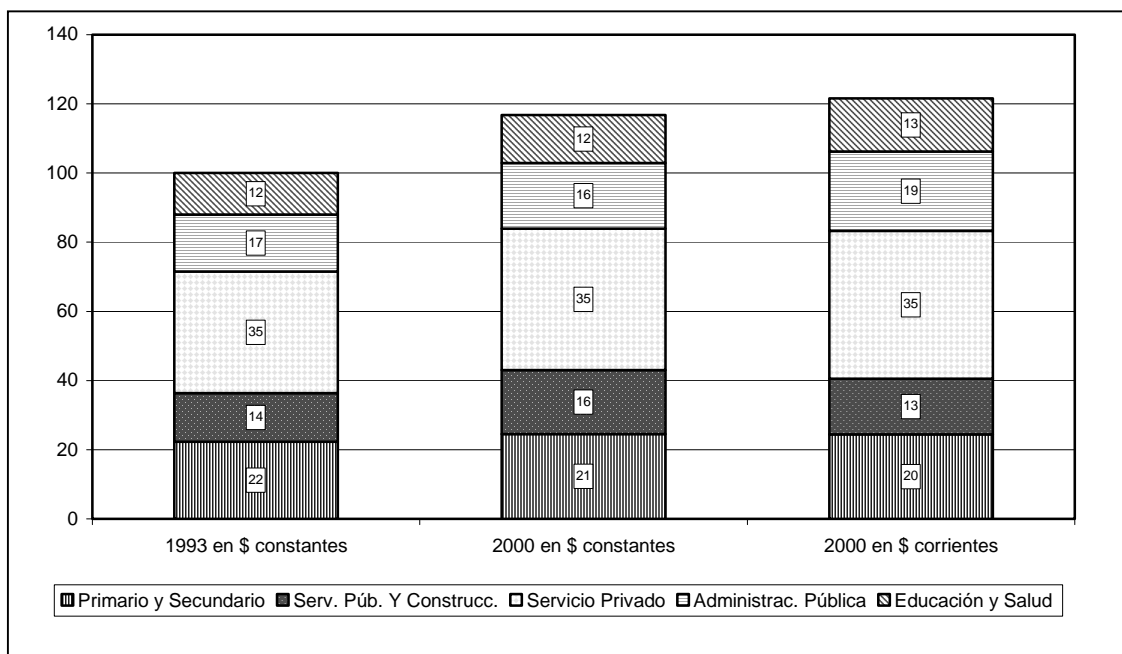
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.3
PROVINCIA DE CATAMARCA- ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



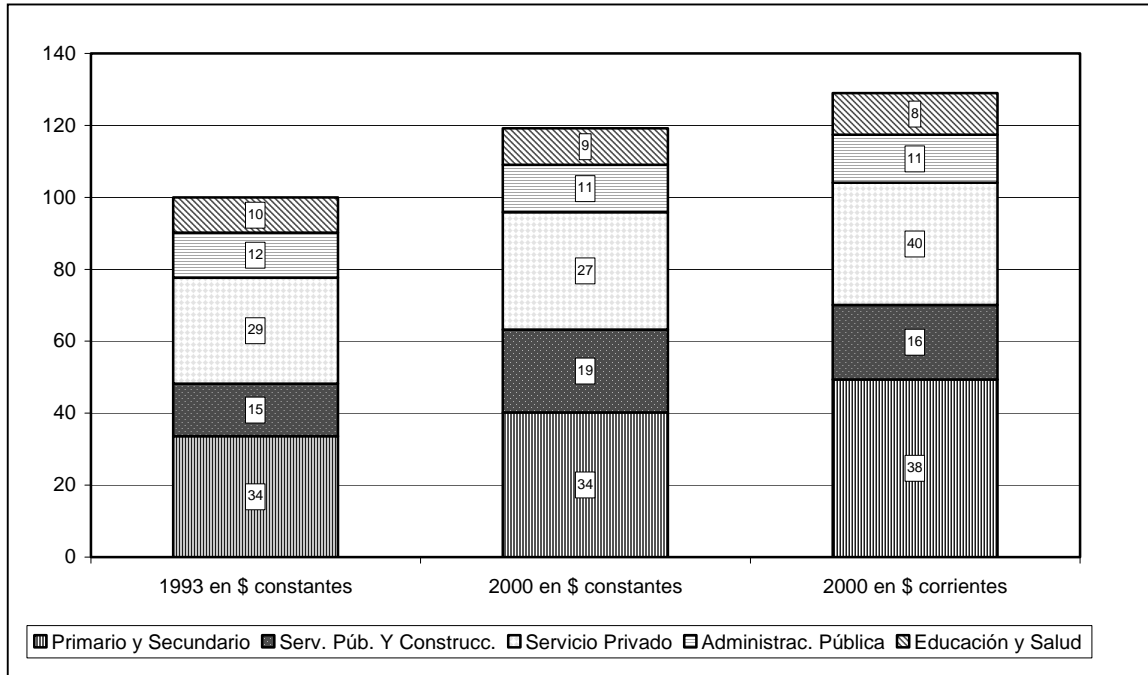
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.4
PROVINCIA DE CHACO – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



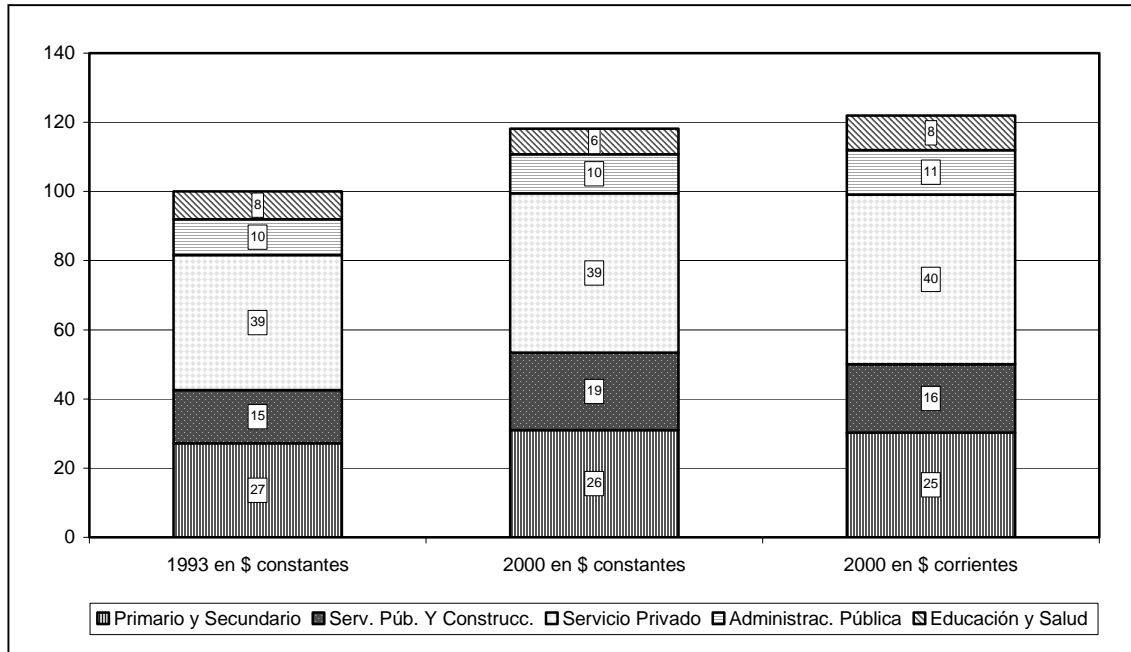
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.5
PROVINCIA DE CHUBUT – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



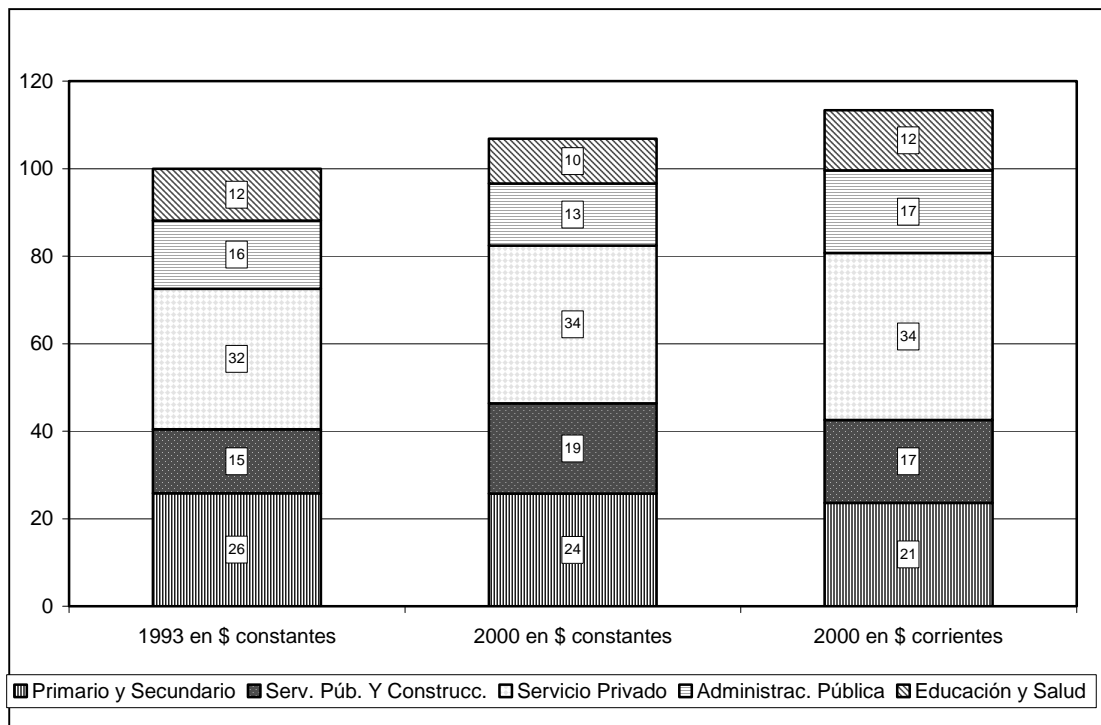
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.6
PROVINCIA DE CÓRDOBA – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



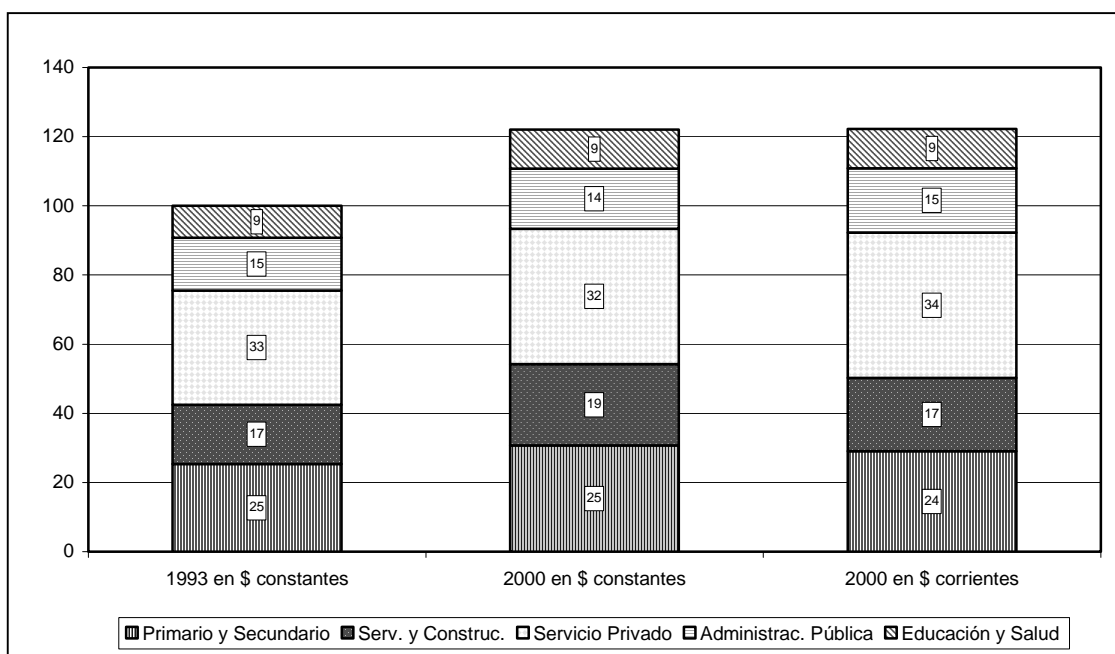
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.7
PROVINCIA DE CORRIENTES – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



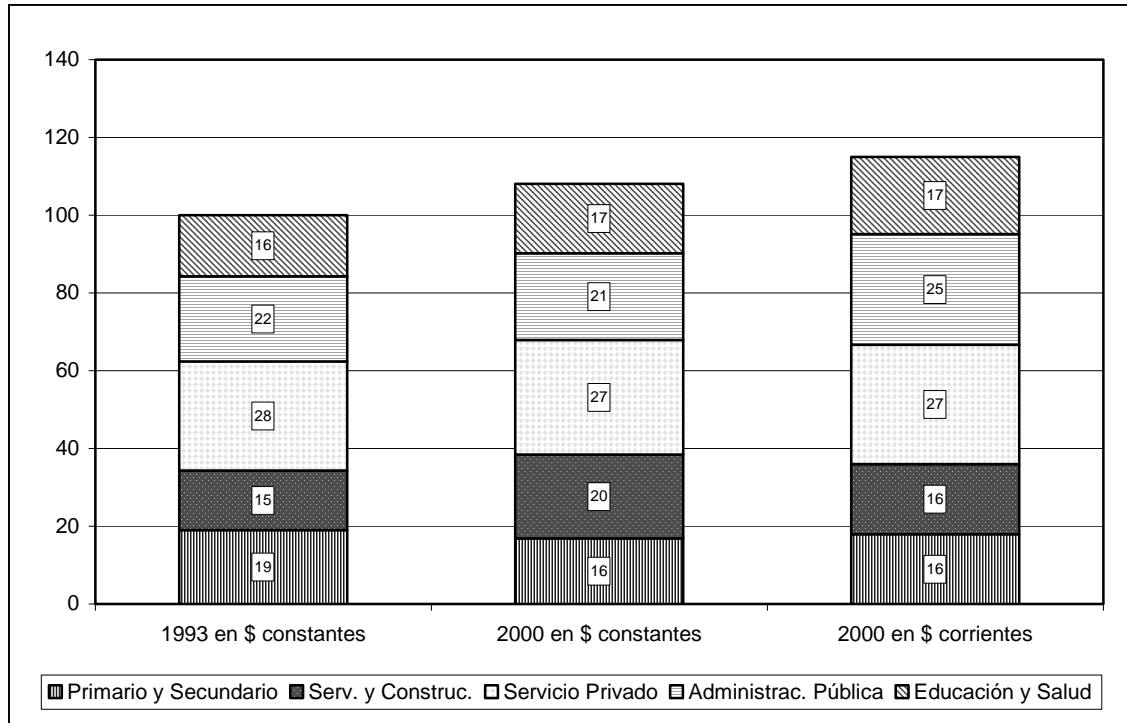
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.8
PROVINCIA DE ENTRE RÍOS – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



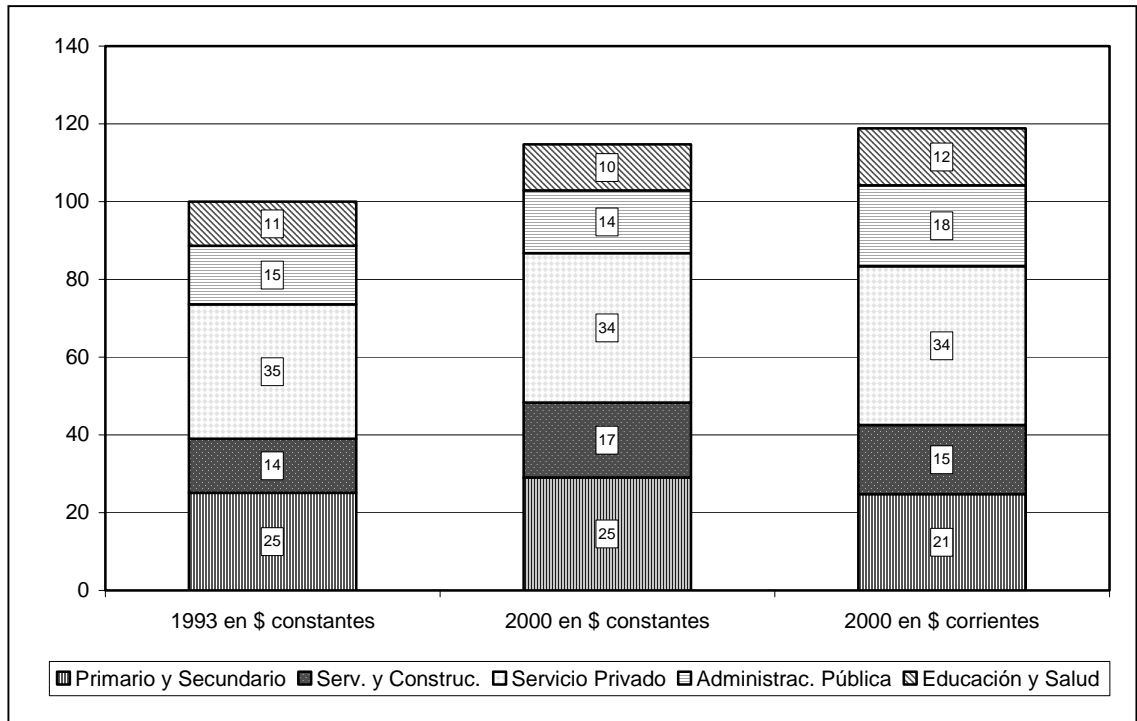
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.9
PROVINCIA DE FORMOSA – ESTIMACIÓN DEL PBG
(en porcentaje referido a cada año)



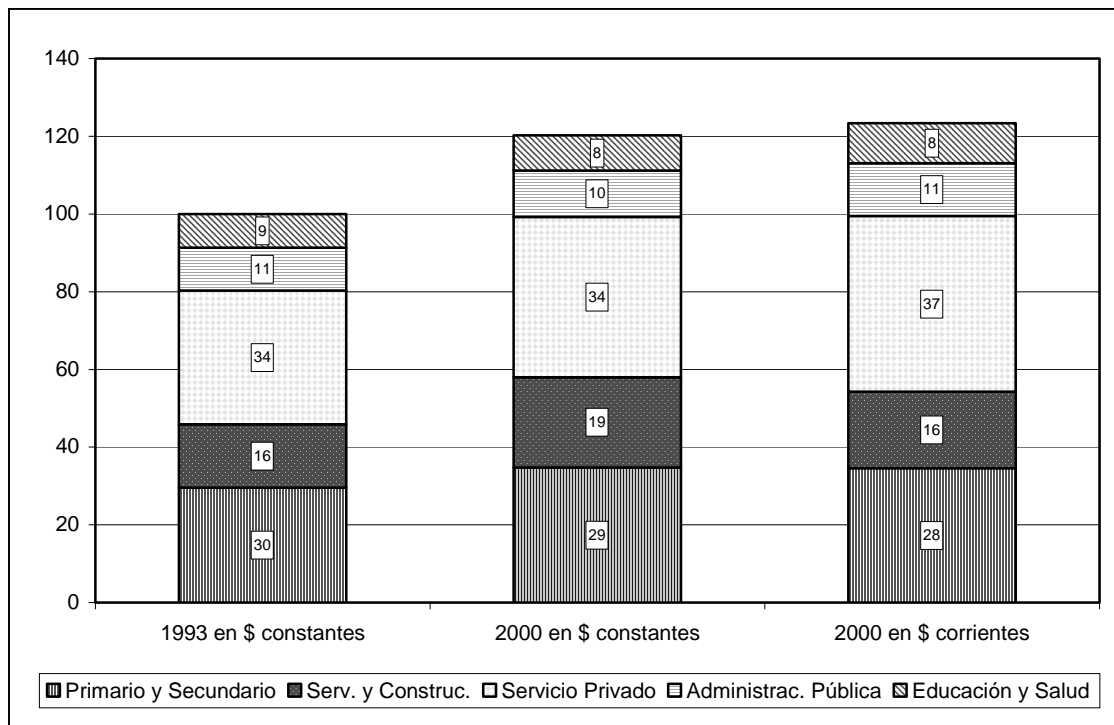
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.10
PROVINCIA DE JUJUY – ESTIMACIÓN DEL PBG
(en porcentaje referido a cada año)



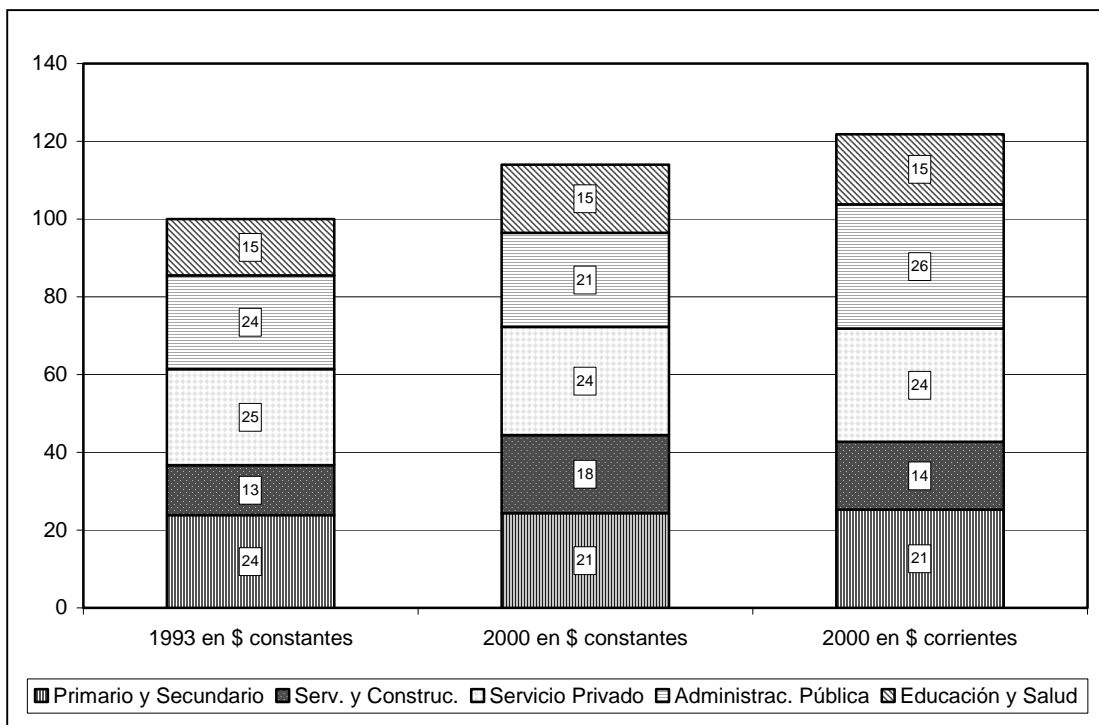
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.11
PROVINCIA DE LA PAMPA – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

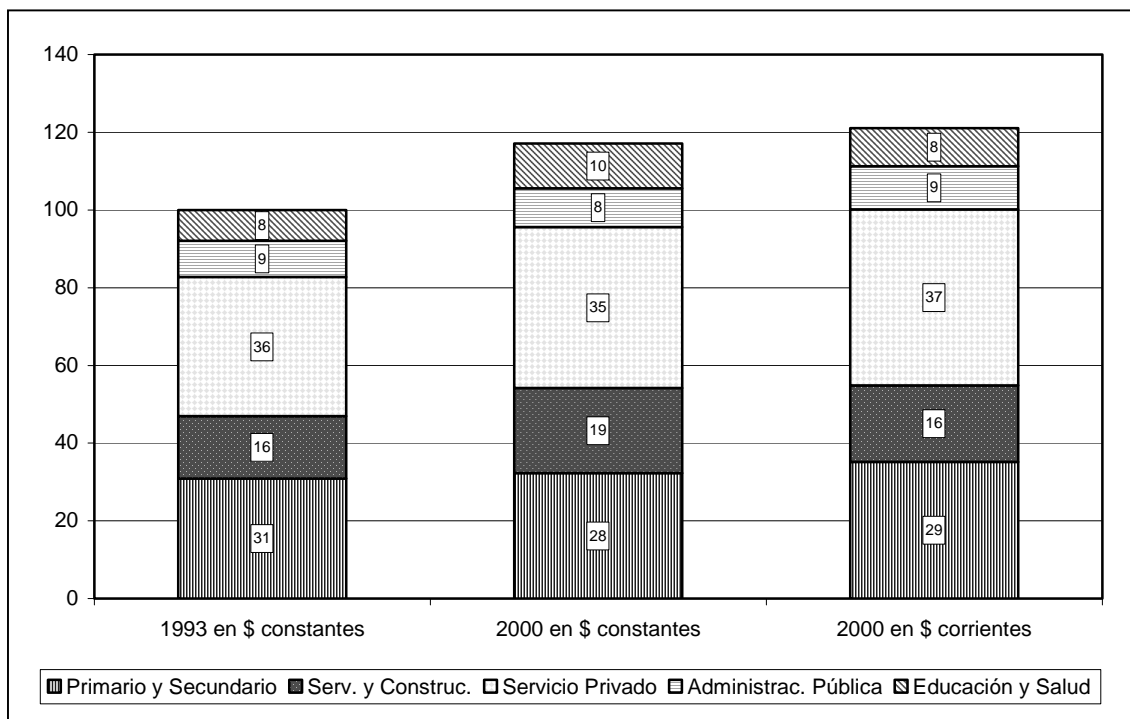
Gráfico A.12
PROVINCIA DE LA RIOJA – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.13
PROVINCIA DE MENDOZA – ESTIMACIÓN DEL PBG

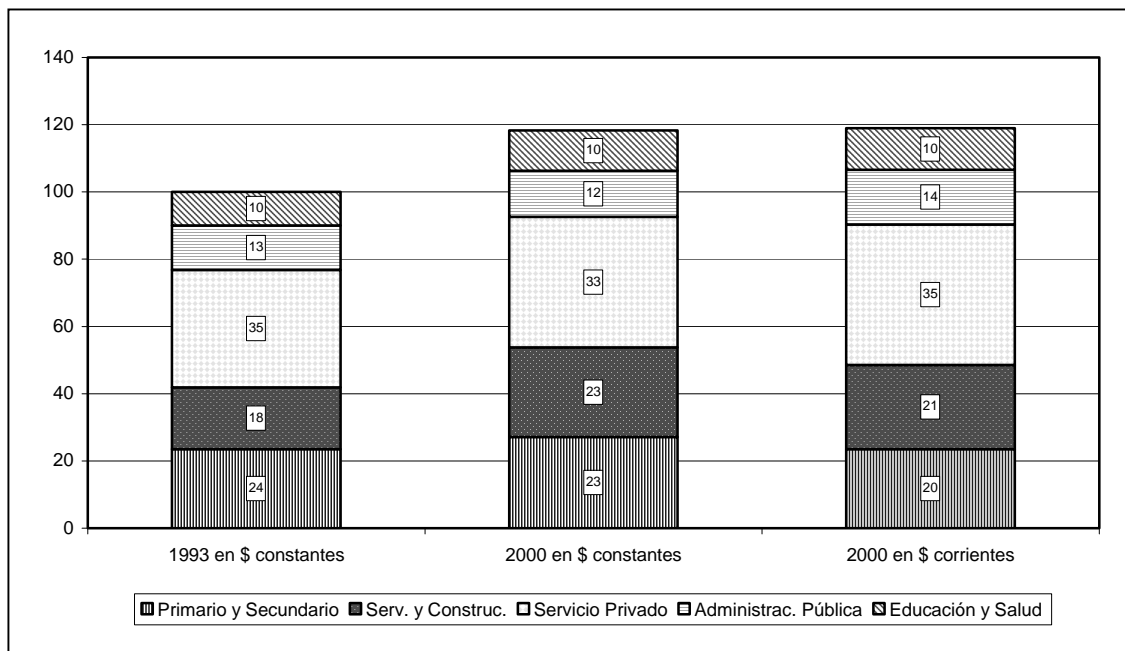
(en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

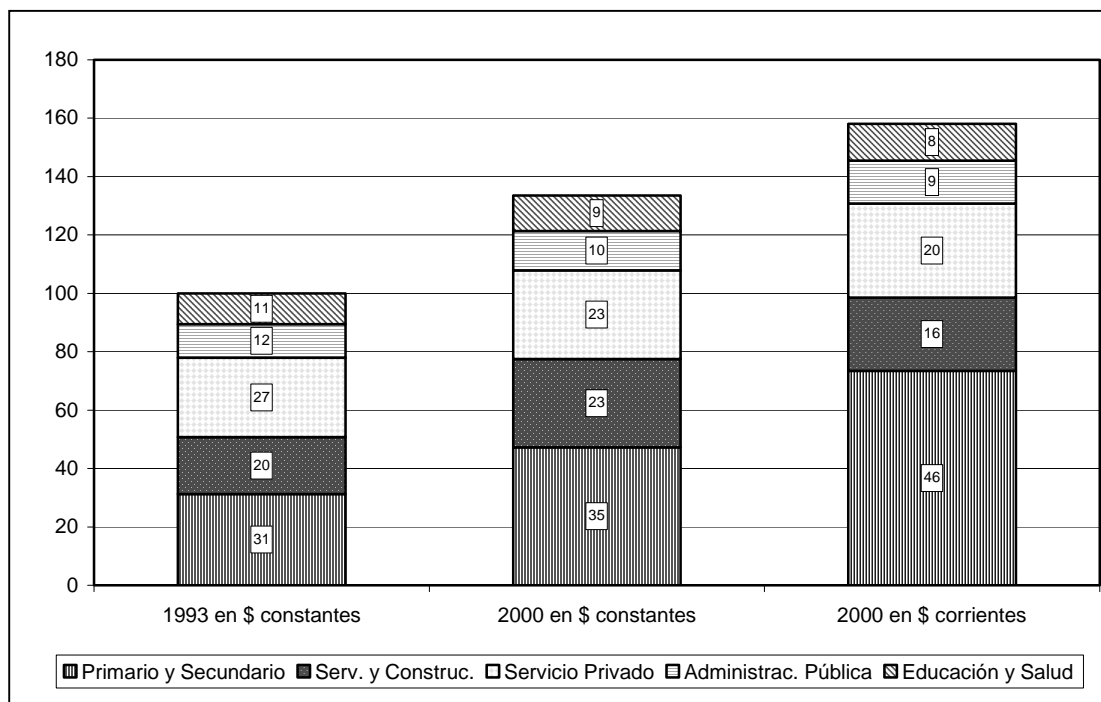
Gráfico A.14
PROVINCIA DE MISIONES – ESTIMACIÓN DEL PBG

(en porcentaje referido a cada año)



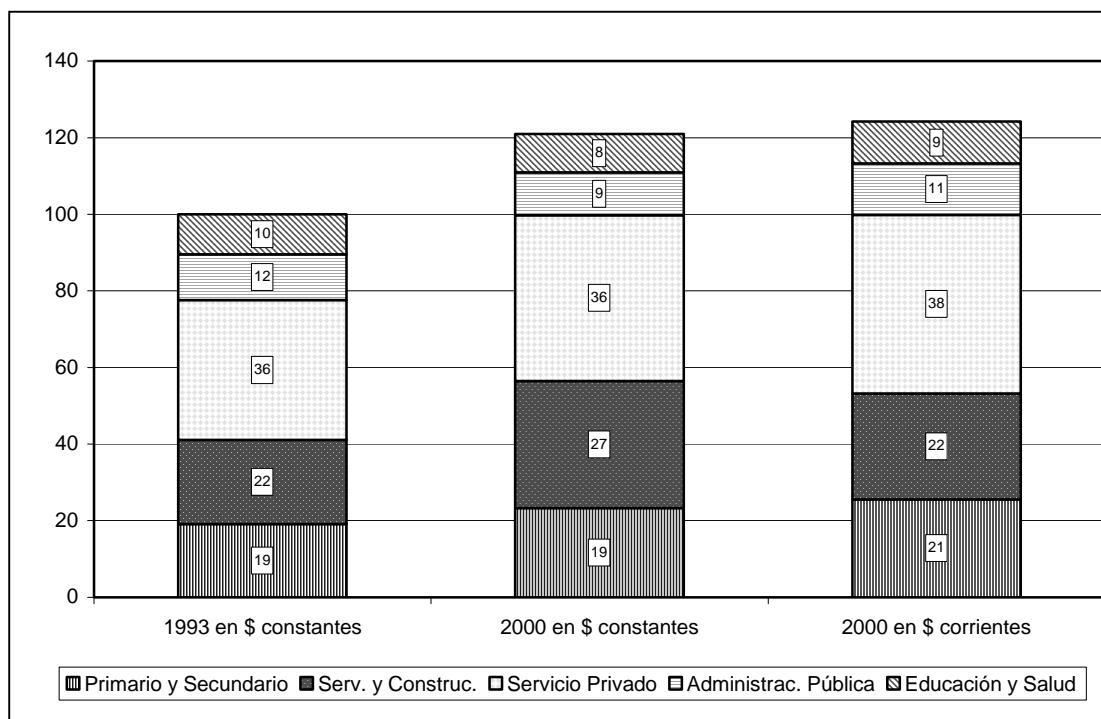
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.15
PROVINCIA DEL NEUQUÉN- ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



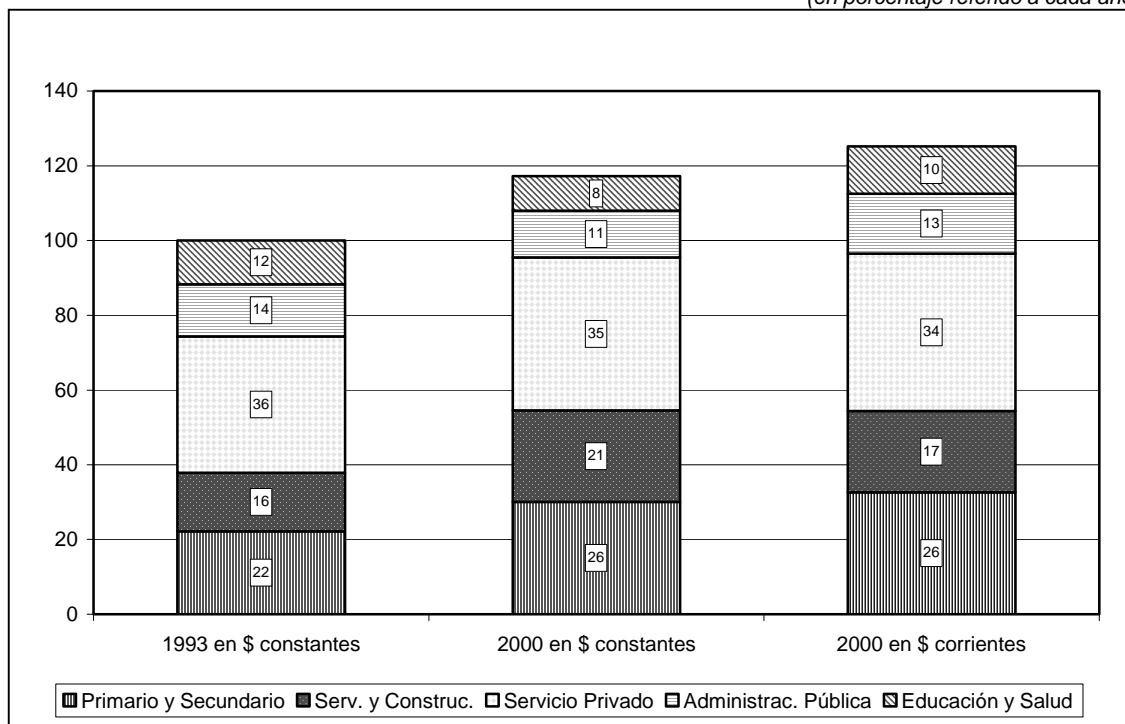
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.16
PROVINCIA DE RÍO NEGRO – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



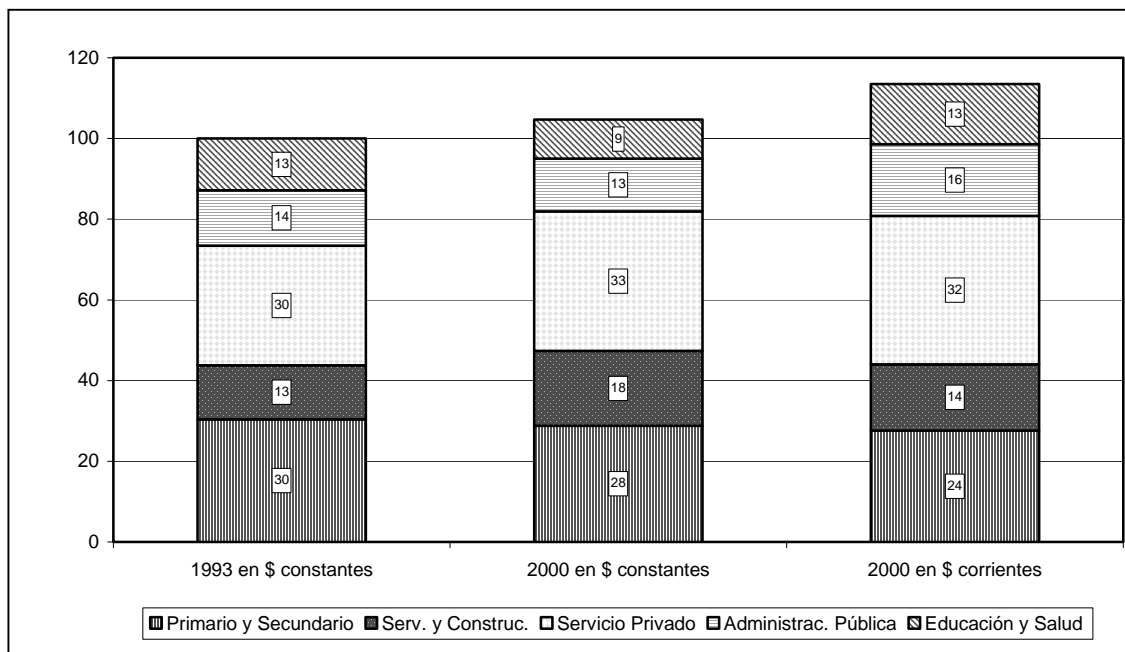
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.17
PROVINCIA DE SALTA – ESTIMACIÓN DEL PBG
(en porcentaje referido a cada año)



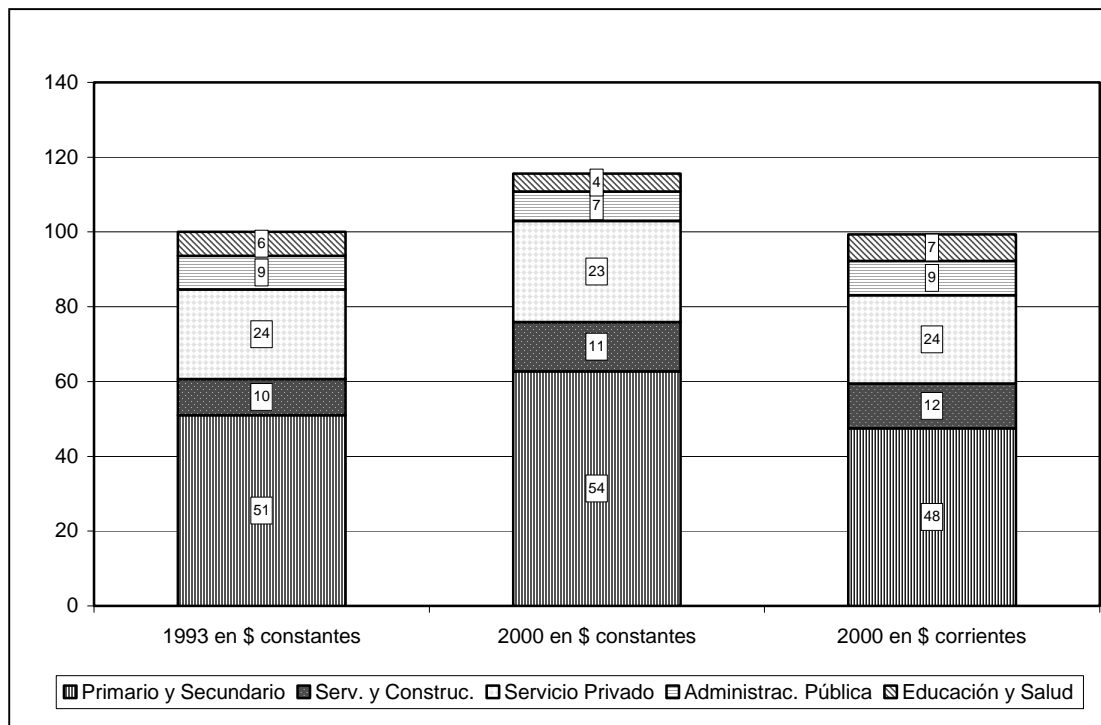
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.18
PROVINCIA DE SAN JUAN – ESTIMACIÓN DEL PBG
(en porcentaje referido a cada año)



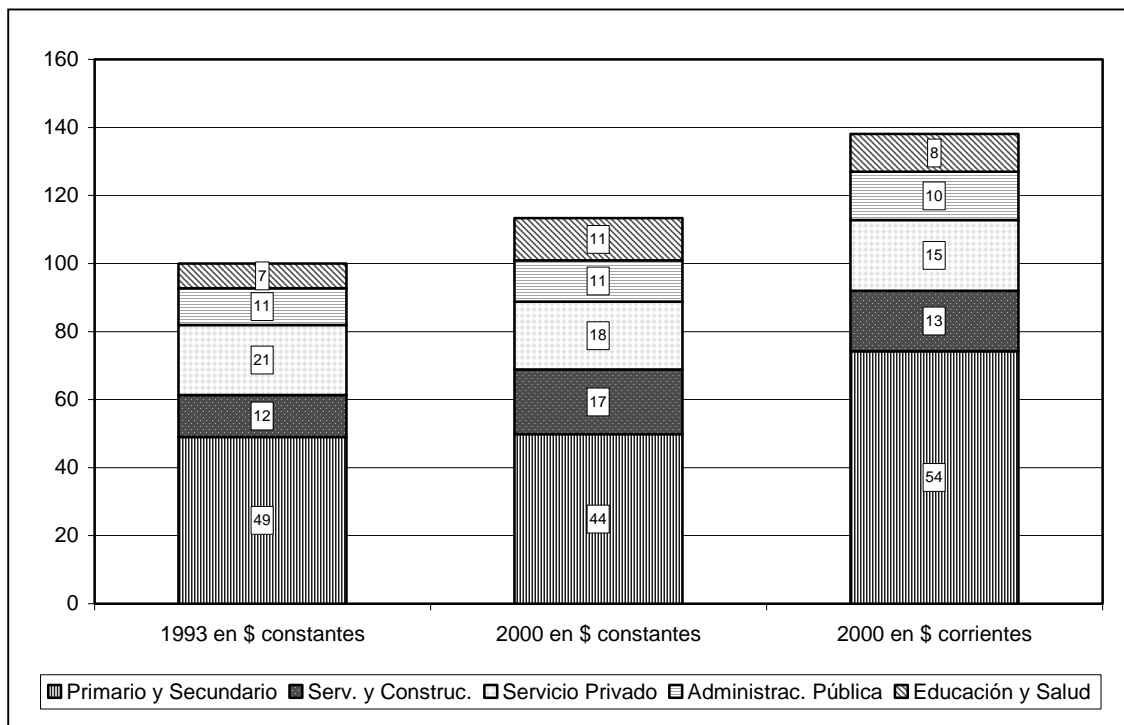
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A. 19
PROVINCIA DE SAN LUIS – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

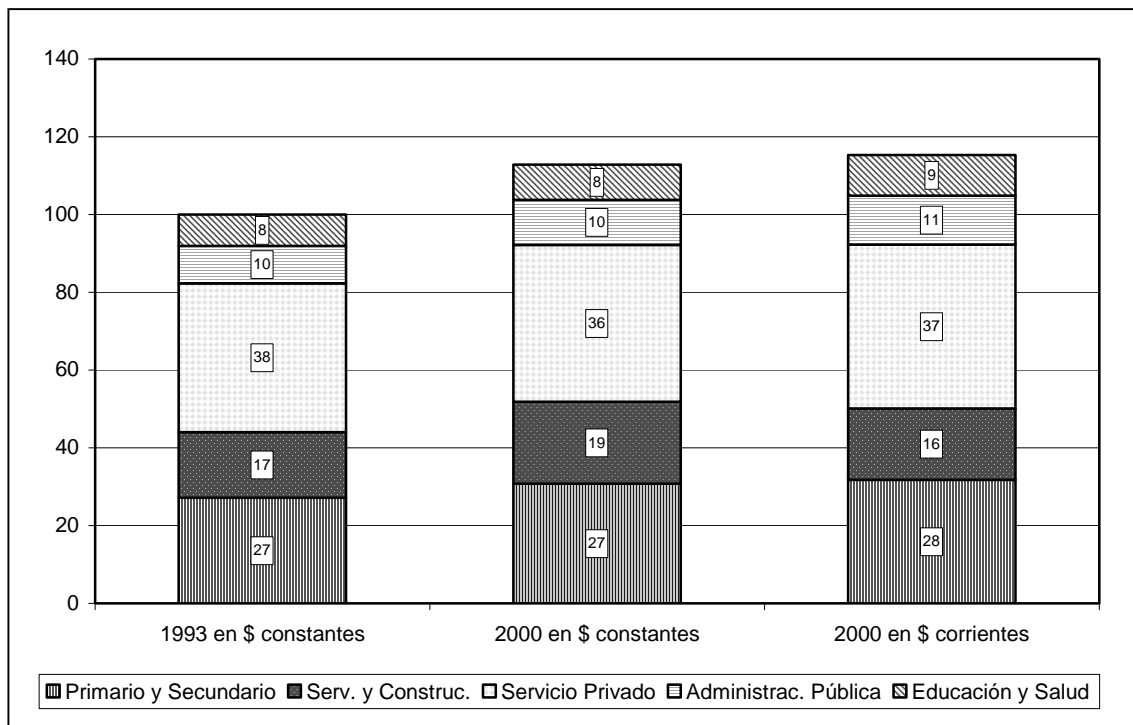
Gráfico A. 20
PROVINCIA DE SANTA CRUZ – ESTIMACIÓN DE PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A. 21
PROVINCIA DE SANTA FE – ESTIMACIÓN DEL PBG

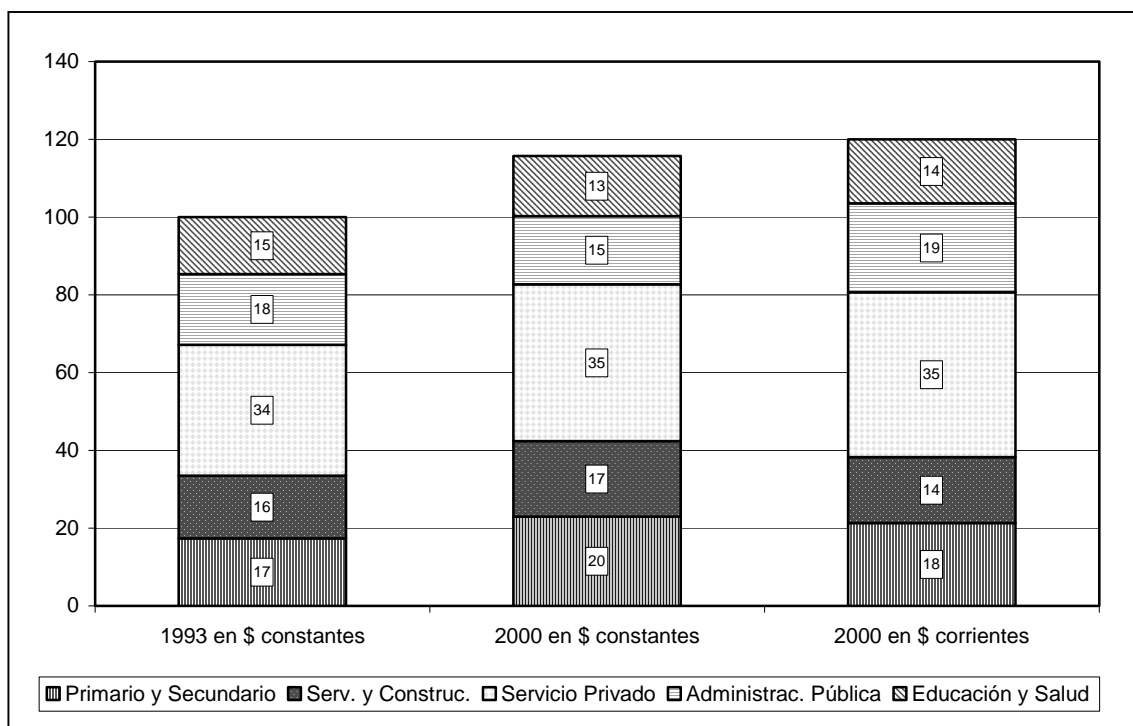
(en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

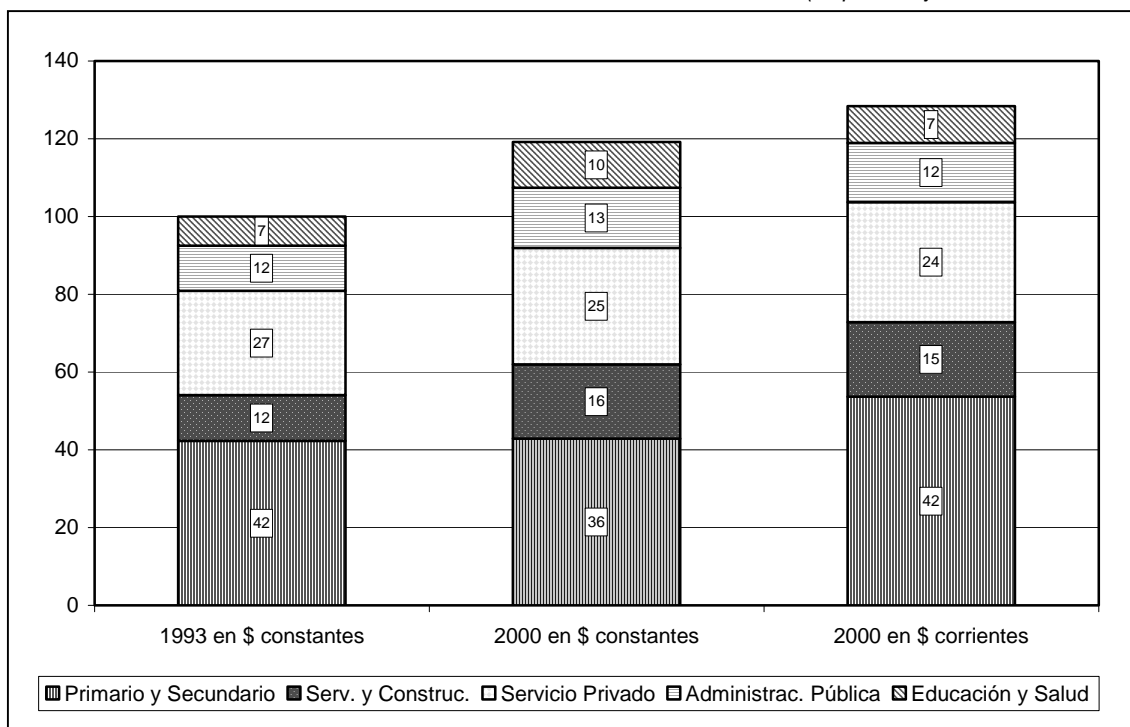
Gráfico A. 22
PROVINCIA DE SANTIAGO DEL ESTERO – ESTIMACIÓN DEL PBG

(en porcentaje referido a cada año)



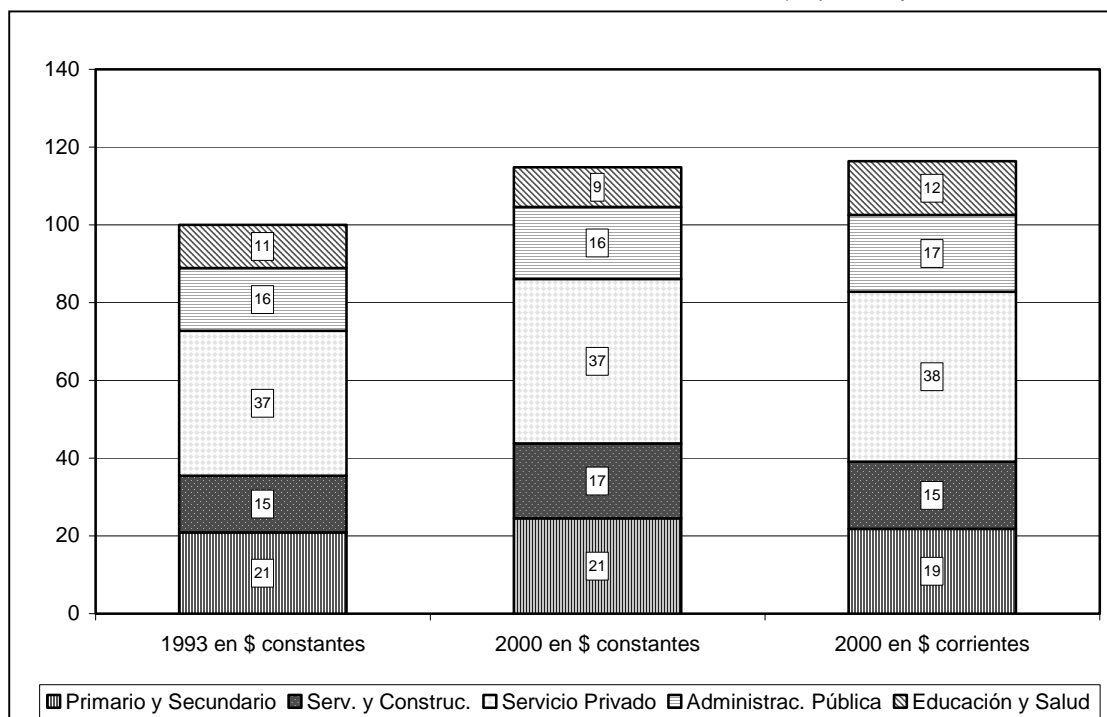
Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.23
PROVINCIA DE TIERRA DEL FUEGO – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.

Gráfico A.24
PROVINCIA DE TUCUMÁN – ESTIMACIÓN DEL PBG
 (en porcentaje referido a cada año)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de información del Panorama Económico, CEPAL, 2001.



Serie

estudios y perspectivas

OFICINA
DE LA CEPAL
EN
BUENOS AIRES

Números publicados

1. Política de apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas: análisis del Programa de Reversión Empresarial para las Exportaciones, Juan Pablo Ventura (LC/L.1496-P; LC/BUE./L.170), N° de venta: S.01.II.G.39 (US\$ 10.00), febrero de 2001. [www](#)
2. El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de calidad local, Matías Kulfas (LC/L.1530-P; LC/BUE./L.171), N° de venta: S.01.II.G.76 (US\$ 10.00), abril de 2001. [www](#)
3. Construcción regional y política de desarrollo productivo en el marco de la economía política de la globalidad, Leandro Sepúlveda Ramírez (LC/L.1595-P; LC/BUE./L.172), N° de venta: S.01.II.G.136 (US\$ 10.00), septiembre de 2001. [www](#)
4. Estrategia económica regional. Los casos de Escocia y la Región de Yorkshire y Humber, Francisco Gatto (comp.) (LC/L.1626-P; LC/BUE/L.173), N° de venta: S.01.II.G.164 (US\$ 10.00), noviembre de 2001. [www](#)
5. Regional Interdependencies and Macroeconomic Crises. Notes on Mercosur, Daniel Heymann (LC/L1627-P; LC/BUE/L.174), Sales No.: E.01.II.G.165 (US\$ 10.00), November 2001. [www](#)
6. Las relaciones comerciales Argentina-Estados Unidos en el marco de las negociaciones con el ALCA, Roberto Bouzas (Coord.), Paula Gosis, Hernán Soltz y Emiliano Pagnotta (LC/L.1722-P; LC/BUE/L.175), N° de venta: S.02.II.G.33 (US\$ 10.00), abril de 2002. [www](#)
7. Monetary dilemmas: Argentina in Mercosur, Daniel Heymann, (LC/L.1726-P; LC/BUE/L.176), Sales No.: E.02.II.G.36 (US\$ 10.00), April 2002. [www](#)
8. Competitividad territorial e instituciones de apoyo a la producción en Mar del Plata, Carlo Ferraro y Pablo Costamagna (LC/L.1763-P; LC/BUE/L.177), N° de venta: S.02.II.G.77 (US\$ 10.00), julio de 2002. [www](#)
9. Dinámica del empleo y rotación de empresas: La experiencia en el sector industrial de Argentina desde mediados de los noventa. V. Castillo, V. Cesa, A. Filippo, S. Rojo Brizuela, D. Schleser y G. Yoguel. (LC/L.1765-P, LC/BUE/L.178), N° de venta: S.02.II.G.79 (US\$ 10.00).
10. Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina, Matías Kulfas, Fernando Porta y Adrián Ramos (LC/L.1776-P; LC/BUE/L.179) N° de venta: S.02.II.G.80 (US\$ 10.00). [www](#)
11. Mar del Plata productiva: diagnóstico y elementos para una propuesta de desarrollo local. Carlo Ferraro y Anna G. de Rearte (comp.) (LC/L.1778-P; LC/BUE/L.180), N° de venta: S.02.II.G.93 (US\$ 10.00). [www](#)
12. Las finanzas públicas provinciales: situación actual y perspectivas. Oscar Cetrángolo, Juan Pablo Jiménez, Florencia Devoto, Daniel Vega (LC/L.1800-P; LC/BUE/L.181), N° de venta: S.02.II.G.110 (US\$ 10.00), diciembre de 2002. [www](#)
13. Small- and medium-sized enterprises' restructuring in a context of transition: a shared process. Inter-player effects on efficient boundary choice in the Argentine manufacturing sector. Michel Hermans (LC/L1385-P; LC/BUE/L.182), Sales No. E.02.II.G.138 (US\$ 10.00), February, 2003. [www](#)

14. Dinámica productiva provincial a fines de los noventa, Francisco Gatto y Oscar Cetrángolo (LC/L.1848-P; LC/BUE/L.183), N° de venta: S.02.II.G.19 (U\$S 10.00), marzo de 2003. **www**

- El lector interesado en números anteriores de esta serie puede solicitarlos dirigiendo su correspondencia al Centro de Documentación, CEPAL, Paraguay 1178, Piso 2, (1057) Ciudad A. de Buenos Aires, Argentina. No todos los títulos están disponibles.
- Los títulos a la venta deben ser solicitados a la Unidad de Distribución, CEPAL, Casilla 179-D, Santiago, Chile, Fax (562) 210 2069, publications@eclac.cl.

www: Disponible también en Internet: <http://www.eclac.cl/argentina>

Nombre:
Actividad:
Dirección:
Código postal, ciudad, país:
Tel.: Fax: E.mail:

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات ودور التوزيع في جميع أنحاء العالم. استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何获取联合国出版物

联合国出版物在全世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirijase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas – DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos de América

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Ginebra 10, Suiza

Unidad de Distribución
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago de Chile

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
Sales Sections, DC-2-0853
Fax (212)963-3489
E-mail: publications@un.org
New York, NY, 10017
USA

United Nations Publications
Sales Sections, Fax (22)917-0027
Palais des Nations
1211 Geneve 10, Switzerland

Distribution Unit
CEPAL – Casilla 179-D
Fax (562)208-1946
E-mail: publications@eclac.cl
Santiago, Chile