



Distribución Limitada
LC/BUE/L.131
Febrero 1993

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

LA INVERSION EN LA INDUSTRIA ARGENTINA

**El comportamiento heterogéneo de las
principales empresas en una etapa de
incertidumbre macroeconómica**

(1983-1988)

Documento de Trabajo Nº 49

28 Jan 1993

El presente estudio fue realizado por Daniel Azpiazu contando con la colaboración de Adolfo Vispo (Capítulo IV) y Mariana Fuchs (Capítulo V). El relevamiento de información sobre el que se estructura el informe fue realizado por el INDEC bajo la supervisión de Liliana D'Andrea y la coordinación de Alberto Ocampo Ríos. El procesamiento y la elaboración final del presente documento se inscribe en el marco del Proyecto "Competitividad de la producción argentina" que se desarrolla en el ámbito de la Subsecretaría de Estudios Económicos del Ministerio de Economía contando, asimismo, con el apoyo financiero que brinda la Fundación Volkswagen Stiftung al Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, bajo la coordinación de Bernardo Kosacoff.



INDICE

I.	INTRODUCCION	1
I.1.	Presentación	1
I.2.	La acumulación del capital y los desequilibrios macroeconómicos	4
	. La declinación del coeficiente de inversión	8
	. Principales factores explicativos	11
I.3.	Evolución estructural del producto industrial	15
II.	EVOLUCION Y PERFIL ESTRUCTURAL DE LA INVERSION EN LA INDUSTRIA ..	22
II.1.	Introducción	22
II.2.	La inversión industrial en el sexenio 1983-1988	23
II.3.	La orientación sectorial de la inversión industrial	28
II.4.	La inversión industrial y el tamaño de las empresas	35
II.5.	La inversión industrial y la orientación exportadora de las firmas	39
II.6.	La inversión industrial y los distintos tipos de estructuras empresarias	41
II.7.	La concentración de la inversión industrial en el sexenio 1983-1988	49
III.	CARACTERISTICAS Y MORFOLOGIA DE LA INVERSION INDUSTRIAL	58
III.1.	Introducción	58
III.2.	Los distintos tipos de proyectos de inversión	59
III.3.	La orientación sectorial de los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial	65
III.4.	El tamaño de las empresas, los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial	71
III.5.	Las estructuras empresarias, los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial	76
III.6.	La inversión industrial y la centralización del capital	81

IV.	EL PROCESO DE AUTOMATIZACION EN LA INDUSTRIA ARGENTINA	91
IV.1.	Introducción	91
IV.2.	Equipos de automatización industrial	92
IV.3.	Equipos de computación	104
V.	INVERSIONES EN EJECUCION Y EN ESTUDIO	122
V.1.	Características fundamentales de las inversiones en ejecución y en estudio	122
V.2.	La concentración empresaria de las inversiones industriales en ejecución y en estudio	136
V.3.	Efectos probables de los proyectos de inversión sobre la producción, el empleo y las exportaciones	140
V.4.	Los sistemas de promoción a la inversión. El grado de recurrencia de los proyectos en ejecución y/o en estudio	147
VI.	LA INVERSION EN LA INDUSTRIA Y LOS INSTRUMENTOS DE FOMENTO	150
VI.1.	Introducción	150
VI.2.	Los regímenes de promoción industrial	151
	. La orientación sectorial de la inversión promocionada en la industria	158
	. El tamaño de las empresas y la recurrencia a la promoción industrial	160
	. La promoción industrial y los conglomerados empresarios	165
	. La promoción industrial y el financiamiento de la inversión	171
VI.3.	El Banco Nacional de Desarrollo y la inversión en la industria	177
VI.4.	Los regímenes de capitalización de la deuda externa y la inversión en la industria	181
VI.5.	La recurrencia empresaria a los distintos instrumentos de fomento a la inversión	186
VII.	SINTESIS Y CONCLUSIONES	192
	ASPECTOS METODOLOGICOS	200

LA INVERSION EN LA INDUSTRIA ARGENTINA 1983-1988. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica.

I. INTRODUCCION

I.1. Presentación

La reestructuración de la economía argentina y, en particular, la de su sector industrial, emerge como uno de los fenómenos más destacados en el ingreso de la Argentina al decenio de los años noventa. El proceso de transición hacia nuevas formas de organización económico-social reconoce una diversa y heterogénea gama de fenómenos que, en la generalidad de los casos, no han sido suficientemente analizados desde una perspectiva totalizadora que permita delinear los posibles escenarios futuros de la economía argentina y, especialmente, el de su sector manufacturero.

En ese marco, el estudio de las características que adopta el proceso de formación de capital en la industria constituye, por un lado, uno de los elementos insoslayables en el reconocimiento de las formas específicas que tiende a presentar tal reestructuración y, por otro, una temática prácticamente inexplorada en la literatura económica reciente¹

El presente estudio, basado en información primaria sobre el desenvolvimiento de la inversión industrial de las principales firmas del sector en el sexenio 1983-1988², tiene como uno de sus objetivos esenciales la cobertura -siquiera parcial- de tal falencia analítica, brindando elementos de juicio sobre el comportamiento de la formación de capital en la industria e, incluso, sobre sus posibles perspectivas en función de los proyectos de inversión que, a fines de 1988, se encontraban en ejecución

¹ Sin duda, esa desatención analítica está, en buena medida, asociada de la inexistencia de información básica confiable sobre la acumulación de capital en la industria argentina, tanto en lo referido a su evolución como en lo atinente a su composición, orientación sectorial, agentes sociales involucrados, etc..

² Al final del estudio se explicitan las características generales de la Encuesta de Inversiones que sustenta el presente análisis, así como los aspectos metodológicos involucrados. Ver Aspectos Metodológicos.

o en estudio³.

En tal sentido, el estudio pretende cumplimentar otra serie de objetivos fundamentales, como ser: caracterizar con mayor precisión la llamada "crisis de inversión" de la economía argentina en los años ochenta, identificando las principales heterogeneidades subyacentes en el fenómeno observable a nivel agregado; captar las principales mutaciones estructurales en curso en el sector industrial; contribuir a delinear las perspectivas del proceso de industrialización local atento a las peculiaridades que revela la acumulación de capital en el sector; etc..

Si bien se trata de objetivos sumamente ambiciosos, su consecución se ve posibilitada por la significación económica del relevamiento que lo sustenta. En efecto, la magnitud de la información recabada así como la relevancia de las empresas encuestadas, garantizan la captación de los fenómenos más significativos, así como también las posibilidades de extraer una serie de inferencias ilustrativas⁴ sobre el patrón de comportamiento de la inversión industrial durante buena parte del decenio de los años ochenta.

Antes de encarar el análisis de dicha información, tema que será abordado a partir del próximo capítulo, correspondería puntualizar, a título introductorio y muy someramente, algunos de los principales elementos que caracterizaron a la evolución de la economía argentina en el decenio, al inestable marco macroeconómico, a la profunda contracción de la inversión en activos fijos y al propio proceso de reestructuración industrial.

Por su parte, en el segundo capítulo, ya sobre la base de la información

³ Sin duda, muchos de ellos se habrán visto afectados por las profundas modificaciones verificadas a partir de 1989 en el plano macroeconómico y, muy particularmente, en el marco regulatorio. De allí que las inferencias que puedan extraerse en cuanto a la prospectiva de la formación de capital en el sector se ven, en parte, subordinadas al grado de influencia que podrían haber ejercido tales modificaciones.

⁴ Aún cuando no se trate de un censo que comprenda al universo de Inversores en la industria, la inclusión de los agentes más dinámicos y propulsores del proceso de reestructuración productiva garantiza la representatividad de la información y, por tanto, la de los elementos de juicio que puedan extraerse de la misma.

relevada en la encuesta, se analiza la evolución (en el período 1983 a 1988) y composición (maquinaria y equipos, construcción y reparaciones) de la inversión en la industria atendiendo, a la vez, a su orientación sectorial, a las distintas peculiaridades de las firmas inversoras (tamaño, vocación o grado de apertura exportadora, origen del capital, estructuras empresarias en las que se integran, etc.), al grado de concentración implícito y, en síntesis, a la configuración de la élite empresaria inversora.

El tercer capítulo tiene como eje ordenador y principal objeto de análisis al conjunto de los proyectos de inversión desarrollados durante el sexenio 1983-1988 por la totalidad de las firmas encuestadas. La identificación de los distintos tipos de proyectos involucrados, su articulación con las especificidades de las firmas ejecutoras, brinda un adecuado cuadro de situación sobre el perfil estructural del proceso de acumulación de capital en la industria en los últimos años. Adicionalmente, en éste tercer capítulo se presenta una perspectiva analítica complementaria que surge del estudio de las inversiones que realizaron las empresas relevadas en la adquisición de participaciones accionarias en otras firmas -industriales y no industriales- como una forma de aproximación a las características que tiende a presentar el proceso de concentración del capital en la economía argentina.

En el capítulo siguiente se analiza, desde la perspectiva de la industria argentina, uno de los temas de mayor trascendencia en la actual fase del desarrollo económico internacional: el perfil y el ritmo de incorporación de equipos de automatización y de computación. En ese marco, a partir de la identificación previa de distintas tipologías representativas, se indaga sobre las características generales y sectoriales que subyacen en la creciente irrupción local de tales equipos.

Por su parte, en el capítulo quinto, se focaliza el análisis en la totalidad de los proyectos de inversión patrocinados por las firmas encuestadas que, a fines de 1988 se encontraban en proceso de maduración o, incluso, en estudio -sobre bases firmes-. Sin duda, el análisis de los mismos y, muy particularmente, de aquéllos que se encontraban en ejecución, brinda un adecuado marco de referencia sobre los senderos evolutivos de la formación de capital en la industria.

El anteúltimo capítulo del estudio está referido al análisis del nivel de recurrencia empresaria a los principales mecanismos que, directa e indirectamente, han

contribuido a alentar y/o apoyar la formación de capital en la industria. Tal el caso de los distintos regímenes de promoción a la inversión en el sector, las líneas de crédito del Banco Nacional de Desarrollo, los diversos instrumentos de capitalización de la deuda externa.

Por último, en el capítulo séptimo se presenta la síntesis y las conclusiones del estudio y su vinculación con los objetivos estratégicos que, a juicio empresario, sustentaron su política de inversiones.

1.2. La acumulación de capital y los desequilibrios macroeconómicos

Más allá de la llamada "crisis de inversión", el decenio de los años ochenta ofrece, en el plano macroeconómico, una diversidad de fenómenos -en su mayoría, inéditos en décadas precedentes- que suponen, desde una perspectiva de largo plazo, una reversión profunda en el patrón de comportamiento de la economía argentina⁵.

En tal sentido y atendiendo a los objetivos del presente estudio, basta con recurrir a unos pocos indicadores macroeconómicos para que quede claramente de manifiesto la profundidad de la crisis de la economía argentina y su persistencia a lo largo del decenio. Al respecto, puede señalarse que el P.B.I. de 1989 representa menos del 90% del generado en 1980 -lo que implica una disminución superior al 20% en términos del P.B.I. por habitante-; que el ingreso bruto nacional por habitante equivale a poco más de dos tercios del de inicios de la década; que el P.B.I. industrial decreció, en idéntico período, a una tasa media del 2,6% anual acumulativa; que la inversión bruta interna de 1989 equivale a poco más de un tercio de la correspondiente a 1980 -ubicándose por debajo de los niveles requeridos para la mera reposición del capital preexistente- y representa apenas el 9,0% del P.B.I. -en los años setenta tal relación se ubicaba en torno

⁵ Ver, entre otros, Heymann, D., "Tres ensayos sobre inflación y políticas de estabilización", Estudios e Informes de la CEPAL, Nro. 64, Santiago de Chile, 1986; Gerchunoff, P. y Cetrángolo, O., "Reforma económica y estabilización en democracia política (examen de una experiencia frustrada)", mimeo, Buenos Aires, 1989; Guerberoff, S.; "Crecimiento y restricción externa. El caso argentino en los años '90", Buenos Aires, Editorial Tesis, Buenos Aires, 1989.

al 22%-, que habría que remontarse hasta la década de los años cincuenta para encontrar niveles -absolutos- de inversión en equipo durable de producción tan bajos como los registrados en 1989; etc.⁶ .

Esta atípica -históricamente- evolución de algunos de los principales indicadores macroeconómicos podría llegar a ser una simple resultante de confrontar el inicio de la década con un año 1989 particularmente crítico. Sin embargo, más allá de su intensidad y de ciertas especificidades, la crisis económica de 1989 -dos brotes hiperinflacionarios- emerge como la continuidad y persistencia de un fenómeno permanente a lo largo del decenio, que sólo reconoce ligeras, tibias e insuficientes recuperaciones parciales en algunos pocos años. En efecto, a pesar de la sucesión alternada de años de crecimiento (1983-84 y 1986-87) y de recesión (los cinco restantes), el PBI global se ubicó siempre por debajo del generado en 1980 (Ver Cuadro Nro. 1).

Idénticas consideraciones cabe realizar respecto al PBI Industrial, sólo que en éste último caso en apenas tres años se registran tasas positivas de crecimiento (1983, 1984 y 1986) mientras que en seis de los nueve años de la serie, el PBI sectorial no alcanza a representar el 90% del de principios del decenio.

Por su parte, la inversión bruta interna y el consiguiente coeficiente de inversión respecto al PBI decrecen sistemáticamente durante los cinco primeros años del decenio de los años ochenta, se recuperan ligeramente en el bienio 1986-87 (igualmente apenas alcanzan a representar niveles en torno a la mitad de los correspondientes a 1980) para volver a decaer en los años 1988 y 1989, en los que llega a verificarse un decrecimiento real en el propio stock de capital de la economía argentina. En ese marco, la inversión en equipo durable de producción reproduce, en buena medida, el crítico patrón de comportamiento de la inversión bruta interna, sólo que asume una mayor intensidad en el bienio 1988-89 (Ver Cuadro Nro. 2) y se ubica muy por debajo de las propias necesidades de reposición del acervo de capital; etc..

⁶ En general, en el inicio de los años noventa, se profundiza la involución que subyace en todos los indicadores mencionados precedentemente, al tiempo que la ligera recuperación constatable -en la generalidad de los casos- en 1991, no supone más que retomar los niveles y/o los respectivos registros de 1989.

CUADRO 1
 EVOLUCION Y COMPOSICION DE LA INVERSION BRUTA INTERNA FIJA. 1980-1990
 (Australes a precios de 1970 e indices base 1980=100)

AÑOS	INVERSION	CONSTRUCCION						EQUIPO DURABLE DE PRODUCCION .									
	BRUTA	TOTAL		PUBLICA		PRIVADA		TOTAL		EQ. TRANPORTE		MAQ. Y. OTROS		IMPORTADO		NACIONAL	
	FIJA	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice	Valor	Indice
1980	2556.2	1406.9	100.0	552.7	100.0	854.3	100.0	1149.3	100.0	316.1	100.0	833.3	100.0	557.8	100.0	558.6	100.0
1981	2115.2	1279.6	91.0	511.6	92.6	768.0	89.9	835.5	72.7	197.7	62.5	637.9	76.6	492.0	88.2	351.9	63.0
1982	1545.8	1004.4	71.4	405.2	73.3	599.2	70.1	541.4	47.1	127.0	40.2	414.4	49.7	238.6	42.8	300.4	53.8
1983	1460.2	889.9	63.3	365.7	66.2	524.2	61.4	570.4	49.6	155.4	49.2	415.0	49.8	181.1	32.5	390.8	70.0
1984	1329.6	744.1	52.9	225.1	40.7	518.9	60.7	585.5	50.9	161.6	51.1	423.9	50.9	162.7	29.2	423.3	75.8
1985	1174.6	670.3	47.6	197.8	35.8	472.5	55.3	504.3	43.9	139.9	44.3	364.4	43.7	164.2	29.4	337.1	60.3
1986	1264.3	719.0	51.1	283.1	51.2	435.8	51.0	545.3	47.4	153.8	48.7	391.6	47.0	134.2	24.1	411.6	73.7
1987	1440.3	815.0	57.9	327.4	59.2	487.6	57.1	625.3	54.4	177.0	56.0	448.3	53.8	180.8	32.4	444.7	79.6
1988	1222.8	701.5	49.9	277.4	50.2	424.1	49.6	521.2	45.3	150.8	47.7	370.5	44.5	146.5	26.3	374.1	67.0
1989	888.0	505.9	36.0	165.5	29.9	340.4	39.8	382.2	33.3	116.1	36.7	266.1	31.9	117.2	21.0	279.2	50.0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Banco Central de la República Argentina.

CUADRO 2
EVOLUCION DEL P.B.I., DE LA INVERSION BRUTA INTERNA Y DEL P.B.I. MANUFACTURERO. 1980-1989
(Australes a precios de 1970, indice base 1980=100 y porcentajes)

AÑOS	P.B.I. a precios de mercado		INVERSION BRUTA INTERNA			INVERSION INTERNA BRUTA FIJA			P.B.I. a costo de factores		P.B.I. sector manufacturero		
	Valor	Indice 1980=100	Valor	Indice 1980=100	% PBI	Valor	Indice 1980=100	% PBI	Valor	Indice 1980=100	Valor	Indice : 1980=100	% PBI
1980	11285.7	100.0	2670.3	100.0	23.7	2556.2	100.0	22.6	10011.9	100.0	2465.5	: 100.0	: 24.6
1981	10552.9	93.5	2065.0	77.3	19.6	2115.2	82.7	20.0	9340.5	93.3	2089.2	: 84.7	: 22.4
1982	10024.4	88.8	1648.9	61.7	16.4	1545.8	60.5	15.4	8875.5	88.6	1974.4	: 80.1	: 22.2
1983	10328.0	91.5	1474.6	55.2	14.3	1460.2	57.1	14.1	9135.5	91.2	2170.1	: 88.0	: 23.8
1984	10602.8	93.9	1299.4	48.7	12.3	1329.6	52.0	12.5	9360.5	93.5	2255.9	: 91.5	: 24.1
1985	10153.4	90.0	1064.4	39.9	10.5	1174.6	46.0	11.6	8950.4	89.4	2039.7	: 82.7	: 22.8
1986	10713.0	94.9	1234.3	46.2	11.5	1264.3	49.5	11.8	9432.2	94.2	2286.4	: 92.7	: 24.2
1987	10943.9	97.0	1427.9	53.5	13.0	1440.3	56.3	13.2	9587.2	95.8	2272.8	: 92.2	: 23.7
1988	10654.7	94.4	1272.1	47.6	11.9	1222.8	47.8	11.5	9433.1	94.2	2115.2	: 85.8	: 22.4
1989	10054.3	89.1	909.1	34.0	9.0	888.0	34.7	8.8	9002.0	89.9	1952.9	: 79.2	: 21.7

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Banco Central de la República Argentina.

En estos resultados agregados subyacen, sin embargo, una serie de heterogeneidades y transformaciones estructurales asociadas al hecho de que determinadas actividades y agentes económicos han pasado a asumir un papel muy activo en el proceso de reestructuración de la economía nacional.

El análisis de las características y de los factores causales de ésta profunda y prolongada crisis económica -que involucra una reestructuración de significación- excede holgadamente los objetivos de la presente introducción al estudio de las formas que adoptó, en los últimos años, la acumulación de capital en la industria manufacturera. Sin embargo, a partir del reconocimiento de la intensidad y persistencia de la crisis -y del consiguiente proceso de reestructuración-, interesa rescatar someramente, como imprescindible marco de referencia, algunos de los fenómenos que se manifiestan en el ámbito de la inversión bruta interna y, en otro plano, en lo relativo a la evolución estructural del PBI industrial.

. La declinación del coeficiente de inversión.

La llamada "crisis de inversión" es, sin duda, uno de los aspectos más críticos y uno de los condicionantes fundamentales en cuanto a las posibilidades de revertir un proceso recesivo que se remonta, en realidad, a mediados de los años setenta.

Si bien la experiencia de fines de los años ochenta revela que la economía argentina se encuentra operando muy por debajo de la capacidad potencial que ofrece el stock de capital, la recuperación económica del país no puede verse sustentada, exclusivamente, en un mayor grado de utilización de la capacidad instalada⁷. Por el contrario, es a partir de la formación neta de capital potencializada, en lo posible, por una paulatina reducción de la relación capital/producto⁸ -o, en otras palabras, por una mayor

⁷ De todas maneras, habría que considerar que la subutilización prolongada del acervo de capital demanda inversiones adicionales (puesta a punto, reparación y mantenimiento, etc.) para, simplemente, poder recuperar la capacidad instalada preexistente.

⁸ Por su propia naturaleza, las alteraciones en la relación capital/producto son de escasa significación en el corto plazo y, de inscribirse en una determinada tendencia, solo en el mediano y largo plazo quedarían de manifiesto las modificaciones estructurales implícitas.

productividad relativa por unidad de capital-, que lograrían configurarse las condiciones necesarias -aunque no suficientes- para revertir la involución económica del país⁹.

En tal sentido, la caída de la inversión bruta alcanza niveles inéditos en la economía argentina, tanto en lo que se refiere a su magnitud como a su persistencia temporal. Durante el primer quinquenio de la década, la Inversión bruta interna decrece sistemáticamente llegando a representar, en 1985, menos de la mitad del nivel registrado en 1980 (implica un ritmo promedio de -14,4% anual acumulativo). La recuperación del bienio 1986-87 (10,7%, anual promedio) que, en su momento, parecía una resultante positiva de la implementación del Plan Austral, se ve abruptamente abortada a partir de 1988, a punto tal de que en el bienio 1988-89 la contracción de la Inversión bruta Interna resulta superior al 20% anual acumulativa.

Tal comportamiento trajo aparejada una drástica reducción del coeficiente de inversión que, incluso, resulta aún más significativa dada la propia contracción del PBI total. La pronunciada disminución de la participación de la inversión en el PBI alcanza su punto extremo en 1989, año en el que se registra el coeficiente más bajo (9,0%) de la historia económica del país¹⁰. Por su parte, si se comparan los porcentajes promedio verificados en el decenio de los años ochenta con sus similares de las décadas precedentes queda de manifiesto nitidamente la dimensión real de la "crisis de inversión" de la economía argentina.

Por su parte, en términos de las perspectivas futuras de la economía, los condicionantes que impone ésta evolución de la acumulación de capital se ven incluso

⁹ De todas maneras, más allá de los elevados niveles de ociosidad del capital predominantes en los últimos años, la profunda contracción del P.B.I. debería llamar a la reflexión en torno a la productividad del capital invertido en, por lo menos, la última fase del proceso sustitutivo o, en otras palabras, sobre la productividad social de la asignación de recursos hasta mediados/fines del decenio de los años setenta.

¹⁰ En 1990, se agudiza el fenómeno, a punto tal que el coeficiente resultante se ubica en torno al 7,5%. Al igual que en lo señalado en la nota nro. 11, la relativa reactivación asociada al plan de estabilización implementado en 1991 ha permitido, directa y/o indirectamente, recuperar -al menos- los muy deprimidos niveles registrados en 1989.

agravados por los cambios operados en su composición¹¹. Mientras la inversión en "construcciones" decayó, entre 1980 y 1989, a un ritmo promedio de -10,7% anual acumulativo, la inversión en "equipo durable de producción" -la de mayor efecto reproductor, la que incorpora el progreso técnico, la de mayor velocidad de reposición- decreció a una tasa media de -11,5% anual acumulativo y, específicamente, en el caso de la de "maquinaria y equipo" fue de -12,0% anual acumulativo. En otras palabras, el sendero de la economía argentina se ve seriamente comprometido en la medida en que aquella inversión de mayor poder reproductivo -destinada a la producción de nuevos bienes o servicios- y de superiores requerimientos para la mera reposición del acervo de capital es la que registró una contracción más pronunciada en el período 1980-89.

CUADRO 3
INVERSION BRUTA INTERNA COMO PORCENTAJE DEL P.B.I.. 1950-1989.
(porcentajes)

PERIODOS	% P.B.I.
PROMEDIO 1950-59	18,6
PROMEDIO 1960-69	19,4
PROMEDIO 1970-79	21,7
PROMEDIO 1980-89	14,2
PROMEDIO 1980-84	17,3
PROMEDIO 1985-89	11,2
AÑO 1987	13,0
AÑO 1988	11,9
AÑO 1989	9,0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Banco Central de la República Argentina.

¹¹ La máxima desagregación posible de la información existente sobre la inversión bruta interna imposibilita todo tipo de análisis en lo relativo a sus sectores de destino, sus fuentes de financiamiento, su contenido tecnológico, el tipo de agentes económicos involucrados, etc.

Sin pretender entrar en el debate sobre los criterios y métodos más adecuados para computar y valorar el stock de capital¹² y los coeficientes más aptos para estimar su depreciación anual (elemento fundamental si lo que se pretende es evaluar la capacidad de producción futura de la economía), no existen mayores dudas de que en los últimos años se asiste a un proceso de desinversión real que, según sea la metodología aplicada, involucra al conjunto del acervo de capital o, en su defecto, a su componente fundamental: los equipos durables de producción. La desacumulación de capital implícita emerge como un fenómeno desconocido en la historia económica argentina que, por su intensidad y por el marco macroeconómico en el que se halla inscripta no resulta de fácil reversión en el corto y, aún, en el mediano plazo.

. Principales factores explicativos.

El retraimiento generalizado de la inversión pública y de la privada, la creciente aversión al riesgo y la actitud cortoplacista de los empresarios locales, el muy escaso flujo de inversiones directas del exterior, la canalización de ingentes recursos hacia los circuitos financieros -en el país y en el exterior- son, en tal sentido, una resultante de la confluencia de factores estructurales y superestructurales.

Sin intentar establecer un orden de importancia en términos de su respectiva influencia, ni mucho menos identificar los elementos específicos que habrían incidido sobre el comportamiento de la inversión en cada uno de los años de la década, cabe resaltar algunos de los principales factores que, en su interrelación y retroalimentación, coadyuvan a explicar el deterioro generalizado de la formación de capital en la economía argentina. Al respecto, en concordancia con los distintos tipos de agentes involucrados, también difieren los fenómenos que tienden a explicar los respectivos patrones de comportamiento.

Así, en el ámbito de la inversión pública, el desencadenamiento de la crisis de la deuda externa es el elemento decisivo que explica, en última instancia, la

¹² Al respecto ver, para el caso argentino, Goldberg, S. y Ianchilovich, B., "El stock de capital en la Argentina", Desarrollo Económico Nro. 110, Vol. 28, Julio-Setiembre 1988; "El stock de capital y la inversión", Coyuntura y Desarrollo, Nro. 22, junio de 1980; Centro de Estudios Económicos, "Capital fijo neto, Ingreso nacional y ahorro total", setiembre 1984; Guerberoff, S., op.cit..

drástica reducción en la canalización de recursos hacia la formación de capital (con su consiguiente efecto de arrastre sobre la privada).

La elevación de las tasas de interés internacional y su impacto sobre los servicios de la cuantiosa deuda externa pública y, fundamentalmente, sobre los derivados de la estatización de la deuda externa privada¹³ profundizaron el déficit fiscal hasta niveles desconocidos (en el trienio 1981-1983 representó alrededor del 15% del PBI¹⁴). Ante la inflexibilidad y las rigideces del gasto público corriente y la inviabilidad de acceder a nuevos financiamientos externos, los recurrentes intentos de ajuste de tal desequilibrio se centraron, casi excluyentemente, en el área de la inversión. La interrupción de obras en ejecución (en especial en el campo energético), la postergación o suspensión de proyectos programados para diversos sectores económicos (transporte, comunicaciones, energía, etc.), el diferimiento de las obras de reparación y mantenimiento de la infraestructura física así como de la reposición de equipos son, desde los mismos inicios del decenio, las variables esenciales y permanentes de los distintos intentos de ajustar -vía egresos- el desequilibrio fiscal.

Por su parte, la contracción de la formación de capital del sector privado reconoce una muy amplia gama de factores explicativos que, en realidad, han ido interactuando y retroalimentándose a lo largo del decenio. Si bien, la incidencia real de cada uno de ellos, individualmente considerados, difiere sustancialmente según sea el año de que se trate, en el plano agregado algunos de tales factores emergen como los rasgos sobresalientes de la década de los años ochenta. Al respecto cabría señalar algunos de los más significativos atento a la configuración de la actitud reticente del empresariado (local y del exterior): la disrupción del efecto propulsor generado, históricamente, por la formación de capital del sector público; el achicamiento generalizado de los mercados; la persistente inestabilidad macroeconómica y la discontinuidad e inconsistencias de las políticas económicas que fueron desplegándose a lo largo del decenio; la escasa o casi nula disponibilidad de recursos en el mercado

¹³ Ver, entre otros, Basualdo, E. "Deuda externa y poder económico en la Argentina", Editorial Nueva América, 1987; Calcagno, A.E., "La perversa deuda argentina", Editorial Legasa, 1985; Rodríguez, C.A., "La deuda externa argentina", CEMA, Buenos Aires, 1986.

¹⁴ Ver, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La desarticulación del pacto fiscal. Una Interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas", Documento de Trabajo Nro. 36, mayo 1990.

internacional de capitales y el encarecimiento generalizado del crédito externo; el acelerado ritmo inflacionario caracterizado, a la vez, por las bruscas, persistentes y discontinuas mutaciones en la estructura de precios relativos (involucrando a los que vinculan a la economía nacional con el exterior); la inexistencia de un mercado local de capitales de mediano y largo plazo y el encarecimiento del financiamiento ante el predominio de tasas de interés reales positivas; el surgimiento de opciones y alternativas de inversión mucho más rentables y seguras que la productiva; etc..

Durante el decenio, la convergencia temporal -muchas veces discontinua- de algunos de estos distintos factores fue delineando un clima de inversión muy poco propicio para atraer la formación de capital hacia las actividades productivas. Por el contrario, la aversión al riesgo, el cortoplacismo, la actitud meramente rentística, las colocaciones financieras, las recurrentes transferencias de recursos al exterior, se vieron consolidadas paulatinamente como las conductas más racionales por parte del empresario local.

Incluso, aún en el campo de las inversiones realizadas al amparo de los regímenes de promoción industrial¹⁵ pueden identificarse patrones de comportamiento empresario que tienden a asemejarse a éste tipo de conducta más que a la tradicional de asumir los riesgos implícitos en la asignación de recursos propios. Al decir de FIEL¹⁶, "por cada Austral invertido por el sector privado, el Estado contribuye con la misma suma a través de menores impuestos. De esta forma, en los hechos, los contribuyentes aportan la totalidad de los fondos invertidos". En otras palabras, la disminución real de la inversión privada derivada de la asignación de **capitales propios** es aún mucho más intensa de lo que refleja la retracción de la formación de capital en términos agregados; la reticencia empresaria por canalizar recursos propios en las actividades productivas es, en el plano agregado, mucho más profunda de la que se infiere de la revisión de la información macroeconómica. Asimismo, desde una perspectiva complementaria podría argumentarse

¹⁵ La significación que asumen queda claramente documentada en un estudio realizado por el F.M.I. Según sus estimaciones, la inversión promocionada representó, en el bienio 1984-85, más del 85% del total de la inversión privada neta en la industria. Ver F.M.I., "Argentina. Incentivos fiscales para el fomento del desarrollo", Washington, 1986.

¹⁶ Ver FIEL, "Regulaciones del gobierno en la economía argentina", Buenos Aires, 1988.

que la "generosidad y proliferación de incentivos fiscales resultaron insuficientes para abatir la impresionante caída en la inversión privada"¹⁷.

Sin embargo, ese desenvolvimiento macroeconómico no supone la uniformidad de comportamiento de los diversos agentes económicos. Muy por el contrario, en él subyacen una serie de fenómenos distintos que expresan, en buena medida, las crecientes heterogeneidades estructurales que revela la economía argentina en los últimos años. En efecto, el proceso de reestructuración económica y, muy particularmente, el de su sector manufacturero muestra una diversa y heterogénea gama de comportamientos contrapuestos entre los distintos agentes económicos o, al decir de Katz, J., de actitudes "ofensivas" o "defensivas"¹⁸ a nivel microeconómico. Esta diferenciación de actitudes y comportamientos se manifiesta en muy diversos planos (productivo, tecnológico, inserción internacional, financiero, gerencial, etc.) y conlleva, en la generalidad de los casos, una profundización del proceso de concentración y centralización del capital.

Así, en el ámbito de la producción industrial, puede reconocerse un núcleo de agentes económicos que no sólo no se han visto mayormente afectados por la crisis sino que han consolidado y fortalecido su presencia sectorial sobre la base de la incorporación de tecnologías de automatización, racionalización y reorganización de los procesos productivos, creciente inserción internacional, alta capacidad gerencial, financiera y de "lobby", internalización de ingentes transferencias estatales (promoción industrial, nacionalización de la deuda externa privada, licuación de pasivos, etc.), absorción de recursos humanos calificados, internacionalización de la actividad empresaria, etc.¹⁹. El particular dinamismo de éste polo empresario lo convierte, de hecho, en el eje propulsor de las transformaciones estructurales en curso.

¹⁷ Ver F.M.I., op. cit.

¹⁸ Ver, Katz, J., "Desarrollo industrial y cambios en la organización y división social del trabajo en el sector manufacturero argentino en la década de 1980", publicado en Chudnovsky, D. y Del Bello, J.C. (compiladores), "Las economías de Argentina e Italia. Situación actual y perspectivas de asociación", Fondo de Cultura Económica, 1989.

¹⁹ Ver Kosacoff, B. y Azpiazu, D., "La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales", Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.

1.3. Evolución estructural del producto industrial

A manera de marco introductorio al estudio de la Información relevada en la encuesta sobre inversiones en la industria y complementando el acápite anterior, ésta sección procura brindar un panorama general de los rasgos fundamentales que caracterizaron la evolución sectorial del PBI industrial. En tal sentido, no se trata de un estudio detallado sobre los cambios sustantivos operados en la industria manufacturera en el decenio de los años ochenta. Se trata, simplemente, de ofrecer una visión global del desempeño sectorial basado, pura y exclusivamente, en la evolución y composición del PBI industrial, como marco introductorio al análisis de las formas que adoptó la orientación sectorial de la acumulación de capital en la industria.

La involución del producto sectorial es, sin duda, el primer fenómeno a remarcar en cuanto al desenvolvimiento industrial al cabo de la década. En efecto, el PBI generado en 1989 no alcanza a representar el 80% del correspondiente a 1980; lo que implica un ritmo de contracción promedio de -2,6% anual acumulativo.

Por su parte, otra de las peculiaridades de la evolución sectorial la brinda la marcada inestabilidad de comportamiento inscripta, claro está, en una nítida tendencia declinante. Así, durante el período 1980-1989 se combinan tres años de crecimiento del PBI industrial (1983/1984 y 1986) y seis de contracción, con tasas anuales que llegan a fluctuar entre 12,1% (1986) y -15,3% (1981).

El quiebre definitivo de un estilo de desarrollo que, hasta mediados de los años setenta, se vió sustentado en la dinámica impuesta por un sector industrial concentrado en la atención -casi excluyente- de la demanda interna, queda claramente reflejado en el propio desempeño sectorial. Basta contrastar la caída del producto durante el período (-2,6% anual acumulativo) con el ritmo de crecimiento que registró en las décadas precedentes (1950-60: 4,1%; 1960-70: 5,6% y 1970-80: 1,6%) para aprehender la intensidad del fenómeno.

El marco recesivo y la inestabilidad manifiesta del sector que se remontan, en realidad, a mediados de los años setenta, están reflejando la crisis del estilo de desarrollo y del modelo de industrialización sustitutivo; el dificultoso tránsito hacia la reestructuración de la economía y, en particular, del propio sector y, en ese marco, la

pérdida de su condición de eje ordenador y propulsor de la economía y de articulador de las relaciones económico-sociales.

En esa involución y en las marcadas fluctuaciones en el nivel de actividad industrial subyacen modificaciones sustantivas en la composición del producto como consecuencia de desempeños muy contrastantes entre las distintas ramas industriales. Si bien, en la mayoría de los sectores se reproduce el fenómeno constatable en el plano agregado -inestabilidad y retracción-, algunas pocas actividades manufactureras -todas productoras de bienes intermedios- registran tasas positivas de crecimiento a lo largo de la década.

Así, de desagregarse el espectro industrial a dos dígitos de la CIIU Rev. 2 (Ver Cuadro Nro. 4), las únicas divisiones en que no se constata una caída del PBI entre 1980 y 1989 son las que nuclean a los productos químicos y a las industrias metálicas básicas. En el primer caso, el producto generado en 1989 se ubica al mismo nivel que el de inicios del decenio mientras que en las industrias metálicas básicas, el nivel de actividad supera en más de un 25% al de 1980 -lo que implica un ritmo de crecimiento promedio de 2,5% anual acumulativo-.

El ejemplo de las industrias metálicas básicas es particularmente ilustrativo por cuanto se trata de un fenómeno que, con menor intensidad, se reproduce en otras divisiones industriales. En realidad, tal expansión se ha visto sustentada pura y exclusivamente, en el desempeño de la industria siderúrgica²⁰ ya que la de metales no ferrosos revela el mismo patrón de comportamiento que el observable en el plano agregado. Idénticas consideraciones merece la fabricación de productos químicos, donde el dinamismo de la industria petroquímica permitió compensar la retracción del producto generado por las restantes actividades químicas -en especial, la fabricación de productos plásticos-. Incluso, en la división que nuclea a las industrias papeleras se registra un similar sendero evolutivo sólo que, en este caso, la expansión de la actividad productora del insumo sectorial -pastas para papel- resultó insuficiente para poder compensar la caída del producto en la fabricación de productos de papel, imprenta y publicaciones.

²⁰ Ver Bisang, R., "Factores de competitividad de la siderurgia argentina", en "Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceiteras y siderúrgica en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo Nro. 32, 1989.

CUADRO 4
EVOLUCION Y COMPOSICION SECTORIAL DEL P.B.I. INDUSTRIAL. 1980-1989
(Australes a precios de 1970 e indices 1980=100)

AÑOS	SECTOR MANUFACTURERO		Aliment., bebi. y tabaco		Textil., confec y cuero		Madera y muebles		Papel, impre. y publicacio.		Productos quimicos		Minerales no metálicos		Indust. metálic básicas		Prod. met., maq. y equipos		Otras manu- facturas	
	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100	Aust. a ps. 1970	Indice 80=100
1980	2465.5	100.0	535.9	100.0	246.0	100.0	44.6	100.0	122.4	100.0	364.9	100.0	132.9	100.0	136.8	100.0	711.9	100.0	170.2	100.0
1981	2089.2	84.7	514.8	96.1	196.5	79.9	38.8	87.0	100.2	81.9	338.0	92.7	109.5	82.4	119.1	87.1	528.7	74.3	143.3	84.2
1982	1974.4	80.1	467.5	87.2	194.5	79.1	32.9	73.8	105.7	86.4	333.7	91.4	99.4	74.8	133.8	97.8	470.9	66.1	136.0	79.9
1983	2170.1	88.0	491.8	91.8	218.8	88.9	31.5	70.6	113.1	92.4	367.8	100.8	111.0	83.5	142.5	104.2	544.0	76.4	149.8	88.0
1984	2255.9	91.5	529.3	98.8	224.3	91.2	29.4	65.9	114.3	93.4	387.0	106.1	102.9	77.4	137.6	100.6	575.6	80.9	155.5	91.4
1985	2039.7	82.7	529.4	98.8	174.4	70.9	25.2	56.5	110.5	90.3	364.8	100.0	80.0	60.2	128.4	93.9	486.3	68.3	140.6	82.6
1986	2286.4	92.7	576.0	107.5	212.7	86.5	29.9	67.0	115.9	94.7	398.2	109.1	98.0	73.7	144.6	105.7	553.0	77.7	158.1	92.9
1987	2272.8	92.2	553.3	103.2	196.7	80.0	30.2	67.7	111.1	90.8	388.7	106.5	107.3	80.7	164.6	120.3	564.6	79.3	156.4	91.9
1988	2115.2	85.8	501.5	93.6	191.6	77.9	24.1	54.0	106.0	86.6	389.3	106.7	99.3	74.7	172.4	126.0	484.5	68.1	146.5	85.9
1989	1952.9	79.2	504.9	94.2	189.9	77.2	22.6	50.7	101.7	83.1	364.9	100.0	82.7	62.2	171.8	125.6	379.1	53.3	135.3	79.5
t.a.a.*	-2,6 %		-0,7 %		-2,9 %		-7,3 %		-2,0 %		-		-5,1 %		2,5 %		- 6,8 %		- 2,5 %	

NOTA (*): Tasa anual acumulativa promedio

FUENTE: Elaboración propia en base a información del Banco Central de la República Argentina.

En otras palabras, las excepciones al desempeño recesivo de la industria quedan circunscriptas a un reducido núcleo de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que denotan ciertos denominadores comunes de particular significación. En primer lugar, en todos los casos, asume un papel decisivo la maduración -durante el decenio- de algunos grandes proyectos de inversión cuya formulación original se remonta a principios de los años setenta, en el marco de la propia dinámica sustitutiva. En segundo lugar, se trata, en la generalidad de los casos, de industrias de procesos, productoras de insumos intermedios, que ante las dificultades implícitas en el ajuste de sus niveles de producción han encontrado en los mercados externos la respectiva respuesta anticíclica ante la estrechez de la demanda interna²¹. En tercer lugar, la expansión de la producción y de las exportaciones es explicada por un muy reducido número de grandes plantas, cuyo capital es controlado por unos pocos conglomerados empresarios que han internalizado los muy amplios beneficios fiscales derivados de la legislación de promoción industrial²².

Al margen de esas pocas industrias productoras de insumos, el resto del espectro industrial se halla inmerso, desde principios del decenio, en un proceso recesivo que sólo reconoce ligeros matices en cuanto a la intensidad que asume en las diversas ramas de actividad. En dicho marco, el fenómeno más significativo -cuantitativa y cualitativamente- es la profunda contracción de las industrias productoras de maquinaria y equipos. En efecto, el producto generado por las mismas en 1989 se ubica apenas por encima de la mitad (53,3%) del registrado a inicios de la década -equivale al 51,7% y al 46,1% de los correspondientes a 1974 y 1977, respectivamente- y supone un decrecimiento promedio que se eleva a -6,8% anual acumulativo. Por otro lado, tal retracción explica, por sí sola, casi las dos terceras partes (64,9%) de la caída registrada en el nivel global de actividad industrial entre 1980 y 1989; al tiempo que su aporte al producto sectorial se redujo, en idéntico período, de 28,9% a 19,4%, respectivamente. Las magnitudes involucradas implican, sin duda, una mutación radical y regresiva en la

²¹ Ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Exportación de manufacturas y desarrollo industrial. Dos estudios sobre el caso argentino (1973-1984)", Documento de Trabajo Nro. 22, julio de 1986.

²² Ver Azpiazu, D. y Basualdo E.M., "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina", Editorial Cántaro, Buenos Aires, 1989.

estructura productiva de la industria local²³.

Esta involución sectorial atribuible, en gran medida, al propio comportamiento de la formación de capital²⁴ se ve reflejada, también, en la pérdida de participación de tales industrias en las exportaciones de manufacturas²⁵. Mientras en las ramas productoras de insumos intermedios, los mercados externos emergen como la alternativa anticíclica por excelencia, en el caso de las industrias metalmeccánicas, la crisis tecno-productiva local alcanza tal intensidad -desaparición de firmas, destrucción de procesos madurativos, desmantelamiento de equipos de Investigación y Desarrollo, distanciamiento creciente de la frontera tecnológica, etc.²⁶- que trajo aparejada la pérdida de mercados de exportación. En otras palabras, la prolongada y profunda crisis -productiva y tecnológica- de las industrias productoras de maquinaria y equipos tiende a convertirse, junto a la caída de la inversión productiva, en los condicionantes más serios -cuando no insalvables- ante toda posibilidad de reactivación económica.

La irregularidad, enmarcada en un decreciente nivel de actividad, es el elemento común que caracteriza el desempeño, durante el decenio, de las restantes divisiones industriales; entre las que se incluyen algunas productoras, predominantemente de bienes intermedios (Minerales no metálicos y Madera y muebles), muy vinculadas al complejo de la construcción y, otras productoras mayoritariamente de bienes de consumo no durables (Alimentos, bebidas y tabaco y, Textiles, confecciones y cuero). En el primer caso, la elaboración de Minerales no metálicos se contrajo, al cabo del período, casi un 40% o, en otras palabras, a un ritmo promedio de -5,1% anual acumulativo, alcanzando a explicar más del 10% del decrecimiento global del P.B.I. industrial. Por su parte, la

²³ Nochteff, H., "Reestructuración industrial en la Argentina. Explorando lo sucedido desde mediados de los setenta", Revista Desarrollo Económico, Nro. 123, vol 31, octubre-diciembre 1991.

²⁴ Asimismo, las ligeras recuperaciones del producto sectorial registradas en los bienios 1983-84 y 1986-87 resultan coincidentes con la evolución de la inversión bruta en equipo durable de producción.

²⁵ Ver, Azpiazu, D. y Kosacoff, B., "Exportaciones e industrialización en la Argentina", Revista de la CEPAL, Nro. 36, Santiago de Chile, diciembre 1988.

²⁶ Ver Katz, J. y colaboradores, "Desarrollo y crisis de la capacidad tecnológica latinoamericana. El caso de la industria metalmeccánica", BID/CEPAL/CIID/PNUD, Buenos Aires, 1986

industria maderera es la división que registra la mayor retracción, a punto tal que el producto generado en 1989 representa poco más de la mitad (50,7%) del de inicios del decenio e implica una caída promedio de -7,3% anual acumulativa. En ambos casos se trata de industrias altamente dependientes de la actividad de la construcción que fue uno de los sectores más castigados por la recesión de los años ochenta (el producto en 1989 no alcanza a representar la tercera parte del generado en 1980).

Por último, el desempeño de las industrias alimenticias (el producto decayó 0,7% anual acumulativo) y textiles (la caída equivale a 1,9% anual acumulativo) tiende a corresponderse -aunque con distinta intensidad- con la evolución del consumo total de la economía que, al igual que aquéllas, sólo registra ligeras reactivaciones en los años 1983, 1984 y 1986.

Las consideraciones precedentes referidas a la evolución de la formación del capital y del P.B.I. industrial resultan suficientemente ilustrativas de una profunda crisis de la economía argentina y, en particular, de su sector manufacturero que, si bien tienden a reflejar las vicisitudes propias de todo proceso de reestructuración, alcanza una de sus expresiones más notorias en la involución de la acumulación de capital productivo.

Sin embargo, en el marco de esta prolongada crisis se están operando una serie de mutaciones transcendentales en términos de la reestructuración de la economía y de la industria así como, fundamentalmente, en cuanto a la maduración de un patrón de acumulación que pase a ocupar el papel hegemónico que hasta mediados de los años setenta asumiera el modelo sustitutivo. Muy probablemente, la intensidad de la propia crisis es la que remite a un segundo plano a tales transformaciones estructurales, a pesar de que será sobre la base de éstas últimas que se irá delineando el desenvolvimiento futuro de la economía nacional. En tal sentido, tan o más importante que la caracterización e interpretación de la crisis es la reflexión en torno a, por ejemplo, las peculiaridades y la significación real de tales modificaciones, la identificación de -por lo menos, parte de- las crecientes heterogeneidades estructurales que revela la economía argentina, sus características en términos de sectores y agentes económicos involucrados, la orientación de la inversión y sus implicancias en cuanto a las relaciones capital/producto y capital/empleo, etc. En dicho marco, el tema de la formación de

capital ocupa un papel protagónico dado que, por un lado, implica un corte transversal decisivo y, por otro, por asumir una importancia fundamental en la posible maduración de un nuevo modelo o estilo de acumulación.

II. EVOLUCION Y PERFIL ESTRUCTURAL DE LA INVERSION EN LA INDUSTRIA.

II.1. Introducción

Como se señaló en el capítulo anterior, la base de información que sustenta el presente estudio surge de integrar las respuestas a la encuesta proporcionadas por 591 empresas industriales que, por las propias características del padrón confeccionado originalmente²⁷, involucran al conjunto de las grandes firmas del sector, a los principales complejos empresarios que operan en el mismo, a los mayores exportadores de manufacturas, a quienes concentraron los mayores beneficios de los regímenes de promoción a la inversión industrial en los últimos años; en síntesis, a la cúpula empresaria industrial y a las firmas más activas en términos de la formación de capital en el sector.

En tal sentido, el subconjunto de firmas relevado garantiza la representatividad y significación agregada de la información, aún cuando ello no supone un idéntico grado de "representatividad" en cuanto a la configuración estructural del sector industrial en la Argentina. En otras palabras, la información captada no es estadísticamente expandible al conjunto del sector, ni tiene una homogénea cobertura espacial y sectorial así como, seguramente, subestima la presencia de las pequeñas y medianas empresas en la inversión en el sector pero ello se ve más que compensado -analíticamente- por su nivel de cobertura en términos de las magnitudes comprometidas en el proceso de formación de capital. De todas maneras, dada la inexistencia de información global sobre la inversión en el sector, ello no puede ser cuantificado ni, por tanto, constatado fehacientemente. Sin embargo, si se consideran y jerarquizan algunas de las características más sobresalientes de la formación de capital en los años ochenta -marcada concentración en unos pocos y grandes agentes económicos, escasa implantación de nuevas plantas de mediana o gran dimensión, focalización en ciertas industrias específicas, etc.- puede presumirse que la información relevada involucra una proporción altamente significativa del total de la inversión en el sector manufacturero²⁸.

²⁷ Ver Anexo I.

²⁸ Muy posiblemente, tal proporción se ubique en torno al 80% del total invertido en el período que cubre la encuesta (1983 a 1988).

Reconocidas esas limitaciones insalvables para calcular la representatividad real de las firmas encuestadas en términos de su aporte a la inversión en el sector, cabe la posibilidad de estimar la significación que asumen en relación a otras variables económicas relevantes²⁹. Ello coadyuva a caracterizar y delimitar la importancia de ese conjunto de empresas posibilitando, a la vez, una interpretación fidedigna de los resultados derivados del estudio específico de la información recabada en la encuesta.

II.2. La inversión industrial en el sexenio 1983-1988

En el sexenio 1983-1988, el universo de empresas encuestadas (591) realizó inversiones por un total próximo a los diez mil millones de dólares, lo que implica, en promedio, una canalización de recursos ligeramente superior a 1.600 millones de dólares al año (Cuadro Nro. 5).

Ese nivel promedio de inversión anual representa apenas el 5,6% del monto total de las ventas que realizó ese mismo conjunto de firmas en 1988 -de circunscribir la relación a éste último año, tal proporción se eleva al 6,7%³⁰-. En otras palabras, las empresas informantes sólo han canalizado hacia la formación y reproducción del capital fijo poco más de la vigésima parte del total de los recursos obtenidos como producto de su operatoria comercial. De allí se infiere que en el ámbito de la cúpula empresaria industrial se reproduce el mismo fenómeno que en el plano macroeconómico: el escaso nivel de inversión industrial.

De confrontarse el sendero evolutivo de la formación de capital relevada en la encuesta (Cuadro Nro. 5) con el correspondiente al total de la inversión fija en el país (Cuadro Nro. 1), se constatan ligeras disimilitudes. Si bien, ambas series revelan un mismo patrón de comportamiento en los años 1985 (caída, tanto a nivel agregado -11,7%- como para el conjunto de las firmas informantes -10,7%-) y en 1986/87 (crecimiento, en ambos casos), en los años 1984 y 1988, el incremento de los recursos canalizados a la inversión por parte de las empresas encuestadas se inscribe en un marco

²⁹ Ver Aspectos Metodológicos.

³⁰ Las ventas realizadas en 1988 por el conjunto de las firmas equivale a aproximadamente 28.725 millones de dólares.

global caracterizado por la contracción de la inversión bruta interna fija³¹. De allí que, en principio, pueda afirmarse que las firmas encuestadas han asumido, en los últimos años, un papel activo en el señalado proceso de centralización de la formación de capital.

CUADRO 5
EVOLUCION Y COMPOSICION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA ARGENTINA. 1983-1988
(en miles de dólares, índices 1983=100 y cantidad de empresas)

AÑOS	MAQUINARIA Y EQUIPO		CONSTRUCCIONES		REPARA. Y MANTENIMIENTO		TOTAL	
	Miles dólares (cant empr)	Indice 1983=100						
1983	695755.1 (501)	100.0	237804.4 (332)	100.0	134775.0 (266)	100.0	1068335.5 (537)	100.0
1984	884356.2 (513)	127.1	415891.7 (353)	174.9	278241.8 (273)	206.4	1578488.7 (550)	147.8
1985	708934.3 (515)	101.9	461588.6 (342)	194.1	238338.2 (278)	176.8	1408861.1 (550)	131.9
1986	735355.1 (528)	105.7	618161.1 (355)	259.9	282339.8 (281)	209.5	1635857.0 (560)	153.1
1987	1063445.4 (533)	152.8	550367.7 (343)	231.4	308230.7 (279)	228.7	1922043.9 (557)	179.9
1988	1075484.1 (512)	154.6	536916.7 (325)	225.8	315436.5 (276)	234.0	1927837.4 (546)	180.5
TOTAL	5163330.2 (567)		2820730.2 (470)		1556498.9 (311)		9541423.5 (574)	

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

³¹ El ejemplo más contrastante es el que ofrece el año 1984, en el que la inversión de las firmas encuestadas se incrementa casi un 50%. En realidad, atento a los niveles y a la composición de la inversión en el período 1984 a 1988, es muy probable que la información correspondiente a 1983 subestime las magnitudes invertidas en dicho año, en especial en materia de "reparación y mantenimiento" y en "construcciones". En ambos casos, los valores estimados por las empresas informantes se ubican por debajo de la mitad de los niveles promedio de los años restantes de la serie (Ver Cuadro Nro. 5); fenómeno que no se manifiesta en lo relativo a la inversión en "maquinaria y equipos".

Circunscribiendo el análisis a la información presentada en el Cuadro Nro. 5 cabe referirse a otros dos temas: la propensión a invertir por parte de las firmas relevadas y la composición de las inversiones realizadas en el sexenio.

Del total de empresas encuestadas (591) apenas 17 (2,9%) firmas no realizaron inversiones en ninguno de los años bajo análisis³², al tiempo que es en 1986 - año en el que el "clima de inversión" se vió relativamente favorecido por los primeros resultados del Plan Austral- cuando se registra el mayor número de firmas (560, el 94,8% del total) que canalizaron recursos hacia la formación de capital en el sector.

Por su parte, la composición de las inversiones realizadas durante el sexenio indica que la adquisición de maquinaria y equipos emerge como el rubro de mayor significación relativa (54,1% del total acumulado), con niveles anuales que fluctúan desde alrededor de 700 millones de dólares a poco más de mil millones de dólares. Asimismo, cabe hacer notar que en todos los años de la serie más de quinientas de las empresas encuestadas incorporaron maquinaria y equipos a sus acervos de capital.

El segundo rubro en importancia es el de "construcciones" que al cabo del sexenio concentra el 29,6% del total de la inversión. En éste caso, de excluirse el año 1983, los recursos asignados anualmente oscilan entre 400 y 600 millones de dólares. Por último, el rubro "reparación y mantenimiento" explica el 16,3% de la formación de capital en el sexenio, al tiempo que los montos invertidos anualmente (por alrededor de 280 empresas) se ubican en torno a los 240/320 millones de dólares.

Este último componente de la inversión es el que revela una mayor estabilidad en su incidencia relativa a lo largo del sexenio (en torno al 16-17%). En el caso de los otros dos rubros se manifiestan comportamientos contrastantes entre 1983 y 1986, por un lado y en el bienio 1987/88, por otro. En el primer subperíodo, decrece sistemáticamente la participación relativa de las inversiones en maquinaria y equipos al tiempo que se incrementa en forma persistente, la asignación de recursos a la construcción. En el último bienio se revierten ambos sesgos evolutivos a partir de una

³² Ello implica que en el sexenio bajo análisis la inversión media por empresa asciende a 16,6 millones de dólares o, en promedio anual, a 2,8 millones de dólares por firma.

creciente participación de las inversiones en equipamiento y una caída casi equivalente en la incidencia de las construcciones (Ver Anexo, Cuadro Nro. 1.A.)

El año 1987 emerge, en tal sentido, como el punto de ruptura de las tendencias prevaecientes hasta allí. Ello se ve claramente reflejado al confrontar, por ejemplo, el ritmo de crecimiento de la inversión total (17,5%) con el que registra la adquisición de maquinaria y equipos (44,6%). Asimismo, cabe resaltar que esa notable expansión de las inversiones en equipamiento se ve sustentada en gran medida, en el dinamismo de las adquisiciones de maquinaria y equipos importados que, en dicho año se incrementan un 74,4%³³ -respecto a un 28,3% en las correspondientes a equipos nacionales-.

Este último comentario remite al análisis de la composición de las inversiones en maquinaria y equipos, más precisamente a la distinción entre aquéllas asociadas a la adquisición de equipamiento de fabricación local y las correspondientes a la importación de equipos. La información presentada en el Cuadro Nro. 6 permite comprobar que las primeras fluctúan entre un valor mínimo de 320 millones de dólares (1983) y un máximo de 550 millones de dólares (1988), montos derivados de la asignación de recursos por parte de 450 a casi 480 empresas en cada año. Por su parte, la cantidad de firmas que anualmente recurrieron a la importación de equipos es muy inferior a aquélla (oscila entre poco menos de 220 y 270 empresas), mientras que los valores de inversión involucrados varían entre 280 millones de u\$s (1986) y 500 millones de dólares (1988).

De considerar la evolución de ambas variables durante el sexenio surge que la inversión en equipos nacionales se incrementó un 71,1%, proporción muy superior a la correspondiente al equipamiento importado -41,8%- . Más allá de éste resultado agregado, es posible constatar la presencia de dos tendencias claramente diferenciadas que reproducen, en buena medida, el fenómeno señalado en lo relativo a los cambios en la composición de la inversión total: el cuatrienio 1983/86, por un lado y, el bienio 1987/88, por otro. En el primero de esos subperíodos, decae sistemáticamente la

³³ En ese mismo año el total de las importaciones de bienes de capital del país también se incrementó significativamente (57,5%). Ver, Bezchinsky, G., "Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década del ochenta", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo Nro. 41, Agosto 1991.

incidencia de las adquisiciones de equipamiento importado -de poco más de la mitad del total a menos del 40%³⁴-. Tal tendencia se revierte a partir de 1987 y la participación de las importaciones de equipamiento se estabiliza, en el último bienio bajo análisis, en torno a poco menos de la mitad -46/47%- del total de las inversiones en maquinaria y equipos.

CUADRO 6
INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPOS EN LA INDUSTRIA. EVOLUCION Y COMPOSICION SEGUN ORIGEN. 1983-1988
(miles de dólares, índices 1983=100 y valores absolutos)

AÑOS	TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS		MAQUINARIA Y EQUIPO NACIONAL		MAQUINARIA Y EQUIPO IMPORTADO		SIN ESPECIFICAR ORIGEN	
	Miles dólares (cant empres)	Indice 1983-100	Miles dólares (cant empres)	Indice 1983-100	Miles dólares (cant empres)	Indice 1983-100	Miles dólares (cant empres)	Indice 1983=100
1983	695755.1 (501)	100.0	323863.8 (450)	100.0	353501.3 (217)	100.0	18390.0 (22)	100.0
1984	884356.2 (513)	127.1	455221.8 (465)	140.6	415728.4 (227)	117.6	13352.0 (23)	72.6
1985	708934.3 (515)	101.9	382603.9 (463)	118.1	290846.4 (243)	82.3	35484.0 (22)	193.0
1986	735355.1 (528)	105.7	427746.3 (473)	132.1	283857.8 (257)	80.3	23751.0 (21)	129.2
1987	1063445.4 (533)	152.8	548739.0 (477)	169.4	494989.4 (266)	140.0	19717.0 (22)	107.2
1988	1075484.1 (512)	154.6	554186.3 (471)	171.1	501103.9 (266)	141.8	20194.0 (19)	109.8
TOTAL (%)	5163330.2 (567)		2692361.1 52.1		2340081.2 45.3		130888.0 2.6	

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Muy difícilmente, la intensidad de las mutaciones verificadas a partir de 1987 y, en especial, la mayor propensión a la importación de bienes de capital puedan ser asignadas a una única razón explicativa. No obstante ello, es indudable el papel

³⁴ Ello podría, en parte, estar asociado a la relativa sobreinversión en equipamiento importado de principios del decenio, a favor del creciente retraso de la paridad cambiaria.

protagónico que le correspondió al Decreto 515/87³⁵, por el que se alentó la incorporación de "modernas tecnologías" por parte de la industria, a partir de la importación de bienes de capital exenta del pago de aranceles.

En síntesis, la evolución y composición de la formación de capital en la industria realizada entre 1983 y 1988 por el conjunto de las empresas informantes muestra, como sus rasgos más destacados:

- . la escasa canalización de recursos hacia la inversión, a punto que, en promedio, sólo llegan a representar poco más de la vigésima parte de sus ventas totales;
- . un sesgo evolutivo relativamente asimilable al que registra la inversión bruta interna fija, sólo que en algunos de los años de retracción de ésta última (como en 1984 y en 1988) se verifica un crecimiento en la formación de capital de las empresas encuestadas (con sus consiguientes implicancias en cuanto a la presencia activa de éstas firmas en el proceso de centralización de la inversión industrial);
- . un predominio nítido de firmas que, más allá de las magnitudes involucradas, realizaron algún tipo de inversión en la industria durante el sexenio;
- . un cambio sustantivo en las tendencias evidenciadas en la composición de la inversión a partir de 1987, año en el que se incrementa sustancialmente la participación de las adquisiciones de maquinaria y equipos y, en especial, la de aquéllas de origen importado.

II.3. La orientación sectorial de la inversión industrial.

Uno de los aspectos más importantes en todo estudio sobre la

³⁵ Si bien, en ese año, aún persistían ciertas expectativas favorables respecto a la evolución futura de la economía, esa mayor propensión empresaria por importar bienes de capital -que persiste en 1988- se manifestaba en un contexto caracterizado por la inexistencia de rezago cambiario así como de alteraciones radicales en los aranceles a la importación que pudieran haber contribuido a explicar ese creciente interés por el equipamiento de origen importado.

acumulación de capital es, sin duda, el de las formas que adopta su orientación sectorial.

En éste caso, el análisis se centra en la información proporcionada por las firmas respecto a la orientación sectorial de las inversiones que realizaron durante el sexenio. A tal fin, en el Cuadro Nro. 7, se presenta la distribución, entre las distintas divisiones industriales³⁸ (dos dígitos de la C.I.I.U. Rev. 2), de la formación de capital de las empresas informantes.

CUADRO 7
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION ACUMULADA EN ACTIVOS FIJOS
EN LA INDUSTRIA EN EL SEXENIO 1983-88
(cantidades absolutas, porcentajes, miles de dólares e índices)

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	EMPRESAS		INVER ACUMUL 1983-88		INVERSION MEDIA	
	Canti.:	%	Miles dólares :	%	Miles dólares :	Ind.tot=100
Aliment., bebidas y tabaco	104	17.6	1190898.2	12.5	11450.9	70.9
Textiles, confec. y cueros	68	11.5	360191.9	3.8	5296.9	32.8
Madera y muebles	6	1.0	30999.0	0.3	5166.5	32.0
Papel, imprenta y publicac.	26	4.4	609564.1	6.4	23444.8	145.2
Productos químicos	148	25.1	4425773.5	46.4	29903.9	185.2
Minerales no metálicos	22	3.7	294971.0	3.1	13407.8	83.0
Industrias metálic.básicas	22	3.7	1301401.6	13.6	59154.6	366.4
Prod metálic., maq y equipos	172	29.1	1161953.3	12.2	6755.5	41.8
Otras manufac.y construcc. industriales	6	1.0	165671.0	1.7	27611.8	171.0
Sin inversión	17	2.9				
TOTAL	591	100.0	9541423.6	100.0	182192.7	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

³⁸ En la división "Otras manufacturas" se incluye, también, la información proporcionada por empresas dedicadas, preponderantemente, a obras de "Construcción industrial".

Si bien la inexistencia de información relativa al acervo de capital acumulado en las distintas industrias impide apreciar y calificar, en su justa dimensión, la significación real de la inversión del sexenio, la distribución resultante es un indicador valioso de la orientación general de las transformaciones en el perfil productivo y de las mutaciones estructurales implícitas. De allí, la importancia de evaluar y describir las características generales que revela la conformación sectorial de las inversiones realizadas en la industria en los últimos años.

De acuerdo con los montos de inversión acumulada, la principal actividad receptora es la industria elaboradora de productos químicos, hacia donde se canalizaron casi 4.500 millones de dólares, lo que alcanza a representar cerca de la mitad (46,4%) del total de la inversión en el sexenio.

Tal formación de capital se deriva de los recursos asignados por 148 firmas (poco más de la cuarta parte del total), lo que implica que la inversión media por empresa asciende a 29,9 millones de dólares. En éste último plano cabe señalar que ese valor promedio supera en más de un 50% al correspondiente a nivel agregado, resultando inferior sólo con respecto al de las Industrias Metálicas Básicas (esencialmente, la siderurgia) donde apenas 22 empresas invirtieron en el sexenio por más de 1.300 millones de dólares.

De los comentarios precedentes se infiere el peso decisivo de éstas dos industrias productoras de bienes intermedios que, de conjunto, concentran más del 60% de la inversión realizada en el sexenio³⁷. Este resultado tiende a replicar los derivados de otras investigaciones relativas a la orientación de la acumulación de capital en la industria³⁸ en las que también se constata ese predominio nítido de los sectores productores de insumos de uso difundido.

Por otro lado, cabe hacer notar que, como se señaló en el Capítulo I, las

³⁷ Esa participación conjunta muestra una relativa estabilidad en todos los años de la serie, fluctuando entre un máximo de 65,2% en 1983 y un mínimo de 55,9% en 1985 (Ver Cuadro Anexo A.2.).

³⁸ Ver, entre otros, Azpiazu, D., "La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura Industrial, 1974-1987", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo Nro. 27, 1988.

dos divisiones industriales de referencia (químicas y metálicas básicas) son las únicas en las que no se registra una contracción del nivel de actividad entre 1980 y 1989. De allí que, atendiendo al proceso de maduración plena de las inversiones realizadas en los últimos años, es previsible suponer la profundización de las transformaciones estructurales del perfil productivo de la industria, asociadas a la gravitación creciente de las industrias productoras de bienes intermedios, en general y, de esas dos ramas, en particular.

Con exclusión de las industrias químicas y las metálicas básicas, en sólo otras dos divisiones, la industria alimenticia y las metalmeccánicas, las inversiones efectuadas en el sexenio resultan superiores a los 1.000 millones de dólares (y, por tanto, al 10% del total). A pesar que, en términos agregados, ambas industrias se han venido desarrollando en un marco recesivo, las crecientes heterogeneidades estructurales que caracterizan a la industria argentina se manifiestan, también, bajo diversas formas, en el interior de estas divisiones industriales. En efecto, en el primer caso, se conjugan dos fenómenos. Por un lado, como el más significativo, la creciente inserción internacional de algunas actividades elaboradoras de productos primarios -aceites vegetales, pesca- que ha alentado la formación de capital en sectores no afectados, mayormente, por la retracción generalizada del mercado interno. Por otro lado, se manifiesta (Ver Cuadro Anexo A.3.) una escasa participación relativa de las inversiones en maquinaria y equipos (menos del 50% del total) y la asignación de una importante masa de recursos a la reparación y mantenimiento del acervo de capital fijo (más de la cuarta parte del total). En otras palabras, la acumulación de capital en la industria alimenticia revela una cierta polarización entre aquéllas ramas y/o empresas volcadas a la atención de la demanda externa, que concentran la mayor parte de las inversiones en equipos realizadas en los últimos años y un subconjunto mayoritario de actividades y firmas dependientes de la evolución del mercado interno que, en general, se han limitado a mantener y/o reparar sus equipos de producción.

Distinto es el ejemplo que ofrece la formación de capital en la división que nuclea a las industrias metalmeccánicas en las que más del 70% ha estado destinado

a la adquisición de maquinaria y equipos³⁹ al tiempo que los recursos asignados a reparación y mantenimiento representan apenas el 7,5% del total.

Esta presencia decisiva de las inversiones en equipamiento no permite inferir que las industrias metalmecánicas se encuentren insertas en un proceso de renovación tecnológica y de incorporación generalizada de nuevos equipos y de progreso técnico. Por el contrario, tales inversiones se focalizan en unas muy pocas actividades (esencialmente, el complejo automotor) mientras que resulta prácticamente marginal la formación de capital en las restantes ramas que conforman la división.

Asimismo debe tenerse en cuenta que es en el caso de las industrias metalmecánicas donde se concentra el mayor número de empresas informantes (casi la tercera parte del total). De allí que esa acumulación agregada de capital superior a los mil millones de dólares supone, en realidad, una inversión media por firma de poco más de seis millones de dólares, uno de los niveles más bajos junto a los resultantes en los casos de la industria textil y la maderera.

Un enfoque complementario del precedente, respecto a la distribución sectorial de la inversión acumulada en el sexenio 1983-88 es aquel que se estructura a partir de la significación que asumen las distintas ramas industriales (cinco dígitos de la CIIU Rev. 2). En este plano, queda claramente de manifiesto una de las características sobresalientes de los resultados del relevamiento: la orientación de la mayor parte de la formación de capital hacia un número muy reducido de ramas de actividad.

En efecto, en apenas cinco industrias (refinerías de petróleo, siderurgia, sustancias químicas básicas, automotriz y pastas celulósicas), se concentra más de la mitad de la inversión acumulada del sexenio (55,8%), proporción que se eleva a más de las dos terceras partes del total de considerarse sólo diez de las 172 ramas que conforman el espectro sectorial (Ver Cuadro Nro. 8).

³⁹ Los valores involucrados superan los 800 millones de dólares, convirtiéndose en la segunda división industrial -después de la química- en orden a los montos asignados a la adquisición de equipamiento.

CUADRO 8
 INVERSION ACUMULADA EN ACTIVOS DE LA INDUSTRIA ENTRE 1983 Y 1988
 PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD
 (miles de dólares y porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES	INVERSION ACUMULADA 1983-88	
	Miles dólares	%
Refinerías de petróleo	2306910	24.3
Industria siderúrgica	1158694	12.2
Fabric. sust. quím. industr. básicas	1010541	10.6
Industria automotriz	455836	4.8
Fabricación pastas celulósicas	368585	3.9
CINCO PRINCIPALES RAMAS	5300566	55.8
Industria de aceites vegetales	313619	3.4
Fabric. fibras artific. y sintét.	232442	2.5
Fabr. prod. químicos no clasificados	190898	2.0
Construcciones industriales	164716	1.7
Industria láctea	163123	1.7
DIEZ PRINCIPALES RAMAS	6365364	67.1

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

De circunscribir el análisis al subconjunto de las cinco principales ramas se manifiesta nitidamente el predominio de las industrias productoras de bienes intermedios (cuatro de las cinco ramas concentran más del 90% de la inversión agregada representando, a la vez, más de la mitad del total de la formación de capital del sexenio),

entre las que cabe diferenciar dos distintos fenómenos. Por un lado, la industria siderúrgica, la petroquímica y la productora de pastas celulósicas donde gran parte de la formación de capital es explicada por la maduración de unos pocos grandes proyectos de inversión (Siderca y Acindar, las plantas satélites del polo petroquímico de Bahía Blanca, Celulosa Puerto Piray -sólo parcialmente-), cuyas formulaciones originales se remontan, en la generalidad de los casos, a los inicios del decenio de los años setenta. Por su parte, en el caso de las refinerías de petróleo, las inversiones en redes de distribución, en las áreas de seguridad industrial y en la incorporación de sistemas automatizados de control de calidad concentran una proporción mayoritaria de los 2.300 millones de dólares⁴⁰ invertidos en el sexenio 1983-1988.

La industria automotriz es la única rama no productora de insumos intermedios que integra el grupo de las cinco principales actividades receptoras de inversiones en el período 1983 a 1988 (el monto acumulado supera los 450 millones de dólares). A diferencia de los ejemplos anteriores, esta formación de capital resulta contemporánea a una de las crisis más profundas del sector. A pesar de ello, las inversiones requeridas para el lanzamiento de algunos nuevos modelos alcanzan la magnitud suficiente como para explicar esa posición privilegiada en el ámbito de la acumulación de capital en la industria.

De integrarse al análisis las otras cinco ramas que junto a aquéllas configuran la élite sectorial en materia de inversiones se manifiesta una mayor diversificación en cuanto al tipo de actividades involucradas. En efecto, éste último subconjunto incluye sólo dos ramas productoras de bienes de uso intermedio, otras dos industrias productoras de bienes de consumo no durable (aceites vegetales -con una marcada orientación exportadora- y lácteos) y, por último, el sector de Construcciones Industriales⁴¹.

⁴⁰ Cabe hacer notar que, en algunos casos, la información proporcionada por las empresas refinadoras de petróleo no permite diferenciar con precisión las inversiones que se canalizaron estrictamente hacia el ámbito industrial, en tanto algunos de los registros contables incluyen, también, parte de los recursos orientados hacia la actividad extractiva. De allí que, muy probablemente, se registre una cierta sobreestimación de la formación de capital en la actividad manufacturera de las empresas refinadoras de petróleo.

⁴¹ Si bien tal actividad excede el área estricta de las industrias manufactureras, se ha considerado oportuno integrar a la encuesta a las principales firmas del sector.

Sin duda, el fenómeno más significativo de la distribución sectorial de la inversión es su elevado grado de concentración en unas pocas actividades. Dicho fenómeno no es una simple resultante matemática sino que, en cada uno de los años de la serie se constata (Ver Cuadro Anexo A.4.) una relativa estabilidad en la participación de las diez principales ramas en la respectiva inversión anual (fluctúa entre un máximo de 71,0% y un mínimo de 65.8%) y, por otro lado, que en todos los años, con ligeros cambios en su ordenamiento final, el liderazgo es ejercido por casi las mismas ramas de actividad.

II.4. La inversión industrial y el tamaño de las empresas

El objetivo de ésta sección es el de analizar el grado de asociación existente entre el nivel de acumulación de capital en la industria y el respectivo "tamaño" de las empresas inversoras encuestadas. Al respecto, además de los indicadores tradicionales de diferenciación entre distintos "tamaños" (personal ocupado, monto de ventas) se incorporó otro adicional a partir de la consideración de los montos invertidos en el sexenio por cada una de las empresas. En éste último caso, en el que resulta obvia la asociación entre el "tamaño" de las firmas y la inversión, interesa evaluar el nivel de concentración empresaria que subyace en la formación de capital industrial durante los últimos años.

Como se desprende de la información del Cuadro Nro. 9, cualquiera sea la variable que se considere, queda de manifiesto un elevado grado de concentración de la inversión en aquellas firmas de mayores dimensiones relativas. Así, de acuerdo al respectivo monto de ventas, las situaciones polares se presentan entre las 177 firmas (el 29,9% del total) cuya operatoria comercial no alcanza los 150 millones de Australes anuales que, invirtieron en el sexenio poco menos de seiscientos millones de dólares (el 6,3% del total) y, en el polo opuesto, apenas 44 empresas con un monto de facturación anual superior a los dos mil millones de Australes que, de conjunto, explican más de la mitad de la inversión acumulada en el sexenio (4.821,7 millones de dólares). Mientras en el primer caso la formación de capital promedio es de sólo 3,4 millones de u\$s, en el subconjunto de las mayores firmas se eleva a casi 110 millones de dólares - aproximadamente 18,6 millones de u\$s al año-.

CUADRO 9
DISTRIBUCION DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA SEGUN TAMAÑOS DE LAS EMPRESAS. 1983/88
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

ESTRATO DE TAMAÑO DE LAS FIRMAS	Empresas		Inversión Total			Inversión media p/empresa
	Cantidad	%	Miles u\$s	%	% Acumul	
SEGUN MONTO DE VENTAS 1988:						
. Menos de 150 millones de Australes	177	29.9	597429.3	6.3	6.3	3375.3
. Entre 150 y 400 millones de A	188	31.8	1005139.8	10.5	16.8	5346.5
. Entre 400 y 800 de A	108	18.3	1050502.0	11.0	27.8	9726.9
. Entre 800 y 2.000 de A	74	12.5	2066603.4	21.7	49.5	27927.1
. Mas de 2.000 millones de Australes	44	7.5	4821749.0	50.5	100.0	109585.2
SEGUN PERSONAL OCUPADO						
. Menos de 50 ocupados	28	4.7	260064.9	2.7	2.7	9288.0
. Entre 51 y 100 ocupados	36	6.1	81330.9	0.9	3.6	2259.2
. Entre 101 y 300 ocupados	197	33.3	942136.6	9.9	13.4	4782.4
. Entre 301 y 600 ocupados	159	26.9	1837634.0	19.3	32.7	11557.4
. Entre 601 y 1.500 ocupados	118	20.0	2160672.5	22.6	55.3	18310.8
. Más de 1.500 ocupados	53	9.0	4259584.9	44.6	100.0	80369.5
SEGUN INVERSION 1983-88:						
. Menos 1.000.000 dolares	162	27.4	66027.4	0.7	0.7	407.6
. Entre 1.000.001 y 3.500.000 dol.	153	25.9	326425.8	3.4	4.3	2133.5
. Entre 3.500.001 y 12.000.000 dol.	150	25.4	997631.4	10.5	13.2	6650.9
. Entre 12.000.001 y 45.000.000 dol	86	14.5	1939822.9	20.3	33.5	22556.1
. Mas de 45.000.000 de dolares	40	6.8	6211516.0	65.1	100.0	155287.9
TOTAL	591	100.0	9541423.5	100.0	100.0	16144.5

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Esta última dicotomía refleja la situación extrema, tratándose de un fenómeno que involucra al universo bajo análisis, en tanto los valores medios de formación de capital por empresa guardan estrecha correspondencia con el respectivo tamaño medio de las mismas o, en otras palabras, en términos globales, a mayores niveles de facturación anual se verifica una superior canalización de recursos hacia la formación de capital.

Ambos fenómenos, (grado de concentración de la inversión y de asociación al tamaño de las firmas⁴²) se manifiestan con menor intensidad relativa de priorizarse la diferenciación empresarial de acuerdo al personal ocupado por las mismas. En efecto, en éste caso, el subconjunto de las mayores firmas (las que emplean más de 1.500 personas) está conformado por un número superior de agentes (53) que igualmente no llegan a explicar la mitad de la inversión agregada (44,6%). En contraposición, la muy escasa cantidad de empresas que ocupan menos de cincuenta personas (apenas 28) aportan el 2,7% de la formación de capital, proporción tres veces superior⁴³ a la que les corresponde a aquéllas firmas que emplean entre 51 y 100 personas (0,9%).

Estos últimos ejemplos tienden a relativizar, en parte, la asociación existente entre tamaño (por ocupación) de las empresas y formación de capital. No obstante ello, en el plano agregado se reproduce -con ligeros matices- el elevado grado de concentración de la inversión en las firmas de mayores dimensiones, así como una cierta correspondencia entre la magnitud de los recursos orientados a la reproducción del capital y el tamaño ocupacional de las empresas.

El hecho que al considerar la variable empleo tales fenómenos asuman una menor intensidad relativa que al estratificar las firmas según sus ventas anuales responde, en última instancia, a las propias heterogeneidades estructurales de la industria,

⁴² La participación relativa de los distintos estratos en la inversión global revela una marcada estabilidad en todos los años de la serie.

⁴³ De allí que no resulte sorprendente que, a diferencia de la relativa estabilidad en la participación en la inversión, en cada uno de los años del sexenio, de los distintos estratos según monto de facturación, la configuración resultante en éste caso denota mayores discontinuidades e, incluso, ordenamientos divergentes a los correspondientes al sexenio en su conjunto.

en dónde coexisten sectores y empresas muy intensivas en mano de obra o en capital, con distintas propensiones y necesidades en cuanto a la renovación del acervo de capital así como con niveles muy disímiles de productividad. Así, industrias alimenticias como la mayoría de los frigoríficos y/o las azucareras así como parte importante de las textiles algodoneras difieren sustancialmente de, por ejemplo, la casi totalidad de las plantas petroquímicas en cuanto a las relaciones que se establecen entre los montos de facturación anual, la respectiva dotación de personal y el correspondiente proceso de formación de capital.

Más allá de las formas de asociación existente entre el tamaño de las empresas y la asignación de recursos a la inversión, el fenómeno de la focalización de la formación de capital en un escaso número de empresas se manifiesta, en toda su intensidad al estratificar las firmas según su respectivo monto de inversión en activos fijos en el período. En éste caso, en concordancia con las propias bases metodológicas que lo sustentan, queda de manifiesto un muy superior grado de polarización, a punto tal que apenas 40 empresas -menos del 7% del total- concentran casi las dos terceras partes de la inversión y, un porcentaje ligeramente superior al 20% de las firmas explica más del 85% de la formación de capital en el sexenio. Por su parte, en el polo opuesto, más de 160 empresas -el 27,4% del total- no llegan a aportar el 1% de la inversión, porcentaje que apenas supera el 4% de considerar las 315 firmas (53,3% del total) que invirtieron menos de 3,5 millones de dólares durante el sexenio 1983 a 1988.

Si bien la escasa canalización de fondos hacia la formación de capital en la industria emerge como el rasgo distintivo y característico del período, no es menos cierto que un núcleo muy acotado de firmas revela una presencia sumamente activa, asumiendo un papel protagónico en el proceso de capitalización sectorial. Mientras la mayor parte de las principales firmas industriales replican el patrón de comportamiento resultante en el plano agregado -desinterés inversor-, ese pequeño número de grandes empresas capitalizó ingentes recursos en el sector, a través de una actitud francamente "ofensiva" que conlleva no sólo la consolidación estructural de tales firmas sino, fundamentalmente, una creciente presencia sectorial. En tal sentido, la marcada polarización del perfil inversor en la industria durante el decenio de los años ochenta sugiere que la maduración plena de tales inversiones traerá aparejada, sin duda, una considerable profundización del proceso de concentración y oligopolización de la estructura industrial argentina.

II.5. La inversión industrial y la orientación exportadora de las firmas.

En los últimos años se manifiestan diversos indicios sobre el incipiente desarrollo de un nuevo modelo de acumulación que, pasando a ocupar el lugar que otrora asumiera la sustitución de importaciones, tiene en la apertura al exterior y en la creciente inserción en los mercados internacionales, uno de sus pilares fundamentales.

En función a ello adquiere particular interés indagar si la actitud ante la inversión de capital en la industria guarda algún tipo de relación y/o vinculación con, por un lado, la significación exportadora de las firmas y/o, por otro, con la "vocación" exportadora de las mismas (considerando a la gravitación de las ventas al exterior en los respectivos totales como indicador "proxy" de tal vocación)⁴⁴.

Al respecto, el Cuadro Nro. 10 permite comprobar que al igual que en lo relativo al tamaño medio de las firmas, la participación en la inversión acumulada en el sexenio tiende a corresponderse con la respectiva magnitud de las exportaciones. Mientras en un extremo, las 183 firmas que no realizan ventas al exterior sólo aportan poco más del 6% de la formación de capital -lo que implica una inversión media de 3,3 millones de u\$s-, en el polo opuesto, apenas veinte firmas, con exportaciones superiores a los 60 millones de dólares, concentran más de la mitad de la inversión agregada -en promedio, más de 240 millones de dólares por empresa-.

De allí que pueda afirmarse que, por lo menos durante buena parte del decenio de los años ochenta, la inversión industrial no sólo ha estado marcadamente concentrada en las empresas de mayor tamaño relativo -de acuerdo con los indicadores tradicionales de "tamaño"- sino, en especial, en aquéllas que también hegemonizan la dinámica exportadora del sector manufacturero.

Siempre en el ámbito de la perspectiva que brinda la presencia exportadora de las firmas locales, muy distinta es la imagen resultante al jerarquizar la

⁴⁴ Se trata, en ambos casos, de los niveles -exportaciones totales y en relación a las ventas- correspondientes a 1988 o, en otras palabras, al posicionamiento exportador de las firmas al cabo del sexenio.

propensión exportadora de las firmas -entendida como la relación entre las exportaciones y las ventas totales-, independientemente de la respectiva significación económica de sus ventas al exterior. En éste caso, no se manifiesta relación alguna entre la intensidad de la "vocación" exportadora de las empresas y su gravitación en el proceso de capitalización industrial. En efecto, las empresas que comercializan en el exterior la mayor parte de su producción (75 firmas) sólo explican el 7% de la formación de capital del período. En el extremo opuesto, las firmas que podrían ser caracterizadas como típicamente "mercado internistas" -exportan menos del 5% de su producción local- aportan más de la mitad de la acumulación de capital del sexenio.

CUADRO 10
DISTRIBUCION DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA
SEGUN "VOCACION EXPORTADORA" DE LAS EMPRESAS. 1983/1988.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

INDICADORES DE LA "VOCACION EXPORTADORA" DE LAS EMPRESAS	Empresas		Inversión Total			Inversión media p/empresa
	Cantidad	%	Miles u\$s	%	% Acumul	
MONTO DE EXPORTACIONES EN 1988:						
. Sin exportaciones	183	31.0	597429.3	6.3	6.3	3246.6
. Menos de 1 millón de dólares	171	28.9	1005139.8	10.5	16.8	5878.0
. Entre 1 y 10 millones de dólares	154	26.0	1050502.0	11.0	27.8	6821.4
. Entre 10 y 60 millones de dólares	63	10.7	2066603.4	21.7	49.5	32803.2
. Más de 60 millones de dólares	20	3.4	4821749.0	50.5	100.0	241087.4
APERTURA EXPORTADORA (exportaciones/ventas totales 1988)						
. Menos de 5,0%	345	58.4	4861459.0	51.0	51.0	14091.2
. Entre 5,1% y 25,0%	128	21.6	2258236.2	23.7	74.7	17642.5
. Entre 25,1% y 50,0%	43	7.3	1732701.0	18.1	92.8	40295.4
. Más de 50,1%	75	12.7	689027.4	7.2	100.0	9187.0
TOTAL	591	100.0	9541423.5	100.0	100.0	16144.5

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Se infiere, por tanto, la presencia de una muy contrastante actitud ante la canalización de recursos hacia la inversión por parte de, por un lado, aquéllas empresas que conforman la élite exportadora del país en el área industrial y, por otro, quienes tienen en el exterior el principal mercado de destino de su producción local. En otras palabras, también en éste campo la actitud "ofensiva" en materia de formación de

capital en el sector está íntimamente asociada al "tamaño" de las firmas, al margen del grado de apertura externa de las mismas; o, lo que es lo mismo, las principales empresas exportadoras no denotan, en general, una elevada "propensión exportadora".

II.6. La inversión industrial y los distintos tipos de estructuras empresarias.

Uno de los enfoques que despierta un mayor interés analítico es, sin duda, el relacionado con el tipo de agentes que han impulsado el proceso de formación de capital en la industria o, en otras palabras, si cabe identificar algún subconjunto específico de empresas que pudieran haber asumido un especial protagonismo en la capitalización reciente del sector manufacturero.

Al respecto se ha considerado oportuno complementar la tradicional desagregación de las firmas según el origen de la propiedad del capital de las mismas, con otra diferenciación adicional emergente de la distinción entre aquéllas firmas -tanto de capital nacional como extranjero- que forman parte, y como tal operan en el ámbito local, de algún conglomerado empresarial⁴⁵, respecto de aquéllas otras, "independientes" en el plano microeconómico, que circunscriben su actividad empresarial a -y, en- su inserción en determinadas ramas industriales.

Bajo este marco analítico, el Cuadro Nro. 11 refleja las formas que adopta la distribución de las inversiones acumuladas en la industria en el sexenio 1983 a 1988. El mismo permite comprobar el predominio agregado de las empresas de capital nacional (46,0% del total) que, a la vez, revelan los niveles más bajos de inversión media por firma (12,5 millones de u\$s de promedio de inversión total, poco más de dos millones de dólares al año).

Por su parte, las empresas transnacionales (ET) aportan poco más de la

⁴⁵ Con la adopción de éste último criterio se procura atender a uno de las características centrales que presenta el desenvolvimiento de la economía argentina en el período post-sustitutivo: la creciente significación de algunos grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero. Ver, Azpiazu, D.; Basualdo, E.M. y Khavisse, M.; "El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1986.

tercera parte de la inversión total (36,6%), proporción que supera en casi diez puntos porcentuales a la registrada en lo relativo al valor de producción industrial (26,8%) a mediados del decenio de los ochenta⁴⁶. Ello supone, en promedio, una formación de capital del orden de los 16 millones de dólares por empresa, nivel ligeramente superior al de sus similares de capital nacional.

CUADRO 11
DISTRIBUCION DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA SEGUN ORIGEN
DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL Y TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS. 1983/1988.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

INDICADORES DE TIPOLOGIAS EMPRESARIAS	Empresas		Inversión Total			Inversión media p/empresa
	Cantidad	%	Miles u\$s	%	% Acumul	
ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL						
. Empresas estatales	7	1.2	1279710.8	13.4	13.4	182815.8
. Empresas de capital extranjero	218	36.9	3491397.6	36.6	50.0	16015.6
. Empresas mixtas	14	2.4	384465.5	4.0	54.0	27461.8
. Empresas de capital nacional	352	59.5	4385849.7	46.0	100.0	12459.8
TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS						
. Grupos Económicos	119	20.1	3568899.2	37.4	37.4	29990.7
. Empresas de capital nacional independientes	246	41.6	1124128.9	11.8	49.2	4569.6
. Empresas transnacionales diversificadas y/o integradas	84	14.2	2331338.1	24.4	73.6	27754.0
. Resto de Empresas transnacionales	135	22.9	1237346.5	13.0	86.6	9165.5
. Empresas estatales	7	1.2	1279710.8	13.4	100.0	182815.8
TOTAL	591	100.0	9541423.5	100.0	100.0	16144.5

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En éste último plano, son las empresas estatales las que ejercen un nítido liderazgo sectorial, a punto tal que la inversión media resultante para las siete firmas incluídas en el relevamiento (182,8 millones de dólares) resulta más de diez veces superior a la registrada por las empresas de capital nacional y las de capital transnacional e, incluso, por la correspondiente a nivel global (16,1 millones de dólares). Esa elevada canalización de recursos de las empresas públicas hacia la inversión en la industria está

⁴⁶ De acuerdo a la información emergente del Censo Económico Nacional de 1985. Ver, al respecto, Kosacoff, B. y Azpiazu, D., "La industria argentina. Desarrollo y cambios estructurales", Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.

fuertemente influenciada por la formación de capital de la empresa petrolera estatal (Y.P.F.) que concentra más del 70% del total de la inversión generada por tal tipo de firmas.

Este último comentario remite al análisis de la configuración sectorial de la inversión industrial generada por cada una de los distintos tipos de estructuras empresarias y, en ese plano, a la posible identificación de disímiles patrones de comportamiento que pudieran estar asociados -en mayor o menor medida- al origen de la propiedad del capital de las firmas inversoras. En tal sentido, en el Cuadro Nro. 12 se presenta la respectiva distribución sectorial de la formación de capital en el sector⁴⁷.

Así, por ejemplo, en el caso de las empresas estatales y en las de capital mixto -subconjuntos que incluyen un número relativamente reducido de firmas-, el elevado nivel de concentración en unas pocas ramas industriales surge como denominador común y como principal rasgo distintivo. En efecto, en el ámbito de las empresas públicas, más del 80% del total de la inversión se orienta hacia las industrias elaboradoras de productos químicos -esencialmente, refinerías de petróleo-, mientras que casi el 95% de la formación de capital generada por las empresas de capital mixto se concentra en sólo dos actividades: productos químicos -en realidad, la industria petroquímica- y, en menor medida, el sector metalmeccánico.

En contraposición, las inversiones realizadas por las empresas de capital nacional y por las ET presentan un superior grado de diversificación sectorial, aún cuando en ambos subconjuntos, tres ramas industriales concentran casi el 70%, en el primer caso y, más del 80%, en el segundo, de los respectivos montos totales de inversión en el período.

En el ámbito de las empresas de capital nacional tal papel lo asume la industria de productos químicos -la de mayor significación relativa (38,2%), aunque con una menor incidencia relativa que la que revela en las restantes tipologías empresarias-, la alimenticia (18,8%) y la papelera (12,0%). En éstos dos últimos casos, al igual que en

⁴⁷ El hecho que en el Cuadro Nro. 12 no se incluyan las empresas que no realizaron inversiones durante el sexenio 1983-1988 explica las diferencias en la cantidad de firmas que conforman cada una de las tipologías empresarias consideradas en los Cuadros Nros. 11 y 12.

el de la industria textil, queda de manifiesto una mayor propensión relativa a invertir en las mismas por parte de las empresas de capital nacional.

CUADRO 12
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988.
SEGUN ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL DE LAS EMPRESAS.
(valores absolutos y porcentajes)

SECTOR DE ACTIVIDAD	EMPRESAS DE CAPITAL ESTATAL		EMPRESAS DE CAPITAL EXTRANJERO		EMPRESAS DE CAPITAL MIXTO		EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL		TOTAL	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión
Alimentos, bebidas y tabaco	-	-	32	10.5	-	-	72	18.8	104	12.5
Textiles, confecciones y cuero	-	-	9	1.4	2	5.6	57	6.6	68	3.8
Madera y muebles	-	-	2	0.6	-	-	4	0.2	6	0.3
Papel, imprenta y publicaciones	1	4.3	3	0.9	-	-	22	12.0	26	6.4
Productos químicos	3	83.8	80	42.0	6	54.6	59	38.2	148	46.4
Minerales no metálicos	-	-	7	3.8	-	-	15	3.7	22	3.1
Indust. metálicas básicas	1	11.3	7	20.1	-	-	14	10.3	22	13.6
Prod.metálicos, maq.y equipos	2	0.6	71	19.6	5	39.8	94	7.3	172	12.2
Otras manufact. y construc. industriales	-	-	3	1.1	-	-	3	2.9	6	1.7
Total	7	100.0 (1279710.8)	214	100.0 (3491397.6)	13	100.0 (384465.5)	340	100.0 (4385849.7)	574	100.0 (9541423.5)

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Al margen del liderazgo común de las industrias químicas y petroquímicas, el perfil sectorial de las inversiones de las empresas de capital extranjero difiere sustancialmente del de sus similares de capital nacional. En efecto, en éste caso, las dos actividades que le siguen en importancia a la química y petroquímica son las industrias metálicas básicas (20,1%) y las metalmecánicas (19,6%). Se trata, coincidentemente, de las tres ramas industriales en las que se verifican, de acuerdo al último Censo Económico (1985), los mayores porcentajes de participación transnacional en la producción local⁴⁸.

De las consideraciones anteriores se infiere que, en el plano agregado y más allá del interés común por la formación de capital en la industria química y petroquímica, las empresas nacionales denotan una mayor predisposición relativa por invertir en sectores tradicionales (como el alimenticio y el textil) al tiempo que las empresas de capital extranjero tienden a priorizar -por lo menos, en términos relativos- las industrias metálicas básicas y las metalmecánicas.

Una visión complementaria que aporta nuevos y valiosos elementos de juicio sobre el tipo de actores económicos que han hegemonizado el proceso de capitalización del sector industrial en los últimos años. Tal como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 11, la pertenencia a determinados conglomerados empresarios locales, que operan en una amplia gama de actividades, parece asumir un papel decisivo, tanto a nivel de las empresas de capital nacional como de las subsidiarias de E.T.. Así, por ejemplo, en el marco de las empresas nacionales, la formación de capital generada por las 119 firmas que forman parte de Grupos Económicos (GGEE) locales (3,57 miles de millones de dólares) más que triplica a la derivada de las 246 firmas "independientes" (1,12 miles de millones de dólares) que no se encuentran integradas en estructuras empresarias de tipo conglomerado. De allí que la inversión media por empresa de las primeras resulte casi siete veces superior a la de las segundas.

Un fenómeno de idénticas características, aunque menos acentuado, se verifica en el interior de las empresas de capital foráneo. En efecto, 84 subsidiarias que forman parte de conglomerados locales invirtieron (2,33 miles de millones de dólares) casi

⁴⁸ Ver, Kosacoff, B. y Azpiazu, D., op. cit..

el doble de aquéllas 135 firmas de capital extranjero que circunscriben su actividad doméstica al control del capital de una reducida cantidad de subsidiarias -o de una única filial- que opera/n en un número acotado de mercados. En éste caso, el monto promedio invertido por las primeras equivale a más de tres veces el resultante para el resto de las E.T..

Los comentarios precedentes permiten concluir que, independientemente del origen de la propiedad de los capitales involucrados, las firmas integradas en complejos empresarios han ejercido un nítido liderazgo en la asignación de recursos a la inversión en la industria. Dicho atributo es compartido por poco más de 200 firmas (el 34,3% del total relevado) que, de conjunto, dan cuenta de un monto de inversiones del orden de los 5.900 millones de dólares (el 61,8% del total). En contraposición, las empresas de capital nacional y extranjero que no se encuentran encuadradas en tal fenomenología representan el 64,5% del universo encuestado y sólo aportan el 24,8% de la formación de capital en la industria, en el sexenio 1983 a 1988.

La diferenciación empresaria entre aquéllas que forman parte de determinados conglomerados locales respecto de aquéllas otras "independientes" asume, sin duda, una muy superior relevancia analítica que la tradicional distinción entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero. En realidad, en éstos dos subconjuntos se manifiestan comportamientos muy contrastantes según se trate de firmas integradas o no en estructuras empresarias de tipo conglomeral, a punto tal que tienden a asemejarse las formas que adopta la presencia de las empresas controladas patrimonialmente por GGEE y por conglomerados transnacionales locales, por un lado, respecto a la de las firmas nacionales "independientes" y el "resto" de las empresas transnacionales, por otro.

Ello se manifiesta con particular intensidad en lo relativo a la respectiva orientación sectorial de la inversión donde, en general, no se verifican mayores divergencias entre el perfil estructural de las inversiones generadas por las firmas de los GGEE y los conglomerados transnacionales, al tiempo que ambos difieren sustancialmente de las estructuras resultantes en los casos de las empresas nacionales "independientes" y del resto de las E.T. -no integradas en complejos empresarios locales- (Ver Cuadro Nro. 13). Ello tiene su contrapartida en una escasa -relativamente- canalización de recursos hacia industrias como la alimenticia, la textil y la maderera;

fenómeno que asume una especial intensidad en las E.T. diversificadas, cuya inversión en tales sectores no alcanza a representar el 10% del total.

Muy distinto es el perfil sectorial de las inversiones generadas por las firmas, nacionales y extranjeras, que no integran complejos empresarios locales. Si bien, en el caso de las transnacionales, la industria química y petroquímica emerge como la principal actividad receptora de inversiones, el resto de la formación de capital de ambos subconjuntos de firmas tiende a concentrarse en la rama alimenticia (37,3% en el caso de las empresas nacionales "independientes"), la industria metalmecánica (segunda en orden a su importancia relativa en ambas tipologías empresarias) y, en menor medida, las ramas textiles.

En síntesis, la clara hegemonía de los conglomerados empresarios -tanto de capital nacional como extranjero- que han priorizado la formación de capital en los sectores productores de bienes intermedios constituye, sin duda, uno de los principales rasgos que caracteriza al proceso de inversiones en la industria durante el decenio de los años ochenta.

CUADRO 13
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA EN EL
PERIODO 1983-1988, SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA.
(valores absolutos y porcentajes)

SECTOR DE ACTIVIDAD	GRUPOS ECONOMICOS		EMPRESAS LOCALES INDEPENDIENTES		EMPR. TRANSNACIONALES DIVERSIF. Y/O INTEGR		RESTO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES		EMPRESAS ESTATALES		TOTAL	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión	Empresas	Inversión
Alimentos, bebidas y tabaco	19	11.3	53	37.3	14	8.2	18	14.4	-	-	104	12.5
Textiles, confecciones y cuero	18	4.3	41	14.1	2	0.4	7	3.2	-	-	68	3.8
Madera y muebles	-	-	4	0.8	1	0.8	1	0.2	-	-	6	0.3
Papel, imprenta y publicaciones	15	13.6	7	3.6	2	0.6	1	1.3	1	4.3	26	6.4
Productos químicos	28	45.3	36	17.1	27	40.5	54	48.4	3	83.8	148	46.4
Minerales no metálicos	6	2.4	9	6.7	2	1.0	5	9.0	-	-	22	3.1
Indust. metálicas básicas	6	12.3	8	1.4	6	29.9	1	0.4	1	11.3	22	13.6
Prod. metálicos, maq. y equipos	23	7.3	76	19.0	27	17.0	44	23.0	2	0.6	172	12.2
Otras manufact. y construc. industriales	3	3.5	-	-	1	1.6	2	0.1	-	-	6	1.7
Total	118	100.0	234	100.0	82	100.0	133	100.0	7	100.0	574	100.0
		(3568899.2)		(1124128.9)		(2331338.1)		(1237346.5)		(1279710.8)		(9541423.5)

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

II.7. La concentración de la inversión industrial en el sexenio 1983-1988.

Del conjunto de las consideraciones expuestas en las secciones precedentes se desprende que, cualquiera sea la perspectiva de análisis que se jerarquice, el elevado grado de concentración de la inversión industrial emerge como el denominador común de mayor relevancia analítica.

En efecto, la capitalización reciente del sector manufacturero se ve polarizada en un número muy acotado de grandes empresas que, a la vez, forman parte de la élite industrial (tanto por el monto anual de sus ventas, como de sus exportaciones, como por la mano de obra que emplean) y, mayoritariamente, integran conglomerados empresarios de envergadura, que han priorizado la canalización de recursos hacia las actividades productoras de insumos intermedios de uso difundido.

Los valores que adoptan los índices de concentración de la inversión resultan suficientemente ilustrativos de la intensidad que asume el fenómeno y, a la vez, de su persistencia temporal durante todos los años del sexenio bajo análisis. En tal sentido, el Cuadro Nro. 14 permite comprobar, por ejemplo, que sólo cinco firmas explican más de la cuarta parte de la formación de capital del período, cantidad de empresas que se eleva a apenas 19 para dar cuenta de más de la mitad de la inversión acumulada en la industria al cabo de los seis años. Incluso, ampliando la configuración de la élite inversora, 68 firmas (poco más del 10% relevado) explican las tres cuartas partes de la acumulación de capital en el sector industrial⁴⁹. Ese pronunciado nivel de concentración de la inversión resulta aún más acentuado a nivel de cada uno de los años bajo análisis. Así, por ejemplo, en 1986, son apenas tres las firmas que explican la cuarta parte de la formación de capital en el sector, al tiempo que, en 1983, escasas trece empresas concentran el 50% de la inversión total y 147 firmas (menos del 8% del total relevado) generan más de las tres cuartas partes de la inversión en la industria manufacturera.

⁴⁹ Dado el propio sesgo implícito en la elaboración del padrón de firmas a encuestar (las más grandes y las que, de acuerdo a información secundaria, más habrían invertido en el sector), los índices reales de concentración global resultan aún más elevados que los emergentes del universo relevado.

CUADRO 14
 CONCENTRACION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA
 INDUSTRIA ARGENTINA. 1983-1988.
 (valores absolutos, porcentajes y miles de dólares)

A. Cantidad de empresas que concentran una determinada proporción del total.

Proporción de la inversión acumulada				
Años	25%	50%	75%	100%
1983	4	13	47	537
1984	5	17	57	550
1985	4	17	56	550
1986	3	16	60	560
1987	5	17	57	557
1988	4	14	52	546
1983/1988	5	19	68	574

B. Participación en el total de la inversión de las principales empresas inversoras.

Estrato	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1983/1988
	%	%	%	%	%	%	%
Primeras cinco	31.1	25.2	31.5	34.0	26.7	30.9	26.8
Primeras diez	46.3	40.1	41.2	43.5	38.5	44.4	37.1
Primeras veinte	59.6	53.6	54.5	55.3	54.3	59.0	51.5
Primeras cincuenta	76.4	72.6	73.1	72.0	72.9	74.5	69.4
Resto	23.6	27.4	26.9	28.0	27.1	25.5	30.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Una perspectiva analítica complementaria la ofrecen los índices de participación en la inversión total de las firmas que mayores recursos asignaron en cada año. En éste plano, naturalmente, tienden a replicarse los resultados precedentes, en

tanto un núcleo muy reducido de empresas revelan una muy nítida hegemonía en la formación de capital en la industria manufacturera. Las cinco firmas que al cabo del sexenio realizaron mayores inversiones generan el 26,8% del total; porcentaje que se eleva a más del 30% en cuatro de los seis años bajo análisis. Por su parte, de considerar apenas una decena de empresas queda explicado el 37,1% de la inversión total y, en cinco de los seis años, tal proporción supera el 40%.

Los resultados expuestos denotan fehacientemente que el comportamiento y la actitud "ofensiva" de un grupo muy acotado de firmas ha sido el determinante fundamental de la dinámica y la orientación de la formación de capital en la industria manufacturera. En dicho marco, la profundización del proceso de concentración y centralización del capital emerge, sin duda, como una de sus implicancias económicas más importantes. Incluso, cabe suponer que la maduración plena del conjunto de esas inversiones traerá aparejada una creciente oligopolización de los mercados y una consolidación en las barreras a la entrada de nuevos oferentes en diversos sectores de actividad.

En los párrafos anteriores ha quedado en evidencia que la inversión en la Industria denota un muy elevado grado de concentración en un número muy reducido de agentes económicos. Naturalmente ello invita a indagar sobre, por un lado, los sectores de actividad hacia los que se orientó la inversión de esas firmas que ejercen tan nítido liderazgo y, por otro, sobre las tipologías empresarias involucradas en esa élite inversora.

El Cuadro Nro. 15 permite observar que las diez firmas que realizaron mayores inversiones en el sexenio (explican el 37,1% del total) canalizaron sus recursos pura y exclusivamente hacia sectores productores de insumos intermedios, más precisamente hacia la industria química y petroquímica (más de las dos terceras partes del total, generadas por siete de las diez empresas líderes), la siderurgia (la cuarta parte del total) y la industria celulósico-papelera.

CUADRO 15
 CONCENTRACION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA 1983-1988.
 CARACTERISTICAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INVERSORAS.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

C A R A C T E R I S T I C A S	Primeras Diez (*)			Primeras Veinte (*)			Primeras Cincuenta (*)		
	Cantidad Empresas	Miles U\$S	%	Cantidad Empresas	Miles U\$S	%	Cantidad Empresas	Miles U\$S	%
SECTOR DE ACTIVIDAD:									
Alimentos, bebidas y tabaco	-	-	-	1	89970.0	1.83	8	443749.0	6.70
Textiles, confecciones y cuero	-	-	-	-	-	-	1	42741.0	0.65
Madera y muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel, imprenta y publicaciones	1	241819.0	6.83	1	241819.0	4.92	4	423673.0	6.40
Productos químicos	7	2413542.0	68.15	12	3134799.0	63.83	23	3759896.0	56.80
Minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	1	80911.0	1.22
Indust. metálicas básicas	2	886337.0	25.03	3	1031494.0	21.00	5	1184598.0	17.90
Prod.metálicos, maq.y equipos	-	-	-	2	289766.0	5.90	6	523882.0	7.91
Otras manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Construcciones industriales	-	-	-	1	123422.0	2.51	2	160243.0	2.42
ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL:									
Empresas Estatales	1	912759.0	25.77	3	1203295.0	24.50	4	1257896.0	19.00
Empresas Extranjeras	3	959679.0	27.10	7	1558808.0	31.74	20	2265056.0	34.22
Empresas Mixtas	-	-	-	2	266515.0	5.43	3	343802.0	5.19
Empresas Nacionales	6	1669260.0	47.13	8	1882652.0	38.33	23	2752939.0	41.59
TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA:									
Grupos Económicos	6	1669260.0	47.13	10	2149167.0	43.76	22	2856906.0	43.16
Empresas Nacionales Independientes	-	-	-	-	-	-	3	162548.0	2.46
Empr.Transnac.Divers.y/o Iritegradas	2	777162.0	21.94	6	1376291.0	28.02	13	1753074.0	26.48
Resto de Empresas Transnacionales	1	182517.0	5.15	1	182517.0	3.72	8	589269.0	8.90
Empresas Estatales	1	912759.0	25.77	3	1203295.0	24.50	4	1257896.0	19.00
T O T A L E S	10	3541698.0	100.00	20	4911270.0	100.00	50	6619693.0	100.00

NOTA (*): A partir del ordenamiento de las firmas en orden decreciente según el monto de inversiones en el sexenio 1983-1988.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Ese perfil sectorial de la formación de capital de la élite inversora no difiere sustancialmente de ampliar el espectro a las mayores veinte y/o a las principales cincuenta firmas. En cualquiera de los dos casos, la producción de bienes intermedios concentra, por lo menos, el 80% de la respectiva inversión agregada y, al margen de tales actividades, sólo adquiere cierta gravitación la acumulación de capital en la industria metalmeccánica (en realidad, el sector automotriz) y en la alimenticia.

Asimismo, la información proporcionada por el Cuadro Nro. 15 permite corroborar lo afirmado precedentemente en el sentido de que la mayor parte de las firmas que han hegemonizado y dinamizado el proceso de inversiones en la industria integran estructuras empresarias de tipo conglomeral. Así, por ejemplo, en el núcleo selecto de las diez mayores inversoras, quedan incorporadas seis firmas pertenecientes a GGEE nacionales y otras dos que forman parte de conglomerados transnacionales locales que, de conjunto, aportan el 70% de la inversión agregada de dicha élite. Una similar proporción de la formación de capital derivada de las veinte mayores empresas es aportada por las 16 firmas integrantes de conglomerados locales que quedan incluidas en ese estrato. La situación no difiere mayormente a nivel de las cincuenta mayores firmas, en tanto los conglomerados nacionales y extranjeros explican el 70% de la cantidad de empresas y de la consiguiente formación de capital

En síntesis, uno de los rasgos distintivos del reciente proceso de capitalización industrial lo brinda el decisivo poder explicativo que emana de un número muy reducido de agentes económicos (grandes grupos de capital nacional y extranjero) que revelan una marcada polarización de sus inversiones en las ramas productoras de insumos intermedios de uso difundido.

CUADRO ANEXO A.1.
DISTRIBUCION DE LA INVERSION FIJA EN LA INDUSTRIA SEGUN COMPONENTES. 1983-1988
(en porcentajes)

AÑOS	MAQUINARIA Y EQUIPOS				CONSTRUCCION	REPARACION Y MANTENIMIENTO	TOTAL
	TOTAL	NACIONAL	IMPORTADO	S/ESPECIF			
1983	65.1	30.3	33.1	1.7	22.3	12.6	100.0
1984	56.0	28.8	26.3	0.9	26.3	17.7	100.0
1985	50.3	27.2	20.6	2.5	32.8	16.9	100.0
1986	45.0	26.1	17.4	1.5	37.8	17.2	100.0
1987	55.3	28.5	25.8	1.0	28.6	16.1	100.0
1988	55.8	28.7	26.0	1.1	27.9	16.3	100.0
TOTAL	54.1	28.2	24.5	1.4	29.6	16.3	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.2.
EVOLUCION ANUAL DE LA DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA. 1983-1988.
(en porcentajes)

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS						
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	ACUMULADA 1983-88
Alimentos, bebidas y tabaco	12.0	13.5	13.3	14.8	10.7	11.2	12.5
Textiles, confecciones y cuero	4.1	4.6	3.7	2.8	4.0	3.6	3.8
Madera y muebles	0.8	0.2	0.3	0.4	0.2	0.2	0.3
Papel, imprenta y publicacion.	3.6	6.6	11.7	5.7	4.6	6.3	6.4
Productos quimicos	54.1	46.3	41.2	46.2	44.6	48.2	46.4
Minerales no metalicos	2.4	2.5	1.9	3.0	3.7	4.0	3.1
Industrias metalicas basicas	11.1	11.1	14.7	16.1	13.4	14.6	13.6
Prod metalic., maq. y equipo	10.2	12.8	11.7	9.5	16.5	10.6	12.2
Otras manufac. y construcciones industriales	1.7	2.0	1.5	1.5	2.3	1.3	1.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(miles de dolares)	(1068335.5)	(1578488.7)	(1408861.1)	(1635857.0)	(1922043.9)	(1927837.4)	(9541423.5)

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.3.
EVOLUCION Y COMPOSICION DE LA INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA
INDUSTRIA ARGENTINA. 1983/1988.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION	MAQUINARIA Y EQUIPO								CONSTRUCCIONES		REPARACIONES Y MANTENIMIENTO		TOTAL	
	TOTAL		NACIONAL		IMPORTADO		SIN ESPECIFICAR							
	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$	Cantid Empres	Miles U\$\$
INDUSTRIAL														
Alimentos, bebidas y tabaco	102	576175.2	96	401655.4	61	159719.8	17	14800.0	93	300326.9	63	314396.1	104	1190898.2
Textiles, confecciones y cue.	68	212639.8	59	53367.3	54	159272.5	20	0.0	54	71680.8	36	75870.2	68	360191.9
Madera y muebles	6	19040.0	6	7155.0	3	11885.0	2	0.0	3	5557.0	4	6402.0	6	30999.0
Papel, imprenta y publicaci.	26	285612.4	25	182514.4	19	103098.0	2	0.0	23	268180.7	14	55770.0	26	609564.1
Productos químicos	147	2203066.1	137	1061357.1	93	1093761.0	22	47948.0	115	1646525.5	80	576182.9	148	4425773.5
Minerales no metálicos	21	181131.0	20	95173.0	17	85958.0	4	0.0	19	71504.0	14	42336.0	22	294971.0
Indust. metálicas básicas	21	735368.4	18	350439.8	13	356287.6	7	28641.0	20	167185.2	9	398848.0	22	1301401.6
Prod. metálicos, maq. y equip.	170	820434.3	157	448545.1	107	356449.3	41	15440.0	139	254852.0	90	86666.9	172	1161953.3
Otras manufacturas	2	884.0	2	525.0	2	359.0	-	-	2	71.0	-	-	2	955.0
Construcciones industriales	4	128979.0	3	91629.0	2	13291.0	1	24059.0	2	34847.0	1	890.0	4	164716.0
Total	567	5163330.2	523	2692361.1	371	2340081.2	116	130888.0	470	2820730.2	311	1557362.0	574	9541423.5

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.4
 INVERSION EN ACTIVOS FIJOS EN LA INDUSTRIA. DIEZ PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD POR LA INVERSION ANUAL. 1983-1988
 (miles de dólares y porcentajes)

1983			1984			1985			1986			1987			1988		
Rama*	Miles u\$s	% Acum	Rama*	Miles u\$s	% Acum	Rama*	Miles u\$s	% Acum	Rama*	Miles u\$s	% Acum	Rama*	Miles u\$s	% Acum	Rama*	Miles u\$s	% Acum
35300	223220	21.1	35300	332755	21.1	35300	336133	24.0	35300	397787	24.5	35300	428858	22.4	35300	588157	30.5
35119	221841	42.1	35119	199509	33.8	37100	186631	37.3	37100	241865	39.5	37100	222734	34.0	37100	245124	43.2
37100	107557	52.3	37100	154783	43.6	34111	116714	45.7	35119	115032	46.6	35119	207488	44.9	35119	185297	52.8
35299	49479	57.0	38431	102035	50.1	35119	81373	51.5	31151	76061	51.3	38431	141867	52.3	34111	83120	57.1
38431	44134	61.2	34111	70128	54.5	31151	56324	55.6	34111	50846	54.4	31151	54654	55.2	38431	72169	60.9
31151	35659	64.6	31151	62800	58.5	38431	50871	59.2	35299	46503	57.3	35132	52929	58.0	36201	55555	63.8
34111	22064	66.7	35132	57707	62.2	35511	31750	61.5	38431	44759	60.1	50000	44619	60.3	35132	38671	65.8
50000	18432	68.4	50000	32195	64.2	35132	29170	63.6	35132	40127	62.6	31120	35630	62.2	37200	35605	67.6
31120	17109	70.0	35299	31715	66.2	35299	25457	65.4	35400	32171	64.6	35400	35605	64.1	32116	33071	69.4
31140	16608	70.8	31219	29774	68.0	31120	24559	67.1	35511	31069	66.4	37200	34345	65.8	35511	31154	71.0
Las 10	756102	70.8		1073401	68.0		938982	67.1		1076220	66.4		1258730	65.8		1367923	71.0

- | | | | |
|---------|---|-------|---|
| * 35300 | Refinerias de petroleo | 31140 | Industria pesquera |
| 35119 | Fabricacion sustancias quimicas basicas | 35400 | Derivados del carbon y el petroleo |
| 37100 | Industria siderurgica | 35132 | Fabricacion de fibras artificiales y sinteticas |
| 35299 | Fabricacion de productos quimicos no clasificados | 50000 | Construcciones industriales |
| 38431 | Industria automotriz | 37200 | Industria de metales no ferrosos |
| 31151 | Industria aceitera | 36201 | Fabricacion de vidrio y articulos de vidrio |
| 34111 | Fabricacion de pastas celulosicas | 32116 | Tejidos de fibras textiles |
| 31120 | Industria lactea | | |

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

III. CARACTERÍSTICAS Y MORFOLOGIA DE LA INVERSIÓN INDUSTRIAL.

III.1. Introducción.

En el capítulo anterior se incluyó una diversidad de reflexiones en torno a las características más sustantivas del proceso de inversión en la industria argentina en el decenio de los años ochenta o, más precisamente, en el sexenio 1983 a 1988. El flujo anual de inversiones, la composición y el destino sectorial de las mismas configuran, en lo esencial, el universo de referencia de tales consideraciones que, en última instancia, brindan una primera caracterización global de la formación de capital en la industria. La misma se ve enriquecida de incorporar nuevas perspectivas analíticas, tan relevantes como aquéllas. Tal el caso de las modalidades de la inversión según el tipo de proyectos que las sustentan y/o el grado de recurrencia a los regímenes de promoción industrial y/o a los de capitalización de la deuda externa, así como también, todo lo relativo a las inversiones asociadas a la adquisición de participaciones accionarias en otras firmas (como una de las principales formas de manifestación de la dinámica que tiende a adoptar el proceso de centralización de capitales).

En ese marco, la identificación y discriminación de los distintos tipos de proyectos de inversión realizados en el período brinda un muy interesante campo de análisis, ya que permite precisar algunos de los rasgos esenciales del propio perfil de la formación de capital. Así, desde la mera reposición y/o renovación del equipamiento hasta la erección de una nueva planta industrial puede reconocerse una amplia gama de tipos de proyectos de inversión que, por un lado, denotan y son el resultado del despliegue de muy disímiles estrategias empresarias y, por otro, naturalmente, conllevan efectos muy heterogéneos sobre las distintas variables económicas.

Al respecto, a partir de la información proporcionada por las firmas encuestadas, fue posible delimitar once subconjuntos de proyectos que suponen una cierta homogeneidad interna en cuanto a sus características básicas y a la propia naturaleza de las inversiones implícitas. En ese marco, en base a la identificación de 2238

proyectos que comprometen una inversión total de 8.624 millones de dólares⁵⁰, en el Cuadro Nro. 16 se presenta la distribución resultante entre las distintas tipologías de proyectos y, a la vez, como una primera aproximación al tema, se distinguen aquéllos emprendimientos que fueron efectivizados al amparo de los distintos regímenes de promoción industrial vigentes en el sexenio bajo análisis.

III.2. Los distintos tipos de proyectos de inversión.

La configuración resultante a nivel agregado pone de manifiesto un nítido predominio de los proyectos orientados prioritariamente a Incrementar la capacidad productiva de las firmas patrocinantes. Los mismos llegan a explicar casi la mitad (48,6%) de la inversión total y, por otro lado, tal vez como fenómeno aún más significativo, un total de 253 empresas -más de las dos quintas partes (42,8%) de las relevadas- implementaron en el período algún proyecto tendiente a incrementar sus escalas productivas. Asimismo, cabe hacer notar que en general se trata de proyectos de cierta envergadura económica, como se desprende implícitamente del valor resultante en términos de la inversión media por emprendimiento (8,15 millones de dólares), ámbito en el que emergen como la segunda tipología de proyectos en orden a las magnitudes involucradas.

Otro subconjunto de proyectos que adquiere cierta significación económica, tanto por el monto de inversiones comprometidas (casi 1.500 millones de dólares) como por la cantidad de firmas y de emprendimientos involucrados, es el que nuclea la renovación de equipos que, como tales, no forman parte de proyectos específicos, incorporados en otras tipologías. Se trata, en éste caso, de 838 emprendimientos (1,7 millones de dólares de inversión promedio), patrocinados por 419 firmas (más del 70% del universo bajo análisis) que, por su propia naturaleza, suponen la simple reposición del capital preexistente, con efectos que seguramente resultan mucho

⁵⁰ Queda de manifiesto una diferencia ligeramente superior a los 900 millones de dólares (menos del 10% del total) respecto al conjunto de las inversiones realizadas en el sexenio 1983/1988 (Ver, por ejemplo, Cuadro Nro. 5). Tal discrepancia obedece al hecho de que algunas firmas no han desagregado los proyectos que sustentan su formación de capital del período o, no han incorporado una descripción suficientemente ilustrativa de los mismos, como para poder discernir sobre el tipo de emprendimiento de que se trata.

más acotados que los que pueden emanar de, por ejemplo, aquéllos proyectos de inversión destinados a incrementar la capacidad productiva o la radicación de una nueva planta industrial.

En orden a la importancia relativa de la formación de capital implicada, el tercer grupo de proyectos está asociado a la erección de nuevas plantas industriales⁵¹, donde la concreción de apenas treinta emprendimientos supone una inversión superior a los mil millones de dólares. Si bien se trata, en su mayoría, de proyectos de considerable envergadura (35,7 millones de dólares de inversión promedio), no deja de resultar sorprendente que al cabo de un sexenio sólo se hallan implantado treinta nuevos establecimientos fabriles. Esa ínfima proporción de proyectos de instalación de nuevas plantas refleja, en buena medida, uno de los rasgos centrales de la economía argentina durante el decenio de los años ochenta: la reticente actitud empresaria frente a la inversión en la industria.

Al margen de las tres tipologías señaladas precedentemente que, de conjunto, concentran más de las tres cuartas partes de la inversión total (77,6%), sólo adquieren cierta significación económica los proyectos referidos al desarrollo de obras civiles -excluidas las energéticas- (6,3%), a la incorporación de progreso técnico tendiente a la actualización tecnológica de las plantas (5,7%) y, en menor medida, los vinculados estrictamente con la reparación y el mantenimiento de las instalaciones (3,9%).

La desagregación de la inversión industrial entre los distintos tipos de proyectos que la han sustentado permite evaluar, también, la incidencia efectiva que ha ejercido la profusa legislación de promoción vigente durante el período bajo análisis. En éste último plano se inscriben el régimen correspondiente al ámbito nacional derivado de la ley 21608 y sus decretos reglamentarios (regionales y sectoriales), el correspondiente al Territorio Nacional de Tierra del Fuego (ley 19640) y el vigente en las provincias de La Rioja (ley 22021), Catamarca, San Luis (ley 22702) y San Juan (ley 22973).

⁵¹ En éste subconjunto no se incluyen los establecimientos instalados en las provincias de La Rioja, San Luis, Catamarca y San Juan al amparo de los respectivos regímenes promocionales. Dadas las peculiaridades que los caracterizan se ha optado por integrarlos en otra tipología específica en la que se nuclea tal tipo de emprendimientos como es la "radicación de subsidiarias".

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 16, los incentivos promocionales han asumido un papel protagónico en la formación de capital en el sector, a punto tal que casi la tercera parte de las inversiones del sexenio se efectivizaron al amparo de tales regímenes de promoción industrial. Se trata de casi 300 proyectos -8,9 millones de dólares de inversión promedio- en los que subyacen profundas diferencias económicas entre las distintas tipologías involucradas. Así, por ejemplo, la radicación de subsidiarias en las cuatro provincias del centro-oeste del país explica casi la mitad del total de emprendimientos promovidos (44,8%) que, por otro lado, no llegan a aportar la décima parte de la formación de capital (suponen una inversión media inferior a los dos millones de dólares). En el polo opuesto, los proyectos asociados al incremento de la capacidad productiva (la tercera parte del total) de las firmas patrocinantes y, fundamentalmente, los correspondientes a la erección de nuevas plantas industriales (la décima parte del total) concentran, de conjunto, más del 85% de la inversión promocionada concretada en el período. En éste caso, la formación media de capital por proyecto se eleva a 11,7 y 36,9 millones de dólares, respectivamente. Tales asimetrías son una resultante, en última instancia, del tipo de proyectos de inversión en los que, por la propia naturaleza de los incentivos ofrecidos, tiende a focalizarse el mayor poder inductor de los distintos regímenes de promoción⁵². Ello resulta particularmente nítido en el caso de la ley 22021 y sus similares que, en tanto tienden a inducir la fragmentación de procesos productivos preexistentes y su relocalización en el área promocionada, no conllevan -en general- montos de inversión de envergadura.

De las consideraciones anteriores puede inferirse que la importancia que asumen las políticas de promoción a la inversión en la industria presenta marcadas diferencias según el tipo de proyectos de que se trate. Si bien, por sus propias características, muchos de éstos últimos muy difícilmente podrían adquirir las mínimas formas requeridas para recurrir a los beneficios promocionales -a manera de ejemplo extremo, la absorción de otras firmas/plantas industriales-, la mayor incidencia de la promoción industrial se focaliza en sólo dos tipos de emprendimientos. Se trata de la implantación de nuevos establecimientos industriales con la consiguiente radicación de subsidiarias, tipología donde, incluso, la casi totalidad de la inversión del período -más del 97%- se efectivizó al amparo de tales incentivos.

⁵² Ver, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La promoción a la inversión.....", op. cit..

CUADRO 16
TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN EN LA INDUSTRIA EJECUTADOS EN EL PERIODO 1983-1988 Y
RECURRENCIA A LOS REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

Tipo de Proyectos	TOTAL			PROYECTOS COM PROMOCION INDUSTRIAL			PROMOCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL	
	Cantidad	Cantidad	Miles	Cantidad	Cantidad	Miles	Cantidad	Inversión
	Empresas	Proyectos	US\$	Empresas	Proyectos	US\$	Proyectos	
. Nueva planta industrial	30	30	1070895.0	29	29	1070207.0	96.67	99.94
. Radicación subsidiaria	84	133	252514.8	79	128	245005.8	96.24	97.03
. Incremento capacidad productiva	253	514	4189869.9	55	96	1121340.1	18.68	26.76
. Actualización tecnológica	124	170	491926.9	7	10	14516.6	5.88	2.95
. Reparación y mantenimiento	109	150	335560.0	1	1	35.0	0.67	0.01
. Obras civiles (excluido energía)	185	271	547391.0	4	5	48343.0	1.85	8.83
. Renovación equipos.	419	838	1429860.1	11	16	34079.4	1.91	2.38
. Obras civiles energéticas	48	62	74333.6	-	-	-	-	-
. Tratam. efluentes y segur. industrial	22	24	10346.0	1	1	21.0	4.17	0.20
. Adquisición planta industrial	12	12	37256.0	-	-	-	-	-
. Otros	27	34	184053.0	-	-	-	-	-
TOTAL		2238	8624006.2		286	2533547.9	12.78	29.38

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Si la escasa incorporación de nuevas plantas industriales al espectro productivo local constituía un claro indicador de la reticente actitud empresaria, el hecho de que la mayor parte de las mismas se hallan concretado en el marco de la promoción denota que tal actitud sólo se ha visto morigerada ante la concesión de beneficios que han contribuido a minimizar el riesgo implícito en todo nuevo emprendimiento y/o a garantizar, por lo menos, ciertos márgenes mínimos de rentabilidad.

Más allá de esas dos tipologías de proyectos, los instrumentos promocionales sólo adquieren cierta significación económica en el caso de aquéllos orientados a incrementar la capacidad productiva de las firmas patrocinantes. En éste caso, casi el 20% de los proyectos y más de la cuarta parte de la consiguiente formación de capital fueron concretados al amparo de los diversos regímenes de promoción.

Por último, antes de analizar las formas que adopta la orientación sectorial de los distintos tipos de proyectos y sus consiguientes implicancias en términos

de la configuración del perfil industrial, cabe incorporar una somera digresión respecto a las fechas de inicio de concreción de los mismos que, en cierta medida, tienden a reflejar el -o, constituyen un indicador "proxy" del "clima de inversión" imperante en los distintos años de la serie.

En tal sentido, el Cuadro Nro. 17 permite comprobar la muy superior significación relativa de los proyectos que iniciaron su ejecución en el año 1983. Se trata de 710 proyectos (el 31,7% del universo), nivel que más que duplica a los que tuvieron principio de ejecución en cualquiera de los restantes años de la serie y que, por otro lado, dan cuenta de casi la mitad del total de la inversión (46,4%)⁵³. Este elevado grado de concentración de la formación de capital es, en realidad, una resultante del mayor tamaño relativo de los emprendimientos iniciados en ese año que, a la vez, seguramente, han visto alcanzar su maduración durante el sexenio bajo análisis.

Una similar dicotomía entre el grado de participación en la cantidad de proyectos (4,5%) respecto al monto de inversiones implicado (26,1%) se manifiesta en lo relativo a aquéllos emprendimientos que iniciando su ejecución con anterioridad a 1983 fueron concretados durante el período bajo análisis. Al igual que en el ejemplo anterior, la magnitud de la formación de capital derivada de cada uno de esos proyectos sumada a la segura consecución de los mismos durante el período tienden a explicar, en última instancia, tal asimetría.

El fenómeno opuesto lo ofrecen los proyectos que se iniciaron en el bienio 1987-1988 (el 25,6% del total) que, de conjunto, no llegan a aportar el 10% de la inversión agregada. En éste último caso, como manifestación del desfavorable "clima de inversión" que deviene de la profunda inestabilidad macroeconómica, predominan aquéllos que, aún cuando se concretarían en 1989 o en años subsiguientes, comprometen escasos volúmenes de inversión. Ello queda nítidamente reflejado con sólo considerar que, por ejemplo, en el bienio de referencia no se ha iniciado la erección de ninguna nueva planta industrial (el 70% de las mismas y más del 85% de la inversión implicada tienen principio de ejecución en 1983 o en años anteriores).

⁵³ Los montos de inversión han sido asignados de acuerdo con la fecha de inicio de ejecución de los proyectos, independientemente de los años en los que efectivamente se pudieran haber efectivizado.

CUADRO 17
 PRINCIPALES TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN AÑO DE INICIO DE EJECUCION.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

AÑOS DE INICIO	T O T A L			NUEVA PLANTA INDUSTRIAL			INCREMENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA			RENOVACION DE EQUIPOS			RESTO DE TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION		
	Cantidad Proyectos	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Cantidad Proyectos	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Cantidad Proyectos	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Cantidad Proyectos	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Cantidad Proyectos	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)
ANTES 1983	100	2241449.0	26.0	12	887024.0	82.8	41	1121002.0	26.0	16	44165.0	3.1	31	189258.0	9.8
1983	710	4002072.5	46.4	9	39514.0	3.7	111	1925549.6	46.0	330	1044219.1	73.0	260	992789.8	51.3
1984	260	544755.5	6.3	4	32571.0	3.0	66	352342.0	8.4	89	76588.9	5.4	101	83253.6	4.3
1985	288	574889.6	6.7	3	36159.0	3.4	70	226539.2	5.4	103	83379.5	5.8	112	228811.9	11.8
1986	307	417358.9	4.8	2	75627.0	7.1	64	160228.0	3.8	106	65541.4	4.6	135	115962.4	6.0
1987	326	486366.8	5.6	0	0	0.0	88	240481.0	5.7	108	74993.2	5.2	130	170892.6	8.8
1988	247	357114.0	4.1	0	0	0.0	74	163728.1	3.9	86	40973.0	2.9	87	152413.0	7.9
TOTAL	2238	8624006.2	100.0	30	1070895.0	100.0	514	4189869.9	100.0	838	1429860.1	100.0	856	1933381.3	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En síntesis, corroborando las consideraciones introductorias referidas al clima de inversión en la industria (Capítulo I), durante el decenio de los años ochenta y, muy particularmente, en su segunda mitad, han tendido a profundizarse ciertos rasgos inhibitorios como para encarar nuevos proyectos de inversión en la industria. En tal sentido, buena parte de la formación de capital del período no es más que la resultante de avances en la consecución de emprendimientos que, en lo sustantivo, en términos de su formulación e inicio de ejecución, se remontan a principios del decenio o, incluso, en el caso de nuevas plantas industriales de cierta envergadura, a la década de los años setenta.

III.3. La orientación sectorial de los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial.

La desagregación de la inversión industrial del período de acuerdo a los tipos de proyectos que la sustentan permite, asimismo, precisar algunos de los elementos que subyacen en las formas que adopta su distribución entre los distintos sectores de actividad. Si bien, en el plano agregado, la estructura resultante no difiere sustancialmente de la analizada en el Capítulo II (ver Sección II.3.)⁵⁴, desde ésta perspectiva pueden identificarse ciertas peculiaridades relacionadas con, por un lado, las diferencias relativas en cuanto a los tipos de proyectos predominantes en cada una de las distintas actividades y, por otro, complementariamente, las especificidades que presenta la orientación sectorial de las principales tipologías de proyectos (Cuadro Nro. 18).

La nítida hegemonía de las industrias productoras de insumos intermedios (químicas, metálicas básicas y, en menor medida, celulósico-papeleras) y cierta importancia relativa de la formación de capital en las industrias metalmecánicas (en especial, en el complejo automotriz) y en las alimenticias constituyen, naturalmente, denominadores comunes bajo ambas perspectivas analíticas. Sin embargo, tales similitudes se ven relativamente diluidas al analizar el perfil de la inversión de cada uno de los distintos tipos de emprendimientos. Así, por ejemplo, la formación de capital

⁵⁴ Se trata de cambios menores, como ser un ligero incremento en la participación de las industrias químicas (46,4% respecto a 48,2%) y un leve decrecimiento en la ponderación relativa de las industrias metálicas básicas (13,6% y 12,3%, respectivamente) y de las alimenticias y de bebidas (12,5% y 10,5%, respectivamente).

asociada a la erección de nuevas plantas industriales se concentra en forma casi excluyente en sólo dos actividades: la química y petroquímica y la celulósico-papelera⁵⁵ que, de conjunto, captan casi el 90% de tal tipo de inversiones. En contraposición, en un importante número de divisiones industriales (Madera y muebles, Minerales no metálicos, Metálicas básicas y Otras manufacturas), durante el período no se ha implantado ningún nuevo establecimiento fabril.

Por su parte, en el caso de aquéllos proyectos orientados a incrementar la capacidad productiva de las firmas promotoras, apenas tres actividades dan cuenta de más del 85% de los montos de inversión implicados. Se trata de las industrias químicas⁵⁶, las metálicas básicas (en ambas divisiones, alrededor del 60% de las inversiones del sexenio responden a este tipo de emprendimientos) y las metalmecánicas. Muy distinto es el ejemplo que ofrecen aquellas divisiones que nuclean mayoritariamente a industrias productoras de bienes de consumo no durables (como la alimenticia y la textil), donde las inversiones destinadas a incrementar las escalas productivas no llegan a representar la tercera parte de la formación de capital del sexenio e, incluso, adquieren una menor significación relativa que los recursos canalizados hacia la renovación de equipos o la construcción de obras civiles (en torno al 40% del total). Estilizando el análisis, podría llegar a inferirse que, por lo menos en términos relativos, en las empresas de ambas actividades predomina una actitud de carácter mucho más defensiva que la que parecería quedar de manifiesto en, por ejemplo, la mayoría de los sectores productores de insumos industriales de uso difundido.

⁵⁵ Casi la mitad de la inversión total del período en este sector se deriva de la construcción de un número muy acotado de grandes plantas fabriles.

⁵⁶ Las tres cuartas partes de la formación de capital en la industria química y petroquímica deviene de la construcción de nuevas plantas y de la realización de inversiones tendientes a ampliar las escalas productivas. La hegemonía del sector adquiere, en tal sentido, una especial significación económica.

CUADRO 18
 PRINCIPALES TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN DIVISION INDUSTRIAL.
 (miles de dólares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	TOTAL		NUEVA PLANTA INDUSTRIAL		INCREMENTO CAPACIDAD PRODUCTIVA		RENOVACION EQUIPOS		OBRAS CIVILES (EXCL. ENERGIA)		ACTUALIZACION TECNOLÓGICA		RESTO TIPO DE PROYECT. INVERSION	
	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	902293.4	10.5	49227.0	4.6	297404.1	7.1	244461.7	17.1	99339.0	18.1	20187.6	4.1	191674.0	21.4
TEXTILES, CONFECC. Y CUERO	335879.3	3.9	62603.0	5.8	80484.0	1.9	101946.6	7.1	34906.0	6.4	28424.7	5.8	27515.0	3.1
MADERA Y MUEBLES	22746.0	0.3	-	-	2639.0	0.1	4112.0	0.3	72.0	0.0	-	-	15923.0	1.8
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	524610.0	6.1	250879.0	23.4	86673.0	2.1	83309.0	5.8	22364.0	4.1	49897.0	10.1	31488.0	3.5
INDUSTRIAS QUIMICAS	4157877.8	48.2	688111.0	64.3	2413104.8	57.6	528612.6	37.0	213108.7	38.9	67903.4	13.8	247037.3	27.6
MINERALES NO METALICOS	324778.0	3.8	-	-	149748.0	3.6	53541.0	3.7	13586.0	2.5	48698.0	9.9	59205.0	6.6
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	1059070.9	12.3	-	-	638311.0	15.2	147869.2	10.3	49334.7	9.0	50861.0	10.3	172675.0	19.3
PRODUC.METAL.MAQUINAR. Y EQUIPOS	1131451.8	13.1	20075.0	1.9	521506.0	12.4	196959.0	13.8	75141.6	13.7	225935.2	45.9	91835.1	10.3
OTRAS MANUFAC. Y CONSTR.INDUSTR.	165299.0	1.9	-	-	-	-	69049.0	4.8	39539.0	7.2	-	-	56711.0	6.3
TOTAL	8624006.2	100.0	1070895.0	100.0	4189869.9	100.0	1429860.1	100.0	547391.0	100.0	491926.9	100.0	894063.4	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

El perfil sectorial de los proyectos de inversión en actualización tecnológica de las firmas amerita una última reflexión, previa al análisis de la incidencia en las distintas divisiones Industriales de aquéllos emprendimientos acogidos a la promoción industrial. En tal sentido, merece resaltarse que casi la mitad de la inversión asociada a la actualización tecnológica de las empresas patrocinantes se concentra en una sólo actividad industrial: la metalmecánica. Si bien ello resulta plenamente compatible con su condición de industria portadora por excelencia y propulsora del progreso técnico, no deja de resultar sorprendente -atento al propio desenvolvimiento retractivo del sector- tal nivel de polarización de la inversión en nuevas tecnologías e, incluso, el hecho que las mismas alcancen a representar la quinta parte de la formación total de capital en la industria metalmecánica mientras que, a nivel agregado, dicha proporción se contrae a poco más del 5%.

Otro tema que, como se señaló en la sección precedente, adquiere particular relevancia en cuanto a la formación de capital en la industria es el vinculado con la recurrencia empresaria a los regímenes de promoción industrial. Ello queda claramente de manifiesto con sólo considerar que casi la tercera parte de la inversión realizada en el sexenio se efectivizó al amparo de tales incentivos.

Ese nivel de recurrencia presenta profundas asimetrías intersectoriales que, si bien no están dissociadas del tipo de proyectos predominantes en cada división industrial, reconocen una diversidad de factores explicativos (existencia de regímenes específicos para determinados sectores -siderurgia, petroquímica, forestal-celulósico, etc.-, intensidad del proceso de relocalización geográfica, etc.).

Así, por ejemplo, antes de analizar la respectiva incidencia sectorial de la inversión acogida a los beneficios promocionales, cabe resaltar que apenas dos divisiones industriales (la química-petroquímica y la que aglutina a las metálicas básicas) explican las dos terceras partes de la formación de capital promovida durante el período; proporción que se eleva a casi el 80% de incorporar a la industria celulósico-papelera.

Esta primera lectura de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 19, de la que se infiere la presencia de un elevado nivel de concentración de la inversión promocionada en un muy reducido número de actividades, se ve necesariamente mediatizada -en lo cualitativo- por la intensidad que asume la formación de capital en

cada uno de los distintos sectores industriales. En otras palabras, tan o más importante que la magnitud de la inversión promocionada en cada actividad industrial es, sin duda, su relación con los totales de la respectiva formación de capital en el período -indicador básico de la significación económica real de los incentivos a la inversión en la industria-

En ese marco, cabe referirse en primer lugar, a la propensión empresaria por recurrir a los incentivos ofrecidos por la legislación promocional -el 32,6% de las firmas relevadas cuentan con algún proyecto de inversión promovido- y, en segundo lugar, al margen de la cantidad de emprendimientos acogidos a tales beneficios, al fenómeno de mayor relevancia económica como es el de las magnitudes relativas de la formación de capital concretada al amparo de la promoción industrial en cada uno de los distintos sectores de actividad.

Así, en términos de la cantidad relativa de empresas que en cada sector han desarrollado uno o más emprendimientos en el marco de la legislación promocional se destacan nítidamente los ejemplos de la industria celulósico-papelera (donde se conjuga la concreción de algunos grandes proyectos integrados con la relocalización geográfica de plantas elaboradoras de productos de papel), la textil (inscripta en un acelerado proceso de reconversión productiva) y la elaboradora de minerales no metálicos (esencialmente, la cementera y la de cerámicos). En los tres casos, alrededor de la mitad del total de firmas encuestadas se han visto beneficiadas por la concesión de incentivos promocionales.

Por su parte, la incidencia de la inversión promovida en la formación de capital de las distintas actividades muestra que el ordenamiento sectorial resultante presenta algunas diferencias importantes. Al margen de la industria celulósico-papelera, donde más del 60% de la inversión se efectivizó al amparo de la promoción, los otros dos sectores en los que tales beneficios involucran a más de la mitad de la formación de capital son los que nuclea a las industrias metálicas básicas (56,8%) y a la elaboración de madera y muebles (55,6%). Estas tres divisiones industriales tienen como denominador común la presencia decisiva de emprendimientos acogidos a regímenes específicos de promoción de carácter sectorial (el forestal-celulósico, en el primer y tercer caso y, el siderúrgico, en el segundo), en cuyo marco se han concretado, en general, los proyectos

CUADRO 19
RECURRENCIA A LOS REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	TOTAL			PROYECTOS CON PROMOCION INDUSTRIAL			PROMOCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL		
	Cantid. Empres.	Cantidad Proyectos	Miles US\$	Cantid. Empres.	Cantidad Proyectos	Miles US\$	Cantid. Empres.	Cantidad Proyect.	Inversión
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	104	531	902293.4	22	38	116250.1	21.2	7.2	12.9
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	68	191	335879.3	34	44	135222.0	50.0	23.0	40.3
MADERA Y MUEBLES	6	31	22746.0	2	2	12639.0	33.3	6.5	55.6
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLICACIONES	26	106	524610.0	14	23	321378.0	53.8	21.7	61.3
INDUSTRIAS QUIMICAS	148	599	4157877.8	42	69	1059781.8	28.4	11.5	25.5
MINERALES NO METALICOS	22	78	324778.0	10	15	117571.0	45.5	19.2	36.2
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	22	102	1059070.9	4	14	601176.0	18.2	13.7	56.8
PROD.METAL. MAQUINARIA Y EQUIPOS	172	580	1131451.8	58	80	166815.0	33.7	13.8	14.7
OTRAS MANUFAC. Y CONSTRUCC.INDUSTRI.	6	20	165299.0	1	1	2715.0	16.7	5.0	1.6
TOTAL	574	2238	8624006.2	187	286	2533547.9	32.6	12.8	29.4

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

de inversión que conllevan mayores requerimientos de capital⁵⁷.

Por último, siempre en lo referido al coeficiente de inversión promocionada, cabe referirse al ejemplo que brindan las industrias químicas y petroquímicas que, a pesar de concentrar más del 40% de la formación de capital que fuera promovida durante el período, revela uno de los coeficientes más bajos del espectro industrial (la inversión que cuenta con incentivos representa poco más de la cuarta parte del total).

III.4. El tamaño de las empresas, los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial.

Otro enfoque analítico de los distintos tipos de proyectos de inversión desarrollados durante el sexenio 1983 a 1988 es el referido a la relación que pudiera existir con el respectivo tamaño de las firmas que los patrocinaran. En éste caso interesa indagar si los elevados niveles de concentración de la inversión en las firmas de mayores dimensiones (ver Sección II.4.) se reproducen cualquiera sea la tipología de proyectos que se considere o si, por el contrario, se manifiestan ciertos sesgos diferenciales asociados al tamaño de las firmas promotoras de los mismos.

Al respecto, estilizando el análisis, el Cuadro Nro. 20 permite distinguir tres distintos perfiles en cuanto a las formas de distribución de la formación de capital derivada de los diversos tipos de proyectos. En tal sentido, en el caso de la implantación de nuevos establecimientos fabriles no se verifica, en principio, asociación alguna con el respectivo tamaño de las empresas. Por su parte, en los proyectos orientados a incrementar la capacidad productiva o a la actualización tecnológica de las firmas patrocinantes tiende a profundizarse el ya elevado grado de concentración constatable en el plano agregado. Por último, en el caso de los emprendimientos de menor significación económica, como los asociados a la renovación de equipos, a la construcción de obras civiles y los caracterizados como "resto", se manifiesta una menor polarización de la inversión en las empresas de mayor tamaño relativo.

CUADRO 20
 PRINCIPALES TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN TAMAÑO (*) DE LAS EMPRESAS
 (miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO (*) DE LAS EMPRESAS	TOTAL		NUEVA PLANTA INDUSTRIAL		INCREMENTO CAPACIDAD PRODUCTIVA		RENOVACION EQUIPOS		OBRAS CIVILES (EXCL. ENERGIA)		ACTUALIZACION TECNOLOGICA		RESTO TIPO DE PROYECT. INVERSION	
	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)
PEQUEÑAS	605282.3	7.0	335011.0	31.3	84679.0	2.0	92737.7	6.5	25459.0	4.7	8235.9	1.7	59159.8	6.6
MEDIANO-PEQUEÑAS	960506.9	11.1	121811.0	11.4	250324.9	6.0	281120.0	19.7	110485.4	20.2	26779.0	5.4	169986.6	19.0
MEDIANAS	934193.1	10.8	84214.0	7.9	314259.0	7.5	255206.2	17.8	68246.3	12.5	67057.6	13.6	145210.0	16.2
MEDIANO-GRANDES	2072125.2	24.0	405659.0	37.9	1162044.0	27.7	252390.2	17.7	90879.3	16.6	35640.7	7.2	125512.0	14.0
GRANDES	4051898.7	47.0	124200.0	11.6	2378563.0	56.8	548406.0	38.4	252321.0	46.1	354213.7	72.0	394195.0	44.1
TOTAL	8624006.2	100.0	1070895.0	100.0	4189869.9	100.0	1429860.1	100.0	547391.0	100.0	491926.9	100.0	894063.4	100.0

NOTA (*): Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400.
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En el primer tipo de proyectos, aquéllos asociados a la erección de nuevas plantas fabriles, resulta decisiva la presencia de algunos grandes establecimientos que a la fecha del relevamiento se encontraban en sus primeros años de operación, con niveles productivos muy por debajo de los implícitos en la maduración plena de los respectivos proyectos. De allí que, por ejemplo, el estrato de pequeñas empresas - definido sobre la base del nivel de facturación en 1988- alcance a concentrar casi la tercera parte de la inversión total y que, en el plano agregado, no se manifiesta ninguna asociación entre los montos de inversión en nuevas plantas industriales respecto al tamaño de las firmas inversoras.

Muy distinta es la situación que reflejan los proyectos destinados a incrementar las escalas productivas y a la actualización tecnológica de las firmas; seguramente, los de mayores efectos potenciales sobre la producción y, en ese marco, sobre las respectivas morfologías de mercado. En ambos casos, son las grandes empresas las que explican la mayor parte de la inversión (56,8% y 72,0%, respectivamente), al tiempo que la participación de las pequeñas firmas resulta prácticamente insignificante (2,0% y 1,7%, respectivamente). En otras palabras, el hecho que en éste tipo de proyectos se acentúa el nivel de concentración de la inversión sugiere que, muy probablemente, si bien mediatizado por la relación capital/producto, ello coadyuve a profundizar el proceso de oligopolización de la industria argentina.

El tercer subconjunto de proyectos de inversión donde se nuclean, entre otros, la renovación de equipos, las obras civiles, etc., revela que también son las grandes empresas las que dan cuenta de la mayor parte de la acumulación de capital sólo que, en éste caso, su participación se ubica en torno al 40% al tiempo que, en el polo opuesto, las empresas pequeñas y pequeñas/medianas alcanzan a explicar poco más de la cuarta parte de la inversión sustentada en tales tipos de emprendimientos.

En síntesis, la hegemonía de las grandes empresas en la formación de capital en la industria presenta ciertos matices en cuanto al tipo de proyectos de inversión de que se trate, fenómeno que por sus características sustantivas resulta plenamente funcional con la propia dinámica del proceso de concentración y centralización del capital en la industria.

Siempre bajo la perspectiva que emana de la diferenciación de las

empresas según su tamaño relativo -definido a partir del nivel de ventas en 1988-, otro interesante tema de análisis es el referido a la significación que asumió en el período la recurrencia respectiva a los beneficios instituidos por la legislación de promoción industrial.

Una primera lectura de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 21 permite comprobar que a nivel de la inversión realizada al amparo de la promoción se verifica una ligera morigeración de las asimetrías constatables en el plano agregado. En tal sentido, las firmas mediano/grandes y grandes han patrocinado poco más de la quinta parte de los proyectos promovidos, proporción que se eleva a casi el 60% de la formación de capital implicada en los mismos⁵⁸, mientras que, en el polo opuesto, las pequeñas empresas junto a las pequeñas/medianas -todas aquéllas que en 1988 facturaron menos de veinticinco millones de dólares⁵⁹- explican casi el 30% de la inversión promovida en el período.

De las consideraciones precedentes ya puede inferirse que, por lo menos en términos de los montos de inversión comprometidos, los coeficientes resultantes para las pequeñas firmas superan a los correspondientes para las empresas de mayor tamaño relativo. En efecto, si bien en el plano de la cantidad de firmas que se han acogido a la promoción industrial, es en el estrato de las medianas empresas donde se registra el mayor índice de recurrencia (casi la mitad -45,4%- cuentan con algún proyecto promovido), en lo relativo a la formación de capital involucrada son las pequeñas firmas las que revelan la mayor propensión relativa, a punto tal que más del 70% de sus inversiones se efectivizó al amparo de la legislación promocional. En contraposición, en el caso de las mayores empresas, la inversión promovida no llega a representar la quinta parte del total.

Tal dicotomía parece sugerir que, si bien las grandes firmas son las que concentran la mayor parte de la inversión beneficiada con diversos incentivos, las

⁵⁸ Tales diferencias porcentuales permiten inferir que en éste subconjunto de firmas se concentran los emprendimientos de mayores dimensiones relativas.

⁵⁹ Conviene recordar que el universo relevado está integrado por las mayores firmas del espectro industrial, por lo que la delimitación de los respectivos tamaños de las empresas se ve mediatizada y sesgada por las propias características y el tipo de cobertura de la encuesta.

pequeñas empresas han encontrado en tal legislación un mecanismo propicio para el despliegue de estrategias "defensivas" tendientes a, por lo menos, dado el contexto retractivo de los mercados, intentar mantener su posicionamiento relativo en los mismos⁶⁰.

CUADRO 21
RECURRENCIA A LOS REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL SEGUN SECTORES DE ACTIVIDAD
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO (*) DE LAS EMPRESAS	TOTAL			PROYECTOS CON PROMOCION INDUSTRIAL			PROMOCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL		
	Cantidad	Cantidad	Miles	Cantidad	Cantidad	Miles	Cantidad	Cantidad	Inversión
	Empresas	Proyectos	U\$S	Empresas	Proyectos	U\$S	Empresas	Proyectos	
PEQUEÑAS	164	409	605282.3	39	55	432409.8	23.8	13.4	71.4
MEDIANO-PEQUEÑAS	184	637	960506.9	68	87	345130.5	37.0	13.7	35.9
MEDIANAS	108	466	934193.1	49	80	285832.6	45.4	17.2	30.6
MEDIANO-GRANDES	74	422	2072125.2	19	30	677151.0	25.7	7.1	32.7
GRANDES	44	304	4051898.7	12	34	793024.0	27.3	11.2	19.6
TOTAL	574	2238	8624006.2	187	286	2533547.9	32.6	12.8	29.4

(*) NOTA: Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400.
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

⁶⁰ Sin descartar la influencia que ejercen algunos grandes proyectos de inversión que por encontrarse en el inicio de su fase operativa, con niveles de facturación muy por debajo de sus potencialidades, quedan encuadrados en el estrato de las pequeñas empresas o en el de las mediano-pequeñas.

III.5. Las estructuras empresarias, los distintos tipos de proyectos y la recurrencia a la promoción industrial.

Como se analizó en el Capítulo anterior (Sección II.6.), una de las imágenes más enriquecedoras en la evaluación del proceso de inversión en el decenio de los años ochenta es la que surge de jerarquizar el tipo de agentes económicos que lo impulsaron. En ese marco, queda claramente de manifiesto que un grupo acotado de grandes conglomerados empresarios, de capital nacional y extranjero, ha asumido un papel hegemónico, convirtiéndose en el polo dinámico por excelencia en cuanto a la formación de capital en la industria.

Esta consideración de carácter general invita a profundizar el estudio de algunos de sus rasgos más sustantivos y, en ese plano, de sus principales diferencias respecto a las restantes tipologías empresarias (las firmas estatales y aquéllas -nacionales y extranjeras- no integradas en complejos empresarios locales). Tal el caso de, por un lado, lo referido al tipo de proyectos que, en cada caso, han sustentado los respectivos procesos de inversión y, por otro, al grado de recurrencia y la importancia que asumió la promoción industrial para los distintos tipos de firmas.

En cuanto al primero de esos temas, el Cuadro Nro. 22 presenta la distribución de la inversión según tipos de estructura empresarial que la generaron y, de proyectos que la sustentaron en el sexenio 1983 a 1988. Como surge de la lectura de su primer columna, poco más del 60% de la formación de capital se deriva de los emprendimientos patrocinados por los conglomerados empresarios -con una mayor presencia relativa de los grupos económicos de capital nacional-, mientras que los restantes tipos de empresas aportan, en cada caso, proporciones ligeramente superiores al 10% del total.

Ese predominio nítido de los grupos nacionales y de los conglomerados transnacionales adquiere una especial intensidad en lo concerniente a la inversión asociada a la implantación de nuevos establecimientos fabriles. En éste ámbito, ambos subconjuntos de firmas resultan casi excluyentes, en tanto alcanzan a explicar casi el 95% de la consiguiente formación de capital. Ello se ve replicado, aunque con inferior intensidad relativa, en el plano de los proyectos orientados a la actualización tecnológica de las firmas patrocinantes. En éste caso, en concordancia con la actitud "ofensiva" de

la mayoría de esos conglomerados empresarios, cerca de las tres cuartas partes de la formación de capital implicada deviene del despliegue de tal estrategia local.

Por su parte, en el tercer subconjunto de proyectos de mayores -en términos agregados- efectos potenciales, el que nuclea a aquéllos asociados al incremento de las escalas productivas, merece resaltarse la gravitación de las empresas estatales que alcanzan a dar cuenta del 28,5% de tal tipo de inversiones (representan más del 90% de la formación de capital de las mismas). Se trata, en éste caso, de emprendimientos focalizados en un muy reducido número de industrias estatales productoras de insumos intermedios de uso difundido.

Por último, en lo relativo a las firmas que no forman parte de complejos empresarios locales (las nacionales independientes y las transnacionales no conglomeradas), los mayores montos de inversión se canalizaron hacia el incremento de la capacidad productiva y, en segundo lugar, a la renovación de equipos; siendo en ésta última tipología de proyectos donde se manifiesta la mayor incidencia relativa de ambos grupos de firmas. En éste último caso, la participación conjunta (36,8%) supera en más de un 50% a la que les corresponde a nivel agregado (24,3%).

Las consideraciones precedentes permiten inferir, por un lado, que el liderazgo inversor de los conglomerados empresarios tiende a verse, en buena medida, potencializado atento al tipo de emprendimientos que han desarrollado en el período y, por otro, que de la conjunción de ambos aspectos cabe prever una creciente presencia de los mismos en el tejido industrial del país.

Otro tema, complementario del anterior, que también permite identificar ciertas asimetrías entre los distintos agentes inversores es el que se vincula con el perfil empresario que resultó beneficiado por la legislación de fomento industrial o, visto desde ésta última perspectiva, por su incidencia en la respectiva formación de capital de los diversos tipos de firmas.

CUADRO 22
 PRINCIPALES TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION EN LA INDUSTRIA EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS.
 (miles de dólares y porcentajes)

TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS	TOTAL		NUEVA PLANTA INDUSTRIAL		INCREMENTO CAPACI- DAD PRODUCTIVA		RENOVACION EQUIPOS		OBRAS CIVILES (EXCL. ENERGIA)		ACTUALIZACION TECNOLOGICA		RESTO TIPO DE PROYECT. INVERSION	
	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)	Inversión (miles u\$s)	Inver. (%)
GRUPOS ECONOMICOS	2963313.2	34.4	484960.0	45.3	1239439.1	29.6	501107.8	35.0	281023.6	51.3	191976.7	39.0	264806.0	29.6
EMP. NAC. INDEPENDIENTES	994812.9	11.5	45110.0	4.2	341248.0	8.1	268870.9	18.8	99698.7	18.2	50541.5	10.3	189343.9	21.2
EMP. TRANS. DIVERS. Y/O INTEG.	2255384.5	26.2	528463.0	49.3	799622.8	19.1	356789.4	25.0	89448.4	16.3	162431.3	33.0	318629.6	35.6
RESTO DE EMP. TRANSNACIONALES	1102386.6	12.8	12362.0	1.2	616688.0	14.7	257252.0	18.0	47635.3	8.7	47977.4	9.8	120471.9	13.5
EMPRESAS ESTATALES	1308109.0	15.2	-	-	1192872.0	28.5	45840.0	3.2	29585.0	5.4	39000.0	7.9	812.0	0.1
TOTAL	8624006.2	100.0	1070895.0	100.0	4189869.9	100.0	1429860.1	100.0	547391.0	100.0	491926.9	100.0	894063.4	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En cuanto al primero de esos enfoques, como se desprende del Cuadro Nro. 23, los conglomerados empresarios emergen como los receptores privilegiados por tales incentivos, a punto tal que casi el 80% de la inversión promovida⁶¹ corresponde a proyectos patrocinados por firmas pertenecientes a algunos de esos grandes grupos económicos⁶². En ese marco, adquieren una particular significación los conglomerados transnacionales -alrededor de una decena- que a través de apenas 22 firmas, patrocinantes de 39 proyectos de inversión, concentran el 46,1% del total de la formación de capital efectivizada al amparo de los distintos regímenes de promoción⁶³.

La elevada gravitación de los conglomerados empresarios en la formación de capital promocionada supone, como contrapartida, una escasa significación real de las restantes tipologías de empresas. En efecto, la participación de todas ellas se ubica incluso por debajo de la que les corresponde a nivel de la inversión global y, salvo en el caso de los proyectos patrocinados por empresas estatales⁶⁴, se ve sustentada en emprendimientos cuya inversión promedio resulta casi ínfima respecto a la resultante en el ámbito de los grupos económicos de capital nacional y extranjero.

En síntesis, en concordancia con las crecientes heterogeneidades estructurales que caracterizan a la industria argentina, la acumulación de capital en el sector también denota profundas asimetrías, muy particularmente en lo referido a la gravitación de los distintos tipos de estructuras empresarias y, en ese marco, en cuanto

⁶¹ Aún cuando en el campo industrial, los regímenes de capitalización de la deuda externa no llegan a alcanzar la significación económica que asume la legislación de promoción industrial, en ambos casos resulta casi idéntica la configuración de las estructuras empresarias que internalizaron los respectivos beneficios. En efecto, en el ámbito de los regímenes de capitalización de la deuda externa, los conglomerados empresarios -de capital nacional y extranjero- explican más del 80% de la inversión comprometida (Ver Cuadro Anexo A.1.).

⁶² Estos resultados corroboran los obtenidos, desde una distinta perspectiva analítica, en otras investigaciones sobre el tema. Ver, Azpiazu, D. y Basualdo, E.M., "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina", Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.

⁶³ Ello supone que, en promedio, la inversión que se le promocionó a cada una de esas empresas asciende a 53,2 millones de dólares.

⁶⁴ Se trata, en realidad, de empresas mixtas donde se conjuga la participación mayoritaria del Estado con la minoritaria en poder, precisamente, de conglomerados empresarios de capital nacional y extranjero.

a las características sustantivas de los emprendimientos realizados en el período y al grado de recurrencia a los beneficios derivados de la legislación de promoción industrial.

CUADRO 23
RECURRENCIA A LOS REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS	TOTAL			PROYECTOS CON PROMOCION INDUSTRIAL			PROMOCION INDUSTRIAL RESPECTO AL TOTAL		
	Cantidad Empresas	Cantidad Proyectos	Miles US\$	Cantidad Empresas	Cantidad Proyectos	Miles US\$	Cantidad Empresas	Cantidad Proyectos	Inver- sión
GRUPOS ECONOMICOS	118	515	2963313.2	64	110	812370.5	54.2	21.4	27.4
EMP.NACIONALES INDEPENDIENTES	234	780	994812.9	80	112	268768.4	34.2	14.4	27.0
EMP.TRASNAC.DIVERS.Y/O INTEGRADAS	82	377	2255384.5	22	39	1169145.0	26.8	10.3	51.8
RESTO DE EMPRESAS TRASNACIONALES	133	539	1102386.6	18	22	83404.0	13.5	4.1	7.6
EMPRESAS ESTATALES	7	27	1308109.0	3	3	199860.0	42.9	11.1	15.3
TOTAL	574	2238	8624006.2	187	286	2533547.9	32.6	12.8	29.4

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

III.6. La inversión industrial y la centralización del capital.

Del conjunto de las consideraciones precedentes pueden extraerse muy diversas reflexiones en torno a una amplia gama de temas específicos. Entre ellas, una de las de mayor significación económica deviene del muy elevado grado de concentración de la acumulación de capital en la industria en las firmas de mayor tamaño relativo y, muy especialmente, en aquéllas que se hallan integradas en estructuras empresarias de tipo conglomerai.

Tal fenómeno asume un papel particularmente activo en la profundización del proceso de concentración y centralización de la actividad industrial que, a la vez, emerge como una de las características centrales del desenvolvimiento sectorial durante el decenio de los años ochenta. Por otro lado, ello no está dissociado de muchas de las políticas públicas desplegadas en el período que, no sólo no resultan ajenas al fenómeno sino que, en realidad, como en el caso de la promoción industrial y de la capitalización de deuda externa, han resultado plenamente funcionales a la propia dinámica del proceso de concentración y centralización del capital.

En ese contexto analítico se inscribe la presente sección que, a partir de las respuestas empresarias a una de las preguntas incluídas en el relevamiento sobre el que se basa éste estudio, tiende a dilucidar ciertos aspectos centrales de las formas que adoptó la centralización del capital en la industria argentina. Esa pregunta indagó en torno a todas aquéllas inversiones vinculadas a la adquisición de tenencias accionarias en otras firmas, que implicaran la asociación, fusión y/o absorción de las mismas.

Al respecto, un total de 169 firmas de las 591 encuestadas (28,6%) declararon haber realizado en el período alguna/s inversión/es de tales características. Estas últimas se canalizaron hacia 385 distintas firmas receptoras y conllevan, en casi la mitad de los casos, el control accionario del capital de las mismas (Ver Cuadro Nro. 24). Por su parte, siempre en términos agregados, la asignación de recursos involucrada asciende a más de mil millones de dólares, nivel que alcanza a representar poco más del 11% de lo que esas mismas firmas orientaron hacia la formación de capital. En otras palabras, casi el 10% del total de las inversiones de las principales empresas industriales supone la simple transferencia de la propiedad de activos preexistentes.

CUADRO 24
 INVERSIONES REALIZADAS EN OTRAS FIRMAS EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN TAMAÑO POR VENTAS DE LAS EMPRESAS INVERSORAS(*).
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

EMPRESAS INVERSORAS		EMPRESAS RECEPTORAS								
TAMAÑO (*)	Cantidad	TOTAL			Participación Mayoritaria			Participación Minoritaria		
DE LAS FIRMAS	Empresas	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)
		Empresas comprometida			Empresas comprometida			Empresas comprometida		
PEQUEÑAS	22	35	17692.1	1.7	13	8015.0	1.6	22	9677.1	1.8
MEDIANO-PEQUEÑAS	53	113	119075.7	11.3	67	63573.9	12.6	46	55501.8	10.1
MEDIANAS	41	85	234463.0	22.3	35	49515.0	9.8	50	184948.0	33.6
MEDIANO-GRANDES	27	63	297192.0	28.2	35	143308.0	28.5	28	153884.0	28.0
GRANDES	26	89	384879.6	36.5	60	238863.1	47.5	29	146016.5	26.5
TOTAL	169	385	1053302.4	100.0	210	503275.1	100.0	175	550027.4	100.0

NOTA (*): Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400.
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Sendos indicadores (cantidad relativa de firmas que adquirieron tenencias accionarias en otras empresas y proporción implícita respecto a las inversiones totales) presentan marcadas divergencias según sea el tamaño (por ventas) de quienes operan, en tal sentido, como agentes activos del proceso de centralización del capital. En efecto, en el caso de las pequeñas empresas, apenas el 12,4% del universo relevado (22 en un total de 177 firmas) ha canalizado recursos hacia la asociación, absorción y/o fusión de otras empresas; proporción que se eleva a 59,1% de considerarse el estrato que nuclea a las mayores firmas (26 casos sobre un total de 44 empresas) y que se ubica en torno al 28/38% en los estratos intermedios. Asimetrías más o menos semejantes se manifiestan en lo atinente a la incidencia de ese tipo de inversiones en los respectivos totales (fluctúa entre el 3,0% y el 22,3%). Sin embargo, en éste caso, dado que tal relación se ve mediatizada por el elevado grado de concentración de la formación de capital, tales divergencias no tienden a corresponderse directamente con el respectivo tamaño de las empresas (de todas maneras, las pequeñas mantienen su condición de ejemplo polar - 3,0%-).

Si bien, en términos relativos a la inversión global, no se manifiesta tal correspondencia, la magnitud absoluta de los recursos asignados a las inversiones en otras firmas guarda relación directa con el respectivo tamaño de las empresas. En tal sentido, más de la tercera parte del total es explicado por las grandes firmas y, de incluirse a las mediano-grandes queda sustentada casi las dos terceras partes. En el extremo opuesto, las pequeñas firmas sólo aportan el 1,7% de tales recursos, participación que asciende a apenas el 13,0% de adicionárseles a las mediano-pequeñas.

Esa preponderancia de las empresas de mayor tamaño relativo resulta aún más notoria en el subconjunto de casos en el que tales inversiones suponen una participación mayoritaria en el capital de las firmas receptoras. En éste último plano, las grandes firmas explican casi la mitad (47,5%) de los recursos involucrados. Asimismo, éste mayor grado de participación permite inferir que las mismas denotan una mayor propensión relativa hacia la adquisición del control accionario de las empresas receptoras (62,1% de sus inversiones) que la constatable a nivel agregado (47,8%). Incluso, al margen de las inversiones comprometidas, ello también queda de manifiesto de sólo considerarse la cantidad relativa de firmas receptoras involucradas (67,4% de los casos, frente al 54,5% que se registra en el universo bajo análisis). Bajo ambas perspectivas, el estrato de las grandes empresas emerge como el ejemplo extremo en cuanto a la mayor

predisposición por la tenencia de la mayoría del capital de las firmas receptoras de sus inversiones.

La relación existente entre el sector de actividad en el que operan las firmas inversoras y el correspondiente a las empresas absorbidas, fusionadas y/o asociadas aporta algunos elementos de juicio adicionales respecto a las características del proceso de centralización del capital. En tal sentido, se han delimitado tres tipologías básicas: la inversión en firmas que operan en la misma actividad manufacturera - presupone una creciente oligopolización de la misma-, en otros sectores industriales y, por último, en actividades no industriales -en éstos dos casos se trata de distintas formas de diversificación sectorial de los agentes inversores-.

Una primera visión global indica que cerca de las dos terceras partes de los fondos se orientaron hacia el primer tipo de firmas, alrededor de la cuarta parte del total, lo que supone una diversificación en el interior del propio sector manufacturero y, poco menos del 10% corresponde a inversiones en empresas no industriales (Ver Cuadro Nro. 25).

En principio, en éste caso, no se manifiestan asimetrías tan profundas que, a la vez, pudieran estar asociadas al tamaño de las empresas inversoras. Si bien, por ejemplo, el predominio de las mayores firmas adquiere particular significación en el ámbito de las inversiones en firmas no industriales (52,9%), al tiempo que pierden su hegemonía en lo referido a las diversificaciones dentro del sector manufacturero, los patrones de comportamiento de los distintos estratos no presentan diferencias muy sustantivos. Al respecto, la única atipicidad manifiesta es la que ofrecen las pequeñas empresas, en tanto las tres cuartas partes de las firmas receptoras de sus inversiones operan en el mismo sector de actividad que las inversoras (en los restantes estratos tal proporción se ubica en torno al 57/59%). Ello denota que es en éste estrato donde se nuclean no sólo las firmas menos propensas a la asociación, absorción y/o fusión de otras empresas sino, a la vez, aquéllas más reacias al despliegue de estrategias de diversificación empresarial.

CUADRO 25
 INVERSIONES REALIZADAS EN OTRAS FIRMAS ENTRE 1983 Y 1988.
 SEGUN TAMAÑO(*) DE LAS EMPRESAS INVERSORAS Y GRADO DE
 DIVERSIFICACION DE ACTIVIDADES.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

EMPRESAS INVERSORAS		EMPRESAS RECEPTORAS								
		EN LA MISMA DIVISION INDUSTRIAL			EN OTRA DIVISION INDUSTRIAL			EN ACTIVIDADES NO INDUSTRIALES		
TAMAÑO (*)	Cantidad	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)
DE LAS FIRMAS	Empresas	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida
PEQUEÑAS	22	26	11212.1	1.6	6	4303.0	1.7	3	2177.0	2.2
MEDIANO-PEQUEÑAS	53	67	79854.9	11.5	31	33856.6	13.1	15	5364.2	5.3
MEDIANAS	41	49	108844.0	15.7	23	105542.0	40.8	13	20077.0	19.8
MEDIANO-GRANDES	27	36	227762.0	32.8	17	49373.0	19.1	10	20057.0	19.8
GRANDES	26	53	266017.2	38.3	19	65329.0	25.3	17	53533.5	52.9
TOTAL	169	231	693690.2	100.0	96	258403.6	100.0	58	101208.7	100.0

NOTA (*): Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400..
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

La visión resultante de jerarquizar los distintos tipos de estructuras empresarias que se conjugan en el universo relevado incorpora nuevos y valiosos elementos de juicio respecto a los rasgos subyacentes en el proceso de centralización del capital. En tal sentido, cabe resaltar, en primer lugar, un fenómeno que aunque previsible, no deja de asumir una particular significación económica. En efecto, tanto en términos de la cantidad relativa de firmas que han volcado recursos hacia la asociación, absorción y/o fusión de otras empresas, como con respecto a los montos de inversión comprometidos, los mayores coeficientes se verifican en el ámbito de las firmas - nacionales y extranjeras, en ese orden- integradas en complejos empresarios locales. A título ilustrativo, el 48,7% de las empresas controladas por grupos económicos nacionales y el 34,9% de las integradas en conglomerados transnacionales han realizado tal tipo de inversiones cuando, en el plano agregado, esa proporción decae al 28,6% del universo bajo análisis. Por su parte, de considerarse la respectiva asignación relativa de recursos, en el caso de los grupos económicos llegan a representar casi la quinta parte -18,8%- de lo invertido en formación de capital en el período, mientras que para el total de las empresas equivale a poco más de la décima parte -11,0%-.

Aún cuando no resulta sorprendente que la mayor propensión a invertir en otras empresas corresponda a aquéllas firmas integradas en complejos empresarios, la proporción que alcanzan a explicar dentro de tal tipo de inversiones configura, sin duda, otro de los rasgos que merecen ser destacados. En efecto, entre ambas tipologías de empresas concentran el 82,8% de los capitales que se orientaron a la adquisición de tenencias accionarias en otras sociedades, mientras que la incidencia de las firmas "independientes", nacionales y extranjeras, se ubica, en ambos casos, por debajo del 10% (Cuadro Nro. 26).

En términos agregados, ese elevado grado de concentración en los complejos empresarios se ve muy matizado de diferenciarse aquéllas inversiones que conllevan el control accionario de las firmas receptoras respecto de las que sólo suponen una participación minoritaria en el capital de las mismas. En el primer caso, el aporte relativo de los conglomerados se ubica en torno a las tres cuartas partes de los recursos implicados -74,6%-; en el segundo, alcanza a superar el 90% de la inversión comprometida.

Esa aparente paradoja responde, en realidad, a distintos patrones de

comportamiento al interior de tales conglomerados. Mientras en los grupos económicos de capital nacional, las dos terceras partes de las inversiones devienen en tenencias minoritarias, en el caso de los conglomerados transnacionales, casi las tres cuartas partes -73,2%- de los recursos se canalizaron hacia la adquisición del control accionario de las empresas receptoras. Más allá de su aporte relativamente marginal, en el interior de las empresas "independientes" se reproduce tal dicotomía entre las nacionales y las extranjeras -en éstas últimas, casi el 83,0% de las inversiones conllevan participaciones mayoritarias-.

CUADRO 26
 INVERSIONES REALIZADAS EN OTRAS FIRMAS EN EL PERIODO 1983-1988
 SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS INVERSORAS(*).
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

EMPRESAS INVERSORAS		EMPRESAS RECEPTORAS								
TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	Cantidad	TOTAL			Participación Mayoritaria			Participación Minoritaria		
	Empresas	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)	Cantidad	Inversión	(%)
		Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida	Empresas comprometida				
GRUPOS ECONOMICOS	58	173	670887.1	63.7	89	228298.0	45.4	84	442589.1	80.5
EMP.NAC.INDEPENDIENTES	45	86	95669.0	9.1	48	56823.0	11.3	38	38846.0	7.1
EMP.TRANS.DIV.Y/O DIVER.	30	75	200847.3	19.1	40	147041.0	29.2	35	53806.3	9.8
RESTO EMP.TRANSNACION.	36	51	85899.1	8.2	33	71113.1	14.1	18	14786.0	2.7
TOTAL	169	385	1053302.4	100.0	210	503275.1	100.0	175	550027.4	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Las consideraciones precedentes sugieren, claramente, que los distintos patrones de comportamiento en cuanto a la relación patrimonial con las firmas receptoras de este tipo de inversiones, están mucho más asociados al origen de la propiedad del capital de las empresas inversoras que al tipo de estructuras en el que las mismas se inscriben. Así, por ejemplo, en el conjunto de las empresas de capital nacional, el 62,8% de las inversiones sólo derivan en participaciones minoritarias; en contraposición, las firmas de capital extranjero orientaron el 76,1% de sus capitales a la adquisición de tenencias mayoritarias.

Similares reflexiones se desprenden del análisis de la configuración sectorial de las empresas receptoras en su relación con la actividad desarrollada por las firmas inversoras (Cuadro Nro. 27). En éste caso, más allá de la pertenencia o no a conglomerados empresarios locales, las principales divergencias quedan de manifiesto al contrastar las estrategias desplegadas por las empresas de capital nacional, por un lado y, las de capital foráneo, por otro.

Las primeras, muy particularmente en el ámbito de las integradas a grupos económicos, revelan una muy superior propensión relativa hacia la diversificación de actividades en el propio ámbito industrial -el 30% de sus inversiones contra apenas el 10,5% en el caso de las transnacionales-. Por su parte, éstas últimas -en especial, las ya diversificadas y/o integradas- han concentrado su expansión en la asociación, absorción y/o fusión de firmas que operan en el mismo sector de actividad, en procura de crecientes niveles de oligopolización de los mercados involucrados -el 77,6% de sus inversiones y el 70,6% de las empresas receptoras de sus capitales respecto al 61,5% y 54,8%, respectivamente, en el espectro de firmas nacionales-.

Por último, siempre sobre la base de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 27, merece resaltarse la emergencia de un fenómeno que plantea, a la vez, importantes interrogantes respecto a las futuras formas de inserción local de las empresas transnacionales. Se trata de la significación que asumen las inversiones realizadas por las empresas transnacionales "independientes" en la asociación, absorción y/o fusión de firmas no industriales -representan más de la cuarta parte del total y, en tal tipo de estrategia se concentra más del 30% de las inversiones de dichas empresas-. En ese marco, cabe preguntarse si no es que las firmas foráneas que operan en el país no integradas en complejos locales no se encuentran inscritas en un sendero que, en buena

medida, procura replicar la historia de las restantes firmas extranjeras que, paulatinamente, fueron conformándose en complejos empresarios locales. Sin duda, la respuesta a tal interrogante excede holgadamente los objetivos del presente estudio y, por otro lado, sólo podrá dilucidarse en el mediano plazo.

CUADRO 27
INVERSIONES REALIZADAS EN OTRAS FIRMAS ENTRE 1983 Y 1988.
SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS INVERSORAS Y GRADO DE
DIVERSIFICACION DE ACTIVIDADES.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

EMPRESAS INVERSORAS		EMPRESAS RECEPTORAS								
		EN LA MISMA DIVISION INDUSTRIAL			EN OTRA DIVISION INDUSTRIAL			EN ACTIVIDADES NO INDUSTRIALES		
TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS	Cantidad Empresas	Cantidad Empresas comprometida	Inversión (%)	Cantidad Empresas comprometida	Inversión (%)	Cantidad Empresas comprometida	Inversión (%)	Cantidad Empresas comprometida	Inversión (%)	
GRUPOS ECONOMICOS	58	88	410750.9 59.2	54	211044.0 81.7	31	49092.2 48.5			
EMP.NACION.INDEPENDIENTES	45	54	60390.0 8.7	18	17124.0 6.6	14	18155.0 17.9			
EMP.TRASN.DIVERS.Y/O INTEGR.	30	52	170391.4 24.6	16	22622.6 8.8	7	7833.3 7.7			
RESTO EMPR. TRANSNACIONALES	36	37	52157.9 7.5	8	7613.0 2.9	6	26128.2 25.8			
TOTAL	169	231	693690.2 100.0	96	258403.6 100.0	58	101208.7 100.0			

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.1.
 TIPOS DE PROYECTOS DE INVERSION EN LA INDUSTRIA ACOGIDOS A REGIMENES DE CAPITALIZACION DE LA DEUDA EXTERNA Y
 EJECUTADOS EN EL PERIODO 1983-1988 SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA.
 (valores absolutos y miles de dólares)

Tipo de Proyectos	GRUPOS ECONOMICOS			EMP.NACIO.INDEPENDIENT.			EMP.TRANS.DIV.Y/O INTEG			RESTO EMP.TRANSNACIONA.			TOTAL		
	Cant.	Cant.	Miles	Cant.	Cant.	Miles	Cant.	Cant.	Miles	Cant.	Cant.	Miles	Cant.	Cant.	Miles
	Empr.	Proy.	US\$	Empr.	Proy.	US\$	Empr.	Proy.	US\$	Empr.	Proy.	US\$	Empr.	Proy.	US\$
. Nueva planta industrial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Radicación subsidiaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Incremento capac.productiva	1	1	11000.0	4	6	13280.0	1	1	32800.0	3	3	10410.0	9	11	67490.0
. Actualización tecnológica	2	2	54452.7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	54452.7
. Reparación y mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Obras civiles (excl.energ.)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Renovación equipos	-	-	-	2	2	170.0	1	4	112.4	-	-	-	3	6	282.5
. Obras civiles energéticas	-	-	-	-	-	-	1	1	127.6	-	-	-	1	1	127.6
. Tratam.efluentes y segur.industrial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Adquisición planta industrial	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
. Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	3	3	65452.7	6	8	13450.0	3	6	33040.1	3	3	10410.0	15	20	122352.8

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.



IV. EL PROCESO DE AUTOMATIZACION EN LA INDUSTRIA ARGENTINA.

IV.1. Introducción.

A manera de introducción al análisis de los resultados de la encuesta, cabe destacar brevemente la relevancia que asume la incorporación de equipos de automatización para el desarrollo industrial en general.

En las últimas décadas se han verificado a nivel mundial importantes transformaciones en las prácticas productivas de las Industrias líderes, comenzando por la difusión generalizada de las máquinas-herramienta y, posteriormente, con la inclusión progresiva de elementos de control automático electrónico y luego computarizado, a los bienes de capital destinados a usos productivos⁶⁵. Así, aún cuando los diversos sectores exhiben distintos grados de automatización en función de las respectivos costos relativos de los factores y de sus escalas de producción, los segmentos más modernos tienden a incluir cada vez más elementos de automatización en diversas operaciones y procesos.

Entre las muy diversas posibilidades actuales pueden citarse como ejemplos de automatización e integración informatizada de la producción: el almacenaje automático de insumos y productos terminados, uso de sistemas de "diseño y manufactura asistidos por computadora" (CAD-CAM), uso de redes locales (LANs) a nivel de planta, uso de redes de área extensa (WANs) para integrar las diversas operaciones de una firma en distintas localizaciones geográficas mediante sistemas de intercambio de datos (por ejemplo el E.D.I. de I.B.M.). Estas posibilidades complementan la más tradicional gama, que incluye por ejemplo: robots de manipulación, pintura, corte, etc.; líneas "transfer"; máquinas-herramienta a control numérico (tornos, fresadoras, centros de maquinado, máquinas dedicadas, etc.) utilizadas preponderantemente en industrias de procesos seriados e intensivos en armado, como los característicos de las actividades metalmecánicas.

Por otra parte, existe un rubro de equipos de automatización orientados

⁶⁵ En la actualidad se asiste a una creciente fusión de tecnologías alrededor de la microelectrónica y las telecomunicaciones incluyendo 'sistemas de manufactura flexible' (FMS), manufactura integrada por computadoras (CIM), mecatrónica, optoelectrónica, etc..

a las industria de procesos contínuos, que comprende diversos implementos de captura de datos, control automático, telemetría, controladores lógicos, etc.. En muchos de éstos casos la incorporación de la microelectrónica sustituye o complementa mecanismos de tipo mecánico, oleoneumático, electromecánico, o bien unidades analógicas de lectura de variables y sus correspondientes "efectores" de retroalimentación.

Dado que este tipo de automatización señala el nivel tecnológico adquirido⁶⁶ y se relaciona directamente con la productividad del establecimiento, disponer de información agregada sobre las características del acervo disponible en la industria constituye una parte cualitativa relevante de cualquier diagnóstico sobre la formación de capital fijo, especialmente cuando se procure detectar la brecha que separa las prácticas locales de los mejores estándares a nivel internacional.

En el caso particular de la Argentina, el grado de automatización no es ajeno al crecimiento reciente de la propensión media a importar bienes de capital y al debilitamiento progresivo de la producción de máquinas-herramientas en el país, ya que el sector de producción de bienes de capital puede considerarse motor del desarrollo industrial moderno.

La inclusión de una consulta al respecto en la encuesta de referencia pretendió, en consecuencia, brindar una primera estimación sobre la magnitud de la inversión en equipos de automatización durante los últimos años y, en ese marco, permitir inferir -en cierta medida- su potencial impacto sobre la dinámica de la productividad industrial en términos comparativos locales e internacionales.

IV.2. Equipos de automatización industrial.

A fines de 1988, el universo de empresas encuestadas contaba con un parque de equipos de automatización industrial de 7.141 equipos que, en su momento, demandaron una inversión equivalente a casi 310 millones de dólares. Dicho monto de inversiones representa apenas el 3,2% de la formación total de capital del sexenio 1983-

⁶⁶ Por ejemplo, en plantas siderúrgicas o celulósico-papeleras modernas, la automatización aparece incorporada en el diseño de una planta 'tipo'.

1988, proporción que se eleva al 6,0% en relación a la consiguiente asignación de recursos en maquinarias y equipos. Por su parte, en términos de su composición, queda de manifiesto un marcado predominio de los equipos de origen importado, en tanto sólo el 2,1% de los montos invertidos en equipos de automatización, y algo menos del 1,0% respecto a la cantidad de equipos involucrados, son de fabricación nacional.

La diferenciación de los distintos tipos de equipos de automatización industrial incorporados por la industria en el decenio de los años ochenta brinda algunos elementos de juicio sobre las formas que ha ido adoptando la absorción de progreso técnico por parte del sector. Así, si se analiza la composición del parque de equipos según tipos de tecnologías, se observa (Cuadro Nro. 28) que el 38,1% del monto invertido se canalizó hacia la adquisición de un muy heterogéneo conjunto de equipos de automatización industrial de tipo electromecánico, oleoneumático, y otros, basados en tecnologías comparativamente maduras que, en función a las diversidades implícitas, quedan agrupados en la clasificación de "Otros" equipos. En orden a su importancia en la inversión en éste tipo de equipamiento, el segundo lugar lo ocupan los "Controladores de Procesos On Line" que, constituyéndose en la principal tipología de equipos homogéneos, explica el 15,2 % de las inversiones totales. En función a la magnitud de la inversión implicada, también revelan cierta significación económica los "Tornos de Control Numérico" (13,2% del total), los "Centros de Mecanizado" (8,1%), los "Robots"⁶⁷ y las "Otras Máquinas de Control Numérico" (7,5% y 6,3%, respectivamente). Por último, en orden decreciente, el resto de la inversión industrial en equipos de automatización se orientó hacia la adquisición de "Controladores Lógicos Programables" (5,5%), de "Sistemas de diseño asistido por computadora" (CAD -Computer Aided Design-), de "Sistemas de Telemedición" y, marginalmente, en "Pantallas de Visualización de Estado de Variables". Estos tres últimos tipos de equipos sólo alcanzan a sustentar, de conjunto, el 6,1% de la inversión agregada.

⁶⁷ La definición utilizada excluyó los manipuladores simples y las unidades de transferencia de pallets.

CUADRO 28
 PARQUE DE EQUIPOS DE AUTOMATIZACION EN LA INDUSTRIA AL 31/XII/88
 SEGUN TIPO DE EQUIPOS.
 (valores absolutos y miles de dólares invertidos)

TIPO DE EQUIPOS	Cantidad		Valor de Adquisición		Inversión media	
	Total	Nacional	Total	Nacional	Total	Nacional
Tornos de control numérico computarizado.	154	29	40843.0	3235.0	265.2	111.6
Otras máquinas de control numérico computarizado.	79	6	19361.0	772.0	245.1	128.7
Centro de mecanizado.	70	22	25136.0	2438.0	359.1	110.8
Sistema de diseño asistido por computadora.	104	-	7415.5	-	71.3	-
Robots.	164	-	23338.0	-	142.3	-
Controlador lógico programable.	797	-	16956.3	-	21.3	-
Sistema de telemedición o captación de datos de produc.	154	-	6539.0	-	42.5	-
Pantalla de visualización de estado de variables.	162	-	4895.5	-	30.2	-
Controladores de proceso on line.	3679	-	47217.7	-	12.8	-
Otros equipos de automatización.	1778	-	117928.4	-	66.3	-
Total	7141	57	309630.4	6445.0	43.4	113.1

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En un plano analítico más sustantivo, cabe destacar la importancia que asumen aquellos equipos asociados a la transformación y manipulación física de materiales y partes (tornos de control numérico, centros de mecanizado, robots y otras máquinas de control numérico computarizado) que, por un lado, explican más de la tercera parte (35,1%) de la formación de capital orientada a la automatización y, por otro lado, apenas representan el 6,5% del total de los equipos instalados hasta fines de 1988. Esas tan disímiles participaciones relativas ya permiten inferir que se trata de equipos que, en términos agregados, suponen, en términos relativos, un muy superior valor unitario medio. En efecto, los precios medios de estos equipos oscilan entre 140 -robots- y 360 mil dólares -centros de mecanizado-, mientras que los demás rubros en ningún caso superan los 70.000 u\$s de costo promedio por equipo. Asimismo, debe destacarse que sólo en éste tipo de bienes de automotización se registra una cierta incidencia -si bien muy minoritaria- de equipos de fabricación nacional⁶⁸. Tal el caso de los tornos y otras máquinas de control numérico y los centros de mecanizado. De todas maneras, en éste último caso, se trata de equipamiento mucho menos sofisticado que supone,

⁶⁸ Sin embargo, el componente de "control numérico" ("software" y computador Industrial) que pueden llegar a representar el 40% del costo total de los equipos, es de origen importado.

naturalmente, precios medios sustancialmente inferiores a los de los correspondientes equipos importados (fluctúan, según los casos, entre 110 y 130 mil dólares; entre la mitad y la cuarta parte de sus "similares" adquiridos en el exterior⁶⁹). De todas maneras, dado que es en éstos equipos, los de mayor valor unitario, donde se concentra exclusivamente la incidencia de la oferta nacional, el precio medio de los bienes de producción local (113,1 miles de u\$s) resulta, en promedio, superior al de los equipos de automatización adquiridos en el exterior (43,4 miles de dólares).

Por su parte, como se desprende de la información del Cuadro Nro. 29, la distribución sectorial de la inversión en automatización revela, en términos generales, un menor nivel de concentración que el constatable en el plano agregado y, fundamentalmente, un distinto ordenamiento en cuanto a los liderazgos sectoriales. Así, las tres divisiones que más invirtieron en equipos de automatización explican el 60% del total -idéntico porcentaje al que a nivel agregado concentran las dos mayores ramas-, porcentaje que se eleva al 71% de incorporar una cuarta actividad industrial -en la inversión total, las cuatro principales ramas concentran el 85%-. De circunscribir el análisis a la inversión en automatización, la división Productos metálicos, maquinarias y equipos revela un nítido liderazgo sectorial (42,4%) que, en última instancia, tiende a reflejar la hegemonía en cuanto a la intensidad en el uso de maquinaria de control numérico por parte de las industrias metalmeccánicas. Sólo otras tres actividades manufactureras revelan participaciones superiores al 10% en la inversión total en automatización. Se trata, en ese orden, de las Industrias químicas (que incorporaron una importante cantidad de controladores de procesos), la Industria celulosico-papelera y gráfica (la primera típicamente de flujos continuos en las primeras fases del proceso productivo) y, la Industria elaboradora de minerales no metálicos (también de procesos continuos, muy especialmente en el caso de la industria cementera). En contraposición, industrias como la maderera -no se detectó ninguna inversión en éste tipo de equipos-, la textil y de confecciones, la división que nuclea a las "otras manufacturas" y a las "construcciones industriales" y, en menor medida, la alimenticia, denotan una muy baja incidencia en el total de los recursos asociados a la incorporación de éste tipo de progreso técnico.

⁶⁹ Cabe tener en cuenta que, dado que la encuesta se concentró en las empresas industriales de mayor tamaño relativo, es probable que sus resultados globales tiendan a subestimar la incidencia real de los equipos de automatización de bajo y mediano precio y, en ese marco, muy particularmente, los de origen nacional.

Esta primera imagen global de la presencia de equipamiento de automatización en la industria argentina remite a la consideración de algún indicador que tienda a reflejar, en alguna medida, al grado de penetración local de tales equipos. Al respecto, como forma de aproximación al tema, se ha optado por construir dos indicadores complementarios referidos a la "intensidad relativa de automatización", entendiéndose por tal a, por un lado, la relación entre la valorización de la dotación de equipos respecto al total de la formación de capital en el período y, por otro, a esa misma relación pero con respecto a la inversión en maquinarias y equipos. En el primer caso, como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 29, la inversión en automatización representa apenas el 3,2% del total; proporción que se eleva al 6,0% respecto al total de los recursos asignados a la adquisición de maquinaria y equipos.

CUADRO 29
COEFICIENTES DE INVERSION EN EQUIPOS DE AUTOMATIZACION SEGUN DIVISION INDUSTRIAL. 1983-1988
(miles de dólares y porcentajes)

ACTIVIDAD INDUSTRIAL	INVERSION ACUMULADA 1983-88		INVERSION EN MAQUINARIA Y EQUIPOS		INVERSION EN EQUIPO DE AUTOMATIZACION		COEFICIENTES		
	Miles u\$s	%	Miles u\$s	%	Miles u\$s	%	(II)/(I)	(III)/(I)	(III)/(II)
	(I)		(II)		(III)		%	%	%
Aliment., bebidas y tabaco	1190898.2	12.5	576175.2	11.2	19113.8	6.2	48.4	1.6	3.3
Textiles, confec. y cueros	360191.9	3.8	212639.8	4.1	8267.0	2.7	59.0	2.3	3.9
Madera y muebles	30999.0	0.3	19040.0	0.4	-	-	61.4	-	0.0
Papel, imprenta y publicac.	609564.1	6.4	285612.4	5.5	38549.0	12.5	46.9	6.3	13.5
Productos químicos	4425773.5	46.4	2203066.1	42.7	47184.1	15.2	49.8	1.1	2.1
Minerales no metálicos	294971.0	3.1	181131.0	3.5	33813.5	10.9	61.4	11.5	18.7
Industrias metálic.básicas	1301401.6	13.6	735368.4	14.2	25966.5	8.4	56.5	2.0	3.5
Prod metálic., maq y equipos	1161953.3	12.2	820434.3	15.9	131373.5	42.4	70.6	11.3	16.0
Otras manufac.y construcc. industriales	165671.0	1.7	129863.0	2.5	5363.0	1.7	78.4	3.2	4.1
TOTAL	9541423.6	100.0	5163330.2	100.0	309630.4	100.0	54.1	3.2	6.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En concordancia con las características inherentes a las distintas actividades industriales y a las propias heterogeneidades de los respectivos procesos de acumulación de capital, ambos indicadores reflejan marcadas divergencias intersectoriales en cuanto a la "intensidad relativa de automatización". Así, por ejemplo, en términos de la proporción de la inversión total que se canalizó a la adquisición de equipos de automatización en cada división industrial, sólo tres de ellas superan el nivel medio resultante para la industria en su conjunto (3,2%). Se trata, en primer lugar, de las Industrias elaboradoras de minerales no metálicos (donde durante el período bajo análisis se verificó una reconversión tecnológica de importancia), que orientaron más del 10% de la inversión total a la incorporación de equipos de automatización industrial (11,5%). Un porcentaje muy similar (11,3%) se registra en el caso de las industrias metalmeccánicas (sustentado, en buena medida, por los sectores productores de equipo profesional y científico, de maquinaria no eléctrica y eléctrica y de material de transporte) mientras que, por último, en la industria celulósico-papelera y gráfica, ese tipo de inversión representa el 6,3% del total.

Por su parte, en el polo opuesto, las actividades con menor coeficiente de intensidad relativa de automatización son, en ese orden, la maderera, la química y petroquímica, las alimenticias y las metálicas básicas. En principio, parecería resultar sorprendente que industrias como las químicas-petroquímicas y las metálicas básicas queden incluidas en éste agrupamiento poco intensivo en automatización; más aún cuando, en ambos casos, se han concretado durante el período algunos grandes emprendimientos con esquemas tecno-productivos no muy distantes de los estándares internacionales. Sin embargo, esas mismas razones, sumadas al hecho de que se trata de las dos actividades que concentraron la mayor parte de la formación de capital en la industria (de conjunto, el 60,0% del total), tienden a explicar, en última instancia, esa baja incidencia relativa de las inversiones en equipos de automatización (dada la significación económica que asumen los restantes requerimientos en materia de obras civiles y de maquinarias y equipos de tecnología más o menos reciente).

No difiere mayormente el ordenamiento sectorial resultante de considerar como índice de automatización relativa a la proporción de la inversión en maquinaria y equipos que se destinó a la adquisición de tal tipo de equipamiento. En éste último caso merecen destacarse los ejemplos que ofrecen las industrias elaboradoras de minerales no metálicos, donde las inversiones en equipos de automatización representan casi la quinta

parte -18,7%- del total asignado a la incorporación de maquinarias y equipos (coeficiente que resulta más de tres veces superior al registrado a nivel agregado) y, en menor medida, las industrias metalmeccánicas (16,0%) y la celulósico-papelera y gráfica (13,5% de la formación de capital asociada a la adquisición de maquinaria y equipos).

Si bien las peculiaridades tecno-productivas de los distintos sectores industriales, la respectiva naturaleza de las tecnologías disponibles a nivel local e internacional y el consiguiente dinamismo de la formación de capital, tienden a acotar y/o condicionar la posible incorporación de equipos de automatización, ello se ve también mediatizado por la distinta actitud y/o predisposición empresaria ante la internalización de progreso técnico, en general, y de tales tipos de equipos, en particular. En tal sentido, interesa indagar si, por ejemplo, existe algún grado de correspondencia entre el tamaño de las firmas (según facturación anual en 1988) y el respectivo coeficiente de intensidad relativa de automatización industrial.

Bajo ésta perspectiva analítica quedan de manifiesto algunos fenómenos particularmente significativos. Así, por ejemplo, aún cuando la participación de los distintos estratos en la inversión en automatización crece en relación directa con el respectivo tamaño de las firmas (Cuadro Nro. 30), los mayores índices de automatización los registran las empresas de menores dimensiones relativas -las medianas, mediano-pequeñas y pequeñas⁷⁰-, al tiempo que el coeficiente más bajo corresponde, precisamente, a las mayores firmas (2,3%).

Por otro lado, cabe resaltar que esas asimetrías se conjugan con divergencias no menos relevantes en cuanto a la respectiva gravitación del equipamiento de origen nacional. Como podía esperarse, la mayor predisposición para adquirir equipos de automatización de fabricación local se concentra en los estratos que nuclean a las firmas de menores tamaños -pequeñas y medianas-. A título ilustrativo, tales equipos representan el 5,2% de la inversión en automatización industrial de las pequeñas firmas;

⁷⁰ Dada la relativa subestimación de la presencia de las pequeñas y medianas industrias (Ver Aspectos Metodológicos), muy probablemente tal fenómeno resulte aún más intenso -en especial, en el ámbito de las medianas empresas- que el reflejado por la información relevada en la encuesta. Asimismo, es factible suponer que, en muchos casos, las propias firmas no identificaron determinadas inversiones en equipos de automatización por hallarse implícitas e incorporadas en la adquisición de maquinarias y equipos de cierto porte.

proporción que se reduce a apenas el 0,8% en el caso de las empresas de mayor facturación anual.

CUADRO 30
COEFICIENTES DE INVERSION EN EQUIPOS DE AUTOMATIZACION INDUSTRIAL SEGUN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS. 1983-1988
(miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO DE LAS EMPRESAS (*)	INVERSION ACUMULADA 1983-88		INVERSION EN EQUIPOS DE AUTOMATIZACION		INVERSION EN EQUIP. DE AUTOMATIZAC. NACIONAL		COEFICIENTES	
	Miles u\$s (I)	%	Miles u\$s(II)	%	Miles u\$s(III)	%	(II)/(I)	(III)/(II)
							%	%
PEQUEÑAS	597429.3	6.3	21910.5	7.1	1149.0	17.8	3.7	5.2
MEDIANO-PEQUEÑAS	1005139.8	10.5	44029.0	14.2	1360.0	21.1	4.4	3.1
MEDIANAS	1050502.0	11.0	60129.2	19.4	2173.0	33.7	5.7	3.6
MEDIANO-GRANDES	2066603.4	21.7	72212.9	23.3	900.0	14.0	3.5	1.2
GRANDES	4821749.0	50.5	111348.8	36.0	863.0	13.4	2.3	0.8
TOTAL	9541423.5	100.0	309630.4	100.0	6445.0	100.0	3.2	2.1

NOTA (*): Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400.
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En síntesis, éste ámbito de análisis denota una clara dicotomía entre las distintas firmas industriales, asociada a sus respectivas dimensiones relativas. En otras

palabras, las empresas más grandes no sólo revelan la menor propensión relativa para incorporar equipos de automatización sino también, para adquirir equipamiento de fabricación local. En contraposición, los mayores coeficientes de automatización y de incorporación de equipamiento nacional los registran las firmas medianas y pequeñas, respectivamente.

Inferencias no menos sustantivas pueden extraerse de diferenciar a las distintas firmas industriales no ya según su respectivo tamaño relativo sino en función al tipo de estructura empresarial en el que las mismas se integran. Al respecto, a título introductorio y tal como se desprende del Cuadro Nro. 31, los conglomerados empresarios -nacionales y extranjeros- explican el 51% de la inversión en automatización, las firmas "independientes" -también, nacionales y transnacionales- cerca del 46% y, por último, las estatales sólo aportan poco más del 3% del total.

En ese marco, los índices de automatización resultantes tienden a reflejar, por un lado, diferencias significativas en cuanto al papel que en cada caso se le asigna a la automatización dentro de las respectivas estrategias de competitividad y, por otro, que ello no estaría dissociado de las singularidades de los distintos tipos de estructuras empresarias. En efecto, los mayores coeficientes de intensidad de automatización corresponden a las firmas "independientes", muy particularmente a las de capital foráneo (7,5%). Por su parte, en el caso de los conglomerados, tal índice se ubica por debajo del promedio sectorial -entre 2,5% y 2,9%-, mientras que las firmas estatales han canalizado menos del 1% de sus inversiones hacia la adquisición de equipos de automatización. Ello sugiere que son, precisamente, las firmas industriales que no forman parte de estructuras de tipo conglomeral las que, por lo menos en términos relativos, priorizan la automatización de sus procesos productivos como forma de mejorar su posicionamiento competitivo frente a complejos empresarios que, muy particularmente en el decenio de los años ochenta, denotan un creciente poderío económico.

Asimismo, en lo concerniente a las respectivas propensiones de adquirir equipamiento de fabricación local, también quedan de manifiesto actitudes muy disímiles según el tipo de empresas de que se trate. En éste último caso, el principal factor explicativo de tales divergencias parece estar mucho más asociado al distinto origen de la propiedad del capital de las firmas que al tipo de estructura empresarial en el que las mismas se integran (al margen de las empresas estatales que no han incorporado ningún

equipo de automatización de fabricación nacional). Como era dable esperar, las empresas de capital extranjero -conglomeradas localmente o no- son las menos propensas a adquirir su equipamiento de automatización en el país -representa el 1,8% y 1,9% del total, respectivamente-, mientras que sus similares de capital nacional no sólo concentran la mayor parte de la inversión en tales equipos (54,1%) sino también su mayor representatividad relativa en la inversión total en equipos de automatización.

CUADRO 31
COEFICIENTES DE INVERSION EN EQUIPOS DE AUTOMATIZACION INDUSTRIAL SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA. 1983-1988
(miles de dólares y porcentajes)

TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	INVERSION ACUMULADA 1983-88		INVERSION EN EQUIPOS DE AUTOMATIZACION		INVERSION EN EQUIP. DE AUTOMATIZAC. NACIONAL		COEFICIENTES	
	Miles u\$s (I)	%	Miles u\$s(II)	%	Miles u\$s(III)	%	(II)/(I)	(III)/(II)
							%	%
GRUPOS ECONOMICOS	3568899.2	37.4	89672.9	29.0	1857.0	28.8	2.5	2.1
EMPRESAS NACION.INDEPENDIENTES	1124128.9	11.8	49458.0	16.0	1629.0	25.3	4.4	3.3
EMP.TRANSNAC. DIVERS.Y/O INTEG.	2331338.1	24.4	68089.0	22.0	1206.0	18.7	2.9	1.8
RESTO EMPRESAS TRANSNACIONALES	1237346.5	13.0	92671.7	29.9	1753.0	27.2	7.5	1.9
EMPRESAS ESTATALES	1279710.8	13.4	9738.8	3.1	-	-	0.8	-
TOTAL	9541423.5	100.0	309630.4	100.0	6445.0	100.0	3.2	2.1

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

De las consideraciones precedentes se desprende que la distinta actitud empresaria frente a la automatización de sus procesos productivos -así como, probablemente, en un plano más amplio, respecto a la incorporación de progreso técnico en general- está estrechamente asociada al tipo de firma industrial de que se trate y al consiguiente nivel de exposición real a la competencia.

Este último comentario invita a reflexionar en torno a los objetivos perseguidos por las empresas con la incorporación de equipamiento de automatización. Al respecto, la encuesta incluyó una pregunta referida a las razones que, en su momento, sustentaron la decisión de invertir en equipos de automatización. A partir de las respuestas empresarias a tal consulta (262 firmas), la información del Cuadro Nro. 32 presenta los objetivos que, a juicio empresarial, resultaron prioritarios para la incorporación de equipos de automatización de la producción industrial.

Una primera lectura de la información permite comprobar que, en el plano agregado, dos motivaciones emergen como las determinantes esenciales de tales decisiones, a punto tal que explican casi las dos terceras partes de las respuestas. Se trata de, por un lado, las "mejoras de la calidad" (32,8%) y, por otro, los "incrementos en la producción" (31,7%). Si a ellas se le adicionan la "reducción de costos de la mano de obra" (8,8%), el "lanzamiento de nuevos productos" (8,4%) y, el "ahorro de materias primas" (4,2%), quedan incluidas más del 85% de las respuestas. Otras razones, también vinculadas con la reducción de costos unitarios (ahorro energético -2,3%- , reducción de stocks y de tiempos muertos -3,1%-) o con la "política tecnológica de la casa matriz" (2,3%) o la "mayor flexibilidad de la producción" (1,9%), asumen cierta importancia relativa, aunque a niveles muy distantes de las primeras. En síntesis, más allá de los matices y especificidades que adoptan en cada caso, las motivaciones sustantivas de la adopción de distintos mecanismos de automatización de la producción están íntimamente relacionadas con la búsqueda de mejoras en la productividad (incremento de la producción y/o minimización de costos) de las firmas inversoras.

CUADRO 32
OBJETIVOS PRIORITARIOS DE LA INCORPORACION DE EQUIPOS DE AUTOMATIZACION DE LA PRODUCCION
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL Y TAMAÑO DE LAS EMPRESAS.
(cantidad de empresas y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	O B J E T I V O S (*)												TOTAL Cant. %
	I Can. %	II Can. %	III Can. %	IV Can. %	V Can. %	VI Can. %	VII Can. %	VIII Can. %	IX Can. %	X Can. %	XI Can. %	XII Can. %	
Alimentos, bebidas y tabaco	15 34.1	14 31.8	3 6.8	2 4.5	4 9.1	- -	4 9.1	1 2.3	- -	- -	- -	1 2.3	44 100.0
Textiles, confecciones y cuero	3 20.0	8 53.3	1 6.7	1 6.7	- -	- -	- -	- -	- -	1 6.7	1 6.7	- -	15 100.0
Madera y muebles	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -
Papel, imprenta y publicaciones	2 16.7	5 41.7	- -	2 16.7	- -	- -	1 8.3	- -	- -	- -	- -	2 16.7	12 100.0
Industrias químicas	25 40.3	15 24.2	6 9.7	3 4.8	- -	2 3.2	2 3.2	5 8.1	1 1.6	- -	1 1.6	2 3.2	62 100.0
Minerales no metálicos	5 27.8	4 22.2	2 11.1	1 5.6	1 5.6	1 5.6	3 16.7	- -	- -	- -	- -	1 5.6	18 100.0
Industrias metálicas básicas	4 36.4	4 36.4	1 9.1	- -	1 9.1	- -	- -	- -	1 9.1	- -	- -	- -	11 100.0
Product.metálicos, maquin.y equipos	28 28.6	36 36.7	9 9.2	2 2.0	- -	- -	12 12.2	- -	6 6.1	- -	3 3.1	2 2.0	98 100.0
Otras manufacturas y const.industr.	1 50.0	- -	1 50.0	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	- -	2 100.0
TAMAÑO DE LAS FIRMAS (**)	I Can. %	II Can. %	III Can. %	IV Can. %	V Can. %	VI Can. %	VII Can. %	VIII Can. %	IX Can. %	X Can. %	XI Can. %	XII Can. %	TOTAL Cant. %
PEQUEÑAS	15 31.3	17 35.4	4 8.3	2 4.2	1 2.1	- -	5 10.4	1 2.1	- -	- -	2 4.2	1 2.1	48 100.0
MEDIANO-PEQUEÑAS	23 32.9	22 31.4	6 8.6	2 2.9	- -	2 2.9	8 11.4	1 1.4	4 5.7	1 1.4	- -	1 1.4	70 100.0
MEDIANAS	15 27.3	19 34.5	4 7.3	3 5.5	2 3.6	- -	4 7.3	- -	2 3.6	- -	2 3.6	4 7.3	55 100.0
MEDIANO-GRANDES	19 35.8	18 34.0	6 11.3	1 1.9	1 1.9	1 1.9	2 3.8	3 5.7	1 1.9	- -	1 1.9	- -	53 100.0
GRANDES	11 30.6	10 27.8	3 8.3	3 8.3	2 5.6	- -	3 8.3	1 2.8	1 2.8	- -	- -	2 5.6	36 100.0
TOTAL	83 31.7	86 32.8	23 8.8	11 4.2	6 2.3	3 1.1	22 8.4	6 2.3	8 3.1	1 0.4	5 1.9	8 3.1	262 100.0

NOTA: (*) I: Incremento de la producción.

II: Mejoras en la calidad.

III: Reducción de costos de mano de obra.

IV: Ahorro de materias primas.

V: Ahorro de energía.

VI: Mejoras en seguridad industrial.

VII: Lanzamiento nuevos productos.

VIII: Política tecnológica de la casa matriz.

IX: Reducción de stocks y de tiempos muertos.

X: Grado de integración vertical de la producción.

XI: Mayor flexibilidad de la producción.

XII: Otros.

(**) Según monto de ventas en el año 1988.

. PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.

. MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150,1 y 400.

. MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.

. MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.

. GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares)

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Desde el punto de vista sectorial, las formas que adopta tal jerarquización de objetivos no difieren mayormente de las constatables en el plano agregado. En tal sentido, sólo cabe resaltar algunas excepciones como las que brindan la industria textil, donde más de la mitad de las firmas (53,3%) señalan a las mejoras de la calidad como la razón fundamental para incorporar equipos de automatización, o las alimenticias y elaboradoras de minerales no metálicos que le asignan suma importancia a la reducción de costos unitarios (más del 20% de las respuestas, en ambos casos).

Por su parte, de jerarquizar la perspectiva analítica que emana del distinto tamaño de las firmas (según su respectivo monto de facturación anual), tampoco se manifiestan divergencias muy notorias de comportamiento que pudieran derivarse de tal variable estructural. No obstante ello, sin llegar a adquirir una especial significación económica, aquellos objetivos que suponen -en última instancia- una priorización de la reducción de costos tienden a resultar mucho más estratégicos para las empresas grandes (25,0% de las respuestas) que para las pequeñas (14,6%), mientras que las "mejoras de calidad" y el "lanzamiento de nuevos productos", emergen como los objetivos de automatización industrial privilegiados, fundamentalmente, por las empresas de menores dimensiones relativas.

De todas maneras, cabría reiterar que, más allá de esos ligeros matices, no se manifiestan claras divergencias en términos de los objetivos perseguidos con la incorporación de equipos de automatización industrial que pudieran estar asociados al distinto tamaño de las firmas que invirtieron en la adquisición de tales equipos.

IV.3. Equipos de computación.

Otro ámbito de análisis de algunas de las formas que ha ido adoptando la incorporación de progreso técnico en la industria es el referido al proceso de creciente informatización de las firmas. Al respecto, la dotación y las características de los equipos de computación, el personal ocupado en el área de sistemas, el grado de asignación de tales recursos a actividades vinculadas directamente con los procesos productivos brindan, en tal sentido, una imagen de la intensidad y de los rasgos que presenta la informatización de la industria argentina.

Antes de encarar ese análisis cabe incorporar algunas precisiones conceptuales vinculadas a ciertas características de la información recabada en la encuesta. En primer término, la agregación de la cantidad de **terminales** en operación conectadas a cada minicomputador o "mainframe" (computador de gran porte) emerge como una variable "proxy" de la intensidad en el uso de equipos de computación que no necesariamente guarda relación directa con la capacidad real de procesamiento del parque instalado -dada la coexistencia de equipos de distintas generaciones, modelos y configuraciones-. En segundo lugar, debe tenerse en cuenta que por el tipo de actividades de que se trata, muy difícilmente el conjunto de las respuestas empresarias denoten una idéntica precisión y homogeneidad en cuanto a la interpretación real de los contenidos de las consultas y/o en la valoración -muchas veces, casi subjetiva- de los diversos aspectos asociados al proceso de informatización de las firmas (como, por ejemplo, en términos de las estimaciones del tipo -y/o de la capacidad- de uso de los equipos en las distintas tareas a las que se aplican).

Al margen de toda diferenciación según porte, potencia o aplicación de los equipos instalados, el universo de empresas relevado contaba a fines de 1988 con poco más de 17.000 terminales de computación. La distribución sectorial de las mismas permite constatar su muy elevado nivel de concentración en un acotado número de actividades (Cuadro Nro. 33). En efecto, en las industrias metalmecánicas y químicas se encontraban instaladas más de la mitad de las terminales (57,9%), proporción que se eleva a casi las tres cuartas partes del total (74,3%) con sólo integrar a aquéllas que integran el acervo de capital⁷¹ de las empresas productoras de alimentos, bebidas y tabaco. En el polo opuesto, actividades como la maderera, las aglutinadas en "otras manufacturas" y las textiles revelan, en principio, un muy escaso nivel de informatización.

Esa primera imagen totalizadora surge de la simple sumatoria de la cantidad de terminales instaladas en cada una de las distintas divisiones industriales, sin discriminar el tipo de equipo al que se encuentran conectadas. De considerar ésta última diferenciación entre computadores pequeños -personales-, medianos -minicomputadores-

⁷¹ En términos reales, sólo deberían considerarse como bienes de capital los minicomputadores y los "mainframes" ya que, habitualmente, las compras de computadores personales tienden a ser contempladas como un gasto corriente y, en lo sustantivo, como un bien de consumo durable.

y grandes -"mainframes"-, se puede constatar, por un lado, que el liderazgo sectorial recae en todos los casos en esas tres mismas divisiones industriales -metalmecánica, químicas y petroquímicas y el sector alimenticio- y, por otro, que la participación de las mismas en el parque total de terminales tiende a incrementarse en relación directa con el tamaño de los equipos (en conjunto, explican el 70,2% en el caso de las conectadas a computadores personales y el 80,8% respecto a "mainframes").

CUADRO 33
DOTACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION AL 31/XII/88
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL.
(valores absolutos y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	Cantidad de Terminales						Personal Ocupado en Area Sistemas			
	PCs		Minicomputadoras		Mainframes		Total		Vincul.a produc.	
	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	1023	14.5	770	20.0	1023	16.3	1140	16.1	117	7.4
Textiles, confecciones y cuero	244	3.5	254	6.6	168	2.7	437	6.2	65	4.1
Madera y muebles	18	0.3	21	0.5	0	0.0	19	0.3	3	0.2
Papel, imprenta y publicaciones	438	6.2	258	6.7	67	1.1	258	3.6	60	3.8
Industrias químicas	1855	26.3	1312	34.1	1327	21.2	2024	28.6	400	25.2
Minerales no metálicos	210	3.0	334	8.7	212	3.4	301	4.3	54	3.4
Industrias metálicas básicas	719	10.2	217	5.6	698	11.1	834	11.8	241	15.2
Produc.metal.maquinaria y equipos	2054	29.2	677	17.6	2716	43.3	1846	26.1	629	39.6
Otras manufact.y Construcc.industriales	485	6.9	2	0.1	61	1.0	218	3.1	18	1.1
TOTAL	7046	100.0	3845	100.0	6272	100.0	7077	100.0	1587	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En ese marco cabe hacer notar que tanto en lo relativo a la cantidad de terminales conectadas a computadores personales como a "mainframes", las industrias metalmeccánicas concentran el mayor número de equipos -en especial, el complejo automotriz y, en menor medida, en la fabricación de maquinaria eléctrica-; papel que les corresponde a las industrias químicas y petroquímicas en el caso de las conectadas a minicomputadores -mayoritariamente en las refinerías de petróleo y en las Industrias químicas básicas-.

En consonancia con su hegemonía en términos de la dotación de equipos instalados, las industrias metalmeccánicas y las químicas también revelan una nítida preeminencia en cuanto a la consiguiente generación de puestos de trabajo en el área de sistemas (54,7% de la ocupación total) y, en especial, en aquéllos vinculados directamente con el área de la producción (64,8%). Si bien, en términos generales, el personal ocupado en sistemas en los distintos sectores de actividad guarda relación con la respectiva dotación de equipos, las industrias metalmeccánicas revelan una muy inferior participación en el empleo (26,1%) que en la cantidad de terminales instaladas (31,7%)⁷², fenómeno que podría estar asociado al predominio de los equipos de mayor porte relativo (2,95 terminales por ocupado, relación que para el conjunto de la industria se reduce a 2,43).

La relación existente entre el personal de sistemas que desarrolla tareas asociadas con la producción y el conjunto de los ocupados en el área constituye, en cierta medida, un indicador "proxy" de la intensidad que adopta, en cada sector, la informatización de ciertas actividades estrechamente vinculadas a los propios procesos productivos -programación y control de la producción, manejo de inventarios, control de calidad, etc.⁷³-. Bajo ésta perspectiva, las industrias metalmeccánicas ejercen un claro liderazgo sectorial, a punto tal que el 34,1% de los ocupados en computación realiza

⁷² No acontece lo propio con los ocupados en el área de sistemas que despliegan actividades vinculadas directamente con el área de la producción. En éste ámbito, las industrias metalmeccánicas concentran casi el 40% de los puestos de trabajo.

⁷³ En términos evolutivos, la incorporación de los equipos de computación se inicia en actividades no directamente productivas (el procesamiento electrónico de datos tradicional) y, sólo posteriormente se orienta hacia la producción (control de procesos, manejo de inventarios, etc.). A su vez, los sectores tecnológicamente "modernos" ofrecen mucho más oportunidades de aplicación efectiva relacionadas con éste último fin.

tareas relacionadas con la producción, proporción que se reduce a 22,4% para el conjunto de la industria y a menos del 20% en la casi totalidad de los restantes sectores - con la salvedad de la industria celulósico-papelera y las metalúrgicas básicas-.

A manera de réplica del análisis realizado en la sección anterior referido al acervo de equipos de automatización industrial, otra forma de enfocar el estudio de las características que adopta la incorporación industrial de equipos de computación es aquélla que deviene de la priorización analítica del tamaño de las firmas, a fin de poder evaluar si existe algún tipo de relación entre tales tamaños y la respectiva dotación de recursos -equipos y personal ocupado- asignado a la informatización empresarial.

Bajo esta perspectiva, como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 34, tanto por la cantidad de terminales -cualquiera sea el tipo de computador al que se encuentren conectadas-, como por el personal ocupado en el área de sistemas -así como en el subconjunto de profesionales y técnicos vinculados con la producción- como, muy particularmente, por los respectivos niveles promedios por empresa, queda de manifiesto una correspondencia plena entre los valores que adoptan esos distintos indicadores del grado de informatización de las firmas industriales y el respectivo tamaño medio de las mismas.

Así, por ejemplo, la cantidad de terminales instaladas en las grandes firmas (48,2% del total) resulta más de diez veces superior a la correspondiente a las pequeñas empresas (4,2%); mientras las primeras cuentan con una dotación media de 188 terminales por firma, las segundas apenas tienen -en promedio- poco más de cuatro terminales por empresa; la ocupación en el área de sistemas en las grandes firmas cuatricula los niveles registrados en las más pequeñas⁷⁴ -implica un nivel de ocupación promedio casi veinte veces superior-; etc..

⁷⁴ El achicamiento de la brecha permite inferir que en las pequeñas firmas se verifica una menor densidad de equipos por ocupado en actividades de computación. En efecto, en tales firmas, la relación entre cantidad de terminales y de ocupados es ligeramente superior a la unidad (1,03) mientras que en las grandes empresas existen 2,78 terminales por ocupado en sistemas.

CUADRO 34
DOTACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION AL 31/XII/88
SEGUN TAMAÑO DE LAS FIRMAS.
 (valores absolutos y porcentajes)

TAMAÑO DE LAS FIRMAS (*)	Cantidad de Terminales						Personal Ocupa. Area Sistemas		Niveles promedios por empresa						
	PCs		Minicomputador		Mainframes		Total		Area Producc.		PCs	Minicomputadoras	Mainframes	Personal en Area ocupado	Producc.
	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)					
PEQUEÑAS	352	4.9	148	3.8	229	3.7	710	10.0	328	20.7	2.0	0.8	1.3	4.0	1.9
MEDIANO-PEQUEÑAS	978	13.9	647	16.8	488	7.8	948	13.4	137	8.6	5.2	3.4	2.6	5.0	0.7
MEDIANAS	780	11.1	684	17.8	725	11.6	880	12.4	132	8.3	7.2	6.3	6.7	8.1	1.2
MEDIANO-GRANDES	1255	17.8	1134	29.6	1471	23.4	1568	22.2	314	19.8	17.0	15.3	19.9	21.2	4.2
GRANDES	3681	52.3	1232	32.0	3359	53.5	2971	42.0	676	42.6	83.7	28.0	76.3	67.5	15.4
Total	7046	100.0	3845	100.0	6272	100.0	7077	100.0	1587	100.0	11.9	6.5	10.6	12.0	2.7

(*) NOTA: Según monto de ventas en el año 1988

- . PEQUEÑAS: menos de millones de Australes 150.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre millones de Australes 150.1 y 400.
- . MEDIANAS: entre millones de Australes 400.1 y 800.
- . MEDIANO-GRANDES: entre millones de Australes 800.1 y 2.000.
- . GRANDES: más de millones de Australes 2.000.1 (aprox. 125 millones de dólares).

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En síntesis, como podía preverse, la propensión a -y las posibilidades efectivas de- incorporar equipamiento de computación y, consiguientemente, de informatizar no sólo las actividades administrativas sino también parte de las productivas, están íntimamente asociadas a las respectivas dimensiones económicas de las empresas.

Otra forma de enfocar el análisis de estos temas surge de reemplazar la diferenciación de las firmas según sus montos de facturación anual por aquella que jerarquiza el tipo de estructura empresarial en el que las mismas se integran. En éste caso, también se manifiestan diversas asimetrías en cuanto al nivel de incorporación de equipos de computación por parte de las distintas configuraciones empresarias.

Así, de considerar la dotación total de terminales -al margen del tipo de computador al que se conecten-, los conglomerados empresarios -de capital foráneo y nacional- concentran el 56,7% del total, las firmas "independientes" aportan poco más de la tercera parte -36,5%- y, las estatales explican el 6,8% restante. Por su parte, en términos de la ocupación en el área de sistemas, los respectivos niveles de participación no difieren mayormente salvo en el caso de las empresas estatales que más que duplican a la que les corresponde en cuanto a la cantidad de terminales (Cuadro Nro. 35). Estas últimas también se destacan en lo relativo al equipamiento medio por firma (166,4 terminales) y por el número promedio de profesionales y técnicos ocupados en las respectivas áreas de computación (casi 150 personas por firma). Asimismo, en éste plano general, cabe destacar que tanto a nivel de las empresas de capital nacional como de las extranjeras, aquéllas que forman parte de conglomerados locales revelan una muy superior asignación de recursos -en equipos y humanos- a la informatización que sus respectivos similares que no integran complejos empresarios en el país. En efecto, la cantidad media de terminales instaladas en las empresas pertenecientes a grupos económicos nacionales (36,6) resulta cuatro veces superior a la existente en las firmas nacionales "independientes" (9,8); relación prácticamente asimilable a la que se registra en términos de la respectiva dotación de profesionales y técnicos en el área de sistemas (17,6 y 4,8). Por su parte, en el ámbito de las empresas transnacionales, los registros respectivos (cantidad de terminales y ocupación en sistemas por empresa) de los conglomerados de capital foráneo (64,1 terminales y 19,2 ocupados) más que duplican a los correspondientes al resto de las empresas extranjeras (28,5 y 8,5, respectivamente).

CUADRO 35
 DOTACION DE EQUIPOS DE COMPUTACION AL 31/XII/88 SEGUN
 TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS.
 (valores absolutos y porcentajes)

TIPO DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	Cantidad de Terminales						Personal Ocupa. Area Sistemas		Niveles promedios por empresa						
	PCs		Minicomputador		Mainframes		Total		Area Producc.		PCs	Minicomputadoras	Mainframes	Personal en Area Producc.	
	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)	Cantid.	(%)				ocupado	Producc.
GRUPOS ECONOMICOS	2203	31.3	1152	30.0	1003	16.0	2095	29.6	446	28.1	18.5	9.7	8.4	17.6	3.7
EMPRESAS NACION.INDEPENDIENTES	936	13.3	858	22.3	619	9.9	1181	16.7	162	10.2	3.8	3.5	2.5	4.8	0.7
EMP.TRANSNAC.DIVERS.Y/O INTEG.	2360	33.5	584	15.2	2433	38.8	1615	22.8	492	31.0	28.1	7.0	29.0	19.2	5.9
RESTO EMPRESAS TRANSNACIONALES	1384	19.6	894	23.3	1572	25.1	1149	16.2	176	11.1	10.3	6.6	11.6	8.5	1.3
EMPRESAS ESTATALES	163	2.3	357	9.3	645	10.3	1037	14.7	311	19.6	23.3	51.0	92.1	148.1	44.4
Total	7046	100.0	3845	100.0	6272	100.0	7077	100.0	1587	100.0	11.9	6.5	10.6	12.0	2.7

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Idéntico fenómeno se reproduce en lo concerniente al grado de orientación hacia los procesos productivos de parte del personal del área de sistemas. Mientras las empresas nacionales integradas en grupos económicos asignan el 21,3% de sus profesionales y técnicos a tales tareas, las restantes firmas de capital nacional sólo hacen lo propio con el 13,7%; por su parte a nivel del conjunto de las empresas extranjeras, en aquéllas conglomeradas localmente, tal relación se eleva al 30,5%, al tiempo que para las restantes empresas transnacionales se ubica en el 15,3%.

Todas estas últimas consideraciones permiten inferir, asimismo, que en términos generales también se manifiesta una mayor predisposición a incorporar equipamiento de computación por parte de las empresas extranjeras frente a sus similares de capital nacional. A título ilustrativo, las primeras concentran más de la mitad del conjunto de las terminales de computación instaladas en el país (53,7%) -implica, en promedio, 42,1 terminales por empresa respecto a 18,6 en el caso de las nacionales-, proporción que se eleva a casi las dos terceras partes de considerar aquéllas conectadas a "mainframes".

Esa mayor inclinación relativa por informatizar sus actividades surge, en parte, como derivación lógica de la propia actitud microeconómica de las empresas de capital foráneo frente a la problemática tecnológica y a sus implicancias sobre los costos directos e indirectos pero, también, parecerían asumir cierta importancia las políticas -y exigencias- desplegadas a nivel internacional por las casas matrices hacia sus diferentes filiales, tendientes a viabilizar una fluida informatización a escala mundial.

Más allá de las divergencias existentes entre los distintos sectores manufactureros así como entre los diversos tipos de firmas industriales en cuanto a la respectiva intensidad de informatización de sus actividades, una muy interesante perspectiva de análisis surge a partir de las aplicaciones específicas de los equipos de computación o, más precisamente, de la jerarquización de aquellas vinculadas directamente con la operatoria productiva de las empresas. Si bien, como se señaló más adelante, la significación relativa del personal ocupado en el área de sistemas que desarrollan tareas directamente asociadas con la producción brinda una primera imagen del nivel de incorporación de la informática en las distintas fases productivas, la misma se ve sustancialmente enriquecida de incluir alguna consideración respecto al equipamiento -o a la capacidad de procesamiento- asignado a tales actividades así como,

Incluso, sobre el tipo de uso o aplicación del mismo en el área productiva.

En ese marco se ha optado por circunscribir el ámbito de análisis a aquellas empresas que declararon dedicar más del 50% de la capacidad de sus equipos de computación a distintas aplicaciones en el área productiva. Con ello se buscó acceder a un primer indicador muy general de la relevancia que asume entre las empresas industriales argentinas la informatización de ciertas actividades vinculadas a la producción -estableciendo arbitrariamente en el 50% el punto de delimitación de la intensidad que adoptan las mismas- y, por otro lado, identificar el tipo de aplicación efectiva en el que son utilizados aquellos equipos cuya capacidad se destina mayoritariamente al área productiva⁷⁵.

Sobre esa base metodológica se ha confeccionado el Cuadro Nro. 36, en el que a partir de tal diferenciación según el nivel de capacidad que se destina al área de la producción, se puede apreciar la cantidad de terminales, conectadas a los distintos tipos de computadores, instaladas en las nueve divisiones industriales que conforman el espectro sectorial. La lectura del mismo permite comprobar que, en el plano agregado, aún resulta relativamente escaso el grado de penetración de la informática en el campo de la producción. En efecto, cualquiera sea el porte del computador de base, la cantidad de terminales utilizadas preponderantemente en tareas estrechamente vinculadas a la producción se ubica en torno a la quinta parte del total del parque instalado.

Muy distinta es la visión resultante a nivel de los distintos sectores de actividad, donde las propias heterogeneidades estructurales que caracterizan a la industria argentina devienen en una muy disímil actitud ante la incorporación de equipos de computación en general, y a su asignación a actividades de apoyo a la producción, en particular. En tal contexto se inscriben desde industrias como la maderera donde resulta nula la aplicación de la informática a la producción hasta sectores como los metalúrgicos básicos y el celulósico-papelero que destinan más del 40% de su respectiva dotación de equipos a tal tipo de actividades o, las industrias metalmeccánicas

⁷⁵ Cerca del 10% del total de las respuestas obtenidas no discriminaron consistentemente las aplicaciones específicas de los equipos u omitieron ciertos datos básicos. En esos casos, a los fines analíticos, se ha optado por no considerar la información implícita agrupándola, en los cuadros estadísticos adjuntos, bajo la caracterización global de "sin especificar".

CUADRO 36
DISTRIBUCION DE LOS DISTINTOS EQUIPOS DE COMPUTACION SEGUN GRADO DE APLICACION
EN EL AREA DE PRODUCCION EN CADA DIVISION INDUSTRIAL
(valores absolutos y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	PCs						Minicomputadoras						Mainframes					
	<50%		>50%		s/especific.		<50%		>50%		s/especific.		<50%		>50%		s/especific.	
	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)	Cant.	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	695	67.9	129	12.6	199	19.5	437	56.8	83	10.8	250	32.5	905	88.5	42	4.1	76	7.4
Textiles, confecciones y cuero	180	73.8	48	19.7	16	6.6	184	72.4	45	17.7	25	9.8	115	68.5	1	0.6	52	31.0
Madera y muebles	17	94.4	-	-	1	5.6	21	100.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel, imprenta y publicaciones	109	24.9	272	62.1	57	13.0	182	70.5	72	27.9	4	1.6	67	100.0	-	-	-	-
Productos químicos	1324	71.4	178	9.6	353	19.0	1065	81.2	164	12.5	83	6.3	1090	82.1	119	9.0	118	8.9
Minerales no metálicos	191	91.0	18	8.6	1	0.5	318	95.2	6	1.8	10	3.0	116	54.7	34	16.0	62	29.2
Industrias metálicas básicas	406	56.5	288	40.1	25	3.5	63	29.0	134	61.8	20	9.2	408	58.5	290	41.5	-	-
Product.metal.maquinaria y equipos	1679	81.7	362	17.6	13	0.6	364	53.8	294	43.4	19	2.8	1957	72.1	692	25.5	67	2.5
Otras manif.y Const.industriales	470	96.9	-	-	15	3.1	2	100.0	-	-	-	-	-	-	60	98.4	1	1.6
TOTAL	5071	72.0	1295	18.4	680	9.7	2636	68.6	798	20.8	411	10.7	4658	74.3	1238	19.7	376	6.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

que también concentran más del 40% de las consiguientes terminales.

Antes de analizar algunas de las peculiaridades que subyacen en esa muy amplia gama de fenomenologías sectoriales cabe incorporar una somera caracterización del perfil resultante de las respuestas empresarias con respecto a las principales aplicaciones de la informática en el área productiva. Al respecto, tal como surge del Cuadro Nro. 37, la "programación y el control de la producción"⁷⁶ y, en menor medida, el "manejo de inventarios"⁷⁷ emergen como las aplicaciones privilegiadas (de conjunto, más de las tres cuartas partes de las respuestas) en el ámbito productivo. En ese marco, como podía preverse dado el cúmulo de información que requiere ser procesada, sólo en el caso de los "mainframes" el manejo de inventarios constituye su principal utilización en apoyo de la producción, actividad que resulta prácticamente marginal en lo relativo a las computadoras personales -que se orientan casi en sus dos terceras partes a la programación y el control de la producción-.

En contraposición, es casi insignificante la aplicación de la informática en lo concerniente a la "relación con los proveedores"⁷⁸, el "transporte"⁷⁹, el "control de calidad"⁸⁰ e, incluso, las actividades de "Investigación y Desarrollo"⁸¹ -de conjunto apenas llegan a agrupar el 2,5% del total del equipamiento de computación utilizado en el área productiva-. En una situación intermedia aunque igualmente sin llegar a alcanzar registros de cierta relevancia económica, otras aplicaciones de la informática en el ámbito de la producción son las referidas al "diseño de productos" (en especial, sobre

⁷⁶ Incluye al conjunto de tareas vinculadas con la confección y el seguimiento de las órdenes de producción, hojas de ruta, control de procesos "on line", monitoreo, etc..

⁷⁷ Involucra el conjunto de actividades asociadas al manejo de los inventarios de materias primas, productos en proceso de fabricación y de productos terminados.

⁷⁸ Asistencia y soporte tecno-productivo con los proveedores de las firmas encuestadas.

⁷⁹ Todas las actividades referidas a los movimientos y los transportes de materiales dentro de la propia planta industrial.

⁸⁰ Incluye el conjunto de las actividades de control de calidad de los insumos y de los productos intermedios y finales, sean de carácter simultáneo o posterior al proceso de fabricación.

⁸¹ El conjunto de las tareas de investigación y desarrollo, tanto sobre productos como sobre procesos productivos.

la base de "mainframes"), al seguimiento de los "costos industriales"⁸² (fundamentalmente, en computadoras personales) y a las distintas actividades que cabe nuclear bajo el rubro de "mantenimiento"⁸³ (minicomputadoras y, más aún, equipos de gran porte).

Esta caracterización general de las formas que adopta la informatización vinculada a las áreas productivas reconoce diversos matices diferenciales según el sector de actividad de que se trate y el tipo de computador de base involucrado (Ver Cuadros Anexos A.1. a A.3.). Así, las industrias metálicas básicas, las más intensivas -junto a la celulósico-papelera- en cuanto a la incorporación de la computación en apoyo del sector productivo, la "programación y el control de la producción" concentra en forma casi excluyente la utilización del equipo disponible -computadores pequeños, medianos y grandes-. No acontece lo propio en el sector papero donde los computadores personales y los minicomputadores -no cuentan con "mainframes"- son aplicados mayoritariamente en actividades incluidas en el rubro "otros", tratándose, en realidad, de la influencia decisiva que ejerce la industria gráfica, intensiva en el uso de posiciones computarizadas destinadas a la composición de textos.

Por su parte, las industrias metalmeccánicas, las que cuentan con un mayor número de terminales asignadas a actividades de apoyo a la producción, revelan una clara asimetría entre, por un lado, las computadoras personales utilizadas preponderantemente en la "programación y el control de la producción" y, por otro lado, los minicomputadores y, en especial, los "mainframes" que son utilizados en todas aquellas actividades relacionadas con el "manejo de inventarios".

⁸² Se trata del cálculo y la actualización de los costos de los productos fabricados por la empresa.

⁸³ Monitoreo del estado de los equipos, los comandos y/o el control de las tareas de mantenimiento en general.

CUADRO 37
 PRINCIPAL APLICACION VINCULADA AL AREA DE PRODUCCION SEGUN
 TIPOS DE EQUIPOS DE COMPUTACION
 (valores absolutos y porcentajes)

PRINCIPAL APLICACION	Cantidad de Terminales					
	PCs		Minicomputador		Mainframes	
	Cantidad	(%)	Cantidad	(%)	Cantidad	(%)
Programac.y control producción	850	65.6	324	40.6	451	36.4
Manejo de inventarios	72	5.6	296	37.1	601	48.6
Costeo industrial	75	5.8	12	1.5	9	0.7
Control de calidad	11	0.8	6	0.8	-	-
Mantenimiento	-	-	45	5.6	98	7.9
Relación con proveedores	-	-	-	-	3	0.2
Transporte	-	-	-	-	15	1.2
Investigación y Desarrollo	47	3.6	2	0.2	-	-
Diseño de productos	31	2.4	-	-	60	4.9
Otros	209	16.2	113	14.2	1	0.1
TOTAL	1295	100.0	798	100.0	1238	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Por último, las industrias químicas y petroquímicas y las alimenticias revelan -a pesar de sus diferencias tecno-productivas- un perfil bastante asimilable en términos de la aplicación de la informática al área de la producción. La "programación y el control de la producción" en el ámbito de los computadores personales, el "manejo de inventarios" en el caso de los minicomputadores y, respectivamente, el "mantenimiento" y, nuevamente, la "programación y el control de la producción", emergen como las aplicaciones principales de la informática en el área productiva de ambos sectores industriales.

CUADRO ANEXO A.1.
PRINCIPAL APLICACION DE COMPUTADORAS PERSONALES EN EL AREA DE PRODUCCION EN AQUELLAS FIRMAS QUE DESTINAN
A DICHA AREA MAS DEL 50% DE LA CAPACIDAD DE LOS EQUIPOS, SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD AL 31/XII/88.
(valores absolutos)

DIVISION	Principal aplicación/uso vinculados al área de producción										
	Progr. y control de producc.	Manejo de inventarios	Costo industrial	Control de calidad	Mantenimiento	Relación c/proveedores	Transporte	Investig. y desarrollo	Diseño de productos	Otros	Total
INDUSTRIAL											
Alimentos, bebidas y tabaco	102	1	26	-	-	-	-	-	-	-	129
Textiles, confecciones y cuero	17	10	21	-	-	-	-	-	-	-	48
Madera y muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel, imprenta y publicaciones	64	-	1	-	-	-	-	-	-	207	272
Productos químicos	109	36	8	11	-	-	-	11	3	-	178
Minerales no metálicos	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	18
Indust. metálicas básicas	281	-	6	-	-	-	-	1	-	-	288
Prod.metálicos, maq.y equipos	259	25	13	-	-	-	-	35	28	2	362
Otras manufacturas y Construccio. industriales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	850	72	75	11	-	-	-	47	31	209	1295

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.2.
 PRINCIPAL APLICACION DE MINICOMPUTADORAS EN EL AREA DE PRODUCCION EN AQUELLAS FIRMAS QUE DESTINAN
 A DICHA AREA MAS DEL 50% DE LA CAPACIDAD DE LOS EQUIPOS, SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD AL 31/XII/88.
 (valores absolutos)

DIVISION	Principal aplicación/uso vinculado al área de producción										
	Progr. y control de producc.	Manejo de inven- tarios	Costo indus- trial	Control de cali- dad	Mantenj- miento	Relación c/provee- dores	Trans- porte	Investig. y desar- rollo	Diseño de produc- tos	Otros	Total
INDUSTRIAL											
Alimentos, bebidas y tabaco	-	43	5	-	-	-	-	-	-	35	83
Textiles, confecciones y cuero	40	5	-	-	-	-	-	-	-	-	45
Madera y muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel, imprenta y publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	72	72
Productos químicos	53	99	7	5	-	-	-	-	-	-	164
Minerales no metálicos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	6	6
Indust. metálicas básicas	88	-	-	1	45	-	-	-	-	-	134
Prod.metálicos, maq.y equipos	143	149	-	-	-	-	-	2	-	-	294
Otras manufacturas y Construccio. industriales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	324	296	12	6	45	-	-	2	-	113	798

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

CUADRO ANEXO A.3.
 PRINCIPAL APLICACION DE MAINFRAME EN EL AREA DE PRODUCCION EN AQUELLAS FIRMAS QUE DESTINAN
 A DICHA AREA MAS DEL 50% DE LA CAPACIDAD DE LOS EQUIPOS, SEGUN SECTOR DE ACTIVIDAD AL 31/XII/88.
 (valores absolutos)

DIVISION	Principal aplicación/uso vinculado al área de producción										
	Progr. y control de producc.	Manejo de inventarios	Costo industrial	Control de calidad	Mantenimiento	Relación c/proveedores	Transporte	Investig. y desarrollo	Diseño de productos	Otros	Total
INDUSTRIAL											
Alimentos, bebidas y tabaco	42	-	-	-	-	-	-	-	-	-	42
Textiles, confecciones y cuero	-	-	1	-	-	-	-	-	-	-	1
Madera y muebles	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Papel, imprenta y publicaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Productos químicos	1	1	4	-	98	-	15	-	-	-	119
Minerales no metálicos	5	25	4	-	-	-	-	-	-	-	34
Indust. metálicas básicas	290	-	-	-	-	-	-	-	-	-	290
Prod.metálicos, maq.y equipos	113	575	-	-	-	3	-	-	-	1	692
Otras manufacturas y Construcci. industriales	-	-	-	-	-	-	-	-	60	-	60
TOTAL	451	601	9	-	98	3	15	-	60	1	1238

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

V. INVERSIONES EN EJECUCION Y EN ESTUDIO

V.1. Características fundamentales de las inversiones en ejecución y en estudio.

La Encuesta sobre Inversiones en la Industria incluyó una pregunta específica sobre los proyectos de inversión en cartera a fines de 1988, diferenciándolos en dos grandes grupos: aquellos que a dicha fecha se encontraban "en ejecución" y los que las empresas tenían "en estudio", contando con ciertas bases mínimas en términos de la factibilidad económica de los mismos⁸⁴.

La información relevada, que involucra un total de 540 proyectos de inversión patrocinados por 242 firmas, proporciona importantes elementos de juicio en torno a las perspectivas -a principios de 1989- de la inversión industrial y al probable perfil de la misma, tanto en el plano sectorial como en lo relativo a la orientación de mercado, al tipo de agentes económicos que la sustentan, a los efectos globales sobre la producción, el empleo y las exportaciones, etc..

Sin embargo, muy probablemente, el marco prospectivo que emana de tal información pueda haberse alterado por los profundos cambios que, desde mediados de 1989, se han venido registrando en el plano macroeconómico, y en especial en la orientación de la acción regulatoria de las políticas públicas. Tal el caso, por ejemplo, de las limitaciones impuestas en cuanto a los incentivos fiscales derivados de los regímenes de promoción industrial⁸⁵ y su consiguiente incidencia sobre aquellos proyectos de inversión que contemplaban la recurrencia a tales regímenes. Similares consideraciones podrían realizarse respecto al impacto de la apertura de la economía sobre aquellos proyectos cuya factibilidad estaba sujeta al mantenimiento de determinados niveles arancelarios, y/o a una específica estructura de precios relativos, y/o a la importación de insumos exenta del pago de aranceles, etc..

A partir de esos elementos ilustrativos, puede afirmarse que las proyecciones empresarias vigentes en el momento de realizada la encuesta pueden

⁸⁴ A punto tal de poder definir la inversión estimada, los tiempos de maduración previstos, sus principales efectos a nivel microeconómico, etc..

⁸⁵ Ley de Emergencia Económica Nro 23.697, sancionada en setiembre de 1989.

haberse visto modificadas de acuerdo con el grado de sensibilidad de los respectivos proyectos de inversión ante los cambios en las condiciones de contexto⁸⁶.

De todas maneras, muy difícilmente tales alteraciones alcancen la intensidad suficiente como para modificar, **en forma radical**, las estrategias prevalecientes a fines de 1988. De allí que la información relevada respecto a los proyectos de inversión en cartera brinde, igualmente, una serie de importantes elementos de juicio, en torno, al probable comportamiento de la formación de capital en la industria.

Una primera caracterización global de la prospectiva empresaria en materia de inversiones en la industria (Ver Cuadro Nro. 38) indica que del universo encuestado (591 empresas), sólo 242 firmas (el 40,9%) señalan tener proyectos en ejecución (112 empresas) y/o en estudio (185 firmas)⁸⁷ que, en su conjunto, suponen una formación de capital ligeramente superior a los 5.350 millones de dólares (representa el 56,1% de la inversión realizada en el sexenio 1983-88).

Tanto en lo referido a la cantidad de firmas involucradas como muy especialmente, en cuanto a los montos de inversión previstos, se verifica una clara preeminencia de aquellos proyectos que no habían ingresado en su fase ejecutiva. Este fenómeno se reproduce en todas las ramas de actividad, excepto en la elaboración de minerales no metálicos que, por otro lado, es la rama industrial en que mayor número relativo de empresas cuentan con proyectos de inversión (59,1%) y, sin embargo, la de menor monto de inversiones previstas (apenas 2,2% del total).

⁸⁶ Por su parte, esas alteraciones en los parámetros que, en su momento, fundamentaron la formulación y la viabilidad económica de los distintos proyectos afectaron, seguramente, en mayor medida a aquellos que a la fecha de relevamiento no habían ingresado en su fase de ejecución.

⁸⁷ Se infiere que existen 55 empresas que cuentan con proyectos de inversión en ejecución y en estudio.

CUADRO 38
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS PROYECTOS DE INVERSION INDUSTRIAL EN EJECUCION Y EN ESTUDIO A PRINCIPIOS DE 1989.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	Total Empresas Encues- tadas	Empresas con proyectos de inversión							Inversión Acumulada 1983-88 (Miles US\$)	Inversión prevista			
		En ejecución		En estudio		Total				Ejecución	Estudio	Total	
		Cant. Emp.	Cant. Proy.	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Cant. Emp.	Cant. Proy.	% s/tot.				Miles u\$s	Miles u\$s
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	104	18	30	32	58	44	88	42.3	1190898.2	105489.6	792093.7	897583.3	75.3
TEXTILES, CONFEC. Y CUERO	68	8	11	19	26	21	37	30.9	360191.9	66442.8	86076.9	152519.7	42.3
MADERA Y MUEBLES	6	-	-	1	1	1	1	16.7	30999.0	-	479.0	479.0	n.s.
PAPEL, IMPRENTA Y PUBLIC.	26	6	7	7	11	10	18	38.5	609564.1	31749.0	384279.0	416028.0	68.3
PRODUCTOS QUIMICOS	148	32	48	56	154	71	202	48.0	4425773.5	499435.0	2318965.0	2818400.0	63.7
MINERALES NO METALICOS	22	9	10	7	7	13	17	59.1	294971.0	97804.0	20463.0	118267.0	40.1
IND. METALICAS BASICAS	22	8	12	10	31	12	43	54.5	1301401.6	59331.0	118756.0	178087.0	13.7
PROD. METAL., MAQ. Y EQUIPO	172	31	38	54	96	71	134	41.3	1161953.3	240386.9	529458.6	769845.5	66.3
OTRAS MANUF. Y CONST. IND.	6	-	-	-	-	-	-	-	165671.0	-	-	-	-
SIN INVERSION	17	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	591	112	156	185	384	242	540	40.9	9541423.6	1100638.3	4250551.2	5351189.5	56.1

n.s.: no significativo.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

La distribución sectorial de la inversión prevista (Cuadro Nro. 38) tiende a reproducir, con ligeras variantes, la estructura resultante de la acumulación de capital en el período precedente (1983-88). Salvo la considerable pérdida de significación de las Industrias Metálicas Básicas (explican el 13,7% de la inversión realizada en el sexenio y, apenas el 3,3% de la prevista), las restantes ramas que lideraron el proceso de inversión en los últimos años mantienen, e incluso tienden a acentuar, tal liderazgo en el plano prospectivo.

En tal sentido, el grado de concentración de las Inversiones programadas resulta aún más pronunciado que el registrado en el sexenio precedente. Apenas tres ramas de actividad (Elaboración de productos químicos, Alimentos, bebidas y tabaco y, Productos metálicos, maquinaria y equipo) concentran el 83,9% de la formación de capital involucrada en los proyectos que madurarían a partir de 1989; nivel de concentración que no difiere mayormente de considerar sólo a los proyectos en ejecución (76,8%) o a los que, en ese momento, se encontraban en estudio (85,6%).

Ei monto de inversiones a realizarse en la industria química (por parte, esencialmente, de empresas refinadoras de petróleo y petroquímicas) supera el previsto en cualquier otra rama de actividad. Los planes existentes patrocinados por 71 firmas (46,4% de las encuestadas en la rama), suponen una asignación de recursos superior a los 2.800 millones de dólares (de los cuales cerca de 500 millones se hallaban en ejecución a fines de 1988), lo que alcanza a representar más de la mitad de la inversión que se preve efectuar en la industria manufacturera en su conjunto.

Todo ello supone la profundización del liderazgo de las industrias químicas y petroquímicas como receptoras privilegiadas de la formación de capital en la industria y, a la vez, un papel cada vez más protagónico de ese sector en las mutaciones principales en el perfil estructural de la industria.

La segunda rama en orden de importancia relativa en los planes de inversión es la que nuclea a la industria de Alimentos, bebidas y tabaco donde cuarenta y cuatro firmas preven una formación de capital cercana a los 900 millones de dólares (16,8% del total). La inversión prevista representa más de las tres cuartas partes de la realizada en el sexenio previo pero, a diferencia de aquella, en la que el subsector alimenticio ocupaba un papel hegemónico, la inversión programada se canaliza

mayoritariamente hacia la industria tabacalera.

Las industrias metalmecánicas emergen como la tercera rama de actividad de acuerdo a la acumulación de capital que, a principios de 1989, preveía realizarse en los años futuros. Se trata, en este caso, de 134 proyectos de inversión patrocinados por 71 firmas (uno de los porcentajes más bajos -38,8%- respecto al total de las empresas encuestadas en la rama), por un monto agregado de casi 770 millones de dólares. De este total, cerca de las dos terceras partes es explicada por inversiones en el complejo automotriz -terminales y autopartes-.

En síntesis, el análisis de los planes de inversión permite comprobar el elevado grado de concentración de la inversión en unas pocas actividades industriales productoras, en su mayoría, de insumos intermedios de uso difundido; la nítida hegemonía de la rama elaboradora de productos químicos (muy particularmente, las refinerías de petróleo y las petroquímicas); la escasa significación de industrias como la textil, la maderera, la elaboradora de minerales no metálicos e, incluso, de las metalmecánicas -de excluirse el complejo automotriz-.

Complementariamente y en el marco del análisis sectorial, merecen ser comentados otros fenómenos vinculados a los cambios en la participación relativa de las demás ramas de actividad. En el caso de las industrias metálicas básicas -mencionado anteriormente-, durante el período 1983-88, acumularon el 13,7% de la inversión en la industria, con un promedio por empresa de 59 millones de dólares. Por su parte, en la inversión proyectada sólo participan en un 3,3% del total, con una inversión media cuatro veces inferior a la registrada en el sexenio anterior. Otro caso relativamente semejante es el de la rama de Textiles, confecciones y cuero. Aquí, la pérdida de significación relativa se comprueba sobre todo a nivel de la cantidad de firmas involucradas. En efecto, del universo encuestado, 68 firmas informaron respecto de sus inversiones en activos fijos en el sexenio 1983-88, mientras sólo una tercera parte de ellas señala la existencia de algún plan en desarrollo o en estudio que, de conjunto, representan menos del 3% del total de la formación de capital proyectada. Un tercer caso lo constituyen las industrias elaboradoras de Minerales no metálicos en las que, si bien se registra la relación más alta entre la cantidad de firmas encuestadas y las que cuentan con proyectos en ejecución y/o en estudio, en términos agregados denotan la participación más pequeña en el monto total de la inversión proyectada en el sector manufacturero.

De desagregar la inversión prevista de acuerdo a los distintos atributos que caracterizan a las firmas relevadas se observa una serie de peculiaridades que ayudan a delinear el perfil probable de la formación de capital que, a principios de 1989, se encontraba en vías de concreción en el sector industrial.

En ese marco de análisis de la propensión a invertir de las firmas encuestadas constituye un punto de fundamental importancia. Bajo ésta perspectiva analítica cabe profundizar el conocimiento de las proyecciones de la inversión, a través de la identificación de las posibles inversiones futuras según las principales características de las firmas: su tamaño (de acuerdo a la inversión acumulada en el período 1983-88, sus ventas del año 1988, el personal ocupado en el mismo año), el valor de las exportaciones en 1988, el grado de "apertura exportadora" implícito, el origen de la propiedad del capital de las firmas y los diversos tipos de estructura empresaria en los que las mismas se integran.

Una de esas perspectivas analíticas surge entonces de la diferenciación de las empresas encuestadas según su tamaño "inversor", de acuerdo con la magnitud de la formación de capital acumulada entre los años 1983 y 1988. De esta manera se pueden identificar algunos elementos de juicio en torno al comportamiento inversor futuro de los diferentes subgrupos de firmas que quedaron definidos a partir de tal criterio metodológico (Ver Cuadro Nro. 39).

Las inversiones en ejecución y en estudio de las empresas que invirtieron más de 45 millones de dólares en el sexenio anterior suman 2.823 millones de dólares, con una participación decisiva en el total de la inversión futura (52,8% del total proyectado). En el polo opuesto, se encuentran las firmas que señalan haber invertido menos de un millón de dólares (163) de las cuales sólo la cuarta parte (42) posee planes de inversión en ejecución y/o estudio, ámbito en el que explican apenas el 1,4% de la formación de capital implicada.

Al confrontar la distribución tanto en términos de empresas como en la formación de capital para el período relevado (1983 a 1988) con las inversiones previstas a partir de 1989, se observa una participación muy similar de los diversos subgrupos. Del análisis del período 1983-88 surge que el estrato que agrupa a las firmas con más de 45 millones de dólares de inversión concentraba el 65,5% de la inversión acumulada en el

sexenio. Corresponde a su vez enfatizar que, al igual que en el período 1983-88, la participación en la inversión proyectada de las firmas de los diferentes estratos está directamente relacionada al tamaño inversor, reproduciéndose incluso este fenómeno a nivel de la cantidad de empresas si se analizan, separadamente, las inversiones en ejecución y las que se encuentran en estudio.

CUADRO 39
 PROYECTOS DE INVERSION INDUSTRIAL EN EJECUCION Y EN ESTUDIO
 A PRINCIPIOS DE 1989 SEGUN TAMAÑO DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO DE LAS FIRMAS	Total Empres. encues.	PROYECTOS EN EJECUCION			PROYECTOS EN ESTUDIO			TOTALES			
		Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles U\$S	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles U\$S	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles U\$S	%
SEGUN INVERSION 1983-88:											
. Menos de 1.000.000 dólares	162	11	13	17203.0	33	45	55640.6	42	58	72843.6	1.4
. Entre 1.000.001 y 3.500.000 dol.	153	24	31	116464.0	40	61	95096.0	54	92	211560.0	4.0
. Entre 3.500.001 y 12.000.000 dol.	150	26	32	99771.0	46	94	549614.0	61	126	649385.0	12.1
. Entre 12.000.001 y 45.000.000 dol.	86	34	56	299262.3	41	102	1295225.6	54	158	1594488.0	29.8
. Más de 45.000.000 dólares	40	17	24	567938.0	25	82	2254975.0	31	106	2822913.0	52.8
SEGUN MONTO DE VENTAS 1988:											
. Menos de 150 millones de Australes	177	16	18	27114.0	43	61	346174.0	53	79	373288.0	7.0
. Entre 150 y 400 millones de A	188	27	40	208900.0	42	74	270571.6	59	114	479471.6	9.0
. Entre 400 y 800 millones de A	108	26	36	278236.6	32	48	359590.0	47	84	637826.6	11.9
. Entre 800 y 2.000 millones de A	74	23	38	412781.0	37	100	591668.7	48	138	1004449.7	18.8
. Más de 2.000 millones de Australes	44	20	24	173606.7	31	101	2682546.9	35	125	2856153.7	53.4
SEGUN PERSONAL OCUPADO:											
. Menos de 50 ocupados	28	1	1	150.0	6	7	242474.0	6	8	242624.0	4.5
. Entre 51 y 100 ocupados	36	2	2	10830.0	6	7	12167.0	7	9	22997.0	0.4
. Entre 101 y 300 ocupados	197	23	33	41357.0	47	86	191719.3	61	119	233076.3	4.4
. Entre 301 y 600 ocupados	159	35	48	308041.0	48	83	617309.0	70	131	925350.0	17.3
. Entre 601 y 1.500 ocupados	118	25	32	485903.0	49	110	1085217.0	61	142	1571120.0	29.4
. Más de 1.500 ocupados	53	26	40	254357.3	29	91	2101664.9	37	131	2356022.3	44.0
TOTAL	591	112	156	1100638.3	185	384	4250551.2	242	540	5351189.5	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En el caso de las firmas que invirtieron más de 45 millones de dólares en el sexenio anterior (40), las tres cuartas partes de estas -31 empresas- declaran la existencia de proyectos en ejecución y/o en estudio. En contraposición, en el subgrupo de las empresas con menores inversiones, apenas poco más de la cuarta parte del total (25,9%) preve realizar inversiones por un monto (72,8 millones de dólares) que, paradójicamente, resulta superior al acumulado durante el sexenio 1983 a 1988 (66,0 millones de dólares).

En síntesis, se observa que la participación de las firmas pertenecientes a los diversos estratos de inversión acumulada en el sexenio considerado, parece mantener una estructura similar en términos de la inversión proyectada, tanto en la ya iniciada como en la que se encontraba en etapa de estudio a principios de 1989. Podría decirse, en otras palabras, que la "propensión" a invertir en los años siguientes a 1989 se encuentra estrechamente vinculada a la actitud evidenciada ante la inversión en los años precedentes.

A partir de la estratificación de las firmas según el valor total de sus ventas para el año 1988 se observa que el 53,4% de la inversión proyectada se concentra en el estrato de las empresas cuya facturación anual superó los 125 millones de dólares en el año 1988, agrupando 35 firmas -de un total de 44 encuestadas pertenecientes a este estrato- con 2.856 millones de dólares de inversión proyectada. Cabe tener en cuenta que el 93,9% de éste monto corresponde a proyectos en estudio. En el extremo opuesto, entre las empresas encuestadas que se agrupan en el estrato inferior en términos de sus ventas menos del 30% patrocina nuevos proyectos en ejecución y/o en estudio y la participación en el total de la inversión proyectada alcanza apenas al 7,0%.

También en éste ámbito se constata que la participación en el total de la inversión programada está directamente relacionada con el tamaño por ventas de las firmas, de acuerdo a su respectivo monto de facturación anual.

La diferenciación de las firmas en función de su ocupación total brinda un punto de vista complementario que tiende a corroborar lo señalado anteriormente en lo referido al elevado grado de concentración de la inversión proyectada en un número relativamente reducido de grandes firmas. Se observa en el Cuadro Nro. 39, que el 70% de las firmas relevadas que se encuentran en el estrato de mayor personal ocupado

cuentan con planes de inversión y concentran el 44,0% de la inversión programada. En el polo opuesto, entre las firmas de menos de 100 ocupados sólo el 20,3% considera la realización de algún proyecto en un futuro cercano, representando menos de 5% de la inversión total prevista (aún cuando la magnitud de su inversión comprometida para los años siguientes a 1989 es casi equivalente a la del sexenio anterior). Las empresas involucradas presentan también una participación creciente en la inversión prevista en relación con su tamaño de "ocupación" para el año 1988, fenómeno que se verifica tanto para los proyectos en desarrollo como para los planes en estudio⁸⁸.

En síntesis, del conjunto de las consideraciones precedentes se desprende, en primer lugar que la magnitud de las inversiones programadas no está para nada dissociada del tamaño "inversor" -definido en base a la inversión acumulada entre 1983 y 1988- ni del tamaño relativo de las firmas según sus ventas totales y su ocupación.

En segundo lugar, y a partir de estas perspectivas analíticas se comprueba que el patrón de comportamiento que se observó para el sexenio 1983-88 se reproduce, en gran medida, en el marco de los planes de inversión futuros: un grupo reducido de grandes empresas sustentan la mayor parte de la formación de capital prevista de realizar en el sector industrial.

Otro plano analítico que aporta elementos para completar el análisis del perfil probable de la dinámica inversora lo constituye la relevancia de los mercados externos en la operatoria comercial de las firmas encuestadas con inversiones en ejecución y/o en estudio. A partir de la definición del coeficiente de exportación como la relación entre el valor de las exportaciones y el de las ventas totales -ambos valores para el año 1988-, se procedió a diferenciar a las firmas según su grado de "apertura externa". De esta manera, quedaron definidos subconjuntos que, en el ámbito de la formación de capital, manifiestan contrastes, más o menos pronunciados, entre sí. (Ver Cuadro Nro. 40).

⁸⁸ En el punto siguiente del presente capítulo, se analizan las respuestas de las firmas respecto del posible impacto que tendrían los proyectos que se preve ejecutar sobre el nivel de sus respectivos niveles de ocupación a diciembre de 1988.

CUADRO 40
 PROYECTOS DE INVERSIÓN INDUSTRIAL EN EJECUCIÓN Y EN ESTUDIO A PRINCIPIOS DE 1989
 SEGUN "VOCACIÓN EXPORTADORA" DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

INDICADORES DE LA "VOCACIÓN EXPORTADORA" DE LAS EMPRESAS	Total Empres. Encues.	PROYECTOS EN EJECUCIÓN			PROYECTOS EN ESTUDIO			TOTALES			
		Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	%
APERTURA EXPORTADORA (exportaciones/ventas totales 1988)											
. Menos de 5,0%	345	57	78	505599.6	89	175	2543470.6	123	253	3049070.2	57.0
. Entre 5,1% y 25,0%	128	31	41	303158.0	60	146	900283.0	68	187	1203441.0	22.5
. Entre 25,1% y 50,0%	43	13	23	76991.7	20	43	720927.9	26	66	797919.6	14.9
. Más del 50,1%	75	11	14	214889.0	16	20	85869.7	25	34	300758.7	5.6
MONTOS DE EXPORTACIONES EN 1988:											
. Sin exportaciones	183	10	14	240939.7	14	41	1192932.6	47	94	1185195.6	22.1
. Menos de 1 millón de dólares	171	19	29	142873.0	23	56	775407.0	62	111	234820.6	4.4
. Entre 1 y 10 millones de dol.	154	35	50	301377.0	69	145	1277644.0	82	195	1579021.0	29.5
. Entre 10 y 60 millones de dol.	63	26	36	82065.0	48	75	152755.6	33	85	918280.0	17.2
. Más de 60 millones de dólares	20	22	27	333383.6	31	67	851812.0	18	55	1433872.4	26.8
TOTAL	591	112	156	1100638.3	185	384	4250551.2	242	540	5351189.5	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Área de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

La propensión a invertir de las empresas cuyas exportaciones superan el 50% de la facturación total, aparece como relativamente baja. En efecto, sólo una tercera parte de estas firmas (25) manifiestan tener proyectos de inversión futura y la formación de capital implícita sólo representa el 5,6% de la inversión total programada. En el polo opuesto, la participación de las firmas "mercadointernistas", cuyo coeficiente de apertura exportadora es inferior al 5%, asciende al 57% del total de la inversión prevista (el 35,6% de las empresas del estrato cuentan con algún/os proyecto/s de

inversión).

Se observa que, en gran medida, tiende a replicarse el comportamiento observado para el período 1983-88. Las firmas cuyo grado de apertura exportadora era superior al 50% -es decir que las colocaciones externas superaban, en el año 1988, el 50% de las ventas totales- concentraban sólo el 7,2% de la inversión del período anterior. En el caso de la inversión en ejecución y en estudio ésta participación disminuye, alcanzando el 5,6% del total proyectado. Por su parte, las firmas con menor "vocación exportadora" -menos del 5% de sus ventas- concentraban, en el sexenio 1983 a 1988, poco más de la mitad (51,0%) de la formación de capital en la industria.

Por otro lado, a partir de la diferenciación de las empresas según el valor de sus exportaciones para el año 1988 se puede constatar (Cuadro Nro. 40) que 18 firmas con exportaciones superiores a los 60 millones de dólares señalan la existencia de algún proyecto ya sea en ejecución o en estudio, que participan con un 26,8% de la inversión proyectada. En el polo opuesto, aparecen las empresas que no realizaron exportaciones en el año 1988. Sólo una cuarta parte de estas (47) cuentan con proyectos en ejecución y/o en estudio pero con un peso importante en términos de la inversión involucrada, concentrando el 22,1% del total. Entre los demás estratos, se destaca el que corresponde a empresas que en 1988 exportaban entre un millón y 10 millones de dólares que alcanzan a explicar el 29,5% del total de la inversión prevista.

Se comprueba de esta manera la destacada presencia inversora de las firmas de mayor envergadura exportadora. En efecto, el 90% de las empresas de este estrato tienen algún proyecto en ejecución y/o en estudio mientras que en el caso de las firmas de "tamaño exportador" inferior, la incidencia de aquéllas que tienen programada alguna inversión, fluctúa entre 25,7% y 53,2%.

Desde otra perspectiva, atendiendo al origen de la propiedad del capital de las firmas encuestadas y a la consiguiente delimitación de cuatro subconjuntos de empresas⁸⁹ -estatales, extranjeras, mixtas y de capital nacional, queda de manifiesto una cierta preeminencia de las firmas foráneas en la inversión programada en la industria (Ver

⁸⁹ Los criterios para la definición de estos grupos se encuentran explicitados al final del estudio. Ver Aspectos metodológicos.

Cuadro Nro. 41). En efecto, poco más de un centenar de empresas extranjeras - prácticamente la mitad del total relevado- cuentan con algún proyecto de inversión en cartera que, de conjunto, suponen una inversión de 2.286,2 millones de dólares (42,7% de la formación de capital derivada del total de los emprendimientos en ejecución y en estudio), lo que implica una asignación promedio de recursos de casi 22 millones de dólares. Por su parte, las 128 empresas de capital nacional privado que patrocinan nuevas inversiones en el sector -poco más de la tercera parte de las encuestadas- explican el 30% de la formación de capital en vías de concreción -supone una inversión promedio de alrededor de 12,5 millones de dólares por firma, nivel prácticamente idéntico al registrado durante el sexenio 1983-1988-. Por último, en los dos restantes subconjuntos de firmas -las estatales y las de capital mixto- quedan nucleadas apenas una decena de empresas que, sin embargo, concentran más de la cuarta parte del total de la inversión prevista -fuertemente influenciada por su presencia en la industria química y petroquímica-.

CUADRO 41
PROYECTOS DE INVERSION INDUSTRIAL EN EJECUCION Y EN ESTUDIO A PRINCIPIOS DE 1989, SEGUN
ORIGEN DE CAPITAL DE LAS FIRMAS PATROCINANTE Y TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

INDICADORES DE TIPOLOGIAS DE EMPRESAS	Total Empres. encues.	PROYECTOS EN EJECUCION			PROYECTOS EN ESTUDIO			TOTALES			
		Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	Cant. Emp.	Cant. Proy.	Miles US\$	%
ORIGEN DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL											
. Empresas estatales	7	3	4	185400.0	3	18	908990.0	4	22	1094390.0	20.5
. Empresas extranjeras	218	41	62	190299.0	90	205	2095923.6	104	267	2286222.6	42.7
. Empresas mixtas	14	5	7	185378.0	2	3	178987.0	6	10	364365.0	6.8
. Empresas nacionales	352	63	83	539561.3	90	158	1066650.6	128	241	1606211.9	30.0
TIPOS DE ESTRUCTURAS EMPRESARIAS											
. Grupos Económicos	119	37	47	573100.7	34	79	1008252.9	57	126	1581353.6	29.6
. Empresas de capital nacional independientes	246	31	43	151838.6	58	82	237384.7	77	125	389223.3	7.3
. Empresas transnacionales diversificadas y/o integradas	84	20	34	108418.0	40	92	1426238.6	45	126	1534656.6	28.7
. Resto de Empresas transnacionales	135	21	28	81881.0	50	113	669685.0	59	141	751566.0	14.0
. Empresas estatales	7	3	4	185400.0	3	18	908990.0	4	22	1094390.0	20.5
TOTAL	591	112	156	1100638.3	185	384	4250551.2	242	540	5351189.5	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

De confrontar las formas que adopta la distribución de las firmas promotoras como la de las inversiones comprometidas con los respectivos registros durante el período 1983 a 1988, se puede constatar una creciente gravitación de las empresas extranjeras -más de seis puntos porcentuales, tanto en términos de la cantidad relativa de empresas como de inversiones- en detrimento, fundamentalmente, de las firmas de capital nacional -diez y seis puntos porcentuales menos de participación en la inversión prevista-. Ello se ve naturalmente reflejado de relacionar al interior de cada subconjunto la inversión realizada en el sexenio con la que preve concretarse a partir de 1989. En tal sentido, en el caso de las firmas de capital nacional, las inversiones programadas sólo representan el 36,6% de las inversiones realizadas en el período 1983-88. En contraposición, en el ámbito de las empresas de capital extranjero la relación entre la inversión prevista y la inversión acumulada en el sexenio anterior se eleva a casi las dos terceras partes (65,5%). De todas maneras, son las empresas estatales y, en especial, las de capital mixto las que revelan una mayor significación de las inversiones proyectadas respecto a las realizadas en el sexenio anterior (85,5% y 94,8%, respectivamente), fenómeno que como se señaló está estrechamente asociado a unos pocos grandes proyectos en el área de las industrias químicas y petroquímicas.

Una visión complementaria de la precedente surge de considerar los distintos tipos de estructura empresarial en los que se inscribe la operatoria de las diversas firmas. Al respecto, la diferenciación entre las empresas pertenecientes a grupos económicos locales, las firmas de capital local independientes, las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas -en otras palabras, integradas en conglomerados locales-, el resto de las empresas transnacionales y, por último, las estatales, permite precisar algunos de los rasgos sustantivos que tienden a caracterizar al proceso de formación de capital en la industria argentina.

Entre las firmas de capital privado nacional, aquellas integradas a los grupos económicos nacionales tienen comprometidas inversiones por un monto ligeramente superior a los 1.580 millones de dólares, lo que representa el 29,6% del total de la inversión programada para los próximos años e implica, a la vez, una formación de capital promedio de 27,7 millones de u\$s por firma. Por su parte, las empresas locales "independientes" apenas explican el 7,3% del total y revelan, asimismo, una inversión media (5,1 millones de dólares) significativamente inferior a la de los demás tipos de empresas y, naturalmente, a la resultante a nivel agregado (22,1 millones de dólares).

Por su parte, entre las empresas de capital extranjero se destacan nítidamente aquellas transnacionales diversificadas y/o integradas en el ámbito local. En tal sentido, las 45 firmas que señalan tener proyectos, en ejecución y/o en estudio, sustentan una inversión global ligeramente superior a los 1.500 millones de dólares (el 28,7% del total), definiendo una formación media de capital por firma (34,1 millones de dólares) netamente superior a la correspondiente a los demás tipos de estructura empresarial. Al igual que en el campo de las empresas de capital nacional, las firmas extranjeras no conglomeradas revelan una inferior significación económica que sus similares diversificadas y/o integradas en el plano local. Ello queda claramente de manifiesto tanto a nivel de su participación relativa en los planes de inversión (14,0%) como, fundamentalmente, por el monto promedio de recursos asignados por firma (en éste caso, apenas 12,7 millones de dólares).

Las firmas locales "independientes" presentan la relación menos significativa en términos de la inversión prevista respecto a los valores correspondientes al sexenio 1983-88 (34,6%). Incluso, con relación a la cantidad de firmas involucradas y a pesar de ser el subconjunto más numeroso en cuanto a planes de inversión (77 firmas), las mismas representan el 31,3% -único grupo que se ubica por debajo de la media-, de las 246 firmas encuestadas. Se inferiría, de esta forma, la pérdida de relevancia de estas firmas en la definición del perfil inversor de los próximos años y, con ello, la persistencia de un fenómeno que se remonta a todo el decenio de los ochenta.

Por su lado, los grupos económicos locales que, en el período 1983-88 ocupaban el primer lugar en términos de la inversión en el sector, pasan a ocupar el segundo puesto en la inversión prevista, al ser superados por la formación de capital programada por las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas. Estas últimas fortalecen la ya significativa participación registrada en el período 1983-88 (24,4%), a partir de inversiones en vías de concreción que llegan a representar el 66,1% del total de los recursos que las mismas asignaron a la acumulación de capital entre los años 1983 a 1988.

En síntesis, las consideraciones precedentes sugieren que tanto los grupos económicos de capital nacional como las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas tienden a mantener y, sobre todo, éstas últimas, a consolidar su papel protagónico en la formación de capital del sector. Entre ambos subconjuntos de

conglomerados empresarios concentran más de la mitad de la inversión proyectada y, por otro lado, revelan una formación de capital promedio por firma que supera ampliamente la media general. En otras palabras, la consolidación y profundización del proceso de centralización del capital en los conglomerados empresarios -de capital nacional y extranjero-, emerge como un elemento que, más allá de ciertos matices, parecería tender a persistir en los próximos años.

V.2. La concentración empresaria de las inversiones industriales en ejecución y en estudio.

Desde muy diversos ángulos, en la sección anterior quedó claramente demostrado que un grupo reducido de empresas concentra gran parte de las inversiones proyectadas. Más aún, el comportamiento de las firmas relevadas como de los sectores de actividad en el período 1983-88 y su comparación con las proyecciones para los años subsiguientes, brindan suficientes elementos de juicio como para corroborar que dicho fenómeno tiende a profundizarse en el marco de la inversión prevista en el sector manufacturero.

En tal sentido, cabe destacar que de las 242 empresas que cuentan con proyectos de inversión en ejecución y/o en estudio, apenas cinco explican el 43,7% de la inversión implícita; al tiempo que una decena de ellas comprometen casi las dos terceras partes de la consiguiente formación de capital⁹⁰ (Cuadro Nro. 42). Por su parte, de incluir la segunda decena de firmas queda explicada las tres cuartas partes de la inversión total prevista, proporción que se eleva a casi el 90% del total (88,9%) de extender el ámbito de análisis a las principales cincuenta firmas en términos de la formación de capital programada. En tal sentido, el grado de concentración subyacente en la conformación de las inversiones a realizarse en la industria resulta aún más significativo que el constatable al cabo del sexenio 1983-88. Asimismo, cabe resaltar que en la generalidad de los casos, las firmas que patrocinan los mayores proyectos en

⁹⁰ En el ámbito de la acumulación de capital en la industria efectivizada en el sexenio 1983 a 1988, idéntico número de firmas (10) daba cuenta de "apenas" el 37,1% de la inversión total.

ejecución y/o en estudio son las mismas que ya integraban la élite inversora durante los años precedentes o, en otras palabras, que la configuración de los planes de inversión en la industria tiende a delinear un sendero evolutivo donde la profundización de la centralización del capital en la industria emerge, seguramente, como uno de sus rasgos más sustantivos.

CUADRO 42
CONCENTRACION DE LA INVERSION PREVISTA EN LA INDUSTRIA ARGENTINA. 1989/....
(cantidad de empresas, miles de dólares y porcentajes)

ESTRATOS EMPRESARIOS	PROYECTOS EN EJECUCION		PROYECTOS EN ESTUDIO		TOTAL INVERSION PREVISTA		
	Miles u\$s	(%)	Miles u\$s	(%)	Miles u\$s	(%)	% Acuml.
PRIMERAS 5 EMPRESAS	478765.0	43.5	2316617.0	54.5	2337785.0	43.7	43.7
PRIMERAS 10 EMPRESAS	618541.7	56.2	3164032.0	74.4	3258428.0	60.9	60.9
PRIMERAS 20 EMPRESAS	792297.7	72.0	3618908.9	85.1	4030669.7	75.3	75.3
PRIMERAS 50 EMPRESAS	1020546.7	92.7	4001806.6	94.1	4756141.7	88.9	88.9
RESTO	80091.6	7.3	248744.6	5.9	595047.8	11.1	...
TOTAL	1100638.3	100.0	4250551.2	100.0	5351189.5	100.0	100.0

INVERSION PREVISTA *	Cantidad de Empresas	Inversión prevista (%)		Inversión promedio por empresa (miles u\$s)
		(miles u\$s)	(%)	
Menos de 5 millones de dólares	147	212255.2	4.0	1.443,9
Entre 5 y 10 millones de dólares	33	240041.6	4.5	7.274,0
Entre 10 y 25 millones de dólares	32	520524.0	9.7	16.266,4
Entre 25 y 70 millones de dólares	16	708154.7	13.2	44.259,7
Más de 70 millones de dólares	14	3670214.0	68.6	262,158,1
TOTAL	242	5351189.5	100.0	22.112,4

NOTA (*): Estratos definidos según las inversiones previstas a partir de 1989

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Reflexiones muy similares surgen de analizar los índices de participación en el total de las inversiones programadas de las distintas firmas según sea la magnitud implícita en sus planes de inversión. En efecto, las empresas que prevén realizar inversiones por menos de cinco millones de dólares a partir de 1989 -más del 60% del total- explican, de conjunto, sólo el 4% de la inversión programada. En éste subconjunto de firmas, la formación de capital promedio se ubica en torno al millón y medio de dólares. A medida que se consideran los estratos que nuclean a los mayores montos de inversión programada por empresa, disminuye el número de firmas involucradas al tiempo que se incrementa la respectiva participación en el total de la inversión (Ver Cuadro Nro. 42). A título ilustrativo, las firmas con proyectos que suponen una inversión de 25 a 70 millones de dólares son apenas 16 y, en promedio, comprometen inversiones por 44,3 millones de dólares, representando en conjunto, el 13,2% de la inversión prevista en la industria. Por su parte, las empresas que proyectan invertir más de 70 millones de dólares a partir del año 1989 -sólo 14- concentran más de las dos terceras partes del total (68,6%), con una inversión media de 262 millones de dólares por firma. Los contrastes que quedan de manifiesto revelan, por la intensidad que asumen, una peculiar polarización en los planes de inversión en la industria; dónde en un extremo se nuclean la mayor parte de las firmas -que no cuentan con proyectos de inversión o los mismos comprometen una, relativamente, escasa asignación de recursos- y, en el otro, un muy acotado número de empresas que, a partir de emprendimientos proyectados de cierta significación económica, concentran la mayor parte de la formación de capital a concretarse en la industria manufacturera argentina.

En síntesis, de las consideraciones precedentes se infiere que, de acuerdo a los proyectos de inversión en cartera, a fines del decenio de los años ochenta, tenderían a profundizarse algunas de las características sustantivas del proceso de inversión desarrollado al cabo del sexenio 1983-88; más precisamente, de la presencia de un significativo grado de concentración de la inversión industrial en muy pocas empresas que, naturalmente, intensificarían su posición oligopólica en el mercado doméstico.

CUADRO 43
INVERSIONES PREVISTAS (EN EJECUCION Y EN ESTUDIO) EN LA INDUSTRIA.
PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD.
(miles de dólares y porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES	INVERSIONES PREVISTAS	
	Miles u\$s	%
REFINERIAS DE PETROLEO	1104197	20.6
FAB. SUST. QUIMICAS INDUSTRIALES. BASICAS	834739	15.6
ELABORACION DE CIGARRILLOS	622368	11.6
FAB.PROD.DERIV. DEL CARBON Y PETROLEO	548570	10.3
FABRICACION PASTAS CELULOSICAS	341006	6.4
CINCO PRINCIPALES RAMAS	3450880	64.5
FABRICACION Y ARMADO DE AUTOMOTORES	282272	5.3
FABRICACION DE AUTOPARTES	192231	3.6
FAB. DE PLASTICOS Y RESINAS SINTETICAS	189500	3.5
INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	151520	2.8
TEJIDOS DE FIBRAS TEXTILES	107873	2.0
DIEZ PRINCIPALES RAMAS	4374276	81.7

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial.
Elaboración propia en base a información de la Encuesta de
Inversiones en la Industria.

El muy elevado nivel de concentración de la inversión en un número reducido de empresas se ve naturalmente reflejado a nivel sectorial. Esta perspectiva de análisis aporta también nuevos elementos de juicio a la caracterización del perfil de la inversión proyectada -y su vinculación con la efectivizada entre los años 1983 y 1988-. Tal como se desprende del Cuadro Nro. 43, la mayor parte de la acumulación de capital

en el sector industrial se orientará hacia unas pocas ramas de actividad productoras, en la generalidad de los casos, de insumos intermedios. En tal sentido, de los 172 sectores de actividad que conforman el espectro industrial -cinco dígitos de la CIIU Rev. 2-, hacia sólo cinco de ellos (refinerías de petróleo, sustancias químicas industriales básicas, elaboración de cigarrillos, derivados del carbón y el petróleo y fabricación de pastas celulósicas) se canalizaría casi las dos terceras partes de la inversión prevista, proporción que se eleva a 81,7% de considerar los recursos a invertir en diez ramas manufactureras. Ello supone un nivel de concentración sectorial aún superior al que denota la formación de capital concretada durante el sexenio 1983 a 1988 (55,8% y 67,1%, respectivamente). Asimismo, cabe hacer notar que esta presencia casi excluyente de un número muy acotado de ramas industriales se conjuga con el hecho de que la mayoría de las mismas⁹¹ ya formaban parte de las principales actividades receptoras de inversiones durante el sexenio anterior o, en otras palabras, que el perfil estructural de la futura formación de capital en la industria replica y profundiza las tendencias prevalecientes en los últimos años.

V.3. Efectos probables de los proyectos de inversión sobre la producción, el empleo y las exportaciones.

La identificación e interpretación de los posibles patrones de comportamiento de las firmas en relación a la formación de capital en el sector industrial conlleva, naturalmente, el interés analítico por acceder a un conocimiento más exhaustivo de las perspectivas empresarias no sólo con respecto a la magnitud de las inversiones previstas sino también a la multiplicidad de efectos que las mismas generarían sobre diferentes variables económicas.

Al respecto, con el objetivo de obtener una cierta caracterización de esos impactos, se incluyó una pregunta específica, a la que las empresas que patrocinaran proyectos en ejecución y/o en estudio debían responder con una estimación de las posibles implicancias de la maduración de las inversiones implícitas en términos del nivel

⁹¹ Como, por ejemplo, la Fabricación de pastas celulósicas para papel, la Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, de Plásticos y resinas sintéticas, las Refinerías de petróleo, las Industrias básicas de hierro y acero y la Fabricación y armado de automotores.

de la producción, el empleo y las exportaciones⁹². En ese marco, corresponde destacar el hecho de que, en general, un número muy significativo de empresas que explicitan las restantes características esenciales de tales proyectos de inversión no han señalado la existencia de efectos potenciales sobre las variables predefinidas. Sin duda, dado que la inexistencia de los mismos configuraría un fenómeno particularmente atípico, ello parecería ser una resultante de la imposibilidad de estimar con precisión dichos impactos -más aún cuando, en muchos casos, se trata de firmas que a la fecha del relevamiento se encontraban inmersas en un proceso de reestructuración tecno-productiva, donde muy difícilmente podría precisarse el efecto específico de cada uno de los distintos proyectos que pudieran conformarlo-. En función a ello, las respuestas empresarias positivas tienden a constituirse en una muestra -no necesariamente representativa- del universo que, además del carácter parcial implícito, suponen serias dificultades en términos de la posible agregación -en un plano analíticamente significativo- de los resultados obtenidos. Las heterogeneidades que subyacen en el propio plano estructural como en la delimitación y estimación empresarial de los potenciales efectos que se derivarían de sus proyectos de inversión en cartera impide realizar estimaciones agregadas sobre el impacto macroeconómico de las mismas y, naturalmente, construir indicadores que relacionen esa formación de capital con la producción, el empleo y/o las exportaciones. No obstante ello, muy particularmente, en lo referido a la propensión exportadora implícita en los proyectos de inversión previstos, la información recabada brinda una adecuada visión de las estrategias empresarias en materia de inserción en los mercados internacionales.

Sobre la base de esas consideraciones introductorias, el Cuadro Nro. 44 permite constatar que sólo en el caso de los efectos sobre la producción más de la mitad de los proyectos -involucran el 63,7% de la inversión prevista- las empresas patrocinantes han señalado que los mismos generarían un impacto -naturalmente positivo- sobre los niveles preexistentes -los incrementos implícitos fluctúan entre un 10% y, en unos pocos casos, más del 100%-. En general, no se manifiestan mayores divergencias sectoriales en cuanto a la cantidad relativa de proyectos que, a juicio empresarial, involucrarían un crecimiento de la producción. La única excepción la brindan los proyectos en ejecución y en estudio en el área de las Industrias metálicas básicas, en tanto sus empresas patrocinantes sólo han podido estimar los efectos productivos de

⁹² Siempre con respecto a los niveles respectivos correspondientes al año 1988.

apenas poco más de la quinta parte del total. Esa escasa percepción de las implicancias reales de la formación de capital prevista parecería ser una resultante de la convergencia de dos distintos factores; por un lado, la nítida preeminencia de aquéllos proyectos que se encuentran en la fase de estudio -casi las tres cuartas partes del total- y, por otro, la intensidad que asume el proceso de reestructuración tecno-productiva de las principales firmas del sector que tiende a tornar difusa toda precisión sobre los futuros niveles -e, incluso, la composición- de la producción.

Por su parte, la estimación del impacto sobre el empleo derivado de la maduración de las inversiones previstas⁸³ denota, de acuerdo a la cantidad de respuestas empresarias, mayores dificultades que en lo atinente a la producción. En efecto, tal apreciación sólo pudo ser recabada para poco más de la tercera parte de los proyectos programados -nuclear más del 60% de la formación de capital-; reiterándose el hecho de que las Industrias metálicas básicas emergen como el sector en el que las empresas encontraron mayores limitaciones para realizar dicha estimación -en apenas seis de los 43 proyectos a concretarse en el sector-.

Por último, en lo concerniente a los efectos probables sobre los niveles previos de exportación de las firmas, la incidencia de las respuestas positivas se asemeja bastante a la correspondiente al tema laboral: en más del 60% de los proyectos en ejecución y/o en estudio -en éste caso, involucran más de la mitad de la inversión prevista- las firmas patrocinantes no han contado con los suficientes elementos de juicio como para estimar tal impacto sobre sus respectivas ventas al exterior.

⁸³ En unos pocos casos suponen una reducción en los puestos de trabajo de las firmas como resultante de la incorporación de nuevas tecnologías ahorradoras de mano de obra.

CUADRO 44
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS PROYECTOS QUE TENDRIAN EFECTOS SOBRE LA PRODUCCION, EL EMPLEO Y LAS EXPORTACIONES.
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	Total de Proyectos	EFECTOS SOBRE LA PRODUCCION				EFECTOS SOBRE EL EMPLEO				EFECTOS SOBRE LAS EXPORTACIONES			
		TIENEN EFECTOS		SIN DATOS		TIENEN EFECTOS		SIN DATOS		TIENEN EFECTOS		SIN DATOS	
		Cant. Proy.	Miles de Dólares	Cant. Proy.	Miles de Dólares	Cant. Proy.	Miles de Dólares	Cant. Proy.	Miles de Dólares	Cant. Proy.	Miles de Dólares	Cant. Proy.	Miles de Dólares
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	88	49	806171.6	39	91411.7	31	731556.6	57	166026.7	43	778729.6	45	118853.7
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	37	27	127121.7	10	25398.0	22	116189.7	15	36330.0	21	122633.7	16	29886.0
MADERA Y MUEBLES	1	1	459.0	-	-	1	459.0	-	-	1	459.0	-	-
PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	18	9	113549.0	9	302479.0	5	89847.0	13	326181.0	3	16685.0	15	399343.0
INDUSTRIAS QUIMICAS	202	108	1699534.0	94	1118866.0	69	1604310.0	133	1214090.0	69	902446.0	133	1915954.0
MINERALES NO METALICOS	17	9	68501.0	8	49766.0	8	65501.0	9	52766.0	9	28781.0	8	89486.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	43	9	35175.0	34	142912.0	6	44850.0	37	133237.0	8	57898.0	35	120189.0
PROD. METALICOS, MAQ. Y EQUIPO	134	67	559294.6	67	210551.0	48	575950.6	86	193895.0	49	550306.0	85	219539.6
OTRAS IND. MANUF. Y CONST. IND.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	540	279	3409805.8	261	1941383.7	190	3228663.9	350	2122525.7	203	2457938.3	337	2893251.3
Porcentaje s/ total de proyectos	100	51.7		48.3		35.2		64.8		37.6		62.4	

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Si bien muchas de las firmas encuestadas no cuantificaron el efecto real sobre sus exportaciones del año 1988 que emanaría de la concreción de sus proyectos de inversión, la mayoría de las mismas sí estimaron la gravitación que asumirían las ventas al exterior en la facturación total que se desprendería de la maduración de tales emprendimientos. Al respecto, antes de analizar los resultados del relevamiento (Ver Cuadro Nro. 45), cabe puntualizar que las 242 firmas que cuentan con proyectos de inversión futura exportaron en el año 1988 poco más de 3.000 millones de dólares, lo que representa las dos terceras partes de las ventas externas totales del universo de las 591 empresas encuestadas⁹⁴. De allí que la información recabada respecto a la distribución prevista de la producción derivada de los proyectos de inversión brinda elementos de juicio suficientemente representativos para el análisis de las perspectivas que surgen a partir de la ejecución de los mismos en términos de la significación que asumirían las exportaciones como mercado de destino de la producción industrial.

A partir de las respuestas de las firmas, se delimitaron cinco subconjuntos de proyectos: aquéllos para los que las exportaciones representarían menos del 5,0% de las ventas totales, los que comercializarían en el exterior entre el 5,1% y el 25,0% de la producción, aquéllos en los que se preve exportar entre la cuarta parte y la mitad del total y, los que se orientarían predominantemente a atender los requerimientos del mercado internacional -el último subconjunto nuclea a aquéllos sobre los que las firmas no suministraron la información solicitada-.

Bajo esta perspectiva, se manifiesta un claro predominio del subconjunto de proyectos de inversión volcados en forma casi excluyente hacia el mercado doméstico -preven exportar menos del 5% de la producción-. En esa situación quedan encuadrados más de doscientos emprendimientos -el 37,6% del total- que revelan, como otro de sus rasgos distintivos, el más bajo coeficiente de inversión media por proyecto (3,8 millones de dólares respecto a un promedio general de casi diez millones de dólares). Esta aparente asociación entre el mercado de destino de la producción y la magnitud de los recursos implicados en cada proyecto se ve corroborada al considerar las características de aquéllos proyectos en los que subyace una nítida vocación exportadora -más de la mitad de la producción se conalzaría hacia los mercados externos-. En éste último

⁹⁴ A su vez, las 591 empresas encuestadas concentran el 64% -4.523 millones de dólares- del valor total de las exportaciones argentinas en 1988.

subconjunto se nuclean 83 proyectos (el 15,4% del total) que, en promedio, suponen una formación de capital superior a los veinte millones de dólares. De allí que en términos de la inversión programada, en este grupo de proyectos se concentre casi la tercera parte (32,1%) del total. Por su parte, los dos estratos en los que se integran aquéllos emprendimientos que prevén exportar entre el 5,1% y el 50,0% de la producción denotan una marcada similitud en cuanto a su respectiva importancia relativa en lo que atañe a la cantidad de proyectos en ejecución y/o en estudio como en la magnitud de las inversiones previstas.

En consonancia con las potencialidades ofrecidas por los distintos sectores de actividad -en el ámbito local e internacional-, ese perfil de la propensión exportadora implícita en la inversión en la industria adquiere formas muy diversas según el tipo de manufacturas de que se trate. Así, por ejemplo, en el área de las industrias químicas, donde aún adquieren cierta significación económica las posibilidades que ofrece la sustitución de importaciones, casi la mitad de los proyectos -45,5%- están orientados a atender casi exclusivamente los requerimientos de la demanda local⁹⁵. Si bien, aunque con menor intensidad relativa, dicho fenómeno también se manifiesta en las restantes actividades industriales, alguna/s de estas últimas revelan una muy superior gravitación de aquellos emprendimientos cuya formulación y factibilidad económica está íntimamente asociada a la irrupción en los mercados internacionales. Los ejemplos más ilustrativos los ofrecen, en tal sentido, las industrias alimenticias y de textiles, confecciones y cuero. En el primer caso, el 22,7% de los proyectos en vías de concreción prevén exportar más del 50% de la producción, porcentaje que se reduce ligeramente en el área de los textiles (21,6%) pero que, en éste último ámbito, si se incluyen aquellos emprendimientos que exportarían más del 25,1% de su facturación, se eleva al 56,7% del total.

⁹⁵ No obstante ello, algunos otros proyectos de inversión en el sector -poco más del 15%-, estructurados a partir de las primeras fases de procesamiento industrial de recursos naturales energéticos, denotan una clara vocación exportadora -implican la preeminencia de las ventas al exterior sobre los niveles a comercializar en el mercado interno-.

CUADRO 45
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS PROYECTOS DE INVERSION EN EJECUCION Y ESTUDIO A PRINCIPIOS DE 1989,
SEGUN PARTICIPACION ESTIMADA DE LAS EXPORTACIONES EN LA PRODUCCION PREVISTA EN LOS MISMOS.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION INDUSTRIAL	Menos de 5.0%		Entre 5.1% y 25.0%		Entre 25.1% y 50.0%		Más de 50.1%		SIN DATOS	
	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	33	83502.6	12	39996.0	14	34717.0	20	728497.7	9	10870.0
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	9	7685.0	4	30596.7	13	43813.0	8	62478.9	3	7946.0
MADERA Y MUEBLES	-	-	-	-	1	459.0	-	-	-	-
PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	3	9022.0	3	2850.0	4	34422.0	3	299729.0	5	70005.0
INDUSTRIAS QUIMICAS	92	557220.0	31	606292.0	20	568126.0	31	343249.0	28	743513.0
MINERALES NO METALICOS	5	37716.0	3	6070.0	8	33366.0	-	-	1	41115.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	10	12811.0	7	35323.0	4	12650.0	2	7398.0	20	109905.0
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS	51	70640.0	23	244227.6	23	156011.0	19	276102.0	18	22865.0
OTRAS IND. MANUFACT. Y CONSTR. INDUSTRIALES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	203	778596.6	83	965355.3	87	883564.0	83	1717454.6	84	1006219.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En otras palabras, de acuerdo a la inversión proyectada de las principales firmas manufactureras, la mayor propensión exportadora tiende a focalizarse en industrias tradicionales -agroindustriales-, donde la aparente revalorización empresaria de la dotación de recursos naturales como sustento y factor de competitividad en el escenario internacional fundamenta, en última instancia, la formulación de emprendimientos industriales que procuran internalizar las potencialidades que emanan de la propia constelación de recursos naturales. Tal el caso, como surge de las consideraciones precedentes, de diversas industrias alimenticias y, por ejemplo, del complejo textil algodonero, actividades que cuentan con posibilidades ciertas -atento a la naturaleza de las tecnologías que configuran la "best practice" internacional- de capitalizar las ventajas competitivas emergentes de la propia dotación de ciertos recursos naturales.

V.4. Los sistemas de promoción a la inversión. El grado de recurrencia de los proyectos en ejecución y/o en estudio.⁹⁶

Como una primera aproximación al tema, algunas de las consideraciones incluídas en el Capítulo III resultan suficientemente ilustrativas de la relevancia que han asumido en los últimos años distintos instrumentos de fomento público a la inversión en la industria. El elevado grado de recurrencia empresaria a los mismos -muy particularmente, a los diversos regímenes de promoción industrial-, en cuyo marco se efectivizó una proporción muy significativa de la formación de capital en la industria, constituye un claro indicador de la relevancia macroeconómica que han ido asumiendo al cabo del decenio de los años ochenta.

En función a ello, en el ámbito específico de las inversiones programadas en el sector, se optó por incluir una consulta específica respecto a las previsiones empresarias en torno a la posible utilización de algún sistema de incentivos especiales a la formación de capital en la industria.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro.

⁹⁶ Como se señaló anteriormente, la Ley de Emergencia Económica introdujo cambios de consideración en el marco regulatorio al suspender temporariamente los beneficios de los regímenes de promoción industrial y, con ello, modificar algunos de los parámetros básicos involucrados en la formulación de muchos proyectos de inversión.

46, poco menos de la cuarta parte -23,0%- del total de los proyectos en ejecución y/o en estudio contemplan su acogimiento a los diversos regímenes de promoción industrial. Tal proporción difiere sustancialmente según se trate de emprendimientos en ejecución que ya cuentan con la concesión de los consiguientes beneficios promocionales -el 35,9% del total- o de proyectos en estudio donde, en principio, sólo el 17,7% de los mismos preven recurrir a tal tipo de incentivos a la inversión -en la casi totalidad de los casos, se trata de gestiones en trámite al momento del relevamiento-. Muy distinto es el perfil resultante de considerar la respectiva distribución de las inversiones implícitas. En efecto, en el plano de los proyectos en ejecución como en estudio, prácticamente la mitad de la formación de capital prevista se efectivizaría al amparo de los distintos sistemas de promoción a la inversión en la industria.

CUADRO 46
 RECURRENCIA A LOS REGIMENES DE PROMOCION A LA INVERSION INDUSTRIAL DE LOS PROYECTOS DE INVERSION EN EJECUCION Y EN ESTUDIO
 A PRINCIPIOS DE 1989, SEGUN DIVISION INDUSTRIAL DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
 (valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION INDUSTRIAL	PROYECTOS EN EJECUCION				PROYECTOS EN ESTUDIO			
	CON PROMOCION		SIN PROMOCION		CON PROMOCION		SIN PROMOCION	
	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$	Cant. Proy.	Miles de US\$
ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO	6	37351.6	24	68138.0	14	92793.7	44	699300.0
TEXTILES, CONFECCIONES Y CUERO	8	61172.7	3	5270.0	10	66790.9	16	19286.0
MADERA Y MUEBLES	-	-	-	-	-	-	1	459.0
PAPEL, IMPRENTA Y EDITORIALES	3	21305.0	4	10444.0	4	318279.0	7	66000.0
INDUSTRIAS QUIMICAS	23	331753.0	25	167682.0	15	1082075.0	139	1236890.0
MINERALES NO METALICOS	7	92354.0	3	5450.0	3	13763.0	4	6700.0
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	2	6646.0	10	52685.0	3	76550.0	28	42206.0
PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPOS	7	17701.0	31	222686.0	19	435454.0	77	94004.6
OTRAS IND. MANUFACT. Y CONSTR. INDUSTRIALES	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	56	568283.3	100	532355.0	68	2085705.6	316	2164845.6

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

De las consideraciones precedentes se infiere que, en términos generales, tanto para los proyectos en ejecución como, en especial, para aquellos que se encuentran en la fase de estudio, la inversión promedio de los emprendimientos que

preven internalizar los incentivos promocionales resulta muy superior a la correspondiente a los restantes proyectos de Inversión.

Ello resulta particularmente notorio en el área de las Industrias químicas que no sólo concentran más de la mitad del total de la inversión que se concretaría al amparo de la legislación de promoción sino que, a la vez, en éste último ámbito, nuclean a los proyectos de mayor monto de inversión promedio -se trata de 38 emprendimientos que suponen una formación media de capital de 37,2 millones de dólares-. Al margen del sector químico, otras actividades que asumen cierta significación por el nivel de recurrencia a la legislación promoción por parte de los proyectos en ejecución y/o en estudio son las industrias metalmeccánicas -26 emprendimientos y el 17,1% de la consiguiente formación de capital- y la celulósico-papelera -siete proyectos que comprometen el 12,8% de la inversión que preve realizarse en el marco de los sistemas de promoción industrial-.



VI. LA INVERSION EN LA INDUSTRIA Y LOS INSTRUMENTOS DE FOMENTO

VI.1. Introducción.

En diversas oportunidades, en los capítulos precedentes, se hizo alusión a la recurrencia empresarial a los distintos regímenes de promoción, en cuyo marco se efectivizó buena parte de la formación de capital en la industria durante el decenio de los años ochenta. Si bien tales regímenes emergen, sin duda, como el principal mecanismo de fomento de la inversión en el sector, también las distintas líneas crediticias del Banco Nacional de Desarrollo (B.N.D.) y los diversos regímenes de capitalización de la deuda externa en proyectos específicos han adquirido una cierta significación económica como mecanismos de aliento a tal formación de capital.

Dada la trascendencia que, en principio, han asumido esos tres instrumentos de las políticas públicas hacia el sector, -muy particularmente en la segunda mitad del decenio de los ochenta-, la encuesta incluyó una pregunta específica sobre cada uno de ellos o, en realidad, sobre la recurrencia de las firmas a los respectivos incentivos implícitos. Así, en lo relativo al acceso a los sistemas de promoción, la consulta involucró la identificación del/os proyecto/s acogido/s a los beneficios promocionales, el régimen específico bajo el que se les concedieron los mismos, el monto y la composición de la inversión que fuera promovida, la estructura del financiamiento implícito, la fecha de inicio de ejecución y de la puesta en marcha -real o estimada- de los respectivos proyectos de inversión, etc.. Por su parte, en lo atinente a la recurrencia a las líneas crediticias del B.N.D. se solicitó información sobre el financiamiento recibido entre 1983 y 1988, con la diferenciación adicional de aquellos montos asignados para la adquisición de bienes de capital. Por último, las empresas informaron sobre todos los proyectos que fueron financiados, en parte, a partir de la conversión de títulos de la deuda externa. En éste caso, la consulta se centró en la identificación de las características más sustantivas de tales emprendimientos -monto de inversión total y fondos provenientes de la capitalización de deuda externa, empleo y exportaciones previstas, período de ejecución, etc.-.

Aún cuando se trata de instrumentos y operatorias muy disímiles, la articulación del análisis de las respuestas recabadas en cada uno de los respectivos temas bajo consulta coadyuva a ofrecer una clara imagen de la incidencia y el impacto

que se desprende de las distintas acciones de fomento estatal a la Inversión en la industria y, bajo ese marco, de los sesgos que subyacen en -y/o que caracterizan a- tales políticas. De éste último comentario se infiere que si bien el eje central del análisis gira en torno al grado de recurrencia empresarial a tales sistemas, ello también involucra, en buena medida, una cierta evaluación de las propias políticas de fomento a la Inversión en la industria.

VI.2. Los regímenes de promoción industrial

Antes de analizar los resultados del relevamiento cabe caracterizar muy someramente, a la intrincada, compleja y desarticulada legislación de promoción industrial que estuviera vigente en el país entre 1983 y 1988. Al respecto, corresponde distinguir, en primer lugar, tres grandes tipologías de regímenes en consonancia con, por un lado, la respectiva autoridad de aplicación de los mismos y, por otro, la naturaleza de los beneficios promocionales ofrecidos:

. el correspondiente a las Provincias de La Rioja (ley 22021/79), Catamarca y San Luis (ley 22702/82) y San Juan (ley 22973/83), cuyas autoridades de aplicación eran las respectivas gobernaciones provinciales;

. el derivado de la ley 19640/72, cuyo ámbito de aplicación se circunscribe a la actual Provincia de Tierra del Fuego, quedando bajo la órbita de la respectiva Gobernación la aprobación de las distintas presentaciones; y

. el régimen correspondiente al plano nacional (ley 21608/77 y sus decretos reglamentarios con las modificaciones introducidas por la ley 22876/83), cuya autoridad de aplicación era la actual Secretaría de Industria y Comercio.

A su vez, en éste último caso, coexistían una diversidad de regímenes específicos, de carácter sectorial⁹⁷ y regional⁹⁸ que ofrecían incentivos diferentes en

⁹⁷ Como en el caso de la industria petroquímica (decreto 814/79), la siderurgia (decreto 619/74), el sector forestal-papelero (decreto 1177/74) y el de la industria informática (decreto 652/86).

⁹⁸ Como en el caso de los regímenes correspondientes a las provincia del Noreste Argentino (decreto 575/74), del Noroeste Argentino (decreto 2140/79), para las provincias patagónicas (decretos 2332 y 2333/83), para la provincia de Formosa (decreto 2486/84),

su naturaleza, intensidad y/o gradación temporal. En síntesis, sin entrar en mayores precisiones sobre la atípica legislación promocional⁹⁹, cabe sí resaltar la coexistencia y yuxtaposición de una heterogénea gama de incentivos que supone, naturalmente, diferencias muy significativas en la cuantía de los beneficios implícitos. De allí, las profundas disparidades en la capacidad inductora de cada uno de los regímenes y en las formas que la misma adopta según sectores de actividad, tipos de proceso productivo y opciones tecnológicas, formas de mercado, origen de los insumos, etc..

A partir de estas consideraciones introductorias, el Cuadro Nro. 47 sintetiza la información proporcionada por las empresas, diferenciando los distintos regímenes específicos bajo los que se les concedieron los beneficios promocionales. Al respecto, el primer fenómeno a resaltar lo brinda el elevado número de firmas que recurrieron a, por lo menos, alguno de esos sistemas para la efectivización de sus inversiones en la industria. Se trata de 176 empresas -casi el 30% del total encuestado- a las que se les aprobaron 311 proyectos por un monto global superior a los 3.500 millones de dólares¹⁰⁰ -equivale al 37,4% de la inversión concretada en el sexenio 1983-1988-.

Un segundo fenómeno, no menos significativo, surge de la consideración de la importancia que asumen los distintos regímenes de promoción y, en ese marco, las profundas asimetrías que se manifiestan en términos de la inversión media por proyecto (y por empresa). Ello no hace más que reflejar, en última instancia, las propias peculiaridades de los distintos regímenes en lo concerniente al tipo de emprendimientos en donde tiende a concentrarse su mayor capacidad inductora. Así, por ejemplo, a pesar

para el resto del país con la exclusión de la Capital Federal (decreto 261/85), etc..

⁹⁹ Para un análisis detallado de las similitudes y diferencias implícitas, ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La promoción a la inversión industrial.....", op. cit..

¹⁰⁰ La consulta estaba referida a los proyectos de inversión que fueran promocionados desde mediados de los años setenta. Si bien, mayoritariamente, los mismos fueron desarrollados y/o maduraron en el período bajo análisis (1983 a 1988), existen algunos pocos casos de proyectos que fueron concretados antes de 1983 así como también otros pocos que habiendo sido aprobados antes de 1988 no habían iniciado su ejecución a la fecha del relevamiento. De allí las diferencias entre estos valores (311 proyectos y 3.566,8 millones de dólares) y los consignados en el Capítulo III (286 proyectos y 2.533,5 millones de u\$s), donde se identificaban aquéllos proyectos ejecutados y/o concretados durante el sexenio 1983 a 1988 que contaran con beneficios promocionales.

del relativamente escaso número de empresas (24) y de proyectos (30) acogidos a los regímenes de promoción sectorial, la formación de capital implicada (2.554,9 millones de dólares) representa más del 70% del total. Ello está íntimamente asociado a la naturaleza tecnológica de las industrias promocionadas y, consiguientemente, al papel protagónico de un núcleo importante de grandes unidades productivas, con elevadas y poco flexibles escalas de producción, técnicas intensivas en capital y claras indivisibilidades de la inversión. Las profundas asimetrías en el tipo de planta predominante respecto a la correspondiente a los restantes regímenes de promoción se ven nítidamente reflejadas con sólo comprobar que la inversión media por proyecto "sectorial" supera los 85 millones de dólares, entre 7,4 y 54,4 veces superior a la resultante en los otros regímenes específicos.

CUADRO 47
PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL
(valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

REGIMENES DE PROMOCION	Cantidad de Empresas	Cantidad de Proyectos	Inversión promocionada Miles de u\$s	(%)	Inversión media por Proyecto
REGIMEN NACIONAL					
. Sectoriales	24	30	2554915.0	71,6	85163,8
. Región Patagónica	23	38	274675.2	7,7	7228,3
. Otros (*)	30	34	390472.0	10,9	11484,5
. TOTAL	77	102	3220062.2	90,2	31569,2
LA RIOJA, SAN LUIS, CATA-MARCA Y SAN JUAN	87	186	291097.0	8,2	1565,0
TIERRA DEL FUEGO	12	23	55609.0	1,6	2417,8
TOTAL	176	311	3566768.2	100,0	11468,7

NOTA (*): Incluye todos los restantes regímenes de promoción regional excluidos los correspondientes a las áreas Nord-patagónica y Sud-patagónica.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En consonancia con las características inherentes a cada uno de los distintos sistemas de promoción, la situación más contrastante es la que queda de manifiesto respecto a los proyectos aprobados en el marco de la legislación correspondiente a las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis. En tal sentido, la generosidad de los beneficios implícitos sustenta el hecho que sea en éste ámbito donde se concentre el mayor número de empresas recurrentes (87) así como de proyectos promocionados (186; 2,1 por firma patrocinante), al tiempo que la naturaleza de los incentivos ofrecido explica, en última instancia -por el tipo de emprendimientos inducidos-, la relativamente escasa magnitud de las inversiones involucradas (menos de 300 millones de dólares, poco más de 1,5 millones de u\$s por proyecto aprobado). En efecto, las desgravaciones concedidas a las firmas inversoras y, fundamentalmente, los incentivos operativos -en especial la liberación del pago del IVA correspondiente a las ventas de los bienes producidos como a las compras de insumos- han alentado el despliegue de estrategias empresarias que suponen, en muchos casos, una profunda reestructuración de su desenvolvimiento productivo y comercial en función, pura y exclusivamente, de tales alicientes. En ese marco se inscribe el predominio de los proyectos de inversión asociados al traslado de industrias o de procesos productivos preexistentes en otras provincias del país, a actividades de ensamble final o limitadas a una mínima fase de procesamiento, a una escasa complejidad de los procesos productivos, etc.; en síntesis, a radicaciones donde, por un lado, la internalización de los beneficios promocionales constituye el factor de localización casi excluyente y, por otro, requieren montos de inversión relativamente reducidos.

Por su parte, siempre en términos de la inversión media por proyecto, las situaciones intermedias corresponden a las presentaciones aprobadas en Tierra del Fuego (2,4 millones de dólares) y, en el plano nacional, en las provincias patagónicas (7,2 millones de u\$s) y en el resto de las regiones del país (11,5 millones de dólares por emprendimiento). En el primer caso se trata de un reducido número de proyectos (23) patrocinados por una docena de firmas que, estando ya radicadas en la isla al amparo de la legislación de promoción, han encarado procesos más o menos acelerados de diversificación de la producción -fundamentalmente, en el área de la electrónica de

consumo¹⁰¹ y los electrodomésticos-. Al igual que en lo relativo a prácticamente la totalidad de los emprendimientos desarrollados en territorio fueguino, se trata de actividades de ensamble final, con un muy elevado coeficiente de insumos importados -a favor de las exenciones arancelarias que ofrece el régimen- y una escasa inversión en activos fijos. Esto último resulta aún más notorio en ejemplos que, como los precedentes, están referidos a la incorporación de nuevas líneas de producción que, como tales, suponen requerimientos de capital fijo no muy significativos.

Distinto es el caso de los proyectos aprobados en el marco de la legislación de promoción nacional referida a los regímenes de carácter regional. En tal sentido, tanto en el ámbito de las provincias patagónicas como, en mayor medida, en los restantes regímenes regionales, se conjuga una diversa y heterogénea gama de emprendimientos que, por lo menos respecto a aquéllos acogidos a la legislación sectorial, denotan un predominio de plantas medianas -e, incluso, pequeñas- con muy inferiores requerimientos de inversión y de intensidad de capital. De todas maneras, estos últimos emprendimientos en poco se asemejan (mayores montos de inversión, menor fragilidad de los asentamientos, industrialización de recursos zonales y/o atención de mercados regionales, etc.) a los aprobados en las cuatro provincias que cuentan con regímenes especiales así como con respecto a los de Tierra del Fuego, donde las peculiaridades de los incentivos ofrecidos (esencialmente, la liberación del pago del IVA sobre las compras y las ventas y/o las exenciones arancelarias a la importación de insumos) introducen un claro sesgo en términos del tipo de industria y/o de procesos productivos que tienden a ser privilegiados.

Las diferencias en cuanto al tipo de proyecto de inversión donde se focaliza la mayor capacidad inductora de cada uno de los distintos regímenes de promoción también quedan de manifiesto al considerar los respectivos tiempos promedio de maduración de los mismos. En efecto, tal como se desprende del Cuadro Nro. 48, los 311 proyectos patrocinados por las firmas encuestadas demandaron, en promedio, dos años de ejecución hasta su puesta en marcha; mientras que, de circunscribir el análisis a las presentaciones aprobadas en el marco de los regímenes sectoriales, tal tiempo

¹⁰¹ Ver, al respecto, Azpiazu, D., Basualdo, E.M. y Nochteff, H., "La revolución tecnológica y las políticas hegemónicas. El complejo electrónico en la Argentina", Edit. Legasa, Buenos Aires, 1988.

medio de maduración se eleva a cuatro años y, en contraposición, en el ámbito de la promoción fueguina o de la correspondiente a las cuatro provincias del centro-oeste del país, se reduce a menos de un año y medio.

En términos generales, tales asimetrías no se ven mayormente afectadas cualquiera sea el sector de actividad que se considere o, en otras palabras, las características subyacentes de los proyectos aprobados -escalas de producción, requerimientos de inversión, tipos de procesos productivos, etc.- difieren sustancialmente entre los distintos regímenes de promoción más allá del sector industrial al que se canaliza la inversión. Así, por ejemplo, en la industria metalmecánica -única división en la que se han aprobado presentaciones bajo todos los regímenes-, los tiempos medios de maduración de la inversión implicada fluctúan entre casi cuatro años, en el caso de aquéllos acogidos a los regímenes sectoriales y, poco más de un año para las radicaciones en las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan.

Esta última consideración remite a otra interesante perspectiva de análisis referida a las formas bajo las que se distribuye sectorialmente la inversión industrial que se vió beneficiada por su acogimiento a los diversos regímenes de promoción.

CUADRO 48
DISTRIBUCION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION	REGIMEN NACIONAL						LA RIOJA, SAN LUIS, CATAMARCA Y SAN JUAN			TIERRA DEL FUEGO			TOTAL					
	SECTORIALES			PATAGONIA			OTROS											
	Cant. Proy.	Cant. Meses	Inversión Total	Cant. Proy.	Cant. Meses	Inversión Total	Cant. Proy.	Cant. Meses	Inversión Total	Cant. Proy.	Cant. Meses	Inversión Total	Cant. Proy.	Cant. Meses	Inversión Total			
INDUSTRIAL																		
Alimentos, bebidas y tabaco	-	-	-	6	36	41880.5	7	37	213054.0	19	16	26549.6	-	-	-	32	24	281484.1
Textiles, confecciones y cuero	-	-	-	13	30	62310.0	7	23	46480.0	34	19	33991.0	1	12	1170.0	55	22	143951.0
Madera y muebles	-	-	-	-	-	-	3	24	26000.0	-	-	-	-	-	-	3	24	26000.0
Papel, imprenta y publicaciones	9	46	1485084.0	-	-	-	-	-	-	19	19	44747.0	-	-	-	28	28	1529831.0
Productos químicos	15	50	1035399.0	6	50	86873.7	2	72	31250.0	54	18	72290.0	-	-	-	77	28	1225812.7
Minerales no metálicos	-	-	-	7	35	51448.0	3	53	54775.0	5	24	15453.0	-	-	-	15	35	121676.0
Indust. metálicas básicas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	15	11	49368.0	-	-	-	15	11	49368.0
Prod.metálicos, maq.y equipos	6	46	34432.0	6	31	32163.0	11	29	17670.0	39	14	45983.4	22	21	54439.0	84	21	184687.4
Otras manufac.y Constr.indust.	-	-	-	-	-	-	1	34	1243.0	1	11	2715.0	-	-	-	2	22	3958.0
Sin Datos	1			3			3			17						24		
TOTAL	30	48	2554915.0	38	35	274675.2	34	34	390472.0	186	17	291097.0	23	16	55609.0	311	24	3566768.2

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

. La orientación sectorial de la inversión promocionada en la industria

En el plano agregado, la distribución sectorial de la inversión industrial que internalizó beneficios promocionales desde mediados de los años setenta presenta ciertas divergencias respecto a la correspondiente a la formación de capital que fuera efectivizada durante el período 1983 a 1988, al amparo de dicha legislación -ver Capítulo III-. En este caso se trata, en general -como se señaló precedentemente-, de algo mucho más abarcativo¹⁰², en tanto incluye diversas presentaciones aprobadas desde entonces que no fueron ejecutadas en el sexenio de referencia.

Sobre esa base y de acuerdo a la magnitud de la inversión promocionada (Cuadro Nro. 48), la industria celulósico-papelera emerge como la principal rama industrial, como producto de la aprobación de 28 presentaciones que conllevan una formación de capital superior a los 1.500 millones de dólares -más del 40% del total-. Tal liderazgo se ve sustentado por un número reducido de grandes proyectos, promocionados en el marco del régimen sectorial instituido por el decreto nro. 1177/74¹⁰³, orientados a la producción de pastas celulósicas y papel (Incluyendo papel para diario). También en el ámbito de las cuatro provincias del centro-oeste del país se aprobaron diversos (19) proyectos de la industria papelera pero, a diferencia de aquéllos, suponen requerimientos de capital relativamente escasos (2,3 millones de dólares por planta), al tiempo que predominan las imprentas y la fabricación de envases de papel.

En orden decreciente a la cuantía de la inversión promocionada, el segundo lugar lo ocupan las industrias químicas y petroquímicas a partir de la aprobación de 77 proyectos por un monto superior a los 1.200 millones de dólares -junto a la industria papelera concentran más de las tres cuartas partes de la formación de capital que internalizó beneficios promocionales-. Al igual que en el caso anterior, las

¹⁰² Si bien, en un número insignificante -pero relevante, en lo económico- de casos, las empresas patrocinantes de ciertas inversiones realizadas durante el período bajo análisis -que, en lo formal, se encontraban acogidas a regímenes de promoción vigentes en los inicios del decenio de los años sesenta- no se consideraron encuadradas en la consulta referida a su acceso o recurrencia a la legislación de promoción vigente desde mediados de los años setenta y, en función a ello, no dieron respuesta a la pregunta sobre la que se estructura el presente análisis.

¹⁰³ La inversión media de los proyectos aprobados bajo este régimen resulta superior a los 165 millones de dólares.

presentaciones acogidas a los regímenes de promoción sectorial¹⁰⁴ asumen un papel decisivo -explican el 85% de la inversión- y se trata de grandes plantas petroquímicas, muy intensivas en capital (70 millones de dólares de inversión promedio). Por su parte, entre los restantes proyectos aprobados en el sector cabe reconocer una muy diversa y heterogénea gama de industrias químicas donde, en principio, en el caso de las radicaciones en las provincias patagónicas y en las restantes provincias que cuentan con incentivos derivados del régimen de promoción nacional, predominan las industrias químicas básicas -suponen una inversión promedio en torno a los 15 millones de dólares por planta-. En contraposición, en las presentaciones aprobadas en las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan (54 proyectos con una inversión media de apenas 1,3 millones de dólares), prevalecen las industrias químicas productoras de bienes finales como diversos productos plásticos -muy particularmente, envases-, cosméticos, pinturas, barnices, etc..

Al margen de las industrias celulósico-papeleteras y las químicas y petroquímicas, sólo adquieren cierta significación económica las inversiones promocionadas en el sector alimenticio -280 millones de dólares, el 7,9% del total- y en las industrias metalmeccánicas -poco más de 180 millones de u\$s, el 5,2% del total-. En el primer caso, poco más de las tres cuartas partes de la formación de capital se encuentra acogida a los regímenes de promoción regional correspondientes al ámbito nacional, destacándose la implantación de algunos frigoríficos, industrias elaboradoras de diversos productos alimenticios y de bebidas (cervezas).

Por su parte, las industrias metalmeccánicas emergen como el único caso en el que el régimen fueguino se constituye en el marco promocional en el que se aprobaron los mayores montos de inversión, superando ligeramente los valores registrados en las cuatro provincias del centro-oeste del país. Como ya se señaló, las radicaciones fueguinas se centran en la instalación de nuevas líneas en plantas preexistentes productoras de bienes electrónicos de consumo y electrodomésticos, en general, mientras que en el caso de las cuatro provincias se trata, mayoritariamente, de una muy amplia gama de productos (electrodomésticos, motores, informática,

¹⁰⁴ En éste caso se trata de los regímenes instituidos para la industria petroquímica por el decreto 592/73 que luego fuera reemplazado por el decreto nro. 814/79 y, por el decreto nro. 2674/77, específico para las radicaciones en el Polo Petroquímico de Bahía Blanca.

maquinaria, muebles, estructuras metálicas, etc.) a partir de la implantación en tales provincias de la última fase del consiguiente proceso productivo, en especial. Idéntica situación se manifiesta en lo relativo a las industrias metálicas básicas, actividad en la que sólo se han aprobado proyectos de inversión bajo este último régimen. Los mismos han sido patrocinados por algunas de las principales empresas del sector a partir de la fragmentación de sus procesos y la relocalización de la producción de los bienes finales en algunas de estas provincias (tal el caso de Acindar en la producción de clavos, alambres de púas, alambres tejidos, hierro redondo, etc. o del grupo Techint en lo relativo al corte y recubrimiento de determinados tipos de chapas de acero).

. El tamaño de las empresas y la recurrencia a la promoción industrial

El peso decisivo de las inversiones acogidas a los regímenes de promoción sectorial define, también, en última instancia, las formas que adopta la distribución de la formación de capital entre los distintos tamaños¹⁰⁵ de las empresas que patrocinaron el conjunto de las presentaciones aprobadas. En tal sentido, a diferencia de los restantes regímenes donde, según los casos, las empresas mediano-grandes, medianas y mediano-pequeñas resultan ser las principales beneficiarias, en el ámbito sectorial las grandes firmas (apenas once) dan cuenta del 72,2% de la inversión promocionada, proporción que se eleva al 92,9% de incluir otras cuatro empresas mediano-grandes promotoras de idéntica cantidad de proyectos (Ver Cuadro Nro. 49).

Si bien, naturalmente, en el plano agregado, el grado de concentración de las inversiones promovidas no resulta tan pronunciado, los estratos que nuclean a las firmas que lideraron el proceso de formación de capital durante el decenio de los años ochenta ejercen una nítida hegemonía, a punto tal de explicar más del 80% de la inversión que internalizó incentivos promocionales. Así, por ejemplo, a apenas 18 empresas se le aprobaron 42 proyectos (2,3 por firma) que suponen, de conjunto, casi 2.000 millones de dólares de inversión (casi 110 millones de u\$s por empresa y cerca de 47 millones por proyecto¹⁰⁶), lo que representa más del 55% de la formación de capital

¹⁰⁵ Según el monto de inversiones que realizaron en la industria manufacturera en el sexenio 1983 a 1988.

¹⁰⁶ En los estratos que nuclean a las empresas pequeñas y medianas, la inversión media fluctúa entre 2,7 y 4,8 millones de dólares por proyecto.

promocionada. Por su parte, 36 firmas mediano-grandes, promotoras de 83 proyectos (también 2,3 por firma), recibieron beneficios promocionales para la efectivización de inversiones por un monto superior a los 900 millones de dólares.

Las consideraciones precedentes sugieren, por un lado, que las grandes firmas Inversoras revelan una mayor propensión relativa en cuanto a la formulación de proyectos tendientes a internalizar beneficios promocionales o, visto desde otra perspectiva, estos últimos se canalizaron preponderantemente hacia emprendimientos patrocinados por grandes empresas. Por otro lado, también queda de manifiesto la íntima asociación existente entre los agentes económicos que más invirtieron en la industria y aquéllos que resultaron los principales beneficiarios de los regímenes de promoción industrial. Por último, como surge bajo cualquier otra perspectiva de análisis, un número muy acotado de grandes proyectos acogidos, mayoritariamente, a la promoción sectorial, asume un papel determinante en la configuración que adopta la asignación de beneficios promocionales entre los distintos tamaños de empresas.

Esto último se ve también reflejado, indirectamente, si se atiende al muy elevado grado de concentración sectorial de las inversiones que se les promocionaron a las grandes firmas. En efecto, más del 96% de tal formación de capital se focaliza en sólo dos actividades industriales (la celulósico-papelera y la química-petroquímica) que, precisamente, contaron con regímenes específicos de aliento a la inversión¹⁰⁷ (Ver Cuadro Nro. 50). Los mismos favorecieron la erección de algunos grandes emprendimientos inscriptos, en lo esencial, en la propia dinámica del proceso sustitutivo que, por otro lado, asumieron un rol protagónico en la conformación del liderazgo inversor de unas pocas firmas durante el decenio de los años ochenta.

¹⁰⁷ En tal sentido, si bien se manifiesta una ligera preeminencia de las inversiones en las industrias químicas y petroquímicas, la formación media de capital de los proyectos celulósico-papeleros (182,8 millones de dólares) más que duplica la correspondiente a las primeras (88,7 millones de u\$s), en tanto en éstas últimas también quedan incluidos algunos proyectos de mediana envergadura acogidos a regímenes regionales de promoción.

CUADRO 49
DISTRIBUCION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
SEGUN TAMAÑO(*) DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
 (valores absolutos y miles de dólares)

TAMAÑO DE LAS FIRMAS	REGIMEN NACIONAL									LA RIOJA, SAN LUIS, CATAMARCA Y SAN JUAN			TIERRA DEL FUEGO			TOTAL		
	SECTORIALES			PATAGONIA			OTROS			Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión
	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión									
PEQUEÑAS	3	4	86103.0	1	1	500.0	4	5	9311.0	13	17	14384.0	2	2	10800.0	23	29	121098.0
MEDIANO-PEQUEÑAS	3	4	58764.0	7	10	47552.0	9	10	183155.0	25	42	41446.0	3	5	7920.0	47	71	338837.0
MEDIANAS	3	3	37678.0	7	11	44017.2	8	9	45708.0	30	54	90947.4	4	9	9821.0	52	86	228171.6
MEDIANO-GRANDES	4	4	527051.0	7	15	138009.0	7	8	129539.0	15	49	90512.6	3	7	27068.0	36	83	912179.6
GRANDES	11	15	1845319.0	1	1	44597.0	2	2	22759.0	4	24	53807.0	-	-	-	18	42	1966482.0
TOTAL	24	30	2554915.0	23	38	274675.2	30	34	390472.0	87	186	291097.0	12	23	55609.0	176	311	3566768.2

(*) NOTA: Según monto de inversiones en activos fijos en el sexenio 1983-1988.

- . PEQUEÑAS: menos de 1.000.000 de dólares.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre 1.000.001 y 3.500.000 de dólares.
- . MEDIANAS: entre 3.500.001 y 12.000.000 de dólares.
- . MEDIANO-GRANDES: entre 12.000.001 y 45.000.000 de dólares.
- . GRANDES: más de 45.000.001 de dólares.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Los restantes tamaños de empresas muestran, en general, una mayor diversificación sectorial de las inversiones que les fueran aprobadas bajo los distintos regímenes de promoción. No obstante, en la casi totalidad de los casos, las industrias químicas-petroquímicas y/o las celulósico-papeleras emergen como las de mayor significación económica. Al respecto, la única excepción la brindan las firmas pequeño-medianas (aquéllas que entre 1983 y 1988, invirtieron entre uno y tres millones y medio de dólares), en tanto casi la mitad de su formación de capital se orienta hacia las industrias alimenticias -concentran, por otra parte, más del 55% de las inversiones aprobadas en dicho sector-. Por su parte, la industria celulósico-papelera resulta predominante en la formación de capital implícita en los proyectos patrocinados por firmas pequeñas y por las mediano-grandes, al tiempo que en el caso de las empresas medianas dicho papel lo asumen las industrias químicas y petroquímicas.

Una visión complementaria surge de considerar el tipo de empresa que patrocinara la mayor parte de las inversiones que fueran promocionadas en cada uno de los distintos sectores. En ese marco, al margen del ya señalado predominio de las firmas pequeño-medianas en la industria alimenticia y, del idéntico papel que les corresponde a las medianas en el caso de las industrias metalmeccánicas, en los restantes sectores de actividad las inversiones promocionadas provienen mayoritariamente de empresas mediano-grandes y grandes. Así, las primeras de ellas lideran la formación de capital que se orienta hacia las industrias textiles, madereras y elaboradoras de minerales no metálicos (esencialmente, cemento), mientras que las firmas grandes hegemonizan las inversiones aprobadas, en general, en los sectores más intensivos en capital como la industria química y petroquímica (concentran casi el 80% del total), la celulósico-papelera (59,7%) y las metálicas básicas (83,3%), así como también en el caso de las "otras manufacturas" (68,6%).

En síntesis, el muy acotado número de grandes firmas que lideraron el proceso de capitalización de la industria manufacturera son, a la vez, las que concentran la mayor parte de la inversión que recibió los beneficios derivados de los distintos regímenes de promoción industrial, muy particularmente de aquéllos que favorecieron la maduración de un grupo reducido -pero muy significativo- de grandes proyectos de inversión, al amparo de la promoción específica de determinados sectores productores de bienes intermedios.

CUADRO 50
DISTRIBUCION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL Y TAMAÑO(*) DE LAS EMPRESAS PATROCINANTES.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION INDUSTRIAL	PEQUEÑAS		MEDIANO-PEQUEÑAS		MEDIANAS		MEDIANO-GRANDES		GRANDES		TOTAL	
	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total
Alimentos, bebidas y tabaco	2	234.0	4	156912.0	6	11919.5	6	79702.6	14	32716.0	32	281484.1
Textiles, confecciones y cuero	7	8468.0	13	28832.0	14	29834.0	21	76817.0	-	-	55	143951.0
Madera y muebles	1	8000.0	1	8000.0	-	-	1	10000.0	-	-	3	26000.0
Papel, imprenta y publicaciones	2	85278.0	6	4185.0	3	18339.0	12	508128.0	5	913901.0	28	1529831.0
Productos químicos	3	2071.0	16	74283.0	25	86467.7	22	86976.0	11	976015.0	77	1225812.7
Minerales no metálicos	-	-	2	1625.0	1	963.0	12	119088.0	-	-	15	121676.0
Indust. metálicas básicas	-	-	4	8233.0	-	-	-	-	11	41135.0	15	49368.0
Prod.metálicos, maq.y equipos	14	17047.0	25	56767.0	36	79405.4	9	31468.0	-	-	84	184687.4
Otras manufac.y Constr.indust.	-	-	-	-	1	1243.0	-	-	1	2715.0	2	3958.0
TOTAL	29	121098.0	71	338837.0	86	228171.6	83	912179.6	42	1966482.0	311	3566768.2

(*) NOTA: Según monto de inversiones en activos fijos en el sexenio 1983-1988.

- . PEQUEÑAS: menos de 1.000.000 de dólares.
- . MEDIANO-PEQUEÑAS: entre 1.000.001 y 3.500.000 de dólares.
- . MEDIANAS: entre 3.500.001 y 12.000.000 de dólares.
- . MEDIANO-GRANDES: entre 12.000.001 y 45.000.000 de dólares.
- . GRANDES: más de 45.000.001 de dólares.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

. La promoción industrial y los conglomerados empresarios

De reemplazar la estratificación de las firmas según su respectivo tamaño por aquella que privilegia el tipo de estructura empresaria en el que las mismas se integran quedan de manifiesto una serie de rasgos adicionales de las políticas públicas de fomento a la inversión en la industria; siempre, claro está, desde la lectura que surge de la consideración de sus respectivos beneficiarios.

Bajo esta perspectiva y como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 51, las firmas pertenecientes a conglomerados empresarios -muy particularmente de capital nacional- denotan una nítida hegemonía en términos de la internalización de la amplia gama de incentivos promocionales. Al respecto, basta señalar que casi las dos terceras partes de la inversión aprobada en el marco de los diversos regímenes corresponde a proyectos patrocinados por empresas de grupos económicos nacionales, al tiempo que los conglomerados transnacionales explican casi un 18% del total. En otras palabras, a 77 empresas que se integran localmente en estructuras de tipo conglomeral le fueron aprobados un total de 154 proyectos -poco menos de la mitad de los relevados- que comprometen inversiones por casi tres mil millones de dólares; lo que representa, por un lado, el 82,3% del total de la inversión promocionada e implica, por otro, una formación media de capital de casi cuarenta millones de dólares por empresa -cerca de 20 millones de u\$s por proyecto aprobado-.

A pesar de su predominio en cuanto a la cantidad de empresas que recibieron los beneficios de la promoción industrial -casi un centenar-, la magnitud de la formación de capital involucrada -alrededor de 420 millones de dólares- denota que las firmas que no forman parte de conglomerados locales -de capital nacional o extranjero- han asumido un papel secundario en el ámbito de las políticas promocionales tratándose, en general, de inversiones mucho menos significativas -4,4 millones de dólares por firma y 2,7 millones de dólares por proyecto- que las patrocinadas por los grupos económicos y las empresas transnacionales diversificadas y/o integradas.

CUADRO 51
DISTRIBUCION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
 (valores absolutos y miles de dólares)

TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	R E G I M E N N A C I O N A L									LA RIOJA, SAN LUIS, CATAMARCA Y SAN JUAN			TIERRA DEL FUEGO			TOTAL		
	S E C T O R I A L E S			P A T A G O N I A			O T R O S											
	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión	Cant.	Cant.	Inversión
	Empr.	Proy.	Total	Empr.	Proy.	Total	Empr.	Proy.	Total	Empr.	Proy.	Total	Empr.	Proy.	Total	Empr.	Proy.	Total
Grupos Económicos	13	18	1738494.0	6	7	130571.5	10	11	270510.0	24	75	144255.0	3	4	18320.0	56	115	2302150.5
Empresas Locales Indep.	3	4	45078.0	14	28	106548.7	14	17	100219.0	41	65	67522.0	6	12	10221.0	78	126	329588.7
Empresas Transnacionales																		
Diversif. y/o Integ.	4	4	546190.0	-	-	-	4	4	18506.0	11	26	49190.0	2	5	22562.0	21	39	636448.0
Resto Transnacionales	1	1	17000.0	3	3	37555.0	2	2	1237.0	11	20	30130.0	1	2	4506.0	18	28	90428.0
Empresas Estatales	3	3	208153.0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	3	208153.0
Total	24	30	2554915.0	23	38	274675.2	30	34	390472.0	87	186	291097.0	12	23	55609.0	176	311	3566768.2

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Este último contraste se manifiesta, asimismo, respecto a los emprendimientos encarados por sociedades cuyo capital, al momento del relevamiento, era controlado mayoritariamente por el Estado. Se trata, en este caso, de tres grandes proyectos (en promedio, casi 70 millones de dólares cada uno), donde los socios minoritarios eran, también, firmas integradas en estructuras de carácter conglomeral.

El hecho que los grupos económicos y los conglomerados transnacionales se constituyan en los agentes económicos privilegiados por las políticas de promoción industrial no surge como una simple resultante en el plano agregado sino que, por el contrario, se trata de un fenómeno que más allá de ciertos matices se reproduce cualquiera sea el régimen específico de promoción que se considere. En tal sentido, con la única salvedad de la legislación fueguina, las empresas integradas en grupos económicos de capital nacional son las patrocinantes de la mayor parte de las inversiones aprobadas bajo los restantes regímenes de promoción, con participaciones que oscilan entre un mínimo de 47,5% -provincias patagónicas- y un máximo de 69,3% -en las otras regiones del país que cuentan con los incentivos instituidos bajo el régimen nacional-. Por su parte, en el caso fueguino, tal liderazgo lo ejercen los conglomerados transnacionales que patrocinan poco más del 40% de las inversiones aprobadas. Asimismo, cabe resaltar que en el caso de los regímenes de promoción sectorial, los de mayor significación económica atento al monto de las inversiones implicadas, los conglomerados empresarios nacionales y extranjeros explican casi el 90% de dicha formación de capital, proporción que se eleva a 97,5% de incluirse a las firmas estatales que los tienen como socios minoritarios.

Visto desde otra perspectiva, esa nítida preeminencia de los conglomerados empresarios entre los receptores de los beneficios derivados de la promoción de determinados sectores industriales supone, a la vez, una muy disímil configuración de las inversiones que se les aprobaron a los distintos tipos de empresas. Así, mientras la mayor parte de la formación de capital patrocinada por los complejos empresarios se encuentra acogida a los regímenes sectoriales¹⁰⁸, en el caso de las

¹⁰⁸ En el caso de los grupos económicos representa más de las tres cuartas partes del total, proporción que se eleva a casi el 86% en lo concerniente a las inversiones de los conglomerados transnacionales. En contraposición, en el ámbito de las firmas "independientes" -tanto nacionales como extranjeras- la inversión promocionada en el marco de los regímenes sectoriales no alcanza a explicar el 20% del total.

firmas "independientes" -nacionales y extranjeras-, la mayor parte de la formación de capital se les promocionó bajo el régimen patagónico -32,3% y 41,5%, respectivamente- y, en segundo lugar, bajo otras legislaciones de carácter regional¹⁰⁸.

Al igual que en lo relativo a los distintos tamaños de las firmas, la distribución sectorial de las inversiones que se les aprobaron a cada uno de los distintos tipos de empresas brinda una amplia gama de elementos de juicio en torno a la importancia de los mismos en la formación de capital de los diversos sectores de actividad o, visto desde otro ángulo, las formas que adopta la orientación sectorial de las inversiones -y, por ende las consiguientes estrategias- de los diferentes tipos de empresas.

En cuanto al primero de tales aspectos y como surge de la lectura del Cuadro Nro. 52, en la casi totalidad de los sectores, la mayor parte de las inversiones promocionadas corresponde a presentaciones patrocinadas por grupos económicos. Tal predominio adquiere particular intensidad en industrias como las metálicas básicas (concentran el 83,3% del total), la alimenticias (88,6%) y, fundamentalmente, las celulósico-papeleras, donde las firmas pertenecientes a grupos económicos explican el 98,9% de la inversión promocionada. Las únicas excepciones a esa hegemonía las ofrecen las industrias químicas y petroquímicas donde los conglomerados transnacionales sustentan casi la mitad de la formación de capital que internalizó beneficios promocionales y, las metalmeccánicas, sector en el que la mayor parte de las inversiones corresponde a proyectos patrocinados por empresas "independientes" de capital nacional (41,1%) y, en menor medida, de capital extranjero (22,3%).

¹⁰⁸ Para las empresas "independientes" de capital nacional, la correspondiente a las restantes áreas geográficas con exclusión de las provincias patagónicas -30,4% del total- y, para las de capital extranjero, la instituida en las cuatro provincias del centro-oeste del país -33,3%-.

CUADRO 52
DISTRIBUCION DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
SEGUN DIVISION INDUSTRIAL Y TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS PATROCINANTES.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION INDUSTRIAL	GRUPOS ECONOMICOS		EMPRESA LOCAL INDEPENDIENTE		EMPRESA TRANSNACION. DIVERSIF.Y/O INTEGR.		RESTO DE EMPRESAS TRANSNACIONALES		EMPRESAS DEL ESTADO		TOTAL	
	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total	Cant. Proy.	Inversión Total
Alimentos, bebidas y tabaco	18	249269.5	10	14925.6	1	7789.0	3	9500.0	-	-	32	281484.1
Textiles, confecciones y cuero	24	69539.0	30	64477.0	-	-	1	9935.0	-	-	55	143951.0
Madera y muebles	-	-	2	16000.0	1	10000.0	-	-	-	-	3	26000.0
Papel, imprenta y publicaciones	25	1512348.0	2	1330.0	-	-	-	-	1	16153.0	27	1529831.0
Productos químicos	18	338461.0	27	91943.7	24	581148.0	6	22260.0	2	192000.0	76	1225812.7
Minerales no metálicos	4	57247.0	10	56829.0	-	-	1	7600.0	-	-	17	121676.0
Indust. metálicas básicas	11	41135.0	4	8233.0	-	-	-	-	-	-	15	49368.0
Prod.metálicos, maq.y equipos	13	30193.0	41	75850.4	13	37511.0	17	41133.0	-	-	84	184687.4
Otras manufac.y Constr.indust.	2	3958.0	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3958.0
TOTAL	115	2302150.5	126	329588.7	39	636448.0	28	90428.0	3	208153.0	311	3566768.2

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria

En síntesis, mientras los conglomerados empresarios hegemonizan en forma casi excluyente, las inversiones que fueron promovidas en aquellas actividades que revelaron un mejor desempeño durante el decenio de los años ochenta (esencialmente, las productoras de insumos intermedios de uso difundido) y en las que denotan una mayor potencialidad de crecimiento (como las alimenticias y, las agroindustrias en general), las firmas "independientes" sólo asumen un papel protagónico en industrias que, como las metalmecánicas, se encuentran inscriptas desde hace ya varios años en un proceso de profunda reestructuración regresiva¹¹⁰.

Tal fenómeno también queda de manifiesto si se consideran las disimilitudes que revela la configuración sectorial de las inversiones que se les promocionaron a cada uno de los distintos tipos de empresas. Así, por ejemplo, en el caso de los grupos económicos, la industria celulósico-papelera concentra casi las dos terceras partes del total, las industrias químicas y petroquímicas explican cerca del 15% y las alimenticias poco más del 10%. Por su parte, en el ámbito de los conglomerados transnacionales más del 90% de sus inversiones corresponden a radicaciones en el sector químico y petroquímico. En contraposición, la formación de capital patrocinada por las firmas "independientes" de capital nacional se orienta mayoritariamente, hacia las industrias químicas y petroquímicas (27,9%), las metalmecánicas (23,0%) y las textiles (19,6%); al tiempo que en el caso de las de capital extranjero, más del 45% se concentra en el sector metalmecánico.

La presencia dominante de los conglomerados empresarios -en particular, de las firmas integradas en grupos económicos de capital nacional- como los agentes económicos privilegiados por las políticas de promoción industrial emerge, sin duda, como la principal reflexión que se desprende de los comentarios precedentes. En tal sentido, cualquiera sea el enfoque analítico que se privilegie, las diferencias manifiestas entre los distintos tipos de empresas siempre suponen un mejor posicionamiento de aquellas pertenecientes a grupos económicos y, en menor medida, a conglomerados locales de capital transnacional.

¹¹⁰ Ver, entre otros, Nochteff, H., "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en Revista Desarrollo Económico, Vol. 31, Nro. 123, Buenos Aires, octubre-diciembre 1991.

. La promoción industrial y el financiamiento de la inversión

Un tema que prácticamente no ha sido tratado en la literatura económica referida a las políticas de promoción industrial es aquel que se vincula con sus implicancias en términos del financiamiento de la inversión en el sector. En función a ello, en la encuesta bajo análisis se incluyó una pregunta específica sobre la configuración del financiamiento de todos aquellos proyectos acogidos a los distintos regímenes de promoción. Los resultados se presentan en el Cuadro Nro. 53, diferenciando las estructuras agregadas correspondientes a cada uno de tales regímenes.

Una primera lectura de tales resultados permite constatar que a nivel global, el aporte de capital propio de las firmas patrocinantes de los proyectos promocionados no alcanza a representar la mitad de las inversiones comprometidas (46,9%), al tiempo que poco menos del 30% se deriva de fuentes locales de financiamiento y cerca de la cuarta parte (23,3%) proviene del exterior, de muy diversas fuentes.

En lo referido al financiamiento obtenido en el país, resulta mayoritario el que se deriva directamente de la propia legislación promocional (16,3% de la inversión, más del 30% del total financiado) o, en otras palabras, del generado a partir de la concesión de diferimientos y/o desgravaciones impositivas -se eleva a casi 600 millones de dólares-. En el primer caso, el de mayor significación económica, se trata de la postergación del pago de muy diversos gravámenes hasta un monto equivalente -como máximo- al 75% de la inversión, sin devengar ningún tipo de interés y cuyo reintegro se debería efectivizar en cuotas anuales a partir -en la generalidad de los casos- del quinto ejercicio anual posterior a la puesta en marcha del consiguiente emprendimiento¹¹¹. Por su parte, las desgravaciones impositivas como fuente de financiamiento de la inversión reconocen una diversidad de formas específicas como, por ejemplo, la deducción del monto imponible del impuesto a las ganancias de las inversiones realizadas, la liberación del pago de aranceles sobre la importación de bienes de capital, otras exenciones de menor relevancia -como de los impuestos a los sellos, a los capitales, al IVA sobre bienes de capital-, etc..

¹¹¹ Hasta la sanción de la ley 21608 en el año 1977, tales diferimientos no estaban sujetos a ningún tipo de actualización monetaria.

CUADRO 53
ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS DE INVERSION
ACOGIDOS A LOS DISTINTOS REGIMENES DE PROMOCION
(miles de dólares y porcentajes)

FUENTE DE FINANCIAMIENTO	REGIMEN NACIONAL						LA RIOJA, SAN LUIS CATAMARCA Y SAN JUAN		TIERRA DEL FUEGO		TOTAL	
	Sectoriales		Patagonia		Otros		Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%
	Miles US\$	%	Miles US\$	%	Miles US\$	%						
. CAPITAL PROPIO	1180019.1	46.2	175781.0	64.0	145115.0	37.2	134695.1	46.3	36306.9	65.3	1671917.0	46.9
. FINANCIAMIENTO LOCAL	736828.1	28.8	47932.9	17.5	135800.1	34.8	138412.3	47.5	5587.9	10.0	1064561.4	29.8
. Crediticio prov. de entidades financieras	429397.3	16.8	30554.4	11.1	11989.0	3.1	7443.0	2.6	4732.9	8.5	484116.5	13.6
. Diferimientos y desgrav. impositivas	307430.9	12.0	17378.6	6.3	123811.1	31.7	130969.4	45.0	855.0	1.5	580444.9	16.3
. FINANCIAMIENTO EXTERNO	638067.8	25.0	50961.3	18.6	109556.9	28.1	17989.6	6.2	13714.2	24.7	830289.8	23.3
. Organismos multilat.	269622.9	10.6	19388.4	7.1	44585.2	11.4	3127.3	1.1	-	-	336723.8	9.5
. Bancos ofic. del exterior	43820.0	1.7	520.1	0.2	14812.7	3.8	8670.4	3.0	754.6	1.4	68577.8	1.9
. Empresas vinculadas	-	-	17402.7	6.3	802.0	0.2	619.7	0.2	5176.6	9.3	24001.0	0.7
. Proveedores	124419.2	4.9	7940.6	2.9	22350.3	5.7	5556.5	1.9	7783.0	14.0	168049.6	4.7
. Otros	200205.6	7.8	5709.5	2.1	27006.7	6.9	15.8	n.s.	-	-	232937.6	6.5
TOTAL	2554915.0	100.0	274675.2	100.0	390472.0	100.0	291097.0	100.0	55609.0	100.0	3566768.2	100.0

NOTA: n.s. no significativo

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

El financiamiento externo asociado al conjunto de las presentaciones aprobadas supera ligeramente los 830 millones de dólares y se deriva, principalmente, de créditos concedidos por organismos multilaterales (40,6%) -esencialmente el Banco Interamericano de Desarrollo y la Corporación Financiera Internacional, a partir de ciertas líneas vinculadas a algunos grandes proyectos de inversión-, otras fuentes (28,1%) -se trata, en general, de la banca privada internacional- y, de los créditos otorgados por los proveedores de equipos importados (20,2%).

Esta configuración del financiamiento de las inversiones promocionadas presenta marcadas diferencias según sea el régimen específico bajo el que las mismas fueron aprobadas. Las mismas no son más que una resultante de los distintos tipos de incentivos ofrecidos por tales regímenes y, en ese marco, por las características que tienden a adoptar los respectivos emprendimientos promocionados. Así, por ejemplo, en el caso de las presentaciones aprobadas al amparo de la legislación fueguina, los rasgos más distintivos los ofrecen el relativamente elevado aporte de capital propio -casi las dos terceras partes de la inversión total-, la escasa incidencia de los recursos generados a partir de diferimientos y/o desgravaciones impositivas -apenas 1,5%- y la significación que asumen los créditos de proveedores -más del 40% del total del financiamiento- y los de las empresas vinculadas -26,8%-. En los dos primeros casos se trata de una resultante casi natural de la inexistencia, en el régimen fueguino, del beneficio para los inversores de diferir o desgravar impuestos en relación a las inversiones realizadas -incentivo contemplado en los restantes sistemas promocionales-. Por su parte, la fuerte gravitación del financiamiento externo asociado a créditos de proveedores y de empresas vinculadas emerge como un fenómeno lógico atendiendo a las peculiaridades de los procesos productivos instalados en la isla¹¹², donde el proveedor de la tecnología de proceso y de producto así como de los bienes de capital y de la casi totalidad de los insumos es una misma empresa transnacional que, en muchos casos controla, a la vez, una cierta proporción del capital de la ensambladora local radicada en Tierra del Fuego.

Muy distinta es la estructura resultante en el caso de las radicaciones en

¹¹² Ver, entre otros, Roiter, M., "La industrialización reciente de Tierra del Fuego", CFI-CEPAL, Documento de Trabajo Nro. 13, Buenos Aires, 1987 y, Azpiazu, D. y Nochteff, H., "La industria de bienes de consumo electrónicos en Tierra del Fuego", FLACSO, Buenos Aires, 1987.

las cuatro provincias del centro-oeste del país. Mientras el aporte de capital propio (46,3%) no difiere mayormente del constatable en el plano agregado, los recursos que se derivan de los diferimientos y/o desgravaciones impositivas alcanzan a representar el 45% de la inversión promocionada, casi el 85% del financiamiento total de los proyectos. La muy escasa recurrencia a fuentes de crédito externo (6,2%) surge, en ese marco, como una derivación natural de las ventajosas posibilidades ofrecidas por la propia legislación de fomento. En tal sentido, al igual que en el caso fueguino, la naturaleza de los incentivos contemplados en la misma -los diferimientos impositivos para los inversionistas y, desde el punto de vista operativo, la liberación del pago del IVA sobre las compras y las ventas- y, de allí, el tipo de emprendimientos donde se focaliza el mayor poder inductor -la fragmentación y relocalización de procesos productivos preexistentes- explican esa gravitación decisiva de los beneficios fiscales como fuente de financiamiento. En efecto, más allá de las obras civiles -de muy escasa significación, en la generalidad de los casos-, el traslado de equipos preexistentes emerge como el principal aporte de capital de las firmas patrocinantes que, naturalmente, al capitalizarlo en la "nueva" sociedad recurren al beneficio de diferir impuestos por un nivel equivalente al 75% del valor que se le asigne a la inversión total.

Por su parte, en el ámbito de los regímenes correspondientes al plano nacional coexisten distintas estructuras de financiamiento de la inversión promocionada. Si bien sus diferencias no son tan marcadas como las que se manifiestan respecto a los restantes regímenes cabe destacar, por ejemplo, el relativamente reducido aporte de capital propio (37,2%) y la elevada incidencia de los diferimientos y desgravaciones impositivas (31,7%) en los proyectos acogidos a los regímenes regionales con la exclusión de las provincias patagónicas -el mayor contraste se verifica, en ambos casos, respecto a las radicaciones en la Patagonia-, la importancia que asumen los créditos de entidades bancarias -nacionales y extranjeras- y de los organismos multilaterales en el caso de los grandes emprendimientos promovidos bajo los regímenes sectoriales, etc..

La composición del financiamiento de los proyectos promocionados también denota marcadas disimilitudes entre los distintos tipos de empresas que cabe distinguir entre sus patrocinantes. Al igual que en otras temáticas, las mayores asimetrías son las que se manifiestan entre, por un lado, las firmas integradas a complejos empresarios locales -tanto de capital nacional como extranjero- y, por otro, las firmas "independientes", cualquiera sea el origen de la propiedad de su capital.

Al respecto, tal como se desprende del Cuadro Nro. 54, el primer gran contraste se verifica en lo concerniente a los respectivos niveles de aportes de capital propio. Mientras los grupos económicos y los conglomerados transnacionales asignaron recursos propios que sólo representan el 44,2% y el 37,2% de la inversión, respectivamente, en el caso de las firmas "independientes" tales proporciones se elevan a 52,2% para las de capital nacional y a casi las tres cuartas partes del total en el ámbito de las de capital foráneo.

La segunda gran asimetría está asociada a la mayor capacidad de acceso al sistema financiero tanto nacional como internacional que denotan los conglomerados empresarios. Así, por ejemplo, la incidencia de los créditos bancarios locales se eleva al 11,6% para las empresas de grupos económicos y a casi el 30% para los conglomerados transnacionales, mientras que en el caso de las firmas "independientes" apenas representa el 6,3% -para las de capital nacional- y el 4,1% -para las extranjeras-. Por su parte, el financiamiento proveniente del exterior alcanza a sustentar alrededor de la cuarta parte de las inversiones que se les promocionaron a los complejos empresarios, proporción que se reduce a 16,8% en lo concerniente a las firmas "independientes" de capital nacional y a poco más del 10% en sus similares de capital extranjero. Ello está íntimamente asociado a las facilidades de acceso a las líneas crediticias de los organismos multilaterales, de los bancos oficiales del exterior (en especial, los conglomerados transnacionales) y a las "otras" fuentes (esencialmente, la banca privada internacional).

Los diferimientos y desgravaciones impositivas emergen como la única fuente de financiamiento donde las mayores discrepancias, en términos de su gravitación en la inversión, se manifiestan entre las firmas de capital nacional -pertenecientes a grupos económicos (19,2%) e "independientes" (24,7%)- respecto al conjunto de las extranjeras -5,8% en el caso de las diversificadas y/o integradas y 12,5% en las restantes-. En este mayor grado de recurrencia a los beneficios impositivos por parte de las firmas nacionales subyace, muy probablemente, un cierto desinterés relativo por parte de las transnacionales respecto a ese tipo de incentivo dado que, igualmente, en última instancia, ello repercute sobre sus balances y su consiguiente capacidad tributaria en sus países de origen.

CUADRO 54
 COMPOSICION DE LA INVERSION Y ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO DE LOS PROYECTOS DE INVERSION ACOGIDOS A LOS DISTINTOS
 REGIMENES DE PROMOCION SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS.
 (miles de dólares y porcentajes)

TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA*	COMPOSICION		CAPITAL PROPIO	FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION									
	MAQ. Y EQUIPO	OTROS		FINANCIAMIENTO LOCAL				FINANCIAMIENTO EXTERNO					
				TOTAL	CREDITOS BANCARIOS	BENEFICIOS IMPOSIT.	TOTAL	ORGANISM. MULTILAT. DEL EXTERIOR	BANCOS OFIC. EMPRESAS VINCULADAS	PROVEEDORES	OTROS		
GGEE													
(miles de US\$)	1308654.5	993496.0	1017233.8	710406.7	267332.8	443073.9	574510.0	277663.7	19198.3	18056.0	95611.2	163980.7	
(%)	56.8	43.2	44.2	30.9	11.6	19.2	25.0	12.1	0.8	0.8	4.2	7.1	
ELI													
(miles de US\$)	193844.7	135744.0	172122.6	102112.8	20854.0	81258.9	55353.3	22547.6	7583.4	93.7	23766.9	1361.8	
(%)	58.8	41.2	52.2	31.0	6.3	24.7	16.8	6.8	2.3	0.0	7.2	0.4	
ETDI													
(miles de US\$)	361707.0	274741.0	236964.5	226211.8	189332.6	36879.2	173271.7	36512.5	34756.0	543.3	48264.8	53195.1	
(%)	56.8	43.2	37.2	35.5	29.7	5.8	27.2	5.7	5.5	0.1	7.6	8.4	
ET													
(miles de US\$)	64449.0	25979.0	66081.1	14984.2	3689.7	11294.6	9362.7	-	3648.0	5308.0	406.7	-	
(%)	71.3	28.7	73.1	16.6	4.1	12.5	10.4	-	4.0	5.9	0.4	-	
EMPRESAS ESTATALES													
(miles de US\$)	72208.0	135945.0	179515.0	10845.9	2907.5	7938.4	17792.1	3127.3	3392.1	-	-	14400.0	
(%)	34.7	65.3	86.2	5.2	1.4	3.8	8.5	1.5	1.6	-	-	6.9	
TOTALES													
(miles de US\$)	2000863.2	1565905.0	1671917.0	1064561.4	484116.5	580444.9	830289.8	336723.8	68577.8	24001.0	168049.6	232937.6	
(%)	56.1	43.9	46.9	29.8	13.6	16.3	23.3	9.4	1.9	0.7	4.7	6.5	

176

- (*) NOTA:
- . GGEE: empresas que forman parte de algún grupo económico entendiéndose por tal aquel complejo empresarial de capital nacional conformado por cinco o más empresas.
 - . ELI: empresa de capital nacional "independiente", no integrada a ningún grupo económico.
 - . ETDI: empresa extranjera diversificada y/o integrada, aquellas que forman parte de algún complejo empresarial transnacional que controla cinco o más filiales en el país.
 - . ET: resto de empresas transnacionales.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

VI.3. El Banco Nacional de Desarrollo y la inversión en la industria.

Entre los diversos instrumentos públicos de fomento a la inversión asume un papel fundamental -por lo menos, en el plano teórico- la acción crediticia desplegada por el Banco Nacional de Desarrollo (BND). De allí que con el objetivo de dimensionar la significación económica de sus líneas crediticias de apoyo a la formación de capital en la industria y, en ese marco, identificar algunos de los rasgos que las caracterizan (tipo de inversión financiada, orientación sectorial, empresas beneficiadas, etc.), la encuesta incluyó una consulta sobre el financiamiento concedido por el BND al conjunto de las firmas relevadas durante el período bajo análisis (1983 a 1988).

Las respuestas a tal pregunta son presentadas en el Cuadro Nro. 55 bajo la perspectiva que surge de la diferenciación de, por un lado, los créditos específicos para la adquisición de bienes de capital y, por otro, la orientación sectorial del financiamiento concedido por el BND.

Antes de entrar en el análisis de la información proporcionada por el Cuadro de referencia y, al margen de las distintas inferencias que pueden extraerse del mismo, cabe resaltar que la totalidad de los créditos otorgados por el BND a las firmas relevadas -poco más de 500 millones de dólares- sólo alcanza a representar el 5,4% de la formación de capital que las mismas concretaron durante el período. En otras palabras, la entidad bancaria oficial responsable del fomento a la inversión aportó, como financiamiento, apenas poco más de la vigésima parte de los recursos asignados por el sector privado a la inversión en la industria¹¹³.

Si bien más del 80% de las firmas que accedieron a los créditos del BND y casi las tres cuartas partes de los mismos están asociados al financiamiento de las compras de bienes de capital, los montos involucrados (alrededor de 260 millones de dólares) equivale a poco más de la mitad del financiamiento total representando, a la vez, el 5,0% de la inversión en maquinaria y equipos correspondiente al universo de firmas encuestadas.

¹¹³ Por su parte, la cantidad de empresas que solicitaron y obtuvieron líneas crediticias del BND (91) representa poco más del 15% del total relevado en la encuesta.

CUADRO 55
EVOLUCION ANUAL DE LOS CREDITOS CONCEDIDOS POR EL B.N.D. A LAS EMPRESAS
ENCUESTADAS SEGUN DIVISION INDUSTRIAL DE LAS MISMAS. 1983-1988.
(valores absolutos y miles de dólares)

DIVISION INDUSTRIAL	BIENES DE CAPITAL			TOTAL			Participac. respecto a:	
	Cant.Emp.	Cant.Cred.	Miles U\$S	Cant.Emp.	Cant.Cred.	Miles U\$S	Empresas	Inversión
Alimentos, bebidas y tabaco	20	36	13959.9	22	39	16428.0	24.2	3,2
Textiles, confecciones y cuero	6	19	11238.6	7	27	12829.6	7.7	2,5
Madera y muebles	1	1	280.0	1	2	575.0	1.1	0,1
Papel, imprenta y publicaciones	2	3	12426.0	2	3	14966.0	2.2	2,9
Productos químicos	18	45	182021.0	25	64	260193.0	27.5	50,2
Minerales no metálicos	5	8	14085.0	5	8	14980.0	5.5	2,9
Indust. metálicas básicas	3	4	13957.0	3	10	154298.0	3.3	29,8
Prod.metálicos, maq.y equipos	18	30	13189.6	25	42	42474.5	27.5	8,2
Otras manufacturas y Construcciones industriales	-	-	-	1	1	1751.0	1.1	0,3
TOTAL	73	146	261157.1	91	196	518495.1	100.0	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Ambas relaciones presentan profundas discrepancias entre los distintos sectores de actividad. Así, por ejemplo, en lo relativo a la gravitación de los créditos para la adquisición de equipos, en industrias como las alimenticias, las textiles, la celulosico-papelera y la de minerales no metálicos, los montos acordados llegan a representar más del 80% del total. En contraposición, en el sector metalmeccánico apenas superan el 30% del financiamiento global y, en las industrias metálicas básicas no llega a representar el 10% del total.

Por su parte, la relación existente entre el financiamiento concedido por el BND para la adquisición de bienes de capital y la respectiva inversión sectorial en maquinaria y equipos (Ver Cuadro Anexo A.3. del Capítulo II) alcanza sus mayores registros en las industrias químicas y petroquímicas (8,3%) y en la de minerales no metálicos (7,4%), al tiempo que en actividades como la maderera, las metálicas básicas

y las metalmecánicas no alcanza a significar el 2% de la consiguiente inversión¹¹⁴.

Al margen de las características que adoptan y de la significación que asumen en cada uno de los sectores, los créditos otorgados por el BND, destinados a financiar la formación de capital en la industria denotan, como uno de sus rasgos esenciales, una marcada polarización hacia unas pocas actividades. En efecto, exactamente el 80% del total se orientó a sólo dos ramas industriales, la química y petroquímica (50,2%) y las metálicas básicas (29,8%), donde apenas 28 firmas -el 30,8% del total- recibieron créditos por un monto superior a los 410 millones de dólares. Ello sugiere implícitamente, que la política crediticia desplegada por el BND durante buena parte del decenio de los años ochenta ha contribuido a profundizar el proceso de concentración del capital en la industria.

Tal inferencia se ve plenamente corroborada de considerar las formas que adopta la distribución de tal financiamiento entre los distintos tipos de empresas receptoras (Cuadro Nro. 56). En tal sentido, apenas 27 firmas -menos del 30% del total-, integradas en complejos empresarios de capital nacional y extranjero, concentran casi las cuatro quintas partes (78,5%) del monto total de los créditos concedidos a la industria; con la particularidad adicional de que sólo nueve empresas transnacionales diversificadas y/o integradas captaron más de la mitad (53,8%) del financiamiento del BND al sector -en promedio, más de treinta millones de dólares por firma¹¹⁵.

Además de concentrar la mayor parte del crédito a la industria, en ese reducido número de empresas pertenecientes a conglomerados locales de capital extranjero subyacen otras dos importantes peculiaridades. En primer lugar, cabe resaltar que a diferencia de los restantes tipos de empresas, donde los créditos asignados para la adquisición de bienes de capital representan entre poco más de dos tercios (en el caso

¹¹⁴ Tales relaciones se modifican radicalmente de considerar la contribución total de los créditos otorgados por el BND respecto a la inversión global en los distintos sectores. En éste caso, en industrias como las metálicas básicas dicho financiamiento representa el 11,9% de la formación de capital del período, proporción que se ubica en torno al 5% en los sectores químicos y petroquímicos y en la elaboración de minerales no metálicos y, decae a menos del 2% en las industrias alimenticias, madereras y metalmecánicas.

¹¹⁵ En contraste, en el caso de las empresas "independientes" de capital nacional el monto promedio se ubica apenas por encima del millón de dólares.

de los grupos económicos) y casi la totalidad (en las empresas transnacionales no conglomeradas localmente) del financiamiento, en las transnacionales diversificadas y/o integradas, tales líneas crediticias sólo alcanzan a representar el 27% del total de los recursos que les asignara el BND. En segundo lugar, mientras en las restantes estructuras empresarias el financiamiento concedido por el BND sustenta entre el 3,6% (grupos económicos) y el 4,8% (empresas "independientes" de capital nacional) de la respectiva inversión total en el período bajo análisis, en el caso de los conglomerados transnacionales, el BND les financió el 12% de su formación de capital durante el sexenio 1983 a 1988.

CUADRO 56
EVOLUCION ANUAL DE LOS CREDITOS CONCEDIDOS POR EL B.N.D. A LAS EMPRESAS ENCUESTADAS
SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS MISMAS. 1983-1988.
(valores absolutos y miles de dólares)

TIPO DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	BIENES DE CAPITAL			TOTAL			Participac.respecto a	
	Cant.Emp.	Cant.Créd	Miles US\$	Cant.Emp.	Cant.Créd	Miles US\$	Empresas	Inversión
Grupos Económicos	13	28	87515.0	18	39	128187.0	19.8	24.7
Empresas Locales Indep.	39	72	42235.1	50	97	53901.1	54.9	10.4
Empresas Transnacional. Diversif. y/o Integ.	8	18	75409.0	9	29	279126.0	9.9	53.8
Resto Transnacionales	13	28	55998.0	13	30	56071.0	14.3	10.8
Empresas estatales	-	-	-	1	1	1210.0	1.1	0.2
TOTAL	73	146	261157.1	91	196	518495.1	100.0	100.0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En síntesis, una relativamente escasa significación económica en cuanto al nivel agregado de apoyo financiero a la capitalización industrial, un pronunciado grado de concentración sectorial de los créditos orientados, fundamentalmente, hacia un muy acotado grupo de firmas donde, a la vez, unos pocos conglomerados transnacionales asumen un papel protagónico al internalizar la mayor parte del crédito, emergen como los elementos fundamentales que caracterizan la acción desplegada por el BND en el ámbito industrial.

VI.4. Los regímenes de capitalización de la deuda externa y la inversión en la industria

Si bien el primero de los programas de capitalización de la deuda externa argentina se remonta a fines de 1984, es recién a partir de 1986-87 cuando tal operatoria adquiere una particular significación económica, especialmente con el Programa de Conversión de la Deuda Pública Externa -mediados de 1987-. Este último conllevaba la obligatoriedad de canalizar la capitalización de títulos de la deuda hacia proyectos específicos de inversión que implicaran la adquisición de nuevos equipos y/o la construcción de plantas industriales o de obras que generaran un incremento de la capacidad productiva y en las exportaciones del país¹¹⁶.

En ese marco, parte importante de tales emprendimientos se efectivizaron en el ámbito de la industria manufacturera y fueron desarrollados por algunas de las firmas incluidas en el relevamiento bajo análisis. Al respecto, el Cuadro Nro. 57 permite comprobar que 27 empresas patrocinaron 36 proyectos que suponen una inversión ligeramente superior a los 370 millones de dólares¹¹⁷, de los que casi el 40% -cerca de 145 millones de u\$s- provienen de la conversión de títulos de la deuda externa.

La distribución sectorial de tales emprendimientos y de la consiguiente formación de capital en poco se asemeja a la resultante tanto a nivel agregado como, por ejemplo, a la correspondiente a los proyectos de inversión acogidos a los distintos regímenes de promoción industrial. En efecto, de considerarse la cantidad de proyectos y la formación de capital involucrada en los mismos -así como también los montos capitalizados-, las industrias metalmecánicas, en primer lugar y, las alimenticias, en segundo, ejercen un claro liderazgo. Su participación conjunta se ubica, en todas esas variables, en torno a la mitad de los respectivos totales, al tiempo que la proporción de la inversión sustentada por la capitalización de títulos de la deuda externa (39,0% y 43,6%, respectivamente) se ubica ligeramente por encima del nivel resultante en el plano agregado.

¹¹⁶ Ver Fuchs, M., "Los programas de capitalización de la deuda externa argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, junio de 1990.

¹¹⁷ Representa menos del 4% de la inversión total realizada en el sexenio por el conjunto de las empresas encuestadas.

CUADRO 57
 PROYECTOS DE INVERSION ASOCIADOS A CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA,
 SEGUN DIVISION INDUSTRIAL. 1983-1988.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	Cantidad Proyectos	Cantidad Empresas	I		II		INCREMENTO EMPLEO			INCREMENTO EXPORTACIONES		
			Monto total inversión (miles U\$S)	% Total	Conversión de deuda externa (miles U\$S)	II/I (%)	Proyectos no*	Ocupados si		Proyectos no*	Miles de si U\$S	
Alimentos, bebidas y tabaco	8	8	86089.9	23.1	37526.0	43.6	4	4	293	3	5	55262.0
Textiles, confecciones y cuero	7	1	60110.7	16.1	15446.9	25.7	1	6	1655	4	3	9036.0
Papel, imprenta y publicaciones	2	2	22993.7	6.2	9289.0	40.4	1	1	138	1	1	2000.0
Productos químicos	8	7	49812.9	13.4	24801.4	49.8	3	5	160	4	4	71100.0
Minerales no metálicos	1	1	30056.0	8.1	9185.0	30.6	1	-	-	-	1	144.0
Indust. metálicas básicas	1	1	1642.0	0.4	797.1	48.5	1	-	-	-	1	3000.0
Prod. metálicos, maq. y equipos	9	7	121667.0	32.7	47491.0	39.0	3	6	475	6	3	7051.0
TOTAL	36	27	372372.2	100.0	144536.5	38.8	14	22	2721	18	18	147593.0

NOTA: * incluye sin datos.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

En cuanto a éste último tema, quedan de manifiesto nítidas diferencias sectoriales en términos de la relación existente entre los montos capitalizados y la respectiva formación de capital. Así, por ejemplo, en industrias como las químicas y petroquímicas y, las metálicas básicas, tal conversión de títulos de la deuda alcanza a representar prácticamente la mitad de la inversión de los consiguientes proyectos (49,8% y 48,5%, respectivamente), mientras que en actividades como las textiles apenas llega a sustentar la cuarta parte de los 60 millones de dólares invertidos al amparo de éstos regímenes.

Por su parte, en lo relativo a la generación de nuevos puestos de trabajo como producto de la maduración de tales emprendimientos, las empresas patrocinantes proporcionaron la información correspondiente a 22 proyectos que, de conjunto, implican un incremento en la ocupación de poco más de 2.700 personas¹¹⁸ -alrededor de 125 ocupados por proyecto-. En este marco se destaca la industria textil donde apenas seis proyectos conllevan la generación de 1655 nuevos puestos laborales -más de 270 ocupados por proyecto-, más del 60% del que se deriva del total de los emprendimientos.

Por último, de acuerdo a la información de las firmas promotoras de tales proyectos, la mitad de los mismos generarían un incremento en las exportaciones de país del orden de los 150 millones de dólares¹¹⁹ -valor ligeramente superior al total de los títulos de la deuda externa que fueran convertidos por el conjunto de los proyectos-. En éste ámbito se destacan nítidamente las inversiones correspondientes a las industrias químicas y petroquímicas y al sector alimenticio que alcanzan a concentrar más del 85% de ese incremento de las exportaciones.

Al igual que en el ámbito de la promoción industrial y en cuanto al acceso a las líneas crediticias del BND, las empresas pertenecientes a conglomerados empresarios son las que revelan un mayor grado de recurrencia a los regímenes de capitalización de la deuda externa. En este caso, tanto por la cantidad de proyectos patrocinados, como por la inversión comprometida, como por el nivel de capitalización

¹¹⁸ Ello representa apenas el 0,6% de la mano de obra ocupada a fines de 1988 por el conjunto de las empresas encuestadas.

¹¹⁹ Tales exportaciones incrementales representan sólo el 3,3% de las ventas al exterior realizadas en 1988, por la totalidad de las firmas relevadas.

de títulos de la deuda, el liderazgo les corresponde a las firmas integradas a grupos económicos de capital nacional (Cuadro Nro. 58). Se trata de siete empresas promotoras de quince proyectos acogidos a estos regímenes, que suponen una inversión superior a los 180 millones de dólares -casi la mitad del total-, con una conversión de títulos de la deuda externa próxima a los 65 millones de u\$s -poco menos del 35% de la consiguiente formación de capital-. El segundo tipo de empresas, en orden a la magnitud de las inversiones aprobadas y a la conversión de deuda externa, son los conglomerados transnacionales a través de seis proyectos que involucran una formación de capital de casi 85 millones de dólares y una capitalización de títulos por un valor ligeramente superior a los 30 millones de dólares. Junto a los emprendimientos patrocinados por los grupos económicos no sólo concentran la mayor parte de la inversión (71,8%), sino que revelan otros dos atributos comunes: la más baja relación entre la capitalización de títulos y la inversión comprometida y, por otro lado, una escasa propensión exportadora - en el caso de las ETDI, el incremento de las exportaciones equivale a menos de la quinta parte de la respectiva conversión de deuda externa y a menos de la décima de la inversión total-.

Cabe resaltar que en éste último plano se destacan nítidamente los proyectos desarrollados por las firmas "independientes" de capital extranjero, cuyo impacto sobre las exportaciones -casi 70 millones de dólares, el 47,0% del total- equivale a 2,5 veces el valor capitalizado en títulos de la deuda y a 1,2 veces el monto de las inversiones comprometidas.

CUADRO 58
 PROYECTOS DE INVERSION ASOCIADOS A CAPITALIZACION DE DEUDA EXTERNA,
 SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS. 1983-1988.
 (valores absolutos, miles de dólares y porcentajes)

TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA	Cantidad Proyectos	Cantidad Empresas	I		II		INCREMENTO EMPLEO			INCREMENTO EXPORTACIONES		
			Monto total de la inversion (miles US\$)	%	Conversión de deuda externa (miles US\$)	II/I (%)	Proyectos no*	Ocupados si		Proyectos no*	si	Miles de US\$
Grupos Económicos	15	7	183154.6	49.2	63775.4	34.8	3	12	2303	7	8	39137.0
Empresas Locales Indep.	7	7	48686.7	13.1	22015.5	45.2	4	3	97	3	4	33700.0
Empresas Transnacionales												
Diversif. y/o Integr.	6	5	84103.7	22.6	31164.3	37.1	5	1	19	5	1	5400.0
Resto Transnacionales	8	8	56427.2	15.2	27581.3	48.9	2	6	302	3	5	69356.0
TOTAL	36	27	372372.2	100.0	144536.5	38.8	14	22	2721	18	18	147593.0

NOTA (*): incluye sin datos.

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

VI.5. La recurrencia empresarial a los distintos instrumentos de fomento a la inversión

Del conjunto de las consideraciones de las tres secciones anteriores se desprende que, más allá de sus matices y de su significación relativa, distintos instrumentos de fomento a la inversión han asumido un papel protagónico en cuanto a la dinámica, la configuración e, incluso, la orientación sectorial de la formación de capital en la industria. Si bien los regímenes de promoción industrial emergen como los de mayor poder inductor, a los que recurrió un mayor número de firmas involucrando montos considerables de inversión, también las líneas crediticias del BND y, en menor medida, los programas de conversión de títulos de la deuda externa en proyectos específicos, han contribuido a alentar la inversión en el sector, abaratando los costos del capital y/o concediendo determinados beneficios operativos a las firmas patrocinantes de tales inversiones. De allí que no resulte sorprendente que un número importante -si bien, no mayoritario- de firmas revelen una actitud sumamente activa en términos de su recurrencia a alguno/s de tales mecanismos de fomento a la inversión.

Es en éste último plano donde, a manera de síntesis, interesa evaluar lo que podría caracterizarse como "propensión empresarial" por acogerse a las distintas normativas que regulan esas tres grandes áreas de fomento a la inversión. Se trata, en otras palabras, de precisar y diferenciar -para cada sector de actividad y para cada tipo de empresas promotoras- el número de agentes económicos que realizaron sus inversiones contando -o no- con los incentivos implícitos en tales regímenes, al margen de toda consideración sobre los valores monetarios involucrados.

En tal sentido, el Cuadro Nro. 59 permite comprobar que un conjunto de 173 firmas (el 30,1% del total) recurrieron a sólo uno de tales mecanismos de fomento, al tiempo que otras 53 (poco menos de la décima parte del universo) contaron con los incentivos implícitos en por lo menos dos de esos instrumentos. Por último, 348 empresas (60,6%) realizaron sus inversiones sin verse beneficiadas por ninguno de esos regímenes de apoyo a la formación de capital.

CUADRO 59
 EMPRESAS QUE RECURRIERON A SISTEMAS DE PROMOCION A LA INVERSION INDUSTRIAL
 SEGUN DIVISION INDUSTRIAL EN QUE OPERAN LAS FIRMAS. 1983-1988.
 (cantidad de empresas)

SISTEMAS DE PROMOCION	ALIM., BEB.	TEXTIL, CONFEC.	MADERA Y PAPEL, IMP.	PRODUCTOS MINERALES	IND. MET.	PROD. MET.	OTRAS MANUF.	TOTAL		
	Y TABACO	Y CUERO	MUEBLES Y PUBLIC.	QUIMICOS NO METALICOS	BASICAS	MAQ. Y EQ. Y CONST. IND.				
. SOLO PROMOCION INDUSTRIAL	11	26	2	12	27	5	3	29	1	116
. SOLO CREDITOS BND	16	4	-	-	7	2	2	14	-	45
. SOLO CAPITALIZACION DEUDA EXTERNA	5	1	-	-	-	1	1	4	-	12
. PROM. INDUST. Y CREDITOS B.N.D.	8	3	1	1	9	3	1	11	1	38
. PROM. INDUST. Y CAPITALIZ. DEUDA EXT.	1	-	-	1	4	-	-	1	-	7
. CREDITOS BND Y CAPITALIZ. DEUDA EXT.	-	-	-	1	4	-	-	1	-	6
. PROM. INDUST., CREDITOS BND Y CAPITALIZ. DEUDA EXTERNA	-	-	-	-	2	-	-	-	-	2
SUBTOTAL	41	34	3	15	53	11	7	60	2	226
. NINGUNO	63	34	3	11	95	11	15	112	4	348
TOTAL	104	68	6	26	148	22	22	172	6	574

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Como ya se sugirió, los sistemas de promoción industrial son los que han despertado un mayor interés empresario, tanto si se considera el subconjunto de firmas que sólo se han acogido a los mismos (116, el 20,2% del total), como de incluir aquellas que, además, han obtenido créditos del BND y/o la aprobación de proyectos de inversión en el marco de los regímenes de capitalización de la deuda externa (163 empresas, el 28,4% del total). En orden decreciente a la cantidad de firmas que resultaron beneficiadas, el financiamiento del BND se constituye en el segundo gran campo de fomento a la inversión industrial, en tanto involucra la concesión de créditos a 91 empresas, de las que poco más de la mitad también han recurrido a alguno/s de los restantes regímenes -en especial, la promoción industrial-¹²⁰.

Por su parte, a nivel de los distintos sectores de actividad se manifiestan diferencias más o menos notorias en términos de la respectiva propensión empresaria por recurrir a algún sistema de fomento a la inversión así como también con respecto a los regímenes privilegiados en cada caso. Así, por ejemplo, el sector celulósico-papelero emerge como la única rama industrial en la que la mayor parte de las empresas relevadas (57,7%) se ha visto beneficiada por los incentivos que subyacen en esos distintos mecanismos de fomento. En contraposición, en industrias como las metálicas básicas, las "otras" manufacturas y las metalmecánicas, alrededor de las dos terceras partes de las firmas encuestadas no han recurrido a ninguno de tales instrumentos como mecanismos de apoyo exógeno a la consiguiente formación de capital. Por su parte, en algunos sectores, como los textiles, madereros y celulósico-papeleros, la promoción industrial se constituye en el instrumento de fomento al que han recurrido en forma casi excluyente las empresas, mientras que en otros, como la ya señalada industria alimenticia y, en menor medida, las metalmecánicas y las metálicas básicas se verifica una mayor diversificación en cuanto a la recurrencia empresaria a los distintos mecanismos de apoyo a la inversión.

Sin duda, la muy amplia y heterogénea gama de razones que coadyuvan a explicar esas diferencias sectoriales toman prácticamente imposible identificar, siquiera, las que podrían haber ejercido una mayor gravitación relativa. La convergencia y

¹²⁰ Con ligeros matices, ese ordenamiento se reproduce en prácticamente la totalidad de los sectores de actividad, con la única salvedad de las industrias alimenticias, donde es mayor el número de firmas que obtuvieron líneas crediticias del BND (24) que las que se acogieron a los regímenes de promoción industrial (20).

superposición de actitudes empresarias "ofensivas" y "defensivas", las posibilidades que emanan de la existencia de regímenes específicos de promoción sectorial, la presencia de atípicos sistemas de incentivos fiscales cuyo poder inductor no reconoce mayores especificidades estrictamente sectoriales son, entre otros, algunos factores que suponen un corte transversal entre los distintos sectores industriales y que, por ende, no hacen más que acentuar las crecientes heterogeneidades estructurales que caracterizan a la industria argentina.

No acontece lo propio en lo que respecta a las diferencias que se manifiestan entre los distintos tipos de empresas (Cuadro Nro. 60) donde, en principio, a manera de hipótesis, podrían esbozarse ciertas reflexiones en cuanto a sus factores explicativos. Al respecto, cabría considerar que:

* la mayor propensión por recurrir a los diversos instrumentos de fomento a la inversión que caracteriza al conjunto de las empresas de capital nacional, tanto las integradas a grupos económicos -56,8% del total- como las "independientes" -42,2%-, denotaría el intento de mejorar la competitividad relativa de las mismas frente a sus similares de capital extranjero¹²¹ que, tradicionalmente, presentan un superior desempeño tecnológico y mejores indicadores en términos de las respectivas productividades;

* el menor interés relativo por parte de las empresas extranjeras -tanto de los conglomerados locales como del resto- por recurrir a los regímenes de promoción industrial que, al estar focalizados en incentivos de carácter impositivo, se tornan poco atractivos para quienes igualmente quedan expuestas al poder fiscalizador de los respectivos organismos responsables de la recaudación tributaria en sus países de origen y a las, igualmente, muy estrictas normas en términos de la internalización de subsidios -explícitos e implícitos-;

¹²¹ En el caso de los conglomerados transnacionales apenas 31,7% de sus empresas locales han recurrido a algún/os de esos mecanismos de fomento, proporción que se reduce a sólo el 22,6% para las restantes empresas de capital extranjero.

CUADRO 60
 EMPRESAS QUE RECURRIERON A SISTEMAS DE PROMOCION A LA INVERSION INDUSTRIAL
 SEGUN TIPOS DE ESTRUCTURA EMPRESARIA DE LAS FIRMAS. 1983-1988.
 (cantidad de empresas)

SISTEMAS DE PROMOCION	Grupos Económicos	Empresas Locales	Emp. Indep. Div. y/o Int.	Trans. y/o Int.	Resto Emp. Transnac.	Empresas Estatales	TOTAL
. SOLO PROMOCION INDUSTRIAL	45	46	12	10	3		116
. SOLO CREDITOS B.N.D.	6	26	5	7	1		45
. SOLO CAPITALIZACION DEUDA EXTERNA	3	-	3	6	-		12
. PROM. INDUST. Y CREDITOS BND	9	20	4	5	-		38
. PROM. INDUST. Y CAPITALIZ. DEUDA EXT.	1	3	2	1	-		7
. CREDITOS BND Y CAPITALIZ. DEUDA EXT.	2	3	-	1	-		6
. PROM. INDUST., CREDITOS BND Y CAPITALIZ. DEUDA EXTERNA	1	1	-	-	-		2
SUBTOTAL	67	99	26	30	4		226
. NINGUNO	51	135	56	103	3		348
TOTAL	118	234	82	133	7		574

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

* la mayor presencia relativa de las empresas de capital extranjero en lo relativo a la recurrencia a los regímenes de capitalización de títulos de la deuda externa no estaría dissociado de, por un lado, las tenencias de títulos de la deuda por parte de sus respectivas casas matrices -derivada del endeudamiento de sus filiales locales que, en su momento, fuera estatizado- y, por otro, de sus mayores posibilidades de acceso a los mercados secundarios de títulos de la deuda externa.

En síntesis, más allá de su escasa articulación y de su no inscripción agregada en una política de desarrollo industrial de mediano o largo plazo, los principales instrumentos de fomento a la inversión en la industria han ejercido un papel fundamental en la definición del comportamiento de la formación de capital en el sector durante buena parte del decenio de los años ochenta. Ello se ve claramente reflejado en el alto grado de recurrencia a los mismos por parte de las firmas encuestadas y, en ese marco, por las formas específicas que la misma ha asumido, tanto desde la perspectiva sectorial como, fundamentalmente, en el plano de las diversas estrategias empresarias desplegadas al respecto.

VII. SINTESIS Y CONCLUSIONES FINALES

En el contexto de la transición de la economía argentina, su sector industrial ha ido generando nuevas formas de organización y de inserción internacional encontrando, en la segunda mitad del decenio de los años ochenta, una de sus fases más dinámicas en términos de la maduración y/o incipiente de diversas mutaciones estructurales de trascendencia. En ello no sólo quedan involucradas sino que, incluso, asumen un papel decisivo, las características que adoptó el proceso de formación de capital en la industria que, como tal, ha ido delineando muchos de esos nuevos senderos de un distinto estilo de desarrollo, mucho más integrado a la economía mundial.

En ese marco, el análisis de la amplia información recabada en la encuesta que se realizó a las principales empresas del sector permite extraer una muy diversa gama de inferencias que, en su articulación, brindan suficientes elementos de juicio como para identificar los rasgos sobresalientes que caracterizan a la inversión realizada en la industria durante buena parte de la década de los años ochenta.

Al respecto, corroborando las tendencias reflejadas por la información macroeconómica, la reticencia inversora del empresariado local emerge como el contexto esencial en el que se inscriben las restantes características de la formación y reproducción del capital en la industria. Basta resaltar que los recursos canalizados hacia la inversión por el conjunto de las firmas encuestadas representa apenas poco más de la vigésima parte de sus ventas totales.

Sin embargo, en tales resultados agregados subyacen desempeños muy contrastantes y profundas asimetrías que, en última instancia, no hacen más que poner de manifiesto las crecientes heterogeneidades estructurales que denota la industria argentina. Ello se verifica tanto a nivel sectorial como, fundamentalmente, por la intensidad que adquiere, en el plano empresarial.

En efecto, en el primer caso, un número muy reducido de ramas industriales productoras, en su casi totalidad, de bienes intermedios de uso difundido concentran una proporción decisiva de la formación de capital; mientras que en una multiplicidad de actividades, prácticamente no se han registrado inversiones más allá de

las requeridas para un mantenimiento¹²² mínimo de las instalaciones. Ese nítido predominio de las industrias productoras de insumos se ve sustentado por las actividades químicas y petroquímicas, las industrias metálicas básicas y las celulósico-papeleras. Al margen de ellas, sólo adquieren cierta significación las inversiones realizadas en unas pocas ramas alimenticias (aceites vegetales e industrias lácteas) y en el complejo automotor (fundamentalmente, las terminales).

Por su parte, mientras la mayor parte de las firmas industriales replican el desinterés inversor resultante en el plano agregado, un muy acotado grupo de grandes empresas capitalizó ingentes recursos en el sector, revelando una actitud claramente "ofensiva" que supone una creciente consolidación estructural de las mismas. Esa élite inversora está conformada por algunas de las firmas de mayor tamaño relativo (cualquiera sea el indicador de "tamaño" que se considere), buena parte de las principales exportadoras de manufacturas y, en especial, por aquellas que son controladas patrimonialmente por grupos económicos de capital nacional y por conglomerados transnacionales. El elevado grado de concentración de la inversión en unos pocos agentes económicos donde, a la vez, se manifiesta una clara hegemonía de los complejos empresarios -tanto de capital nacional como extranjero-, conlleva una acelerada profundización del proceso de concentración y centralización del capital industrial liderado, naturalmente, por esas firmas integradas en estructuras de tipo conglomeral que denotan una marcada polarización de sus inversiones en las ramas productoras de insumos intermedios de uso difundido.

Asimismo, la significación económica que asumen los recursos asignados a la adquisición de tenencias accionarias en otras firmas emerge como otro de los fenómenos que tiende a reflejar el dinamismo que revela el proceso de centralización del capital. Al respecto, basta resaltar que las inversiones orientadas a la absorción, fusión y/o asociación de/con otras empresas representa más de la décima parte del total de la formación de capital del período; porcentaje que se eleva a casi el 20% en el ámbito de las firmas industriales integradas a grupos económicos. En este último caso se trata, mayoritariamente, al igual que en lo relativo a los conglomerados transnacionales, de

¹²² Al respecto, cabe resaltar que 68 de las empresas encuestadas (el 11,8% del total) consideraron que el **principal objetivo estratégico** de las inversiones que realizaron en el período fue el simple "mantenimiento de la capacidad productiva".

participaciones accionarias en empresas que operan en el mismo sector de actividad que las inversoras, con sus consiguientes implicancias en términos de los crecientes niveles de oligopolización de los mercados involucrados.

Las formas que adopta la configuración del total de las inversiones según el tipo de proyectos que las sustentan brinda, también, importantes elementos de juicio en torno a las características esenciales del alicado proceso de formación de capital en la industria durante los años ochenta. En tal sentido, más de las tres cuartas partes de la inversión total se concentra en apenas tres tipos de emprendimientos: los orientados a incrementar las escalas productivas de las firmas patrocinantes, la simple renovación de equipos sin formar parte de un proyecto específico de inversión y, por último, la implantación de nuevos establecimientos fabriles. Mientras más del 40% de las firmas desarrollaron algún proyecto tendiente a ampliar su capacidad productiva¹²³, más del 70% repusieron parte del equipamiento preexistente -de efectos económicos mucho más acotados que los anteriores-, al tiempo que sólo se concretaron treinta nuevas plantas industriales.

Este último fenómeno emerge, sin duda, como uno de los más paradigmáticos respecto a la reticencia empresaria por invertir en la industria. En efecto, si bien se trata de emprendimientos de considerable envergadura -de conjunto, suponen una inversión superior a los mil millones de dólares-, el hecho que al cabo de un sexenio se concretara la implantación de apenas treinta nuevos establecimientos fabriles resulta suficientemente ilustrativo de la actitud predominante en el empresariado local¹²⁴. Más aún si se considera que 29 de esos treinta proyectos internalizaron los incentivos derivados de la promoción industrial y se concentran, mayoritariamente, en ramas como

¹²³ Cabe hacer notar que para 212 empresas (el 36,9% de las relevadas) que realizaron inversiones por un monto superior a los 3.500 millones de dólares, la "ampliación de la capacidad productiva" constituye el principal objetivo estratégico de la formación de capital durante el período.

¹²⁴ Incluso, de considerar la fecha de inicio de ejecución de tales proyectos como un indicador "proxy" del respectivo clima de inversión se comprueba que el 40% de los mismos comenzaron antes de 1983, otro 30% lo hizo en ese último año y, el 30% restante durante el trienio 1984 a 1986 -en el bienio 1987-88, en concordancia con el reinicio de una creciente inestabilidad e incertidumbre y, las aún incipientes restricciones en cuanto al acceso a la promoción industrial, no se inició la concreción de ningún proyecto que implicara la implantación de un nuevo establecimiento fabril-.

la química/petroquímica y la celulósico/papelera que contaron con regímenes específicos de promoción sectorial. En otras palabras, la actitud prescindente del empresariado sólo se ha visto morigerada ante la concesión de beneficios impositivos que han contribuído a minimizar el riesgo implícito en todo nuevo emprendimiento y/o a garantizar, al menos, ciertos márgenes mínimos de rentabilidad.

Aún cuando en los restantes tipos de proyectos, la promoción industrial no llega a adquirir tanta significación como en el caso de la erección de nuevas plantas (el 99,9% de la inversión implícita se efectivizó al amparo de tales regímenes), es indudable que la misma ha asumido un papel protagónico en la dinámica, la orientación sectorial y la configuración de la formación de capital en la industria. Al respecto bastaría con señalar que casi la tercera parte de las inversiones realizadas en el sexenio se vieron beneficiadas por la concesión de los muy diversos incentivos -tanto a la inversión original como a la propia faz operativa- contemplados en dichos regímenes.

Si bien, las grandes firmas y los conglomerados empresarios -de capital nacional y extranjero- concentran la mayor parte de la formación de capital promocionada, son las pequeñas firmas y las integradas a conglomerados transnacionales locales las que efectivizaron la mayor parte de sus inversiones al amparo de la legislación de promoción (71,4% y 51,8%, respectivamente). En el primer caso, ello sugeriría que -por lo menos, algunas de¹²⁵- las pequeñas empresas han encontrado en tales regímenes un mecanismo propicio para el despliegue de estrategias defensivas tendientes a, por lo menos, dado el contexto recesivo de los mercados, mantener su posicionamiento relativo en los mismos. Por su parte, en el ámbito de los conglomerados transnacionales, resulta decisiva la presencia de un número acotado de grandes emprendimientos patrocinados por poco más de dos decenas de firmas que, en general, recurrieron a los sistemas de promoción procurando minimizar el aporte de recursos propios (apenas llega a representar poco más de la tercera parte de la inversión que se les promocionó).

Este último fenómeno también queda de manifiesto de analizar la asignación de créditos por parte del Banco Nacional de Desarrollo, donde los

¹²⁵ Cabe reiterar que en la encuesta bajo análisis subyace una subestimación relativa de la presencia real de las pequeñas y medianas empresas.

conglomerados transnacionales, al internalizar más de la mitad de los montos acordados en el período, lograron financiar el 12% de sus inversiones. Al margen de ese ejemplo, el apoyo financiero del BND a la capitalización industrial no alcanzó una gran significación económica -representa alrededor del 3,5/5% de la formación de capital- y se caracterizó, fundamentalmente, por su elevado grado de concentración en un núcleo privilegiado de empresas (en especial, grandes firmas integradas en complejos empresarios locales) y de sectores (las industrias químicas y petroquímicas y las metálicas básicas).

Más allá de los sistemas de promoción industrial y de la acción crediticia desplegada por el BND, los regímenes de capitalización de la deuda externa emergen como otro de los instrumentos de fomento a la inversión que viabilizaron la concreción de algunos -pocos- importantes emprendimientos fabriles. Sin llegar a alcanzar la trascendencia económica de aquéllos, también en éste caso las empresas controladas patrimonialmente por complejos empresarios son las que revelan un mayor grado de recurrencia, tanto en términos de la cantidad de proyectos patrocinados, como por la inversión comprometida, como por los montos convertidos de títulos de la deuda externa.

Independiente de toda consideración respecto al tipo de agentes económicos y/o de sectores de actividad que resultaron privilegiados en cada caso, es indudable que los diversos mecanismos de fomento público a la inversión han asumido un papel sumamente activo en el proceso de formación de capital en la industria. Ello se constituye, incluso, en uno de los rasgos sobresalientes durante el decenio de los años ochenta, a punto tal que el 40% de las firmas relevadas realizaron sus inversiones internalizando los incentivos implícitos en, por lo menos, una de esas grandes áreas de aliento a la capitalización del sector.

Si bien no puede precisarse qué porcentaje de la inversión involucrada igualmente se hubiera efectivizado de no contar con tales beneficios o, en otras palabras, qué grado de redundancia subyace en la concesión de estos últimos, ciertos elementos sugerirían que tal proporción no sería nada desdeñable. Más aún cuando la desarticulación de los distintos instrumentos de fomento -y entre sus propias autoridades de aplicación- se conjuga con su no inserción en una política de desarrollo industrial de mediano o largo plazo que permitiera potenciar los efectos económico-sociales reales de los recursos públicos implicados.

Ello se ve indirectamente reflejado en, por ejemplo, la inexistencia de regímenes, normas y/o líneas crediticias específicas que alentarán y/o indujeran la incorporación de modernas tecnologías¹²⁶ que, acordes a las tendencias prevaletientes a nivel internacional, permitieran incrementos -más o menos- sustanciales en la productividad y en la competitividad de la industria local. Más aún si se atiende al propio perfil de la demanda de las empresas relevadas que, en términos de los objetivos estratégicos de sus inversiones, señalan a la "actualización tecnológica en relación a la frontera internacional" como el segundo en orden a su importancia relativa de acuerdo a la cantidad de firmas que la priorizan (128 empresas, el 22,3% del total) -sólo precedida por la "ampliación de la capacidad productiva"- (Ver Cuadro Nro. 61).

En ese marco se inscribe, a título ilustrativo, el incipiente proceso de incorporación de equipos de automatización industrial así como de computación aplicados directamente al área productiva.

En el primer caso, las inversiones implicadas ascendieron a poco más de 300 millones de dólares -el 6,0% del total de los recursos asignados a la adquisición de maquinarias y equipos- que, se orientaron en forma casi excluyente a la compra en el exterior de una muy diversa gama de equipos de automatización industrial (controladores de procesos on line, tornos de control numérico, centros de mecanizado, etc.).

La actitud empresaria frente a la automatización de sus procesos productivos aparece como íntimamente asociada a los distintos tipos de firmas que conforman el universo. Así, las empresas grandes y las integradas en complejos empresarios locales revelan los menores coeficientes de automatización¹²⁷, así como también en lo relativo a la adquisición de equipos de fabricación nacional. En contraposición, las pequeñas firmas y las no integradas a conglomerados empresarios son las que, en términos relativos, más priorizan la automatización de sus procesos productivos como forma de mejorar su posicionamiento competitivo frente a las primeras.

¹²⁶ Tal como se contempló en el Proyecto de Ley de Promoción Industrial, elevado por la Secretaría de Industria y Comercio Exterior en setiembre de 1986, en el sentido de incorporar un régimen específico de apoyo a la incorporación tecnológica destinado a "promover la utilización, difusión, desarrollo y adaptación de tecnologías de avanzada".

¹²⁷ Relación entre las inversiones en equipos de automatización industrial respecto al total de adquisiciones en maquinaria y equipos durante el período.

CUADRO 61
OBJETIVOS ESTRATEGICOS DE LAS INVERSIONES JERARQUIZADOS POR LAS FIRMAS ENCUESTADAS
(cantidad de empresas y miles de dólares)

OBJETIVOS ESTRATEGICOS	Empresas		Inversión total	
	Cantidad	(%)	Miles u\$s	(%)
AMPLIACION DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA	212	36,9	3.501.830,3	36,6
ACTUALIZACION TECNOLOGICA EN RELACION FRONTERA INTERNACIONAL	128	22,3	2.571.485,2	27,0
DIVERSIFICACION DEL "MIX" DE PRODUCCION	37	6,4	1.750.262,0	18,3
DIVERSIFICACION DE LAS ACTIVIDADES ECONOMICAS	16	2,8	392.360,7	4,1
MANTENIMIENTO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA	68	11,8	282.415,7	3,0
INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES	30	5,3	267.715,1	2,8
INTEGRACION ETAPAS PROCESO PRODUCTIVO	30	5,3	196.744,3	2,1
MAYOR ARTICULACION C/DEMANDA DEL SECTOR PUBLICO	2	0,3	123.964,0	1,3
OTROS	51	8,9	454.646,2	4,8
TOTAL	574	100,0	9.541.423,5	100,0

FUENTE: CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial. Elaboración propia en base a información de la Encuesta de Inversiones en la Industria.

Por su parte, en lo concerniente al ritmo de incorporación de equipos de computación, en general y de aquéllos directamente vinculados con el área productiva, en particular, queda de manifiesto una mayor predisposición relativa por parte de las empresas de capital extranjero -conglomeradas o no, en el ámbito local- frente a sus similares de capital nacional. Ello no sería más que una resultante de, por un lado, la actitud microeconómica de las empresas transnacionales frente a la problemática tecnológica y a sus implicancias sobre los costos y, por otro, las propias políticas y exigencias de sus casas matrices tendientes a viabilizar una fluida informatización a escala mundial.

Por último, cabe incorporar una somera reflexión en torno a los proyectos de inversión que, a fines de 1988, se encontraban en ejecución y/o en estudio por parte de las firmas relevadas. Si bien, se trata de un indicador sumamente valioso en términos del marco prospectivo que ofrece, ello se ve -en parte- mediatizado por la respectiva sensibilidad de tales proyectos frente a los profundos cambios macroeconómicos puestos de manifiesto desde mediados de 1989¹²⁸ (ley de emergencia económica, profundización del proceso de apertura de la economía, desregulaciones sectoriales, etc.). De todas maneras, tales mutaciones muy difícilmente alteraran radicalmente los elementos y las tendencias más sustantivas del comportamiento de la formación de capital en la industria.

En tal sentido, de acuerdo a la información relevada en la encuesta, tenderían a persistir -o a profundizarse, en algunos casos- los rasgos esenciales que denota el proceso de capitalización sectorial al cabo del sexenio 1983-88. El elevado grado de concentración de la inversión en unas pocas actividades productoras, en la generalidad de los casos, de insumos intermedios de uso difundido; la nítida hegemonía de la industria química y petroquímica, la escasa significación de actividades como las textiles, las madereras, las metalmecánicas -de excluirse el complejo automotor-, la marcada polarización de la inversión prevista en un grupo reducido de grandes empresas integradas, mayoritariamente, a conglomerados empresarios -de capital nacional y extranjero-, etc., son entre otras, algunas de esas características básicas que, en lo esencial, tienden a replicar y/o profundizar los sesgos prevalecientes en los años precedentes.

Asimismo, cabe hacer notar que en algunos sectores -predominantemente agroindustriales- la inversión proyectada denota una aparente revalorización empresaria de la dotación de recursos naturales como sustento y factor de competitividad en los mercados mundiales y, en ese marco, de emprendimientos en los que subyace una creciente propensión exportadora basada en tal constelación de recursos articulada a la incorporación de tecnologías próximas a la "best practice" internacional.

¹²⁸ Más aún si se considera que tanto en términos de la cantidad de firmas patrocinantes como, muy especialmente, por los montos de inversión prevista, predominan nítidamente aquellos proyectos que a la fecha del relevamiento aún no habían ingresado en su fase ejecutiva.

ASPECTOS METODOLOGICOS

I. ENCUESTA SOBRE INVERSIONES EN LA INDUSTRIA

Aspectos metodológicos y operacionales. Criterios clasificatorios utilizados y configuración del espectro empresario relevado.

*** Confección del padrón de firmas a encuestar.**

La elaboración del padrón de empresas a las que se les requirió información sobre las inversiones realizadas en el sexenio 1983-88 -y sobre las proyectadas para el futuro- en el sector manufacturero se estructuró sobre la base de la identificación de todas aquellas firmas industriales que respondieran a alguna/s de las siguientes características:

. empresas grandes o mediano-grandes, en términos de su facturación anual y/o por su significación en el valor de la producción de las principales ramas de actividad;

. empresas que en los últimos años se destacaran por su dinamismo en el mercado interno y/o en el externo;

. empresas acogidas a regímenes de promoción a la inversión industrial.

En tal sentido, las fuentes de información en base a las cuales se confeccionó el padrón definitivo fueron las siguientes:

- Ordenamiento de las trescientas empresas industriales de mayor monto de ventas en los años 1986 y 1987.

- Empresas controlantes del capital de los cinco principales establecimientos (por valor de producción) de las cien ramas industriales (cinco dígitos de la CIU Rev.2) de mayor aporte al valor agregado censal (1984).

- Ordenamiento de las cien empresas industriales de mayor valor de exportaciones en los años 1986 y 1987.

- Listado de firmas patrocinantes de proyectos de inversión promocionados entre 1974 y 1988 por un valor unitario de inversión superior a los cinco millones de dólares y que hubieran concretado su puesta en marcha con anterioridad a diciembre de 1988.

- Firmas industriales que, de acuerdo a informantes calificados a nivel sectorial, han adquirido equipos de automatización de cierta significación y/o han realizado ingentes esfuerzos en materia de incorporación y/o difusión de progreso técnico en el último decenio.

De resultados de la revisión de tales listados, se confeccionó el padrón definitivo de empresas a encuestar (632 firmas) a las que se les remitió el formulario a partir del mes de julio de 1989.

*** Diseño del formulario de encuesta.**

En función de los objetivos perseguidos en cuanto a las características y a la cobertura de la información que se procuraba obtener, se elaboró un primer formulario de encuesta, de forma tal que el mismo satisficiera ciertas condiciones básicas, como ser:

. permitir captar las formas que adoptó en el último sexenio la evolución y composición de la formación de capital en la industria argentina, su relación con las políticas públicas y, en particular, las características que revela la incorporación de equipos de automatización.;

. ser suficientemente claro, preciso y de fácil cumplimentación como para, por un lado, facilitar la tarea de la empresa informante y, por otro, evitar equívocos en la interpretación de las consultas;

. viabilizar la adopción de distintos criterios de agregación de la información recabada de forma de contar con valores agregados para diversos subconjuntos de firmas;

. que incorporara ciertos puntos que, aunque parcialmente, resultaran complementarios a los precedentes de forma de contar con elementos o nodos de control de posibles inconsistencias en las respuestas.

Ese primer borrador del formulario fue entregado para su revisión y discusión a un grupo heterogéneo de profesionales y de altos funcionarios de algunas empresas del sector. Entre los primeros, se incluyó a funcionarios del sector público con amplia experiencia en el estudio de la problemática industrial y en la formulación e

implementación de relevamientos estadísticos, a investigadores y economistas industriales, a ingenieros y tecnólogos en general, y en equipos de automatización, en particular. Asimismo, con el objetivo de detectar posibles insuficiencias, imprecisiones o dificultades excesivas, se realizaron una serie de pruebas piloto con funcionarios de jerarquía de algunas firmas industriales.

Posteriormente se procedió a reformular ese primer borrador de encuesta, incorporándole todas aquellas sugerencias que implicaran mejoras -formales y sustantivas- en su configuración definitiva, sobre la base de un sólido equilibrio entre el detalle y lo simple; lo profundo y lo descriptivo.

*** Recolección de la Información.**

La distribución de los formularios definitivos de encuesta al conjunto de las empresas que integraban el padrón fue realizada, en la generalidad de los casos, por personal del INDEC, entrenado previamente con el objetivo de capacitarlos para que pudieran explicar la forma correcta de responder el cuestionario y evacuar todas las dudas que pudieran presentarse al respecto. En algunos casos (cerca del 15% del total), tratándose de firmas que no contaban con oficinas en la Capital Federal ni en el Gran Buenos Aires, tal procedimiento debió ser sustituido por el envío postal del cuestionario o, cuando fue factible, a través de la colaboración de las Direcciones de Estadística de algunas provincias.

A partir de la primera visita del encuestador, o de la recepción por vía postal del formulario, las empresas contaron con quince días para responder el cuestionario. Vencido dicho plazo, los encuestadores retornaron a las firmas a fin de retirar los formularios, realizando un primer control sobre el grado de cumplimentación de las respuestas. En los casos restantes, las correspondientes respuestas fueron recibidas vía postal.

*** Control de las respuestas y ajustes de las inconsistencias. Procesamiento de datos.**

A partir de la recepción de los cuestionarios respondidos por las

empresas, se iniciaron las tareas de control de la información proporcionada por cada una de ellas, procurando verificar la consistencia de las respuestas y la fidelidad de las mismas.

A tal fin, además de controlar la coherencia de cada una de las respuestas individualmente consideradas, se compararon aquellas relativas a preguntas vinculadas entre sí de manera de poder comprobar la correspondencia existente -o no- entre las mismas. Asimismo, en los casos que resultó factible, se contrastaron tales respuestas con información preexistente de otras fuentes (listados provenientes de otras encuestas del INDEC, listados de firmas industriales promocionadas, Memorias y balances de las propias empresas, etc.). En los casos en que se detectaron inconsistencias en las respuestas o información incompleta, se solicitó aclaración adicional a las empresas en cuestión (vía encuestadores, vía postal o telefónicamente -la mayoría de los casos-), de forma de corregir aquéllas que conllevaran errores de apreciación u omisiones manifiestas.

Una vez corregida la información errónea e incorporada la faltante, se procedió a ingresar al computador la totalidad de los datos relevados.

Al respecto, el universo de firmas que finalmente conformaron el espectro productivo encuestado quedó integrado por 591 empresas. Una diversidad de fenómenos (quiebras y cierres de firmas, desplazamiento de la actividad productiva hacia la comercial, empresas que fueron absorbidas o se fusionaron con otras igualmente encuestadas, etc.) explica esa diferencia entre el total de firmas a las que se les remitió el formulario y aquéllas que constituyen la base informativa real del estudio.

El ingreso al computador del total de la información recabada en la encuesta permitió crear una amplia base de datos, grabada en discos. Posteriormente, con la utilización de programas generados a tales fines, se obtuvieron los tabulados preestablecidos, a fin de brindar una imagen precisa de las características sobresalientes que presenta la evolución reciente de la inversión industrial en la Argentina

*** Criterios clasificatorios. Delimitación de subconjuntos representativos de firmas. Codificación.**

El espectro productivo industrial está conformado por una diversidad de agentes económicos que revelan, según sea la perspectiva analítica, una serie de singularidades que tienden a diferenciarlos nítidamente. En función a ello, la delimitación de distintos subconjuntos de firmas -unidad de análisis adoptada en la encuesta- que presenten determinadas características comunes, resulta de suma utilidad analítica, muy especialmente cuando las mismas suponen patrones de comportamiento no siempre asimilables (ni por las características de los procesos productivos, ni por el perfil del mercado en el que operan, ni por la dinámica de la acumulación del capital respectiva, etc.)

Los atributos considerados para proceder a la identificación y codificación de esos subconjuntos homogéneos de firmas fueron los siguientes:

- a. Origen del capital
- b. Tipo de estructura empresaria
- c. Tamaño de las firmas
- d. Recurrencia a regímenes de promoción industrial
- e. Apertura exportadora
- f. Subgrupo de actividad industrial en el que operan.

a. ORIGEN DEL CAPITAL

Sobre la base del nivel de participación que pudiera corresponderle a firmas extranjeras en el capital de las empresas locales se estableció uno de los atributos de diferenciación entre las empresas relevadas en la encuesta. En tal sentido, se distinguieron cuatro grandes grupos de firmas:

- **Empresas estatales:** Aquellas en las que el Estado (nacional o provincial) controla más del 50% del capital total
- **Empresas extranjeras:** Aquellas en las que un/os inversor/es extranjero/s controla/n más del 40% del capital total

- **Empresas mixtas:** Aquellas en las que un/os inversor/es extranjero/s controla/n, como máximo el 39,9% del capital total y, como mínimo, el 10% de dicho capital
- **Empresas de capital nacional:** Aquellas en las que no existe participación alguna de inversores extranjeros o la misma resulta inferior al 9,9%.

b. TIPO DE ESTRUCTURA EMPRESARIA

Al igual que en el caso anterior, se adoptó otro criterio adicional en cuanto a la identificación y delimitación de distintos tipos de empresas: aquel en el que se jerarquiza su integración -o no- a un complejo empresario o centro de decisiones ajeno al desenvolvimiento específico de la firma encuestada. Al respecto, sobre la base de la metodología adoptada en otros estudios¹²⁹, se definieron los siguientes subconjuntos de empresas¹³⁰:

- **GGEE:** empresa que forma parte de algún grupo económico, entendiendo por tal aquel complejo empresario de capital nacional conformado por cinco o más empresas.
- **ELI:** empresa de capital nacional "independiente", no integrada a ningún grupo económico
- **ETDI:** empresa extranjera diversificada y/o integrada, o sea aquellas que forman parte de algún complejo empresarial transnacional que controla cinco o más filiales en el país
- **ET:** el resto de las empresas transnacionales
- **KT:** empresas estatales

¹²⁹ Ver, Azpiazu, D., Basualdo, E.M. y Khavisse, M., "El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta", Editorial Legasa, Buenos Aires, 1987; Basualdo, E.M., "Deuda externa y poder económico en la Argentina", Editorial Nueva América, Buenos Aires, 1987; Khavisse, M, Basualdo, E.M. y Acevedo, M., "Las formas empresariales multiarticuladas en la actividad económica nacional: los grupos económicos nacionales y las empresas transnacionales diversificadas", Secretaría de Planificación, Subsecretaría de Análisis de Largo Plazo, Buenos Aires, junio 1989 (mimeo).

¹³⁰ Algunas firmas son la resultante de la integración empresaria de más de una de las tipologías adoptadas. Al respecto, basta con considerar el ejemplo de Petroquímica Bahía Blanca S.A. donde se conjuga la participación empresaria del Estado, de algunos grupos económicos y, una mínima incidencia, de empresas transnacionales.

c. TAMAÑO DE LAS FIRMAS ENCUESTADAS.

Otro de los criterios clasificatorios considerado es el que se vincula con la diferenciación de las empresas según el tamaño de las mismas. A tal fin se adoptaron cuatro distintos indicadores de "tamaño" en función de las siguientes variables:

- . Monto total de las ventas en 1988
- . Personal ocupado a diciembre de 1988
- . Valor total de las inversiones en activos fijos en el sexenio 1983-88
- . Valor total de las exportaciones en 1988

En tres casos se diferenciaron cinco tamaños y en el restante, seis subconjuntos representativos de lo que cabría considerar, a los efectos del presente estudio, como empresas grandes (y muy grandes, en un caso), mediano-grandes, medianas, mediano-pequeñas y pequeñas. Los niveles de delimitación de los respectivos estratos son los señalados a continuación:

c.1.- Monto de ventas en 1988:

- * grandes: más de A millones 2.000,1 (aproximadamente 125 millones de dólares);
- * mediano-grandes: entre A millones 800,1 y 2.000,-;
- * medianas: entre A millones 400,1 y 800,-;
- * mediano-pequeñas: entre A millones 150,1 y 400,-; y
- * pequeñas: menos de A millones 150,-.

c.2.- Personal ocupado al 31 de diciembre de 1988

- * muy grandes: más de 1.501 personas;
- * grandes: entre 601 y 1.500 personas;
- * mediano-grandes: entre 301 y 600 personas;
- * medianas: entre 101 y 300 personas;
- * mediano-pequeñas: entre 51 y 100 personas; y
- * pequeñas: menos de 50 personas.

c.3. Inversiones en activo fijo en el sexenio 1983-88

- * grandes: más de 45.000.001 de dólares acumulados en el período;
- * mediano-grandes: entre 12.000.001 y 45.000.000 de dólares de inversión en activos fijos;
- * medianas: entre 3.500.001 y doce millones de dólares acumulados en el período;
- * pequeño-medianas: entre un millón y 3.500.000 de dólares de inversión en el período; y
- * pequeñas: menos de un millón de inversión en activos fijos entre 1983 y 1988.

c.4. Valor total de las exportaciones en 1988

- * grandes: exportaciones superiores a 60 millones de dólares
- * mediano-grandes: exportaciones entre 10 y 60 millones de dólares
- * medianas: exportaciones entre 1 y 10 millones de dólares
- * mediano-pequeñas: exportaciones inferiores a un millón de dólares
- * pequeñas: no registran exportaciones en 1988.

d. RECURRENCIA A REGIMENES DE PROMOCION INDUSTRIAL

En éste caso, atento a la significación que han asumido los diversos regímenes de promoción a la inversión industrial¹³¹ en el proceso de formación de capital en el sector en el último decenio y medio, se ha optado por diferenciar dos grandes subconjuntos de firmas:

- d.1. aquéllas que directa o indirectamente -vía la formación de una nueva sociedad controlada- se han acogido a alguno/s de tales regímenes; y
- d.2. aquéllas que ni directa ni indirectamente se han acogido a alguno/s de tales regímenes.

¹³¹ CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La promoción de la inversión industrial en Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1973-1987", Documento de Trabajo Nro. 27, Buenos Aires, 1988; Fondo Monetario Internacional, Departamento de Finanzas Públicas, "Argentina: incentivos fiscales para el fomento del desarrollo, Washington, USA, 1986; World Bank, "Argentina, Industrial Sector Study", Washington, USA, Noviembre 1987.

e. APERTURA EXPORTADORA

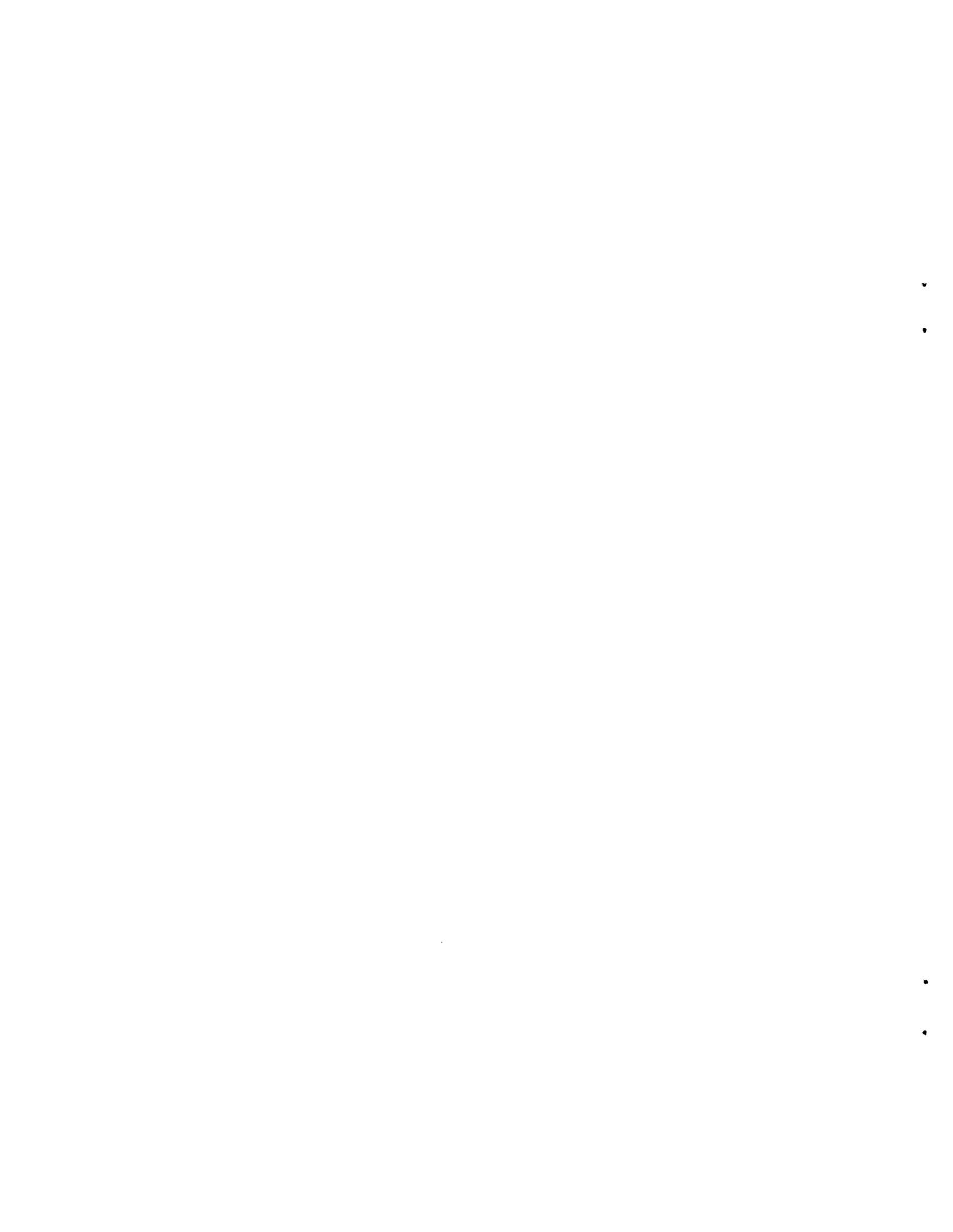
Sobre la base de la definición del coeficiente de exportación como la relación entre el valor de las exportaciones y el de las ventas totales de la empresa en el año 1988, fueron delimitados cinco grandes subconjuntos de firmas:

- . aquéllas que en 1988 no realizaron ventas al exterior;
- . aquéllas que en 1988 no realizaron ventas al exterior;
- . aquéllas firmas en las que el mencionado coeficiente de exportaciones sobre ventas se ubica por debajo del 5,0%;
- . aquéllas empresas en las que tal coeficiente se ubica entre 5,1% y 25,0%;
- . aquéllas firmas en las que el coeficiente de exportación se ubica entre 25,1% y el 50,0%; y
- . aquéllas empresas en las que el coeficiente de exportación supera el 50,1%.

f. SUBGRUPO DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN EL QUE OPERAN

Este último criterio clasificatorio¹³² está estructurado a partir de la consideración de la naturaleza del principal producto elaborado por la empresa. Ello implica la desagregación del espectro industrial en 172 "subgrupos industriales" -cinco dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, CIIU, Revisión 2-.

¹³² Adoptado desde el momento del diseño del padrón de firmas a encuestar, en tanto se incorporó a, por lo menos, las cinco principales plantas de los cien "subgrupos industriales" de mayor aporte a la producción industrial del país.



II. REPRESENTATIVIDAD DE LAS FIRMAS ENCUESTADAS

La inexistencia de información macroeconómica sobre la formación de capital en el sector industrial impide estimar la representatividad real -en el plano de la inversión- de los datos relevados en la encuesta.

En su defecto, como una forma de reflejar la importancia de las firmas informantes y de brindar una caracterización general de las mismas, se ha optado por efectuar algunas estimaciones referidas a la significación que asumen en términos de determinadas variables económicas (estructurales y de comportamiento) relevantes. La elección de estas últimas fue una resultante de, por un lado, la existencia de información macroeconómica en la que pudiera identificarse la presencia de las firmas encuestadas (como, por ejemplo, el Censo Económico Nacional de 1985) y, por otro, el de contar con datos proporcionados por las mismas que pudieran ser contrastados con información agregada homogénea (como en el caso de las exportaciones industriales en 1988 y el de las importaciones de bienes de capital en el sexenio 1983-1988¹³³).

En el primer caso, el objetivo perseguido fue el de delimitar la proporción del universo industrial que quedaba involucrada en el relevamiento de las inversiones en el sector. Para ello, contando con la colaboración de técnicos del INDEC, se procedió a identificar todos los establecimientos pertenecientes a las empresas encuestadas (con sus respectivos niveles de ocupación y de valor de producción generado en el año 1984¹³⁴). La agregación de tales datos a nivel de división industrial (dos dígitos de la CIIU Rev.2) y su confrontación con los totales censales respectivos, permitió cuantificar la representatividad "censal" de las firmas encuestadas (Ver Cuadro Anexo II.1)

Como puede constatarse en el cuadro adjunto, los resultados obtenidos

¹³³ Como es obvio, los bienes de capital importados no se incorporan exclusivamente en actividades industriales, ya que los sectores agropecuarios, minero, de servicios son también demandantes de equipamiento importado. De allí que la confrontación de la información relevada en la encuesta con el agregado a nivel nacional subestima significativamente la participación de las empresas encuestadas en el total de las importaciones de bienes de capital que se destinan al sector manufacturero.

¹³⁴ La inexistencia de un Censo Económico más reciente que el realizado en 1985 obliga a recurrir a este último, en tanto se pretende estimar la representatividad de las firmas informantes en el universo sectorial.

son plenamente compatibles con los criterios que, en su momento, sustentaron la confección del padrón de firmas a encuestar. Al respecto, cabe resaltar que a mediados de los años ochenta, éstas últimas eran propietarias de 930 plantas fabriles (el 0,85% del total), generadoras de 326 mil puestos de trabajo (el 23,6% del total) y de la mitad de la producción industrial del país. Se trata de empresas que controlando menos del 1% de las plantas industriales existentes a mediados de los años ochenta, dan cuenta de la mitad de la producción industrial y de casi la cuarta parte del personal ocupados en el sector¹³⁵. En otras palabras, a pesar de su número muy reducido generan una proporción muy significativa de la producción industrial configurando, en tal sentido, la élite empresaria del sector.

Esas características tan disímiles según sea la variable censal que se considere permiten inferir que el tamaño medio de los establecimientos controlados por las firmas relevadas en la encuesta supera holgadamente al de las restantes plantas fabriles. En efecto, la ocupación media por establecimiento es, en el primer caso, 36 veces superior al de las segundas y, el valor de producción promedio resulta 116 veces más elevado que el correspondiente al resto de la industria. En otras palabras y, en consonancia con los criterios aplicados en la confección del padrón de empresas a encuestar, el relevamiento está focalizado en las más grandes empresas industriales que, en conjunto, concentran una proporción muy significativa de la actividad industrial.

¹³⁵ Si bien, algunas de las empresas relevadas (y de las plantas fabriles involucradas) iniciaron su actividad con posterioridad a la realización del censo o, en un plano más amplio, en los últimos años se han registrado diversas mutaciones estructurales que, muy posiblemente, impliquen cambios en el peso relativo de las distintas ramas, empresas y establecimientos, el censo industrial constituye por su cobertura, el único instrumento que permite reflejar, con precisión, la inserción sectorial de las empresas encuestadas.

CUADRO ANEXO II.1.
 REPRESENTATIVIDAD DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS
 (valores absolutos, millones de \$ argentinos de 1984 y dólares corrientes)

VARIABLES	EMPRESAS ENCUESTADAS	TOTALES	%
A. CENSO ECONOMICO NACIONAL 1985			
A.1. Cantidad de plantas			
Alimentos, bebidas y tabaco	227	26.613	0.85
Textiles, confecciones y cuero	136	11.394	1.19
Madera y muebles	9	3.926	0.22
Papel, imprenta y publicaciones	44	4.890	0.90
Productos químicos	202	6.341	3.19
Minerales no metálicos	46	3.365	1.37
Industrias metálicas básicas	24	536	4.48
Prod.metálicos, maquin. y equipos	239	22.181	1.08
Otras manufacturas	3	152	1.97
TOTAL	930	109.376	0.85
A.2. Personal ocupado			
Alimentos, bebidas y tabaco	77.296	352.815	21.91
Textiles, confecciones y cuero	42.428	204.500	20.75
Madera y muebles	1.462	30.346	4.82
Papel, imprenta y publicaciones	17.588	72.286	24.33
Productos químicos	52.109	143.939	36.20
Minerales no metálicos	19.975	56.933	35.00
Industrias metálicas básicas	30.944	50.334	61.47
Prod.metálicos, maquin. y equipos	83.874	330.873	25.35
Otras manufacturas	284	2.394	11.86
TOTAL	325.960	1.381.805	23.59
A.3. Valor de la producción (millones de \$ argentinos de 1984)			
Alimentos, bebidas y tabaco	450.955	1.014.785	44.44
Textiles, confecciones y cuero	188.943	522.897	36.13
Madera y muebles	6.545	35.366	18.50
Papel, imprenta y publicaciones	86.587	199.236	43.46
Productos químicos	712.726	1.107.798	64.34
Minerales no metálicos	55.627	114.176	48.72
Industrias metálicas básicas	196.500	211.802	92.78
Prod.metálicos, maquin. y equipos	393.186	867.781	45.31
Otras manufacturas	1.034	4.497	22.99
TOTAL	2.092.112	4.201.506	49.79
B. EXPORTACIONES INDUSTRIALES (miles de dólares)			
AÑO 1988	4.523.339	7.064.668	64.0
C. IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL (millones de dólares)			
AÑO 1983	346	786	44.0
AÑO 1984	416	692	60.1
AÑO 1985	290	673	43.1
AÑO 1986	232	663	42.7
AÑO 1987	495	1.044	47.4
AÑO 1988	500	892	56.1
SEXENIO 1983-1988	2.279	4.750	48.0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, del BCRA y de la CEPAL, Oficina en Buenos Aires

En consonancia con la presencia de grandes empresas y con el grado de concentración productiva predominante en cada una de las ramas de actividad, tales proporciones denotan diferencias muy pronunciadas entre las distintas divisiones industriales. Las situaciones polares se manifiestan, cualquiera sea la variable que se considere, en los casos de las industrias metálicas básicas y la división que nuclea la producción de Madera y muebles. En el primer caso, las empresas encuestadas controlaban a mediados de los años ochenta, el 4.5% de los establecimientos censados, el 61.5% de la mano de obra ocupada y más del 90% de la producción. En contraposición, en la industria maderera, donde el predominio de pequeñas empresas se conjuga con un escaso grado de concentración de la producción, las firmas informantes da cuenta de apenas el 0.2% de las plantas censadas, el 4.8% de la ocupación y el 18.5% de la producción de la industria maderera en 1984.

Asimismo, cabe resaltar que esas proporciones difieren sustancialmente en las distintas divisiones y ramas industriales que conforman el sector; los niveles de participación más elevados se registran en aquellas actividades de mayor relevancia económica donde resulta decisiva la presencia de grandes firmas y/o se manifiestan elevados niveles de concentración económica de la producción. En contraposición, la representatividad estructural de las firmas informantes tiende a decrecer en aquellas actividades en que predominan las pequeñas empresas y en las que, a la vez, se registra un escaso grado de concentración de la producción (panaderías, confecciones, aserraderos, etc.).

Por su parte, en lo referido a la participación de las empresas encuestadas en las exportaciones industriales, se reproduce esa consonancia entre los resultados de la estimación de la representatividad involucrada respecto a los criterios aplicados en la confección del padrón a encuestar: las empresas informantes concentran casi las dos terceras partes de las exportaciones manufactureras en 1988, participación que en algunas divisiones industriales llega a superar el 90%.

Como se señaló precedentemente, la inclusión de las principales firmas exportadoras de manufacturas fue uno de los elementos considerados en la elección de las empresas a encuestar. Ello no está disociado, obviamente, del papel cada vez más protagónico que las exportaciones tienden a asumir en la operatoria de las principales firmas industriales. De allí que la proporción de las exportaciones manufactureras que

queda explicada por el conjunto de firmas encuestadas resulta aún superior a la correspondiente a la producción industrial censada a mediados de los años ochenta.

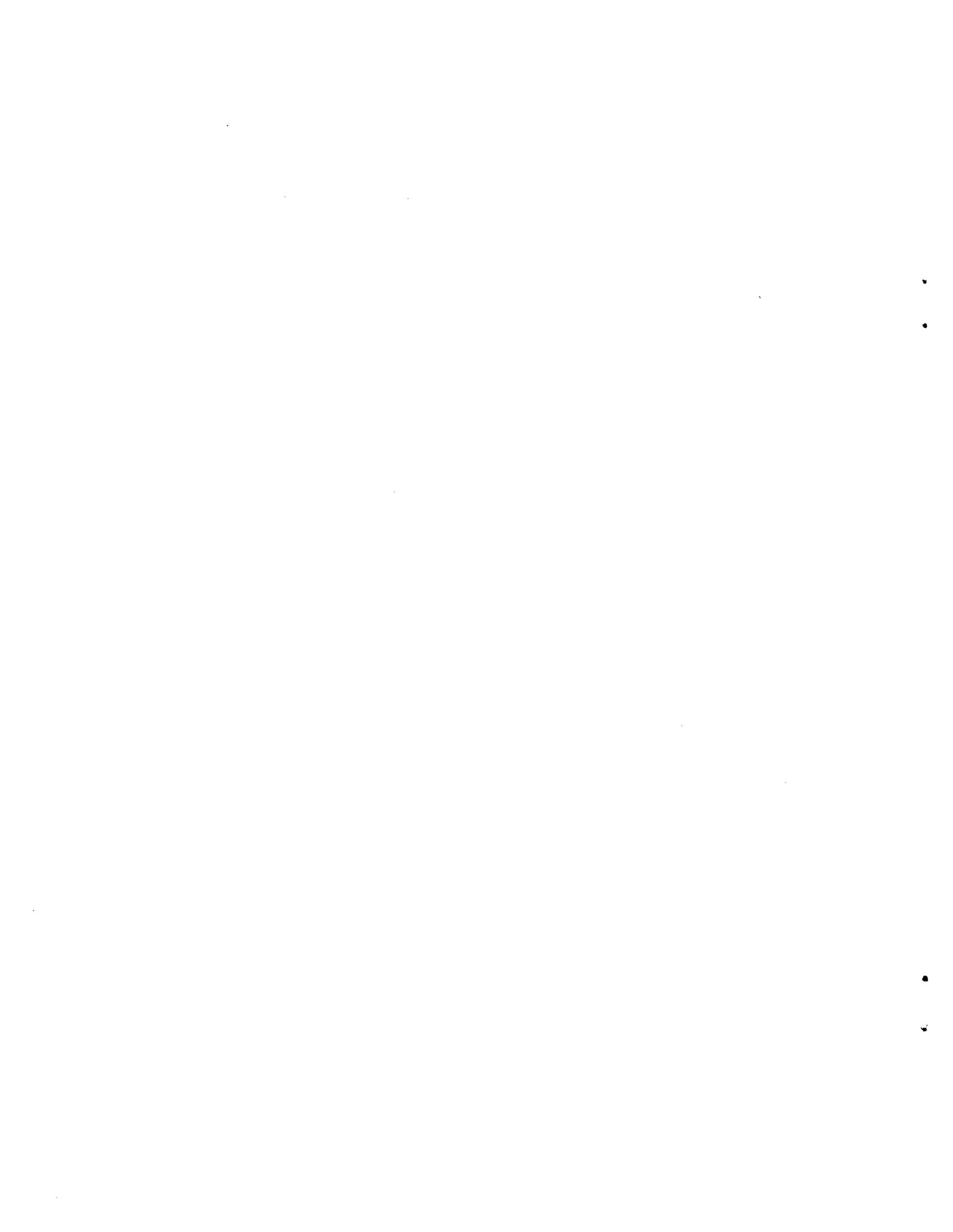
Por último, la restante variable en la que se estimó la "representatividad" de las empresas informantes es la referida a las importaciones de bienes de capital.

A diferencia de los casos anteriores, este indicador está estrechamente asociado al proceso de formación de capital aún cuando, a la vez, presenta el inconveniente de nuclear, como demandantes, al conjunto de las actividades económicas. En otras palabras, se conjuga su significación como indicador de la dinámica de la inversión con la imposibilidad de desagregar las importaciones realizadas por los sectores agropecuario, minería, servicios, etc.

A partir del reconocimiento previo de estas ventajas y desventajas relativas, la lectura del Cuadro Anexo II.1. brinda elementos suficientes como para inferir la elevada significación que asumen las firmas encuestadas en el proceso de formación de capital en el sector industrial. En efecto, al comparar los datos proporcionados por las empresas referidos a sus importaciones de bienes de capital, se comprueba que las primeras representan, en promedio, el 48% del total, con participaciones que oscilan entre un mínimo de 42.7% (1986) y un máximo de 60.1% (1984). Sin duda, de poder desagregarse las importaciones de bienes de capital realizadas por los restantes sectores de actividad, tales proporciones se elevarían hasta niveles no muy lejanos del 100%¹³⁶.

En síntesis, las distintas estimaciones tendientes a determinar la "representatividad" de las firmas encuestadas permiten inferir que se trata de un núcleo muy reducido de grandes empresas que generan una proporción muy significativa de la producción sectorial, de las exportaciones de manufacturas y de las importaciones de bienes de capital (indicador, este último, asociado a la propia evolución de la formación de capital).

¹³⁶ Asimismo, cabe hacer notar que la evolución de las adquisiciones locales de maquinaria y equipos de las empresas informantes guarda una estrecha correspondencia con el comportamiento del PBI de la división Productos metálicos, maquinaria y equipos así como con el de las inversiones en Equipo durable nacional.



Documentos de trabajo de la Oficina en Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), de distribución limitada.

- [1] * Los servicios de consultoría en la Argentina: la oferta local y la experiencia exportadora. [1983].
- [2] * Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia en Argentina entre 1976 y 1981 [1983].
- [3] * Las empresas públicas en la Argentina: su magnitud y origen. [1983].
- 4 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1982. [1983].
- 5 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo III: precios, salarios y empleo. [1983].
- 6 * Exportación argentina de servicios de ingeniería y construcción. [1983].
- 7 * La crisis económica internacional y su repercusión en América Latina. [1983].
- 8 * Argentina y la cooperación interregional Sur-Sur. Un análisis de la cooperación económica con la India e Indonesia. [1983].
- 9 * América Latina y la nueva situación económica mundial. [1983].
- 10 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina. Tomo V: moneda, crédito y finanzas públicas. [1984].
- 11 * Un enfoque alternativo para el análisis del desarrollo regional: estudio de la estrategia de crecimiento agrícola de la región NOA en el decenio 1970-80. [1984].
- 12 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1983. [1984].
- 13 El proceso de industrialización en la Argentina en el período 1976-83. [1984].
- 14 * La evolución del empleo y los salarios en el corto plazo. El caso argentino. 1970-1983. [1985].
- 15 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1984. [1985].
- 16 * Las empresas transnacionales en la Argentina [1985].
- 17 * Principales consecuencias socioeconómicas de la división regional de la actividad agrícola. [1985].
- 18 * Tres ensayos sobre inflación y política de estabilización. [1986].
- 19 * La promoción industrial en la Argentina. 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales. [1986].
- 20 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: sector externo y condiciones económicas internacionales. [1986].
- 21 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1985. [1986].
- 22 * Exportación de manufacturas y desarrollo industrial. Dos estudios sobre el caso argentino. 1973-1984. [1986].
- 23 * La distribución personal del ingreso en el Gran Buenos Aires en el período 1974-1983. [1986].
- 24 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1986. [1987].
- 25 Despoblamiento rural y cambios recientes en los procesos de urbanización regional. [1987].

- 26 * Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1987. [1988].
- 27 * La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial. 1974-1987. [1988].
- 28 * Estadísticas económicas de corto plazo de la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano. [1988].
- 29 * Tendencias y fluctuaciones del sector agropecuario pampeano [1988]
- 30 * Biotecnología e industria farmacéutica. Desarrollo y producción de interferón natural y recombinante en un laboratorio argentino [1988]
- 31 Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1988 [1989]
- 32 * Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceitera y siderúrgica en la Argentina [1989]
- 33 Nuevas formas de inversión de las empresas extranjeras en la industria argentina. [1989]
- 34 Política industrial y desarrollo reciente de la informática en la Argentina. [1990]
- 35 Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década. [1990].
- 36 La desarticulación del pacto fiscal: una interpretación sobre la evolución del sector público argentino en las dos últimas décadas. [1990].
- 37 Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1989. [1990]
- 38 Difusión de tecnologías de punta en Argentina. Algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de IBM. [1991]
- 39 Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1990. [1991]
- 40 La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil. [1991].
- 41 Importación de bienes de capital. La experiencia argentina en la década del ochenta. [1991]
- 42 Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración. [1992]
- 43 Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas. [1992]
- 44 El MERCOSUR en el período de transición. Funcionamiento institucional, participación empresaria e impacto sobre el comercio. [1992]
- 45 Coordinación de políticas macroeconómicas: aspectos conceptuales vinculados con el Mercosur [1992]
- 46 Nota sobre la evolución de la economía argentina en 1991. [1992]
- 47 Balance del comercio internacional de manufacturas de Argentina: las tendencias al incremento del comercio internacional. [1992]

- 48 Exportaciones industriales en una economía en transformación. Las sorpresas del caso argentino. 1974-1990. [1993]
- 49 La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica. [1993]

