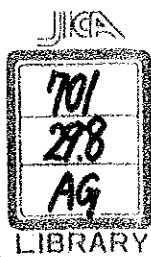


Estudio sobre la promoción de las exportaciones en la República Argentina

ESTUDIO SOBRE
LA PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES
EN LA REPUBLICA ARGENTINA

MARZO 1993

JICA - ARGENTINA



A R
J R
004

2800/

JICA LIBRARY



1120703121



PROLOGO

La Argentina, ubicada en el extremo sur del continente americano, en las antípodas del Japón, con una extensión que supera en unas ocho veces a la del mencionado país, cuenta en un radio de 600km desde el noroeste hacia el sudoeste de su capital, con una de las regiones más fértiles del planeta denominada "Pampa Húmeda". La explotación y el desarrollo de dicha región ha sido el motor del progreso de la Argentina, y en el período comprendido entre fines del siglo pasado hacia la primera mitad del presente siglo, la Argentina llegó a ocupar un lugar importante en el mundo como país agroexportador. Como consecuencia de ello, experimentó una época de gran florecimiento económico, llegando a alcanzar un puesto privilegiado entre los países de mayor ingreso per cápita en el mundo. Así, las calles de Buenos Aires muestran aún un paisaje que recuerdan dichas épocas de esplendor, y que dan razón a su reconocimiento como la "París de Sudamérica".

Pasado medio siglo, la Argentina pasó a ser conocida por su abultada deuda, su alta inflación y su fama de país de alto riesgo para las inversiones, por su gran inestabilidad política y económica, sin poder salir de la clasificación de "país en vías de desarrollo" o "país de ingresos medio-altos", según la clasificación del Banco Mundial.

El "Estudio sobre el Desarrollo Económico de la República Argentina" realizado por JICA entre los años 1985 y 1986, cuyo Informe Final es más conocido como EL INFORME OKITA, tenía entre sus palabras claves el "Incremento de las Exportaciones". Sin embargo, posteriormente, la Argentina experimentó una época de gran confusión económica, enfrentando en dos oportunidades a una hiperinflación entre los años 1989 y 1990.

En la actualidad, las políticas de estabilización y ajuste estructural implementadas por el actual gobierno, a partir del mes de abril de 1991 con la puesta en marcha del Plan de Convertibilidad, están mostrando sus resultados y están creando las condiciones apropiadas para el diseño, planificación e implementación de las distintas medidas orientadas hacia el desarrollo.

Bajo estas circunstancias, la Oficina de JICA en la Argentina, ha efectuado durante el año fiscal 1992 un Estudio de Formulación de proyectos sobre "La Promoción de Exportaciones" con vistas a la identificación y formulación de proyectos de cooperación técnica, continuando con lo realizado durante el año 1991 sobre "El Desarrollo Agrícola".

Nos sentiremos muy halagados si este informe pudiera ser de utilidad, no sólo a los distintos Departamentos de JICA, su personal y los expertos en áreas afines, sino también a las diversas personas que estén ligadas a las tareas de cooperación.

Marzo de 1993.

SHIGEO UMETANI
Representante Residente
Oficina de JICA en Argentina

INDICE

CAPITULO 1: La Economía Argentina.	8
1.1 Panorama macroeconómico reciente.	8
1.2 Algunos indicadores macroeconómicos.	10
1.3 La política Económica actual.	12
1.4 La política Comercial.	13
CAPITULO 2: El Comercio Exterior Argentino.	16
2.1 Tendencias generales de la economía y el comercio exterior Argentino durante el presente siglo.	16
2.2 Principales tendencias del comercio Argentino a partir de la década del 80.	20
2.3 Evolución, composición, origen y destino de las corrientes comerciales.	25
2.3.1 Las exportaciones	25
2.3.2 Las importaciones	30
2.4 Los flujos comerciales con el Mercosur, Chile y México.	34
2.5 Principales firmas exportadoras: Mercosur y Resto del Mundo. Análisis de sus principales rasgos estructurales.	38
2.5.1 Importancia del Mercosur y de otros países seleccionados como destino de las exportaciones de la cúpula empresaria.	41
2.6 Participación e inserción Argentina en el comercio mundial.	43
2.7 Perfil exportador y patrón de especialización en los inicios de la década del noventa.	47
CAPITULO 3: Regímenes de Comercio Exterior y Promoción de Exportaciones.	50
3.1 Evolución de la política cambiaria durante los años ochenta.	50
3.1.1 Introducción.	50
3.1.2 Evolución del tipo de cambio real.	50
3.1.3 Evolución del tipo de cambio efectivo real.	51
3.2 Características de la política arancelaria durante la década del ochenta.	53

3.3	Características del sistema de promoción de exportaciones durante la década del ochenta.	55
3.4	Las políticas cambiarias y comerciales en los inicios de los años noventa.	58
3.4.1	Introducción.	58
3.4.2	La política cambiaria.	59
3.4.3	La política arancelaria.	60
3.4.4	La promoción de exportaciones.	61
3.4.5	Los regímenes provinciales de exportación.	63
3.5	La desregulación del comercio exterior. Principales efectos.	65
3.6	Organismos intervinientes y marco regulatorio.	67
3.7	La integración regional, el Mercosur y la posición Argentina en el GATT.	69
3.7.1	Algunos antecedentes.	69
3.7.2	El Mercado Común del Cono Sur. (MERCOSUR).	70
3.7.3	El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). La Argentina y la Ronda Uruguay.	72
CAPITULO 4: Infraestructura para el Comercio Exterior.		74
4.1	Organización e infraestructura del nuevo modelo portuario.	74
4.1.1	Reseña del proceso de desregulación portuario.	74
4.1.2	Organización de la reforma portuaria.	75
4.1.3	El modelo nacional portuario.	76
4.1.4	La reglamentación de la Ley de Puertos y el Decreto 817/92.	77
4.1.5	Infraestructura y utilaje portuario.	78
	4.1.5.1 Puerto Buenos Aires	78
	4.1.5.2 Puerto Rosario	79
	4.1.5.3 Puertos de Bahía Blanca	80
4.1.6	Zonas francas portuarias en el proceso de desarrollo industrial y mercantil.	81
4.2	Sistemas de carga y almacenamiento.	83
4.2.1	Terminales de granos, aceites y subproductos.	81
4.2.2	Movimientos de contenedores en Puerto de Buenos Aires.	84
4.3	Transporte regional de carga.	84
4.3.1	Medios de transporte y comercio exterior.	82
4.3.2	Transporte fluvial marítimo.	85
4.3.3	Transporte terrestre.	85

4.4	Proyecto Hidrovía Paraguay-Paraná.	88
4.4.1	Introducción.	86
4.4.2	El Proyecto de Hidrovía.	88
4.5	Transporte con Chile.	89
4.5.1	Antecedentes de la integración Argentina-Chilena.	87
4.5.2	Pasos terrestres entre Argentina y Chile.	90
4.5.3	La Zona Franca de Iquique en el comercio regional.	
4.5.4	EMPORCHI (Empresa Portuaria de Chile).	90
4.6	Estructura de costos portuarios.	92
 CAPITULO 5: Formación de Recursos Humanos para la Promoción de Exportaciones.		 94
5.1	Introducción.	92
5.2	Situación actual de la formación de recursos humanos para la promoción de la exportaciones.	95
5.2.1	Oferta de Capacitación.	93
5.2.2	La Capacitación en las Empresas Privadas.	97
5.2.3	Formación de Agentes Públicos.	98
5.2.4	Las Cámaras Empresariales y Gremios de Profesionales.	99
5.3	Conclusiones.	103
 CAPITULO 6: Factores que Inhiben el Incremento de las Exportaciones.		 105
6.1	Introducción.	103
6.2	Resumen de Factores Exógenos a las Firmas.	106
6.3	Factores Internos a las Firmas.	109
6.4	Posibles Estrategias de Competitividad del Gobierno Argentino.	111

CAPITULO 7: Cooperación Internacional para la Promoción de las Exportaciones.	113
7.1 Introducción.	111
7.2 Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).	114
7.3 Comunidad Económica Europea (CEE).	118
7.4 Proyectos financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).	119
7.5 Proyectos de la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).	119
7.6 Proyectos del Banco Mundial.	121
7.7 Proyectos ejecutados por UNICEF y OEA.	122
7.8 Proyectos relacionados con el Mercosur.	122
7.9 Acuerdo de Complementación Económica Nro. 16 entre la República Argentina y la República de Chile.	126
7.10 Los Tratados de Cooperación con Italia y España.	126
CAPITULO 8: Perspectivas de Cooperación por parte del Japón.	128
8.1 Infraestructura "residual" del Estado.	129
8.2 Otras áreas de cooperación por parte del Japón.	129
ANEXOS:	(sin numerar, a partir de la página 130)
I Estadísticas Complementarias.	
II Detalle de la Evolución de la Política Cambiaria.	
III Promoción de Exportaciones en Chile y Paraguay.	
IV Exportaciones Siderúrgicas y Patentes Farmacéuticas.	
V Síntesis de los regímenes de Promoción Industrial.	
VI Descripción de los principales Puertos Argentinos.	

CUADROS Y GRAFICOS

(sin numerar, intercalados en el texto en el lugar de la primera cita)

CAPITULO 1:

- Gráfico 1: Evolución del Saldo Comercial.
- Gráfico 2: Tasa anual de crecimiento del Producto Bruto Interno.
- Gráfico 3: Inversión Bruta como proporción del P.B.I.
- Gráfico 4: Evolución de la Inflación.

CAPITULO 2:

- Cuadro 1: Evolución del PBI, Inversión y Comercio Exterior.
- Cuadro 2: Composición sectorial y países de destino de las Exportaciones.
- Cuadro 3: Composición sectorial y países de destino de las Importaciones.
- Cuadro 4: Evolución de las Exportaciones e Importaciones.
- Cuadro 5: Evolución y composición de las Exportaciones.
- Cuadro 6: Principales actividades Exportadoras.
- Cuadro 7: Evolución y destino de las Exportaciones.
- Cuadro 8: Evolución y composición de las Importaciones.
- Cuadro 9: Principales ramas de origen de las Importaciones.
- Cuadro 10: Evolución y origen de las Importaciones.
- Cuadro 11: Exportaciones e Importaciones, países de América Latina.
- Cuadro 12: Tasa de crecimiento de las Exportaciones a América Latina.
- Cuadro 13: Composición de las Importaciones desde América Latina.
- Cuadro 14: Composición de las Exportaciones de los 50 mayores exportadores.
- Cuadro 15: Principales actividades, productos y empresas exportadoras.
- Cuadro 16: Principales productos exportados y empresas, según el destino.
- Cuadro 17: Destino de las exportaciones de las principales exportadoras.
- Cuadro 18: Participación de la República Argentina en el Comercio Mundial.
- Cuadro 19: Evolución del valor unitario de las Exportaciones, según tipo de país.

CAPITULO 3:

- Gráfico 5: Evolución de la Tasa de Cambio Real.
- Gráfico 6: Términos del Intercambio Comercial.
- Gráfico 7: Evolución de la Estructura Arancelaria.

CAPITULO 4:

- Gráfico 8: Evolución de la Marina Mercante Argentina.
- Cuadro 20: Flujo del Comercio Exterior en los principales Puertos durante 1991.
- Cuadro 21: Capacidad de Embarque y Almacenaje de granos y aceites.
- Cuadro 22: Pasos habilitados entre Argentina y Chile.
- Cuadro 23: Flujos de Exportación e Importación en Aduanas limítrofes con Chile.

ANEXO I:

- Diagrama 1: Iniciativas empresariales dentro del Mercosur, según tipo.
- Listado 1: Iniciativas empresariales dentro del Mercosur, según empresa.
- Gráfico AE1: Tipo de Cambio Efectivo Real.
- Gráfico AE2: Gravámenes Netos al Comercio Exterior.
- Cuadro AE1: Composición de las Exportaciones hacia América Latina, 1980.
- Cuadro AE2: Composición de las Exportaciones hacia América Latina, 1991.
- Cuadro AE3: Tasa de crecimiento de las exportaciones a América Latina.
- Cuadro AE4: Composición de las Importaciones desde América Latina.
- Cuadro AE5: Tasa de crecimiento de las importaciones desde América Latina.
- Cuadro AE6: Principales actividades exportadoras en 1980 y 1991.

ANEXO V:

- Cuadro 1: Regímenes de Promoción Sectorial, descripción.
- Cuadro 2: Regímenes de Promoción, incentivos a la formación de capital.
- Cuadro 3: Regímenes de Promoción, incentivos a la operación de las firmas.

ANEXO VI:

Mapas descriptivos de los principales Puertos Argentinos.

CAPITULO 1: LA ECONOMIA ARGENTINA

1.1. Panorama macroeconómico reciente.

Los años ochenta constituyeron una década de profundos cambios para la economía argentina y ya desde sus comienzos estuvo marcada por perturbaciones macroeconómicas de gran magnitud. En 1982 se desata la crisis de la deuda externa latinoamericana y, en la Argentina, se suceden a partir de ese momento políticas macroeconómicas que intentan sucesivos ajustes y estabilizaciones -tanto ortodoxos como heterodoxos-. Finalmente, a estas políticas le sigue, ya iniciada la década del noventa, una profunda reforma de carácter estructural. Es posible diferenciar, en el lapso bajo análisis, varias etapas:

A partir del golpe militar de 1976 se encara una liberalización del régimen cambiario y de flujos internacionales de capital, simultáneamente con una acelerada apertura comercial. Este objetivo de apertura de los mercados se combina a su vez con una política de contención de la inflación interna mediante un mecanismo programado de devaluaciones. Dado que los precios de los bienes no comercializables internacionalmente no convergieron con la tasa internacional de inflación, se generó así un fuerte desequilibrio en la balanza de pagos y una profunda crisis del sistema financiero y productivo del país.

Desde 1981 las políticas se orientaron a corregir el fuerte desequilibrio externo y el sobreendeudamiento privado originados por la 'apertura' de la etapa previa. Sin embargo, los mecanismos implementados exacerban tanto el déficit fiscal como el cuasi-fiscal que resultaba de los mecanismos utilizados para la regulación monetaria.

Posteriormente, durante el período que se extiende desde principios de 1981 hasta mediados de 1985 -incluyendo la primera etapa del gobierno constitucional radical, previa al Plan Austral-, el énfasis de las políticas se concentró en la corrección de la estructura de precios relativos y en manejos financieros destinados a la licuación de pasivos empresarios; mientras que el desequilibrio externo se intentó corregir mediante alteraciones sucesivas del tipo de cambio nominal para modificar la relación entre los precios de los bienes transables y no transables a favor de los primeros. Particularmente, en 1981 y 1982 se efectuaron fuertes devaluaciones, apareadas con regímenes especiales de seguros de cambio que evitaron selectivamente importantes quebrantos en determinadas actividades y empresas.

Estos ajustes permitieron que el saldo de la balanza comercial pasara de un déficit de 2.500 millones de dólares en 1980, a un superávit de 3.300 millones en 1983. Por otra parte, el peso de los intereses de la deuda externa se tradujo en un déficit considerable en

la cuenta corriente. Pese a la mejora de las cuentas externas, debe destacarse la contracción en las corrientes de inversión extranjera tanto directa como de corto plazo como consecuencia de la guerra de Las Malvinas y de la crisis mexicana.

Al momento de asumir el gobierno constitucional en 1983, la situación económica mostraba un fuerte desequilibrio externo y fiscal, altos y persistentes niveles de inflación y gran fragilidad financiera interna. La nueva Administración, luego de una política de ingresos de corte 'populista', adopta un programa ortodoxo que incluyó un 'shock' devaluatorio y la recuperación del nivel de tarifas públicas. Esto motivó una nueva aceleración de la inflación y resultó ineficaz frente a los desequilibrios que mostraba la economía.

No hubo en el período ninguna acción sistemática orientada a corregir los profundos desequilibrios e ineficiencias que caracterizaban al Sector Público. Durante el lapso que abarca desde mediados de 1985 hasta el cambio de gobierno en 1989, se sucedieron dos programas económicos: el Plan Austral y el Plan Primavera. Ambos intentaron reducir el ritmo de crecimiento de los precios y modificar su estructura relativa, sostener una posición de balance de pagos viable y corregir los desequilibrios fiscales.

El **Plan Austral** puede definirse como una 'terapia de shock'. A mediados de junio de 1985, el gobierno anuncia el programa de estabilización enfatizando la necesidad de una estabilización rápida ante la aceleración de la inflación y el clima de incertidumbre imperante. El Plan incluyó medidas dirigidas a fijar una estructura de precios relativos consistente, congelando a su vez los niveles absolutos e influyendo sobre los costos, la demanda y la formación de expectativas. Se obtuvo inicialmente una brusca desaceleración de la inflación sin efectos regresivos sobre la distribución del ingreso. A su vez, el programa contemplaba una significativa reducción del déficit del sector público.

El **Plan Primavera** anunciado en agosto de 1988 planteó una modificación del régimen cambiario y un acuerdo entre el gobierno y las principales empresas formadoras de precios en torno a los siguientes parámetros: valor del tipo de cambio y tarifas, precios industriales y política de salarios. Simultáneamente, se instala de manera aún incipiente el debate sobre las reformas estructurales de fondo (incluyendo la administración central), la baja del nivel general de los aranceles, y las privatizaciones de servicios públicos. Sin embargo, hacia fines de 1988 la situación seguía mostrando signos de fragilidad en el plano económico, juntamente con incertidumbres de carácter político. A principios de 1989 la presión sobre el mercado de cambios, la crisis en la balanza de pagos, y el aumento del déficit fiscal terminan en un crecimiento exponencial de la inflación, y el gobierno pierde la capacidad de gestión macroeconómica, desembocando en el primer brote hiperinflacionario de la historia argentina.

En julio de 1989, el nuevo gobierno constitucional accede prematuramente al poder

y lanza un programa económico con dos características distintivas: la participación de un grupo empresario en su diseño y ejecución (**Plan Bunge y Born**) y el énfasis puesto en la necesidad de reformas estructurales en el funcionamiento del sector público. Se dictan en consecuencia la Ley de Emergencia Económica suspendiendo los subsidios de promoción industrial y la Ley de Reforma del Estado, que define mecanismos para la reforma integral de la Administración Pública y la privatización de empresas públicas de producción y servicios.

En síntesis, desde mediados de 1989 a inicios de 1991, momento en que se lanza el **Plan de Convertibilidad** como eje de la política económica actual, el gobierno articuló políticas antiinflacionarias de corto plazo y reformas estructurales en profundidad, procurando la reinsertión internacional del país.

Los cambios en el ordenamiento macroeconómico del país recién descrito representaron importantes modificaciones en los mercados de bienes y servicios y en el grado de concentración de éstos, punto que será analizado brevemente en el Capítulo 6.

1.2 Algunos indicadores económicos.

La adaptación de la economía argentina a la crisis que se desató a principios de los años ochenta dió lugar a grandes fluctuaciones en el nivel de actividad, siempre en el marco de un prolongado estancamiento.

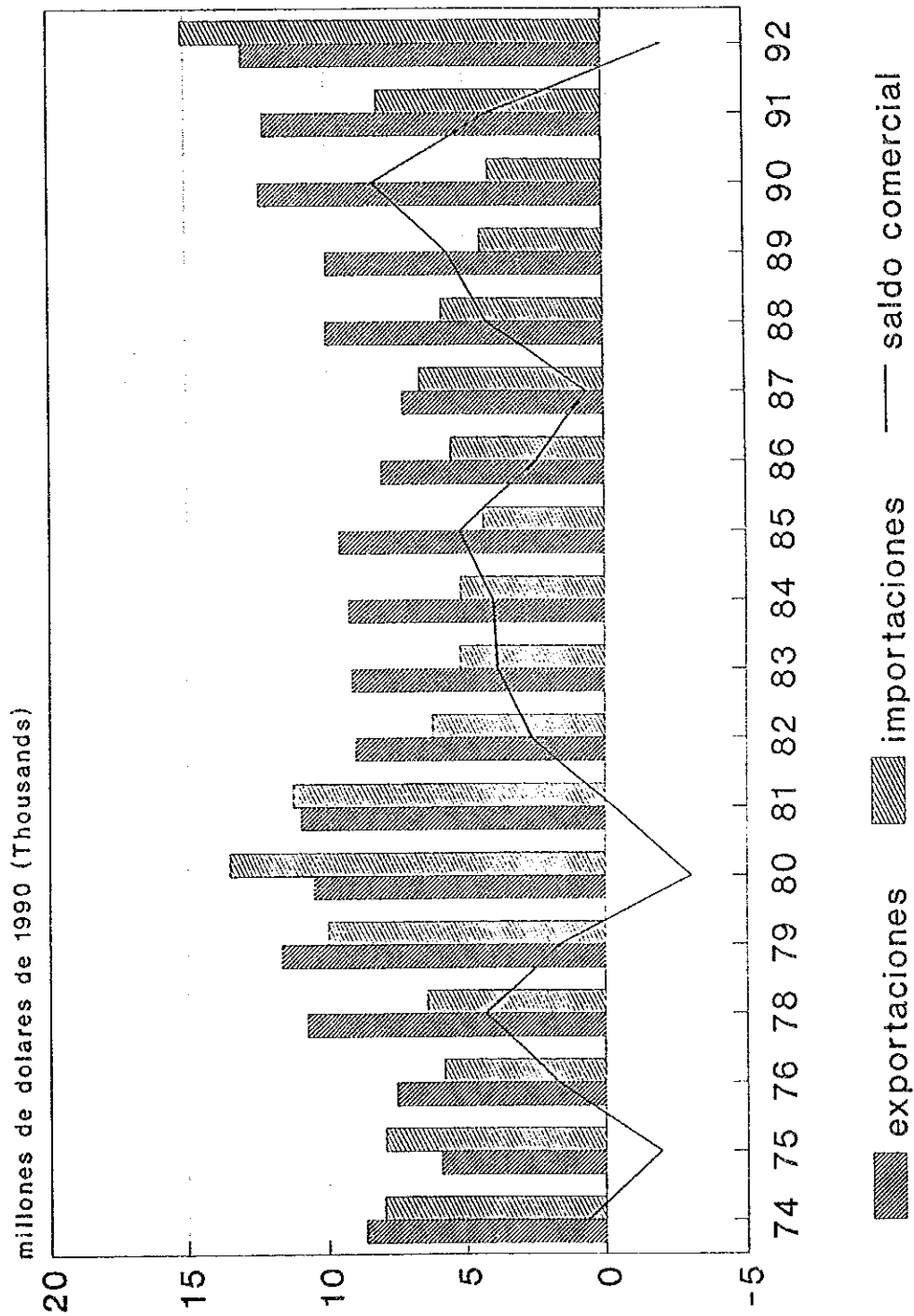
La expresión más clara de estas crisis recurrentes ha sido el abultado déficit fiscal; por ejemplo, mientras que a principios de la década del 60 los fondos originados por el sistema de seguridad social, los impuestos al comercio exterior, los impuestos directos sobre el patrimonio y las ganancias ¹/, y el 'impuesto inflacionario' representaban quince puntos del Producto Bruto Interno, a fines de los años 80 alcanzaban apenas el 1%.

Durante los últimos quince años se verifican fuertes distorsiones en los precios relativos y en el sistema de incentivos de la economía, de manera tal que se impulsan asignaciones de recursos sumamente ineficientes. Estos problemas macroeconómicos, que también pueden computarse como parte del 'costo argentino', impactan negativamente en los indicadores agregados de la economía. Estas tendencias pueden observarse claramente en los Gráficos que cierran este Capítulo:

- * La evolución del Saldo Comercial de la Balanza de Pagos (Gráfico 1) muestra las oscilaciones verificadas a lo largo del tiempo debido al funcionamiento de los dos

¹ En un contexto de alta inflación decae la preferencia de liquidez de los consumidores, y los ahorros tienden a dolarizarse o salir del país, deteriorando así la base impositiva.

GRAFICO 1: EVOLUCION DEL SALDO COMERCIAL



NOTA: las cifras para 1992 son estimativas.

sectores fundamentales de la economía argentina: el industrial, cuya expansión requiere la importación de bienes intermedios y de capital; y el agroexportador, cuyos excedentes generan las divisas necesarias. Debido al deterioro de los términos de intercambio, las exportaciones deben ser complementadas con productos de origen industrial para cerrar la brecha creciente y el modelo se torna sensible a los precios relativos de ambos sectores.

Sin embargo, para lograr un significativo incremento en las exportaciones de origen industrial la producción nacional debe tornarse competitiva en términos internacionales. Para lograr este objetivo, se han intentado aperturas de la economía (1977-1981, y 1991 en adelante) que permitieron el ingreso masivo de bienes de consumo pero no representaron mejoras significativas en el nivel de competitividad global de la economía. Así, el desequilibrio resultante en el balance de pagos debe ser financiado por el ingreso de capitales transitorios hasta que la corriente de exportaciones permita llegar a compensar los incrementos de las importaciones. Durante 1993 la economía atravesará nuevamente por esta etapa crítica de desequilibrio de balanza de pagos.

- * El Gráfico 2 permite observar los avances y retrocesos de la Tasa de Crecimiento del Producto Bruto Interno, que mantienen una estrecha vinculación con la evolución del indicador analizado previamente.
- * Cabe destacar que desde los años sesenta hasta mediados de la década del setenta la economía argentina registró un ritmo de crecimiento global promedio superior al 4,5%; dicha expansión estuvo apoyada casi exclusivamente en el ahorro interno gracias a una tasa de inversión que se mantuvo cercana a los 20 puntos porcentuales del producto (ver Gráfico 3). Debido a la crisis de financiación del Estado ya mencionada, y a la 'internacionalización del ahorro local' que generó el ensayo monetarista de 1977-1981, el ahorro interno cayó por debajo de los niveles mínimos de reposición del stock de capital (menos del 8%). La reversión de esta tendencia perversa es una condición central de éxito del presente Plan de Convertibilidad.
- * Finalmente, la Evolución del Índice de Precios al Consumidor (Gráfico 4) muestra las frecuentes y caóticas variaciones en el nivel y velocidad del fenómeno inflacionario que caracterizara a la Argentina de las últimas décadas. La importancia de esto no puede exagerarse, ya que en los picos hiperinflacionarios tienden a erosionarse los fundamentos mismos del Estado: la capacidad de establecer contratos ciertos en la sociedad, y el mínimo en un orden requerido para la producción y consumo privados.

GRAFICO 2: PRODUCTO BRUTO INTERNO
TASA ANUAL DE CRECIMIENTO

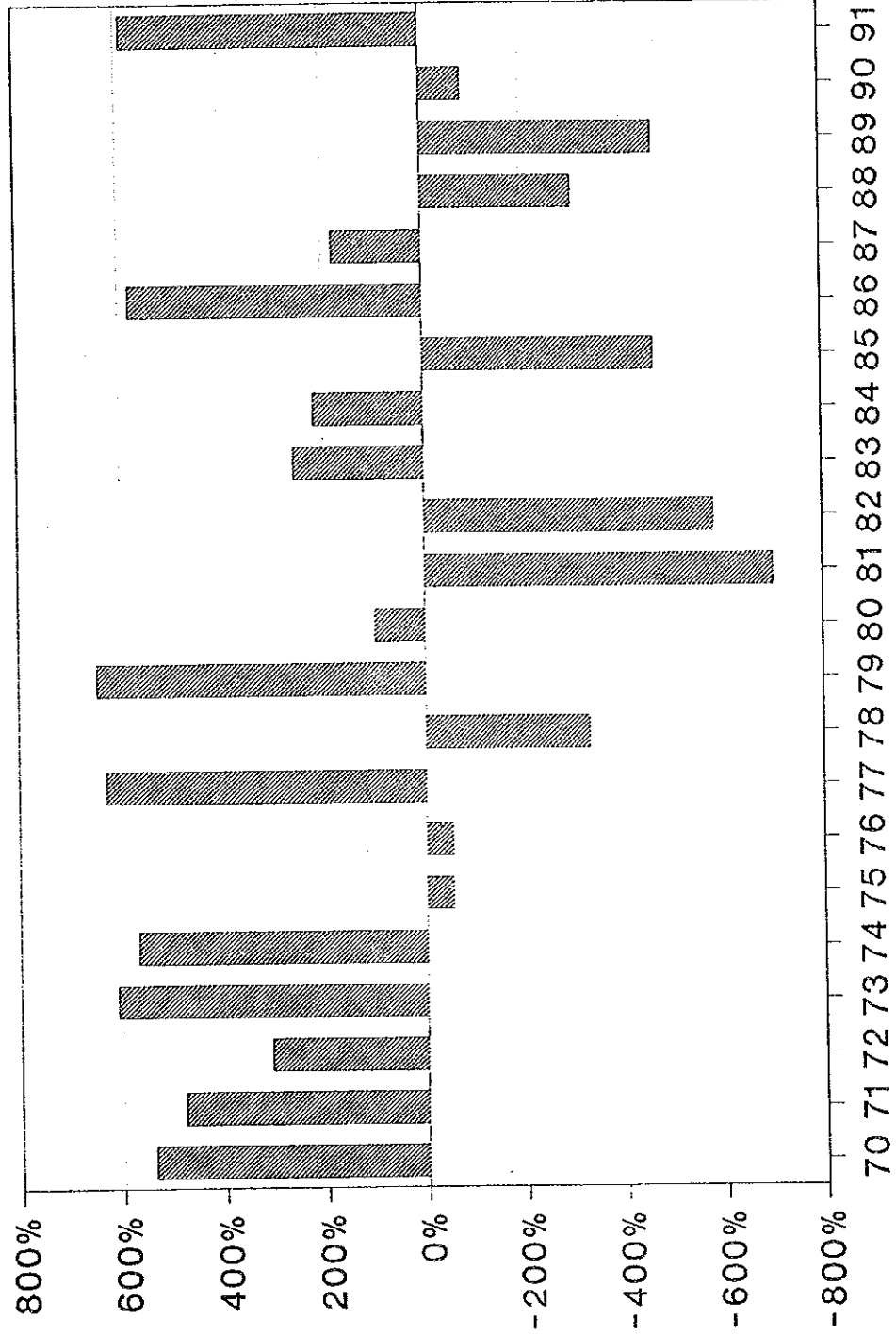
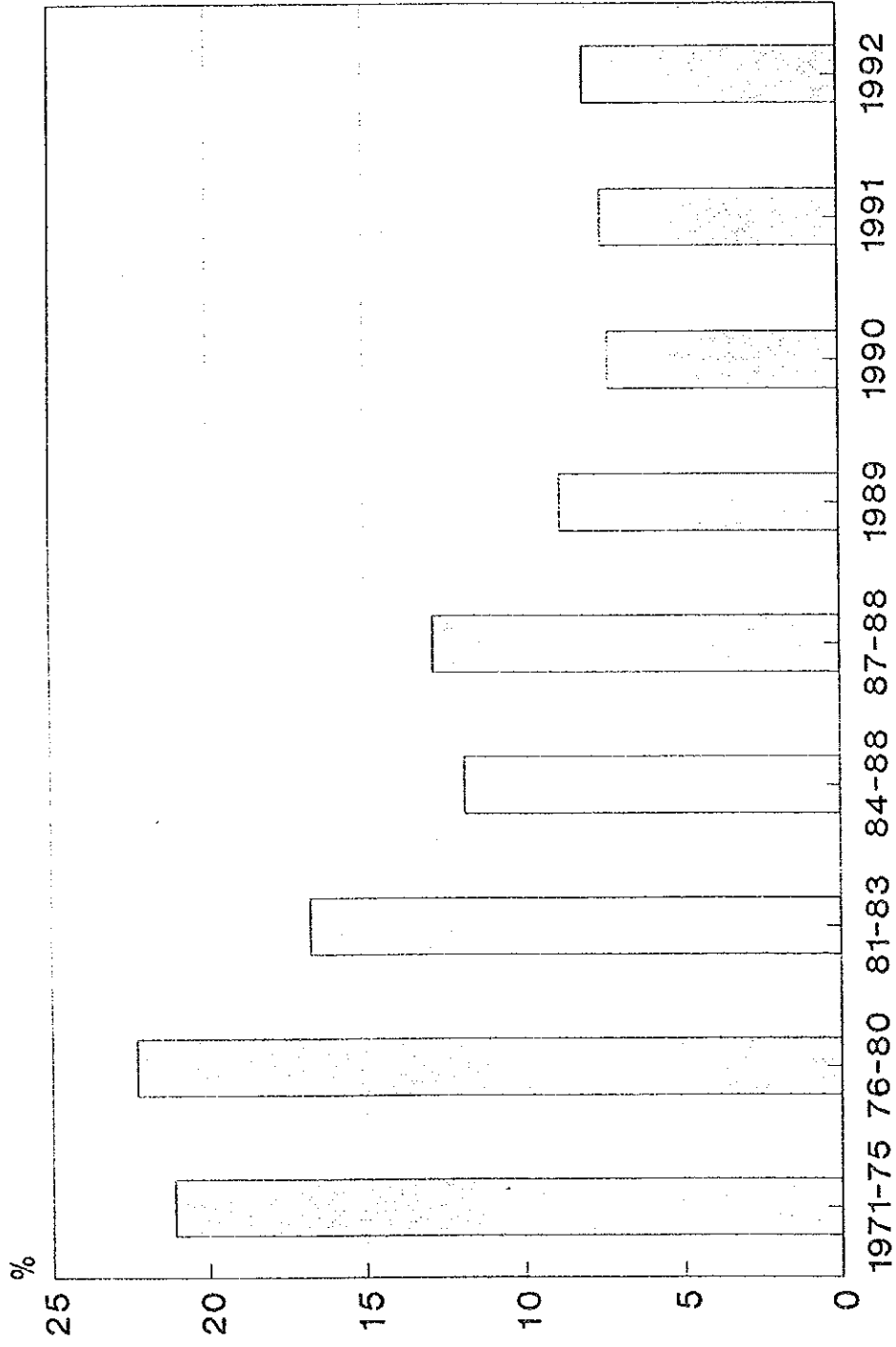
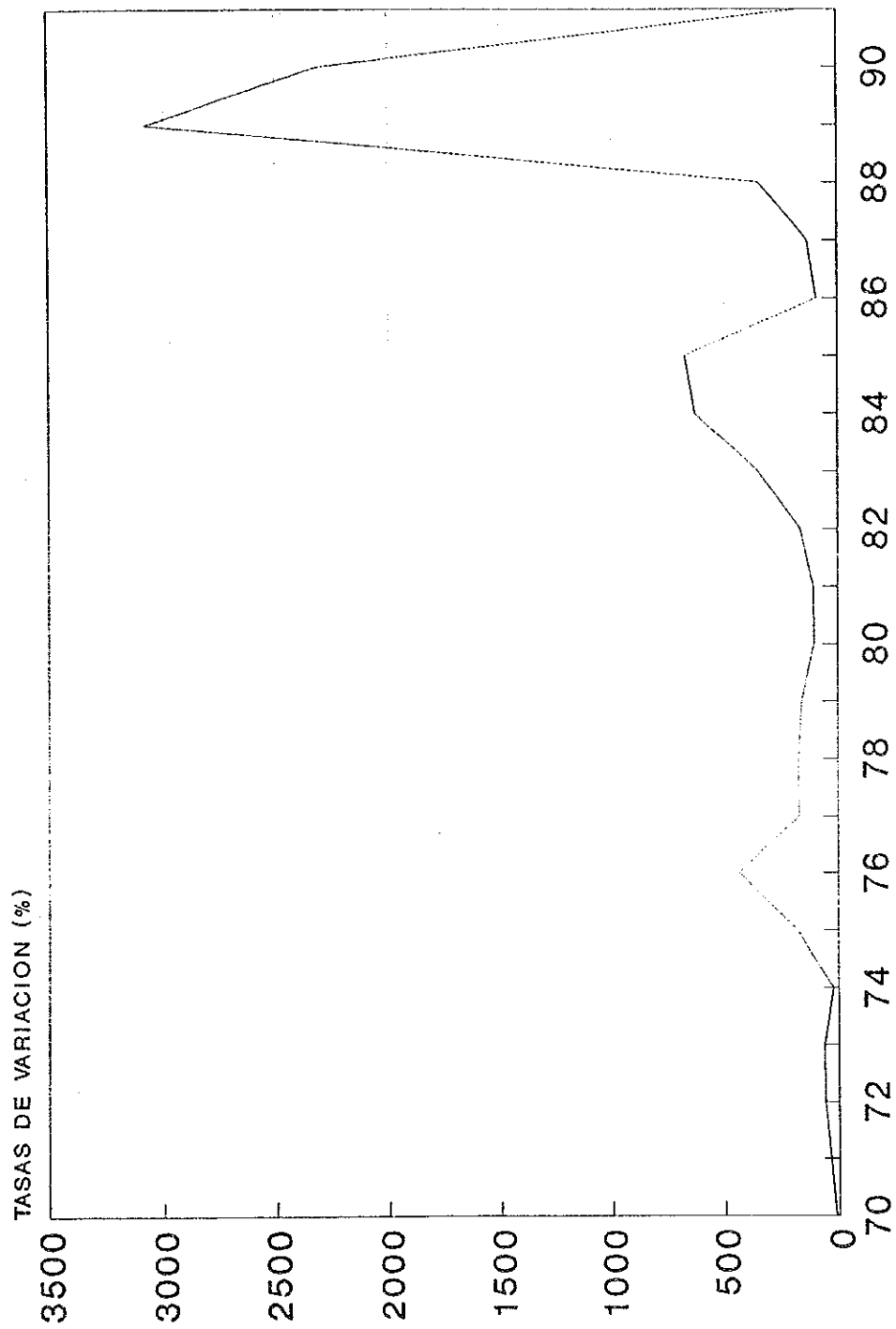


GRAFICO 3: INVERSION BRUTA
COMO PROPORCION DEL P.B.I.



NOTA: 1991 y 1992 estimados.

GRAFICO 4: EVOLUCION DE LA INFLACION
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR: 1970-91



1.3 La Política económica actual.

La Ley de Convertibilidad sancionada en marzo de 1991 constituye el eje de la actual política económica argentina. Esta se basa en un tipo de cambio nominal fijado por ley nacional que obliga al Banco Central a mantener una cobertura en activos externos por el total de la base monetaria. Otro elemento clave del programa es la política de reformas estructurales enmarcada en las leyes 23.696 y 26.697 (Leyes de Reforma del Estado y de Emergencia Económica respectivamente).

En síntesis, entre 1989 y fines de 1992 se han verificado las siguientes transformaciones estructurales:

- * Se emprendió la reforma administrativa del Estado, que apoyada en líneas de crédito del Banco Mundial, pretende el rediseño de la capacidad de contralor de un aparato central de menor tamaño y con personal profesionalizado.
- * El proceso de privatización de empresas de producción y servicios públicos en manos del Estado, que deberá finalizar durante 1993. Se trata de una pieza central de la estrategia del gobierno, orientada a reformular el rol del Estado en la economía. Ha significado ingresos de aproximadamente 5.000 millones de dólares en efectivo y 8.900 en títulos de deuda externa durante los primeros dos años, permitiendo también transferir al sector privado más de cien mil agentes.
- * Se está verificando la descentralización y transferencia de servicios a las provincias y municipalidades, específicamente en cuanto a los servicios de educación y salud.
- * Se encaró la desregulación global de la economía, procurando reducir costos y trabas a la actividad productiva.
- * Se ha logrado una renegociación global del endeudamiento externo, ingresando al Plan Brady a fines de 1992, y en condiciones comparables a la de otros países deudores.
- * La reforma del sistema financiero, donde se ha estimulado el mercado de capitales a través de la Comisión Nacional de Valores, y se ha aprobado una nueva carta orgánica del Banco Central. Esta redefinición otorga un mayor grado de autonomía a la entidad monetaria, un poco al estilo del la 'Federal Reserve' estadounidense. Define como función fundamental del Banco Central de la preservar el valor de la moneda, limita las reservas que pueden mantenerse en títulos públicos, e impone prohibiciones sobre operaciones que no estén relacionadas estrictamente con los

objetivos centrales ²/.

Sin embargo, el gobierno no ha logrado aún inducir un ajuste en los niveles de eficiencia del sector bancario privado, por lo cual las tasas para préstamos permanecen altas.

- * La reforma del régimen de seguridad social y la flexibilización de la legislación laboral, que se encuentran aún sujetas a negociación con los representantes sindicales y las cámaras empresariales.
- * La reforma arancelaria impulsada representó fuertes reducciones en los niveles de protección nominal a la producción interna. Esta circunstancia, junto con la fijación del tipo de cambio en un nivel relativamente bajo, ha promovido una apertura importadora de la economía.

1.4 La política comercial.

La economía argentina se caracterizó, hasta mediados de los '70, por un marco de fuerte protección, característico de una estrategia de sustitución de importaciones. A partir de 1976, luego del golpe militar, se inicia una política de apertura utilizada como elemento central del ajuste externo y de las estrategias de estabilización, focalizada en el control de la inflación. Es así que en esta fase de apertura se redujeron las tasas arancelarias y se eliminaron paulatinamente restricciones cuantitativas. En un período que abarca los años 1976-1981 se implementó una mayor apertura relativa en los bienes finales -de capital y consumo- y de manera opuesta, permanecieron protegidos los sectores de bienes intermedios (en particular las industrias siderúrgicas y del aluminio).

En 1982 se inicia una nueva etapa, que se extendería hasta el año 1988. Como consecuencia de diversos factores, entre ellos la crisis de la deuda, la eclosión de la política cambiaria y el déficit de la balanza comercial argentina en 1981, determinan el comienzo de un período de restricción externa. Desde el punto de vista de la política comercial, ello determinó el reestablecimiento de aranceles altos y restricciones a la importación, de retenciones a las exportaciones tradicionales e incentivos fiscales a las manufactureras -como se verá en detalle en el Capítulo 5- y de un tipo de cambio relativamente subvaluado con control del mercado de divisas. A su vez, se incrementaron los aranceles, estableciendo una banda entre 0 y 38%, donde algunos sectores estaban expresamente beneficiados por

² En especial, referidas a préstamos a personas, la compraventa de inmuebles y otorgar garantías que cubran obligaciones de las entidades del sistema financiero. Durante la del 80 el BCRA había terminado subsidiando implícitamente maniobras dolosas en muchos bancos privados, absorbiendo quebrantos por razones políticas.

aranceles superiores al máximo general. Es el caso de los automóviles, motores para automóviles y tractores. Asimismo, existían excepciones de distinto tipo, como en el caso de las vinculadas los regímenes promocionales regionales y sectoriales (bienes de capital). Todo ello definió un contexto de falta de transparencia y nitidez en el sistema en general.

En el marco de las reformas estructurales apoyadas por el Banco Mundial a partir de 1986, se comienza a revisar detenidamente la política comercial. El objetivo de esta reforma que se pretendía llevar a cabo era debilitar el alcance de las restricciones no tarifarias más significativas. A fines de 1988, en el marco de las reformas estructurales negociadas con los organismos financieros internacionales, el gobierno adoptó fuertes medidas que significaron un menor nivel de protección para la industria intermedia y de bienes de capital.

Con el cambio de gobierno en 1989, la apertura comercial se profundiza marcadamente, con la introducción de modificaciones al régimen de comercio y la suspensión parcial de regímenes de promoción sectoriales. Paralelamente, se modificaron los niveles y la estructura de los aranceles nominales (entre octubre de 1989 y abril de 1991 los aranceles máximos y mínimos fueron modificados once veces). El promedio nominal bajó de 26% en octubre de 1989 a 18% a fines de 1990. La reforma anunciada en abril de 1991 restableció aranceles diferenciados en tres niveles : 0, 11 y 22%, cayendo incluso por debajo de las pautas establecidas en el marco del Mercosur. En noviembre de 1991, los bienes que estaban libres de arancel pasan a tributar 5%, por razones fiscales y de compensación del atraso cambiario.

La integración de Argentina en el Mercosur constituye otro fenómeno significativo que se suma a esta reforma comercial. En el marco de este, se estableció una gradual reducción de aranceles para el comercio subregional hasta llegar a su eliminación completa a fines de 1994. Se fijaron pautas mínimas para el otorgamiento de preferencias, que se aumenta cada seis meses. En enero de 1991 se aplicó el primer tramo que establece un margen de preferencia mínimo de 40%. De allí en más este va aumentando hasta llegar a ser el 100% en diciembre de 1994, para todas las posiciones del nomenclador.

A fines de octubre de 1992, el Ministro de Economía anuncia que a partir del primero de noviembre comienzan a regir un conjunto de medidas destinadas a estimular la inversión y las colocación de productos argentinos en el exterior, que permitirían revertir el déficit en la balanza comercial en 1993.

Entre las medidas pueden sintetizarse aquellas de política comercial:

- * Se dispone una nueva estructura arancelaria, que pretende dar racionalidad y transparencia al sistema sin deteriorar demasiado los ingresos fiscales. Se fijan niveles

de tributación del 0%, 2,5%, 5%, 7,5%, 10%, 12,5%, 15 y 20%. Esta apertura permite cierta flexibilidad, aún manteniendo la cota máxima.

- * Aumenta en forma transitoria del 3 al 10% la tasa de estadística sobre las importaciones.
- * Se exime de esta tasa a la importación de bienes de capital no producidos en el país, para dar impulso a la inversión. Debe recordarse que desde la apertura de principios de los años 80, la propensión media a importar en la economía crece, especialmente en cuanto a la formación de capital fijo. Así, por ejemplo, durante el quinquenio 1983-1988, apenas menos del 5% de la inversión total en equipos de automatización industrial (incluyendo CNC, robots, controladores de procesos, etc.) fue adquirida a productores nacionales.

Durante la década del '80, las condiciones macroeconómicas constituyeron el eje articulador del escenario en el que se desarrolló la economía argentina y su consiguiente inserción internacional. A principios de los años setenta, esta giraba en torno a la dotación de recursos naturales del país y a la colocación externa de productos basados en ellos, mientras el sector industrial orientaba casi toda su producción al mercado doméstico. A mediados de los setenta, las exportaciones industriales comienzan a ocupar un lugar más significativo, como resultado de la combinación de distintos factores: la generación de un conjunto de ventajas competitivas por parte de una gran cantidad de firmas y actividades industriales y la existencia de un complejo sistema de promoción a las exportaciones y de incentivos a la asignación de recursos, que se detallarán en el Capítulo 6 y el anexo V.

Este nuevo modelo de inserción internacional que acompaña, en los años ochenta, un perfil de especialización de la economía diferente al del pasado, se caracteriza por un notable retorno a una mayor especialización de la Argentina en producciones vinculadas a los recursos naturales (gas, pesca, cultivos oleaginosos, papel) en el contexto de una economía abierta y globalizada.

CAPITULO 2: EL COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO

2.1 Tendencias generales de la economía y el comercio exterior durante el presente siglo.

A fines del siglo pasado, la convergencia de procesos tales como: la incorporación de las tierras de la pampa húmeda al proceso productivo, la articulación de la Argentina al funcionamiento de la economía británica mediante los flujos comerciales y de capital y la incorporación de mano de obra a través de la inmigración, dieron como resultado la conformación del denominado "modelo agroexportador".

Durante las dos primeras décadas del siglo se verifica un acentuado ritmo de crecimiento que sólo se morigeró a partir del conflicto bélico. Tal como se observa en el Cuadro Nro 1, dicha expansión se sustentó en la tasa de inversión más elevada de la historia argentina. Una proporción muy significativa de la misma se origina, directa o indirectamente, en la capitalización de recursos externos. La incorporación de capital extranjero durante el modelo agroexportador estuvo destinada, principalmente, a la instalación de la red ferroviaria, de los puertos y otros servicios urbanos, los cuales representaban el 70% del capital extranjero radicado hasta 1913. También se dirigieron a otras actividades como la inmobiliaria, la financiera, la agropecuaria e incluso la industrial. Estas últimas pese a que representaban menos del 2% del capital extranjero radicado durante la primera década del siglo, dieron lugar a la instalación de los grandes frigoríficos de exportación y a las firmas productoras de extracto de quebracho; empresas que eran, junto a los talleres ferroviarios, las de mayor importancia y tamaño relativo de la industria de aquellos años.

La dinámica y composición del comercio exterior expresan las características del modelo agroexportador. Por un lado, se verifica uno de los grados de apertura más altos de la historia argentina, ya que la relación entre las exportaciones y las importaciones respecto al PBI llega a 23,9% y 20,3%, respectivamente (Cuadro Nro. 1). Por otro lado, prácticamente la totalidad de las exportaciones consistían en productos agropecuarios (granos, carnes y lanas) y las importaciones, en productos industriales (textiles, acero) y combustibles (Cuadros Nros. 2 y 3). Finalmente, Gran Bretaña era el país más relevante en el destino de las exportaciones, mientras que ocupaba el segundo lugar en términos de las importaciones luego de las provenientes de los EE.UU..

Durante la década de los años veinte se manifiestan los primeros síntomas del agotamiento del modelo agroexportador al estabilizarse el ritmo de crecimiento de las exportaciones, concluir la expansión de la red ferroviaria y perder dinamismo la incorporación

Cuadro NRO. 1

Evolución del producto bruto interno, la inversión y el comercio exterior, 1915-1974.

VARIABLES	1915-1929	1930-1944	1945-1959	1960-1975
1. POBLACION (millones)	9.6	13.5	17.8	22.8
2. PRODUCTO BRUTO INTERNO				
2.1 tasa de crecimiento	4.8	2.3	2.8	4.8
2.2 Mill. de u\$ de 1960	3,744	5,826	9,606	16,490
3. SECTORES ECONOMICOS				
3.1 Tasa de crecimiento				
-Agricultura y Ganadería	2.5	2.3	0.5	2.2
-Comercio	5.7	0.2	3.8	4.8
-Industria	6.8	3.6	5.3	6.3
3.2 % del PBI				
-Agricultura y Ganadería	27.7	24.7	18.3	14.2
-Comercio	20.5	17.9	18.3	18.1
-Industria	16.7	20.0	27.6	34.7
4. INVERSION BRUTA INTERNA				
FIJA (% del PBI)	27.7	23.3	20.3	22.4
4.1 Según destino (% IBIF)				
-Construcción	57.1	60.5	56.8	40.5
-Maquinaria y Equipo	42.9	39.5	43.2	59.5
4.2 Según origen (% IBIF)				
-Pública	10.2	22.9	29.9	54.9
-Privada	89.8	77.1	70.1	45.1
5. BALANZA COMERCIAL				
(promedio anual en mill. de U\$s corrientes)				
5.1 Exportaciones	747	499	1,080	1,747
5.2 Importaciones	628	358	1,080	1,575
5.3 Saldo	119	141	0	172
5.4 Exportaciones/PBI	23.9	12.0	9.3	8.3
5.5 Importaciones/PBI	20.3	15.5	9.4	7.7

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC y BCRA.

Cuadro Nro. 2

Composición sectorial y países de destino de las exportaciones entre 1915 y 1974.
(millones de dólares y porcentajes)

EXPORTACIONES	1915-1929		1930-1944		1945-1959		1960-1974	
1.TOTAL EXPORTACIONES (promedio anual en mill. de u\$s)	747		499		1,080		1,747	
3.COMPOSICION (Millones de u\$s y % del total)								
-Primarios	439.1	58.8	242.6	48.6	425.2	39.4	573.9	32.9
Trigo	21.5		Trigo	14.4	Trigo	16.3	Trigo	10.2
Maíz	14.4		Maíz	14.3	Maíz	8.0	Maíz	12.8
Lino	10.4		Lino	10.2	Lana sucia	7.3	Sorgo	3.4
Lana sucia	8.9		Lana sucia	6.0		0.0	Manzanas	1.9
-Industriales	307.9	41.2	256.4	51.4	654.8	60.6	1,173.1	67.1
Carne vac.	12.2		Carne vac.	7.3	Carne vac.	7.3	Carne vac.	13.7
Cueros sal.	5.3		Cueros sal.	5.6	Cueros sal.	5.6	Carne cons.	3.0
Ext.de queb.	2.0		Carne ovina	2.4	Carne cons.	5.0	Aceite lino	2.1
Manteca	1.8		Ext.de queb.	2.2	Aceite lino	7.9	Lana lavada	1.8
Lana lavada					Lana lavada			
4.PAISES DE DESTINO (mill.de u\$s y % total)								
R.Unido	28.1		R.Unido	35.4	R.Unido	22.8	Italia	14.2
EE.UU	13.0		EE.UU	15.0	EE.UU	13.5	R.Unido	9.5
Francia	8.1		P.Bajos	6.4	Brasil	8.0	P. Bajos	9.4
Alemania	7.1		Bélgica	6.0	Italia	6.2	EE.UU	8.4
Bélgica	6.8		Brasil	5.5	P.Bajos	5.8	Brasil	7.8
Países Bajos	5.4		Alemania	4.1	Alemania	5.5	Alemania	6.8
Italia	4.8		Italia	2.9	Francia	5.5	Chile	5.2
Brasil	3.7		España	1.8	Bélgica	3.7	Francia	3.8
España	1.7		Suecia	1.8	Chile	2.7	Japón	3.7
Dinamarca	0.8		Sudáfrica	1.3	Japón	1.9	España	3.7
.....							
Japón	0.1		Japón	0.7		0.0		0.0

Fuente: Idem Cuadro N 1.

Cuadro Nro. 3

Composición sectorial y países de origen de las importaciones entre 1915 y 1974.

(millones de dólares y porcentajes)

IMPORTACIONES	1915-1929		1930-1944		1945-1959		1960-1974 (a)	
1.TOTAL IMPORTACIONES (promedio anual en mill. de U\$s)	628		358		1,080		1,747	
3.COMPOSICION (% del total)	Textiles	23.8	Textiles	22.9	Maquinaria	21.9	Maquinaria	s/d
	Hierro	14.7	Combustible	14.8	Combustible	16.6	Combustible	s/d
	Combustible	10.4	Hierro	9.8	Hierro	14.3	Hierro	s/d
	Alimentoss	10.1	Maquinaria	9.1	Textiles	8.8	Papel	s/d
4.PAISES DE ORIGEN (% del total)	EE.UU	26.6	R.Unido	21.0	EE.UU	22.0	EE.UU	22.4
	R.Unido	11.2	EE.UU	14.9	Brasil	9.5	Alemania	11.3
	Alemania	8.7	Brasil	8.2	R.Unido	9.0	Brasil	9.1
	Italia	7.3	Alemania	7.3	Italia	5.7	Italia	7.2
	Francia	6.2	Italia	5.1	Alemania	5.3	R.Unido	6.2
	Brasil	5.5	Francia	3.9	Francia	5.0	Japón	6.2
	España	4.0	Bélgica	4.3	Bélgica	3.0	Francia	3.8
			
	Japón	1.1	Japón	2.1	Japón	2.1		

Fuente: Idem Cuadro N 1.

(a): Las cifras correspondientes a la composición de las importaciones del período 1960-1974 no pueden exponerse debido a cambios en los nomencladores arancelarios; el ordenamiento es según magnitud relativa.

CUADRO NRO. 4

ARGENTINA. EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES, TOTALES E INDUSTRIALES. 1980-1991.
(miles de dólares corrientes)

AÑOS	EXPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES TOTALES	SALDO COMERCIAL	EXPORTACIONES INDUSTRIALES	IMPORTACIONES INDUSTRIALES	SALDO COMER. MANUFACTURAS	(%)IND. EXPORT.	(%)IND. IMPORT.
1980	8021417.0	10356350.0	-2334933.0	5205198.0	9059376.0	-3854178.0	64.9	87.5
1981	9143044.0	9392996.0	-249952.0	5142589.0	8288176.0	-3145587.0	56.2	88.2
1982	7624936.0	5336914.0	2288022.0	4816600.0	4410398.0	406202.0	63.2	82.6
1983	7836062.0	4504156.0	3331906.0	4183131.0	3801362.0	381769.0	53.4	84.4
1984	8107404.0	4584672.0	3522732.0	4546465.0	3860393.0	686072.0	56.1	84.2
1985	8396017.0	3814148.0	4581869.0	4939409.0	3131643.0	1807766.0	58.8	82.1
1986	6852212.0	4724053.0	2128159.0	4521205.0	3892344.0	628861.0	66.0	82.4
1987	6360159.0	5817818.0	542341.0	4825751.0	5108220.0	-282469.0	75.9	87.8
1988	9132580.0	5755726.0	3376854.0	7067561.0	5136172.0	1931389.0	77.4	89.2
1989	9567213.0	4200521.0	5366692.0	7821384.0	3579585.0	4241799.0	81.8	85.2
1990	12352594.0	4078466.0	8274128.0	9298175.0	3443708.0	5854467.0	75.3	84.4
1991	12192705.0	8089680.0	4103025.0	9562006.0	7394614.0	2167392.0	78.4	91.4

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

de capitales extranjeros. En ese momento comienzan una serie de políticas de protección a la industria local que se profundizarán en la década siguiente.

Las profundas transformaciones de la economía mundial durante la década de los treinta, consolidan las bases para que de allí en más la producción industrial sea crecientemente determinante del desarrollo económico del país, expandiéndose sobre la base de la sustitución de importaciones y el abastecimiento del mercado interno.

De allí en adelante se despliegan políticas de protección a la industria local, basadas, principalmente, en restricciones cambiarias y altos niveles arancelarios. Por otra parte, el Estado jugó durante toda la sustitución de importaciones un papel estratégico al definir significativas transferencias de ingresos hacia el sector industrial, tales como subsidios, créditos promocionales, etc., y regular los intereses específicos de los diferentes sectores sociales.

Durante el período comprendido entre 1930 y 1944 la producción industrial creció por encima de la tasa de crecimiento global (3,6% contra el 2,3% según consta en el Cuadro Nro. 1), pero la misma fue mucho más elevada entre 1935 y mediados de los años cuarenta (superior al 7,0% anual acumulativo). A fines de este período el producto industrial pasó a ser superior al generado por el sector agropecuario que hasta ese momento había ejercido un liderazgo indiscutido.

En ese período, el comercio exterior disminuyó en forma notoria y Gran Bretaña continuó como el principal país de destino de las exportaciones (con el 35,4% de las mismas) así como, también, pasó a convertirse en el principal país de origen de las importaciones (con el 21,0% de las mismas), desplazando a los EE.UU.. Como era de suponer, el grado de apertura de la economía desciende significativamente, en tanto el coeficiente de exportaciones/PBI se redujo a la mitad (del 23,9% al 12,0%) y el de importaciones/PBI, de 20,3% a 15,5%, respectivamente.

Desde los inicios mismos del proceso de sustitución de importaciones, el capital extranjero adquirió formas de inserción nuevas, diferentes a las predominantes en el modelo agroexportador que lo precedió. La inversión extranjera se dirigió a la producción industrial, instalando subsidiarias que producían manufacturas destinadas al mercado interno. Se trataba de montos de inversión pequeños en relación a la etapa anterior, compuestos en una alta proporción por maquinaria y equipo, con tiempos cortos de maduración y una rápida rotación de capital. La radicación de subsidiarias industriales se inició a principios de siglo con un número reducido de firmas y se aceleró, notablemente, durante la década de los años treinta abarcando un espectro cada vez más amplio de producciones industriales.

A partir de los años veinte y especialmente durante la década del treinta, la expansión relativa de la producción industrial es acompañada por una diversificación de su composición. Partiendo de una estructura acentuadamente centralizada en las agroindustrias, los talleres ferroviarios y la producción de extracto de quebracho se diversifica al aumentar la importancia, especialmente, de la producción textil y también de los materiales de la construcción y de ciertos productos químicos.

Desde mediados del decenio de los años cuarenta, la sustitución de importaciones adquiere nuevos contenidos. Durante los dos mandatos presidenciales del partido peronista se registra un acentuado proceso de nacionalización de empresas que revierte el grado de extranjerización vigente hasta ese momento. Dichas nacionalizaciones dieron lugar a la creación de empresas estatales en el área de los servicios básicos, el comercio exterior e incluso la industria (ENTEL, Ferrocarriles Argentinos, IAPI y DINIE, a título ilustrativo).

En términos del comercio exterior, durante este período continúa descendiendo el grado de apertura, al tiempo que se diversifican las exportaciones hacia productos de mayor valor agregado. Tal como puede observarse en el Cuadro Nro 2, dentro de las exportaciones agroindustriales aparecen productos que anteriormente eran exportados sin procesamiento industrial alguno (aceite de lino y lana lavada). Aún cuando se desconcentran las exportaciones, Gran Bretaña permanece como el principal país de destino pero no ocurre lo mismo con las importaciones, en donde es superada por EE.UU y Brasil (Cuadros Nros 2 y 3).

Ello no hace más que reflejar los propios cambios en la estructura productiva local. Así, respecto a la importancia relativa de los sectores económicos, se puede apreciar que la industria supera notoriamente a la producción agropecuaria. Tal como se observa en el Cuadro Nro. 1, la tasa de crecimiento de la producción de manufacturas duplica la del PBI (5,3% anual acumulativa contra 2,8% del conjunto de la actividad económica), al tiempo que la del sector agropecuario sólo alcanza al 0,5% anual. Teniendo en cuenta la acentuada diferencia en las tasa de crecimiento, no llama la atención que la producción industrial represente el 27,6% del PBI, mientras que la agropecuaria sólo el 18,3% del mismo.

Un análisis más pormenorizado de la evolución industrial indica que a principios de la década de los años cincuenta se detiene el crecimiento industrial, al mismo tiempo que aumenta el número de establecimientos fabriles y la ocupación del sector. En esos años, el papel de la industria metalmecánica es claramente dominante, de tal manera que las evidencias censales de 1953 muestran que ya superan a las agroindustrias -tanto por su valor agregado como por su ocupación-. Esta expansión estuvo sustentada en un notorio crecimiento de los talleres mecánicos de automóviles y ferroviarios que en conjunto concentraban el 10% del empleo industrial de la época. Asimismo, se acentúa sensiblemente la diversificación industrial. Los 25 productos de mayor valor de producción, que

concentraban el 40% de la producción industrial en 1935, representan en 1953 el 30% y, si bien dentro de ellos continuaban siendo mayoritarios los de origen agropecuario, la aparición de la heladera eléctrica familiar constituye una expresión inequívoca de los cambios registrados y de la nueva composición de la producción industrial.

Hacia fines del decenio de los años cincuenta se inicia la denominada segunda etapa del proceso de sustitución de importaciones, la cual dará lugar a un prolongado período de crecimiento industrial liderado por las firmas extranjeras. La comparación intercensal 1964-1974 permite inferir las características sustantivas que se irán consolidando durante ésta fase de expansión industrial. Si bien entre 1960 y 1974, la producción industrial se expande al 6,3% anual acumulativo, dicho crecimiento es aún más acentuado durante el período intercensal (el 8,0% anual promedio). Asimismo, se registra un incremento del empleo industrial (2,0% anual acumulativo), lo que determina que en 1974 se registren más de 1,6 millones de personas ocupadas en la industria. La comparación entre el ritmo de crecimiento de la producción y del empleo indica que también se registró un aumento considerable en la productividad industrial (del 6,0% anual) que estuvo vinculado al mayor crecimiento relativo que tuvieron los establecimientos industriales de mayor tamaño (con más de cien personas ocupadas) que duplicó al de las plantas de una ocupación más reducida. En términos sectoriales, la producción metalmecánica, la química y la petroquímica concentraron más del 50% de la producción industrial, incidencia equivalente a la que tenían los textiles y los alimentos treinta años antes.

En términos del comercio exterior, al mismo tiempo que se registra una nueva disminución en el grado de apertura, se verifican importantes modificaciones en su composición. Al respecto cabe señalar que, si bien durante éste período, la producción agropecuaria se expande a una tasa significativamente más reducida que la industrial (al 2,2% anual, tal como consta en el Cuadro Nro. 1), se verifican cambios relevantes en su composición que irán modificando el perfil de las exportaciones primarias. Por una parte, irrumpen nuevos cultivos en la pampa húmeda que registran un acentuado ritmo de crecimiento (primero fue el sorgo y luego, a fines de los años setenta, la soja). Por otra parte, se incrementa la importancia de ciertas producciones regionales como la manzana en el Valle del Río Negro. Tal como se observa en el Cuadro Nro 2, por su dinamismo se ubican dentro de los principales productos de exportación, aún cuando su importancia no es comparable a la de los bienes tradicionales. Asimismo, hacia la culminación de la segunda etapa de sustitución de importaciones, las exportaciones de manufacturas se diversifican notoriamente, aumentando la importancia de aquellas que tienen mayor valor agregado (manufacturas de origen industrial), las cuales llegan a representar un 20% del total. En cuanto a los países de destino de las exportaciones, se verifica una acentuada diversificación de su perfil y, en ese marco, una pérdida de incidencia de Gran Bretaña.

2.2 Principales tendencias del comercio exterior argentino en los años ochenta.

La evolución en el decenio de los años ochenta e inicios de los noventa del comercio exterior de bienes de la Argentina refleja, en lo sustantivo, las principales mutaciones estructurales de la economía así como también, las orientaciones generales de las políticas públicas y al propio desenvolvimiento macroeconómico.

Al respecto, antes de adentrarse en el análisis de las corrientes comerciales del país, cabe incorporar unas breves reflexiones sobre el contexto global en el que las mismas se inscriben. Las inconstancias y los profundos vaivenes de las políticas macroeconómicas, en general y, de las comerciales, cambiarias y arancelarias, en especial; las fluctuaciones del nivel de actividad inscriptas en su sesgo claramente retractivo; la inestabilidad generalizada de los mercados y el muy elevado grado de incertidumbre; los cambios permanentes y muchas veces, radicales de la estructura de precios relativos son, entre otros, algunos de los rasgos que caracterizan el patrón de comportamiento general de la economía argentina durante el decenio de los años ochenta.

En ese marco se verifica, asimismo, una serie de transformaciones estructurales del perfil productivo que no sólo modificaron la configuración del P.B.I. sino también alteraron, por completo, la dinámica y la composición de los flujos comerciales con el exterior, la incidencia de los mismos en la oferta y la demanda agregada y, en síntesis, la propia inserción argentina en el mercado internacional. Sin duda, estas nuevas formas de integración en el escenario mundial asumen -y asumirán- un papel decisivo en el proceso de redefinición de las pautas de comportamiento y del modelo de acumulación en el que se halla inmersa la economía argentina.

En tal sentido, en el ámbito del comercio exterior de bienes queda de manifiesto uno de los fenómenos económicos más trascendentes de la actual fase de transición y reestructuración de la economía argentina: su creciente grado de apertura al exterior. Así, por ejemplo, a principios del decenio de los años ochenta, el flujo comercial de bienes (fuertemente influenciado por un nivel de importaciones que, a favor de la apertura y el retraso cambiario, aún se mantiene como máximo histórico) representaba el 29,7% del PBI, proporción que decreció al 24/25% a mediados de la década para ubicarse en el 32,0% en 1990. Otra forma de constatar la intensidad que asume éste fenómeno, muy particularmente en lo relativo a las ventas al exterior, surge de considerar el grado de apertura exportadora (porcentaje de la producción local comercializado en el exterior) de la economía en su conjunto y, en especial, del sector manufacturero. En el primero de los casos, en 1980 se exportaba el 3,1% de lo producido, porcentaje que se eleva al 6,1% en 1985 y al 7,9% en 1990. Por su parte, en 1980, se comercializaba en el exterior poco más de la vigésima parte de la producción industrial (5,7%), mientras que en 1990, las exportaciones pasan a

representar más de la quinta parte (20,4%) de la oferta global de productos manufacturados.

Estas consideraciones introductorias remiten al análisis de las principales tendencias evolutivas de, por un lado, los dos grandes componentes de las corrientes comerciales (las exportaciones y las importaciones) y, por otro, como resultado de su articulación, de los consiguientes saldos de la balanza comercial. Al respecto, en el Cuadro Nro. 4 se puede comprobar que prácticamente en todos los años de la serie se registra un balance superavitario del comercio exterior de bienes. La única excepción la brinda el bienio 1980-81, en el que la conjunción de la revaluación de la moneda local y las persistentes rebajas arancelarias derivaron en una expansión sin precedentes de las importaciones que, si bien tiende a revertirse con la modificación de la política económica durante 1981, generaron un muy elevado déficit comercial (superior a los 2.300 millones de dólares en 1980 -casi el 30% de las exportaciones totales-).

Concluida la fase de apertura comercial con retraso cambiario, en un marco global caracterizado por una marcada restricción externa (masiva transferencia de capitales al exterior y crisis de la deuda externa), el cuatrienio 1982 a 1985 revela un creciente superávit comercial sustentado en una abrupta contracción de las importaciones -el nivel de 1985 equivale a casi la tercera parte de los registros de principios del decenio- y un lento pero persistente incremento de las exportaciones. Más allá del efecto derivado de las sucesivas devaluaciones de la moneda local y el encarecimiento del tipo de cambio real, tal desempeño comercial está íntimamente asociado a, por un lado, el reestablecimiento de mayores niveles arancelarios y la implementación de diversas restricciones a las importaciones (barreras no tarifarias como el sistema de licencias y autorizaciones previas, la prohibición explícita de importar ciertos bienes, etc.) y, por otro, a la concensión de incentivos fiscales a las exportaciones -en especial, las manufactureras- sumada a los crecientes saldos exportables derivados de la propia retracción del mercado interno.

En concordancia con algunos cambios en el contexto local e internacional el bienio 1986-87 denota una alteración radical de las tendencias prevalecientes en los años previos. En efecto, la caída de las exportaciones -casi un 25% entre 1985 y 1987- y la notable expansión de las importaciones -más del 50% en idéntico período- devienen en una abrupta reducción del superávit comercial, que se contrae de casi 4.600 millones de dólares a apenas poco más de 540 millones de la misma moneda. La confluencia de una diversidad de elementos coadyuva a explicar este distinto sesgo evolutivo del comercio exterior. A título ilustrativo cabe resaltar el profundo deterioro en los términos del intercambio -alrededor de treinta puntos porcentuales durante el bienio-, los recortes aplicados en los incentivos financieros de promoción y en los niveles de reembolsos a las exportaciones, el paulatino decrecimiento del tipo de cambio real -por lo menos, respecto a los niveles fijados en 1985-, el menor alcance de las restricciones no arancelarias a las importaciones e, incluso, la ligera

recuperación del mercado interno.

Por su parte, el trienio 1988-1990 marca una nueva reversión en los sesgos evolutivos de los flujos comerciales. Así, las exportaciones se incrementaron en forma sostenida e ininterrumpida hasta acumular un crecimiento global de casi el 95%. En contraposición, las importaciones decaen también en forma persistente -30% al cabo del trienio-. De resultados de ello, el superávit comercial alcanza su máximo histórico en 1990, al superarse los 8.200 millones de dólares, lo que representa más del doble del total de las importaciones de ese año.

Si bien persistió el levantamiento paulatino de las restricciones no tarifarias e, incluso, se instrumentaron diversas rebajas arancelarias, su impacto sobre las importaciones se vio minimizado ante el desaliento implícito que se derivó de una considerable elevación del tipo de cambio efectivo real de las importaciones -desdoblamiento del mercado cambiario-. Asimismo, la profundización de ciertos procesos sustitutivos en el área de los bienes intermedios devino, incluso, en la irrupción de nuevas actividades superavitarias -como, por ejemplo, la siderurgia-. Desde la perspectiva agregada del balance comercial, esos efectos positivos se ven potenciados ante la mejora generalizada en los precios de exportación y, muy particularmente en 1989, asociada a la crisis hiperinflacionaria, por un notable incremento del tipo de cambio real -más del 30% en términos del promedio anual-.

La implementación de un nuevo programa de estabilización a principios de 1991 que devino, paulatinamente, en un creciente retraso cambiario, la profundización de las rebajas arancelarias, la desregulación de los mercados y la supresión de casi todas las barreras no arancelarias, la reducción de los costos de importación, la minimización de los incentivos a las exportaciones conllevaron, naturalmente, efectos muy disímiles sobre las corrientes comerciales del país. En efecto, mientras las exportaciones de 1991 se ubican en niveles muy próximos a las del año anterior (-1,3%) las importaciones prácticamente se duplicaron, con la consiguiente reducción del saldo de la balanza comercial (poco menos de la mitad de los registros de 1990). La profundización de la mayor parte de esos fenómenos durante, por lo menos, los primeros nueve meses de 1992 tienden a delinear un escenario comercial que, muy probablemente, no solo implique una reducción sustancial del superávit sino que, incluso, pueda derivar en déficits comerciales al cabo del año 1992.

Dado el peso decisivo de las manufacturas en el comercio exterior de bienes (entre 82,1% y 91,4% en lo referido a las importaciones y, entre 53,4% y 81,8% en el ámbito de las exportaciones), la evolución del balance comercial de productos industriales no difiere mayormente de la registrada a nivel agregado. En efecto, sus principales rasgos evolutivos denotan la presencia de déficit comercial en el bienio 1980-81 (suficientemente significativo como para más que compensar la situación superavitaria del resto de los sectores

económicos), crecientes saldos positivos entre 1982 y 1985 (explican entre el 10% y el 40% del superávit global), retracción de las exportaciones e incremento de las importaciones en el bienio 1986-87 (a punto tal de tornarse negativo el saldo comercial en 1987) y, muy acelerada expansión del superávit durante el trienio 1988-90 (llegando a aportar casi el 80% de los saldos registrados en el plano agregado). Si bien, más adelante se retomará el tema del comercio manufacturero, de las consideraciones precedentes ya se infiere que el mismo asume un papel cada vez más protagónico en la inserción argentina en las corrientes comerciales internacionales.

Antes de concluir ésta sección introductoria al análisis del comercio exterior de bienes en el decenio de los años ochenta, cabe incorporar una somera digresión en torno a los factores que, a lo largo de la década, han ido sustentando -y explicando- el patrón de comportamiento de las exportaciones y las importaciones. En tal sentido, al margen de la incidencia decisiva de las políticas públicas y de sus discontinuidades así como del propio desenvolvimiento macroeconómico, podrían identificarse ciertos factores que en su conjunción y/o articulación temporal han tendido a delinear el desempeño de los flujos comerciales.

Así, en el ámbito de las exportaciones, entre 1980 y 1991 coexisten siete años de crecimiento con cuatro de contracción que suponen, al cabo del período, un incremento equivalente al 52% -implica un ritmo promedio de 3,9% anual acumulativo-. En ese dinamismo exportador -única variable macroeconómica que revela una buena evolución en los últimos años- subyacen diversos factores explicativos que, estilizando el análisis, podrían resumirse en:

- * un notable incremento en los saldos exportables del sector agrícola y en el área de los energéticos asociado estrechamente, a una dinámica expansión de la productividad, en el primer caso y, a la identificación y exploración de nuevos recursos, en el segundo;
- * el acelerado crecimiento de las exportaciones industriales asentado en cambios no menos significativos en su composición, a partir de la emergencia de nuevas actividades propulsoras del desempeño global;
- * la continuidad y profundización de ciertos procesos que, habiendo sido encarados originalmente como sustitutivos de importaciones -en especial en el área de los bienes intermedios de uso difundido- devinieron en la consolidación de estructuras tecno-productivas con una marcada orientación exportadora;
- * el estrechamiento del mercado interno que, entre otros efectos, generó crecientes

saldos exportables de una muy amplia gama de bienes -además de conllevar una menor demanda de importaciones-.

Si bien, en éste último caso, podría considerarse como un fenómeno de carácter relativamente coyuntural -más allá de su persistencia al cabo de varios años-, en los restantes casos se trata de factores estructurales que, en su convergencia, coadyuvan a consolidar una tendencia de más largo alcance, asentada sobre la base de una nueva y creciente inserción en los mercados internacionales.

Por su parte, en idéntico período y a pesar de la fuerte recuperación de 1991, las importaciones de bienes muestran una caída superior al 20% -supone una tasa media de -2,2% anual acumulativa-. En éste caso, el rasgo evolutivo más destacable, que tiende a reflejar las mayores divergencias respecto al papel que las importaciones desempeñaban bajo la hegemonía del modelo sustitutivo, es aquél que se relaciona con la creciente desvinculación de su dinámica respecto al comportamiento del nivel de actividad local. En ese marco asume gran importancia la finalización de grandes proyectos sustitutivos en el área de los bienes intermedios. Asimismo, las mutaciones verificadas en el perfil productivo local -como en el caso de la industria automotriz y de la electrónica de consumo- o, en otro plano, la menor demanda de bienes de capital -derivada de la abrupta contracción de la inversión fija-, conllevan cambios sustantivos en la estructura de las importaciones. Al respecto, en concordancia con la creciente significación de los bienes de consumo -durables y, recién, también no durables-, el desempeño de las importaciones durante el decenio de los años ochenta e inicios de los noventa denota una marcada sensibilidad a la evolución del tipo de cambio real y, naturalmente, a la intensidad que adopte la implementación de restricciones arancelarias y/o no arancelarias.

2.3 Evolución, composición, origen y destino de las corrientes comerciales.

Como se desprende de las consideraciones precedentes, el patrón de comportamiento de los flujos comerciales de la Argentina en el decenio de los años ochenta en poco se asemeja al predominante hasta mediados de los setenta, bajo la hegemonía plena del modelo sustitutivo. Si bien, algunos de esos nuevos rasgos ya se manifestaban en forma incipiente en esa última década -como, por ejemplo, el dinamismo de ciertas exportaciones manufactureras-, es recién durante los ochenta cuando se consolidan determinadas tendencias, íntimamente asociadas a las características básicas del propio proceso de reestructuración productiva y económica del país.

2.3.1 Las exportaciones.

El creciente grado de apertura al exterior y el marcado dinamismo de las exportaciones en general, y de las industriales en particular, emergen como rasgos centrales del desenvolvimiento de la economía argentina durante el decenio de los años ochenta. Asimismo, tales fenómenos son los que enmarcan el análisis de los cambios verificados en la composición de esas colocaciones en el exterior, transformaciones que comprenden, también, a la configuración de los mercados hacia los que se destinan.

Evolución de la estructura de las exportaciones:

Una de las características esenciales del perfil de las colocaciones externas argentinas es su muy elevado grado de concentración en un muy reducido número de actividades. A pesar de su dinámica expansión durante el decenio de los años ochenta y más allá de importantes cambios en su composición, en general y, en la de los sectores líderes, en particular, la persistencia del fenómeno configura, sin duda, un rasgo sustantivo del patrón de comportamiento de las exportaciones.

Así, en un plano muy agregado de análisis (Ver Cuadro Nro. 5), en 1980, entre el sector agrícola y las industrias alimenticias y textiles concentraban más de las tres cuartas partes de las exportaciones totales; proporción que decrece a poco más de las dos terceras partes en 1991, como producto de la caída de las exportaciones agrícolas y el desplazamiento de las industrias textiles por parte del sector químico y petroquímico.

De todas maneras, para interpretar cabalmente la intensidad del fenómeno se hace necesario recurrir a un mayor nivel de desagregación sectorial. Al respecto, en el Cuadro Nro.

CUADRO NRO. 5
 ARGENTINA. EVOLUCION Y COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES. 1980-1991.
 (miles de dólares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	1980	1985	1989	1990	1991	tasa anual	tasa anual
						acumulativa 1980-91	acumulativa 1985-91
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	2777982.3	3368300.1	1678411.8	2875525.7	2317228.9	-1.6	-6.0
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	34340.7	86148.3	62850.4	173742.9	285363.8	21.2	22.1
INDUSTRIA MANUFACTURERA	5205197.9	4939408.6	7821384.1	9298175.4	9562006.1	5.7	11.6
Alimentos, bebidas y tabaco	2637774.6	2279197.4	3729717.8	4262607.4	3950769.3	3.7	9.6
Textiles, confecc. y cuero	890442.8	566530.9	841651.6	1064986.3	1079727.4	1.8	11.3
Madera y muebles	8424.9	4739.8	22634.9	36848.6	27150.7	11.2	33.8
Papel, imprenta y publicaciones	65108.4	52237.3	153853.2	223280.8	121752.7	5.9	15.1
Productos químicos	674714.7	994784.1	1102332.7	1696787.2	1974880.9	10.3	12.1
Minerales no metálicos	28406.8	15723.4	76405.7	97368.9	169954.4	17.7	48.7
Industrias metálicas básicas	284753.7	468488.6	1156828.7	1057965.6	1104865.9	13.1	15.4
Product.met. maquin. y equipos	604157.8	555826.4	729387.9	844608.2	1124778.0	5.8	12.5
Otras manufacturas	11414.2	1880.7	8571.6	13722.3	13126.8	1.3	38.2
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	1743.3	938.1	2023.3	3583.6	4666.9	9.2	30.4
SIN CLASIFICAR	2153.8	1221.2	2545.1	1567.4	23499.0	24.3	63.7
TOTAL	8021417.0	8396017.0	9567214.0	12352595.0	12192705.0	3.9	6.4

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO NRO. 6
 PRINCIPALES ACTIVIDADES EXPORTADORAS EN LOS AÑOS 1980 Y 1990.
 (millones de dólares y porcentajes)

ACTIVIDAD	1980			1990		
	millones u\$s	(%) totales	exp. (%) indust.	millones u\$s	(%) totales	exp. (%) indust.
PRODUCTIVA						
Productos agrícolas	2776.5	34.6	-	2870.0	23.2	-
Industria frigorífica	1027.2	12.8	19.7	911.3	7.4	9.8
Industria pesquera	143.2	1.8	2.8	258.4	2.1	2.8
Industria aceitera	797.5	9.9	15.3	2288.9	18.5	24.6
Curtiembres	357.2	4.5	6.9	490.3	4.0	5.3
Fabric. pastas p/papel	10.4	0.1	0.2	142.6	1.2	1.5
Indust. químicas básicas	204.4	2.5	3.9	419.0	3.4	4.5
Plásti., resinas y fib.artific	20.7	0.3	0.4	216.4	1.8	2.3
Refinerías de petróleo	269.6	3.4	5.2	808.5	6.5	8.7
Industria siderúrgica	144.2	1.8	2.8	781.3	6.3	8.4
Ind.metales no ferrosos	140.6	1.8	2.7	276.7	2.2	3.0
Equipos de computación	63.5	0.8	1.2	114.1	0.9	1.2
Fabr.material transporte	132.8	1.7	2.5	229.1	1.9	2.5
Resto sector industrial	1893.9	23.6	36.4	2361.6	19.1	25.4
TOTAL	8021.4	100.0		12352.6	100.0	
TOTAL INDUSTRIAL	5205.2		100.0	9298.2	75.3	100.0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

6 se identifican las principales actividades que sustentaron, entre 1980 y 1990 ³/, la dinámica de las ventas externas del país.

En tal sentido, a inicios del decenio de los ochenta, apenas cinco actividades (el sector agrícola, la industria frigorífica, la aceitera, las curtiembres y las refinerías de petróleo) explicaban casi las dos terceras partes (65,2%) de las exportaciones totales. Por su parte, en 1990, una proporción relativamente similar (65,9%) la concentran seis sectores, al incorporarse la industria siderúrgica a ésta élite exportadora.

Sin embargo, en esa relativa estabilidad en la conformación del grupo líder subyacen profundas mutaciones en cuanto al aporte de cada una de las actividades involucradas y, en ese marco, en los respectivos puestos que ocupan en el ordenamiento. En efecto, la confrontación del perfil exportador de 1990 respecto al de una década atrás indica que:

- * el sector agrícola mantiene su liderazgo a pesar que su participación decreció más de diez puntos porcentuales (de 34,6% en 1980 a 23,2% en 1990);
- * la industria aceitera emerge como la primera actividad exportadora de manufacturas al duplicar, prácticamente, su aporte al total (de 9,9% a 18,5%, respectivamente), pasando a ocupar el lugar que otrora desempeñara la industria frigorífica (la participación de ésta última decayó de 12,8% a 7,4%, respectivamente);
- * las exportaciones de derivados del petróleo y de productos siderúrgicos incrementaron sustancialmente su aporte al total (de 3,4% a 6,5%, respectivamente, en el primer caso y, de 1,8% a 6,3%, respectivamente, en el segundo), pasando a constituirse en el cuarto y quinto sector en términos de su contribución al total de las exportaciones del país, desplazando a las curtiembre al sexto puesto del ordenamiento de 1990 -su participación decayó de 4,5% a 4,0%-;
- * otras industrias que revelan una creciente contribución a la dinámica expansión de las exportaciones durante el decenio de los años ochenta son las elaboradoras de productos químicos básicos (su participación se incrementó de 2,5% a 3,4% entre 1980 y 1990), de metales no ferrosos -esencialmente, el aluminio- (pasó de 1,8% a 2,1%), la industria pesquera (1,8% a 2,1%), la de plásticos, resinas y fibras sintéticas (0,3% a 1,8%) y la fabricación de pastas celulósicas para la industria papelera (0,1% a 1,2%, respectivamente).

³ A partir de 1991 se modificó radicalmente la configuración de la NADE y, dado que aún no ha sido posible compatibilizar la totalidad de las nuevas partidas con la correspondiente a la CIUU Rev.2 a nivel de cuatro dígitos ("grupo"), no se cuenta con ésta última desagregación de las actividades generadoras de las ventas al exterior en el año 1991.

Este nuevo perfil de las exportaciones argentinas y, en especial, de las manufactureras refleja, en última instancia, la propia naturaleza de los cambios verificados en la estructura productiva del sector industrial durante el decenio. Al respecto, cabe tener en cuenta que, con la única excepción de la industria pesquera, los sectores propulsores del crecimiento de las exportaciones son, en todos los casos, industrias productoras de insumos intermedios de uso difundido.

Son precisamente tales actividades industriales las que, como producto de la maduración plena de un número acotado de grandes emprendimientos fabriles ⁴/, emergen como los sectores que lideraron el proceso de industrialización de los años ochenta, al incrementar sustancialmente su aporte al PBI sectorial y, con ello, desplazar a las industrias metalmeccánicas como núcleos dinamizadores del crecimiento industrial. Se trata, en lo esencial, de las industrias químicas y petroquímicas, las metálicas básicas y las celulósico-papeleras que, ya desde los años setenta, inscriptas en la profundización del proceso sustitutivo, pasaron a constituirse en las actividades prioritarias -y en los "espacios privilegiados" por las políticas públicas- hacia donde se concentró la mayor parte de la formación de capital en la industria.

Las propias características de esos emprendimientos coadyuvan a explicar -junto, en muchos casos, al comportamiento del mercado interno- su creciente gravitación en las exportaciones del país. En efecto, en la generalidad de los casos, se trata de producciones intensivas en capital que demandaron prolongados períodos de maduración y que, por un lado, denotan una escasa flexibilización productiva -industrias de procesos con elevadas escalas de producción- y, por otro, suponen esquemas tecno-productivos compatibles con los estándares internacionales. En ese marco, el estrechamiento del mercado interno respecto a las proyecciones que, en su momento, sustentaron las escalas productivas a instalar, así como la consolidación de factores endógenos de competitividad internacional, asumen un papel protagónico como factores explicativos de esa creciente presencia exportadora de éstas industrias.

Aún cuando en otro plano, de menor significación económica que los precedentes, cabe una somera digresión en torno a otras actividades industriales que también han revelado una notable expansión de sus colocaciones en el exterior. Tal el caso, por ejemplo, de las industrias acelteras, las pesqueras y, en menor medida, la frutihortícola que, a favor de la constelación local de recursos naturales y de la conducta de la demanda internacional,

⁴ La puesta en funcionamiento del Polo Petroquímico de Bahía Blanca y el de General Mosconi, la ampliación de SOMISA, la integración vertical de Acindar y Siderca, el inicio de la producción local de aluminio (Aluar) y la expansión de algunas plantas elaboradoras de aleaciones de aluminio (Ragor, Refinerías Uboldí, etc.), la concreción de diversos proyectos celulósico-papeleros (Alto Paraná, Papel Prensa, Papel del Tucumán), etc..

muestran un acelerado crecimiento productivo estrechamente asociado a una creciente orientación hacia los mercados externos.

En síntesis, las nuevas formas de inserción externa de la economía argentina se estructuran sobre la base de una gravitación decisiva de industrias productoras de insumos intermedios de uso difundido y, también, de algunas agroindustrias que internalizan, en buena medida, las ventajas competitivas que emanan de la dotación de recursos naturales. En contraposición, el sector agrícola -fuertemente afectado por el deterioro de sus precios relativos- y, por otro lado, industrias tradicionales como los frigoríficos, las curtiembres y el azúcar, así como diversas actividades del complejo metalmeccánico -como la automotriz, la fabricación de equipos ferroviarios, los electrodomésticos, etc.-; revelan una decreciente incidencia en las exportaciones argentinas.

Destino de las exportaciones:

Mutaciones no menos relevantes que las constatables en la composición de las exportaciones se verifican en lo relativo a los mercados de destino de las ventas al exterior de la Argentina. Si bien, los resultados de la confrontación de los respectivos perfiles de los años 1980 y 1991 (Cuadro Nro. 7) están fuertemente influenciados por la atípica gravitación de la URSS (absorbió poco más de la quinta parte de las exportaciones totales, participación que ya en 1985 se había retraído a 14,4% para continuar decreciendo en los años subsiguientes), los restantes cambios en la configuración de los mercados de las ventas externas adquieren la intensidad suficiente como para merecer algunos comentarios al respecto.

Antes de encarar ese análisis cabe incorporar unas mínimas reflexiones previas tendientes a caracterizar -muy sucintamente- el contexto internacional en el que se inscriben tales mutaciones.

En ese sentido, el convulsionado proceso de reestructuración de la economía mundial, donde la globalización y la conformación de grandes bloques económicos (América del Norte, la Comunidad Económica Europea, el área del Pacífico, etc.) emergen -junto a la disolución del bloque soviético- como sus rasgos sobresalientes, ha devenido en la paulatina consolidación de ciertos fenómenos que, parecería, tienden a adquirir el carácter de estructurales. A título ilustrativo, basta con señalar la implementación creciente de prácticas proteccionistas -restrictivas del comercio internacional-, una marcada inestabilidad en las corrientes comerciales y, fundamentalmente, la recurrencia de fuertes desequilibrios entre las economías centrales que, por otro lado, junto a unos pocos NICS ("new industrialized countries") concentran una proporción decisiva de los flujos comerciales que, resulta casi excluyente en el campo de los bienes de mayor contenido tecnológico.

CUADRO NRO. 7

ARGENTINA. EVOLUCION Y DESTINO DE LAS EXPORTACIONES. 1980-1991.
(miles de dólares y porcentajes)

AREAS GEOGRAFICAS Y/O PAISES DE DESTINO	1980	1985	1989	1990	1991	tasa anual acumulativa 1980-91	tasa anual acumulativa 1985-91
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	2461935.0	2057283.0	2627529.0	3628475.0	4007033.0	4.5	11.8
ESTADOS UNIDOS	695998.0	1003560.0	1150069.0	1665229.0	1243077.0	5.4	3.6
JAPON	210899.0	360890.0	270010.0	394911.0	454522.0	7.2	3.9
AMERICA LATINA	1986040.0	1877971.0	2709164.0	3445956.0	3774990.0	6.0	12.3
PAISES DEL MERCOSUR	1136703.0	738480.0	1428443.0	1899934.0	2042652.0	5.5	18.5
Brasil	765018.0	567227.0	1124433.0	1490023.0	1539332.0	6.6	18.1
Paraguay	189393.0	72236.0	96322.0	147358.0	184401.0	-0.2	16.9
Uruguay	182292.0	99017.0	207688.0	262554.0	318920.0	5.2	21.5
U.R.S.S.	1614167.0	1212699.0	828809.0	498720.0	224406.0	-16.4	-24.5
AFRICA	219474.0	422328.0	260365.0	415645.0	408453.0	5.8	-0.6
RESTO	832904.0	1461286.0	1721267.0	2303658.0	2080224.0	8.7	6.1
TOTAL	8021417.0	8396017.0	9567213.0	12352594.0	12192705.0	3.9	6.4

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

En ese marco es dónde se inserta la dinámica expansión de las exportaciones argentinas asentada, fundamentalmente, en el sector manufacturero y, más precisamente, en aquellas actividades productoras de insumos intermedios -que tienden a constituirse en "commodities" en el escenario internacional- y, en menor medida, en ciertas agroindustrias muy sensibles a las variaciones de los precios internacionales.

A pesar de todo ello y con la salvedad de la URSS -la disolución del bloque soviético se conjuga con una menor gravitación en las colocaciones argentinas en el exterior-, durante el decenio de los años ochenta se incrementaron sustancialmente las exportaciones argentinas hacia casi todas las principales áreas geográficas. Así, por ejemplo, de considerar a la CEE, uno de los bloques que revelan un mayor grado de proteccionismo, las exportaciones argentinas se incrementaron, entre 1980 y 1991, a una tasa media de 4,5% anual acumulativa. Cabe resaltar que, a favor de ese ritmo de crecimiento, los países de la CEE continúan siendo el principal mercado de destino de las exportaciones argentinas, a punto de absorber prácticamente la tercera parte del total (su participación se incrementó, en idéntico período, de 30,7% a 32,9%, respectivamente).

Consideraciones no muy disímiles surgen de evaluar la dinámica de las exportaciones que se orientan hacia el mercado estadounidense. En éste caso, el ritmo de crecimiento anual se eleva al 5,4% anual acumulativo y, su participación en el total de las exportaciones se incrementó de 8,7% a 10,2%, respectivamente. Idéntico fenómeno, sólo que mucho más intenso aunque involucra menores valores reales, se manifiesta en lo relativo a las colocaciones en el mercado japonés. Las mismas se incrementaron a una tasa promedio de 7,2% anual acumulativa y, en función a ello, el Japón incrementó su participación relativa en las exportaciones argentinas en casi un 50% -de 2,6% en 1980, a 3,7% en 1991-.

De todas maneras, en términos de las divisas implicadas, la mayor expansión de las exportaciones es la que tiene por destino a los restantes países del área latinoamericana. Si bien, por su ritmo de crecimiento promedio -6,0% anual acumulativo- se ubican entre, por ejemplo, la dinámica de las ventas externas al Japón y a los EE.UU., por la magnitud del incremento durante el período -casi 1.800 millones de dólares- emergen como el principal mercado en expansión de las exportaciones argentinas (su participación en el total se incrementó de 24,8% en 1980, al 31,8% en 1991).

En ese marco, más de la mitad de las exportaciones que se destinan a América Latina se concentran, tanto en 1980 como en 1991, en los países que actualmente se hallan inmersos en el proceso de integración del MERCOSUR (Brasil, Paraguay y Uruguay). Este último nucleamiento incrementó su participación en los flujos comerciales originados en la Argentina de 14,2% en 1980 y 16,8% en 1991, como producto -en lo esencial- de la creciente gravitación del mercado brasilero -elevó su participación de 9,5% a 12,6%-, ya que la

incidencia de la economía uruguaya permaneció relativamente estable (de 2,3% pasó a 2,6% en 1991), al tiempo que las exportaciones al Paraguay decrecieron en términos absolutos (su participación decae de 2,4% a 1,5%, respectivamente).

También las restantes economías latinoamericanas denotan una creciente absorción de productos argentinos al cabo del período 1980 a 1991. En éste último plano se destacan los ejemplos de Chile y México que, de conjunto, incrementaron sus compras en la Argentina en más de 400 millones de dólares, pasando a representar el 6,1% del total de las exportaciones del país en 1991 -en 1980 explicaban el 4,2%-.

2.3.2 Las importaciones.

Como ya se señalara, el patrón de comportamiento de las importaciones argentinas durante el decenio de los años ochenta presenta diversas asimetrías -por lo menos, en su dinamismo y composición- respecto a las pautas evolutivas que quedaban de manifiesto bajo la hegemonía plena del modelo sustitutivo que sesgó el desenvolvimiento de la economía argentina hasta mediados de los años setenta. Tanto desde la perspectiva de su perfil sectorial como en lo concerniente a sus países de origen, la estructura de las importaciones argentinas se ha visto afectada por cambios no menos significativos que los que se manifiestan a nivel de las exportaciones.

Perfil y evolución de las importaciones:

Una de las características sustantivas de la estructura de las importaciones argentinas ha sido, históricamente, la presencia decisiva y determinante de aquellas de origen industrial. Incluso, dicho rasgo, que emerge como una constante a lo largo del siglo, ha tendido a profundizarse durante la última década. En efecto, a favor de la caída de la participación de los productos agropecuarios (de 3,1% en 1980 a 2,5% en 1991) y mineros (de 9,3% a 5,7%, en idéntico lapso), la incidencia de los productos manufacturados en el total de las importaciones se incrementó, entre 1980 y 1991, de 87,5% a 91,4%, respectivamente.

De allí que, más allá de ciertos matices que incorporan las importaciones primarias, es en el ámbito de los bienes industriales donde se focalizan las principales mutaciones en la composición del perfil importador. Al respecto, como se desprende del Cuadro Nro. 8, a nivel de dos dígitos de la CIIU Rev. 2, sólo en el caso de los productos químicos se verifica un incremento en las importaciones (1,4% anual acumulativo entre 1980 y 1991). De los restantes sectores, los únicos que aumentaron ligeramente su incidencia en las importaciones totales son la industria alimenticia (pasó de 3,2% a 4,0%, respectivamente), las textiles (4,1% y 4,4%, respectivamente) y las "otras manufacturas" (1,9% y 2,2%). El fenómeno inverso involucra a todas las demás divisiones industriales, adquiriendo una mayor intensidad en el

CUADRO MRO. 8
 ARGENTINA. EVOLUCION Y COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES. 1980-1991.
 (miles de dólares y porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	1980	1985	1989	1990	1991	tasa anual acumulativa	
						1980-91	1985-91
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	321005.7	142198.6	137789.3	143983.5	203300.7	-4.1	6.1
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	965760.6	536133.1	467778.3	464367.0	461293.9	-6.5	-2.5
INDUSTRIA MANUFACTURERA							
Alimentos, bebidas y tabaco	326365.7	83716.1	79121.3	83182.9	325283.0	0.0	25.4
Textiles, confecc. y cuero	423600.2	41555.1	42068.4	65273.4	353885.3	-1.6	42.9
Madera y muebles	189368.9	30300.7	27820.3	30754.2	61882.6	-9.7	12.6
Papel, imprenta y publicaciones	348532.2	73723.1	64464.4	79958.7	260000.6	-2.6	23.4
Productos químicos	1905231.3	1026964.6	1393846.3	1393319.3	2227752.5	1.4	13.8
Minerales no metálicos	180070.0	36460.0	49581.8	49809.6	92432.6	-5.9	16.8
Industrias metálicas básicas	750655.8	276324.8	335965.8	204654.2	448133.8	-4.6	8.4
Product.met. maquin. y equipos	4741576.6	1541804.5	1564822.7	1494069.9	3450253.4	-2.8	14.4
Otras manufacturas	193975.5	20794.7	21839.8	42686.3	174990.5	-0.9	42.6
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	8927.8	3809.9	9601.7	15418.9	18526.9	6.9	16.7
SIN CLASIFICAR	1281.0	363.1	5766.5	10987.7	11944.7	22.5	79.0
TOTAL	10356351.3	3814148.2	4200520.6	4078465.6	8089680.4	-2.2	13.4

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

caso de los bienes derivados de las industria metalmeccánicas (su participación se contrae de 45,8% a 42,6%) y en las metálicas básicas (7,2% y 5,5%, respectivamente).

De todas maneras, al igual que en lo relativo a la estructura de las exportaciones argentinas, tal nivel de agregación impide precisar las especificidades que subyacen en el perfil de las importaciones y, de allí, en la identificación de los principales factores explicativos de las alteraciones que conllevó el decenio de los años ochenta. En procura de satisfacer tales objetivos, en el Cuadro Nro. 9, se consignan las principales ramas industriales hacia las que se canaliza la demanda de importaciones del país.

Una primera lectura de la información permite inferir que, a diferencia del patrón de las exportaciones, las compras en el exterior denotan un muy superior grado de diversificación. A título ilustrativo, basta con comprobar que tanto en 1980 como en 1991, se hace necesario agrupar a ocho ramas de actividad para dar cuenta de una proporción superior al 50% del total.

Por otro lado, como hecho -tal vez- más sobresaliente, esas ocho actividades que explican la mayor parte de las importaciones argentinas son, en ambos años, los mismos sectores industriales. Si bien, ello sugeriría que las profundas transformaciones de la estructura productiva han derivado en una configuración sumamente estable de la estructura importadora, la dinámica evolutiva de las compras provenientes de esas ocho ramas presenta profundas asimetrías. En efecto, en ese marco de análisis se conjugan tres ramas que revelan una creciente incidencia en las compras argentinas en el exterior -químicas básicas, plásticos, resinas y fibras artificiales y, en menor medida, equipamiento informático-, muy particularmente la primera de ellas que, paradójicamente, como producto de la propia dinámica del proceso sustitutivo, denota una reorientación de la demanda interna hacia nuevos insumos químicos básicos ⁵/. Similares consideraciones merecen las importaciones de plásticos, resinas y fibras artificiales mientras que, en el caso de las industrias informáticas, ese -igualmente leve- incremento en su participación en las importaciones está estrechamente asociado a, por un lado, la creciente irrupción de tales bienes en los distintos sectores de la economía y, por otro, la discontinuidad de las políticas de promoción sectorial ⁶/.

En contraposición, los cinco restantes sectores líderes en términos de la composición de las importaciones revelan una caída más o menos significativa en su incidencia en el total que, según los casos, estilizando el análisis, encuentran tres grandes factores explicativos.

⁵ Ver, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "El comercio internacional de manufacturas de la Argentina, 1974-1990. Políticas comerciales, cambios estructurales y nuevas formas de inserción internacional", Capítulo 8., Buenos Aires, abril de 1992.

⁶ Ver, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Política industrial y desarrollo reciente de la informática en la Argentina", Documento de Trabajo Nro. 34, Buenos Aires, 1990.

CUADRO NRO. 9
 PRINCIPALES RAMAS DE ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES INDUSTRIALES, 1980-1991.
 (millones de dólares y porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES	1980		RAMAS INDUSTRIALES	1991	
	mill. u\$s	(%)		mill. u\$s	(%)
Fabricación mater. transporte	800.4	8.8	Industrias químicas básicas	912.0	12.3
Aparatos radio, telev. y comun.	705.3	7.8	Fabricación mater. transporte	613.5	8.3
Industrias químicas básicas	695.8	7.7	Aparatos radio, telev. y comun.	556.0	7.5
Máquinaria industrial	674.9	7.4	Resto maquinaria no eléctrica	451.3	6.1
Resto maquinaria no eléctrica	600.5	6.6	Plast., resinas y fib. artifici.	423.9	5.7
Industria siderúrgica	595.4	6.6	Máquinaria industrial	344.4	4.7
Plast., resinas y fib. artifici.	349.2	3.9	Industria siderúrgica	322.3	4.4
Máquinas ofic., calcul. y cont.	286.7	3.2	Máquinas ofic., calcul. y cont.	280.5	3.8
Refinerías de petróleo	254.2	2.8	Resto aparat. y suminist. eléctri.	249.2	3.4
Resto de productos químicos	240.3	2.7	Resto de productos químicos	200.8	2.7
Resto aparat. y suminist. eléctri.	221.5	2.4	Equipo profesional y científico	187.0	2.5
Fabric. pastas p/papel	212.0	2.3	Productos farmacéuticos	175.4	2.4
Equipo profesional y científico	196.1	2.2	Otras manufacturas	175.0	2.4
Otras manufacturas	194.0	2.1	Hilado, tejido y acabado	168.4	2.3
Máq. para trabajar met. y madera	183.3	2.0	Máq. para trabajar met. y madera	144.2	2.0
Hilado, tejido y acabado	182.3	2.0	Fabric. pastas p/papel	132.9	1.8
Aserraderos y carpintería	171.4	1.9	Refinerías de petróleo	132.7	1.8
Construcciones navales	169.2	1.9	Indust. metales no ferrosos	125.8	1.7
Máqu. industriales eléctricas	162.8	1.8	Abonos y plaguicidas	111.2	1.5
Resto actividades industriales	216.4	23.9	Resto actividades industriales	168.8	22.8
TOTAL INDUSTRIAL	9059.4	100.0	TOTAL INDUSTRIAL	7394.6	100.0

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Por un lado, más allá de pequeños matices diferenciales, los ejemplos que ofrecen el complejo automotriz y la electrónica de consumo, cuya gravitación en el total decreció muy ligeramente (de conjunto, de 16,6% a 15,8%, entre 1980 y 1991). Se trata, en ambos casos, de bienes de consumo durable ⁷/, para los que el año 1980 emerge como el pico máximo de importaciones -convergencia del retraso cambiario con un creciente grado de apertura comercial-. Por su parte, si bien en 1991 se incrementaron las importaciones de ambos tipos de bienes, la nueva fase de apertura comercial de inicios de los años noventa todavía podía ser considerada como relativamente incipiente durante 1991 y, fundamentalmente, en ambos casos, contaban con aranceles específicos, muy por encima de las escalas aplicadas al resto de los bienes.

Otras dos actividades que revelan una decreciente participación en las importaciones -mucho más intensa que las precedentes- son las productoras de maquinaria industrial y la que aglutina al resto de la maquinaria no eléctrica. En éste caso, su incidencia en el total decayó más de tres puntos porcentuales (de 14,0% a 10,8%, respectivamente), como derivación lógica de la profunda contracción de la formación de capital en el país (en 1991, la inversión bruta fija apenas representó el 9% del PBI).

Por último, la industria siderúrgica -cuya incidencia decreció de 6,6% a 6,4%, respectivamente-, pone de manifiesto los avances logrados en la dinámica del proceso sustitutivo que, en buena medida, se reproducen en términos de las importaciones de pastas celulósicas para papel (cayó de 2,3% a 1,8%, respectivamente), refinerías de petróleo (2,8% y 1,8%), etc..

En síntesis, la profundización de la sustitución de importaciones en ciertos sectores industriales, la menor demanda de adquisiciones en el exterior de bienes de capital, las transformaciones estructurales -y del marco regulatorio- en determinadas ramas de actividad, el estrechamiento del mercado doméstico son, entre otros, los principales factores que han ido delineando -durante el decenio de los años ochenta- la evolución y composición de las importaciones.

Origen de las importaciones:

El decrecimiento de las compras en el exterior entre 1980 y 1991 trajo aparejado una serie de cambios sustantivos en cuanto al origen geográfico de las mismas. Si bien, éstos cambios están en alguna medida relacionados con las mutaciones del perfil estructural de las importaciones y -seguramente- con la evolución de los tipos de cambio relativos, en última

⁷ Tanto en 1980 como en 1991 contaban, directa o indirectamente, con un marco regulatorio específico, el régimen de la industria automotriz y el sistema de promoción de Tierra del Fuego -dónde se asienta la casi totalidad de la electrónica de consumo-.

instancia tienden a reflejar la propia dinámica del proceso de reestructuración de la economía mundial y el consiguiente fortalecimiento de las relaciones comerciales al interior de distintas áreas geográficas y/o económicas.

En ese marco, el patrón de las compras externas de la Argentina brinda un acabado ejemplo de una acelerada reorientación de sus importaciones en un -relativamente- muy corto horizonte temporal. Al respecto, a título introductorio, basta con considerar que en 1980 más del 60% de las importaciones argentinas provenían de las principales economías desarrolladas (Cuadro Nro. 10), más precisamente de los países de la CEE, los EE.UU. y el Japón -de conjunto explican el 61,1% del total-. Por su parte, la participación de esos mismos países en las compras realizadas por la Argentina en el exterior en 1991 se contrajo a 42,9% -casi veinte puntos porcentuales menos que apenas once años atrás-. En contraposición, en idéntico período, las importaciones originadas en el resto de los países latinoamericanos pasaron de representar el 21,8% a más de la tercera parte del total (35,5%).

La muy significativa disminución de la incidencia de las importaciones provenientes de los países desarrollados se deriva, en forma casi excluyente, de los ejemplos que ofrecen los países de la CEE y el Japón. En efecto, el valor de las importaciones provenientes de la CEE se contrajo, entre 1980 y 1991, en más de 2.300 millones de dólares, nivel que no sólo representa más de la mitad de los consiguientes flujos correspondientes a 1980 sino también, resulta aún superior a la contracción verificada en el total de las importaciones del país. De allí que la participación de los países de la CEE decayera de 29,5% en 1980, a 16,1% en 1991, al tiempo que la de Japón hiciera lo propio de 9,1% a 4,7%, respectivamente.

El fenómeno inverso se registra en el ámbito del área latinoamericana, en general y, de los países del MERCOSUR, en particular. Así, por ejemplo, a pesar que las importaciones del país se redujeron a un ritmo promedio de -2,2% anual acumulativo entre 1980 y 1991, las provenientes de los países latinoamericanos se incrementaron a una tasa media de 2,2% anual acumulativo, porcentaje que se eleva al 3,0% anual de considerar exclusivamente las compras en el Brasil, Paraguay y Uruguay. Como producto de ésto último, la incidencia de los países del MERCOSUR en las importaciones argentinas se incrementó de 12,5% a 22,2%, respectivamente, pasando a resultar superior tanto a la de la CEE como, incluso, a la participación de los EE.UU..

En éste plano, en concordancia con los avances del proceso de integración subregional y de complementación industrial, adquiere particular intensidad el crecimiento de las importaciones desde el Brasil -representa el 18,8% del total, cuando en 1980 apenas superaba el 10%- y, por su dinamismo -4,3% anual promedio-, las compras en el Uruguay. Por el contrario, el intercambio con el Paraguay revela un importante decrecimiento, tanto relativo como en términos absolutos.

CUADRO NRO. 10
 ARGENTINA. EVOLUCION Y ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES. 1980-1991.
 (miles de dólares y porcentajes)

AREAS GEOGRAFICAS Y/O PAISES DE ORIGEN	1980	1985	1989	1990	1991	tasa anual acumulativa 1980-91	tasa anual acumulativa 1985-91
COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA	3053889.0	1077780.0	1097684.0	1111515.0	1299810.0	-7.5	3.2
ESTADOS UNIDOS	2325669.0	685028.0	845677.0	862300.0	1784502.8	-2.4	9.1
JAPON	937842.9	265980.0	234015.0	133400.0	381443.3	-7.9	3.3
AMERICA LATINA	2259579.4	1331208.0	1376837.0	1432553.0	2872918.4	2.2	7.2
PAISES DEL MERCOSUR	1296582.5	697599.0	892103.0	877750.0	1796364.1	3.0	9.0
Brasil	1064883.4	611520.0	719710.0	720028.0	1519063.3	3.3	8.6
Paraguay	84513.9	20122.0	48258.0	41639.0	42677.0	-6.0	7.1
Uruguay	147185.2	65957.0	74136.0	116083.0	234623.8	4.3	12.2
U.R.S.S.	14586.4	41876.0	24464.0	s/d	15302.7	0.4	-8.7
AFRICA	147444.4	15040.0	27350.0	21544.0	112787.4	-2.4	20.1
RESTO	1617519.0	397636.0	594494.0	517154.0	1622916.0	0.0	26.4
TOTAL	10356530.1	3814148.0	4200521.0	4078466.0	8089680.4	-2.2	7.1

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

2.4 Los flujos comerciales con el MERCOSUR y el intercambio con Chile y México.

En la sección precedente pudo constatarse que tanto a nivel de las exportaciones como de las importaciones, entre 1980 y 1991 se verifica un creciente flujo comercial entre la Argentina y los restantes países del MERCOSUR. También se comprobó que esas mayores corrientes comerciales con la subregión se centralizan en Brasil y Uruguay, ya que el intercambio con el Paraguay se inscribe en un sesgo marcadamente retractor. Asimismo, en relación al intercambio comercial con Chile y México, se verificó que se incrementaron sus compras de bienes a la Argentina de forma tal que se elevaron sus participaciones respectivas en las exportaciones argentinas.

En este marco, es pertinente analizar con mayor detalle la composición sectorial del intercambio comercial y el saldo del mismo entre los mencionados países y la Argentina en 1991. Al respecto, una primera aproximación general a ésta problemática, indica que dichos países concentran una parte mayoritaria del comercio que realiza la Argentina con América Latina. En efecto, tal como se puede inferir del Cuadro Nro. 11 de los 6.647,9 millones de dólares que compromete el comercio (exportaciones + importaciones) de la Argentina con América Latina, 5.142,4 millones de dólares corresponden al comercio con los cinco países bajo análisis (77,4% del total). Asimismo, permite verificar que dicho intercambio se desarrolla, mayoritariamente, sobre la base de los bienes industriales. Sin embargo, los mismos tienen una participación significativamente mayor en las importaciones demandadas por la Argentina a los países analizados (90,6%) que las exportaciones destinadas a ellos (66,5%).

En términos del destino de las exportaciones dirigidas hacia los países del MERCOSUR (2.042,7 millones de dólares), Brasil presenta la participación más elevada (75,4%) al haber realizado compras por un valor de 1.539,3 millones de dólares (Cuadro Nro.11). A tan significativa participación hay que agregarle el hecho de que la tasa de crecimiento de sus compras de bienes y servicios a la Argentina entre 1980 y 1991 (6,6%) supera a las de los otros dos países que integran el MERCOSUR. El valor de las exportaciones al Uruguay (318,9 millones de dólares) representan el 15,6% del total subregional, habiéndose expandido durante el período mencionado anteriormente al 5,2% anual acumulativo. Las exportaciones hacia el Paraguay no sólo son las más reducidas (184,4 millones de dólares que representan el 9,0% restante) sino que también disminuyeron en términos absolutos entre 1980 y 1991 (a una tasa de -0,2% anual promedio) ⁸/.

El análisis de la composición de las exportaciones a los países del MERCOSUR, revela diferencias de envergadura aún cuando el mismo se realice con un alto nivel de

⁸ Desempeño que, posiblemente, esté fuertemente influenciado por el comercio no registrado, en tanto el mismo tiene una significativa relevancia en dicho país.

CUADRO NRO. 11
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y AMERICA LATINA EN 1991.
 (porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	BRASIL		PARAGUAY		URUGUAY		MERCOSUR		CHILE		MEXICO		CINCO PAISES AMERICA LATINA		TOTAL	
	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT	EXPORT	IMPORT
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	26.1	4.1	3.2	10.8	3.5	2.7	20.5	4.1	1.7	5.6	22.4	0.3	17.3	4.0	16.8	4.3
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	0.4	7.3	4.2	0.0	6.6	0.3	1.7	6.2	14.5	0.7	0.1	0.3	3.9	4.9	2.9	12.1
INDUSTRIA MANUFACTURERA	55.6	88.4	88.2	86.2	85.7	96.3	63.2	89.4	76.6	92.4	72.8	98.3	66.5	90.6	69.8	83.0
Alimentos, bebidas y tabaco	10.6	4.5	9.9	21.6	5.9	15.2	9.8	6.3	14.7	7.1	34.0	1.8	12.8	6.1	17.6	5.5
Textiles, confecc. y cuero	7.2	3.0	6.2	12.7	12.4	14.8	7.9	4.8	7.3	7.5	4.0	2.7	7.5	5.0	6.2	5.0
Madera y muebles	0.2	0.6	0.1	26.5	0.4	0.1	0.2	1.2	0.2	2.3	0.2	0.0	0.2	1.3	0.2	1.6
Papel, imprenta y publicaciones	1.7	6.3	1.9	0.5	3.5	10.1	2.0	6.7	2.6	7.8	2.4	0.5	2.1	6.4	2.1	5.3
Productos quimicos	13.9	23.6	48.2	7.0	37.0	24.6	20.6	23.3	23.9	8.9	10.3	75.6	20.3	25.0	18.6	5.3
Minerales no metálicos	0.7	1.6	2.6	2.6	1.3	2.0	0.9	1.6	2.3	0.6	1.2	0.4	1.2	1.4	1.3	24.4
Industrias metálicas básicas	1.2	10.2	3.0	10.8	4.6	2.7	1.9	9.3	6.1	18.7	1.9	2.7	2.7	10.3	5.2	1.2
Product.met. maquin. y equipos	20.0	38.1	16.3	3.9	20.2	24.7	19.7	35.6	18.9	34.8	18.7	13.9	19.5	33.8	18.4	8.8
Otras manufacturas	0.2	0.5	0.2	0.6	0.4	2.2	0.2	0.7	0.3	4.6	0.1	0.7	0.2	1.3	0.2	29.9
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	0.0	0.1	0.0	3.0	0.1	0.7	0.0	0.3	0.1	1.3	0.1	1.1	0.1	0.5	0.1	1.3
SIN CLASIFICAR	17.9	0.0	4.4	0.0	4.0	0.0	14.5	0.0	7.1	0.0	4.6	0.0	12.3	0.0	10.4	0.6
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(millones de dólares)	1539.3	1519.1	184.4	42.7	318.9	234.6	2042.7	1796.4	506.6	377.0	242.4	177.4	2791.7	2350.7	3775.0	2872.9

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

agregación (dos dígitos de la CIIU Rev.2), de lo cual se infiere que las mismas serían mucho más acentuadas a un mayor nivel de desagregación.

En el caso brasileño, sus compras de productos argentinos se concentran en seis tipos de bienes que representan, en conjunto, el 77,8% del total. De acuerdo al orden de importancia dichos productos son: agrícolas (26,1%), productos metálicos, maquinaria y equipo (20,0%), químicos (13,9%), alimentos (10,6%) y textiles (7,2%). De todos ellos, los de mayor crecimiento relativo entre 1980 y 1991 han sido los textiles y los productos metálicos, maquinaria y equipo (Cuadro Nro. 12).

Por su parte, las exportaciones destinadas al Uruguay se concentran en un número de sectores un poco más reducido que en el caso brasileño (el 82,1% de ellas en cinco actividades) pero con una composición algo diferente y con una importancia relativa distinta. En orden de importancia los principales sectores son los de productos químicos (37,0%), los productos metálicos, maquinaria y equipo (20,2%), los textiles (12,4%), los minerales (6,6%) y los alimentos (5,9%) (Cuadro Nro 11). Los más dinámicos entre 1980 y 1991, fueron los mineros, los químicos y los textiles (Ver Cuadro Nro. 12).

Las exportaciones destinadas al Paraguay son las más concentradas dentro del MERCOSUR ya que cuatro bienes representan el 80,6% y el primero de ellos concentra nada menos que el 48,2% del total. Además, estos últimos, los productos químicos -esencialmente, los combustibles-, son los únicos, entre los de mayor importancia, que registran una tasa de crecimiento positiva entre 1980 y 1991 (Cuadros Nros. 11 y 12).

El análisis de la composición de las exportaciones de los dos restantes países considerados permite verificar que las destinadas a Chile son sensiblemente dinámicas (su tasa de crecimiento supera la de los restantes países considerados), elevadas y mucho más diversificadas que las dirigidas a México.

En el caso chileno, las mismas ascienden a 506,6 millones de dólares y seis sectores concentran el 79,3% del valor total. Dichos bienes, por orden de importancia son: productos químicos (23,9%), productos metálicos, maquinaria y equipo (18,9%), alimentos (14,7%), productos mineros (14,5%) y textiles (7,3%). De ellos, los más dinámicos en el período analizado son los mineros, los químicos y los productos metálicos, maquinaria y equipo.

En el caso mexicano, el valor de las exportaciones asciende a 242,4 millones de dólares y cuatro sectores explican el 85,4% del mismo. De acuerdo a su importancia, dichas actividades son: alimentos (34,0%), productos agrícolas (22,4%), productos metálicos, maquinaria y equipo (18,7%) y químicos (10,3%). Los agrícolas y los alimentos fueron los más dinámicos en el período antes aludido.

CUADRO NRO. 12
 ARGENTINA. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE LAS EXPORTACIONES A LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA. 1980-1991.
 (porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	TOTAL					SUBTOTAL					TOTAL AMERICA LATINA					
	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	MERCOSUR	CHILE	MEXICO	CINCO PAISES	EXPORT	IMPORT	EXPORT		IMPORT				
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	0.6	-4.0	-6.4	-13.5	-0.1	11.9	0.4	8.	13.2	8.6	42.1	-15.1	1.6	-3.1	1.3	-5.2
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	7.8	2.1	17.3	...	55.4	-1.2	21.2	2.1	47.0	23.0	-27.4	-7.5	22.7	2.2	22.5	-0.7
INDUSTRIA MANUFACTURERA	7.5	3.9	-0.7	-4.6	4.4	4.1	5.3	3.6	5.6	3.3	4.1	9.1	5.2	3.9	5.8	3.4
Alimentos, bebidas y tabaco	1.8	1.1	-3.8	-0.0	-0.6	5.1	0.9	2.1	-5.3	10.4	24.6	-1.7	0.9	3.0	4.2	1.5
Textiles, confecc. y cuero	26.7	2.5	-10.6	-5.3	10.7	2.2	9.4	1.6	5.9	27.4	-1.0	21.3	7.9	4.3	7.8	3.5
Madera y muebles	69.5	-12.9	-23.6	-10.6	7.6	-14.7	2.5	-11.8	29.7	-15.0	55.4	-26.5	5.8	-12.9	5.8	-10.3
Papel, imprenta y publicaciones	26.0	5.1	-2.0	5.1	1.3	5.4	8.8	5.1	7.7	-4.8	-3.4	-13.7	6.3	1.8	3.4	1.6
Productos químicos	4.0	5.5	11.7	7.0	12.1	8.4	7.0	5.8	22.2	0.8	-1.4	12.8	8.1	6.6	8.1	5.9
Minerales no metálicos	2.5	-5.0	-5.9	70.6	12.5	-10.9	0.5	-6.0	11.3	-6.2	15.3	2.7	3.8	-5.9	5.2	-5.6
Industrias metálicas básicas	6.5	4.9	-7.9	92.7	-3.2	2.5	-1.2	5.1	25.2	-1.5	8.2	5.6	4.0	2.6	9.5	1.9
Product.met. maquin. y equipos	12.4	4.8	-5.0	-0.3	-1.0	4.6	6.1	4.8	10.3	24.5	-1.8	3.7	5.6	6.2	4.3	5.3
Otras manufacturas	41.7	2.5	9.6	26.8	16.8	10.7	23.1	5.2	19.9	19.7	6.9	-5.9	20.6	9.0	16.7	7.6
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	19.6	20.7	-21.2	16.7	4.3	55.5	-1.7	23.4	9.6	19.7	8.6	42.8	2.8	23.0	5.2	26.6
TOTAL	6.6	3.3	-0.2	-6.0	5.2	4.3	5.5	3.0	8.0	3.6	6.5	8.6	6.0	3.4	6.0	2.2

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

El análisis del otro componente del intercambio comercial, las importaciones, permite delinear las complementaciones comerciales que se establecen entre la Argentina y los países considerados. Cabe señalar que también aquí el grado de agregación mediatizan parcialmente las características específicas de la complementación comercial, las cuales serían sensiblemente más nítidas considerando desagregaciones más cercanas al nivel de producto.

En las importaciones argentinas de 1991 provenientes de los países del MERCOSUR (Cuadro Nro. 13), la participación del Brasil es aún más decisiva que en las exportaciones ya que la misma asciende al 84,6% del total subregional. La de Uruguay es algo más reducida (13,0%) y la de Paraguay significativamente inferior a la de sus compras (2,4%). Cabe destacar que en términos de la dinámica de crecimiento entre 1980 y 1991, el mayor ritmo relativo se registra en el caso del Uruguay (4,3%), seguido por las compras en el Brasil (3,3%).

Las compras de bienes y servicios al Brasil están centradas en cinco actividades que, en conjunto, representan el 85,5% del total. Las mismas, siempre por orden de importancia, son: productos metálicos, maquinaria y equipo (38,1%), químicos (23,6%), metales básicos (10,2%), mineros (7,3%) y papel (6,3%). De ellos, los más dinámicos fueron los productos químicos (5,5% anual acumulativo), los provistos por las industrias metálicas básicas (4,9%) y los derivados de diversas industrias metalmeccánicas (4,8%).

Las provenientes de Uruguay por su parte, se estructuran también alrededor de cinco sectores cuya participación conjunta asciende a 82,4% del total. Los mismos son: productos metálicos, maquinaria y equipo (24,7%), productos químicos (24,6%), alimentos (15,2%), textiles (14,8%) y papel (10,1). Los de mayor tasa de crecimiento fueron los productos químicos (8,4%), los derivados de la industria celulosico-papelera (5,4%) y los alimenticios (5,1% anual promedio).

Finalmente, las originadas en el Paraguay se concentran también en cinco rubros (suman el 82,4% del total) pero definen un perfil de menor valor agregado que las provenientes de los otros países del MERCOSUR. Dichos bienes son: madera (26,5%), alimentos (21,6%), textiles (12,7%), productos agrícolas (10,8%) y metales básicos (10,8%). De ellos los que se expandieron con mayor rapidez fueron los derivados de las industrias metálicas básicas que, prácticamente, se duplicaron durante el período.

En el caso de las importaciones provenientes de los dos restantes países analizados, se repiten las diferencias globales que se expresaban en las exportaciones. Las chilenas son de mayor monto, aunque menos dinámicas (3,6% anual acumulativo) y con una diversificación sensiblemente mayor que las provenientes de México. Los principales productos que la Argentina le compraba a Chile en el año analizado son: productos metálicos, maquinaria y equipo (34,8%), metales básicos (18,7%), químicos (8,9%), papel (7,8%), textiles (7,5%),

CUADRO NRO. 13
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA EN 1991.
 (miles de dólares)

SECTORES DE ACTIVIDAD	MERCOSUR					SUBTOT. CINCO PAISES	RESTO AMERICA LATINA		TOTAL
	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	CHILE	MEXICO		AMERICA LATINA	TOTAL	
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	62635.2	4620.3	6246.8	21098.3	532.7	95133.3	28658.3	123791.6	
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	111200.2	3.8	705.9	2540.1	565.5	115015.5	233871.5	348887.0	
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1343556.3	36786.9	226017.7	348417.6	174363.4	2129141.9	254578.8	2383720.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	68220.7	9226.4	35602.6	26950.4	3127.6	143127.7	15292.8	158420.5	
Textiles, confecc. y cuero	45312.4	5418.3	34744.3	28410.9	4748.6	118634.5	25234.9	143869.4	
Madera y muebles	9636.0	11307.3	270.6	8687.7	3.1	29904.7	16086.9	45991.6	
Papel, imprenta y publicaciones	96004.5	225.9	23633.9	29306.8	930.6	150101.7	1389.3	151491.0	
Productos químicos	358270.5	2990.1	57786.2	33617.7	134092.3	586756.8	114633.6	701390.4	
Minerales no metálicos	23693.0	1104.1	4597.4	2137.5	690.5	32222.5	1532.9	33755.4	
Industrias metálicas básicas	155391.7	4625.1	6293.4	70593.8	4857.0	241761.0	11808.1	253569.1	
Product.met. maquin. y equipos	579501.3	1651.6	57969.7	131235.4	24661.6	795019.6	64167.1	859186.7	
Otras manufacturas	7526.3	238.1	5119.6	17477.3	1252.0	31613.3	4433.4	36046.7	
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	1671.6	1266.0	1653.4	4914.8	1909.1	11414.9	5104.3	16519.2	
TOTAL	1519063.3	42677.0	234623.8	376970.9	177370.7	2350705.7	522212.9	2872918.6	

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros Y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

alimentos (7,1%). En cambio, los demandados de México en el mismo año se concentran en forma casi excluyente en el área de los químicos (75,6%) y los productos metálicos, maquinaria y equipo (13,9%).

En relación al caso chileno es pertinente efectuar algunos comentarios sobre la composición que presentan sus flujos comerciales con el MERCOSUR. La información disponible proveniente del Banco Central de Chile y de la CEPAL indican, por una parte, que los países que integran el acuerdo subregional demandaron, en 1990, el 7,7% (656 millones de dólares aproximadamente) de sus exportaciones totales (8.521,8 millones de dólares), participación que es reducida si se tiene en cuenta la participación de la CEE (37,2%), EE.UU (16,8%) y Japón (16,2%). Sin embargo, si se consideran las exportaciones de manufacturas chilenas, la importancia subregional se incrementa de tal manera (20,6%) que sólo es superada por EE.UU. que demandó el 26,5% de las misma en dicho año. Si bien no se dispone de información desagregada por país, es indudable que, dentro de los países del MERCOSUR, la Argentina constituye un destino sumamente importante para las manufacturas de origen chileno.

Por último, es pertinente indagar los alcances del saldo de la balanza comercial entre Argentina y los países analizados. En términos generales se puede verificar que el mismo fue favorable a la Argentina en todos los casos aún cuando con términos absolutos y relativos diferentes. En el caso de los países del MERCOSUR la importancia absoluta y relativa del saldo comercial es inversa al volumen del comercio. En efecto, el de mayor valor es el que se origina en el comercio con el Paraguay (141,7 millones de dólares) y el menor, el vinculado con las transacciones con Brasil (20,3 millones de dólares), ubicándose el caso uruguayo, en una situación intermedia (84,3 millones de dólares). Si a los mencionados saldos comerciales se los relaciona con el monto total del comercio (exportaciones + importaciones) la heterogeneidad anterior se agudiza ya que en el caso brasileño representa el 0,7% del intercambio comercial y en el paraguay el 62,4% del mismo, siendo la incidencia en el caso del Uruguay de 15,2% del respectivo intercambio comercial (Cuadro Nro. 13).

Los alcances e incidencia del saldo positivo con Chile y México, son diferentes al MERCOSUR. El derivado del intercambio comercial con Chile (129,6 millones de dólares) prácticamente duplica al resultante del caso mexicano (65,1 millones de dólares). Sin embargo, si se relacionan con el respectivo monto del intercambio comercial (exportaciones + importaciones), los valores resultantes son relativamente semejantes (14,7% y 15,5% respectivamente).

2.5 Principales firmas exportadoras: Mercosur y resto del mundo. Análisis de sus principales rasgos estructurales.

Importancia y composición sectorial de las exportaciones de las firmas líderes:

En el marco de las tendencias históricas seguidas por el comercio externo argentino y especialmente de su comportamiento y composición durante los años ochenta, es pertinente analizar la trayectoria seguida por las empresas más relevantes en las exportaciones totales del país.

La información disponible permite analizar la participación y el perfil de las ventas externas realizadas por las 50 mayores exportadoras en 1988. En dicho año, la mencionada cúpula empresaria realizó ventas al exterior por valor de 5.070,2 millones de dólares, nivel que indica la existencia de un elevado grado de concentración si se tiene en cuenta que las exportaciones totales ascendieron a 9.231,6 millones de dólares y que, por lo tanto, representan el 55,5% de estas últimas (Cuadro Nro. 14).

Una primera evaluación de la composición de las exportaciones realizadas por las empresas líderes, permite constatar que las de productos primarios alcanzaron a 1.432,6 millones de dólares (28% del respectivo total), mientras que las de bienes industriales ascienden a 3.637,6 millones de dólares (el 72%, restante). Al confrontar ésta distribución con la que exhiben las exportaciones totales (23% y 77%, respectivamente), se constata que las empresas que integran la cúpula tienden a exportar una proporción más alta de bienes primarios que el resto de las firmas.

Sin embargo, las empresas que constituyen la cúpula lejos de ser un conjunto homogéneo presentan acentuadas diferencias, tanto en su incidencia exportadora como en la composición de sus respectivas ventas al exterior.

A este respecto, en el Cuadro aludido precedentemente, se puede verificar que el elevado grado de concentración se reproduce, también, al interior de la propia cúpula empresaria. En efecto, las diez primeras firmas explican el 43% de las exportaciones realizadas por las 50 empresas analizadas y el 24% de las exportaciones argentinas. Asimismo, que los productos primarios tienen una participación relativa (37%) en sus exportaciones superior a cualquiera de los estratos considerados, salvo la anteúltima decena de las empresas que conforman la cúpula. La comparación de la composición de las exportaciones de las primeras cinco firmas con las primeras diez, permite determinar que la importancia relativa de los productos primarios se origina en las ventas externas de aquellas que tienen una facturación más elevada.

Cuadro Nro. 14

Composición de las exportaciones totales y de las realizadas por los 50 mayores exportadores, 1988. (en millones de dólares y porcentajes)

	TOTAL		PRIMARIAS		INDUSTRIALES	
EXPORTACIONES TOTALES	9,132.6	100	2,068.0	23	7,067.6	77
50 MAYORES EXPORTADORES	5,070.2	100	1,432.6	100	3,637.6	100
	100		28		72	
-Primeras cinco	1,272.5	25	614.6	43	657.9	18
	100		48		63	
-Primera decena	2,160.9	43	801.6	56	1,359.3	37
	100		37		63	
-Segunda decena	1,100.2	22	220.8	15	879.4	24
	100		20		80	
-Tercera decena	851.4	17	192.1	13	659.3	18
	100		22		77	
-Cuarta decena	537.1	11	204.1	14	333.0	9
	100		38		62	
-Quinta decena	420.5	8	13.9	1	406.6	11
	100		3		97	

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

En otras palabras, la tendencia a que cuanto mayor es el valor de las exportaciones más elevada es la participación de los productos primarios no se verifica únicamente dentro de las diez empresas mayores, sino también en toda la cúpula. En efecto, en el Cuadro Nro. 14, se puede constatar que a medida que disminuye el tamaño de las exportadoras también descende, con altibajos, la importancia relativa de los productos primarios y se incrementa la de los bienes industriales. Confrontando las situaciones extremas se observa que mientras los productos primarios representan el 37% de las exportaciones realizadas por las diez mayores empresas, los mismos sólo representan el 3% de las ventas externas de las diez últimas firmas que integran la cúpula analizada.

En este contexto, el análisis de las empresas que integran cada uno de los tramos así como los principales productos que exportan, permite introducir nuevas precisiones acerca del comportamiento y de las características de la cúpula exportadora.

A este respecto, en el Cuadro Nro. 15 se presentan las principales actividades, productos y empresas que componen cada uno de los tramos en que se dividió la cúpula exportadora.

Una primera revisión general permite detectar similitudes y diferencias respecto a la composición de las exportaciones totales tratadas precedentemente. La significativa presencia de los bienes industriales intermedios como el acero, las sustancias químicas, el aluminio e incluso la pasta de papel, en la cúpula exportadora coincide con la composición global de las exportaciones. La diferencia más notable es la ausencia de las curtiembres dentro de las 50 empresas más relevantes, lo que indica que las mismas son un número apreciable de firmas que, en general, revelan un promedio de exportaciones relativamente bajo.

También en términos generales, se puede apreciar que a medida que decrece el tamaño de las empresas exportadoras no sólo disminuye la incidencia de los productos agropecuarios -específicamente de los granos que son claramente los de mayor relevancia-, sino que se acentúa, de una manera notoria, el espectro de los bienes industriales exportados, siendo los intermedios de uso difundido los de mayor relevancia. En este sentido, comparando las situaciones extremas, se puede constatar que mientras en las exportaciones de las diez primeras empresas las ventas externas de bienes industriales se concentran en solamente dos productos (aceites y tubos de acero sin costura), en las realizadas por las diez últimas integrantes de la cúpula el número de productos llega a siete (aceites, carne, fibras y tejidos textiles, pasta para papel, químicos básicos y autopartes).

Asimismo, una aproximación global también permite verificar que los dos productos fundamentales que constituyen la base de las exportaciones de las empresas que integran la cúpula son los granos y los aceites vegetales. Ambos productos concentran más del 60% de

Cuadro Nro. 15

Principales actividades, productos y empresas exportadoras según las 50 mayores exportadoras.

Tramos	Actividades	% de Expor Tramo	Producto o Rama Indust.	Principales Empresas Exportadoras
Primeras Cinco	-Agropecuaria	48.3	.Granos	.FACA, Nidera Arg., ACA, Continental
	-Alimentos	51.0	.Aceites	.Cargill, FACA, Nidera, ACA
Primera decena	-Agropecuaria	37.1	.Granos	.FACA, Nidera Arg., ACA, Continental, SA Dreyfus.
	-Alimentos	45.6	.Aceites	.Cargill, INDO, FACA, Rihco Nidera, Dreyfus SA
	-Metales	16.7	.Acero	.Siderca, SCWISA
Segunda decena	-Agropecuaria	20.1	.Granos	.Emiliana SA, Bunge y Born
	-Alimentos	59.0	.Aceites	.Chabas, Ind. Moltudadoras Oleag. Oeste, Bunge y Born Cia. Emiliana, La Plata Cereal
			.Carne	.Swift-Armour
	-Metales	9.1	.Alumim	.Uboldi
	-Maquinaria	9.9	.Elect.	.IBM
Tercera decena	-Agropecuaria	20.5	.Granos	.Pascal, Tradigrain
	-Alimentos	39.7	.Aceites	.La Necochea-Quequen, Sta. Clara, Vizentin, Genaro Garcia
			.Plástico	.Polisur
			.Combust	.YPF
	-Metales	18.2	.Acero	.Acindar, Prepuisora
Cuarta decena	-Agropecuaria	38.0	.Granos	.JNG, Conagra, AFA
	-Alimentos	22.3	.Aceite .Carne	.Oleag. Moreno .CEPA
	-Textiles	7.2	.Lana	.Hart SA
	-Química	32.5	.Básicos	.Gral. Mosconi, Indupa, PASA
Quinta decena	-Alimentos	54.8	.Aceites .Carne	.Guipeba, Buyatti, Alinsa .SAFRA, Meatex
	-Textiles	10.9	.Fibras Tejidos	.Fibramatva, Unilan
	-Papel	9.8	.Pasta	.Alto Paraná
	-Química	12.1	.Básicos	.Mon. Vinílicos
	-Maquinaria y equipo	9.0	.Automot	.Renault Arg.

Fuente: Elaborado en base a información de INDEC.

las ventas externas realizadas por las empresas que integran los distintos tramos en que se las dividieron, salvo en las efectuadas por las que conforman el tramo inferior (quinta decena) que son las que presentan el grado de diversificación más elevado.

El análisis específico de cada uno de los tramos de empresas exportadoras considerados en el Cuadro Nro. 15 aporta elementos complementarios de relevancia. Tres de las cinco mayores exportadoras (Federación Argentina de Cooperativas Agrarias-FACA-, Nidera Argentina S.A. y la Asociación de Cooperativas Agrarias -ACA-) tienen diversificadas sus ventas externas entre, principalmente, granos y aceites vegetales, mientras que las dos restantes, que son firmas de capital extranjero, están especializadas: una de ellas (Continental S.A.) en la exportación de granos y la otra (Cargill S.A.) en la venta de aceites ⁹/.

Al analizar la composición de las diez mayores empresas, se verifica que se incrementa el número de las firmas exportadoras de granos y aceites (a las anteriores se les agrega S.A. Dreyfus e INDO S.A.) pero lo que es más importante se incorporan dos de las líderes en la producción siderúrgica argentina: SOMISA y Siderca S.A.. Es pertinente destacar que en la actualidad la empresa estatal SOMISA fue adquirida, a partir de su privatización por un consorcio encabezado por la Organización Techint que además controla el capital de Siderca S.A..

En el segundo tramo se puede apreciar que al mismo tiempo que se incorporan nuevas exportadoras de granos y sobretodo de aceites vegetales, se acentúa la diversificación de las exportaciones. En efecto, dentro de la exportación de manufacturas se agrega el frigorífico que lidera la exportación de carnes (Frigorífico Swift S.A.) así como Refinerías de Metales Ubodí S.A. e IBM S.A. en la exportación de metales no ferrosos (aluminio) y de electrónica (principalmente, impresoras para equipos de computación), respectivamente.

Dentro de la tercera decena de empresas exportadoras aparecen por primera vez firmas químicas que realizan ventas al exterior de resinas sintéticas y plásticos (Polisur S.A.) y de derivados del petróleo (YPF). También integran éste tramo las dos restantes empresas que lideran la producción de acero que son Acindar S.A. y Propulsora Siderúrgica S.A., integrando esta última el conjunto de firmas que controla la Organización Techint.

En el cuarto tramo de las empresas exportadoras que conforman la cúpula se incorpora dentro de los productos tradicionales de exportación la lana lavada (Hart S.A.). El único producto no tradicional que integra las ventas externas de estas firmas son los químicos

⁹ Cabe destacar que recientemente Cargill S.A., primer exportador en 1988 de acuerdo al valor de las mismas, amplió su capacidad productiva en materia de aceites vegetales mediante la adquisición de las plantas industriales de Continental S.A..

con el 32,5% de las exportaciones del tramo.

Los nuevos productos que integran el último tramo de firmas de la cúpula son los textiles, el papel y los automotores. Fibramalva S.A. (firma que integra el grupo económico Alpargatas) y Unilan S.A. son las exportadoras de fibras y de tejidos textiles; Alto Paraná S.A., principal productora de pasta celulósica, es la exportadora de pasta para papel y Renault Argentina S.A. la de autopartes y automotores.

2.5.1 Importancia del MERCOSUR y de otros países seleccionados como destino de las exportaciones de la cúpula empresaria:

Los países del MERCOSUR tienen una participación del 5,1% en las exportaciones que realizaron las 50 empresas que integraban la cúpula exportadora en 1988. Dentro de ellos, Brasil era el de mayor importancia (3,8%), seguido por Uruguay (0,7%) y finalmente por Paraguay (0,6%) (Cuadro Nro. 17). En principio, el escaso valor de las exportaciones de la cúpula que se dirigen hacia los mencionados países (256,3 millones de dólares) indica que las exportaciones argentinas orientadas hacia ellos presentan una baja concentración relativa. Indicio que se corrobora si se tiene en cuenta que las exportaciones totales al MERCOSUR en 1988 fueron de 875,3 millones de dólares y que, por lo tanto, las de la cúpula representaron el 29,3% de dicho total ¹⁰/.

Las exportaciones al resto de los países considerados (Chile, México, Japón y EE.UU) representan el 16,5% de las realizadas por la cúpula exportadora, dentro de los cuales Japón, con el 4,2%, y especialmente EE.UU, con el 9,0%, son los de mayor participación. Cabe destacar que la participación de Japón dentro de la cúpula casi duplica la que tiene en el total de las exportaciones argentinas mientras que la de EE.UU. resulta relativamente similar.

El Cuadro Nro. 16 contiene las empresas y los principales productos que se exportan a los países considerados. En el caso de los que integran el MERCOSUR, Paraguay es el que presenta una mayor concentración tanto en términos de productos como de empresas (las exportaciones de derivados del petróleo por parte de YPF concentran el 91,9% de las realizadas por la cúpula), situación que estaría relacionada con la importancia que adquiere en ese país el comercio no registrado. Uruguay se ubica en el otro extremo ya que los cinco productos más relevantes (granos, productos químicos, acero y automotores y autopartes) concentran el 70,7% de las exportaciones de la cúpula dirigidas a dicho país y, en todas ellas

¹⁰ El Diagrama I y el Listado I incluidos en el Anexo Estadístico muestra, en base a un relevamiento llevado a cabo por la Secretaría de Programación a fines de 1992, el estado actual y las tendencias de las iniciativas empresariales orientadas a la integración comercial e industrial entre la Argentina y el Brasil. En dicho Anexo Estadístico pueden consultarse además los Cuadros AE1 al AE6, que contienen un detalle de los flujos comerciales de Argentina con América Latina.

Cuadro Nro. 16

Principales actividades, productos y empresas de la cúpula exportadora según países de destino.

Países y Productos	millones de u\$s	% de expo al país	Principales Empresas Exportadoras
1. BRASIL			
-Granos	86.3	44.5	.Cargill, FACA, Nidera Arg, ACA Continental, Richco, Dreyfus
-Aceites	24.3	12.6	.FACA, Nidera, ACA, Continental INDO, La Plata Cereal, Chabas
-Químicos	53.7	27.7	.Polisur, SA Genaro Garcia, Gral Mosconi, PASA, Indupa.
2. URUGUAY			
-Granos	4.2	12.2	.Cargill, FACA, Nidera Arg, ACA Continental, La Plata Cereal
-Químicos	7.3	21.6	.Polisur, Gral Mosconi, PASA, Indupa, Renault Arg.
-Acero	8.4	24.7	.Siderca, SOMISA, Acindar, Propulsora, Renault Arg.
-Automot.	4.2	12.2	.Renault Arg.
3. PARAGUAY			
-Combustib.	25.9	91.9	.YPF
4. CHILE			
-Granos	7.4	9.2	.Cargill, FACA, Continental, Gral Deheza, JNG
-Aceites	8.8	10.9	.Cargill, FACA, Continental, Richco, Dreyfus, INDO
-Químicos	17.9	22.1	.INDO, Ind. Molturadoras, Gral Mosconi, Polisur, PASA
-Acero	13.7	16.9	.Siderca, Acindar, Propulsora, Renault Arg.
-Combustib.	22.5	27.8	.YPF
5. MEXICO			
-Granos	9.8	11.7	.Cargill, FACA, ACA, Gral Deheza SA Genaro Garcia, JNG
-Aceites	61.2	73.5	.Cargill, FACA, Nidera Arg, ACA Richco, INDO, Bunge y Born
-Acero	4.4	5.3	.Siderca, SOMISA, Propulsora
6. JAPON			
-Granos	89.0	41.5	.Cargill, FACA, Nidera Arg, ACA Continental, Richco, Dreyfus
-Acero	42.2	19.7	.SOMISA, IBM, Acindar, Propuls.
-Aluminio	36.4	17.0	.Ref. de Metales Uboldi
-Equipos	29.5	13.8	.IBM
7. EE.UU			
-Aceites	173.4	38.0	.Cargill, FACA, Nidera Arg, ACA Continental, Richco, Dreyfus
-Químicos	41.7	9.2	.IBM, Polisur, Gral Mosconi, PASA, Indupa
-Acero	131.1	28.8	.Siderca, SOMISA, Acindar, Propulsora, Renault Arg.

Fuente: Elaboración propia en base a INDEC.

Cuadro Nro. 17

Destino de las exportaciones de la cúpula exportadora.

Paises	Exportaciones de la Cúpula millones de u\$s	% del total
1.BRASIL	194.0	3.83
2.URUGUAY	34.1	0.67
3.PARAGUAY	28.2	0.56
MERCOSUR	256.3	5.06
4.CHILE	80.9	1.60
5.MEXICO	83.3	1.64
6.JAPON	214.6	4.23
7.EE.UU	455.8	8.99
SUBTOTAL	1,090.9	21.52
RESTO	3,979.3	78.48
TOTAL	5,070.2	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a información de INDEC.

participan varias empresas (salvo en las de automotores y autopartes que fueron realizadas exclusivamente por Renault Argentina). En una situación intermedia se encuentra Brasil ya que los tres productos principales concentran el 84,4% de las exportaciones realizadas por las firmas líderes hacia ese país.

Los dos restantes países latinoamericanos presentan, a este respecto, situaciones contrapuestas. Las exportaciones de la cúpula empresaria destinadas a Chile presentan, en términos relativos, una marcada diversificación sectorial ya que los cinco productos principales representan el 86,9% de las mismas. Las dirigidas a México, por el contrario, están concentradas en pocos productos y especialmente en aceites vegetales que representan el 73,5% de las ventas externas de las empresas de la cúpula.

Si bien en las exportaciones destinadas a Japón los granos representan el 41,5%, los bienes intermedios (acero y aluminio) e incluso los equipos (especialmente impresoras para computadoras) tienen una participación significativa. La presencia de estos últimos se originan en el comercio intra-firma de IBM S.A., firma que incluso -sorprendentemente- es la segunda exportadora de acero al país analizado.

Finalmente, en las exportaciones de la cúpula a los EE.UU., los aceites vegetales y el acero tienen una presencia muy significativa (representan el 38,0% y el 28,8% respectivamente) y en menor medida los productos químicos (9,2% del total).

2.6 Participación e inserción argentina en el comercio mundial.

La consolidación de la sustitución de importaciones trajo aparejada una marcada disminución en el grado de apertura de la economía argentina. Tal como se verificó previamente, durante la segunda etapa de sustitución de importaciones la expansión industrial fue liderada por las empresas transnacionales y estuvo sustentada en el desarrollo del mercado interno, lo cual provocó una drástica reducción de la relación entre las exportaciones e importaciones respecto al Producto Bruto Interno.

La interrupción de la sustitución de importaciones a partir de la adopción de políticas aperturistas durante la segunda mitad de los años setenta no modificó estructuralmente el grado de apertura preexistente, pero sí alteró el tipo de inserción externa de la economía argentina.

Estas tendencias que surgen del análisis de la evolución interna de la economía argentina deben ser confrontadas con la situación que exhibe el país dentro del comercio mundial. A este respecto, en el Cuadro Nro. 18 se puede comprobar que las exportaciones mundiales se expandieron, entre 1970 y 1990, a un ritmo promedio de 12,0% anual, pasando de 311.905 millones de dólares a 3.024.119 millones de dólares durante dicho período. Si se tiene en cuenta que la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales superó, entre 1970 y 1980, el 20% anual, se puede afirmar que durante los años ochenta se registró una sensible disminución en el dinamismo del comercio internacional.

En este contexto, entre 1970 y 1990, los países periféricos aumentaron su participación en el comercio internacional del 18,1% a, prácticamente, el 28,0% -sus exportaciones crecieron a una tasa anual superior al total (14,5% anual acumulado)-. Cabe señalar que el incremento en la importancia exportadora de los países periféricos se sustentó en el dinamismo industrial de un reducido conjunto de ellos. En efecto, en realidad los países que más expandieron sus exportaciones fueron los denominados "NICS" -New Industrialized Countries- (Brasil, Corea, Hong Kong, México, Singapur, Taiwan y Yugoslavia) mientras que el resto de los países, en conjunto, tendieron a reducir su participación en las exportaciones mundiales.

La trayectoria seguida por la Argentina corrobora la tendencia que surge del análisis de su economía interna. Tal como se observa en el Cuadro Nro. 18, su participación en las exportaciones mundiales se deterioró sistemáticamente durante los años ochenta para aumentar a comienzos de los noventa, momento en que sus ventas externas registran su máximo nivel histórico. Sin embargo, a pesar de este último incremento, su participación actual es inferior a la que le correspondía a comienzos de la década pasada (0,32% contra 0,40%) e implica una reducción del 40% respecto a la participación promedio registrada en

Cuadro Nro. 18
Participación argentina en las exportaciones mundiales.

AÑOS	MUNDIAL		PAISES DESARROLLADOS		PAISES NO DESARROLLADOS		ARGENTINA	
	Mill. de us\$	% del Total	Mill. de us\$	% del Total	Mill. de us\$	% del Total	Mill. de us\$	% del Total
1970	311,905	100.00	222,557	71.35	56,517	18.12	1,773	0.54
1980	2,000,858	100.00	1,267,875	63.37	557,491	27.86	8,019	0.40
1987	2,491,470	100.00	1,735,494	69.66	501,672	20.14	6,360	0.26
1990	3,024,119	100.00	2,128,709	70.39	845,251	27.95	9,539	0.32
Tasa de crecim.								
1970-80	20.43		19.42		25.72		16.29	
1970-90	12.03		11.95		14.48		8.78	

Fuente: Elaborado en base a Handbook of International Trade and Development Statistics, United Nations, 1990 y 1991 y a La nueva estructura exportadora, E. Arceo, Realidad Económica N 102, 1991.

el decenio de los años setenta.

La composición sectorial de las exportaciones mundiales permite profundizar el análisis de los cambios acaecidos en las últimas décadas. El incremento en la participación de los países periféricos en las exportaciones mundiales estuvo basado, principalmente, en la expansión de las ventas al exterior de productos manufacturados y de maquinaria y equipo de transporte, los cuales llegan a concentrar en 1990, el 10% y el 25% del comercio mundial. La mayor importancia relativa de las exportaciones de manufacturas fue acompañada por una reducción relativa de la participación de los bienes primarios -incluidos los combustibles-, los cuales tradicionalmente habían sido los principales productos de exportación.

La modificación de la composición del comercio de los países periféricos durante las últimas décadas estuvo estrechamente vinculada a la composición de las ventas externas de los países más dinámicos, es decir al comportamiento observado por los "NICS", mencionados precedentemente.

La declinación de la participación argentina en las exportaciones mundiales fue acompañada, también, por una modificación en la composición de las mismas. Si bien tales mutaciones mantienen algunas similitudes con los cambios que se presentan en los países periféricos -y, específicamente, en los NICS-, en lo sustancial, revelan diversas asimetrías.

Tal como se observa en el Cuadro Nro. 2, en el caso argentino, al igual que en los países periféricos, se registra una acentuada contracción de la participación en las exportaciones de alimentos y materias primas agropecuarias, aún cuando en el ejemplo argentino ello no implique que continúen constituyéndose en el principal rubro de las ventas externas del país (representan más del 27% de las exportaciones argentinas en 1990).

Ciertamente, la menor gravitación de los alimentos y productos agropecuarios argentinos en las exportaciones mundiales es, en buena parte, resultado de la política proteccionista que adoptaron los países desarrollados en dicha materia y también del crecimiento particularmente acentuado que registró la productividad agrícola mundial. Pero la producción agrícola de la Argentina enfrenta otro problema, además de los mencionados. El sistema extensivo aplicado tradicionalmente en la pampa húmeda tenía muy bajos costos en relación con la agricultura intensiva practicada en los países europeos ¹¹/. Debido a la disminución del costo de algunos insumos (como los fertilizantes), la aparición de nuevas especies y de técnicas de control de malezas y plagas menos intensivas de mano de obra, junto a los avances en el proceso de mecanización (que reducen los costos y aumentan los

¹¹ Tales diferencias se originaban, entre otros factores, en la fertilidad de los suelos y en la realización de menores tareas culturales; en un esquema de producción más especializado y en la no utilización de fertilizantes, cuyo costo era elevado y exigía la utilización de abundante mano de obra.

rendimientos), coadyuvaron a minimizar las diferencias de productividad natural que, históricamente, favorecieron a la producción argentina. Si bien, en la Argentina, la incorporación de las nuevas innovaciones permitió un incremento significativo en el volumen de producción de granos (entre 1975 y 1985 aumentó poco más del 100%), el mismo no fue suficiente como para equipararse con los avances registrados en la materia en los países desarrollados.

La incidencia de la Argentina en las exportaciones mundiales se incrementa en algunos productos industriales y se deteriora en otros donde los países periféricos aumentaron su importancia relativa. El aumento de su participación en "minerales y no ferrosos" se origina en la significativa expansión de sus exportaciones de aluminio a partir de la puesta en marcha de la planta industrial de ALUAR SA, ubicada en el sur del país. Asimismo, el incremento de su participación en la exportación de "otras manufacturas" es impulsado por el acelerado crecimiento de las ventas externas de ciertos insumos industriales de uso difundido, tales como acero y derivados y pasta de papel. Desciende su participación relativa en la exportación de "productos químicos" y específicamente de "maquinaria y equipo de transporte". Este última, especialmente la maquinaria, fue la producción en que se basaron los "NICs" para aumentar su participación en el comercio mundial, lo cual pone de manifiesto que estos últimos registraron un proceso de maduración industrial que no se verifica en el caso argentino.

La modificación de la participación exportadora de la Argentina estuvo estrechamente vinculada a la reestructuración industrial que se desplegó durante los años ochenta, la cual provocó, entre otras consecuencias, una elevación en la participación relativa de la producción de bienes intermedios de uso difundido (tal como acero, papel, aluminio y algunos productos petroquímicos) y una disminución muy significativa de la producción de maquinaria y equipo así como de material de transporte.

De lo dicho se desprende que la inserción argentina en el comercio mundial indica que durante los años ochenta se consolidó un nuevo perfil exportador que combina productos tradicionales con nuevas manufacturas. En efecto, la exportación de alimentos y productos agropecuarios siguen siendo una parte sustancial de las ventas externas aún cuando su significación en el total mundial se deterioró. A ellas se le agregan durante la última década la exportación de bienes intermedios de uso difundido (acero, aluminio, papel, productos petroquímicos).

Ahora bien, las evidencias disponibles indican que este nuevo perfil exportador trajo aparejado un deterioro del valor unitario de las exportaciones argentinas no sólo respecto a las exportaciones de los países desarrollados y de los NICs, sino también al de los restantes países periféricos no exportadores de petróleo. Tal como se observa en el Cuadro Nro 19 el

CUADRO Nro. 19
 EVOLUCION DEL VALOR UNITARIO DE LA EXPORTACIONES SEGUN TIPO DE PAISES
 (Indices Base 1970=100)

TIPO DE PAISES	1970	1980	1982	1984	1986	1988	1990
PAISES DESARROLLADOS	100	303	279	261	293	358	385
PAISES NO DESARROLLADOS EXPORT. DE MANUFACTURAS	100	313	291	275	256	288	316
RESTO DE PAISES NO DES. NO PETROLEROS.	100	384	319	311	285	335	353
ARGENTINA	100	263	218	218	187	216	250

Fuente: Idem Cuadro N

índice de valor unitario de las exportaciones confeccionado por la Naciones Unidas, señala que el de los países periféricos no exportadores de petróleo declina, respecto al de los países desarrollados, a partir de mediados de la década de los años ochenta y que el de la Argentina disminuye, en relación a los periféricos no exportadores de petróleo, entre 1970 y 1990, aún cuando su nivel relativo más reducido se ubica en 1986. Ciertamente, esta tendencia pone en duda la posibilidad de consolidar un proceso económico basado en la exportación de dichos productos.

2.7 Perfil exportador y patrón de especialización en los inicios de la década del noventa.

Tal como se desprende de la sección anterior, el dinamismo de las exportaciones industriales, en general y el de las generadas por algunas actividades en especial, emerge como el principal rasgo que caracteriza el desempeño exportador de la economía argentina. Ello supone, cambios muy significativos en el perfil de las ventas externas que, como tales, tienden a ir sustentando y delineando un cierto -y nuevo- patrón de especialización.

En éste último plano, cabe resaltar el muy elevado grado de concentración de las exportaciones en un número muy acotado de ramas que, naturalmente, son las que definen ese perfil de especialización. Entre las mismas se nuclean algunas actividades estrechamente vinculadas a la explotación y transformación de recursos primarios y, otras, típicas productoras de manufacturas de origen industrial.

Las mutaciones y las heterogeneidades de comportamiento en ambos subconjuntos de industrias constituyen otro de los importantes aspectos que merecen ser destacados, atento a sus implicancias en términos de las características que subyacen en la inserción argentina en los mercados internacionales.

De todas maneras, éstos cambios en el perfil de las ventas externas no modificaron aquella condición básica asociada al determinante poder explicativo que emana de unas pocas industrias exportadoras. En efecto, tanto en el interior de las así llamadas Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) como en el ámbito de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI), la persistencia del fenómeno de la concentración se conjuga con la pérdida de posiciones de un grupo acotado de actividades y su desplazamiento en manos de otras pocas que han pasado a liderar la presencia de la industria argentina en el escenario internacional.

Este nuevo patrón de especialización que ha ido delineándose desde mediados de los años setenta reconoce ciertas heterogeneidades en lo relativo a los factores que sustentan la competitividad internacional de las industrias que tienden a hegemonizar el incremento de las exportaciones. En efecto, los aceites vegetales, la elaboración -escasa- de pescado, las pastas celulósicas, la frutihorticultura, han pasado a ocupar paulatinamente el papel que antes asumían, entre otras, las carnes, el azúcar e, incluso, las curtiembre. En este caso se trata de factores de competitividad que emanan, en lo sustancial, de la dotación de recursos naturales, cuya irrupción entre las principales ramas de exportación está asociada a la convergencia temporal de una sostenida demanda internacional, la expansión de la frontera productiva local y la incorporación de tecnologías no muy distantes de los estándares internacionales. En cierta medida, tiende a replicarse el viejo modelo agroexportador estructurado a partir de la

ventajas naturales derivadas de la constelación de recursos sólo que involucrando, ahora, sus primeras fases de procesamiento industrial que, en la generalidad de los casos, conllevan una relativamente escasa incorporación de valor agregado.

Por su parte, en el ámbito de la M.O.I. se verifica un fenómeno de características bastante asimilables a las anteriores en términos de la reconfiguración sectorial del perfil de especialización de las exportaciones. En este caso, las industrias de procesos productoras de insumos intermedios de uso difundido (metalúrgicas básicas, petroquímicas, refinerías de petróleo) ^{12/} han pasado a constituirse en el núcleo dinamizador de las exportaciones de manufacturas, en detrimento de la mayoría de las industrias metalmecánicas -salvo unas pocas excepciones- que, como derivación de la involución productiva en que se encuentran inmersas desde la segunda mitad del decenio de los setenta, han visto erosionarse las ventajas competitivas adquiridas durante la segunda fase del proceso sustitutivo (tal el caso de los electrodomésticos, los equipos ferroviarios, motores y turbinas, automotores, etc.).

En tal sentido, los cambios subyacentes en el perfil de las exportaciones de las M.O.I. se corresponden plenamente con los registrados a nivel del propio tejido industrial, donde actividades como la petroquímica básica, la siderurgia, los metales livianos -muy particularmente, el aluminio- emergen como las únicas que al cabo del decenio de los años ochenta revelan tasas positivas de crecimiento. Al margen de estos sectores productores de insumos intermedios y respondiendo, en gran medida, a tipologías muy específicas -por las peculiaridades de las firmas involucradas- que no se corresponden con el resto del espectro manufacturero, también asumen una creciente significación agregada las ventas al exterior de máquinas de oficina y contabilidad -en realidad, "printers" y cintas de computación- y de ciertas autopartes. Se trata, en el primer caso, del papel que se le asigna a la filial en la Argentina del mayor productor mundial ^{13/} y, en el segundo, del rol que asumen algunas firmas autopartistas (cajas de velocidad, diferenciales, blocks de aluminio, tracción delantera, etc.) en el ámbito de la complementación sectorial en el marco del MERCOSUR y, desde una perspectiva más amplia, en el proceso de globalización mundial de la industria automotriz ^{14/}.

En síntesis, durante el decenio de los años ochenta se ha ido consolidando un perfil

¹² A favor de la maduración de un conjunto de grandes emprendimientos que presentan, entre otros, en la generalidad de los casos, dos rasgos fundamentales: la consecución de escalas de producción muy superiores a los requerimientos del mercado local y, la internalización de los -ingentes- beneficios instituidos por los regímenes de promoción industrial.

¹³ Ver, Vispo, A. y Kosacoff, B., "Difusión de tecnologías de punta en Argentina. Algunas reflexiones sobre la organización de la producción industrial de I.B.M.", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 38, 1991.

¹⁴ Ver, al respecto, Kosacoff, B., Todesca, J. y Vispo, A., "La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 40, 1991.

de especialización exportadora estructurado a partir de actividades intensivas en el uso de capital, con un coeficiente de incorporación de valor agregado relativamente reducido, con una escasa incidencia de los costos salariales, donde los factores explicativos de la competitividad se ven sustentados, en cierta medida, en costos reales del capital que, desde la perspectiva privada ¹⁵/, resultaron muy inferiores a los costos sociales implícitos.

¹⁵ Ver, Azpiazu, D., "La promoción de la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industria, 1974-1987", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 27, 1988.

CAPITULO 3: REGIMEN DE COMERCIO EXTERIOR Y PROMOCION DE EXPORTACIONES

3.1 Evolución de la política cambiaria durante los años ochenta.

3.1.1 Introducción.

En términos generales, la compleja evolución de la política cambiaria a partir de 1976 y específicamente durante la década de los años ochenta, derivó en un predominio de un tipo de cambio único cuya cotización era regulada por el Banco Central de la República Argentina (BCRA), institución que también reguló el control de cambios y el acceso al mercado de divisas. Durante el período, el tipo de cambio nominal difirió más o menos significativamente del tipo de cambio real y del efectivo. Del primero de ellos ¹⁶/ debido a las altas tasas de inflación que determinaron apreciaciones o depreciaciones de gran significación. Del tipo de cambio efectivo, debido tanto a la existencia de incentivos y derechos a las exportaciones como a la vigencia de aranceles y gravámenes para-arancelarios a las importaciones.

Dentro de esta tendencia general hubo períodos excepcionales, en los cuales predominó la oferta o la demanda y/o un mayor acceso al mercado, pero dichas etapas fueron relativamente breves por desplegarse en medio de una crisis -como la liberación del mercado cambiario en 1989-, o dar lugar a la irrupción de crisis posteriores -tal como el libre acceso al mercado que se estableció en 1979, en el marco de un cronograma cambiario que implicaba una devaluación gradual y decreciente del signo monetario- (ver Anexo II).

En términos de la regulación del intercambio comercial (gravámenes e incentivos a la exportación y aranceles a las importaciones) si bien no hubo etapas en que no estuvieran vigentes, sus oscilaciones fueron sumamente pronunciadas.

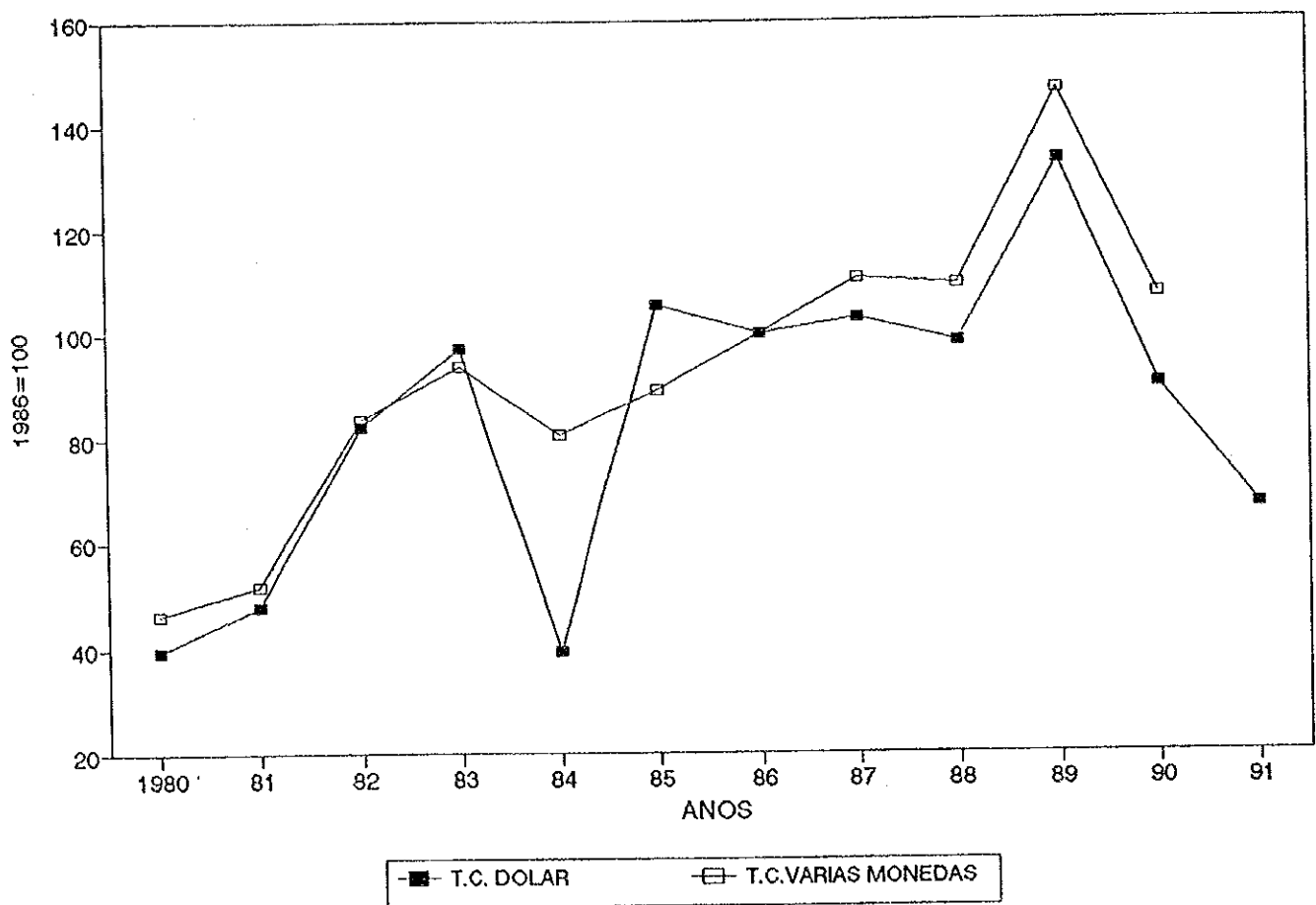
3.1.2 Evolución del Tipo Cambio Real.

La trayectoria seguida por el tipo de cambio real durante los años ochenta permite verificar que, en general, se inscribió en una tendencia ascendente pero signada por altibajos y etapas de aparente estabilidad.

Tal como se observa en el Gráfico Nro. 5, su crecimiento más acentuado se registra

¹⁶ El tipo de cambio real es el resultante de deflacionar el promedio mensual del tipo de cambio nominal por el promedio de la variación del índice de precios minoristas y de los precios mayoristas no-agropecuarios nacionales, ajustado por el índice de precios al consumidor de EE.UU.

GRAFICO 5
TIPOS DE CAMBIO REALES (1986=100)



en el período posterior a la gestión de Martínez de Hoz en el Ministerio de Economía (1980-1983), en el cual se incrementó, prácticamente, en un 150%. La conjunción de un acentuado atraso cambiario en el año inicial con un elevado endeudamiento externo y el déficit en la balanza comercial así como la existencia de mayores restricciones en el financiamiento externo y, la convergencia temporal de todos esos factores con el conflicto militar por las Islas Malvinas, impulsaron una acelerada revaluación del dólar.

Durante el primer año del gobierno constitucional que asumiera a fines de 1983, se produjo una acentuada caída de la tasa de cambio real. En efecto, su nivel en 1984 era similar al verificado en 1980 si se toma en cuenta el dólar y, equivalente al de 1982 si se consideran veinte monedas extranjeras ponderadas por su participación en el comercio externo de la Argentina en 1983. La política económica del nuevo equipo económico que asume en 1985, especialmente a partir del "Plan Austral", genera un rápido y acentuado incremento en el tipo de cambio real que en dicho año se ubica en un nivel incluso superior al de 1983. Posteriormente, entre 1985 y 1988, año en que se pone en vigencia el denominado "Plan Primavera", la tasa de cambio real en relación al dólar desciende en forma atenuada, de forma tal que se ubica en niveles superiores o, en el peor de los casos, similares a los alcanzados en 1983. Es pertinente señalar que si se toma en cuenta la tasa real en relación a un conjunto de monedas, la evolución durante el período analizado indica que la misma se eleva significativamente hasta 1987 para estabilizarse en 1988 (Gráfico Nro. 5).

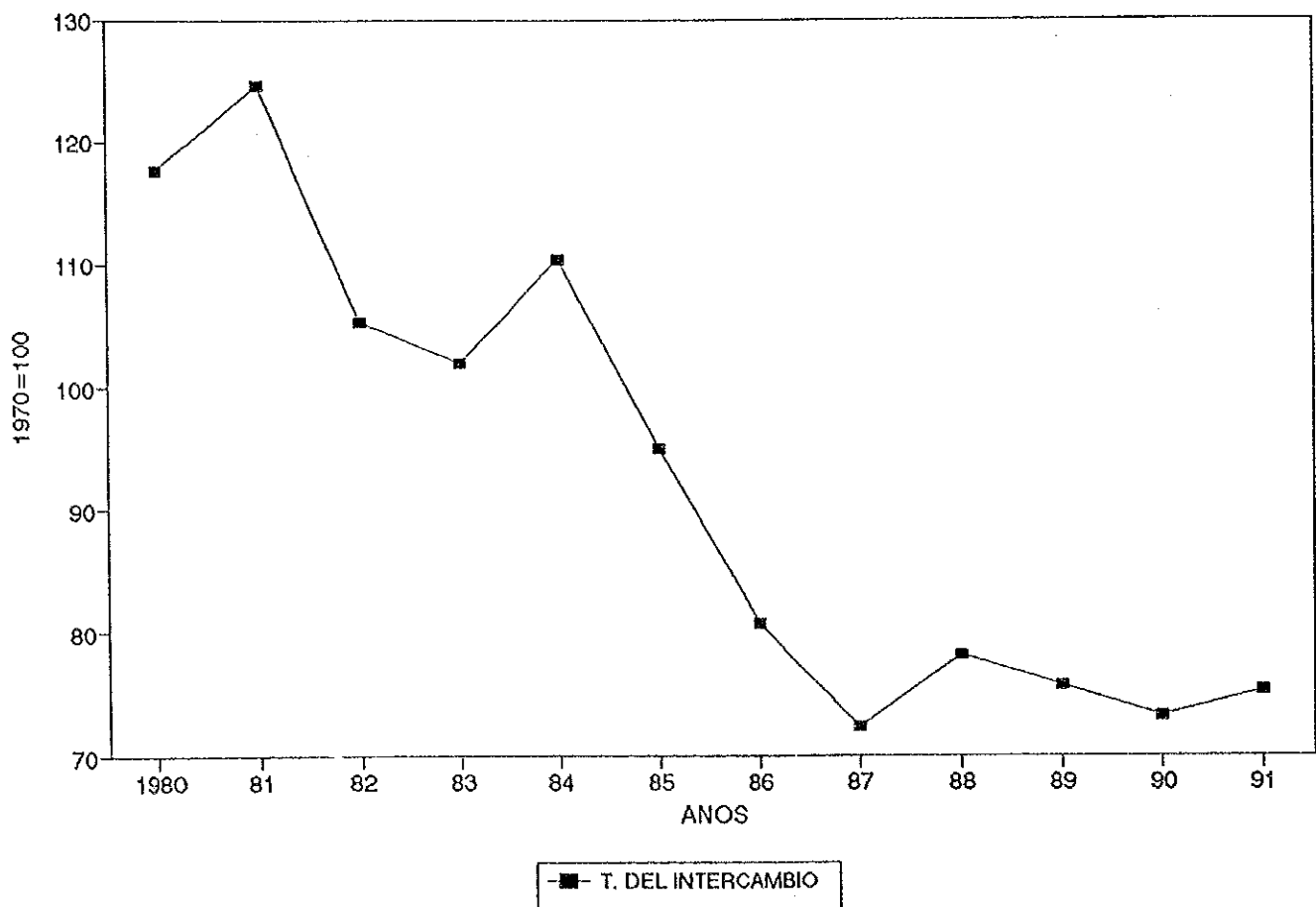
En 1989, año de crisis e hiperinflación, la tasa de cambio real, respecto al dólar o a un conjunto de veinte monedas representativas, llega al nivel máximo de la década del ochenta. De allí en más, durante el segundo gobierno constitucional se produce una acentuada reducción del tipo de cambio real que se profundiza a partir del "Plan de Convertibilidad" implementado a principios de 1991.

La vigencia de un tipo de cambio real significativamente elevado neutralizó, por lo menos parcialmente, al también acentuado deterioro de los términos de intercambio que se verificó durante el período analizado. La información disponible al respecto (Gráfico Nro. 6) permite verificar que dicho deterioro es sumamente pronunciado y solamente exhibe una ligera mejora en 1984, habiendo llegado al nivel mínimo en 1987 para luego recuperarse muy lentamente ¹⁷/.

3.1.3 Evolución del Tipo de Cambio Efectivo Real.

¹⁷ La evolución de los términos del intercambio (Gráfico Nro. 6) se determinó en base al cociente entre el valor unitario de las exportaciones y el de las importaciones, considerando al año 1970 como base = 100 (Ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Indicadores Macroeconómicos de la Argentina, 1992).

GRAFICO 6
TERMINOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL



El tipo de cambio real para el comercio exterior no fue uniforme sino que, por el contrario, rigieron tipos de cambio diferenciales para las exportaciones y las importaciones. Los mismos se derivan de la incidencia de, por un lado, los derechos e incentivos a la exportación y, por otro, de los niveles arancelarios para la importación de bienes producidos en el exterior.

Tanto los gravámenes como los subsidios al comercio exterior registraron numerosos cambios a raíz de la situación imperante en términos fiscales o motivados -implícitamente- por el ya mencionado deterioro de los términos de intercambio. Por lo tanto, también en el tipo de cambio efectivo se registran cambios pronunciados durante la etapa analizada.

La información disponible sobre los gravámenes netos al intercambio comercial ^{18/} permite verificar que en 1980, el acentuado atraso del tipo de cambio real era escasamente neutralizado en términos de las exportaciones mediante incentivos de casi el 5% del valor de las mismas, mientras que la importaciones se encarecían debido a la existencia de gravámenes que superaban el 20% de su valor. Entre 1980 y 1983, el sustancial crecimiento del tipo de cambio real fue acompañado por un incremento en el gravamen neto sobre las exportaciones (resultante de una reducción en los reembolsos a las manufacturas y una elevación de los derechos de exportación a los bienes agropecuarios) y un descenso de los aranceles a la importación.

Posteriormente, en términos de las exportaciones se comenzaron a reducir los gravámenes a los productos agropecuarios, al mismo tiempo que se impulsaron las exportaciones de manufacturas mediante un aumento de los reembolsos. Esto determinó, en 1987 y especialmente en 1988 durante el "Plan Primavera", la existencia de subsidios a las exportaciones cercanos al 5% de su valor. En términos de las importaciones se registró un incremento de los aranceles que, en 1987, ubicó el gravamen neto a las mismas en cerca del 20% de su valor.

Finalmente, a partir de 1989, la situación se revierte nuevamente, siendo positivos los gravámenes sobre las exportaciones y disminuyendo los aranceles para los productos importados. La Evolución del Tipo de Cambio Efectivo Real para el lapso 1980-1991 puede consultarse en el Gráfico AE1 del Anexo I.

¹⁸ El gravamen neto de exportación es el resultado de considerar los derechos y reembolsos y el de importación los aranceles. En ambos casos se consideran los efectivamente concretados es decir que incluyen la influencia de otros tributos como la tasa de estadística, la contribución al Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, etc.. Cabe señalar que se expresan como el porcentaje que representa la recaudación o el pago de los mismos en moneda corriente en el total de las exportaciones o importaciones en la misma moneda.

3.2 Características generales de la política arancelaria durante la década del ochenta.

El análisis de la política arancelaria durante los años ochenta requiere, ineludiblemente, tener en cuenta el proceso de apertura económica previo. En efecto, a partir del gobierno militar de marzo de 1976 se modificó drásticamente la política de protección que acompañó a las distintas etapas de la sustitución de importaciones. En ese marco, se redujeron los aranceles y se eliminaron diversas restricciones cuantitativas a las importaciones. Estas reducciones iniciales de aranceles no tuvieron mayores consecuencias debido a que fueron absorbiendo la protección redundante ¹⁹ / preexistente. La remoción de restricciones cuantitativas tuvo efectos más profundos ya que afectó, por ejemplo, a la producción local de tractores, productos madereros, textiles, químicos y bienes de capital. Sin embargo, hubo otras actividades en que se mantuvieron las restricciones cuantitativas existentes como fue el caso de la siderurgia y la industria automotriz.

La nueva reforma que se encaró en diciembre de 1978 tuvo un impacto mayor debido a que estableció una disminución generalizada de la tasa y de la dispersión arancelaria en base a un cronograma trimestral de reducciones. Partía de una tasa promedio de 26% en enero de 1979 y debía llegar al 15% en 1984.

Sin embargo, dicho cronograma fue adelantado drásticamente al comenzar a utilizarse la apertura comercial como instrumento anti-inflacionario. A mediados de 1979 se establecieron para la gran mayoría de bienes de consumo y de capital los aranceles que originalmente deberían haber regido recién en 1984 (máximo del 23%).

Las excepciones que contenía esta política de apertura indican el contenido asimétrico de la misma. La industria automotriz conservó el régimen especial que estipulaba tarifas iniciales sumamente elevadas (95%) y una reducción anual que debería dar como resultado un arancel del 45% en 1984. En este contexto, se eliminaron las restricciones para la importación de automotores y se redujo el grado de integración local. Los bienes intermedios de uso difundido también continuaron protegidos de la competencia importada.

Obviamente los efectos de este tipo de apertura económica se vieron multiplicados por la política cambiaria que, como se dijo anteriormente, estuvo basada en un cronograma de devaluaciones decrecientes a lo largo del tiempo.

La etapa posterior a la apertura económica se caracterizó por el restablecimiento de aranceles elevados y restricciones a las importaciones que fueron acompañadas por la fijación

¹⁹ Resultado, en muchos sectores, de un excesivo grado de protección tendiente, en su momento, a inducir la producción local sustitutiva de importaciones. Con la maduración plena de tales proyectos, dicho grado de sobreprotección había perdido su razón de ser.

de retenciones a la exportación de productos agropecuarios e incentivos a las de manufacturas. Medidas que, tal como se afirmó anteriormente, fueron acompañadas por un tipo de cambio relativamente elevado y por un mercado de divisas controlado por el BCRA. Esta reversión de la apertura que comienza en 1981 se acentúa en 1982 y 1983, a raíz del conflicto por las Islas Malvinas y la crisis de la deuda externa latinoamericana que se desencadena en 1982 con la moratoria mexicana.

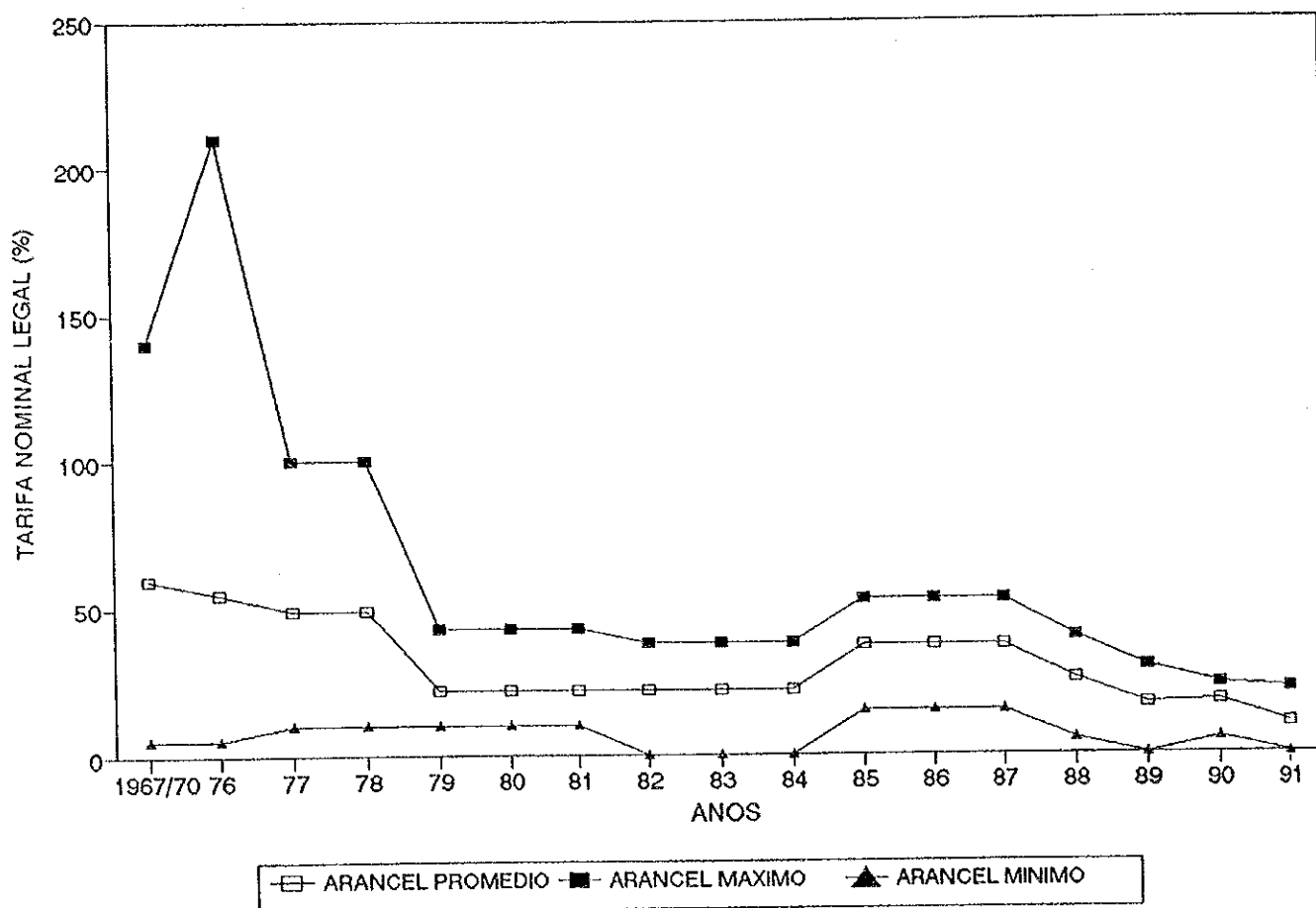
La política de protección se estructuró, principalmente, en base a instrumentos paraarancelarios. En abril de 1982 se estableció un sistema de licencias y autorizaciones previas para la importación de todo tipo de bienes. En el caso de los bienes suntuarios y los insumos intermedios producidos localmente (comprendían el 10% de las posiciones arancelarias), la importación estaba prohibida. Una segunda franja de bienes que abarcaba a bienes de capital e insumos industriales (40% de las posiciones arancelarias) requería de autorización previa para su importación, que era denegada si el producto en cuestión se fabricaba en el país. El tercer grupo de bienes estaba constituido por los productos farmacéuticos (8% de las posiciones arancelarias) y su importación requería autorización del Ministerio de Salud Pública. Para importar el resto de los bienes que eran, fundamentalmente, los que no se fabricaban en el país, se requería obligatoriamente presentar una solicitud cuya autorización era automática.

Si bien los aranceles no constituyeron el principal instrumento para controlar las importaciones, los mismos también se incrementaron. Se estableció un mínimo de 0% y un máximo de 38% (Gráfico Nro. 7 ²⁰/) y desde 1985 rigió una sobretasa fiscal del 15%. El arancel promedio se ubicó en el 37% y la dispersión por tipo de bien era relativamente estrecha (más elevada en los bienes de consumo, más reducida en los bienes intermedios y cerca de la media en los bienes de capital).

Esta orientación de la política arancelaria y paraarancelaria no sólo fue confirmada por el gobierno constitucional sino que tendió a profundizarse. Así, por ejemplo, en 1985 se estableció una tasa fiscal sobre los aranceles del 15%. Asimismo, se mantuvo la mayor protección a los bienes producidos localmente respecto a los que no se fabricaban en el país (en el caso de los bienes de capital el arancel promedio, en 1987, era del 48% para los primeros y del 12% para los otros) y se mantuvo una mayor protección para las industrias tradicionales (textiles, por ejemplo) respecto a los bienes de capital (maquinaria eléctrica o instrumental científico). Por otra parte, industrias como la automotriz siguieron protegidas por aranceles superiores al máximo. En este caso, la importación de automotores, motores y tractores estaban gravadas con una tarifa del 115%.

²⁰ El Gráfico AE2 del Anexo I exhibe además la Evolución de los Gravámenes Netos al Comercio Exterior, para el período 1976-1991.

GRAFICO 7 ESTRUCTURA ARANCELARIA (1967-1991)



Durante todos estos años (previos y posteriores al gobierno constitucional) el sistema arancelario y paraarancelario estuvo afectado por una gama amplia de excepciones. Las de mayor relevancia se derivaban de los diversos regímenes de promoción industrial en relación a la provisión de bienes de capital e incluso de bienes intermedios (como el caso del régimen de promoción para la Isla de Tierra del Fuego). En otros caso las excepciones se originaban en regímenes que amparaban específicamente a determinadas empresas públicas o privadas u organismos estatales. Se estima que, aproximadamente, el 35% de todas las importaciones sujetas a gravámenes fueron declaradas exentas y el 75% de las importaciones efectivamente gravadas no registraron tarifas superiores al 10%.

A partir del segundo semestre de 1986 comienzan a gestarse modificaciones en la estructura arancelaria debido a las negociaciones gubernamentales con el Banco Mundial (Préstamos de Política Comercial) orientadas a reducir los alcances de las restricciones paraarancelarias a las importaciones. Hacia fines de 1987, se habían levantado parcialmente las barreras paraarancelarias para algunos productos alimenticios, textiles, químicos, petroquímicos y del papel. Durante 1988 se eliminó la consulta previa para la importación de tractores, maquinaria agrícola y productos siderúrgicos. Posteriormente, durante dicho año, se anuló la tasa fiscal del 15% impuesta en 1985, se redujeron los aranceles y se eliminó parcialmente el régimen de consulta previa.

El proceso de apertura que se inicia en 1986 se profundizó acentuadamente a partir de 1989 con el nuevo gobierno constitucional. En términos arancelarios entre octubre de 1989 y abril de 1991 se produjeron once modificaciones en los máximos y mínimos que, a más allá de sus oscilaciones, tendieron a reducir el promedio y la dispersión arancelaria.

Por otra parte, disminuyó la importancia de las excepciones al anularse -parcialmente, mediante la Ley de Emergencia Económica-, los alcances de los regímenes de promoción industrial. Asimismo se eliminó el sistema de permisos a las importaciones y se eliminaron los derechos específicos que los habían reemplazado en los sectores textil y electrónico.

3.3 Características del Sistema de Promoción de Exportaciones durante la década del ochenta.

En las postrimerías de la segunda etapa de la sustitución de importaciones, se planteó como un objetivo primordial el logro de un aumento significativo en la inserción exportadora de la economía argentina y, especialmente, de los productos industriales. En ese contexto las políticas destinadas a promocionar las exportaciones adquirieron gran desarrollo e importancia. Si bien se implementó una gama amplia de mecanismos, el sistema de

promoción estaba centrado en un sistema de reembolsos diferenciales ^{21/} entre los productos en función de su valor agregado y una política crediticia expansiva regulada por el BCRA, especialmente de la post-financiación de exportaciones y de los créditos a terceros países ^{22/}.

La drástica modificación de la política económica que adoptó el gobierno militar a partir de 1976 implicó un replanteo del sistema de promoción a las exportaciones. Las modificaciones más relevantes fueron la suspensión de los sistemas de postfinanciación, la reducción de los fondos asignados para la prefinanciación y la financiación de exportaciones y la anulación casi total de la renovación de los créditos para terceros países.

Asimismo, se suspendieron los reembolsos para las exportaciones de plantas "llave en mano" ^{23/} así como el sistema de ajuste compensador y se modificaron los reembolsos tradicionales al reducirse sensiblemente sus niveles y establecer una progresiva unificación de los mismos entre las diferentes actividades industriales.

En 1978 se redujeron los montos del financiamiento para las exportaciones así como también el número de bienes que podían beneficiarse con los reembolsos, estableciéndose un cronograma de niveles descendentes que culminaba, a lo largo de varios años, en su eliminación para la mayoría de las posiciones arancelarias. Al mismo tiempo, en el contexto de una mayor apertura, se incentivaron determinadas producciones industriales a través de los "draw back" y la admisión temporaria ^{24/}.

²¹ Los reembolsos teóricamente consisten en la devolución a los exportadores de los impuestos directos que afectan los costos de producción, principalmente los que gravan la energía y el salario. Pero, en la práctica, salvo excepciones, los montos de los reembolsos estuvieron en función de otras variables económicas (como el nivel del tipo de cambio o el mayor valor agregado del producto) y no de la magnitud real de los mencionados impuestos.

²² Los préstamos del BCRA para incentivar las exportaciones respondían, en general, a la siguiente tipología: Prefinanciación: Se trata de líneas de crédito destinadas a financiar la producción interna de bienes industriales para exportar. Se otorgaban en moneda local y su capital se ajustaba de acuerdo con la variación del tipo de cambio. La tasa de interés fue fijada en el 1% anual sobre el capital ajustado. Financiación: Destinados a financiar al exportador durante el período transcurrido entre el embarque del producto hasta el cobro de la operación. Se otorgaba en dólares con una tasa de interés máxima del 6.5% anual y con capitalizaciones semestrales o anuales. La duración podía ser de hasta ocho años. Post-financiación: Destinados a financiar los cobros de las exportaciones. Se trataba de créditos otorgados en moneda local con ajustes asociados a la tasa de interés regulada. Créditos a terceros países: Se trata de créditos otorgados a otro país para ser usados exclusivamente para pagar exportaciones realizadas desde la Argentina.

²³ Los reembolsos para la exportación de plantas llave en mano comprenden no sólo a los equipos (incluidos en los reembolsos tradicionales) sino también a los gastos de montaje, ingeniería, consultoría, etc. que demanda la operación. El sistema de ajuste compensador consiste en un seguro de cambio que le garantiza al exportador las condiciones iniciales a lo largo de toda la operación.

²⁴ Los "draw back" consisten en la devolución de los aranceles pagados por la importación de insumos utilizados para la elaboración de productos destinados a la exportación. En cambio la admisión temporaria es un mecanismo basado en la importación sin arancel de los insumos, con la obligación de exportar el producto final en un tiempo determinado.

Entre 1981 y 1983 se incrementaron significativamente (casi un 50%) los fondos destinados a la financiación de exportaciones y, desde mediados de 1982 se restableció la post-financiación de exportaciones. Al mismo tiempo no sólo se restablecieron los reembolsos sino que además se amplió muy fuertemente el espectro de bienes -se incluyeron algunos agroindustriales que no habían tenido este tipo de beneficios con anterioridad-. También se pusieron en vigencia los reembolsos por exportaciones de plantas "llave en mano" y comenzaron a funcionar otros beneficios como los reembolsos adicionales por el uso de los puertos patagónicos.

El resultado del funcionamiento de estos numerosos mecanismos fue una significativa expansión de las transferencias de recursos hacia los exportadores. Las mismas pasaron de 470 millones de dólares en 1980 a 730 y 560 millones de dólares en 1981 y 1982, respectivamente. La magnitud de las mismas trajo como consecuencia una reducción en el número y en los montos comprometidos durante los años 1983 y 1984. La reversión fue especialmente acentuada en los mecanismos financieros y, en ese marco, en 1985 se elimina la post-financiación de exportaciones.

Durante la vigencia plena del "Plan Austral" tienden a profundizarse los recortes al sistema de promoción de exportaciones -en los mecanismos de financiamiento como en los reembolsos-. Posteriormente, en un contexto caracterizado por el deterioro de los precios internacionales de los productos agropecuarios, se sanciona la Ley de Exportaciones. La misma pone en vigencia viejos y nuevos instrumentos de promoción con la intención de lograr expandir a mediano plazo la inserción exportadora de la producción manufacturera. Entre los mecanismos que se restablecen se encuentran: los reembolsos, para la exportación de plantas llave en mano, la prefinanciación automática, el ajuste compensador, etc. Sin embargo, el instrumento promocional de mayor relevancia fueron los Programas Especiales de Exportación (PEEX) ²⁵/.

Nuevamente el impacto fiscal de los mecanismos puestos en marcha devino en un paulatino y persistente retraso -1987 y 1988- en la efectivización de los pagos de los beneficios y, con ello, un progresivo abandono del nuevo sistema de promoción.

Durante 1988 y, especialmente, en 1989 la inédita crisis fiscal, la hiperinflación y la acentuada devaluación del signo monetario impusieron un replanteo de, prácticamente, todo el sistema de promoción. Se eliminaron o restringieron muy acentuadamente todos los mecanismos financieros. También se dejaron sin efectos otros mecanismos no tradicionales

²⁵ Los Programas Especiales de Exportación -PEEX- consistieron en un reembolso adicional que se otorgaba sobre el incremento de las exportaciones. Mediante un convenio explícito entre la Secretaría de Comercio y los exportadores, sobre la base de los niveles de exportación alcanzados se otorgaba un reembolso en función del valor agregado del bien en cuestión y, también, de cierta preferencia para acceder al financiamiento de las exportaciones.

como los PEEX, los ajustes compensatorios, etc.. Se redujeron los reembolsos y se comenzaron a pagar con un bono -al igual que la devolución de impuestos- ²⁶/.

3.4 Las políticas cambiarias y comerciales en los inicios de los años noventa.

3.4.1 Introducción

Antes de analizar los rasgos centrales de la actual política económica y, más precisamente, de las cambiarias y comerciales, cabe contextualizar la misma en el marco de las estrategias desplegadas por el gobierno constitucional que asumiera en julio de 1989, en medio de una explosiva crisis económica y social ²⁷/.

El programa económico del nuevo gobierno fue anunciado en el mismo mes de julio ("Plan Bunge y Born") tratándose, en esencia, de un plan de estabilización que, a la vez, intentaba sentar ciertas bases conducentes a la consolidación de un proyecto de mediano y largo plazo en el que, además de recuperarse la dinámica de la formación de capital, las exportaciones pasaran a asumir un papel protagónico como eje ordenador de la economía en su conjunto. En tal sentido, el plan reconocía medidas de corto ²⁸/ y mediano y largo plazo ²⁹/.

El rápido fracaso de ese programa (en diciembre del mismo año se asistió a un nuevo brote hiperinflacionario y al recambio de la conducción económica) devino en nuevas orientaciones de la política económica que, sin alterar las estrategias de largo plazo, privilegió en forma casi excluyente la atención de los desequilibrios fiscales (como, por ejemplo, con la suspensión de los reembolsos y el incremento de las retenciones a las exportaciones, la liberación del tipo de cambio y una activa presencia del BCRA en la regulación del mercado).

²⁶ Dentro de los incentivos impositivos como instrumento de promoción industrial se encuentra la devolución de los impuestos directos como el IVA, los impuestos internos y el impuesto a los sellos. En otros casos, se otorga la desgravación del impuesto a las ganancias para lo cual no se toman en cuenta las exportaciones sino el giro global del exportador. La reforma de 1985 estableció nuevas figuras como las quitas impositivas a las cooperativas de exportación y a las "trading".

²⁷ La ingobernabilidad de los meses precedentes queda claramente de manifiesto en, por ejemplo, la intensidad del proceso hiperinflacionario (el índice de precios al consumidor se aproximó al 200% en el mes de julio), el desborde del conjunto de las variables económicas, la creciente demanda de divisas para su transferencia al exterior, la pérdida significativa de reservas y los atrasos en el pago de los servicios de la deuda externa, la crisis de la balanza de pagos, el papel de unidad de cuenta de la moneda local desplazado ante la "dolarización" de la economía, la profunda contracción del nivel de actividad y de los salarios reales, etc..

²⁸ Entre otras, un fuerte ajuste de las tarifas públicas, la drástica reducción de las erogaciones del sector público, un significativo incremento del tipo de cambio (150%), un sistema de regulación de los precios industriales, etc..

²⁹ Fundamentalmente, la ley de Emergencia Económica (eliminación o suspensión de una amplia gama de subsidios), la ley de Reforma del Estado (intervención de empresas públicas y fijación de criterios para su privatización), la Reforma tributaria (generalización del IVA, reducción de alícuotas del impuesto a las ganancias, entre otros), etc..

A pesar de ciertos logros en el ámbito fiscal e, incluso, en la incipiente maduración de algunas de las reformas estructurales perseguidas, el paulatino retraso cambiario, las fuertes presiones inflacionarias subyacentes en el permanente reajuste de los precios relativos, etc., derivaron en un nuevo cambio de política económica como fue la implementación del Plan de Convertibilidad en abril de 1991. Es en éste último marco donde se inscriben -y pueden ser evaluadas- las políticas específicas aplicadas en materia cambiaria, arancelaria y de promoción a las exportaciones.

3.4.2 La política cambiaria.

La fijación por ley de un tipo de cambio nominal (un peso por cada dólar estadounidense) y el establecimiento de un mercado libre donde la totalidad de la base monetaria queda respaldada por reservas internacionales integradas por oro, divisas líquidas y, hasta un 10% por títulos públicos en dólares a precios de mercado, constituyen elementos centrales de dicho programa de estabilización. En tal sentido, el "anclaje" de la relación de cambio pretende "forzar" la convergencia entre el ritmo de inflación interno y el internacional -naturalmente, en el marco de una creciente apertura comercial con el exterior³⁰/-.

Sin embargo, a diferencia de otros planes de estabilización que también procuraron "anclar" el tipo de cambio, el mismo quedó fijado en un nivel relativamente bajo o, por lo menos, sin mayores márgenes que permitieran absorber la inercia inflacionaria asociada, en buena medida, a los reajustes en la estructura de precios relativos.

Elo quedó claramente de manifiesto en el transcurso del último año y medio en el que se ha ido acumulando un paulatino y persistente rezago de la paridad cambiaria o, en otras palabras, una creciente sobrevaloración de la moneda local. Así, por ejemplo, el tipo de cambio real registrado -en promedio- en 1991 se ubica casi un 25% por debajo del correspondiente a 1990 y, respecto al decenio de los años ochenta, sólo resulta superior al registrado durante el bienio 1980-81 (el de máximo retraso cambiario).

El pronunciado deterioro del tipo de cambio real persiste y se profundiza a lo largo de 1992 -por lo menos, hasta inicios de diciembre- derivando, naturalmente, en una reversión de las tendencias prevalecientes en el intercambio comercial con el exterior (Ver Capítulo II). Más aún, cuando ello tiende a confluir con una reducción más o menos generalizada de los derechos, reembolsos y aranceles al comercio exterior que, como tal, derivó en una caída aún

³⁰ Con las consiguientes limitaciones relacionadas con el grado de transabilidad internacional de los bienes y, más aún, de los servicios.

más significativa en el tipo de cambio efectivo real ³¹/.

3.4.3 La política arancelaria.

Como fuera señalado en la sección 3.1.2, las permanentes modificaciones en la estructura de aranceles a la importación y la paulatina remoción de las barreras para arancelarias emergen como una constante durante la actual administración de gobierno. Al respecto, ya se destacó que en apenas un año y medio -octubre 1989/abril 1991- se efectivizaron once modificaciones de los niveles arancelarios. En ese marco, por ejemplo, el arancel nominal promedio descendió de 26% a 18%, entre octubre de 1989 y fines de 1990. Tal reducción en los promedios así como en los escalonamientos arancelarios y en el grado de dispersión de los derechos de importación permean, en última instancia, todas esas reformas.

En ese marco, en marzo de 1991 se diseñó una nueva estructura arancelaria basada, en principio, en la delimitación de tres grandes grupos de bienes: las materias primas y los insumos no producidos localmente -originalmente les correspondía 0% de arancel y, a partir de noviembre de ese mismo año pasaron a tributar el 5%-, el resto de los insumos y productos semielaborados -11% que desde noviembre pasó al 13%- y, por último, los productos finales que tributaban el 22%.

Por último, recientemente -noviembre de 1992- se dispuso una nueva reformulación de la estructura arancelaria que manteniendo, en última instancia, la estrategia aperturista procura restringir -aunque sea en parte- las importaciones, de forma de aliviar la situación de la balanza comercial. A tal fin, además de modificar ligeramente la configuración de los aranceles, se incrementó el derecho de estadísticas del 3% al 10% -con el consiguiente encarecimiento de los bienes importados-. Por su parte, desde el punto de vista arancelario se estableció un nuevo escalonamiento que reconociendo siete distintos niveles (2,5%, 5%, 7,5%, 10%, 12,5%, 15% y 20%) implicaría un arancel promedio similar al preexistente. En éste nuevo esquema a los bienes de capital no producidos en el país y a los combustibles les corresponde un arancel de 0%, a las materias primas vegetales, animales y/o minerales el 2,5%, a los alimentos entre el 2,5% y el 10% según su grado de elaboración, a los insumos industriales entre el 5% y el 12,5%, a los bienes de capital producidos en el país y a la mayor parte de los bienes finales el 15% y, por último, a los bienes de consumo final vinculados con la indumentaria, los electrodomésticos y los automotores -entre otros- el 20%.

³¹ Si bien, durante 1992, algunas medidas -en materia de reembolsos, de aranceles y de otros gravámenes al comercio internacional- coadyuvaron a morigerar tal deterioro cambiario, el tipo de cambio efectivo -de importaciones y de exportaciones- se ubica igualmente, hacia fines de 1992, muy por debajo de los niveles promedio registrados desde 1982 en adelante.

Este proceso de apertura al exterior reconoce una excepción muy significativa como es la que surge del régimen para la industria automotriz, cuyas importaciones se rigen por un sistema específico. El mismo establece cupos de importación anual (equivalentes al 15/20% de la producción local) de unidades diferentes a las producidas en el país que están gravadas con un arancel superior al máximo general; permite la importación de modelos similares a los fabricados localmente para uso personal con un arancel del 20%; y, finalmente establece que las empresas automotrices locales pueden importar sin arancel modelos no fabricados en el país en una relación fija con sus respectivas exportaciones.

La reformulación de la política arancelaria se conjuga, asimismo, con las implicancias de la adhesión argentina al Acuerdo Subregional del Mercosur. El mismo establece una secuencia gradual de reducciones arancelarias en el ámbito del comercio de los países que lo integran hasta arribar a un mercado común a partir de 1995. En tal sentido, se fijaron pautas mínimas para el otorgamiento de preferencias de aplicación semestral, cuyo primer tramo se implementó desde enero de 1991 al establecerse un margen mínimo de preferencia del 40%. Tal nivel se incrementa cada seis meses (47% en junio de 1991, 53% en enero de 1992, etc.) hasta llegar al 100% en enero de 1995, momento en el que se materializaría el libre flujo comercial para todas las posiciones arancelarias en el interior de la subregión.

3.4.4 La promoción de las exportaciones.

También en lo atinente a la recurrencia a distintos instrumentos de promoción de las exportaciones, la inestabilidad de las políticas específicas surge como un rasgo distintivo de la actual administración de gobierno ³². El análisis de cada una de las normas implícitas excede los objetivos de la presente sección, que sólo pretende describir la situación actual en la materia. Sin embargo, en el Cuadro del Anexo V se describen brevemente los diversos regímenes de promoción sectorial y regional que han tenido vigencia en las últimas décadas, en cuanto que se trata de los únicos mecanismos promocionales específicos, si bien no estuvieron orientados a obtener incrementos en las exportaciones sino, en todo caso, la sustitución de importaciones.

En tal sentido cabe referirse en primer lugar a los incentivos de carácter impositivo (draw-back, admisión temporaria, reintegros y reembolsos) que, en forma discontinua, han coadyuvado a dinamizar las exportaciones.

El primero de ellos, el régimen de "draw-back" (vigente desde junio de 1991) consiste

³² Tales vaivenes son una resultante, en gran medida, de las contradicciones que subyacen entre, por un lado, la necesidad de incrementar las exportaciones y el superávit comercial y, por otro, las restricciones fiscales que limitan las posibilidades de conceder subsidios al sector privado.

en la devolución de los gravámenes pagados (tasas de estadística e IVA) por la importación de insumos -incluyendo embalajes y envases- incorporados en el producto exportado. Si bien, su aplicación ha sido suspendida -y restituida- en diversas oportunidades, la recurrencia empresarial a este régimen ha sido relativamente escasa, muy particularmente ante su contemporaneidad con la vigencia -también discontinua- del régimen de admisión temporaria que, a diferencia del "draw-back" no conlleva costo financiero alguno.

En segundo lugar cabe referirse al sistema de reembolsos y/o reintegros, el de mayor significación económica atento a la magnitud de las transferencias implícitas hacia las firmas exportadoras ³³/ En éste campo, en abril de 1991, el decreto Nro. 612 dispuso que los reembolsos (instituidos por el decreto 1555/86) comenzaran a pagarse en moneda de curso legal en reemplazo de los BOCREX -disposición que emanara de la ley de Emergencia Económica- al tiempo que redujo en un tercio los respectivos niveles -originalmente, 15%, 12,5% y 10%, según tipo de bien-. Al mes siguiente, se sancionó el decreto Nro. 1011 que, además de derogar el decreto 1555/86 e incorporar el contenido sustantivo del decreto 612/91, modificó sustancialmente el sistema de "reembolsos", estableciendo un "nuevo régimen de reintegros de impuestos interiores" que se hubieran pagado en las distintas etapas de producción y comercialización. El mismo mantenía las alícuotas fijadas en el decreto 612 pero aplicadas sobre el valor FOB exportado neto de los insumos importados CIF -según los casos, suponía una reducción del orden del 30% al 40% respecto a las tasas preexistentes-. Asimismo, el texto preve que las operaciones cursadas por este régimen podrán acogerse al sistema de "draw-back" para la devolución de los derechos abonados sobre los insumos importados.

En noviembre de 1992, como parte sustantiva de una nueva reforma de la política comercial tendiente en éste caso, a mejorar el tipo de cambio real de exportación y a incrementar el grado de protección de la industria local, se implementó un nuevo mecanismo de promoción de las exportaciones estructurado a partir de la concesión de reembolsos bajo idénticas escalas a las que se aplican a la importación de los respectivos bienes (2,5%, 5%, 7,5%, 10%, 12,5%, 15% y 20%, según el tipo de producto de que se trate). A juicio de las autoridades, el fijar el mismo nivel para los derechos de importación que para los reintegros a la exportación procura crear un incentivo para las exportaciones que a la vez, no aliente la sustitución de importaciones, en un esquema relativamente asimilable al instrumentado, en su momento, en Chile.

Por último, el otro gran mecanismo de promoción a las exportaciones es el que se

³³ En principio, el sistema de reintegros supone la restitución de los tributos internos incorporados en el bien exportado mientras que los reembolsos involucran también, la recuperación de los gravámenes que recaen sobre los insumos importados contenidos en la mercancía exportada. De allí el carácter no acumulativo de ambos incentivos.

deriva de los dos regímenes vigentes en materia de financiamiento preferencial. En tal sentido, con el objetivo de brindar una mayor liquidez y una reducción de los costos de capital comprometidos en la actividad exportadora, en agosto de 1992 ³⁴, se dió a conocer un régimen de apoyo financiero a la producción para exportar -pre-financiación- y a la exportación propiamente dicha.

En el primer caso, se contemplan líneas específicas -de conjunto, por un total de 300 millones de dólares- para el sector agropecuario que involucran la siembra y la cosecha. Se trata de recursos otorgados a 180 días, por un monto que cubre hasta el 90% del valor FOB y con una tasa de interés inferior al 10% anual. Por su parte, en el ámbito industrial, la cobertura es de hasta el 80% del valor FOB, el plazo se extiende hasta un año en el caso de los bienes de capital -180 días para los restantes- y la tasa de interés también se fija por debajo del 10%.

Además de esas líneas, se instituyó un régimen de financiación para las exportaciones de bienes de capital y de consumo durable -200 millones de dólares- que contempla hasta el 85% del valor FOB, con un plazo de hasta cuatro años en el caso de los bienes de capital -un año y medio para los bienes de consumo durable- y una tasa de interés del 12% -para los bienes de consumo durable se eleva al 13%-. En ambos casos, se requiere el aval de un banco del exterior y la suscripción de un seguro de crédito a la exportación.

3.4.5 Los Regímenes Provinciales de Exportación.

A continuación se describen brevemente los sistemas de promoción de exportaciones a nivel provincial. Debe destacarse que en la actualidad, y debido a las restricciones de carácter fiscal que sufren las provincias, no se están aplicando formas de asistencia financiera directa a las exportaciones, a excepción del reembolso del 7% sobre las exportaciones que tengan salida por puertos Patagónicos ³⁵.

La tendencia parece ser hacia el uso de mecanismos de promoción que no involucren transferencias directas en efectivo, evitando asimismo el costo fiscal asociado a los subsidios mediante créditos fiscales. En cambio, en estos últimos meses varias provincias están evaluando la sanción de legislaciones de promoción a las exportaciones en base al modelo de PROCHILE o similares.

³⁴ A principios de 1990 había sido suspendido el último de los regímenes de financiamiento -el de pre-financiamiento- vigente hasta entonces.

³⁵ Coeficiente que recientemente ha sido rebajado, ya que alcanzaba el 15%.

Esto significa básicamente que se enfatizan los aspectos relacionados con el aseguramiento de la calidad de exportación de los bienes agroindustriales considerados competitivos, asistencia en el 'marketing' y, eventualmente, el desarrollo de nuevos productos ³⁶/.

En particular, Mendoza cuenta con un organismo denominado ProMendoza, y la Provincia de Río Negro está elaborando una ley para dar marco a iniciativas similares. Por otro lado, ya se ha mencionado en el Capítulo 5 sobre "Recursos Humanos", la experiencia del Recacer de Córdoba en cuanto a la promoción de la competitividad de las exportaciones regionales.

En la Provincia de Buenos Aires se sancionó, en noviembre de 1992, la Ley de Promoción de Exportaciones Número 11.354. Esta ley está estructurada sobre tres ejes:

- * un mecanismo de devolución parcial de los impuestos a los ingresos brutos y la energía, para premiar los nuevos proyectos de exportación;
- * la creación de un Fondo de Promoción de Exportaciones de la Provincia de Buenos Aires como partida presupuestaria destinada a cofinanciar los gastos asociados con desarrollos tecnológicos destinados a satisfacer exportaciones, incluyendo gastos de consultoría y, eventualmente, capacitación del personal de las empresas. Sin embargo, este último instrumento aún no está implementado.
- * el tercer eje es de carácter político-institucional, a través de la creación de un Ente que agrupe tanto organismos públicos y empresariales y que sirva como un espacio para la 'generación de ideas'.

Dado que la ley es muy reciente y se encuentra aún sin reglamentar, resulta difícil predecir su impacto futuro. En la opinión de funcionarios de la Subsecretaría de Comercio Exterior de la Provincia, se está pensando concretamente en incluir el apoyo a firmas en la capacitación interna. Se trataría en primer lugar de individualizar casos puntuales de necesidades específicas y de analizar las propuestas elaboradas por las firmas en términos de formación de su personal en la temática de las exportaciones, intentando brindar apoyo en preparación y puesta en marcha de programas específicos de formación.

Por último, y a manera de información complementaria, en el Anexo III se presenta una descripción breve de los mecanismos de promoción de la competitividad de las exportaciones utilizados en Chile y Paraguay.

³⁶ Por ejemplo, en la certificación de calidad fitozoosanitaria colabora el SENASA y el Instituto Argentino de Sanidad Vegetal, que está gestionando a la Comunidad Económica Europea el "status" de ente representante.

3.5 La desregulación del comercio exterior. Principales efectos.

Las políticas de desregulación de la actividad económica constituyen uno de los ejes centrales de la estrategia desplegada por la actual Administración de Gobierno. Si bien tal programa de desregulación comprende e involucra diversos campos específicos (el mercado interno, el de capitales, el accionar del Estado, el régimen laboral, etc.), uno de sus aspectos centrales -en procura de una rápida convergencia con la inflación internacional- es el que se relaciona con el intercambio comercial con el exterior.

Al respecto, del decreto 2284 del 31 de octubre de 1991 contiene una serie de disposiciones que, estilizando el análisis, pueden sintetizarse en:

- * la derogación de todas las restricciones cuantitativas y cualitativas -así como todo tipo de permisos y/o intervenciones estatales- en lo concerniente a las exportaciones de bienes y servicios;
- * la supresión de las restricciones cuantitativas y de origen a las importaciones de bienes y servicios -así como de cualquier otro requisito previo-. Los únicos bienes sujetos a regulaciones son los alimenticios y los farmacéuticos -por razones sanitarias- y los automotores;
- * la derogación de la ley de reserva de carga que obligaba a transportar por buques de bandera nacional todo aquel comercio que gozara de algún beneficio o franquicia impositiva.

Asimismo, el decreto contempló una serie de medidas orientadas a agilizar las operaciones de comercio exterior y a disminuir los costos operativos implícitos ³⁷. A título ilustrativo cabe resaltar la derogación de la obligatoriedad del ingreso a depósito de las mercaderías importadas ³⁸, la simplificación del requisito de inscripción para realizar operaciones de comercio exterior, la unificación de todos los trámites impositivos vinculados a tales operaciones, la eliminación de la tasa de estadística para la exportaciones, la reorganización integral de la Administración Nacional de Aduanas, etc.. En éste último campo, durante el mes de enero de 1992, se sancionaron una serie de normas

³⁷ En idéntico sentido se inscriben las desregulaciones emergentes del decreto 817/92, sancionado en el mes de mayo que, en conjunción con las disposiciones de la nueva Ley de Puertos (Nro. 24093), tienden a abaratar los costos operativos vinculados con la organización portuaria. Este tema será tratado en el próximo Capítulo.

³⁸ En otras palabras, las importaciones serán despachadas directamente a plaza salvo que el importador desee expresamente su ingreso a depósito.

complementarias ³⁹ / asociadas a la reestructuración de las aduanas -como el fortalecimiento de la informatización de datos-, a la supresión de intervenciones previas, a la publicación de precios de importación, el diligenciamiento de trámites, etc..

En ese marco se inscribe, por ejemplo, la implementación a partir del mes de octubre del corriente año del control selectivo de las importaciones -se preve aplicarlo también a las exportaciones a partir del próximo año-. El mismo consiste en un control al azar de los flujos comerciales estructurado sobre la base de la diferenciación de tres canales:

- * el verde, la/s mercadería/s no queda/n sujeta/s a ningún tipo de verificación aduanera;
- * el naranja, sólo se controla la documentación de referencia; y
- * el rojo, se somete a la verificación tradicional, tanto de la mercadería (cantidad, calidad, valor, etc.) como de la consiguiente documentación.

Ese control selectivo sumado a la inexistencia de otro tipo de intervenciones previas, a la agilización de los trámites y, fundamentalmente, al no requerimiento del ingreso a depósito de las mercaderías ha conllevado, desde el punto de vista de la operatoria implícita, un significativo abaratamiento de los costos involucrados en la importación de bienes y servicios.

De todas maneras, más allá de estos aspectos operativos y retomando el análisis de los aspectos más sustantivos de la desregulación en materia de comercio exterior transcurrido poco más de un año desde la sanción del decreto 2284/91, cabe identificar y evaluar algunos de sus efectos más notorios sobre la economía doméstica.

En tal sentido, el primer fenómeno a remarcar -dada su automaticidad con la propia sanción del decreto de referencia- es el de la mejora del tipo de cambio real para los exportadores (entre 4% y 5%) derivado de la eliminación de la Tasa de Estadísticas (3%) para las exportaciones, del gravamen destinado al Fondo Nacional de Marina Mercante (2% sobre fletes) así como de otros tributos (divisas, sellos) que gravaban las ventas al exterior.

En segundo término, como se desprende de las consideraciones previas referidas a la simplificación y agilización administrativa de los trámites aduaneros, los menores costos indirectos asociados a las operaciones de comercio exterior emergen como otro de los principales efectos de la desregulación. Más aún, si se considera el impacto derivado de la

³⁹ Como en el caso del decreto 30/92 y las resoluciones 27/92 y 123/92.

derogación del régimen de "reserva de cargas", las profundas reformas en la operatoria aduanera, la supresión de una diversidad de regulaciones de distinta índole, etc..

Por otro lado, más allá de la indeterminación de su efecto real sobre los distintos sectores de actividad, el mayor grado de exposición a la competencia internacional - consecuencia de la supresión de las barreras para-arancelarias- ha derivado en un mayor nivel de competencia en el mercado interno -muy particularmente en aquellas actividades fuertemente oligopolizadas- y, consiguientemente, en una deflación de los precios domésticos. Ello adquiere particular intensidad en, por ejemplo, una amplia gama de productos siderúrgicos.

Otro efecto inducido por la legislación desregulatoria es el potencial incremento de las exportaciones de aquellas actividades que con anterioridad, se veían restringidas por ciertas regulaciones específicas (como en el caso de los cueros sin curtir o el ganado bovino en pie) que limitaban y/o condicionaban las ventas al exterior.

En síntesis, las implicancias directas e indirectas de la política de desregulación del comercio exterior reconocen una muy variada gama de fenomenologías que, en muchos casos, adquieren un carácter más o menos generalizado no sólo en términos de los agentes económicos involucrados sino, fundamentalmente, por cuanto permean al conjunto de la actividad económica -como en el caso del abaratamiento de insumos industriales de uso difundido-.

3.6 Organismos intervinientes y marco regulatorio.

Las profundas modificaciones que se han verificado durante los últimos años en el marco regulatorio del comercio exterior han conllevado, naturalmente, mutaciones no menos significativas en la configuración y en el papel que asumen muy diversos organismos, instituciones y agentes económicos vinculados con tales operaciones. Así, por ejemplo, la actual Secretaría de Industria y Comercio que, no hace mucho ocupara un lugar protagónico en la dinámica del intercambio comercial -desde la tramitación y resolución de las DJNI (Declaraciones Juradas de Necesidades de Importación) hasta su rol de autoridad de aplicación de los Programas Especiales de Exportación (PEEX) o del régimen de Argentina Exporta (ARGEX) o del Fondo para la Promoción de las Exportaciones (FOPEX)-, ha pasado a asumir un papel prácticamente marginal ⁴⁰/, donde su principal actividad se circunscribe a la determinación de la procedencia -o no- de efectivizar acciones antidumping.

⁴⁰ Salvo en el caso del régimen vigente para la industria automotriz.

Por su parte, como derivación del decreto 2284/91 también se han visto replanteadas las actividades atinentes a la Administración Nacional de Aduanas (A.N.A.). Si bien ello no implica ninguna modificación sustantiva en sus funciones específicas, supone una cierta reformulación de las mismas. En efecto, tal cual lo explicita el propio decreto, las actividades de la A.N.A. deberán concentrarse en la aplicación de las normas tributarias y arancelarias - incluyendo el control de cantidad y calidad de los bienes-, la represión al contrabando y a las infracciones al Código Aduanero (tráfico de productos prohibidos como drogas, armas, sustancias peligrosas, etc.).

Siempre en el ámbito del sector público, otros dos organismos a los que le cabe un papel decisivo en, por lo menos, la importación de determinados bienes, son el Servicio Nacional de Sanidad Animal (SENASA) y el Instituto Argentino de Sanidad y Calidad Vegetal (IASCAV). En ambos casos, se trata de los entes responsables de la inspección sanitaria previa a su despacho a plaza de los bienes importados de origen animal o vegetal, respectivamente, y sus subproductos. En ese marco, cuentan con la capacidad de inspeccionar y autorizar la importación y el ingreso al mercado de tal tipo de productos.

Por su parte, en el plano financiero y más allá de las líneas crediticias que se deriven de la futura operatoria del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), la presencia estatal queda prácticamente circunscripta a la actividad desplegada por el Banco Nación en lo relativo a los regímenes de prefinanciación y de financiación de las exportaciones. El primero de ellos (línea de 300 millones de dólares) está orientado, en lo esencial, a los productores de bienes agropecuarios para la exportación, mientras que el segundo (línea de 200 millones de u\$s) tiene por usuarios a los exportadores de bienes de capital y de consumo durable. En ambos casos, las tasas de interés se ubican por debajo del 10% anual. En tal sentido, la reciente irrupción del Banco Nación en el área del financiamiento a las exportaciones supone una alteración importante en la materia ya que hasta allí, sólo existían líneas crediticias semejantes en algunos bancos privados que, en términos generales estaban operando con tasas de interés en torno al 15%-17% anual.

Por último, debe destacarse que el Poder Ejecutivo Nacional ha dispuesto, mediante el Decreto Nro. 575/91 de abril de 1991, la transferencia del Servicio Económico y Comercial Exterior de la Nación del ámbito del Ministerio de Economía al del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto para su fusión con el Servicio Exterior de la Nación. El traspaso dispuesto abarca tanto a los funcionarios del Servicio Económico y Comercial, como a las unidades orgánicas, las partidas presupuestarias y las representaciones asignadas a la Subsecretaría de Industria y Comercio del Ministerio de Economía. El mencionado Decreto pone de relieve la necesidad de hacer un uso más eficiente y racional de los recursos humanos y de infraestructura disponibles en los Ministerios afectados por la medida, evitando la superposición de funciones entre organismos alternativos.

3.7 La integración regional, el MERCOSUR y la posición Argentina en el GATT.

3.7.1 Algunos antecedentes.

Bajo una marcada influencia de la experiencia europea, las ideas de la integración económica latinoamericana comenzaron a difundirse en los inicios del decenio de los años sesenta ⁴¹/. La necesidad de desarrollar las industrias básicas -muy sensibles a las economías de escala- y de incorporar procesos de mayor complejidad tecnológica, tornaban a la integración regional en un mecanismo sumamente apto para acceder a tales requerimientos en materia de escalas y de demanda interna así como también en términos del fortalecimiento de la posición regional en los distintos foros internacionales y, fundamentalmente, en sus potenciales formas de inserción en los mercados mundiales.

En ese marco se inscribe la creación de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) que, luego de rípidas discusiones entre los países miembros -y, fundamentalmente, de concepciones subyacentes en torno a sus implicancias en el largo plazo ⁴²- quedó formalizada en el Tratado de Montevideo acordado en 1960.

En tal sentido, la ALALC no dejó de ser un simple instrumento regulatorio para que en el marco de las concesiones derivadas -fundamentalmente- de los márgenes de preferencia, se incrementaran ciertos flujos comerciales intraregionales sin que ello conlleve, en lo sustantivo, avances ciertos en el proceso de integración regional.

Los profundos cambios políticos en algunos de sus países miembros a mediados de los años setenta (Chile, Argentina, Uruguay) y la implementación de políticas comerciales de carácter marcadamente liberal -con la consiguiente reducción y/o eliminación de los márgenes de preferencia ⁴³/, preanunciaron el agotamiento de una experiencia cuyo protagonismo regional quedó prácticamente circunscripto al plano comercial, sin mayores iniciativas en el desarrollo de programas de complementación productiva.

Hacia fines de 1980 y sobre la base de distintas propuestas presentadas por Argentina y Chile, se constituyó la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en la que, entre

⁴¹ Al respecto, por ejemplo, la CEPAL insistía en la tesis del mercado ampliado regional como dinamizador del proceso de industrialización.

⁴² Ver, Tussie, D., "Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial", Fondo de Cultura Económica, México, 1988.

⁴³ Muy particularmente hacia aquellos países que desarrollaban políticas económicas diferentes.

otras, se elimina la obligatoriedad de los participantes de concederse mutuamente tratamientos preferenciales. En su reemplazo, la ALADI permite y promueve que sus países miembros se otorguen concesiones bilaterales -acuerdos a los que pueden ingresar otros países-. Se trata, en realidad de un marco institucional en el que se efectivizan una multiplicidad de arreglos bilaterales preferentes en lo relativo -en forma casi excluyente- al intercambio comercial. En síntesis, tanto en el caso de la ALALC como de la ALADI, poco es lo que efectivamente se avanzó en términos de la integración económica; las metas de liberalización comercial, asignación de inversiones y coordinación de políticas fueron paulatina y crecientemente abandonadas. La pérdida de dinamismo del comercio intralatinoamericano, la caída aún más pronunciada del intercambio negociado y el incumplimiento de la casi totalidad de los proyectos e inversiones bi o multilaterales son, en buena medida, un reflejo de los escasos logros de ambas estrategias institucionales.

3.7.2 El Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR)

El Tratado de Asunción firmado en marzo de 1991 entre la Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, comprometiéndose a formar el Mercosur, supone una redefinición profunda en el ámbito de los procesos de integración -en éste caso, subregional-. El principal antecedente del Mercosur lo constituye el proceso de asociación argentina-brasileña iniciado en 1986 a través del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE). En esa ocasión, ambos países establecieron un programa gradual y flexible que incluía en cada etapa, un conjunto de áreas de trabajo que derivaron en la firma de 24 protocolos ⁴⁴/. Por su parte, a fines de 1988, se firmó el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo en el que se formula explícitamente el objetivo de remover todos los obstáculos tarifarios y no tarifarios al comercio de bienes y servicios en un plazo máximo de diez años. Posteriormente, a mediados de 1990, ambos países decidieron adelantar el cronograma preestablecido de forma que la eliminación total de aranceles y barreras para-arancelarias quedaría concluída a fines de 1994.

Esta aceleración del esquema de integración bilateral coadyuvó a inducir a Paraguay y Uruguay a solicitar su incorporación a dicho proceso, lo que quedó formalizado en la firma del tratado cuatripartito de Asunción. Los términos de la incorporación de los nuevos socios al programa de armonización de políticas, liberalización de comercio y adopción de un arancel externo común establecen un año más de plazo (fines de 1995).

Aún cuando no han llegado a transcurrir dos años desde la firma del Tratado, en ese

⁴⁴ Comprenden una amplia y variada gama de temas, desde ámbitos estrictamente sectoriales (como en el caso de los bienes de capital) hasta criterios para la ampliación del comercio o las inversiones (Fondo de Inversiones, Estatuto de Empresas Binacionales).

corto lapso se ha asistido a un activo proceso de remoción de obstáculos al comercio intraregional que conllevó un importante ritmo de crecimiento en los intercambios comerciales. Asimismo y, como fenómeno más significativo, los agentes privados de los cuatro países han ido internalizando la idea del mercado ampliado y, como tal, incorporándola en la formulación de sus estrategias de mediano y largo plazo -muy particularmente, las grandes firmas de capital local y transnacional-.

No obstante, la consecución de los objetivos perseguidos se ve condicionada por la necesidad de superar muy diversas dificultades en el marco que impone un horizonte temporal muy acotado. La inestabilidad macroeconómica, los desajustes cambiarios -no ajenos al papel que asume la política cambiaria en los programas de estabilización desarrollados en cada país- las profundas asimetrías de las políticas sectoriales -y de las propias estructuras productivas- son, entre otros muchos, algunos serios obstáculos al proceso de integración económica plena subregional. Sin embargo, en medio de esas dificultades y reconociendo la significación económica de las mismas, la reunión de Presidentes del Mercosur -realizada en junio de 1992- dispuso fijar plazos concretos para avanzar en la reducción de asimetrías en materia de costos comparativos y de políticas, incluyendo la definición de un arancel externo común para mediados de 1993. Sin duda, los avances institucionales logrados hasta el presente se han visto reforzados por la expansión que registró el comercio intraregional. Si bien ello se ha visto favorecido por ciertos desequilibrios cambiarios, resulta sumamente ilustrativo el hecho que la Argentina ha pasado a convertirse en el segundo mercado de exportación del Brasil, fenómeno que tiende a reforzar el interés de éste último en la concreción del MERCOSUR.

Por último, atendiendo a la creciente importancia que ha venido adquiriendo el intercambio comercial entre la Argentina y Chile, cabe incorporar una somera digresión en torno a algunos posibles escenarios futuros. En tal sentido, cabe resaltar que el artículo 20 del Tratado de Asunción fija un plazo de cinco años para la posible adhesión al Mercosur de otros países que integren otros esquemas subregionales de integración. En la práctica, ello supone una "invitación" a Chile para que se incorpore al mismo. Si bien, originalmente, la actitud oficial chilena no reveló un mayor interés ante tal posibilidad, algunos hechos posteriores ⁴⁵/ parecerían denotar un posible replanteo de dicha actitud. Los progresos sostenidos en el proceso de institucionalización de la integración económica subregional, la progresiva definición de su perfil externo e, incluso, las decrecientes expectativas de un posible acuerdo comercial entre Chile y los EE.UU. podrían llegar a ejercer una cierta influencia sobre la definición chilena en torno a su relación con el Mercosur.

⁴⁵ Muy particularmente la asistencia del Presidente Allwyn a la reunión de jefes de Estado de los países miembros del Mercosur a mediados de 1992.

3.7.3 El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). La Argentina y la Ronda Uruguay.

El ingreso de la Argentina al GATT se inició en 1960 a partir del acceso provisional al Acuerdo. Tal adhesión provisoria fue ratificada en 1965 y, la adhesión definitiva se estableció con la ley 17779 de 1968. De allí que recién en la Rueda Tokio (1973/79) la Argentina participó de pleno derecho en las negociaciones. En dicho marco suscribió (1979) y ratificó (1982) el Acuerdo de la Carne Bovina y el Acuerdo sobre Productos Lácteos ^{46/}. En ambos casos se trató de simples mecanismos de seguimiento, análisis y evaluación de los respectivos mercados, sin mayores atribuciones en términos de la formulación de políticas y/o recomendaciones.

A partir de estos antecedentes, en la Ronda Uruguay ^{47/}, iniciada en setiembre de 1986, subyacen dos modificaciones sustantivas. Por un lado, el sector agropecuario pasó a ocupar un lugar central en las negociaciones -no ajeno a la "guerra comercial" y de subsidios entre los Estados Unidos y la CEE- y, por otro, la Argentina revela una participación muy activa en las negociaciones -primero en el marco del llamado "G-10" liderado por Brasil y la India y, más adelante en el Grupo Cairns ^{48/}-

Si bien, en el Grupo Cairns coexisten intereses nacionales muy diversificados, el mismo ha tendido a constituirse en un tercer polo en la confrontación principal entre los EE.UU. y la CEE, coadyuvando a morigerar las posiciones de éstos últimos dada, entre otras, las lealtades cruzadas que existen entre los intereses de varios de esos países con los de los dos "grandes beligerantes". En tal sentido, las propuestas elevadas por el Grupo Cairns -con una presencia activa de las posturas presentadas por la Argentina- emergen como relativamente equidistantes entre las rígidas posiciones proteccionistas de la CEE y el liberalismo a ultranza de los EE.UU. (contradictorio con sus propias políticas internas y, por ejemplo, con la no aceptación de que la ayuda alimentaria gratuita sea canalizada a través de organismos internacionales -una de las propuestas del Grupo Cairns-).

⁴⁶ En ambos temas, como en la mayoría de los vinculados con la agricultura -los de mayor significación económica para el país-, la participación argentina se ha visto condicionada por los escasos avances que en ésta temática denotan todas las Ruedas de Negociación y, también, por la difícil política de alianzas que puede desarrollarse en el Grupo de los 77 de la UNCTAD (aliado natural), donde predominan los países importadores netos de productos alimenticios y de materias primas agrícolas.

⁴⁷ Se entiende por "Ronda" o "Rueda" el proceso iterativo que desarrollan los países miembros del GATT para llegar a alguna posición negociada y acordada sobre determinados temas. Así, por ejemplo, la Ronda Tokio se extendió entre 1973 y 1979; mientras que la Ronda Uruguay se inició en 1986 y aún no concluyó (su culminación estaba prevista originalmente para fines de 1990).

⁴⁸ Donde se nuclean los países exportadores de productos alimenticios que procuran mantenerse al margen de -y no verse perjudicados por- las disputas entre los EE.UU. y la CEE. Lo integran, además de la Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Colombia, Chile, Fidji, Filipinas, Hungría, Indonesia, Malasia, Nueva Zelandia, Tailandia y Uruguay.

En ese marco, los elementos centrales de las propuestas del Grupo Cairns pueden sintetizarse en:

- * la liberalización progresiva (en un plazo no mayor a diez años) del comercio agrícola mundial;
- * la eliminación de subsidios internos (precios a los productores, precios sostén) así como también de aquellos tendientes a incentivar las exportaciones;
- * la eliminación de las restricciones cuantitativas y toda otra barrera a las importaciones;
- * el desarrollo de un programa de medidas, de aplicación inmediata y el compromiso de una reducción generalizada del apoyo y la protección agrícola;
- * la administración de los excedentes y la disminución de los stocks a fin de evitar distorsiones en el mercado internacional;
- * el trato preferencial y más favorable a los países menos desarrollados.

En general, puede considerarse que la propuesta negociadora del Grupo propugna cambios factibles dentro del actual escenario internacional a manera de "posición intermedia" entre el entusiasmo liberalizador de los EE.UU. y el proteccionismo cortoplacista de la CEE⁴⁹.

⁴⁹ En el Anexo IV se sintetizan dos temas que aún resultan conflictivos en las relaciones comerciales entre la Argentina y los Estados Unidos de Norteamérica.

CAPITULO 4: INFRAESTRUCTURA PARA EL COMERCIO EXTERIOR

La República Argentina cuenta con un extenso frente marítimo, y recibe también los tramos inferiores de los ríos Paraná y Uruguay. Estos ríos sirven una amplia zona fluvial que incluye cinco países (Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay). En los mapas del Anexo VI es posible observar la distribución geográfica y el trazado de sus principales puertos.

A través del presente Capítulo se desarrollarán diversos aspectos relacionados con: las modificaciones del régimen portuario argentino, las características de la Infraestructura portuaria, una reseña de las facilidades de almacenaje y transporte de carga, un resumen sobre el Proyecto de Hidrovía Paraná - Paraguay, observaciones sobre el transporte con Chile, y la estructura de costos portuarios de la Argentina.

4.1 Organización e Infraestructura del nuevo Modelo Portuario.

4.1.1 Reseña del proceso de desregulación portuaria.

Los puertos argentinos estuvieron hasta 1991 regidos por una autoridad común: la Administración General de Puertos (Sociedad del Estado). Esta satisfacía en forma centralizada las necesidades de las diversas terminales. A fines de ese año comenzaron a gestarse los primeros cambios en las actividades portuarias y marítimas, ya que entonces el Poder Ejecutivo promulgó un conjunto de normas que se resumen a continuación:

Decreto 817/92 (anexo IV.1).

Este decreto, fechado el 28 de Mayo de 1992, crea la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables (SPVN) como Autoridad Portuaria Nacional, y ordena la intervención y liquidación de la Administración General de Puertos, eliminando también la Capitanía General de Puertos. Se decreta la racionalización y reorganización de la Dirección Nacional de Construcciones Portuarias y Vías Navegables (DNCPYVN) y, además, se desregula el transporte marítimo, fluvial y lacustre. Estas últimas medidas liberalizan el practicaaje, pilotaje, baquía y remolque, que quedan ahora bajo decisión de los capitanes de las naves mercante. El Decreto también redefine los regímenes laborales y de funcionamiento de los puertos y la marina mercante. Las funciones de policía de puertos y vías navegables quedan a cargo de la Prefectura Naval Argentina.

Ley de Puertos 24.093/92 (anexo III).

Esta Ley complementa el contenido del Decreto 817 y genera un nuevo marco portuario, estableciendo la descentralización de los puertos nacionales en las Provincias y en la Municipalidad de Buenos Aires. También autoriza a personas jurídicas privadas a ser concesionarios de los puertos públicos, vías navegables y servicios portuarios para los buques y las mercaderías, permitiendo asimismo la habilitación de puertos privados (tanto existentes como futuros). Esta disposición elimina las autorizaciones precarias previas, disminuyendo así el riesgo asociado a dicho tipo de inversión.

La Ley establece también el marco de administración y operación de los puertos públicos y particulares, la Autoridad de Aplicación de la Ley, los criterios de concesión de zonas portuarias, y de cesión de la explotación de puertos a terceros.

Otros decretos.

Por otra parte, el 1772 liberaliza la marina mercante respecto de las reservas de carga, permitiendo además la matriculación temporal de buques que tengan o adquieran bandera extranjera por un lapso de hasta dos años, ya fuere en propiedad, leasing o chateados. Rigen en estos casos las mismas condiciones que para los buques de bandera nacional ^{50/}.

Además, la Reforma Aduanera acompaña esta reforma portuaria, tendiendo a agilizar los trámites y a dividir las aduanas portuarias por terminales, procurando establecer un documento único aduanero para otorgar mayor facilidad a los transportes multimodales.

4.1.2 Organización de la reforma portuaria.

La Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables ejerce las funciones de ente Interventor-Liquidador de la Administración General de Puertos (AGP), asumiendo asimismo las competencias de la Dirección Nacional de Construcciones Portuarias y Vías Navegables (DNCPYVN). De esta reestructuración surge además la creación de la Dirección Nacional de Puertos (DP), y la Dirección Nacional de Vías Navegables (DVN). La SPVN ha constituido un Comité de Dirección y Apoyo (CDA) integrado por funcionarios y consultores externos con los siguientes objetivos: establecer el modelo nacional portuario (MNP); reglamentar las leyes y decretos pertinentes; organizar la administración técnica de la reforma portuaria; definir el marco de administración del dominio público portuario; e implementar y poner en marcha los organismos y entes decididos.

⁵⁰ Este régimen ha motivado discusiones entre las empresas armadoras, cuyo accionar fuera hasta ese momento solidario.

4.1.3 El modelo nacional portuario.

Debido a la larga discusión parlamentaria de la Ley de Puertos, el Gobierno Nacional promulgó el decreto 817 para iniciar la discusión del MNP con las Provincias y los sectores privados interesados. Se acordó así el sistema de transferencia de los puertos a los Gobiernos Provinciales: en una primera etapa los puertos menores pasarán a depender de Autoridades Provinciales Portuarias cuando entre en vigencia la Ley de Puertos; los puertos mayores (Buenos Aires, Bahía Blanca, Quequén, Rosario, Santa Fe y Ushuaia) se transferirán a los Gobiernos Provinciales recién cuando se constituyan los entes administradores contemplados en la Ley de Puertos.

En cuanto al Puerto de Buenos Aires, el Poder Ejecutivo pretende que no sea transferido a la Municipalidad, sin que previamente se establezca un régimen especial en función de su importancia crucial en la vida económica de la Nación. Debido a estas modificaciones, la zona portuaria de Buenos Aires quedará separada en tres recintos que tendrán características y modelos de administración diferentes:

- * La zona llamada Dock Sud será provincializada como puerto especializado en graneles líquidos (fundamentalmente productos petroquímicos).
- * La zona de Puerto Nuevo quedará bajo titularidad del Estado nacional, separada en 6 terminales concesionadas a empresas privadas mediante licitaciones públicas internacionales, y administradas por una Sociedad Anónima. En esta Sociedad participarán como accionistas todos los sectores interesados en la vida portuaria, según un modelo que se explica más adelante.
- * La zona denominada Dársena Sur es un área sub-explotada y con terrenos disponibles que se pretende concesionar a empresas privadas para su construcción y desarrollo a largo plazo, como puerto ya exclusivamente privado.

A fines del año 1992, se estaba completando la organización de las Autoridades Provinciales y Consejos Consultivos Portuarios; mientras que en los puertos mayores (excepto Buenos Aires) recién se estaban creando los Consejos Consultivos Portuarios con participación pública y privada. Luego serán éstos quienes establezcan el mecanismo de licitaciones y privatizaciones, y organicen los entes administradores. El primer Consejo Consultivo, correspondiente al Puerto de Santa Fe, se estableció a principios de Octubre de 1992.

4.1.4 La reglamentación de la Ley de Puertos y el Decreto 817/92.

La reglamentación de la Ley de Puertos abarca todos los aspectos relacionados con la administración, modernización y desarrollo de los puertos, bajo una filosofía de explotación mediante la libertad de competencia.

La Administración portuaria pública será un ente sin fines de lucro, y tendrá a cargo el mantenimiento de la infraestructura de las zonas comunes, incluido el dragado de las dársenas y zona de acceso desde los canales troncales, así como el desarrollo del conjunto. Los excedentes de gestión deberán ser reinvertidos, y sólo excepcionalmente podrá recibir subvenciones del Estado Federal.

La Administración Portuaria se constituirá bajo varias formas diferentes, según sea la importancia relativa:

- * Los puertos menores que consisten solamente en un embarcadero con instalaciones, serán concesionados a empresas como puertos privados sin Administración portuaria propia. La autoridad provincial portuaria sólo velará por el cumplimiento de las condiciones concesionales.
- * Los otros puertos menores tendrán Administración Portuaria dependiente de la Autoridad Provincial Portuaria y con el asesoramiento de un Consejo Consultivo Portuario integrado por representantes de las empresas armadoras, estibadoras, exportadoras e importadoras, trabajadores portuarios y otros interesados.
- * Además, las Autoridades Provinciales Portuarias están estudiando la constitución de un Consejo Federal de Puertos a los fines de coordinar su actividad y obtener economías de escala, especialmente en cuanto al mantenimiento, dragado, capacitación y asesoramiento. Asimismo, se buscará uniformidad en las soluciones aplicadas y en los beneficios a solicitar al Gobierno Nacional.
- * Por último, en los puertos mayores se seguirá un modelo similar al ya descrito para el Puerto Nuevo de Buenos Aires en lo relativo a la constitución y funcionamiento del ente administrador.

La aplicación de normas sobre legislación laboral, negociación colectiva, navegación y transporte por agua, estarán bajo la jurisdicción de las respectivas Autoridades Nacionales. La seguridad en la navegación y la preservación del medio ambiente, serán en cambio asuntos de competencia de la Prefectura Naval Argentina. Se establecerán además normas que garanticen la libre competencia (antimonopolio).

Por otra parte, la infraestructura de los puertos estatales existentes quedará bajo la titularidad pública, y cada Administración portuaria percibirá los cánones de los concesionarios y las tarifas de uso correspondientes. En este sentido, los concesionarios actuarán como agentes de retención.

El mantenimiento de la navegabilidad de los canales troncales de acceso a los puertos ha correspondido hasta el momento a la Dirección Nacional de Construcciones Portuarias y Vías Navegables y se espera que en el futuro el sistema se base en concesiones privadas, mediante Licitación Pública Internacional y financiada con el cobro de cánones de peaje para los buques. Sin embargo, se contempla la posibilidad de que persista una subvención estatal para el dragado del sistema portuario nacional ⁵¹/.

Cuando el Modelo Portuario sea puesto en práctica definitivamente, la DNCPYVN se transformará en una Dirección de Vías Navegables como parte de la Subsecretaría de Puertos y Vías Navegables.

4.1.5 Infraestructura y utilaje portuario.

A continuación se describirán los principales puertos del país (Buenos Aires, Rosario, y Bahía Blanca) y sus especificaciones técnicas para enmarcar la magnitud y el grado de eficiencia de la infraestructura portuaria argentina.

El Cuadro Nro. 20 muestra el Flujo de Comercio Exterior canalizado por los principales puertos argentinos. Además, en el Anexo VI al final del presente informe se incluyen otros datos técnicos específicos.

4.1.5.1 Puerto Buenos Aires.

El estado de los muelles, pavimentos, vías, almacenes, etc. de las terminales a concesionar es malo, debido a que no existieron planes de conservación y mantenimiento en los últimos años; esto ha afectado incluso la estabilidad de algunos muelles. Las obras de consolidación de muelles y reparación de las superestructuras, pavimentos y otras instalaciones, serán realizadas por los concesionarios con recursos propios, complementados con un aporte fijo del Estado que se pagaría al final de las obras.

Puerto Madero

El Sector Puerto Madero se extiende desde la calle Suárez en la Boca hasta Juncal

⁵¹ Por ejemplo existe una subvención parcial para la construcción y mantenimiento del dragado de salida al mar desde el Paraná, por el canal Emilio Mitre.

CUADRO 20: Flujo de Comercio Exterior en los principales puertos. 1991.

Puertos	Toneladas (miles)		Buques		Tráfico Principal	Muelle (mts.)	Almac. (tons)	Darsenas (mts.)	Cap. (*) Embarque	Recep. (*) camiones	Calado (pies)
			Cabot.	Ultramar							
FORMOSA	220	-	-	-	canto rodado	60	10,000	-	-	-	-
BARRANQUERAS	1,130	2000	2	-	sorgo,papel	370	-	1000	500	-	-
SANTA FE	1,135	1500	45	-	cereales,comb.,arena	1900	50,000	1800	450	-	25
DIAMANTE	400	230	16	-	cereales,madera,arena	300	-	-	-	-	22
SAN NICOLAS	1,880	1400	140	-	cereales,madera,acero	400	100,000	2100	200	-	30
SAN PEDRO	770	1515	266	-	cereales,madera	400	8,000	1000	420	-	30
ZARATE	6,300	660	4	-	madera,arena	50	-	-	-	-	23
CAMPANA	300	1800	60	-	crudo e hierro	116	-	-	-	-	-
PARANA	300	800	-	-	comb.,arena	440	-	-	-	-	20
C. DEL URUGUAY	370	800	3	-	cereales,comb.,arena	900	-	1000	500	-	21
LA PLATA	6,000	150	130	-	acero, combust.	600	-	200	-	-	30
MAR DEL PLATA	1,000	2000	74	-	pesca	1800	25,000	800	2000	-	27
SAN ANTONIO ESTE	100	-	-	-	frutas	400	-	-	-	-	27
MADRYN	600	110	157	-	minerales,frutas	345	-	-	-	-	-
C. RIVADAVIA	10,000	500	-	-	petroleo	450	-	-	-	-	47
DESEADO	100	50	19	-	pesca y minerales	525	-	-	-	-	28
PUNTA QUILLA	60	140	7	-	pesca	150	-	-	-	-	40
RIO GALLEGOS	500	105	-	-	sal, azufre,carbon	135	-	-	-	-	18

FUENTE: elab. propia en base a datos AGP.

(*) Toneladas/hora.

en Retiro. Esta parte ha sido transferida a la Corporación Antiguo Puerto Madero. En esa zona se proyecta la construcción de edificios y centros comerciales, de manera que abandonaría definitivamente la actividad portuaria, aunque este proyecto cuenta con la oposición de varias empresas y entidades (Centro de Navegación Transatlántica, ELMA, UIA, Cámara Argentina de Comercio, Cámara de Aseguradores Marítimos, Centro Marítimo de Armadores, etc.)

Puerto Dock Sud

Está situado sobre la margen Sud Este del Antepuerto de Buenos Aires, con prolongación hacia el sur. El Dock Sud consta de dos secciones: la primera tiene dos muelles a ambos lados, y en el contiguo al del lado Oeste existe una playa de contenedores de 158.000 m² de la empresa EXOLGAN S.A.

El manipuleo y pesaje de subproductos de cereales y oleaginosas se realiza en varios puntos del Dock Sud. Las balanzas en funciones son las Bosh (unidad antigua donde el pesaje debe realizarse por eje), unidades de la Junta Nacional de Granos No. 8 y 10, unidad de Bernardi, y unidades de las empresas Orvol y Tagsa. Otras balanzas fiscales que funcionan en el área son las ubicadas en Garay (lana y cuero), calles Estados Unidos, Belgrano, Cangallo, Viamonte, San Martín, y Dársena F (todas de carnes), Edison, Canning, Modelo, Continental, Molinos (Dique 3) y Tenanco, en Puerto Nuevo.

4.1.5.2 Puerto Rosario

El puerto de Rosario se encuentra ubicado dentro de una amplia zona de importante actividad portuaria que se extiende sobre la margen derecha del Río Paraná a la altura del kilómetro 420, aprovechando las excelentes condiciones naturales que ofrece la barranca y la densa trama de interconexiones terrestres, constituidas por vías férreas y rutas. En las instalaciones del Puerto de Rosario pueden distinguirse dos sectores diferentes:

- * Zona Norte, de excelentes condiciones naturales para la operación portuaria, con unidades públicas y privadas especializadas en el movimiento de granos.
- * El puerto público propiamente dicho, administrado por la ex AGP en el centro y sur de la ciudad, que cuenta con facilidades y servicios para operar cargas diversas. Coexisten en esta área instalaciones de explotación pública y privada.
- * En el extremo sur de la zona portuaria del Gran Rosario se encuentran ubicadas las instalaciones privadas (Complejo San Lorenzo - San Martín) para la exportación de granos y subproductos.

Complejo San Lorenzo - San Martín

Este complejo portuario alberga la mayoría de los puertos privados del país y su crecimiento durante los años recientes ha sido considerable. Opera un promedio superior a los 300 buques anuales con embarques superiores a los 8 millones de toneladas, con cargas de subproductos y aceites vegetales. La mayoría de los puertos están vinculados con importantes plantas industriales radicadas en la zona o en el interior, principalmente la provincia de Córdoba.

4.1.5.3 Puertos de Bahía Blanca

El sistema portuario de Bahía Blanca se integra con un conjunto de seis puertos y está a 562 millas de Buenos Aires. Se trata de: Amarraderos de Y.P.F. en Punta Cigüeña y Punta Ancla, Puerto Rosales, Puerto Belgrano (Marina de Guerra Argentina), Puerto Ingeniero White (cereales y carga general), y Puerto Galván (con las postas de inflamables).

Ingeniero White

El puerto cuenta con el muelle del elevador central, muelle Nuevo, y sector de carga general. Los dos primeros están destinados fundamentalmente a buques cerealeros siendo abastecidos por un sistema de elevadores con capacidad superior a las 200.000 toneladas (plantas II, IV, y V). Los elevadores I y II datan de principios de siglo y han sido desmantelados. El muelle del elevador central tiene cuatro sitios (5, 6, 7 y 8) y una longitud de operación de 600 metros; puede trabajar con todos los cereales que conforman el tráfico de Bahía Blanca (trigo, sorgo, maíz, avena, cebada y centeno). Este cargadero puede operar simultáneamente cuatro productos distintos, otorgando al sistema portuario de Bahía Blanca una capacidad de carga de 2 millones de toneladas anuales.

Elevadores para la exportación

Esta sección cuenta actualmente con dos elevadores (Unidades 3 y 5) que abastecen a tres sitios de embarque. La unidad 3 fue construida hace más de 50 años, y conjuntamente con los sitios 5/6 y 7/8, tiene una capacidad de almacenamiento de 144.000 toneladas. Puede recibir granos por vía férrea y cuenta también con facilidades para la recepción de camiones, si bien de reducida capacidad. A partir de 1970 entró en funcionamiento la Unidad 5 en conjunto con el sitio 9, con una capacidad de almacenamiento de 62.000 toneladas e instalaciones para la recepción de camiones. Entre ambas unidades existen galerías de transferencia que permiten vincular todos los componentes de la terminal entre sí. La unidad 4 permite transferir granos a la unidad 3, pero no embarcar directamente. Su capacidad de almacenaje es de 2.100 toneladas.

Como consecuencia del siniestro ocurrido en el elevador 5 en marzo de 1985, éste quedó inhabilitado, quedando la unidad 3 de la Junta Nacional de Granos operable para el embarque en los sitios 5/6 y 7/8. Es necesario recuperar la capacidad de la terminal portuaria mediante la reconstrucción dicho elevador para agilizar la recepción vía camión y tren ^{52/}.

En el punto de mayor profundidad de Ingeniero White (sitio 9 Unidad 5) se efectuaron reparaciones de emergencia, implementándose embarques en forma directa de camión de bodega mediante cintas móviles.

Los muelles destinados a granos son los sitios 5/6 y 7/8. El primero tiene una longitud de 300 metros y está ubicado en un embarcadero de 115 metros de ancho. El segundo tiene el mismo largo y está ubicado en un embarcadero con un ancho de 65 metros. Las máximas profundidades alcanzables por dragado sin modificar las estructuras de los muelles son del orden de los 30 pies, por lo que los buques cargados suelen zarpar en horas próximas a la pleamar. La marea es de característica semidiurna con un rango medio que varía desde 2.0 metros a la entrada de la bahía, hasta unos 3.5 metros a la altura de Puerto Ingeniero White.

Puerto Galván

En los últimos años ha sido remodelado y recuperado, en primer término mediante la construcción de postas para inflamables en lugares próximos, de manera de dajar a Puerto Galván para cargas generales (carga a granel de minerales, frutas, fertilizantes, etc.). Se han modernizado asimismo sitios de atraque, para uso mixto con vagones y camiones.

Las empresas Oleaginosa Moreno Hnos. y Londrina SA cuentan con muelles para el embarque de sus productos (300.000 toneladas de subproductos, y malta y cebada respectivamente).

4.1.6 Zonas francas portuarias.

Las zonas francas portuarias o de puerto libre son áreas definidas bajo garantías o permisos especiales reconocidos por la aduana, con las siguientes características:

- * brindan una 'antesala' fuera del territorio aduanero del país, delimitada para permitir almacenar mercaderías hasta tanto se produzca su ingreso al mismo.

⁵² A pesar de que la reconstrucción del elevador número 5 estuvo financiado con un crédito del Banco Mundial, éste sigue sin funcionar. El sistema actual de embarque en el sitio 9, capaz de operar hasta 50 pies, permite solamente una carga diaria del orden de las 6.000 toneladas. Si en este punto amarrara un gran "bulkcarrier" de 70.000 u 80.000 toneladas, debería permanecer más de 15 días para completar sus bodegas, lo cual resulta antieconómico.

- * permiten un área de transferencia de mercaderías originadas en el extranjero, destinadas a su vez a un tercer país (en tránsito).
- * son una zona en donde las importaciones pueden ser manipuladas, reempacadas o sujetas a procesos de manufactura para su reexportación o ingreso posterior al país.

Con la excepción de la Provincia de Tierra del Fuego, donde se ensamblan productos importados con destino al continente bajo un régimen promocional especial (ver Anexo V), no han tenido hasta el momento un gran desarrollo.

Caso del Puerto de Rosario

El proyecto del Puerto Rosario como zona franca está íntimamente relacionada con el Proyecto Hidrovía, y se destinaría a la manipulación de carga de importación y exportación procedente de o con destino a los países limítrofes. Esto requiere facilidades aduaneras para evitar la superposición de tasas y derechos, mediante dos mecanismos posibles:

- * delimitar zonas portuarias específicas con permiso para carga, descarga, almacenamiento, manipuleo, transformación, etc. de mercadería en tránsito.
- * establecer una Zona de Mercado Común donde los límites territoriales no existan a los fines del comercio.

Se considera muy probable el establecimiento y operación en los próximos años de zonas francas comerciales como puntos de transferencia y para completar cargas en el contexto del desarrollo de la Hidrovía Paraná- Paraguay ⁵³/.

Concepción del Uruguay

Mediante el decreto 1935/92 se estableció la zona franca en el sector portuario de Concepción del Uruguay, que en principio será de carácter comercial. La provincia de Entre Ríos constituirá un organismo público destinado a su administración y explotación, la evaluación de los proyectos presentados, la adjudicación de concesiones, tareas de fiscalización y asesoramiento.

⁵³ Debe notarse que la mera delimitación física y normativa no alcanza para constituir un polo de atracción de actividad, tal como ha sucedido en el área de Berisso (Provincia de Buenos Aires). Se requieren servicios complementarios como los que brinda, por ejemplo, SGS en Nueva Palmira, Uruguay (certificación de depósitos transferibles, aseguramiento de calidad, etc.).

4.2 Sistemas de Carga y Almacenamiento ⁵⁴/.

4.2.1 Terminales de granos, aceites y subproductos.

* Terminal ACA en Puerto Dock Sud:

La terminal de la Asociación de Cooperativas Argentinas surgió de la remodelación y reinstalación de la Unidad IV de la Junta Nacional de Granos. Cuenta con un muelle de 100 metros de largo, un sitio de atraque, y una profundidad de 24 pies. Los embarques se realizan a través de cuatro columnas con tubos rectos con una capacidad total de 400 toneladas por hora. Estas columnas están alimentadas por cintas de llegada y distribución que descargan a tolvas industriales para cada tubo. La recepción puede ser para camiones o vagones indistintamente y tiene una capacidad de almacenaje de 16.500 toneladas .

* Construcción de la Terminal Cerealera de Cargill SA en Puerto Ing. White. La ex-Administración General de Puertos cedió a dicha empresa por el término de 10 años (con opción a diez años más) terrenos para construir una terminal cerealera de embarque. Las obras comprenden silos verticales para almacenar 54.000 toneladas, un muelle de más de 300 metros de largo, una galería de embarque de 280 metros y una capacidad de carga a buque de 2.000 toneladas horarias.

* Federación Argentina de Cooperativas Agrarias - FACA

Ubicada en la ex-Unidad I de la Junta Nacional de Granos en Puerto Rosario, es apta para carga de granos y subproductos. Posee una longitud de muelle entre dolfinos extremos de 150 metros existiendo un dolfin intermedio y permite operar con buques de más de 200 metros de eslora. La profundidad a pie de muelle es de 32 pies al cero y cuenta con un sitio de atraque. La capacidad de almacenaje a granel es de 18.750 toneladas (base trigo) con la posibilidad de recepcionar hasta 1.200 t/h mediante 3 plataformas hidráulicas para camiones o vagones. Los sistemas ferroviarios son bitrocha, con capacidad para estacionar 20 vagones en espera y otros tantos descargando. El sistema de embarque consta de 3 balanzas automatizadas del tipo electrónicas de pesaje continuo. La carga de barcos se realiza mediante el accionar de 3 cintas de embarque con capacidad de 600 t/h cada una, montadas sobre tres pescantes telescópicos con amplio radio de giro para carga de barcos de gran porte (más de 230 metros de eslora) que apoyan sobre 3 dolfinos flotantes de diseño moderno.

⁵⁴ En el Cuadro Nro. 21 puede observarse la capacidad de embarque y almacenaje de granos y aceites por empresa.

CUADRO 21: Capacidad de Embarque y Almacenaje de Granos y Aceites por Empresa.

Empresa	Granos y subproductos		Aceites		Puertos
	Capacidad Almacenaje	Embarque (ton/hor)	Cap. Almac.	Embarque (ton/hor)	
Unidad II	100.000	1.000			Barranqueras
Unidad I	23.000	1.000			C. del Uruguay
Bunge y Born	3.200				C. del Uruguay
Unidad I-II-III	50.000	1.800			Santa Fe
Unidad I	20.000	1.200			Diamante
Louis Dreyfus	205.500	1.200	18.500	800	Graf. Lagos
Punta Alvear SA	108.000	2.000			Punta Alvear
Unidad VII-JNG	80.000	3.600			Rosario
Unidad VI-JNG	140.600	3.200			Rosario
Unidad V-ZF Paraguay	34.000				Rosario
Unidad IV-JNG	36.200	1.000			Rosario
Unidad III-JNG	87.600	1.000			Rosario
Genaro García SA Ltda	80.500	1.100			Rosario
Agroexport SA	76.000				Rosario
FACA	18.870	1.500			Rosario
Guipeba			58.000	250	Rosario
Pecomagra	50.000				San Lorenzo
Vicentín SSAIC	162.000	1.200	15.000	700	San Lorenzo
ACA	89.000	1.800	5.500	500	San Lorenzo
Indo SA	150.000	1.000	16.000	400	San Martín
Bunge y Born SA	22.000	1.600	15.000	350	San Martín
Pto. Lapacho SA					San Martín
IMSA	197.500	1.200	28.000	1.200	San Martín
Cargill SACI	79.970	1.000	16.000	1.000	San Martín
Terminal 6 SA	280.000	3.200			San Martín
Servicios Port. SA	22.000	700			Villa Constitución
Elevador	55.000	1.000			Villa Constitución
Elevador III	67.500	2.100			San Nicolás
Coop. Agric.V Ramallo	11.640	600			Villa Ramallo
Elevador de granos	7.750	700			San Pedro
Del Bene		700			Escobar
Ultraocean		1.000			Zona Alfa
Oceanmarine		1.000			Zona Alfa
Elev. E A Conti JNG	170.000	5.400			Puerto Nuevo
EMCYM (Roman)	7.500	1.000			Puerto Nuevo
Tenanco			2.500	1.200	Puerto Nuevo
Seatank SA			3.600	250	Puerto Nuevo
ACA	16.500	400			Dock Sud
JN Granos			17.000	300	Dock Sud
Orvol			18.000	350	Dock Sud
Tagsa			30.000	150	Dock Sud
VDB			21.000	150	Dock Sud
Seatank SA			4.000	100	Dock Sud
Elevador-JNG	25.255	900			Mar del Plata
Unidad I-JNG	80.000	1.600			Quequén
ACA	20.800	1.200	4.700	400	Quequén
FACA	34.320				Quequén
Cargill SACI			17.000	400	Quequén
La Necochea-Quequén			30.000	400	Quequén

4.2.2 Movimiento de contenedores en Puerto de Buenos Aires ⁵⁵/.

El Puerto de Buenos Aires alcanzó en 1991 un record histórico de tráfico de contenedores (254.745 unidades TEU). Esto representa un aumento del 16,6 % sobre el total de 1990. Para 1992 se estima alcanzar los 340.000 TEU. Merece destacarse el incremento registrado en contenedores de 40 toneladas. Los principales operadores son Murchinson SA, Román Marítima SA y Plataestiba SAC, concentrando cerca del 70% el tráfico en la Dársena D.

El Puerto Buenos Aires administra la plazoleta Ericson (32.000 metros cuadrados), 24.000 m² en Dársena A Sección 2 Sud, 48.500 m² en los sitios 29 al 31 en la Sección 1/2/3 Norte, 24.000 m² en Dársena F lado Norte y 9.000 m² en Dársena B Sección 7 Norte. 6.500 m² en B Sección 1 Sud, 5.700 m² en C Sección 1 Norte y 2.000 m² en C Sección Sud. Fuera del recinto portuario se encuentran varias playas para contenedores operadas por Terminal Container Operator, Murchinson, Container Leasing, Star Movies. Román Marítima, Plataestiba, Bottachi, ELMA, Dodero, ATA, Cía Internacional de Servicios, EMCYM, Céspedes Hermanos, etc.

4.3 Transporte Regional de Carga.

4.3.1 Medios de transporte y comercio exterior.

Durante 1990 el comercio exterior argentino movilizó 36.935.959 toneladas, de las cuales 27.209.481 toneladas fueron exportaciones (73,6%) y 9.726.478 toneladas importaciones (23,6%). En el caso de los envíos al exterior los barcos argentinos se hicieron cargo de 3.067.777 toneladas (12%) y los extranjeros de 22.528.222 toneladas (88%). Para las importaciones el papel de la bandera argentina fue bastante superior: 4.683.389 ton. (62,9%) y los extranjeros 2.756.988 ton. (37,1%).

Si se discrimina el medio utilizado, se observa que la preponderancia del barco es casi total, ya que el 90% de las exportaciones e importaciones se hicieron utilizando ese medio. El otro 10% se distribuye en los medios de: camiones (1.937.000 tons.), ferrocarriles, aviones, oleoductos y gasoductos (1.667.955 tons.). Dentro de este esquema de importancia en cuanto al volumen de transporte, se desarrollará en primera instancia un análisis sobre la actualidad de la marina mercante argentina.

⁵⁵ Este puerto representa el 90% del tráfico de contenedores, mientras que el resto opera por Ushuaia y Rosario.

4.3.2 Transporte Fluvial y Marítimo

En el Gráfico 8 se puede observar la evolución reciente de la marina mercante argentina, cuyas cotas de antigüedad son las siguientes:

- * 80 buques (15 estatales y 65 privados) se encuentran técnicamente al final de su vida útil (más de 15 años). Estos comprenden un total de 1.246.000 de toneladas de porte bruto (TPB) y representan casi el 45% de la flota.
- * En el escalón de los 20 años de vida se encuentran 27 buques con 530.000 TPB.
- * Entre 25 y 30 años de vida se registran 14 barcos con 371.200 TPB.
- * Con más de 30 años hay 20 naves que transportan 65.714 TPB.

Por otra parte, en el año 1990 la armadora estatal ELMA se retiró del escenario activo. Los llamados a licitación (Decretos 2074/90 y 2070/92) han sido declarados desiertos, especialmente debido a que la derogación de la reserva de carga hace menos atractiva la adquisición de la empresa. Se prevé que el próximo llamado no tendrá precio base.

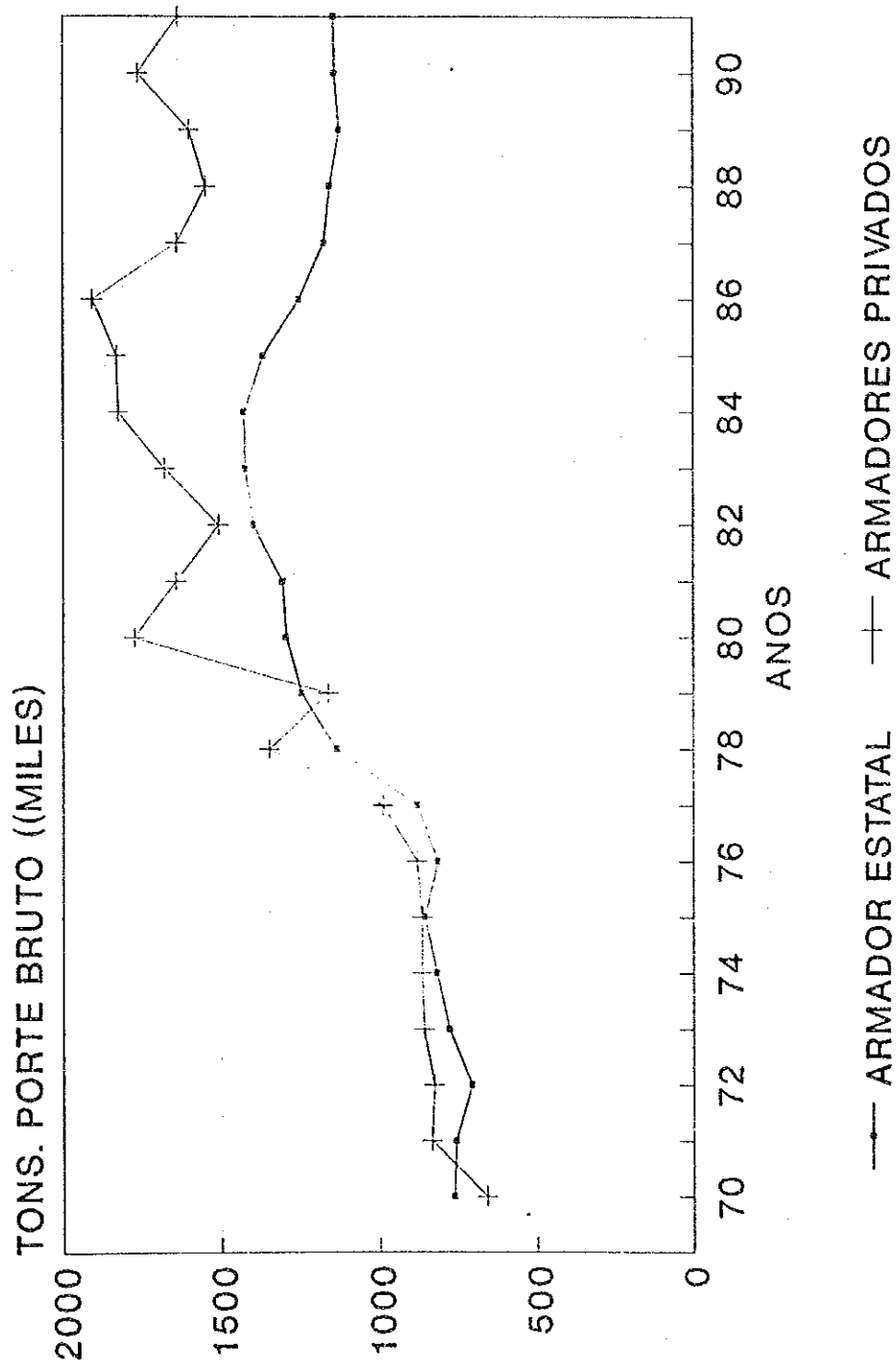
4.3.3 Transporte terrestre.

El transporte automotor de cargas ha carecido en los hechos de un marco regulatorio de alcance nacional eficaz, sin regulaciones de tráfico, itinerarios, entradas o salidas internacionales, falta de control en los pesos máximos por eje, etc. Esta situación redundó en un prematuro deterioro de la red vial.

Hasta el momento de la presente desregulación, los servicios de transporte internacionales estaban bajo jurisdicción de la Secretaría de Transporte y de acuerdos bilaterales que establecen cupos para las respectivas banderas. A nivel Provincial, las autoridades de aplicación son las respectivas Direcciones provinciales de transporte, con sistemas regulatorios que en ocasiones creaban reservas de mercado y fijaban las tarifas oficiales por considerar que el transporte es un servicio público.

El Proyecto de Ley de Transporte de Carga (actualmente en el Congreso) afirma el libre acceso de los operadores, la libertad de contratación, tarifas y circulación; establece además un registro único obligatorio e impone que la Carta de Porte debe acompañar a la mercadería (junto con el Conocimiento de Embarque y el manifiesto de carga para el caso del transporte internacional). Delimita además las responsabilidades por excesos de carga o faltas en la documentación y requisitos de inscripción. Establece la obligatoriedad de contratar

GRAFICO 8
EVOLUCION MARINA MERCANTE ARGENTINA



seguros contra riesgos civiles y daño a personas o cosas no transportadas, y una cobertura contra todo riesgo de la carga. También se ha decretado un Reglamento de Tránsito para disminuir las altas tasas de accidentes en rutas, estableciendo un nuevo régimen de licencias profesionales y habilitaciones del material de transporte.

Los efectos de la desregulación no han tenido impacto en los precios del mercado interno, que se caracteriza por ser altamente competitivo ⁵⁶; en cambio, se han verificado rebajas en los fletes con países fronterizos de hasta el 40%.

El parque automotor de transporte incluye 145.000 unidades de más de 4 toneladas afectadas a los servicios interurbanos, de las cuales un 38% se considera obsoleto y un 40% semiobsoleto ⁵⁷. De esta flota, un 27% de las unidades son equipos especializados para el transporte de granos, 3% para cemento, 1% para productos de origen siderúrgicos y 3% para carga fraccionada.

Del total de toneladas/kilómetro transportadas un 8% consiste en transporte de ganado, 12% de combustibles, 2% a frutas y hortalizas refrigeradas, 3% a vinos y 2% a leche y sus derivados.

En cuanto al ferrocarril, este medio ha estado históricamente afectado por la falta de confiabilidad y seguridad, y altos "lead-times", así como un escasa adecuación tecnológica. Además, la empresa nacional de ferrocarriles resultó en los últimos años ampliamente deficitaria, en parte debido a la fijación política de las tarifas. Por ello, el Estado ha encarado un programa de privatizaciones que se encuentra bastante avanzado:

- * El ferrocarril Rosario-Bahía Blanca (5.200 km), ya cuenta con operadores privados.
- * El ferrocarril Mitre (4.800 km) ya fue licitado a firmas privadas.
- * El San Martín y una porción del Sarmiento (4.700 km) fué adjudicado pero impugnado.
- * El ferrocarril Urquiza (2.700 km) está preadjudicado.
- * Tramos remanentes del Roca (3.300 km) la línea Belgrano (6400 km) se encuentran

⁵⁶ Se espera sin embargo que en el mediano plazo reduzca la informalidad del sector, desaliente las infracciones de tránsito, mejore la información disponible e induzca un uso más eficiente de la infraestructura.

⁵⁷ Sin embargo, se espera que durante 1993 la disponibilidad de líneas de crédito específicas permita aumentar la tasa de renovación del parque de transporte terrestre, que oscila alrededor de las 10.000 unidades anuales.

en licitación, que serán definidos en los próximos meses.

Las concesiones serán por 30 años con opción a 10 más, tomando el operador la infraestructura tal como está en forma exclusiva pero permitiendo el paso de trenes de pasajeros a cambio de una compensación por el uso de la red. Además recibe parte del parque vial y el uso del material rodante e infraestructura. Estimaciones confiables indican que en los primeros 5 años de las concesiones se alcanzarían unos 12.300 millones de toneladas / kilómetro transportada.

No se prevén cambios importantes en la proporción de cargas transportada por cada modalidad terrestre (el ferrocarril alcanza un 18% del total), debido a que los precios relativos se mantendrían aproximadamente en el nivel actual.

4.4 Proyecto Hidrovía Paraguay - Paraná.

4.4.1 Introducción.

Dentro del proceso de integración regional latinoamericana se encuentra el proyecto de Hidrovía Paraguay-Paraná. Se trata de un sistema de transporte mediante vías navegables que deberán adecuarse a los requisitos del tráfico moderno para poder competir con los otros medios.

La vía hidrográfica recorre los siguientes tramos:

Brasil	890 km
Brasil-Bolivia	48 km
Brasil-Paraguay	332 km
Paraguay	557 km
Paraguay-Argentina	375 km
Argentina	1240 km
Total	3442 km

El recorrido comprende zonas de gran riqueza, como ser las minas de Urucum y el Mutún (hierro), la producción de soja del Paraguay y el área cerealera de Santa Fé en Argentina. El puerto de Nueva Palmira en Uruguay funcionaría como estación de toma de cargas de transferencia.

4.4.2 El Proyecto de Hidrovía.

A partir de 1988 se formulan estudios y encuentros posteriormente formalizados en un Acuerdo de Alcance Parcial en el marco de ALADI, estableciendo la libertad de navegación, reservas de carga, solución de controversias y protocolos adicionales sobre asuntos aduaneros, navegación y seguridad.

Dentro de la Formulación de Proyecto Regional del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, se encuentra el Proyecto RLA/90/012 de 'Apoyo a la Hidrovía Paraguay - Paraná', cuyo objetivo principal de largo plazo es proporcionar un corredor de transporte fluvial eficiente que asegure la navegación permanente, 24 horas por día, 365 días por año, en toda su extensión, con plena utilización de sus flotas y puertos, a todo tipo de embarcaciones y en particular a grandes convoyes de empuje, posibilitando una vía de comunicación económica entre los mercados de producción y consumo como factor positivo al proceso de integración entre los países de la Cuenca del Plata.

Participan además:

- * El proyecto PNUD - Gobierno Argentino ARG/90/017 sobre 'Apoyo al Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto en el proceso de integración latinoamericana y la realización de acciones de Cooperación Técnica entre Países en Desarrollo', que tiene por objetivo brindar asistencia técnica permanente a la Secretaría del Programa de la Hidrovía.
- * Con la colaboración del PNUD y del BID, el Gobierno de Paraguay ha desarrollado en los últimos cuatro años un proyecto de cooperación técnica (PAR/84/002) sobre 'Estudios del Río Paraguay al norte de Asunción hasta la desembocadura del Río Apa'.
- * Brasil aportó un estudio realizado por la consultora Internave para la Empresa de Puertos del Brasil que actualmente se utiliza como base técnica y reseña de informaciones referidas al tema.
- * La Comunidad Económica Europea ha mostrado interés por apoyar este proyecto regional, mediante un seminario itinerante sobre vías navegables europeas. Asimismo, participaría en estudios de impacto ambiental.
- * Los organismos que participan en el Proyecto Regional son: el Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay-Paraná, la Secretaría Pro Tempore del Comité Intergubernamental, el Grupo Técnico Intergubernamental, el Banco Interamericano de Desarrollo mediante la financiación de la ejecución de estudios de ingeniería, evaluación de impacto ambiental y cartografía, Instituto para la Integración Latinoamericana (INTAL), Fondo Financiero para la Cuenca del Plata (FONPLATA), y la Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI).

4.5 El transporte con Chile.

4.5.1 Antecedentes de la Integración Argentino - Chilena

Mientras que la Argentina inició en 1986 el Programa de Integración Económica con el Brasil que ha conformado el Mercosur, Chile en cambio ha privilegiado en la última década su relación comercial con EEUU y con México y Venezuela. En 1985 se firma el Tratado de Paz y Amistad conjuntamente con un encuentro empresarial chileno-argentino, poniendo fin a un largo período de relaciones conflictivas. Cinco años después, en 1990, se firman acuerdos para un Protocolo de Complementación Económica que servirá para la creación de un espacio económico ampliado. Por el momento, la cooperación entre ambos países

abarca aspectos muy específicos, especialmente compromisos relacionados con disputas territoriales y la apertura de los pasos fronterizos de San Francisco (Catamarca), Agua Negra (San Juan) y Puehuenche (Mendoza), así como la decisión de construir un túnel ferroviario entre los Harcones y Juncal (Chile).

4.5.2 Pasos terrestres entre Argentina y Chile.

El flujo de transporte terrestre entre Argentina y Chile ha sufrido un incremento a partir de la distensión de la situación política. Esto significa cambios de índole económica para las provincias y regiones colindantes a ambos lados de la cordillera, a través de la puesta en marcha de obras de mejora y construcción de carreteras y pasos que unan los dos países. Las reuniones periódicas de las comisiones técnicas incluyen no sólo temas como la promoción de pasos viales sino también proyectos de envergadura tales como la construcción del oleoducto y gasoducto Neuquén - VIII Región (Chile).

En los Cuadros Nro. 22 y 23 se describen los pasos habilitados entre ambos países, así como estimaciones del flujo comercial a través de las aduanas argentinas con Chile.

4.5.3 La zona franca de Iquique en el comercio regional.

La zona franca de Iquique se creó en 1975, y desde entonces ha crecido vertiginosamente. El transporte de mercadería a la República Argentina se realiza desde ahí por vía terrestre, utilizando los pasos de la zona de Antofagasta y la conexión caminera con las ciudades de Salta y Jujuy a través de los pasos de Sico y Jama.

Otra alternativa es el paso de los Libertadores, en Mendoza, donde frecuentemente pasan transportes mixtos con contenedores consolidados provenientes de Iquique por vía marítima hasta Valparaíso.

Otro medio utilizado desde 1991 es el antiguo ferrocarril que une Antofagasta con Salta, donde uno de los ramales ingresa directamente a la zona franca de Iquique. Por esa vía llegan vagones del ferrocarril Gral. Belgrano, que arrastrados por locomotoras chilenas y por la vía de Socompa en el Norte, une los dos países. Los vagones salen de Iquique sellados, haciendo Aduana en la estación de Quedano. Recientemente se han verificado peticiones mensuales de hasta 25 vagones.

4.5.4 EMPORCHI - Empresa Portuaria de Chile.

La Empresa Portuaria de Chile fue creada en 1960 como sucesora de la Junta Central de Obras de Puertos. Sus objetivos fueron definir las obras de ampliación, mejoramiento y

CUADRO 22: Pasos habilitados y semi-habilitados entre Argentina y Chile.

Nro Ord.	Pasos de frontera	Provincia	Paso Habilit./Solic.	Vinculac.	Loc. Argentina Cerca del paso	Loc. Chilena Cerca del paso
1	JAMA	JUJUY	R	RP 16	SUSQUES	CALAMA
2	GUAITIQUIMA	SALTA	R	RP 37	S.A. COBRES	CALAMA
3	SICO	SALTA	R	RN 51	S.A. COBRES	CALAMA
4	SOCOMPA(FERROVI.)	SALTA	R	RP 27	S.A. COBRES	ANTOFAGASTA
5	SAN FRANCISCO	CATÁMARCA	R	RN 60 *	TINOGASTA	COPIAPO
6	PIRCAS NEGRAS	LA RIOJA	X A	RP 26	VILLA UNION	COPIAPO
7	AGUA NEGRA	SAN JUAN	R	RN 150	JACHAL	LA SERENA
8	CRISTO REDENTOR	MENDOZA	R	RN 7	USPALLATA	LOS ANDES
9	PEHUENCHE	MENDOZA	R	RP 224	MALARGUE	TALCA
10	EPULAFQUE	NEUQUEN	X A	RP 43	LAS OVEJAS	SAN FABIAN
11	BUTAMALLIN	NEUQUEN	X A	RP 38	ANDACOLLO	ANTUCO
12	PICHACHEN	NEUQUEN	R	RP 6	CHOS MALAL	LOS ANGELES
13	COPAHUE	NEUQUEN	R(r)	RP 26	LONCOPIUE	LOS ANGELES
14	PINO HACHADO	NEUQUEN	R	RN 22	ZAPALA	VICTORIA
15	ICALMA	NEUQUEN	R	RP 13	ZAPALA	TEMUCO
16	ANIHUERAQUI	NEUQUEN	X A	RP 46	QUILLEN	CURARREUHE
17	MAMUIL MALAL	NEUQUEN	R	RP 60	JUNIN DE ANDES	FREIRE
18	HUAHUM	NEUQUEN	R	RP 48	S.M. DE ANDES	LANCO
19	PUYEHUE	NEUQUEN	R	RN 231	VILLA LA ANGOST	OSORNO
20	PEREZ ROSALES	RIO NEGRO	R	RN 237	BARILOCHE	PUERTO VARAS
21	RIO MANSO	RIO NEGRO	R(r)	C.V.	RIO VILLEGAS	COCHAMO
22	RIO PUELO	CHUBUT	R	C.V.	EL BOLSON	PUELO
23	RIO FUTALEUFU	CHUBUT	R	RN 259	ESQUEL	SANTA LUCIA
24	RIO ENCUENTRO	CHUBUT	R	RP 44	ESQUEL	SANTA LUCIA
25	LAS PALMAS	CHUBUT	R(r)	RP 19	RIO PICO	LA JUNTA
26	RIO FRIAS	CHUBUT	R(r)	RP 64	ALTO RIO SENGUER	PTO CISNES
27	PAMPA ALTA	CHUBUT	R(r)	RP 21	ALTO RIO SENGUER	COIHAIQUE
28	COIHAIQUE	CHUBUT	R	RN 26	RIO MAYO	COIHAIQUE
29	HUEMULES	CHUBUT	R(r)	RP 55	RIO MAYO	BALMACEDA
30	EL PORTEZUELO	STA. CRUZ	X A	C.V.	PERITO MORENO	VISTA HERM.
31	PALLAVICINI	STA. CRUZ	R(r)	RP 45	PERITO MORENO	PTO IBANEZ
32	RIO JEINEMENI	STA. CRUZ	R	RP 43	PERITO MORENO	CHILE CHICO
33	ROBALLOS	STA. CRUZ	R(r)	RP 41	BAJO CARACOLES	COCHRANE
34	LAGO PUEYRREDON	STA. CRUZ	X A	RP 39	BAJO CARACOLES	COCHRANE
35	VUELTA RIO MAYER	STA. CRUZ	X CH	RP 35	GREGORES	V. O'HIGGINS
36	LAGO SAN MARTIN	STA. CRUZ	X CH	L	PEN. DE MAIPU	V. O'HIGGINS
37	RIO MOSCO	STA. CRUZ	X CH	C.V.	COCIVI	V. O'HIGGINS
38	BAQUEANO ZAMORA	STA. CRUZ	X CH	C.V.	CALAFATE	TORRES DEL PAINE
39	RIO DON GUILLERMO	STA. CRUZ	R	RN 40	RIO TURBIO	PTO NATALES
40	DOROTEA	STA. CRUZ	R	RN 40	RIO TURBIO	PTO NATALES
41	LAURITA	STA. CRUZ	R	RP	RIO TURBIO	PTO NATALES
42	INTEGRACION AUSTRAL	STA. CRUZ	R	RN 3	RIO GALLEGOS	KIMIRI AIKE
43	SAN SEBASTIAN	T. FUEGO	R	RN 3	RIO GRANDE	KIMIRI AIKE

NOTAS:

R = Recíprocamente habilitado
R(r) = Recíproco con restricciones por Arg.
XA = Solicitado por Argentina
XCH = Solicitado por Chile
(*) Se trata de la ex Ruta Nacional 60

RN = Ruta Nacional
RP = Ruta Provincial
L = Lacustre
C.V. = Camino Vecinal

CUADRO NRO. 23: Flujos de Exportación e Importación Aduanas Limítrofes. 1991 (1).

Aduana	Exportación		Importación		Principales Productos (2) (X: Exportación - M: Importación)
	Tons.	Monto miles U\$S FOB	Tons.	Monto miles U\$S CIF	
Bariloche	1500	2050	31200	16700	M: Polietileno, Madera Aserrada.
Esquel	560	890			X: Liebres envasadas
Jujuy (3)	61500	67000	62300	3200	X: Poroto blanco, Tabaco, Azúcar. M: Minerales de Hierro (origen Bolivia)
La Rioja	1800	3200	300	3800	X: Aceitunas, Juguetes Mecánicos. M: Maquinaria de hilados.
Mendoza	241000	148000	25700	131400	X: Aceite de Soja y Oliva, Aceitunas, Azúcar, Jugo de Uva, Polipropileno, Autoelevadores. M: Vehículos Transp., Autos 4WD, Videograbadores.
Neuquén	110300	53500	2150	4700	X: Manzanas y Peras frescas y en jugo, Baldosas.
Orán	310	1100	120	90	
Pocitos	14900	9500			X: Jabon de uso doméstico.
Salta	44600	71200			X: Tabaco y Cigarillos.
San Javier			5000	6900	M: Cuchillos Dentados.
San Juan	32100	15400	2900	15100	X: Jugo de Uva. M: Tejidos Algodon, Maq. Trat. Térmico, Hornos Eléc.
San Rafael	6300	6100	1900	5300	X: Ciruelas. M: Neumáticos.
S.M. de los Andes	220	640			
Tucumán	29200	47300	12800	26800	X y M: Cajas de Velocidad (4).
Subtotal	544072	426310	242618	108290	
Porcentaje sobre Totales Nacionales	1.36	3.52	2.40	1.38	

(1): Estimación basada en valores para los primeros once meses de 1991.

(2): Se detallan exclusivamente las partidas con operaciones superiores al millón de U\$S.

(3): Esta Aduana opera con Bolivia y Chile, y no se cuenta con una discriminación adecuada.

(4): Se trata del comercio intracorporativo de Saab Scania, representa el 50% de los embarques a través de esa Aduana.

FUENTE: elab. propia s/ datos del INDEC.

construcción en los diferentes puertos explotados por EMPORCHI, así como también la adquisición de maquinarias y equipos portuarios. En 1981 se promulgó la ley 18.042 creando la Corporación Nacional Portuaria en reemplazo de EMPORCHI: el nuevo organismo estaba concebido para constituir junto con el fisco las diez sociedades anónimas portuarias que deberían crearse en los respectivos puertos de la empresa, ejerciendo en ellos sus derechos de socio. Sin embargo, dicha ley sólo ha sido aplicada en lo concerniente a la transferencia y porteo de la carga, mientras que las disposiciones del resto del articulado han sido diferidos hasta la fecha. EMPORCHI se ajustó a la nueva legislación en el aspecto laboral y amplió los horarios de trabajo de la empresa. Asimismo, se continuó entregando a la empresa privada la manipulación de la carga en cuanto a la transferencia y al porteo, a excepción de parte de la carga en tránsito de Bolivia y del total del almacenaje. Algunas de las características del modelo portuario chileno son las siguientes:

- * Libre elección por parte de los armadores para transferencia y porteo de carga, fijación de las tarifas y personal necesario.
- * La empresa estableció una tarifa de muelle a la nave usuaria del sitio de atraque lo cual obliga al armador a agilizar las faenas. De esta forma se aprovecha al máximo la estada del buque en el muelle y origina una alta rotación de naves por sitios, mejorando la eficiencia del puerto.
- * Si se toma como base el tonelaje movilizado en 1991, EMPORCHI mejoró un 8% en comparación con 1990. De 13,6 millones de toneladas se pasó 14,8 Mtns. Por ejemplo, Valparaíso por primera vez superó la barrera de los 4 Mtns.; Puerto Montt aumentó un 27%, aproximándose al millón de toneladas (cifra muy significativa si se tiene en cuenta que solo dispone de dos sitios de atraque más el terminal transbordador). Por su parte, Arica muestra un incremento del 25%, alcanzando 870 mil toneladas.
- * Existen conexiones terrestres, ferroviarias y fluviales de importancia que les permiten alcanzar un 'hinterland' muy amplio y competir a su vez con otros puertos cercanos asegurando al cliente la recepción "a tiempo" de la carga en su destino final.
- * Se rigen por normas estables y coordinadas, adecuadas al transporte multimodo y poseen una eficiencia documental orientada a evitar que el cliente tenga problemas.
- * Son autónomos, desarrollando políticas comerciales flexibles y agresivas de la cual son parte todos los oferentes de servicios portuarios y conexos de la comunidad en que está inserta el puerto.

- * La eficiencia en los recintos portuarios que permite minimizar la estadía de la nave y el tiempo que demora la carga desde la bodega de la nave hasta que abandona el puerto. Esta eficiencia está determinada por un aprovechamiento óptimo de la infraestructura portuaria.

4.6 Estructura de Costos Portuarios.

El comercio exterior argentino debe enfrentar el desafío de aumentar la productividad, lo que significa mantener precios CIF competitivos. Sin embargo, a pesar de las nuevas condiciones legales vigentes, los costos del Puerto de Buenos Aires permanecen altos ⁵⁸/:

Uso de muelle	3.000 US\$
Prácticos (promedio)	7.600 US\$
Remolque (promedio)	11.500 US\$
Total	22.100 US\$

Si se comparan estas cifras con el puertos de Santos (Brasil), cuyo costo oscila alrededor de los 7.500 US\$, o New York (11.500 US\$) queda evidenciado el sobrecosto que aún representa el puerto de Buenos Aires. Si se analizan sus componentes, aquél que más incide es el de remolque, debido a la falta de dragado que presentan los canales de acceso al Puerto de Buenos Aires, que influye a su vez en la capacidad de carga de los buques y por ende en el porte máximo de los barcos que pueden ingresar.

Ahora bien, en los primeros meses del proceso de desregulación portuaria en curso se comprueba que los servicio de remolque se pueden cancelar hasta con 4 horas de anticipación sin tener que abonar 50% por desistirlo. Anteriormente, un buque debía esperar una nueva asignación de otro servicio y, además, pagar una multa. A manera de ejemplo cabe citar el caso de la reducción del costo del manipuleo de pescado en Ushuaia, que se redujo 120 a 21 dólares, bastante cercano ya de los 12 ó 14 de Punta Arenas (Chile).

Por otro lado, el costo extraordinario referido a los prácticos tenderá a desaparecer cuando se concreten las obras de balizamiento y canalización.

En lo que hace al sobrecosto de utilización de los puertos, otros ítem de importancia son el almacenamiento y los problemas de robo de mercadería, especialmente en el Puerto Buenos Aires. Las nuevas medidas adoptadas determinan que las cargas generales que llegan

⁵⁸ Calculados sobre la base de un portacontenedor de 25.000 Toneladas por día.

por contenedores tengan dos vías posibles:

- * el despacho directo forzoso, cuando una carga homogénea va del buque directamente al camión.
- * el despacho común, cuando los contenedores con mercadería variada deben ser desestibados y clasificados en depósitos aduaneros.

En ambos casos, la habilitación de depósitos fiscales privados como alternativa a los de la Aduana estatal significó el final de los robos de la mercadería consolidada y/o desestibada. Así, actualmente las tasas de siniestralidad se ha reducido a casi cero.

Según un estudio recién publicado en el Boletín Informativo Techint (Julio - Septiembre 1992), los efectos sobre los costos de la desregulación portuaria representan las siguientes reducciones de costos: un 22% sobre los costos de cargas generales, un 11% en los costos de las cargas a granel, y un 8% sobre las cargas de contenedores (calculados en dólares por tonelada o contenedor).

En síntesis, es posible discriminar los siguientes efectos del decreto 817/92 sobre los costos de las exportaciones (expresado como caída neta del costo, en miles de US\$ por buque):

REDUCCION SOBRE CARGAS	CARGOS AL BUQUE	MANIPULEO	TOTAL
A GRANEL	8	20	18
CARGA GENERAL	5	26	105
CONTENEDORES	6	8	10

Comparando estos costos respecto de otros puertos del mundo, puede afirmarse que si bien han mejorado alrededor de un 10% en forma global, permanecen aún por arriba de puertos como Le Havre, Hamburgo, Génova o Valparaíso.

CAPITULO 5: RECURSOS HUMANOS PARA LA PROMOCION DE EXPORTACIONES

5.1 Introducción.

En este capítulo se elabora un diagnóstico general de la formación de recursos humanos orientada a la Promoción de Exportaciones en la Argentina. A partir del análisis de la situación actual se identificarán las principales demandas insatisfechas y se definirán las funciones de enlace (centros de apoyo, oficinas técnicas, etc.) requeridas en las áreas de comercio exterior.

La formación de los recursos humanos es un tema central en el debate sobre la competitividad en los países industrializados. Existe en estos países un amplio mercado de servicios de capacitación, integrado tanto por empresas comerciales de capacitación que ofrecen programas directamente orientados a las empresas y al público en general, como por organismos gubernamentales de enseñanza.

En general, el principal incentivo a la acumulación de capital humano mediante la inversión en educación formal e informal, en experiencia y entrenamiento y en el desarrollo de habilidades específicas, se vincula con la existencia de tasas de retorno positivas de dicha forma de inversión. Este tipo de inversión tiene un extendido período de maduración y, por lo tanto, suele involucrar algún mecanismo de planificación. Por otra parte, si bien la tasa de retorno microeconómica es fácilmente imputable en los casos de conocimientos específicos a la firma, la formación e instrucción genérica es un tipo de economía externa que las empresas están dispuestas a absorber pero -en general- no a generar.

En el caso de la Argentina, la evolución económica reciente que se expusiera en el primer Capítulo de este informe, explica la falta de incentivos para invertir en Capital Humano por parte de las firmas. Se estima que en el conjunto de la industria, las inversiones en capacitación interna de las firmas no superaron el 0,1% de las horas anuales trabajadas; verificándose en muy pocos casos un máximo apenas superior al 1% relacionado con esfuerzos de reconversión industrial de duración acotada en el tiempo.

La información estadística referida al tema de la formación de recursos humanos en general, y a la capacitación orientada al Comercio Exterior en particular es muy escasa. Sin embargo se verifican esfuerzos de distinta índole en relación al tema, tanto en cuanto a instituciones de capacitación como de actividades internas en las firmas, observándose la presencia de un mercado de servicios de formación con programas diversos. Estos se concentran básicamente en cursos de temáticas específicas vinculadas con la capacitación a nivel gerencial y, más recientemente, sobre temas tales como el uso de la computación

personal (PCs), la Gestión de Calidad Total y otros, frecuentemente en la modalidad de seminarios breves.

Específicamente con respecto al Comercio Exterior, pueden señalarse varios puntos que caracterizan la formación de recursos humanos:

- * Existe una oferta limitada pero persistente por parte de ciertas instituciones de enseñanza (principalmente Universidades y Fundaciones privadas).
- * Se registran esfuerzos bastante aislados por parte de Cámaras Empresariales con el fin de capacitar en el tema del comercio exterior, (ocasionalmente orientados específicamente a la Promoción de Exportaciones).
- * La oferta para la formación de agentes públicos en la materia es escasa y esporádica.
- * Este alcance limitado de la oferta se relaciona estrechamente con el cambiante perfil de la Argentina en las últimas décadas en términos de la excesiva orientación al mercado interno y el limitado grado de apertura exportadora, los cambios en la legislación y organismos reguladores, etc.
- * Asimismo, la falta de articulación entre los diferentes ámbitos de capacitación y/o formación es un reflejo del fenómeno más general que se verifica en el sistema educativo formal y el sistema científico y tecnológico.

A continuación se presenta una descripción de las actividades e instituciones que se movilizan en torno a la capacitación de recursos humanos orientada a la promoción de exportaciones. A partir de este relevamiento y diagnóstico se expondrán luego una serie de recomendaciones para definir las eventuales áreas y modalidades de asistencia.

5.2 Situación actual de la Formación de Recursos Humanos para la Promoción de Exportaciones:

5.2.1 Oferta de Capacitación.

La oferta existente en cuanto a la capacitación vinculada al comercio exterior está influida por el marco macroeconómico general de las últimas décadas. Los frecuentes cambios de política económica y consecuentemente de política de comercio exterior, y la presencia de mercados cerrados y escasamente competitivos resultó en un escaso interés

por la capacitación vinculada al comercio exterior. En particular, todo esfuerzo que requiriera acciones continuas y sostenidas, tales como las de capacitación, fue desplazado en función de consideraciones de corto plazo ⁵⁹/.

En general, el lugar ocupado por el desarrollo del Comercio Exterior en las estrategias de las empresas ha sido muy limitado, excepto en aquellas actividades de definida vocación exportadora analizadas en el Capítulo 2. Sólo recientemente la apertura hacia los mercados internacionales mediante nuevas estructuras arancelarias, y en especial el Mercosur, están imponiendo criterios irreversibles sobre la necesidad de orientar los esfuerzos hacia los mercados externos.

Sin embargo, debe señalarse que en la Argentina existe una oferta de capacitación de recursos humanos en comercio exterior que cuenta con cierta continuidad y reconocimiento por parte del sector privado; entre las organizaciones de más prestigio y trayectoria figuran:

- * **La Escuela Argentina para la Exportación de la Fundación Banco de Boston.** Esta fue creada en el año 1973 y sus objetivos son "ayudar a que la Argentina efectúe los cambios necesarios para afrontar la nueva realidad que se presenta para su comercio exterior, como el de formar dirigentes y técnicos especializados en la promoción de las exportaciones, en la mecánica operativa de cómo vender al exterior, así como influir en la consolidación de una conciencia exportadora nacional". Esta Escuela tiene un curso principal denominado "Curso Integral sobre Comercio Exterior" de siete meses de duración. Además dicta cursos operativos regulares cortos y organiza seminarios especiales sobre distintos temas referidos al comercio exterior, incluso en el interior del país.

Las estadísticas de la Escuela muestran que la mitad de los participantes son funcionarios de empresas. Asimismo, la matrícula del "Curso Integral de Comercio Exterior" alcanzó, en 1991, los 340 inscriptos (en 1980 la cifra fue de 110). Con respecto a los "cursos operativos regulares" -cuyo objetivo es brindar conocimientos teóricos y prácticos sobre los diferentes aspectos del comercio exterior y de la promoción de las exportaciones- el número de inscriptos en 1991 fue de 542.

Esta Escuela de Comercio Exterior goza de prestigio y es considerada de muy buen nivel, tanto académico como con respecto de los participantes que pertenecen

⁵⁹ Este tipo de actitud 'miope' en cuanto a la promoción de las exportaciones se relaciona además con la naturaleza de las exportaciones tradicionales del país, ya que en sus comienzos se trataba de productos agropecuarios tipo 'commodity' generados por una clase rentista. Distinto es el resultado cuando la fuente de divisas del país se origina en exportaciones industrializadas de mayor valor agregado local basadas en la diferenciación del producto final por parte de agentes económicos más emprendedores.

mayoritariamente a niveles gerenciales o de dirección de las empresas.

- * **La Licenciatura en Comercio Internacional - Universidad Argentina de la Empresa (UADE):** se trata de un ciclo de nivel terciario de cuatro años de duración. Dado su perfil académico, esta oferta no está dirigida directamente a los funcionarios de firmas que ocupan u ocuparán en el futuro puestos vinculados directamente con el comercio exterior. Esta formación tiene como objetivos capacitar para "la elaboración de estudios y proyectos de promoción de exportaciones a nivel público y privado, asesoramiento integral al sector público en todo lo vinculado a la implementación de medidas de tipo cambiario, crediticio, regímenes promocionales, etc".
- * **La Universidad de Belgrano,** que también es privada como los institutos anteriormente mencionados, ofrece una carrera de dos años de duración en "Comercio Exterior", con temáticas similares a la anterior.
- * Ultimamente han proliferado, además, diversos cursos de corta duración en varias universidades privadas relativamente nuevas, pero la calidad de su oferta es difícil de discernir y sus graduados no son aún reconocidos en el ambiente laboral.

5.2.2 La capacitación en las empresas privadas.

En lo que se refiere a los esfuerzos de las firmas por capacitar a su personal en torno a estos temas se observa un fenómeno muy interesante. En primer lugar, las empresas, como se señaló en la introducción, no han invertido montos significativos ^{60/} en Capital Humano en la última década debido a un complejo conjunto de razones vinculadas con el contexto macroeconómico. Durante mucho tiempo el 'Departamento de Comercio Exterior' de las firmas tuvo relación directa con el "sobre costo argentino", debido a la complejidad de los trámites burocráticos, pero no estaban orientados a detectar o desarrollar nuevos mercados potenciales ni a promover las ventas externas ^{61/}.

Sin embargo, recientemente se han registrado ciertos intentos de diseño de cursos específicos dentro y fuera de las firmas orientados a distintas problemáticas, entre las que se destaca cursos gerenciales diversos, incluyendo el manejo de herramientas de productividad,

^{60/} En el Informe de FIEL: "Regulaciones del Estado en la Economía Argentina" (1988) se analizan detalladamente las razones.

⁶¹ Por ejemplo, una empresa de origen extranjero que proveía equipos de telecomunicaciones al Estado mantuvo durante décadas un departamento de importación con cerca de 40 personas a cargo de un gerente. Los cambios en los trámites de aduana y comercio exterior permitieron reasignar todos esos empleados no productivos a nuevas tareas, manejándose ahora con un responsable único con rango de jefe de oficina.

control de calidad, etc. Esta preocupación por la competitividad debería incluir, tarde o temprano, un interés correlativo en el desarrollo de nuevos mercados de exportación, de manera de estimular la demanda de este tipo de formación.

Además, aún resulta impactante la casi ausencia de preocupación por capacitar para el Comercio Exterior. En algunos casos, las empresas cuentan con asesores en el tema, a los que consultan cuando perciben cambios en las políticas oficiales o algún tipo de incertidumbre con el fin de responder a situaciones particulares. En general los esfuerzos se centran en cubrir necesidades puntuales más que en "formar", en el verdadero sentido de la palabra.

5.2.3 Formación de Agentes Públicos.

En cuanto a la formación a nivel público de agentes negociadores, fiscalizadores y controladores en la operatoria relacionada con la Promoción de Exportaciones el vacío es considerable.

- * Una excepción es el caso del **SENASA** (Servicio Nacional de Sanidad Animal), organismo que realiza el control de los productos cárnicos y el ente certificante de calidad de exportación. Este cuenta con una Gerencia de Exportaciones e Importaciones y con un Departamento de Capacitación que incluye entre sus objetivos la actualización continua de sus agentes.
- * El **INAP** (Instituto Nacional de la Administración Pública) constituye una fuente de capacitación pública de importancia, si bien sus esfuerzos están actualmente concentrados en el programa del Sistema Nacional de la Profesión Administrativa (SINAPA). Cuenta con diversas Direcciones (para niveles medios) y con una Dirección de Formación Superior (para los niveles de alta gerencia). Se constató que en su mayoría tienen a su cargo la Capacitación técnico-administrativa de los distintos Ministerios, con programas 'estables' y otros que van diseñando según las necesidades de los organismos públicos. Por ejemplo, y en calidad de actividad aislada, se preparó para funcionarios del Ministerio de Economía un curso sobre temas de negociación y concertación en el marco del Mercosur. No se ha detectado la existencia de agencias públicas de formación de recursos humanos en materias específicamente vinculadas al Comercio Exterior.
- * El **Recacer** (Registro de Calidad Certificada) de la Secretaría de Industria de la Provincia de Córdoba, en colaboración con el centro ATI local ha realizado esfuerzos orientados a la concientización, formación y capacitación de recursos humanos en

temas de 'calidad orientada a la exportación'. Ofrece además un servicio de registro y homologación de productos certificados por laboratorios reconocidos (Buro Veritas, el centro CIMM del INTI, etc.), aunque ninguna empresa productiva ha completado la tramitación correspondiente, si bien varias provincias están procurando crear un registro federal conjunto. El principal problema parece residir en la falta de conciencia de los empresarios y en la marcada heterogeneidad observada. Así, mientras muchas PyMIs del área aún no han desarrollado una conciencia exportadora, aquellas que sí despliegan estrategias exportadoras exitosas no desean cooperar en formas consorciales con las del primer grupo y cuentan con las certificaciones internacionales correspondientes, por lo que el Recacer significa tan sólo un costo extra.

- * Otro caso de interés es el programa desarrollado por J.I.C.A. a través de la S.I.C. y las cámaras sectoriales, en relación a la 'gestión de calidad total orientada a la exportación de las industrias productoras de autopartes'. Al respecto, se ha verificado que el impacto de este tipo de asistencia está en relación directa con las características personales del empresario involucrado. No toda Pequeña o Mediana Industria del sector ha resultado ser un eficaz receptor, en el sentido de asimilar los conceptos, sistematizar su aplicación, y difundir su experiencia entre los colegas o subcontratistas. Los empresarios consultados suelen imputar su fracaso en este 'proceso de aprendizaje' a la falta de una política económica coherente, y especialmente a la ausencia de financiación. Asimismo, cabe cierta responsabilidad a las cámaras intermedias en cuanto a posibles deficiencias en la selección de los "casos testigo" y en el seguimiento de las acciones ⁶²/.

5.2.4 Las Cámaras Empresariales y Gremios de Profesionales.

En las entidades que agrupan a empresas o a profesionales, tales como las Cámaras Empresariales, de Comercio, de Exportadores Argentinos, Unión Industrial Argentina, Asociación de Importadores y Exportadores de la República Argentina, etc. se registran esfuerzos considerables en cuanto a los temas de comercio exterior. Sin embargo, no todos los casos muestran continuidad en el tiempo y en general permanecen aislados.

Es posible observar un patrón común: se trata de la existencia de Comisiones especializadas cuya actividad se concentra en la discusión de los principales temas, actuando como 'centros de consulta' ante inquietudes específicas que se plantean al respecto. No constituyen de ningún modo fuente de cursos sistemáticos ni de formación continua. Un buen

⁶² Por ejemplo, no se han encarado reuniones locales de evaluación del programa, mientras que los empresarios más competitivos critican a los departamentos técnicos de las cámaras por su baja 'velocidad de respuesta'.

ejemplo de esta limitación es la UIA. Por su parte, la Cámara Argentina de Comercio organiza esporádicamente Seminarios cortos en torno a temas específicos, al igual que diversos Consejos Profesionales en Ciencias Económicas.

- * **La Cámara de Exportadores de la República Argentina**, fundada hace cerca de cincuenta años, realiza dos tipos de actividades:

De 'divulgación' o de carácter formativo. Están orientadas a centros de estudios y agrupaciones profesionales, cómo por ejemplo: Acuerdos con la Universidad Católica Argentina (Carrera de Comercio Internacional), cursos organizados conjuntamente con el Forex Club ⁶³/, charlas técnicas, organización de cursos con organismos internacionales (por ejemplo UNCTAD y GATT), seminarios diversos en el interior del país, organización de cursos para funcionarios de la Cancillería Argentina.

De 'actualización', cursos dictados continuamente y referidos a nuevas reglamentaciones, disposiciones legales vigentes, etc. para los exportadores miembros de la Cámara.

- * **La Asociación de Exportadores e Importadores de la República Argentina** realiza actividades formativas regularmente desde hace seis años. Cuenta con un "Curso Intensivo de Comercio Exterior" de tres meses de duración y contenidos vinculados al estímulo a las exportaciones; Seminarios de especialización; y cursos diseñados 'a pedido'.

- * Existe además el **CARI** (Consejo Argentino para las Relaciones Internacionales), centro que agrupa figuras académicas y del mundo político y empresarial. Organiza seminarios y conferencias sobre temáticas puntuales. Edita informes y libros sobre temas de Comercio Exterior, para lo cual suele formar comisiones de expertos, que no operan con regularidad. A la vez, cumple funciones de 'lobby'.

En general no existe información confiable sobre el impacto de este tipo de capacitación en el desempeño profesional de los cursantes.

Con respecto a las Cámaras Empresariales se presentan dos casos ilustrativos que permitirán completar el diagnóstico.

⁶³ Este 'club de cambistas de moneda extranjera' cumplió durante cierto tiempo funciones de actualización y asesoramiento sobre temas de comercio exterior y régimen cambiario para las empresas activas como exportadores o importadores, supliendo carencias de entrenamiento en su personal fijo.

- * El primer caso de interés es CIPRA (Cámara de Industrias de Procesos de la República Argentina). Esta Cámara agrupa alrededor de 150 Pequeñas y Medianas empresas. Desde hace unos años sus funcionarios toman conciencia de la necesidad de exportar y se elabora entonces un 'Proyecto de capacitación de empresarios' que se desarrolla con éxito. Posteriormente se incorporan cursos más específicos sobre temas de eficiencia, calidad para la exportación, sistemas crediticios internacionales, sistemas de promoción local, negociación y selección de transportes adecuados, participación en Ferias, etc. Dentro de este esquema se realizan viajes a Japón a través del APQM1 (Argentine Program for Quality Management de la AOTS). Este énfasis en la 'concientización y capacitación de los empresarios para exportar' se traduce en resultados, ya que mientras que en 1986 sólo 25 empresas pertenecientes a esta Cámara exportaban, en 1991, 75 firmas colocaron sus productos en el exterior.

Paralelamente, CIPRA consideró necesario contar con asesores para temas más específicos tales como sistemas de calidad total, consultas sobre el sistema aduanero, normas y legislaciones.

Además, esta Cámara firmó recientemente un convenio con la Subsecretaría de Relaciones Internacionales del Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires (Dirección de Desarrollo de Exportaciones). En principio, está orientado a brindar apoyo para la organización de eventos, participación en ferias, negociaciones de préstamos bancarios y la realización de estudios de mercados potenciales. Sin embargo, este convenio constituye un caso aislado y el programa de dicha Subsecretaría recién comienza.

- * Un segundo caso de interés es el de ADIMRA (Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina). Esta Cámara cuenta con un Departamento de Comercio Exterior y con otro de Capacitación. En relación con la Promoción de Exportaciones, se realizan dos tipos de actividades: se dicta un Curso Básico anual que incluye los principales puntos referidos a la actividad exportadora; con una frecuencia bimensual se ofrecen charlas referidas a temas puntuales de comercio exterior (actualización normativa). Este caso muestra cierta tradición en cuanto a esfuerzos por informar en relación a la temática de las exportaciones, aunque sin llegar a constituir una verdadera formación específica.
- * La CGI, a través de su Instituto Tecnológico, está proyectando para el año 1993 un relevamiento sistemático de necesidades de capacitación empresarial, especialmente en cuanto a temas relacionados con la productividad y la competitividad internacional.
- * Se ha detectado un escaso desarrollo de 'Compañías de Trading' locales de bienes

industriales, que aparentemente se especializan en colocar productos en nichos de países subdesarrollados, pero no realizan tareas sistemáticas de relevamiento de oportunidades de mercados ni de formación de agentes orientada a la promoción de las exportaciones.

Por otra parte, las formas consorciales de base regional, al estilo de ciertas Prefecturas del Japón o del norte de Italia muestran en la Argentina un escaso grado de desarrollo, si bien algunas zonas especializadas en la actividad metalmecánica (por ejemplo Santa Fé) y caracterizadas por una fuerte red social de inmigrantes (usualmente de origen italiano) llegaron a operar en esta modalidad, por lo menos hasta la reciente crisis de ese sector.

5.3 Conclusiones

El objetivo de este Capítulo era describir el panorama global de las actividades existentes en relación a la formación de recursos humanos, procurando individualizar las demandas insatisfechas de capacitación. En primer lugar, cabe señalar la existencia de una demanda latente entre las empresas de potencial exportador, que salvo excepciones, no se ha manifestado aún. Esta falta relativa de percepción se basa en el desconocimiento de la importancia de la capacitación de los recursos humanos como elemento crucial para el desarrollo y la inserción internacional competitiva. Por otra parte, se ha detectado una oferta de servicios de capacitación desarticulada.

De esto surge la necesidad de coordinar las acciones vinculadas a la formación mediante distintos mecanismos. En primer término, los entes que agrupan empresas potencialmente exportadoras y las instituciones de capacitación deberían desarrollar actividades conjuntas en mayor medida que la comprobada. Esto incluye acciones que permitan la 'expresión de las demandas latentes', ajustando a la vez el diseño de los paquetes de capacitación a las nuevas modalidades de competencia internacional y a la nueva realidad del país (desregulación, apertura comercial, cambios en el patrón de ventajas competitivas dinámicas, etc.).

Mientras que durante la etapa de sustitución de importaciones y de mercados internos cerrados requería esfuerzos de actualización frecuente sobre las normas y disposiciones que regulaban de comercio exterior en concordancia con la evolución de la balanza de pagos, el nuevo perfil de la oferta de capacitación para el comercio exterior deberá enfatizar la concientización en general, desarrollando actitudes de "ir y ver", cómo opera y qué demanda el resto del mundo (gembutsu gamba). Una vez removida la preocupación por el marco normativo cambiante, deben generarse las actitudes empresariales adecuadas, (si bien esto requerirá probablemente una nueva generación de líderes industriales).

Por otra parte, una vez que las empresas completen su reconversión productiva y comiencen a internalizar los mercados de trabajo, las necesidades de capacitación del 'capital humano' se volverán prioritarias, por lo que cabe esperar en el mediano plazo un incremento en la demanda de capacitación externa e interna. Esto incluirá progresivamente más contenidos relacionados con herramientas de productividad, tecnologías de gestión de calidad, diseño, 'packaging' y 'marketing' internacional.

A su vez, el gobierno debe encarar acciones de promoción genérica de los productos argentinos, ofreciendo condiciones de financiamiento selectivo pero adecuado, así como esquemas de aseguramiento de la calidad y redes de laboratorios de ensayo mediante el sistema científico y tecnológico. Asimismo, deberá canalizar eficientemente la oferta disponible

de cooperación internacional bilateral y multilateral.

Estas transformaciones abren, en el corto y mediano plazo, interesantes posibilidades para desplegar programas de cooperación orientadas a la capacitación de recursos humanos en áreas tales como el entrenamiento de agentes negociadores, el control y fiscalización de normas sanitarias y de calidad, la promoción de exportaciones, técnicas de productividad, etc. Sin embargo, este tipo de acción deberá estar condicionado a que los receptores acepten un rol de difusión activo de los conocimientos adquiridos, así como comprometer la continuidad en el tiempo de los programas.

Debe considerarse también la posibilidad de cooperación orientada a la creación de centros de información para el comercio exterior estrechamente relacionados con los sectores productivos, al estilo de PROCHILE, así como de centros de asesoramiento y asistencia técnica para pequeñas y medianas empresas (ver Capítulo 8).

CAPITULO 6: FACTORES QUE INHIBEN EL INCREMENTO DE LAS EXPORTACIONES

6.1 Introducción

El presente Capítulo analiza brevemente las causas que aún dificultan el logro de incrementos significativos en las exportaciones de la República Argentina; tanto desde el punto de vista microeconómico, como en relación a las condiciones macroeconómicas.

Hasta fines de 1992, el gobierno Argentino carecía de políticas consistentes de desarrollo industrial y de promoción de las exportaciones. El régimen arancelario se decidía atendiendo prioritariamente a la neutralidad fiscal, procurando compensar ingresos y egresos. Por su parte, el régimen cambiario (Ley de Convertibilidad) determina un tipo de cambio fijo a los fines de evitar los recurrentes déficits del gobierno central. Finalmente, el sistema financiero en su conjunto no dispone de fondos líquidos para asignar a la financiación a mediano plazo de exportaciones ⁶⁴ /.

Por otra parte, se ha avanzado sustancialmente en los esfuerzos por reducir el denominado 'costo Argentino' a través de la desregulación y la reforma del Estado. Este tipo de costo ha trabado el desenvolvimiento de las firmas durante varias décadas mediante el exceso de regulaciones y organismos, así como sistemas irracionales de asignación de recursos. Según estimaciones privadas, el sobre costo incurrido por la legislación laboral restrictiva, las regulaciones redundantes de comercio exterior, las ineficiencias y la corrupción, pudo haber llegado a representar hasta un 15% del costo total de producción.

Pero este proceso de desregulación no genera por sí solo competitividad dinámica en la industria, sino que apenas remueve algunas de las causas de la escasa productividad histórica del conjunto de la industria Argentina. En otras palabras, a partir de la desregulación será posible observar los problemas endógenos que enfrenta el empresariado nacional para alcanzar las exigencias de los mercados externos.

Se analizarán primero los componentes externos de estos problemas de competitividad, y luego los estrictamente microeconómicos.

⁶⁴ Por ejemplo, recientemente la UIA ha señalado que mientras los bancos cobran tasas "excesivas" a las PyMIs, financian generosamente la compra de autos importados y otros consumos suntuarios a tasas inferiores.

6.2 Resumen de Factores Exógenos a las firmas.

Efectos de la desregulación

Como ya se ha observado, los efectos positivos de la desregulación podrían alcanzar algo más del 10% de los costos en algunos sectores industriales y, según estimaciones extraoficiales, representar una liberación de recursos equivalente a varios puntos del Producto Bruto Interno en los primeros tres años de su aplicación. Sin embargo, debe señalarse lo siguiente:

- * La mejora es por una única vez, por lo que no tiene efectos acumulativos ni multiplicadores.
- * El retraso cambiario acumulado a lo largo de los primeros 2 años de la Ley de Convertibilidad supera holgadamente las cifras más optimistas de mejoras macroeconómicas derivadas de los efectos de la desregulación de la economía. Esto fuerza al gobierno a recurrir a instrumentos no genuinos de competitividad, lo que ha resultado, por ejemplo, en cambios inconsistentes en la política arancelaria para alterar el tipo de cambio efectivo. Esto genera cierta incertidumbre respecto de continuidad de las políticas actuales.
- * Un importante conjunto de precios de insumos correspondientes a los servicios públicos privatizados o concesionados no estará en adelante bajo el control directo del Estado ⁶⁵. Los marcos jurídicos y entes regulatorios correspondientes son aún imprecisos y descoordinados, y no es seguro que puedan cumplir sus funciones de fiscalización con eficacia. De esta manera, el Estado no puede garantizar que la parte desregulada, privatizada y descentralizada de la economía no muestre comportamientos monopólicos, con prestaciones de regular calidad, alto precio, y efectos regresivos sobre la distribución del ingreso.

La Concentración de la Estructura Económica

La economía argentina ha sufrido un agudo proceso de concentración durante las últimas décadas, cuyas consecuencias son ya de carácter estructural. Esto significa que las actividades más dinámicas se han ido concentrando en mercados de carácter oligopólico, denominados por un conjunto relativamente pequeño de "Grandes Grupos Económicos" de capital nacional, sin excluir algunas filiales de empresas transnacionales. La estrategia

⁶⁵ Entre éstos los precios del gas, petróleo, electricidad, agua, transporte ferroviario de carga, silos de almacenamiento de granos, peaje en las principales rutas y accesos interurbanos, transporte aéreo, previsión social, y gran cantidad de servicios periféricos.

empresaria típica ha sido la "diversificación horizontal" y la asociación espúrea con el Estado mediante contratos de provisión de obras y servicios, esfuerzos de "lobby", y la "cooptación" de funcionarios públicos. Estos grupos económicos concentran la mayor parte de la inversión local y han sido principales beneficiarios de los subsidios involucrados en los regímenes de promoción industrial, la nacionalización de la deuda externa, los posteriores programas de capitalización, y las licuaciones de pasivos de las últimas décadas. A partir del proceso de privatizaciones la estrategia de estas empresas ha consistido en la asociación con un operador técnico especializado en la administración de los servicios específicos y un agente financiero extranjero.

Ahora bien, esta estructura de tipo "Keiretsu" no despliega en general una conducta tecnológicamente dinámica, ni tampoco ha mostrado una capacidad de innovación autónoma. Los intereses industriales de estos grupos (que operan también en los sectores de servicios y finanzas) suelen orientarse hacia el mercado interno. Hasta el inicio de la desregulación era éste un mercado cautivo y poco exigente en materia de prestaciones. Solo en ocasiones, las plantas tienen un nivel de productividad razonablemente cercano a la "mejor práctica internacional", aunque usualmente con escalas de producción varias veces menores.

Por otra parte, estos grupos concentran las plantas más grandes y modernas y han sido expulsores de mano de obra en términos relativos, tanto debido a los aumentos en la productividad del capital como por los efectos de la prolongada recesión. Así, la proporción del empleo total que representan las PyMEs ha crecido en el sector especialmente de los servicios y con un alto grado de informalidad; a su vez, ha caído su participación en las ventas totales de manera tal de establecer fuertes heterogeneidades en la estructura económica.

El sector PyMI tecnológicamente dinámico y con propensión exportadora es muy débil y carece de la "masa crítica" suficiente, mientras que los grupos más dinámicos desde el punto de vista de la acumulación de capital no han basado su eje de crecimiento en la absorción o generación de tecnología ni en las exportaciones.

Financiamiento para la Exportaciones

Los esquemas de financiación para las exportaciones no proveen los instrumentos ni la masa de recursos suficiente, aunque en este tema se espera que la puesta en funcionamiento del BICE, durante 1993, permitirá una mejora. Los sistemas provinciales de estímulo a las exportaciones, como se ha visto oportunamente, se basan en desgravaciones de impuestos por los incrementos en las exportaciones, pero no ofrecen 'dinero fresco' debido a las restricciones presupuestarias.

El Banco Nación, agente también de financiación para Pequeñas y Medianas Industrias, expandirá probablemente sus líneas de crédito durante el presente año. De todas maneras, el problema más acuciante para este sector es la falta de capital de trabajo y las tasas activas fuertemente positivas en términos reales.

Cámaras Empresariales y Agentes de Enlace

El país aún no cuenta con organismos oficiales o mixtos, instituciones privadas, consultores y agentes promotores del comercio exterior en cantidad y calidad suficiente. Este tipo de centros y programas al estilo de ProChile o Fundación Chile son de gran importancia para la búsqueda de oportunidades tanto de nuevos mercados como de desarrollo de productos para nichos de exportación no tradicionales, o tradicionales con mayor valor agregado. Las cámaras sectoriales deben aún modernizar su gestión y pasar de un énfasis en el 'lobby' y la negociación política a un rol más técnico y dinámico en la introducción de nuevos procesos y técnicas, tanto de 'hardware' como de 'software'. Asimismo, deberán tener una activa función de 'marketing' internacional, proveyendo información y análisis para sus asociados ⁶⁵/.

Sistema Científico y Tecnológico

El sistema de adaptación y generación de innovación científica y tecnológica del país esta sumamente deteriorado, y el presupuesto se asigna ineficientemente y en forma poco transparente. Aún no está orientado hacia la producción para mercados externos de alto nivel de exigencia, aunque existen posibilidades de aplicar los recursos disponibles en mejoras de la productividad de Pequeñas y Medianas Empresas (desarrollo de productos, metrología, uso racional de energía, gestión de calidad).

Es probable que durante 1993 se complete el sistema de laboratorios y organismos certificantes de calidad, a través de un marco jurídico adecuado y el enlace con organismos internacionales.

Deficiencias en el nivel educativo

La política del actual gobierno supone que cuando no existen interferencias por parte del Estado, y dada una estructura de precios relativos similar a la internacional, las empresas tomarán las decisiones microeconómicamente correctas en función de la información disponible. Esta suposición omite reconocer que la eficiencia productiva en el largo plazo no depende exclusivamente de la asignación de los recursos en el corto plazo. Resulta

⁶⁶ Este tipo de función, dadas sus posibilidades de generación de economías externas, debería ser asumida también por agencias del Estado.

importante además el desarrollo presente de las capacidades competitivas que se requerirán en el futuro, muy especialmente en cuanto a los recursos humanos. En este sentido, en Argentina la base social de conocimientos productivos se ha ido deteriorando progresivamente, mientras que los requisitos de capacitación de las empresas tienden a elevarse, muy especialmente en los sectores más dinámicos de la economía ⁶⁷/.

Sin embargo, la responsabilidad por esta deficiencia es compartida por el Estado y las empresas privadas, ya que éstas últimas, tal como se explicó en el Capítulo 5, no suelen invertir en la formación de sus empleados en forma sistemática.

6.3 Factores internos a las firmas.

La incidencia de los diversos factores microeconómicos que afectan la competitividad de las empresas presenta distintas características según el tipo de firma de que se trate. Si bien es imposible hablar de productividades homogéneas según el tamaño de empresa o la propiedad del capital, existen sin embargo diferentes grupos de empresas en función de las estrategias de producto y mercado, así como la calidad de sus gerencias y recursos humanos.

Grandes Grupos Económicos Nacionales

Estos agentes económicos han basado su crecimiento durante las últimas décadas en ser contratistas del Estado, y son a su vez los principales beneficiarios del programa de privatizaciones. Salvo excepciones ⁶⁸/, se orientan es hacia el mercado interno. La restricción básica a las exportaciones en este grupo consiste en la mentalidad formada en mercados escasamente competitivos, pero no en las facilidades de financiamiento ⁶⁹/.

Otro conjunto lo forman aquellas empresas nacionales que han basado su expansión en la exportación de productos agroindustriales tales como los aceites y la soja, o bien derivados del petróleo. En estos casos han mostrado una conducta más dinámica que las anteriores desde el punto de vista de las exportaciones. En este caso, la restricción al

⁶⁷ En recientes encuestas se ha verificado que si bien por el momento las empresas parecen razonablemente satisfechas con el grado de formación de sus empleados, en el futuro deberán exigir un nivel de capacitación bastante superior al que el sistema de educación formal está proveyendo. En ciertos sectores que han avanzado en el proceso de reconversión industrial (como el autopartista) se está exigiendo actualmente un nivel secundario o técnico incompleto, como mínimo.

⁶⁸ En ciertos casos muestran una conducta tecnológica más dinámica, como por ejemplo el grupo Techint, aunque también apoyada en sustanciales subsidios. Si bien la exportación de tubos de aceros responde a un nivel de calidad competitivo, se realiza con márgenes de ganancia marginales.

⁶⁹ Por ejemplo, estas empresas han obtenido abundante crédito interno y externo para las compras de activos públicos.

Incremento de las exportaciones viene dada por la tasa de crecimiento de los respectivos mercados y las oscilaciones de precios de los bienes tipo 'commodity'; en este sentido, es posible que continúe el proceso de deterioro de los términos de intercambio en el largo plazo.

Filiales de Compañías Multinacionales

El comportamiento de este grupo varía según su orientación original fuera hacia el mercado interno, como es el caso de una abrumadora mayoría de las firmas radicadas desde los años 60, o bien su propensión a las exportaciones 'compensatorias' (como el caso de Saab Scania o IBM). Estas últimas han desarrollado mecanismos que les permitieron liberarse de las recurrentes crisis de balance de pagos ofreciendo una producción local exportable hacia el resto de la corporación a cambio de importar sus insumos o bienes finales para el mercado local. Debido a la reducción del mercado interno, las estrategias globales de las multinacionales en la década pasada, y los procesos de regionalización (Mercosur), las filiales de multinacionales más dinámicas tenderán en el futuro a desarrollar una corriente exportadora más fuerte. Aunque el balance neto no será positivo, las exportaciones se basarán probablemente en ventajas competitivas locales, como ser la mano de obra calificada en las industrias metalmeccánicas o la dotación de recursos naturales en ciertas agroindustrias.

Es interesante observar que muchas filiales de multinacionales muestran un sesgo más 'industrialista' y exportador que gran cantidad de empresas nacionales y, a su vez, disponen de mercados cautivos en el resto de la corporación. Los problemas se verifican cuando las gerencias locales no muestran la suficiente capacidad como para encarar la reconversión rápidamente, por ejemplo, pasando de ser proveedor privilegiado del Estado local a subcontratista interno de la compañía.

Pequeñas y Medianas Empresas Independientes y Competitivas ^{70/}

Este sector es, dentro de los que cuentan con posibilidades de abrirse a mercados externos, el que enfrenta mayores restricciones en su búsqueda de mercados y productos para la exportación. Asimismo, este grupo es tal vez el único receptor viable de apoyo gubernamental y cooperación externa, ya que las empresas dependientes de grandes grupos económicos y las filiales de compañías multinacionales no requieren programas especiales por las razones ya discutidas. Sin embargo, es frecuente que las grandes empresas o grupos se muestren dispuestos a apropiarse de fondos 'blandos' destinados original y prioritariamente

⁷⁰ Se considera que un amplio conjunto de PyMIs no tiene ninguna probabilidad de acceder competitivamente a los mercados externos, ni siquiera a nichos regionales. Especialmente, las firmas que antes de la apertura de la economía no mostraron cierta propensión a buscar nuevos mercados y actualizar su tecnología para paliar la crisis, difícilmente puedan modificar sus estrategias antes de cerrar sus puertas.

a PyMIs independientes.

Los problemas enfrentados por este grupo son múltiples: en primer término, suelen ser establecimientos de propiedad del empresario fundador o sus sucesores. Esto implica que están cercanos a la 'crisis de la sucesión de segunda generación', o que frecuentemente tienen problemas de mal manejo familiar y falta de profesionalización de sus planteles dirigentes. Por otra parte, estos empresarios han resultado 'exitosos' en un contexto de mercados cerrados y no han aún aprendido conductas más competitivas, precisamente en el momento de mayor debilidad del proyecto empresario. En general, tampoco han adquirido los conocimientos de administración eficiente que les permitan pensar sistemáticamente en términos de productividad, estrategias de mercado y producto, tecnologías de organización, etc. Aún persisten, además, ciertas reticencias a 'ir y ver' en los mercados externos. Sin embargo, se estima que la incorporación de las modernas tecnologías de gestión de calidad total permitirá que surjan en los próximos años nuevos liderazgos industriales, ya sea entre los empleados como entre los propietarios herederos.

Asimismo, existe un núcleo acotado de empresas pequeñas y medianas que han desarrollado una trayectoria tecnológica interesante, y que cuentan además con gerencias competentes. No aparecen concentradas en una rama de actividad en particular pero usualmente tienen experiencia como proveedores de industrias terminales y han utilizado herramientas de productividad y calidad.

Este grupo tiene posibilidades de exportar competitivamente y probablemente de entre éstos se seleccionarán en el futuro las PyMIs receptoras de asistencia financiera y tecnológica. Por otra parte, es probable que se vayan concentrando en cámaras empresariales de primer nivel pero organizadas horizontalmente, y desplegando funciones de asistencia informativa, tecnológica y de 'marketing'.

6.4 Posibles estrategias de competitividad del Gobierno Argentino.

La competitividad es un fenómeno de carácter sistémico, que se verifica para un conjunto de actividades eslabonadas o un distrito geográfico particular, al estilo del Japón o Italia del Norte. En Argentina, si se excluyen ciertas manufacturas de origen agropecuario y los derivados de los recursos naturales, la producción muestra una gran dispersión en su nivel de competitividad internacional. Además, es difícil generalizar al respecto si se consideran separadamente actividades, ramas o sectores de la economía. Por ello, se espera que la política industrial se irá concentrando progresivamente en temas de tipo horizontal (por oposición al concepto tradicional sectorialista).

Desde este punto de vista, existen agrupaciones de empresas con potencial exportador, orientadas hacia nichos de mercado específicos e incluyendo productos plásticos, metal y electromecánicos ⁷¹/, aparatos de medición (telemetría, medicina), automatización industrial de baja escala y costo, integración de sistemas (incluyendo el componente de software y la consultoría). A esto debe agregarse el desarrollo sistemático de productos agroindustriales de alto valor agregado ⁷²/.

Los instrumentos adecuados para promover este tipo de exportaciones no tradicionales son intensivos en conocimiento, siendo las líneas de crédito y facilidades arancelarias relativamente secundarias. Una vez completada la desregulación en curso, se trataría de estimular la incorporación de tecnologías blandas que mejoren la productividad y calidad. Asimismo, el Estado probablemente fomente la creación de consorcios de exportación, aunque sin comprometer apoyo financiero de magnitud.

Dentro de éstas líneas, a principios de 1993 se ha anunciado un 'régimen de especialización' diseñado de manera similar al de la industria automotriz, esto es, que permite importar con bajos aranceles (2%) productos que fueran compensados con exportaciones durante el mismo año calendario. La idea central es promover la reducción del "mix" de producción de las empresas, que se deberían concentrar en algunos pocos productos (preferiblemente en los tramos más sofisticados del mercado). El sector que más aprovecharía en lo inmediato esta ventaja es el autopartista, que está bastante avanzado en su grado de integración industrial y comercial con el Brasil (ver Diagrama 1 y Listado 1 en el Anexo I). Una de las características novedosas del sistema consiste en que las respectivas cámaras empresariales de cada sector o actividad deben avalar las presentaciones de adhesión de las empresas, de manera que las negociaciones de las agencias del Estado se simplifican notablemente.

Sin embargo, existe bastante escepticismo entre los industriales respecto del verdadero impacto del régimen. Por otra parte, también existe el riesgo de que si el Estado no puede verificar el cumplimiento del régimen se produzcan importantes desequilibrios en la balanza comercial, tal como sucedió durante 1992 con la industria automotriz.

⁷¹ Tal el caso de las exportaciones de autopartes hacia mercados de reposición externos.

⁷² Por ejemplo al estilo Chileno, a pesar de que el impacto cuantitativo sobre la economía Argentina sería bastante menor.

CAPITULO 7: COOPERACION INTERNACIONAL Y PROMOCION DE EXPORTACIONES

7.1 Introducción.

En el contexto de la estrategia de desarrollo decidida a partir de la asunción del presente gobierno se han determinado las prioridades para la selección de proyectos, a partir de aquellos vinculados al mejoramiento de la eficiencia en la Gestión Pública, las políticas de privatización y desregulación, la integración de Argentina en el mundo, la informatización y las telecomunicaciones, y la protección del medio ambiente.

En función de esto, se han renegociado los términos de la cooperación bilateral con el objeto de incrementar los flujos de recursos humanos altamente capacitados y no disponibles en el país, y facilitar la incorporación de tecnología de avanzada.

De la asistencia externa que recibió la Argentina en el período 1989/1990, el 90% correspondió a cooperación no vinculada (apoyo en recursos humanos y no equipamiento), el 9% a aquella relacionada con la inversión (recursos humanos y equipamiento) y el 1% a proyectos de inversión directa (equipamiento).

Debe destacarse además que la cooperación canalizada a través de organismos del Sistema de Naciones Unidas representó el 41% de la ayuda total en ese mismo período, mientras que la asistencia externa bilateral alcanzó el 59%. Asimismo, de la proporción correspondiente a los organismos de las Naciones Unidas, un monto estimado en un 85% es administrado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), con un 88% clasificado como recursos de 'Costos Compartido' proveniente de partidas presupuestarias del Gobierno Argentino, de otros países y de bancos Multilaterales de Desarrollo, y finalmente, un 12% corresponde a fondos de la 'Cifra Indicativa de Planificación' (CIP).

La Dirección General de Cooperación de la Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales (Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto) es el organismo competente que administra, controla y coordina la gestión de Cooperación Técnica Internacional, constituyendo el Organismo Nacional de Enlace y Coordinación para toda la asistencia bilateral y multilateral en asuntos referidos a la formulación, aprobación y monitoreo de los proyectos.

Sin embargo, debe aclararse que en temas de Cooperación Internacional, es posible observar frecuentemente algunas de las siguientes 'irregularidades':

- * Existe una gran cantidad de pequeños proyectos (del orden de los 10.000 US\$) que

no se describen en este informe debido a que no constituyen un esfuerzo orgánico sino que suelen utilizarse para financiar el asesoramiento de consultores externos y otros gastos.

- * Asimismo, y como se comprobará mediante la descripción posterior, la fuente de gran cantidad de los fondos canalizados a través del PNUD es el propio Estado Nacional, que elude así la supervisión del Tribunal de Cuentas de la Nación.
- * En algunas ocasiones, los Proyectos mencionados se encuentran inactivos, aunque este status no sea oficial. Es frecuente también que los fondos destinados hacia determinada actividad sean desplazados a otros fines o estudios, según las prioridades de los funcionarios responsables.

Hecha esta salvedad, a continuación se detallan los Proyectos de mayor significatividad relacionados con la Promoción del Comercio Exterior y temas similares.

7.2 Programa de las Naciones Unidas Para el Desarrollo (PNUD).

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo representa la mayor fuente de canalización de recursos multilaterales de cooperación técnica. Teniendo en cuenta las prioridades actuales del país y la experiencia de años anteriores, se definieron las siguientes áreas de concentración del Programa Nacional:

- * Apoyo al crecimiento económico:

Apoyo a la Promoción del Comercio Exterior.
Apoyo a la Promoción de Inversiones.
Apoyo a los Procesos de Integración Regional y Subregional

- * Fortalecimiento de la Capacidad de Gestión del Estado:

Apoyo a la Reforma del Estado y al Mejoramiento de la Gestión Pública
Apoyo al Mejoramiento de la Capacidad de Gestión de los Gobiernos Provinciales.
Apoyo a la Ejecución del Programa de Privatización de Empresas Públicas.

- * Formulación e Implementación de Políticas y Programas tendientes a mejorar las condiciones sociales:

Mercado de Trabajo e Ingresos.

Salud, Educación, Vivienda y Servicios Básicos.
Medio Ambiente y Desarrollo.
Mujer y Desarrollo.
Cooperación Técnica entre Países en Desarrollo.

Dentro de este amplio espectro de finalidades, se destacan los siguientes Proyectos:

ARG/87/014 - Apoyo al Centro de Economía Internacional (CEI).

Apoya las actividades del Centro de Economía Internacional (CEI) a través de investigación y asesoría técnica para el desarrollo de políticas económicas que faciliten la integración regional y la reinserción de Argentina en la economía mundial. Los resultados esperados consisten en poner al CEI en funcionamiento pleno, emitir informes para la toma de decisiones en materia de política exterior, efectuar análisis de las tratativas de Argentina en los organismos internacionales (especialmente el GATT), el mejoramiento de los instrumentos que regulan las relaciones bilaterales, contribuir a la estrategia de apertura de la economía, y la difusión de publicaciones periódicas. Se trata de un programa de nivel de Ejecución Nacional, y el Organismo de Ejecución es el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. El monto total asciende a 5.300.000 dólares, de los cuales el CIP representa un 36% y el Costo Compartido el 64%.

ARG/91/009 - Promoción del Comercio Exterior (PROCOEX).

Este proyecto de apoyo al Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto tiene como destino la organización y puesta en marcha del Centro para la Promoción del Comercio Exterior (PROCOEX). Sus objetivos son asegurar la capacidad del Ministerio para detectar eventos internacionales o medidas de otros Estados que puedan afectar al comercio exterior argentino, planificar las políticas y acciones a realizar, organizar el sistema de información de comercio del Ministerio, asistir a los funcionarios en el asesoramiento de la actividad exportadora, promover el establecimiento de relaciones estables de cooperación con instituciones internacionales y de otros países vinculadas con la promoción del comercio, asistir en el establecimiento de un sistema de promoción de inversiones extranjera ⁷³/. El presupuesto alcanza los 700.000 dólares, con cargo a la Cifra Indicativa de Planificación (CIP).

⁷³ Nótese que éste Proyecto debería constituir el canal natural para la relación con organismos como el JETRO. Por otra parte, varios de estos programas cumplen independientemente funciones que, según algunos proyectos en estudio, debería centralizar una hipotética Agencia de Competitividad Internacional. Subsiste al respecto una oposición entre el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto y el de Economía y Obras y Servicios Públicos.

ARG/91/014 - Estudios Económicos.

Este proyecto, ejecutado por la Secretaría de Economía del Ministerio de Economía y de Obras y Servicios Públicos, tiene como objetivo realizar estudios económicos de alto nivel profesional que puedan ser utilizados por el Ministerio como insumos para la definición de instrumentos de política, ya sea en áreas de su competencia o en otros temas relacionados, para contribuir al proceso de reforma económica que se está desarrollando en la Argentina. Además bajo este programa se formulan proyectos referidos a la definición de políticas de reestructuración económica, y a la coordinación de políticas macroeconómicas, arancelarias y comerciales con los países del Mercosur. Su financiamiento alcanza los 700.000 U\$S , de los cuales más del 90% corresponde a la cuenta de Costo Compartido.

ARG/91/019 - Integración Económica.

Busca contribuir al proceso de constitución del Mercosur a través del desarrollo de capacidades de programación, formulación y análisis de políticas de integración económica; mejorando la cantidad y calidad de información económica, normativa y jurídica de los países del Mercosur; realiza también estudios e investigaciones sobre el proceso de constitución del Mercosur. Está a cargo de la Secretaría de Programación Económica, la Secretaría de Economía y Obras y Servicios Públicos, con un financiamiento cercano a los 500.000 dólares provenientes de la cuenta de 'Costo Compartido'.

ARG/91/020 - Competitividad de la Producción Argentina.

Este proyecto es ejecutado por la Secretaría de Programación Económica del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, específicamente en el ámbito de la Subsecretaría de Estudios Económicos. Tiene por objeto contribuir al desarrollo de capacidades analíticas y de relevamiento de información sobre la competitividad de la economía argentina, en el marco de la reestructuración y la competitividad de la economía argentina y la reforma del Sector Público. Participa el Instituto de Estadísticas y Censos (INDEC). Su monto es superior a los 700.000 U\$S (Costo Compartido).

ARG/92/007 - Promoción de la Cooperación Económica.

Este proyecto se propone obtener y ampliar un uso socialmente eficiente de los recursos de las agencias oficiales externas de cooperación económica para el desarrollo. Asimismo, tiene como objetivo colaborar en la creación de condiciones para la inversión privada y pública y para promover el desarrollo económico del país, en el marco general de la política exterior. El organismo de ejecución es el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, y cuenta con una financiación cercana a los 300.000 dólares, de los cuales, el 45%

como CIP y el resto como 'Costo Compartido' ⁷⁴/.

ARG/92/008 - Asistencia Técnica a la Secretaría de Economía.

El proyecto es ejecutado por la Secretaría de Economía del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, y se propone contribuir a la formulación de políticas en las áreas que afectan al proceso de apertura de la economía, así como realizar los estudios necesarios para establecer los efectos simultáneos de la reforma de la actividad económica y financiera y el proceso de apertura sobre los costos industriales ⁷⁵/.

ARG/92/015 - Integración Industrial en el marco del Mercosur.

Apoyo a la inserción industrial de la Argentina en el Mercosur mediante la formulación de una estrategia industrial y tecnológica en los siguientes complejos industriales: celulosa y papel, química, agroindustrias, textil y confecciones, y siderometalurgia. Sus resultados esperados incluyen la elaboración de informes sobre los perfiles de competitividad de los complejos seleccionados para evaluar las ventajas y desventajas en relación con los países del Mercosur y formular lineamientos de estrategias. Es ejecutado por el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, con un costo de 70.000 US\$ de 'Costo Compartido'.

ARG/92/016 - Fortalecimiento y Modernización de los Sistemas de Información del INDEC.

El proyecto es ejecutado por el INDEC, y se propone contribuir a la reestructuración y modernización del sector público mediante la adecuación y fortalecimiento de los sistemas de información del INDEC, en las áreas de los sectores productivos y sociodemográficos.

ARG/92/025 - Apoyo al Ministerio de Relaciones Exteriores en el Proceso de Integración de la Argentina al Mercosur y su inserción en el Comercio Internacional.

Desarrollar las capacidades de la Secretaría de Relaciones Económicas para la coordinación y análisis y la elaboración de medidas acordadas en el 'Cronograma de Medidas' aprobado en la II Reunión del Consejo del Mercado Común. Elabora propuestas para la inserción del Mercosur en el comercio internacional. Está a cargo de la Subsecretaría de Integración Económica Americana de la Secretaría de Relaciones Económicas

⁷⁴ En principio, debería ser el interlocutor prioritario y directo de JICA.

⁷⁵ Este proyecto se superpone parcialmente en sus objetivos con el ARG/91/020 ya mencionado.

Internacionales. Su monto incluye 100.000 U\$S de CIP y 600.000 U\$S de Costo Compartido.

ARG/92/026 - Apoyo a las políticas de cooperación en materia de desregulación y de infraestructura en vías de comunicación entre la Argentina y los países del Mercosur.

Apoyo al Ministerio de Relaciones Exteriores en las políticas de desregulación en el transporte de pasajeros y cargas, y de la infraestructura en vías de comunicación entre Argentina y los otros miembros del Mercosur. Los resultados esperados incluyen informes comparativos de la infraestructura vial, el transporte terrestre, y el diagnóstico de los impactos de las diversas alternativas de tratados de cooperación. La Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales (MREyC) es el organismo ejecutor, contando con 300.000 U\$S de los cuales un 80% corresponde a 'Costo Compartido'.

RLA/90/021 - Hidrovía Paraguay / Paraná (HPP).

El proyecto regional está orientado a desarrollar el sistema de transporte fluvial que contribuirá a la integración física y económica de los países involucrados. Se trata de un Proyecto Regional.

RLA/92/004 - Los sistemas de propiedad industrial como apoyo a la innovación tecnológica y la competitividad.

El proyecto es ejecutado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y es de nivel regional.

7.3 Comunidad Económica Europea (CEE)

- * Convenio sobre Pesca: Entre la República Argentina y la Comunidad Económica Europea existe un convenio recientemente firmado para desarrollar la pesca en todo el mar continental argentino, especialmente en la zona del Atlántico Sur cercana a las Islas Malvinas. Se trata de lograr la explotación conjunta de los recursos pesqueros sobre la base de sociedades mixtas entre empresas pesqueras argentinas y de la Comunidad Europea, y se pretende también la radicación en la Argentina de inversiones de países comunitarios ⁷⁶/.
- * CEE/90/COME/008: Asistencia técnica para la estandarización y certificación de

⁷⁶ Recientes declaraciones del Ministro de Economía dejan ver el interés del Gobierno Argentino por lograr un acuerdo similar con el Japón.

Productos eléctricos y electrónicos, a cargo del centro CITEI del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) ⁷⁷/.

- * CEE/90/INDU/001: Estudio sobre el potencial para la cooperación industrial entre Argentina y la Comunidad Económica Europea, a cargo de la Dirección General de Cooperación, Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto.
- * CEE/90/INDU/004: Proyectos del sector Pequeña y Mediana Empresa (PyMES), coordinados por la Dirección de Pequeñas y Medianas Empresas de la Secretaría de Industria y Comercio (Ministerio de Economía).

7.4 Proyectos Financiados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

- * RLA/90/021 Hidrovía Paraguay - Paraná: Este proyecto mencionado anteriormente es administrado por el PNUD.
- * Programa Bolívar: Sobre integración tecnológica regional, innovación y competitividad industrial. Este programa está financiado por varias organizaciones con preponderancia del BID. Se trata de una iniciativa latinoamericana que propicia la cooperación entre empresas, centros de investigación y organismos públicos y privados para generar un nuevo sistema de relaciones entre los sectores científicos, técnicos e industriales. Sus objetivos son crear un ambiente adecuado que favorezca el diálogo entre empresas e instituciones, establecer 'joint-ventures' entre empresas e instituciones de investigación de dos o más países de América Latina y El Caribe u otras regiones, generar nuevos productos, procesos y servicios, así como mejorar la calidad de los existentes como el fin de ampliar mercados. lograr normas de calidad internacional homogéneas y potenciar la capacidad productiva existente en cada país. Es de Ejecución Regional, y el organismo sede local del proyecto es el Banco Nación de la República Argentina.

7.5 Proyectos de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)

- * ARG/87/001: Tecnología y Desarrollo para el Complejo Petroquímico Bahía Blanca. Debe brindar los recursos humanos y el respaldo tecnológico necesario para contribuir a asegurar el mejor funcionamiento del Programa de Investigación y

⁷⁷ En el marco de este proyecto se está canalizando asistencia de la RELE (Red Española de Laboratorios de Ensayo) y de organismos de Alemania.

Desarrollo del Complejo Bahía Blanca. Aumentando la capacidad de decisión técnica, investigación científica y desarrollo tecnológico en el campo petroquímico. Además ha de generar recursos humanos y la infraestructura técnica necesaria para contribuir al desarrollo y expansión del Complejo Petroquímico. Su Ejecución está a cargo del Programa de Investigación y Desarrollo del Complejo Bahía Blanca (PIDCOP). El monto total supera los 900.000 U\$S, con un 75% proveniente del 'Costo Compartido'.

- * SI/ARG/89/801: Mejoramiento de la Operación de las Baterías de Coque en la Siderurgia SOMISA. Sus objetivos son capacitar a SOMISA va a reorganizar su "cooking plant-blast furnace" a fin de lograr una producción más homogénea y por lo tanto una mejor calidad de sus productos. Ejecutado por SOMISA (Sociedad Mixta de Siderurgia Argentina) y el Instituto Argentina de Siderurgia (IAS). El monto es de alrededor de 50.000 U\$S ⁷⁸/.
- * SI/ARG/90/801: Asesoramiento de Alto Nivel al Centro de Investigación y Asistencia Técnica a la Industria (CIATI) para optimizar la calidad de Jugos de Manzanas y Peras en la Provincia del Río Negro. Se procura capacitar al CIATI para mejorar la calidad de los servicios para las industrias locales a fin de mejorar la calidad de jugos de manzanas y de peras. Se prevé la visita de tres expertos del CIATI, y tres viajes de estudios y capacitación para personal del CIATI a USA, Canadá, Suiza, Alemania y Nueva Zelandia. Es un proyecto de Ejecución Provincial y el INTI. Su monto es inferior a los 70.000 U\$S.
- * TF/ARG/89/001: Programa Conjunto ONUDI-ITALIA-ARGENTINA para promoción de Inversiones en Pequeñas y Medianas Empresas. Está a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio y la Confederación General de la Industria (CGI).
- * TF/GLO/89/901: Proyecto sobre Control Ambiental en plantas siderúrgicas. Ejecutado por SOMISA y el IAS.
- * UC/ARG/87/187: Asistencia a la Industria de la Lana. Ejecución nacional a cargo del INTI.
- * UC/ARG/91/052: Asistencia Preparatoria para la Utilización Industrial de Plantas Aromáticas (Regiones Mocolvies y Tobas). Debe brindar asesoría en la iniciación de un programa de asistencia técnica para el uso industrial de las plantas disponibles en

⁷⁸ Esto dos últimos proyectos son buenos ejemplos del impacto del programa de privatizaciones: SOMISA pertenece actualmente al Grupo Techint, por lo cual ha incorporado dichas mejoras a su patrimonio. En cuanto al Polo Petroquímico de Bahía Blanca, la participación del Estado ha sido ofrecida a sus socios del sector privado, que difícilmente estén dispuestos a financiar institutos tales como el PLAPIQUI.

la región de Santa Fé. En particular, debe utilizarse el conocimiento etnomedicinal y etnobotánico de la población autóctona, quienes deben ser los beneficiarios de la asistencia técnica. Es un proyecto Provincial y de la Fundación 'Crecer con Justicia'.

- * US/INT/89/211: Cooperación de Empresa a Empresa entre Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) de países en desarrollo y PyMES en Italia, a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio, la Confederación General de la Industria (CGI) y la Unión Industrial Argentina (UIA). La contraparte italiana es el CONFAPI.

- * US/RLA/90/004: Programa Regional de Automatización Industrial del Sector Bienes de Capital en América Latina. Pretende mejorar la competitividad y generar ventajas comparativas en el sector bienes de capital, incorporar modernización tecnológica y los cambios en la organización industrial como aspectos fundamentales de la reestructuración del sector, proponer acciones concretas de cooperación y apoyo institucional para la reconversión de la industria existente y la generación de nuevos proyecto y estimular acciones e instrumentos de política industrial diferentes al intervencionismo estatal vía protección o subsidios. A cargo de la Secretaría de Industria y Comercio y la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (ADIMRA). Su monto alcanza a 1.200.000 US\$.

7.6 Proyectos del Banco Mundial.

El Banco Mundial financia actualmente proyectos sólo relacionados indirectamente con la Promoción del Comercio Exterior. Entre aquellos que pueden mostrar impactos en el futuro se hallan las líneas para el Reentrenamiento de la Mano de Obra, los préstamos que administrará el BICE, y aquellos destinados a la asistencia en la reconversión tecnológica e innovación en Pequeñas y Medianas Empresas. A pesar de tratarse de montos significativos (en el orden de los cientos de millones de dólares), sus destinos recién quedarán decididos durante el año 1993, ya que están sujetos a negociaciones de carácter político.

Durante los últimos años, la asistencia de éste organismo se relacionó con la reforma estructural y el refuerzo de la infraestructura del aparato estatal: informatización de la Dirección General Impositiva (DGI), absorción del costo asociado a los programas de jubilación anticipada de los agentes gubernamentales, revisión de las Cuentas Nacionales, etc.

7.7 Proyectos ejecutados por UNICEF.

- * Salud materno-infantil, ejecutado por el MREyC, el Ministerio de Salud y Acción Social y la Presidencia de la Nación, orientado a la coordinación y cooperación entre los países en materia de salud materno-infantil, salud del niño y vacunación, sobre todo en áreas de frontera.
- * Medio ambiente y niñez, orientado a la coordinación y cooperación entre programas nacionales para el mejoramiento de la calidad de vida de los niños de zonas de pobres.
- * Mujer y Trabajo, cuidado infantil, orientado a la cooperación entre programas nacionales en temas tales como empleo femenino y cuidado infantil.
- * La Organización de Estados Americanos (OEA), al igual que UNICEF, no registra actualmente proyectos relacionados con la Promoción del Comercio Exterior, aunque sus programas de capacitación pueden eventualmente orientarse a la formación específica de recursos humanos.

7.8 Proyectos relacionados con el MERCOSUR

En marzo de 1991 los presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay firman en Asunción el Tratado que lleva ese nombre y tiene como objetivo la formación del Mercado Común del Sur. Esto implica la creación de un espacio económico común que garantice la libre circulación de bienes y personas dentro del territorio de los cuatro países. Para ello, el Tratado prevé un proceso gradual cuya etapa más definida es la prevista hasta el 31 de diciembre de 1994, en que se alcanzará una unión aduanera y estarán dados los pasos más importantes hacia la conformación del Mercado Común.

Durante esta etapa de transición los trabajos a realizar apuntan a tres grandes áreas: la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, la coordinación de políticas macroeconómicas, y la uniformación legislativa ⁷⁹/. La administración y ejecución del Tratado para la Constitución del Mercosur y de los acuerdos específicos están a cargo del

⁷⁹ Hacia fines de 1992, la continuidad del cronograma de intergración comenzó a ponerse en duda extraoficialmente, a partir de problemas en la balanza de pagos bilateral. Esta descompensación se explica por las rebajas arancelarias unilaterales que instrumentó la Argentina, el atraso significativo en el tipo de cambio de este último país, y la inestabilidad política y macroeconómica del Brasil. Pero más allá de estas causas parece existir una determinación de carácter político por parte de la Argentina de asociarse más estrechamente con Chile y eventualmente el NAFTA. Esto implicaría un renovado interés en la denominada 'salida al Pacífico', coincidiendo con las recomendaciones del Informe Okita.

Consejo del Mercado Común y del Grupo Mercado Común. El primero es el órgano superior del Mercado Común, a cargo de la conducción política del mismo y la toma de decisiones para asegurar el cumplimiento de los objetivos y plazos establecidos para su constitución definitiva. El Grupo Mercado Común (GMC) es el órgano ejecutivo del Mercado Común y es coordinado por el Ministerio de Relaciones Exteriores (Art. 13 del Tratado y Art. 2 del Reglamento Interno del Grupo Mercado Común), e incluye representantes de los siguientes organismos públicos: Ministerios de Relaciones Exteriores, Ministerios de Economía y los respectivos Bancos Centrales.

El art. 3 del Reglamento Interno del GMC establece que los representantes de los Ministerios de Relaciones Exteriores, en su carácter de Coordinadores del GMC, podrán celebrar reuniones a fin de facilitar avances sustantivos en los trabajos del GMC y de dotar de la mayor eficacia posible a sus deliberaciones. Las atribuciones y responsabilidades del GMC son, entre otras: tomar las providencias necesarias para el cumplimiento de las decisiones adoptadas por el Consejo; proponer medidas concretas tendientes a la aplicación del Programa de Liberación Comercial, a la coordinación de políticas macroeconómicas y a la negociación de acuerdos frente a terceros; y fijar programas de trabajo que aseguren el avance hacia la constitución del Mercado Común.

Se han creado para ello 11 Subgrupos de Trabajo, a saber: SGT 1 (Asuntos Comerciales), SGT 2 (Asuntos Aduaneros), SGT 3 (Normas Técnicas), SGT 4 (Política Fiscal y Monetaria), SGT 5 (Transporte Terrestre), SGT 6 (Transporte Marítimo), SGT 7 (Política Industrial y Tecnológica), SGT 8 (Política Agrícola), SGT 9 (Política Energética), SGT 10 (Coordinación de Políticas Macroeconómicas), SGT 11 (Relaciones Laborales, Empleo y Seguridad Social); además existe un Subgrupo sin número, a cargo de Aspectos Institucionales. El GMC cuenta también con el apoyo de las Reuniones Especializadas de Turismo, Medio Ambiente, y Ciencia y Tecnología.

En cuanto a la cooperación internacional descrita en los puntos 7.2 al 7.7 que anteceden, los siguientes están relacionados específicamente o indirectamente el proceso de integración:

- * ARG/87/014: Apoyo al Centro de Economía Internacional (CEI). ARG/91/014: Estudios Económicos. ARG/91/019: Integración Económica, ARG/91/020: Competitividad de la Producción Argentina, ARG/92/015: Integración Industrial en el marco del Mercosur, ARG/92/025: Apoyo al Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto en el Proceso de Integración de la Argentina al Mercosur y su inserción en el Comercio Internacional, ARG/92/026: Apoyo a las políticas de cooperación en materia de desregulación y de la infraestructura en vías de comunicación entre la Argentina y los países del Mercosur. Si bien todos estos proyectos son administrados por el

PNUD, también participan otras agencias, como por ejemplo:

- ONUDI:** Reconstrucción industrial y áreas de comercio libre y desarrollo sostenible. El proyecto consiste en la evaluación de las implicancias a mediano plazo, para cada sector, de la posición relativa en cuanto a competitividad y necesidades de ajuste industrial derivadas del cronograma del Mercosur. Cuenta con 150.000 U\$S de financiamiento.
- CEPAL:** Análisis Macroeconómico ejecutado por CEPAL y el Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Exterior y Culto. Comprende la elaboración de un informe sobre coordinación de políticas macroeconómicas en sus aspectos conceptuales y la evaluación empírica de algunos canales de interdependencia macroeconómica entre Argentina y Brasil.
- Programa de Integración Fronteriza entre Argentina y Chile en la Región Patagónico Andina. Comprende la elaboración de un informe sobre primeros elementos para la elaboración de un programa de Integración Fronteriza entre Argentina y Chile en la Región Patagónico-Andina.
- PRIDRE:** Ejecutado por CEPAL y el Consejo Federal de Inversiones (CFI). El Programa está orientado a la elaboración de estudios microeconómicos sobre competitividad, el rol de los empresarios en el desarrollo de las PyMES, encuestas sobre inserción de las PyMES en mercados externos y la importancia de la integración en el Mercosur.
- CODEFRO:** Cooperación Técnica para la Comisión de Cooperación de Fronteras del Río Uruguay, a cargo de CEPAL y el BID.
- FAO:** TCP/RLA/3253(F) de integración agropecuaria en el Mercosur, ejecutado por FAO y los Ministerios de Agricultura de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Está orientado a la identificación de necesidades de cooperación técnica inmediata y de mediano plazo para apoyar los esfuerzos de los Gobiernos en materia de integración agropecuaria.

La FAO también realiza actividades en: armonización de normas alimentarias y certificación en el marco del Mercosur; incluye leyes y reglamentaciones alimentarias, control de alimentos y sistemas de certificación.

OIT: Acuerdo de cooperación técnica entre Argentina, Paraguay y Uruguay, que comprende la realización de talleres sobre la función del Estado en las relaciones laborales, políticas de empleo, seguridad social e información.

Mejoramiento de las condiciones de trabajo y la productividad en las PyMes de Argentina, Chile, Uruguay y Paraguay. Está destinado a fortalecer la capacidad de las organizaciones de empleadores, agencias gubernamentales e instituciones de formación, para ejecutar las acciones prácticas para mejorar las condiciones de trabajo y productividad en las PyMES. Este programa está financiado por el Gobierno de España por un monto de 280.000 US\$.

Por otra parte, el Gobierno ha solicitado un Programa de consolidación y fortalecimiento de la dimensión social y laboral en la integración del Mercosur. Incluiría estudios sobre la legislación laboral y de seguridad social, el empleo y las políticas de formación, las condiciones del medio ambiente de trabajo, etc. Se busca facilitar la formulación de un conjunto de políticas, estrategias y medidas coordinadas.

Acuerdo de Cooperación técnica horizontal en el Mercosur (240.000 US\$).

C.E.E.: La Comunidad Económica Europea brinda asistencia a través del Fondo Agil, destinado a llevar técnicos a la región con el fin de capacitar mediante talleres y cursos según los requerimientos de los cuatro países. Cuenta con 300.000 US\$ semestrales, por hasta 4 semestres.

Apoyo a la Secretaría Administrativa de Grupo Mercado Común con sede en Uruguay.

Apoyo a la Secretaría Administrativa en la capacitación del personal y el armado de las bases de datos.

Apoyo de la Comunidad Europea en temas de Agricultura, Aduanas y Normas Técnicas.

BID: Existe un monto del orden de los U\$S 4.000.000 para el armado de proyectos de interés regional dentro del marco del MERCOSUR con alcances y actividades aún no totalmente definidos.

7.9 Acuerdo de Complementación Económica Nro. 16 entre la República Argentina y la República de Chile.

Este acuerdo firmado el 2 de agosto de 1991 en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) tiene por objetivo: facilitar, expandir y diversificar el intercambio comercial entre ambos países; promover las inversiones recíprocas y fomentar la iniciativa empresarial; estimular la integración física, a través de la facilitación del transporte, la agilización del tráfico fronterizo y el acceso a los puertos; facilitar el desarrollo de proyectos de interés común en el ámbito de la industria, la infraestructura, la energía, la minería, el turismo y otros sectores con la activa participación del sector privado. El ámbito de aplicación del acuerdo comprende un desarrollo gradual y equilibrado, entre otras, de las siguientes materias: facilitación del comercio recíproco y preferencias arancelarias; normas de acceso a los mercados y prácticas leales de competencia; normas de pago y créditos; complementación económica; e integración física.

7.10 Los Tratados de Cooperación con Italia y España.

Italia

El Tratado de 1987 con Italia fue actualizado recientemente, y la contraparte otorgó una extensión de créditos por U\$S 140.000.000 para 1994. Los proyectos en ejecución incluyen 400 millones de proyectos específicos: remodelación de subterráneos, Gas del Estado, Petroquímica Bahía Blanca y Segba. Además, existen créditos a 10 años por 93 millones de U\$S para PyMEs ⁹⁰; una línea intergubernamental de 30 millones de U\$S para Yacyretá; 90 millones de U\$S destinados a proyectos argentinos varios; 60 millones de U\$S

⁹⁰ Tanto esta línea de crédito como la correspondiente al Tratado de Amistad y Cooperación con España han sido utilizadas por las empresas, aunque se registran demoras significativas en la tramitación correspondiente. Sin embargo, debe destacarse que el convenio con Italia se encuentra actualmente en revisión debido a las evidencias de corrupción en los programas de cooperación internacional de ese país.

para hospitales y energía y donaciones extraordinarias por U\$S 190 millones.

España

Este acuerdo fue firmado el 3 de Junio de 1988 y entró en vigor después de las ratificaciones parlamentarias correspondientes (31 de Agosto de 1989). Se prevé en el mismo la generación de inversiones en la República Argentina por un monto aproximado de MU\$S 3.000 en 5 años. Para el logro de este objetivo se cuenta con MU\$S 1.000 de crédito español y MU\$S 2.000 mediante la inversión de empresas españolas, empresas conjuntas españolas y argentinas, y de empresas argentinas. De los MU\$S 1.000, el 20 % se destinará a proyectos en el sector público y el resto a la ejecución de proyectos de inversión de carácter productivo realizado por el sector privado que tenga por objetivo incrementar la tecnología, favorecer la modernización y aumentar la capacidad exportadora de dicho sector y, en particular, las PYMES.

El gobierno español favorecerá la inversión de empresas españolas públicas o privadas en la Argentina a través del: Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) que promueve la inversión directa y la difusión en todos los niveles; la Compañía Española de Financiación del Desarrollo (COFIDES), que brinda apoyo financiero para la integración de las empresas, para los avales y garantías que puedan requerirse; y la Compañía Española de Seguros de Créditos a la Exportación (CESCE) que otorga coberturas de riesgo a los créditos comerciales y las inversiones.

El gobierno argentino asume el compromiso de abrir una línea de U\$S 100 millones para financiar exportaciones Argentinas; otorgar exenciones arancelarias; otorgar garantías a las inversiones realizadas en el marco del acuerdo y hacer adjudicaciones directas de obras públicas (siempre que se den las condiciones ventajosas de calidad y precios).

CAPITULO 8: CONCLUSIONES PARA LA COOPERACION POR PARTE DEL JAPON

A lo largo del presente Informe se han analizado una serie de temas relacionados con la evolución, composición y promoción de las exportaciones en la República Argentina. A manera de síntesis se especifican a continuación las posibles áreas donde se podría concentrar la cooperación por parte del gobierno del Japón.

En general, se propone una acción administrativa y geográficamente descentralizada, evitando acuerdos-marco demasiado ambiciosos con el gobierno nacional y susceptibles de quedar enredados en intereses de carácter político y corporativo. Para ello es posible utilizar las cámaras empresariales como agente de enlace, pero siempre contando con el aval de algún organismo oficial.

Más concretamente, en primer término se espera que una vez que los cambios originados en el proceso de desregulación y privatizaciones de 1991-1993 se asienten y estabilicen, es probable que se verifique una cierta demanda por parte del Estado para capacitar funcionarios y equipar tanto las agencias encargadas de la 'infraestructura residual' del Estado Nacional como los entes reguladores de los sectores y actividades privatizados. Sin embargo, las funciones de estos entes y comisiones de regulación están aún sujetas a discusiones de carácter político y es probable que este proceso de negociación insuma un lapso mayor que el del programa de privatizaciones, especialmente debido a la oposición de intereses existente.

En segundo lugar, otra línea de acción se centra en instrumentos de competitividad y productividad orientados a la Pequeña y Mediana Industria. Los temas en que se expresarían necesidades de asistencia son: sistemas de calidad certificada, instrumentación de sistemas de información de mercados y tecnologías, uso racional de energía, tecnologías blandas, capacitación de "management", herramientas de productividad, protección ambiental, etc. Sin embargo, el presente estudio arroja como conclusión que las demandas de Cooperación Técnica Internacional por parte del sector privado aún permanecen inexpresadas debido a: falta de canales válidos y confiables, insuficiencia y mala coordinación de las políticas y organismos públicos, escasa difusión efectiva de la información referida a la oferta de programas de cooperación, deficiente registro de las eventuales necesidades de la demanda potencial. Estos factores inciden en una relativa debilidad del rol de las Cámaras empresariales, la ausencia de padrones de 'receptores calificados' dentro del sector privado, y en el escaso impacto real de agencias de generación, adaptación y difusión de tecnología (INTI, etc.).

Por último, otra área general de posibilidades de asistencia consiste en el refuerzo

de estudios sobre instrumentos y mecanismos de política industrial y tecnológica, especialmente aquellas orientadas a las exportaciones. Al respecto, se considera probable que la Secretaría de Programación Económica solicite durante el presente año la colaboración de JICA a los fines de realizar estudios sobre la 'Competitividad de la Producción Argentina' orientada al incremento de las exportaciones y el intercambio con Japón y países del sudeste asiático. Este tipo de estudio se inscribe en el marco del programa de competitividad desarrollado durante 1992 en dicha Secretaría de Estado y debería aprovechar debidamente los trabajos ya realizados. Esta eventualidad puede resultar un canal propicio para desarrollar esquemas de cooperación que apunten al mejoramiento de la productividad de empresas exportadoras locales.

8.1 Infraestructura "residual" del Estado.

Específicamente, se estima que existirán posibilidades de cooperación en:

- * El Consejo Federal de Puertos y las Autoridades Portuarias Provinciales (en constitución), que requerirán consultoría orientada a la optimización de los recursos comunes, operaciones de dragado, etc.
- * El Puerto Nuevo de Buenos Aires queda como Puerto Nacional, de manera tal que será probablemente receptor calificado de asistencia.
- * Los temas relacionados con la infraestructura portuaria común, como ser la protección del medio ambiente, las redes de telecomunicaciones y aspectos de seguridad de navegación serán también áreas que requerirán asistencia.
- * El proyecto de Hidrovía Paraguay-Paraná demandará seguramente, en los próximos años, programas de asistencia internacional en diversos aspectos de navegación, seguridad, operación de zonas francas comerciales, y estudios de impacto ambiental.

8.2 Otras Areas de Cooperación por parte del Japón.

En el futuro inmediato se considera probable que algunas Cámaras empresariales articulen demandas de asistencia relacionadas con temas de productividad, calidad y el incremento de las exportaciones; especialmente entre las firmas pertenecientes a sectores incluidos en el 'régimen de especialización sectorial' actual.

Asimismo, en el mes de Marzo de 1993 se comenzarán a licitar los primeros tramos

de las líneas de crédito subsidiado para Pequeñas y Medianas Empresas, que incluyen préstamos para la incorporación de bienes de capital, reconversión tecnológica, y contratación de consultorías para la incorporación de tecnologías 'blandas'.

Ambos factores mencionados deberían estimular la demanda de las empresas y cámaras sectoriales para la obtención de asistencia técnica. En este tipo de casos la Agencia de Cooperación Internacional del Japón puede cumplir un rol de importancia colaborando a solicitud tanto de las cámaras empresariales como de organismos oficiales auspiciantes.

ANEXO I: Estadísticas Complementarias.

DIAGRAMA I: Iniciativas Empresariales dentro del Mercosur: Argentina y Brasil.

	AUTOMOTRIZ	BIENES CONSUMO	BIENES INTERMEDIOS	BIENES CAPITAL	CONSTRUCC.	SERVICIOS
DE IMPACTO COMERCIAL	10	12	6	4	0	0
Bidireccional	3	2	2	1	0	0
De Argentina al Brasil	4	3	2	0	0	0
Del Brasil a Argentina	3	7	2	3	0	0
DE IMPACTO PRODUCTIVO	15	7	10	8	3	0
Bidireccional	8	5	5	5	3	0
De Argentina al Brasil	2	0	1	2	0	0
Del Brasil a Argentina	5	2	4	1	0	0
SERVICIOS	0	0	0	0	0	24
Bidireccional	0	0	0	0	0	16
De Argentina al Brasil	0	0	0	0	0	3
Del Brasil a Argentina	0	0	0	0	0	5
TOTALES	50	38	32	24	6	48

FUENTE: Secretaria de Programación Económica (Octubre 1992)

Listado 1: Iniciativas Empresariales en el Mercosur (1992)

EMPRESA ARGENTINA	SECTOR
Bunge Born	Alimentos
Interbrew	Alimentos
Alimentos S.A.	Alimentos
Productos de Corrientes	Alimentos
Perez Companc	Alimentos
Refinerías de Maíz	Alimentos y Bebidas
Londrina	Alimentos y Bebidas
La Vascongada	Alimentos y Bebidas
Georgalos	Alimentos y Bebidas
Sancor	Alimentos y Bebidas
Sadia Trading Sur	Alimentos y Bebidas
Arcor	Alimentos y Bebidas
Nestle	Alimentos y Bebidas
Deutz	Automotriz
Zanella	Automotriz
Antelo	Automotriz
Honda Motor	Automotriz
Saab Scania	Automotriz
Mercedes Benz	Automotriz
Autolatina	Automotriz
Sevel	Automotriz
IVECO / General Motors	Automotriz
Ciadea	Automotriz
El Detalle	Autopartes
Comersud S.A.	Autopartes
Plavesto	Autopartes
Pirelli Neumaticos	Autopartes
Renault / Perkins	Autopartes
Filtros Racor	Autopartes
Indufren	Autopartes
Clorindo Appo	Autopartes
Armetal	Autopartes

Buxton	Autopartes
Thompson Ramco	Autopartes
Cibie Argentina	Autopartes
Bancos Varios	Bancos
Banco Roberts	Bancos
Banco de Credito Argentino	Bancos
Bancos Provinciales varios	Bancos
Banco de Mendoza -	Bancos
Banco de Galicia	<u>Bancos</u>
Banco Frances	Bancos
Banco Quilmes	Bancos
Banco Mayo	Bancos
Banco de Santa Fe	Bancos
Seat	Construccion
Castellano	Construccion
Cia.Misionera de Construcciones	Construccion
Yelmo Argentina	Electrodomesticos
Whirlpool	Electrodomesticos
Adzen (Coventry)	Electrodomesticos
Siemens Argentina	Electronica
Tevelan S.A.	Electronica
Socio Argentino	Electronica
Agua y Energia Electrica	Energia
YPF	Gas y Petroleo
Astra	Gas y Petroleo
Centro Instrumental Microtom	Informatica
Construcciones Metalicas Zanello	Maq. Agricola
Cargill / Vasalli	Maq. Agricola
Sode	Maq. Agricola
Industrias 9 de Julio	Maq. Agricola
Massey Ferguson	Maq. Agricola
Deutz / Vasalli	Maq. Agricola
John Deere	Maq. Agricola
Czerweny	Maq. y Equipo
Horizonte	Maq. y Equipo
Bourren & Cia.	Mat. Construccion

Piazza	Mat. Construccion
Philips / Osram Argentina	Mat. Electrico
Propulsora	Mat. No Ferroso
Industrias Omatic	Metalurgia
Somisa	Metalurgica
Comatic	Metalurgica
Giflinox	Metalurgica
Amoblamiento Colombo	Muebles
Petroquimica Pasa	Petroquimica
Du Pont	Petroquimica
Molinos Rio de la Plata	Plasticos
Alusud de Embalajes	Plasticos
Provincias D'Angiola	Plasticos
Vitopel S.A.	Plasticos
Ruben Maril	Publicidad
MBLO	Publicidad
White Martins	Quimicos
Schering Plough, Boeringher / Glaxo	Quimicos
Productos Solmar	Quimicos
Belgrano	Seguros
Coop. Bernardino Rivadavia	Seguros
La Buenos Aires	Seguros
Computacion Inteligente	Serv. Generales
Laverap	Serv. Generales
Acindar	Siderurgia
Pat Trading S.A.	Supermercados
Telintar	Telecomunicaciones
Jorge Deluca	Textil
Panam S.A.	Textil
Transp. Panamericanos	Transporte

NOTA: El impacto económico de estos emprendimientos es imposible de cuantificar ya que se trata de negociaciones desarrolladas a lo largo del año 1992.

GRAFICO AE1
TIPO DE CAMBIO EFECTIVO REAL (1986=100)

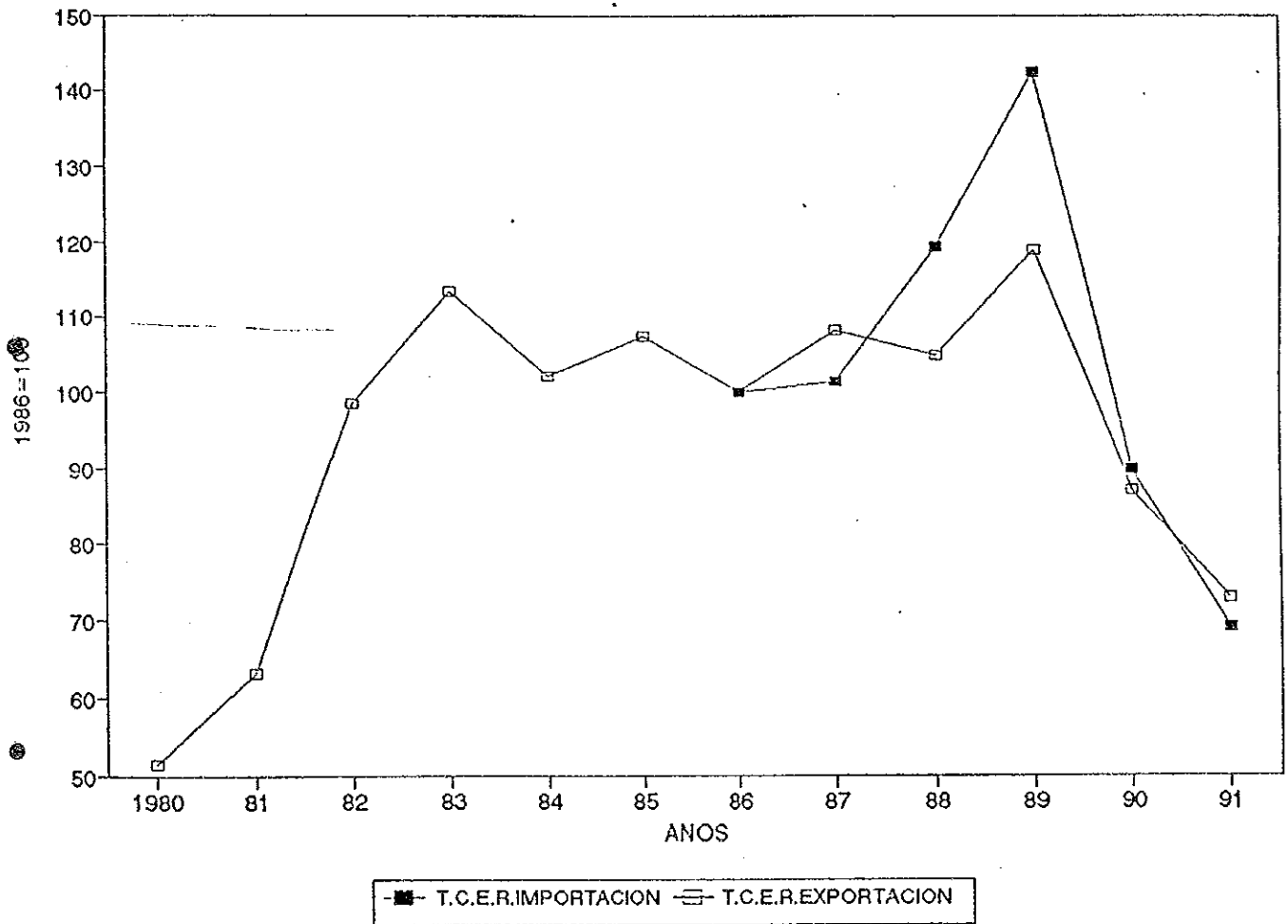
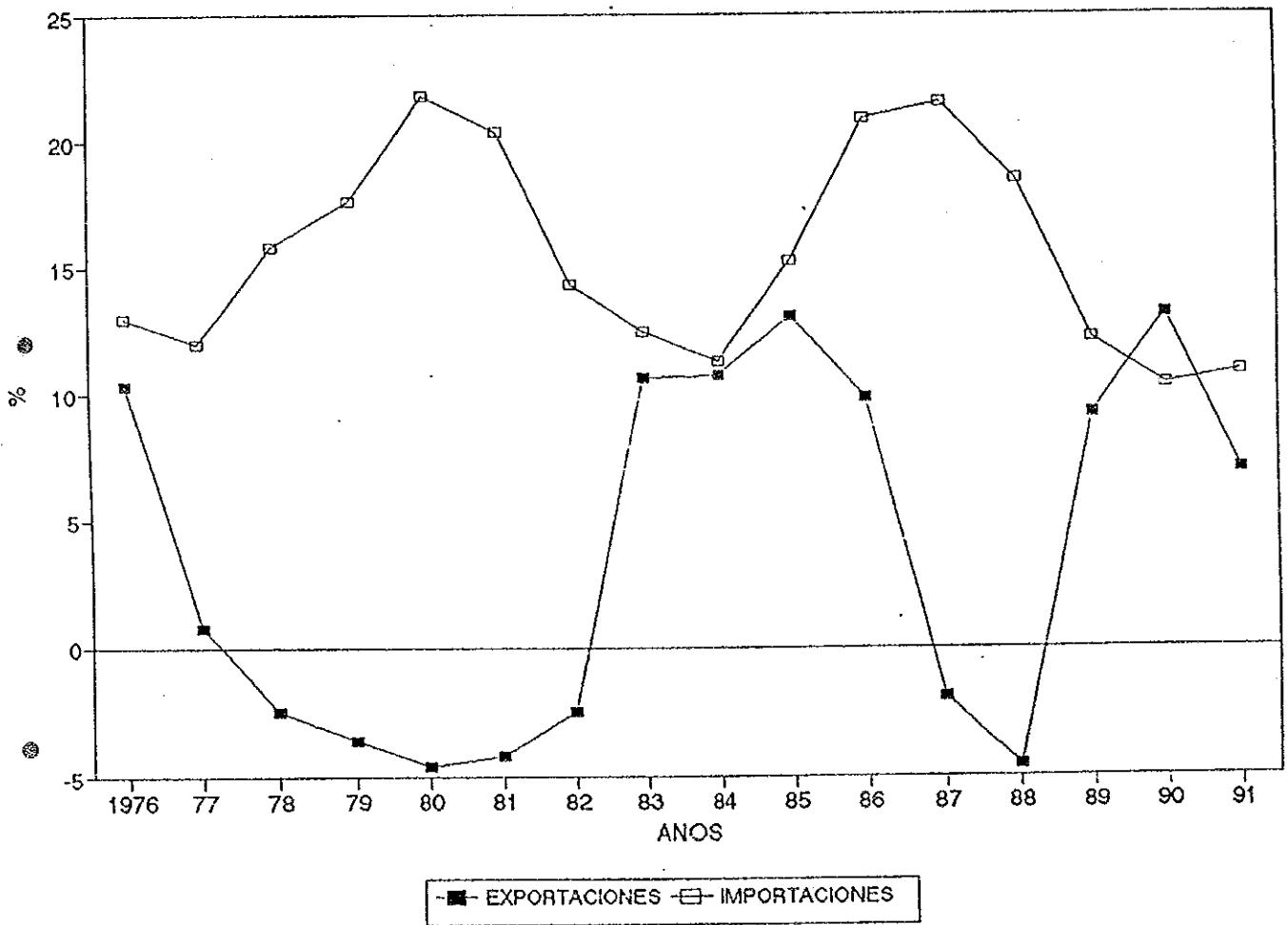


GRAFICO AE2
GRAVAMENES NETOS AL COMERCIO EXTERNO



CUADRO NRO. AE1
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES A LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA EN 1980.
 (miles de dólares)

SECTORES DE ACTIVIDAD	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL MERCOSUR	CHILE	MEXICO	SUBTOT. CINCO PAISES	RESTO AMERICA LATINA	TOTAL
	AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	376384.5	12046.8	11348.1	399779.4	2218.4	1140.1	403137.9	147400.6
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	2711.2	1351.5	164.6	4227.3	1058.6	6191.8	11477.7	167.6	11645.3
INDUSTRIA MANUFACTURERA	385868.4	175353.3	170583.2	731804.9	214113.7	113833.6	1059752.2	361764.0	1421516.2
Alimentos, bebidas y tabaco	134533.3	27747.3	20202.8	182483.4	135947.3	7317.4	325748.1	98690.3	424438.4
Textiles, confecc. y cuero	8175.0	39016.8	12896.4	60088.2	19708.1	10956.0	90752.3	11795.4	102547.7
Madera y muebles	7.3	2351.1	573.8	2932.2	68.3	4.4	3004.9	794.5	3799.4
Papel, imprenta y publicaciones	2045.5	4351.5	9768.9	16165.9	5916.8	8483.8	30566.5	24486.9	55053.4
Productos químicos	139279.4	26279.9	33612.7	199172.0	13369.3	29129.9	241671.2	56617.3	298288.5
Minerales no metálicos	7767.2	9186.5	1133.7	18087.4	3523.1	594.8	22205.3	5262.2	27467.5
Industrias metálicas básicas	9080.1	13751.7	20723.5	43555.3	2638.9	1965.6	48159.8	23806.3	71966.1
Product.met. maquin. y equipos	84928.2	52555.3	71414.5	208898.0	32712.7	55255.1	296865.8	139842.5	436708.3
Otras manufacturas	52.3	113.1	256.8	422.2	229.1	126.7	778.0	471.0	1249.0
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	53.5	641.8	195.8	891.1	243.3	109.5	1243.9	1096.2	2340.1
TOTAL	765017.6	189393.5	182291.7	1136702.8	217634.0	121275.1	1475611.9	510428.3	1986040.2

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO NRO. AE2
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES A LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA EN 1991.
 (miles de dólares)

SECTORES DE ACTIVIDAD	MERCOSUR					CHILE	MEXICO	SUBTOT.		TOTAL
	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL	CINCO PAISES			RESTO AMERICA LATINA		
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	402280.1	5833.5	11220.3	419333.9	8674.0	54198.0	482205.9	152072.7	634278.6	
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	6191.1	7834.5	21058.3	35083.9	73418.4	183.2	108685.5	21.1	108706.6	
INDUSTRIA MANUFACTURERA	855381.4	162549.6	273427.8	1291358.8	387919.9	176556.3	1855835.0	780257.4	2636092.4	
Alimentos, bebidas y tabaco	163315.3	18216.1	18965.0	200496.4	74662.5	82402.1	357561.0	307914.3	665475.3	
Textiles, confecc. y cuero	110475.2	11344.0	39637.7	161436.9	37214.9	9757.1	208428.9	24928.2	233357.1	
Madera y muebles	2426.2	121.7	1287.8	3835.7	1188.5	560.1	5584.3	1510.0	7094.3	
Papel, imprenta y publicaciones	26081.9	3476.4	11261.6	40819.9	13318.2	5791.8	59929.9	19578.6	79508.5	
Productos químicos	214554.1	88809.9	117913.4	421277.4	121328.3	25009.1	567614.8	136417.0	704031.8	
Minerales no metálicos	10211.4	4707.8	4129.3	19048.5	11477.5	2846.8	33372.8	14648.2	48021.0	
Industrias metálicas básicas	18101.5	5551.0	14529.3	38181.8	31139.5	4681.8	74003.1	121935.8	195938.9	
Product.met. maquin. y equipos	307795.1	30013.9	64284.5	402093.5	95905.7	45242.2	543241.4	152596.8	695838.2	
Otras manufacturas	2420.7	308.7	1419.2	4148.6	1684.8	265.3	6098.7	728.4	6827.1	
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	383.1	46.8	310.2	740.1	668.6	270.6	1679.3	2396.5	4075.8	
sin clasificar	275095.9	8136.2	12903.1	296135.2	35932.8	11223.5	343291.5	48735.3	392026.8	
TOTAL	1539331.6	184400.6	318919.6	2042651.8	506613.7	242431.7	2791697.2	983292.9	3774990.1	

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO NRO. A.E3
 ARGENTINA. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE LAS EXPORTACIONES A LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA. 1980-1991.
 (porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	MERCOSUR					CHILE	MEXICO	SUBTOT.		TOTAL
	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL	CINCO PAISES			RESTO AMERICA LATINA		
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	0.6	-6.4	-0.1	0.4	13.2	42.1	1.6	0.3	1.3	
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	7.8	17.3	55.4	21.2	47.0	-27.4	22.7	-17.2	22.5	
INDUSTRIA MANUFACTURERA	7.5	-0.7	4.4	5.3	5.6	4.1	5.2	7.2	5.8	
Alimentos, bebidas y tabaco	1.8	-3.8	-0.6	0.9	-5.3	24.6	0.9	10.9	4.2	
Textiles, confecc. y cuero	26.7	-10.6	10.7	9.4	5.9	-1.0	7.9	7.0	7.8	
Madera y muebles	69.5	-23.6	7.6	2.5	29.7	55.4	5.8	6.0	5.8	
Papel, imprenta y publicaciones	26.0	-2.0	1.3	8.8	7.7	-3.4	6.3	-2.0	3.4	
Productos químicos	4.0	11.7	12.1	7.0	22.2	-1.4	8.1	8.3	8.1	
Minerales no metálicos	2.5	-5.9	12.5	0.5	11.3	15.3	3.8	9.8	5.2	
Industrias metálicas básicas	6.5	-7.9	-3.2	-1.2	25.2	8.2	4.0	16.0	9.5	
Product.met. maquin. y equipos	12.4	-5.0	-1.0	6.1	10.3	-1.8	5.6	0.8	4.3	
Otras manufacturas	41.7	9.6	16.8	23.1	19.9	6.9	20.6	4.0	16.7	
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	19.6	-21.2	4.3	-1.7	9.6	8.6	2.8	7.4	5.2	
TOTAL	6.6	-0.2	5.2	5.5	8.0	6.5	6.0	6.1	6.0	

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO NRO. AEA
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA EN 1980.
 (miles de dólares)

SECTORES DE ACTIVIDAD	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL MERCOSUR	CHILE	MEXICO	SUBTOT.		TOTAL
							CINCO PAISES	RESTO AMERICA LATINA	
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	98131.2	22874.8	1820.0	122826.0	8539.3	3210.8	134576.1	87391.7	221967.8
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	88129.9	0.0	810.1	88940.0	260.0	1332.4	90532.4	287990.4	378522.8
INDUSTRIA MANUFACTURERA	878411.9	61407.9	144542.1	1084361.9	244974.7	67083.0	1396419.6	261430.3	1657849.9
Alimentos, bebidas y tabaco	60352.3	9270.5	20585.0	90207.8	9074.7	3764.0	103046.5	30754.1	133800.6
Textiles, confec. y cuero	34644.7	9870.2	27310.2	71825.1	1982.0	566.1	74373.2	24514.6	98887.8
Madera y muebles	44038.9	38975.9	1552.9	84567.7	51627.9	91.3	136286.9	15608.1	151895.0
Papel, imprenta y publicaciones	55708.3	130.3	13311.5	69150.1	50101.8	4734.1	123986.0	3041.5	127027.5
Productos químicos	199682.8	1422.3	23692.5	224797.6	30723.9	35805.0	291326.5	81671.4	372997.9
Minerales no metálicos	41824.8	3.1	16305.0	58132.9	4330.1	516.9	62979.9	582.3	63562.2
Industrias metálicas básicas	91749.3	3.4	4813.9	96566.6	82947.8	2677.6	182192.0	23194.5	205386.5
Product.met. maquin. y equipos	344684.8	1714.8	35302.4	381702.0	11765.0	16490.3	409957.3	78194.8	488152.1
Otras manufacturas	5726.1	17.5	1668.7	7412.3	2421.6	2437.8	12271.7	3868.4	16140.1
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	210.4	231.3	12.9	454.6	678.3	38.0	1170.9	68.0	1238.9
TOTAL	1064883.4	84513.9	147185.2	1296582.5	254452.4	71664.3	1622699.2	636880.2	2259579.4

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO NRO. AES
 ARGENTINA. COMPOSICION DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA EN 1991.
 (miles de dolares)

SECTORES DE ACTIVIDAD	MERCOSUR					CHILE	MEXICO	SUBTOT.		TOTAL
	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL	RESTO AMERICA LATINA			CINCO PAISES	RESTO AMERICA LATINA	
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	62635.2	4620.3	6246.8	73502.3	21098.3	532.7	95133.3	28658.3	123791.6	
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	111200.2	3.8	705.9	111909.9	2340.1	565.5	115015.5	233871.5	348887	
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1343556.3	36786.9	226017.7	1606360.9	348417.6	174363.4	2129141.9	254578.8	2383720.7	
Alimentos, bebidas y tabaco	68220.7	9226.4	35602.6	113049.7	26950.4	3127.6	143127.7	15292.8	158420.5	
Textiles, confec. y cuero	45312.4	5418.3	34744.3	85475	28410.9	4748.6	118634.5	25234.9	143869.4	
Madera y muebles	9636	11307.3	270.6	21213.9	8687.7	3.1	29904.7	16086.9	45991.6	
Papel, imprenta y publicaciones	96004.5	225.9	23633.9	119864.3	29306.8	930.6	150101.7	1389.3	151491	
Productos quimicos	358270.5	2990.1	57786.2	419046.8	33617.7	134092.3	586756.8	114633.6	701390.4	
Minerales no metalicos	23693	1104.1	4597.4	29394.5	2137.5	690.5	32222.5	1532.9	33735.4	
Industrias metalicas basicas	155391.7	4625.1	6293.4	166310.2	70593.8	4857	241761	11808.1	255569.1	
Product.met. maquin. y equipos	579501.3	1651.6	57969.7	639122.6	131235.4	24661.6	795019.6	64167.1	859186.7	
Otras manufacturas	7526.3	238.1	5119.6	12884	17477.3	1252	51613.3	4433.4	36046.7	
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	1671.6	1266	1633.4	4591	4914.8	1909.1	11414.9	5104.3	16519.2	
TOTAL	1519063.3	42677	234623.8	1796364.1	376970.9	177370.7	2350705.7	522212.9	2872918.6	

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y, servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboracion propia en base a informacion del INDEC.

CUADRO NRO. A66
 ARGENTINA. TASA DE CRECIMIENTO ANUAL PROMEDIO DE LAS IMPORTACIONES PROVENIENTES DE LOS PAISES DEL MERCOSUR, CHILE,
 MEXICO Y RESTO DE AMERICA LATINA. 1980-1991.
 (porcentajes)

SECTORES DE ACTIVIDAD	BRASIL	PARAGUAY	URUGUAY	TOTAL MERCOSUR	CHILE	MEXICO	SUBTOT. CINCO PAISES	RESTO AMERICA LATINA	TOTAL
AGRICULT., CAZA, SILVIC. Y PESCA	-4.0	-13.5	11.9	-4.6	8.6	-15.1	-3.1	-9.6	-5.2
EXPLOTACION MINAS Y CANTERAS	2.1	...	-1.2	2.1	23.0	-7.5	2.2	-1.9	-0.7
INDUSTRIA MANUFACTURERA	3.9	-4.6	4.1	3.6	3.3	9.1	3.9	-0.2	3.4
Alimentos, bebidas y tabaco	1.1	0.0	5.1	2.1	10.4	-1.7	3.0	-6.2	1.5
Textiles, confecc. y cuero	2.5	-5.3	2.2	1.6	27.4	21.3	4.3	0.3	3.5
Madera y muebles	-12.9	-10.6	-14.7	-11.8	-15.0	-26.5	-12.9	0.3	-10.3
Papel, imprenta y publicaciones	5.1	5.1	5.4	5.1	-4.8	-13.7	1.8	-6.9	1.6
Productos quimicos	5.5	7.0	8.4	5.8	0.8	12.8	6.6	3.1	5.9
Minerales no metálicos	-5.0	70.6	-10.9	-6.0	-6.2	2.7	-5.9	9.2	-5.6
Industrias metálicas básicas	4.9	92.7	2.5	5.1	-1.5	5.6	2.6	-6.0	1.9
Product.met. maquin. y equipos	4.8	-0.3	4.6	4.8	24.5	3.7	6.2	-1.8	5.3
Otras manufacturas	2.5	26.8	10.7	5.2	19.7	-5.9	9.0	1.2	7.6
RESTO DE SECTORES ECONOMICOS (*)	20.7	16.7	55.5	23.4	19.7	42.8	23.0	48.1	26.6
TOTAL	3.3	-6.0	4.3	3.0	3.6	8.6	3.4	-1.8	2.2

(*) Incluye electricidad, gas y agua, comercio, finanzas y seguros y servicios sociales y personales.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC.

ANEXO II: Detalle de la evolución de la política cambiaria entre 1976-1990.

- 1976** A partir de marzo se instaura un mercado oficial y otro libre. Asimismo, se estableció que el 97% del valor de las exportaciones se liquidaran en el mercado comercial y el 3% restante por el mercado libre. Posteriormente, dichos porcentajes se fueron alterando de forma tal que, en noviembre todas las exportaciones se liquidaban en el mercado libre.

Los derechos de exportación que fluctuaban entre 10% y 50%, se redujeron a niveles entre 5% y 25%, mientras que los reembolsos máximos se fijaron en el 25% (diciembre).

La liquidación de las importaciones se realizaba por el mercado libre a partir de la unificación de los mercados. Asimismo, desde noviembre, los derechos de importación oscilaron entre el 5% y el 100%.

- 1978** En julio se restablece el mercado de cambio a término para las operaciones de comercio exterior.

A fines de año se estableció un cronograma cambiario por ocho meses en base a la fijación del tipo de cambio comprador contado diario del BCRA -implicaba una devaluación decreciente en el tiempo-. A fines de diciembre se liberaliza la entrada de capitales del exterior.

- 1979** Se establece el cronograma de la cotización del dólar comprador para el año, con una devaluación implícita decreciente desde 5,2% mensual en enero hasta 3,1% en diciembre.

- 1980** El cronograma de cotización diaria del dólar comprador se reemplaza por otro basado en una tasa de incremento mensual.

- 1981** En febrero se devalúa un 10% el tipo de cambio y en marzo se abandona el cronograma cambiario, pasando el BCRA a establecer el tipo de cambio diario.

Se dispuso una disminución de los derechos de exportación e importación así como de los reembolsos a las exportaciones.

Se establece un mercado de cambio comercial y otro financiero. Por el primero se liquidan las exportaciones (excepto el 10% de las promocionadas), las importaciones

y las operaciones con seguro de cambio. Por el segundo se liquidan todas las operaciones restantes.

En diciembre se unifica el mercado de cambio.

Se establece un derecho de exportación del 10% salvo para los productos con reembolsos y estos se reducen a un máximo del 10%. Se eleva el arancel de importación mínimo al 10% y se reduce el máximo al 43%.

- 1982** En julio se instauran dos mercados cambiarios: el comercial y el financiero. Por el primero, cuya cotización la fijaba el BCRA, pasan a liquidarse las operaciones de comercio exterior y, por el financiero, las restantes.

En setiembre se establece que las operaciones de comercio exterior se efectúan en un 85% por el mercado comercial y el 15% restante, por el financiero. En octubre los citados porcentajes se modifican al 80% y al 20%, respectivamente.

En noviembre, se unifica el mercado cambiario y el BCRA fija diariamente su cotización.

- 1985** En junio, con el lanzamiento del "Plan Austral" se establece un tipo de cambio de 0,80 Australes (nueva moneda local) por dólar.

Se elevaron los gravámenes a las exportaciones e importaciones y a partir de agosto se redujeron los derechos a la exportación de los productos industriales.

- 1986** A partir de abril el BCRA comenzó a ajustar periódicamente la cotización del dólar.

- 1987** Desde octubre se desdobra el mercado cambiario en el oficial -regulado por el BCRA- y el libre. Por el primero se liquidan las exportaciones, las importaciones y los préstamos para financiar exportaciones.

- 1988** En base a los dos mercados, el tipo de cambio oficial es ajustado mediante pequeñas devaluaciones periódicas. Desde agosto, con la vigencia del llamado "Plan Primavera", se establecen tipos de cambios diferenciales. Las exportaciones agrícolas se liquidan al tipo de cambio comercial (establecido por el BCRA) y las industriales mediante una combinación entre el comercial y el libre. Las importaciones se liquidan al tipo de cambio libre. Finalmente, se establece que las exportaciones agrícolas a partir del segundo trimestre de 1989, se liquidaran gradualmente en el mercado libre.

ANEXO III: Promoción de Exportaciones en Chile y Paraguay.

En la actualidad tanto el gobierno nacional como los provinciales están observando detenidamente la experiencia que en materia de agentes de promoción del comercio exterior ofrece el vecino país de Chile. Por ello, se describen a continuación algunas de las formas de cooperación entre el gobierno y las empresas privadas que han dado en ese país importantes resultados en la promoción de las exportaciones y en la formación de recursos humanos.

- * **PROCHILE** es la Dirección de Promoción de Exportaciones de Chile, dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores. Está orientada a promover las exportaciones no tradicionales mediante la introducción de nuevos productos, la penetración de nuevos mercados y el perfeccionamiento de los canales de comercialización. Se creó en 1975 y cuenta con una Red Interna de representaciones regionales. Además, tiene 33 oficinas comerciales en los mercados más atractivos del mundo que detectan oportunidades que son traspasadas a los interesados del sector privado.

Sus funciones son: identificar mercados externos para el desarrollo de las exportaciones no tradicionales, informar y divulgar las oportunidades comerciales y sus características, preservar el prestigio de las exportaciones chilenas coordinando los servicios públicos y privados y enfatizando la calidad, estimular la diversificación de las exportaciones hacia las de mayor valor agregado, promocionar y publicitar, organizar ferias y exposiciones, llevar a cabo estudios de mercado, estrechar vínculos con organismos internacionales de promoción comercial, y canalizar a las autoridades las inquietudes del sector privado exportador.

PROCHILE informa semanalmente a los exportadores sobre las oportunidades comerciales, vinculando a la empresa interesada con el funcionario profesional a cargo del sector específico. Financia además la edición de catálogos, participación en ferias, misiones comerciales, invitaciones a compradores y expertos, avisos en revista especializadas, campañas de publicidad, desarrollo de productos y el envío de muestras, etc. Cuenta también con un Centro de Documentación con directorios de importadores, exportadores y fabricantes de 40 países.

- * La **Fundación Chile** es una corporación de derecho privado sin fines de lucro creada en 1976 a partir de un acuerdo entre la empresa ITT de los Estados Unidos y el Gobierno Chileno, con un patrimonio inicial de 50 millones de dólares. Se dedica a seleccionar, transferir y difundir tecnologías de producción y comercialización a tres de los sectores más dinámicos del país: agroindustria, recursos marítimos y forestales, aunque también se incluirá en breve la industria informática.

1989 A principios de febrero se establece una estructura cambiaria de tres mercados (comercial, especial -ambos regulados por el BCRA- y uno libre). A fines de febrero, se aprueba que el 20% de las exportaciones de todo tipo se liquiden por el mercado libre. El resto de las agropecuarias por el comercial y en el caso de las industriales, un 30% por el comercial, un 50% por el mercado especial y, el 20% restante por el libre.

En abril, luego de cambiar el gabinete económico, se decide que el 50% de las operaciones comerciales se liquiden en el mercado libre. A mediados de abril se unifica el mercado de cambios.

Se establece un derecho de exportación móvil y posteriormente un sistema de retenciones uniformes del 20% para las exportaciones y se dispone que todas las operaciones comerciales se liquiden en el mercado libre.

Con el nuevo cambio del equipo económico, se retoma el control de cambios con una tasa fija para todo tipo de transacción comercial, manteniendo las retenciones sobre las exportaciones agropecuarias e industriales.

Opera bajo cuatro modalidades de acción: presta servicios tecnológicos al sector privado, incluyendo control de calidad, servicios de laboratorio, asistencia técnica para el desarrollo de productos y procesos, y la evaluación e implementación de proyectos. También crea empresas productivas que son luego traspasadas al sector privado cuando las tecnologías han sido convenientemente desarrolladas y suficientemente generalizadas. Por último, lleva a cabo tareas de difusión tecnológica mediante cursos y seminarios, y publica revistas especializadas y folletos técnicos de capacitación. Estas tareas se desarrollan a través de 550 personas a tiempo completo y consultores externos, a un costo anual cercano a los 10 millones dólares que autofinancia; se considera además que genera una importante magnitud de 'economías externas' hacia el resto de la comunidad.

Algunos de sus emprendimientos más importantes son en Acuicultura: proyectos Turbot, Abalón, Salmonicultura e ictiopatología, depuración de moluscos, construcción de una terminal pesquera, certificación de calidad, etc. En el área de Desarrollo Forestal se lleva a cabo orientación a los inversionistas, experimentación en nuevos usos de la madera, servicios de laboratorios, sistemas de información, etc. En cuanto a las agroindustrias, se han creado 11 empresas que han sido transferidas exitosamente al sector privado.

- * En cuanto a la formación de los recursos humanos, Chile cuenta con un **Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (SENCE)** desde 1989. Se encamina a supervisar los programas de capacitación que desarrollen las empresas dentro del sistema y otorgar becas a los trabajadores que se seleccionen según el mérito. Debe fomentar el empleo mediante la movilidad de la mano de obra, los servicios de colocación y la orientación ocupacional.

Las tareas de capacitación ocupacional son responsabilidad de las empresas o de los organismos técnicos del SENCE. Este verificará el cumplimiento de los requisitos de horas impartidas, cobertura del personal y calidad de los contenidos. Las empresas podrán llevar a cabo directamente o en forma conjunta las acciones de capacitación, o bien mediante instituciones autorizadas.

Los trabajadores beneficiados por el régimen mantienen íntegramente sus ingresos, el subsidio cubre parcialmente el costo total de la capacitación, y las empresas descuentan de sus obligaciones impositivas hasta un 1 (uno) por ciento del total de las remuneraciones pagadas.

- * El caso chileno ha sido imitado ya por el Paraguay, que cuenta con la Dirección General de Promoción de Exportaciones e Inversiones, denominada Pro-Paraguay.

Se trata de un proyecto del Ministerio de Relaciones Exteriores en conjunto con el Ministerio de Industria, orientado a la promoción de las exportaciones de productos no tradicionales mediante mecanismos económicos y consulares. Cuenta con incentivos fiscales para la radicación de inversiones que tengan como destino el incremento de las exportaciones. Si bien el régimen es reciente, 42 empresas con 1.800 empleados están asociadas a los nuevos consorcios de exportación. Pro-Paraguay brinda también asistencia para ferias y misiones al exterior y difunde información sobre oportunidades comerciales. Debe destacarse que el proyecto cuenta con algún tipo de asistencia financiera o técnica de diversos organismos: PNUD, ALADI, GTZ, PROCHILE, CEE, BID y JETRO.

ANEXO IV: Exportaciones siderúrgicas y patentes farmacéuticas.

Otros dos temas que han venido concitando un papel protagónico en la agenda de negociaciones comerciales internacionales del país son los vinculados con las exportaciones de productos siderúrgicos y con la protección de la propiedad intelectual -muy particularmente, en el área de las patentes farmacéuticas-. Si bien, en ambos casos, quedan fuera del marco estricto del GATT -y, naturalmente, de la Ronda Uruguay- se trata de problemáticas donde se conjuga la relación con los EE.UU. e, indirectamente, la propia inserción argentina en el GATT.

En el primer caso, cabe remontarse a 1984, año en el que el gobierno estadounidense estableció un conjunto de Acuerdos Voluntarios de Restricción (AVR) con 19 países con el objetivo de reducir sus importaciones de acero. Tales restricciones bilaterales -originalmente por cinco años y luego extendidas hasta mediados de 1991- conllevaban, por un lado, la fijación de cuotas específicas por país y, por otro, el retiro -por parte de los EE.UU.- de todas las demandas de derechos compensatorios, antidumping y toda otra investigación sobre los productos en cuestión. En ese momento, se propuso la incorporación argentina a dicho programa, a partir de una cuota fija de 24.000 t. -muy por debajo de los niveles exportados para ese entonces-. Tal propuesta fue rechazada y, sin esa restricción cuantitativa -que sí afectaba a los países competidores-, las exportaciones siderúrgicas argentinas se incrementaron en forma sostenida.

Sin embargo, el hecho que la Argentina no había firmado el Código de Subsidios resultante de la Ronda Tokio del GATT (1979), la tornaba sumamente vulnerable a todo pedido de aplicación de aranceles compensatorios por parte de la industria estadounidense. En efecto, dicho código fija que puede aplicarse un arancel compensatorio cuando se conjugan dos condiciones: i) debe probarse la existencia de subsidios y ii) que las exportaciones en cuestión causan daño a los productores locales. No obstante, la prueba del daño es un derecho otorgado únicamente a los países signatarios del Código y, para la aplicación de derechos compensatorios a las exportaciones de los no firmantes basta probar que las mismas han sido subsidiadas. De allí que sin necesidad de recurrir a la prueba del daño, las exportaciones siderúrgicas argentinas fueron castigadas con elevados aranceles compensatorios -en muchos casos, superiores al 100%-.

Ya hacia fines del decenio de los años ochenta y, en especial, a principios de los noventa, la paulatina remoción de los muy diversos subsidios a la industria siderúrgica indujo -junto a la aplicación de los derechos compensatorios en el mercado estadounidense- una mutación radical en la posición del sector frente al Código de Subsidios. En ese marco, a fines de setiembre de 1991, los gobiernos de los EE.UU. y de la Argentina firmaron un Entendimiento en materia de Subsidios y Derechos Compensatorios que establece que sólo

serán permitidos aquellos subsidios que el GATT reconoce como legales -los no vinculados a las exportaciones ni a reembolsos del impuesto a las ganancias-.

El otro tema que desde la segunda mitad de los años ochenta ha generado una amplia gama de dispuestas y controversias es el que se vincula con el no reconocimiento de las patentes farmacéuticas ⁸¹/. En tal sentido, contemporánea a la sanción de la Ley Omnibus de Comercio y Competitividad -en 1988-, la Pharmaceutical Manufacturers of America (PMA) solicitó la aplicación de represalias ante el no reconocimiento argentino de las patentes farmacéuticas que, a su juicio, implicarían pérdidas superiores a los 80 millones de dólares anuales a la industria estadounidense. Tal petición se veía sustentada en la sección "301 especial" y "super 301" de la citada ley que autoriza al Presidente de los EE.UU. a aplicar represalias a todas aquellas prácticas que se consideren desleales, "no razonables, injustificadas o discriminatorias". Tales represalias pueden consistir en todo tipo de sanciones comerciales, la exclusión del Sistema Generalizado de Preferencias, aranceles específicos y restricciones sobre cualquier tipo de flujo comercial -independientemente del tema y/o de los sectores en cuestión-. Se trata, en esencia, de usar la amenaza de represalias generalizadas -o generalizables- como medio para obtener las concesiones deseadas.

En función a la intensidad de las presiones implícitas y en el marco de las negociaciones de la deuda externa, el gobierno argentino se comprometió hacia fines de 1989 a modificar la ley de patentes en un plazo no mayor a dos años. Sin embargo, la controversia se desplazó al interior de la propia industria farmacéutica local, donde quedaron claramente enfrentadas la empresas agrupadas en CAEME -transnacionales- y en CILFA -las grandes firmas de capital nacional- y, a pesar de que han sido elevados al Congreso una muy amplia gama de proyectos de ley de patentes, hasta fines de 1992 ⁸²/, la situación aún no ha sido resuelta.

⁸¹ La legislación argentina en la materia reconoce las patentes para los procesos productivos pero no para los productos específicos.

⁸² Todo hace suponer que la resistencia de la industria nacional a la modificación de la ley de patentes resulte insostenible en el tiempo, más allá de las dilaciones que puedan desprenderse de su presión en el ámbito local.

ANEXO V: Regímenes de Promoción Sectorial.

Cuadro 1 : Descripción.

CARACTERISTICA	REGIMEN NACIONAL	REGIMEN PROVINCIAL	TIERRA DEL FUEGO
OBJETIVOS	Mejoras en eficiencia industrial, integración, economías de escala, fusiones, defensa nacional.	Generar nuevos puestos de trabajo, inducir un desarrollo industrial acelerado.	Intensificar desarrollo de la zona c/nuevas radicaciones.
BENEFICIOS	Arancelarios, tributarios para las industrias. beneficios a la exportación, restricción temporaria de importaciones competitivas.	Arancelarios, tributarios para las industrias y los inversionistas.	Arancelarios, tributarios para las industrias, a la exportación, adicionales para compras y ventas en territorio continental.
PLAZO DE OTORGAMIENTO DE LOS BENEFICIOS	10 años. extendido en 5 más.	Máximo 15 años para exención del impuesto a los capitales, ganancias, IVA operativo y hasta 1990 para IVA sobre los bienes de capital.	Extendida hasta el 11 de Mayo de 1993 (decreto 1057/83)
AUTORIDAD DE APLICACION	SICE y Ministerio Economía.	Poder Ejecutivo Provincial.	Gobernación y SICE.
REQUISITOS DE CAPITAL	Aporte de Capital Propio superior al 20% sobre total de bienes de uso.		
CUPO FISCAL	Límite máximo anual.	Límite máximo anual.	
OTROS			Incidencia de materiales importados no mayor al 35% (1989). Valor Agregado local no menor al 25%. Patrimonio neto mayor al 30% de los activos desde el tercer año.

Cuadro 2 : Incentivos a la formación de capital derivados de los regímenes.

INCENTIVO	REGIMEN NACIONAL	REGIMENES PROVINCIALES	TIERRA DEL FUEGO
DERECHOS DE IMPORTACION SOBRE BIENES DE CAPITAL	Exención de derechos hasta un 5% del valor de los bienes.	Exención de derechos hasta un 5% del valor de los bienes.	Exención total si la importación al continente tiene gravámenes inferiores al 90%. De lo contrario hasta el 50%.
IMPUESTO A LOS SELLOS	Total para contratos de la sociedad, prórrogas, emisión de acciones.		Eximición total.
IMPUESTO AL CAPITAL	Desgravación del 100% entre fecha de aprobación y puesta en marcha. Máximo 3 años.	Exención de pago para bienes susceptibles de deducción según impuesto ganancias.	Eximición total.
BENEFICIOS A LOS INVERSIONISTAS	Opción entre diferir el 75% del aporte de capital imputándolo a ganancias, capital o IVA; o bien deducir del monto imponible de ganancias lo invertido.	Opción entre diferir el 75% del aporte de capital imputándolo a ganancias, capital o IVA; o bien deducir del monto imponible de ganancias de lo invertido.	
OTROS	Facilidades para compra de bienes privados del Estado. No aplicación de límites Ley 19550 de participación máxima en otras sociedades.		Exención depósito previo de importación bienes capital, tasa de estadística. reembolso 5% sobre compras bienes capital continentales, adjudicación de tierras fiscales.

Cuadro 3 : Incentivos a la operación de las firmas promovidas.

INCENTIVO	REGIMEN NACIONAL	REGIMENES PROVINCIALES	TIERRA DEL FUEGO
ARANCELARIOS	Modificación o exención sobre insumos importados. Protección temporal sobre los productos.		Exención total derechos importación (si no superan el 90%) en industrias prioritarias. Las no prioritarias en caso de no producirse en el continente.
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	Exención, diferimiento o suspensión bajo escalas decrecientes en el tiempo.	Liberación del IVA sobre las compras en forma decreciente. Equivale a exención por 11 años.	Exención total sobre débitos y créditos fiscales. No se paga por las compras y sobre las ventas se cobra pero lo retiene la firma.
IMPUESTO AL CAPITAL	Exención, diferimiento o suspensión bajo escalas decrecientes en el tiempo.	Eximición total.	Eximición total.
IMPUESTO A LAS GANANCIAS	Exención, diferimiento o suspensión bajo escalas decrecientes en el tiempo. Amortización acelerada de Bienes de Uso por periodos determinados.	Deducción del 100% de las inversiones en maquinarias e instalaciones y del 50% de los salarios pagados. Exención de las utilidades de los proyectos.	Eximición total.
OTROS IMPUESTOS	Desgravación sobre impuesto de sellos y otros.	Exención sobre Ingresos Brutos, sellos e impuestos provinciales.	Exención total de impuestos internos, a la transmisión gratuita de bienes y demás nacionales.
OTROS INCENTIVOS	Incentivos a las exportaciones de hasta un 20% de las mismas (sólo para regiones Nord y Sud Patagónica).		Exención del depósito previo y otros requisitos y tasas para la importación de insumos. Reembolso del 5% para adquisición de insumos continentales. Reembolso especial del 10% a las exportaciones al exterior.

Tal como puede observarse, los Regímenes de promoción industrial en la Argentina son asimétricos, en el sentido de apoyar la sustitución de importaciones dentro de un mercado cerrado, sin desarrollar capacidades exportadoras compensadoras.

El actual régimen automotriz se basa en mecanismos de intercambio contempla una compensado, como extensión del régimen vigente desde 1979 con el Brasil. Se permite importar automóviles y compensar con la exportación de unidades completas o autopartes, dentro de un plazo de 3 años. Rige hasta el año 2000, cuando se espera que la industria local defina su perfil definitivo. Las perspectivas de este tipo de régimen basado exclusivamente en mecanismos arancelarios se discuten en el Capítulo 6.

ANEXO VI: Mapas de los principales puertos y sus características técnicas.

Se presentan a continuación las características técnicas y mapas descriptivos de los principales puertos del país:

Puertos de la República Argentina

Puerto de Buenos Aires

Puerto de Mar del Plata

Puerto de Bahía Blanca

Puerto Quequén

Puerto San Antonio Oeste

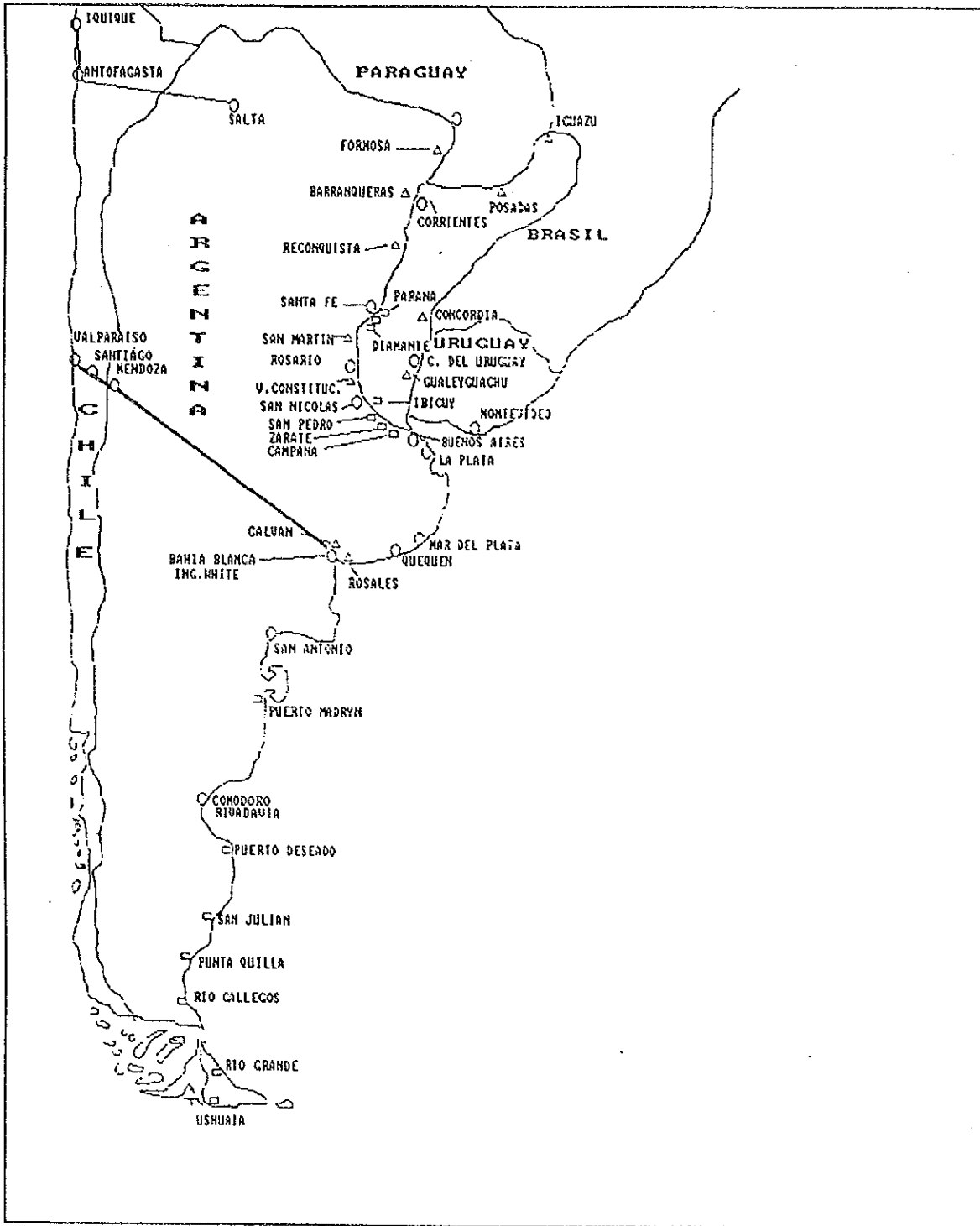
Puerto Deseado

Puerto San Julián

Puerto Punta Quilla

Puerto Ushuaia

PUERTOS DE LA REPUBLICA ARGENTINA



PUERTO DE SANTA FE

Ubicación: Latitud: 31° 39', Longitud: 60° 42'

Cuenta con dos muelles de 564 mts. y 672 mts. y dos Dársenas con 900 y 720 mts.

Depósitos: 6 de mampostería 7.660 m²

Plazoleta: 4 con 15.000 m²

Utilaje: 19 grúas de pórtico y motoestibadoras Clark y Yale.

Agua: 21 tomas de OSN

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 9 y Provinciales.

Acceso ferreo: Ferrocarriles Mitre y Belgrano.

PUERTO DE ROSARIO

Ubicación: Latitud: 32° 56', Longitud: 60° 43'.

Cuenta con 1 muelle nuevo de 620 mts.

Agua: 58 hidrantes y un tanque de 320 m³.

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 9 y Provinciales.

Acceso Férreo: Ferrocarriles Belgrano y Mitre.

PUERTO SAN NICOLAS

Ubicación: Latitud: 33° 20', Longitud: 60° 11'.

Cuenta con dos muelles de 287 mts. cada uno y otro de SOMISA de 320 mts.

Plazoleta: 2 con un total de 10.400 m²

Utilaje: 5 grúas Ganz de 20 toneladas de porte; 1 grúa Whirley de 30 tons.; 1 P&H sobre camión de 40 tons. Motoestibadores: 2 marca Hyster y 4 tractores Deutz Carterpillar

Agua: 1 toma pozo semisurgente de la AGP.

PUERTO SAN PEDRO

Ubicación: Latitud: sud 33º 41', Longitud:59º 31'.

Cuenta con 2 muelles de 210 y 160 mts.

Depósitos: varios. Plazoletas: 5 de 21.674 m²

Utilaje: 2 grúas P&H de 6,77 ton.

Agua: 1 toma de pozo semisurgente de AGP.

PUERTO CAMPANA

Ubicación: Latitud:34º 61", Longitud:59º.

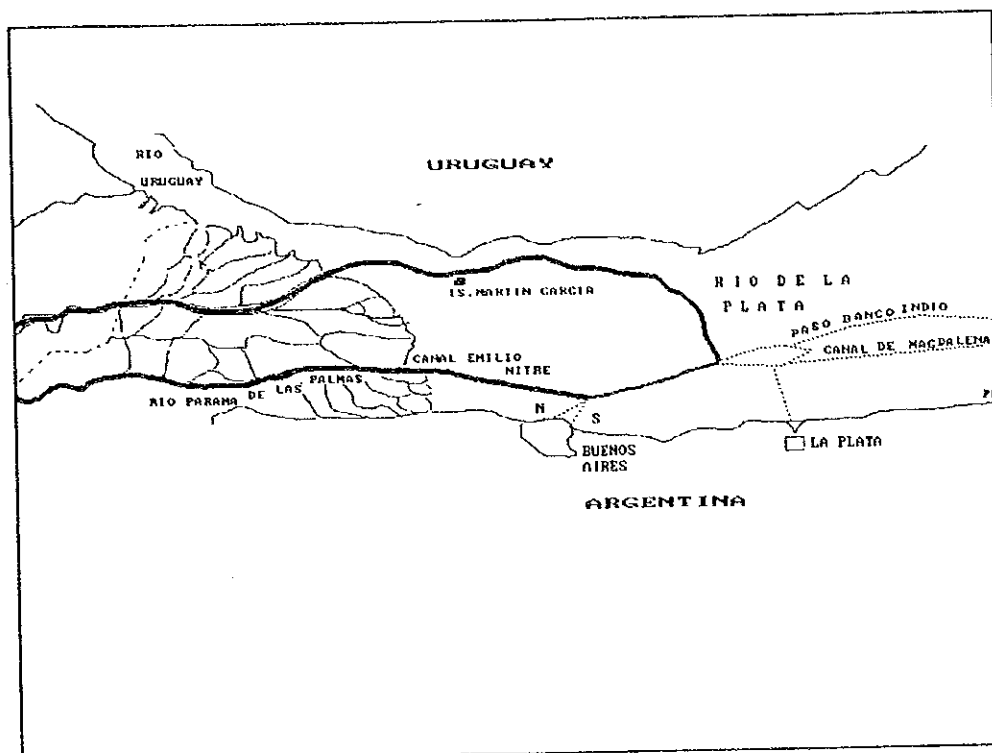
Cuenta con 1 muelle de 51 mts.

Depósitos: 2. Plazoleta: 1 de 1.421 m²

Utilaje: 1 grúa P&H s/oruga de 6,7 tons.

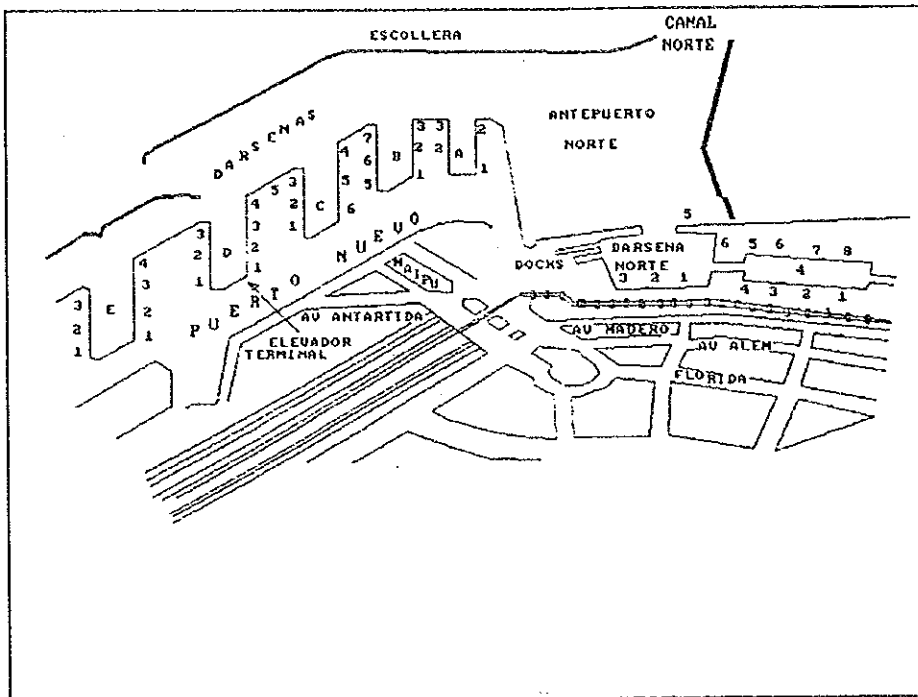
Agua: provee la Municipalidad de Zárate.

PUERTO DE BUENOS AIRES

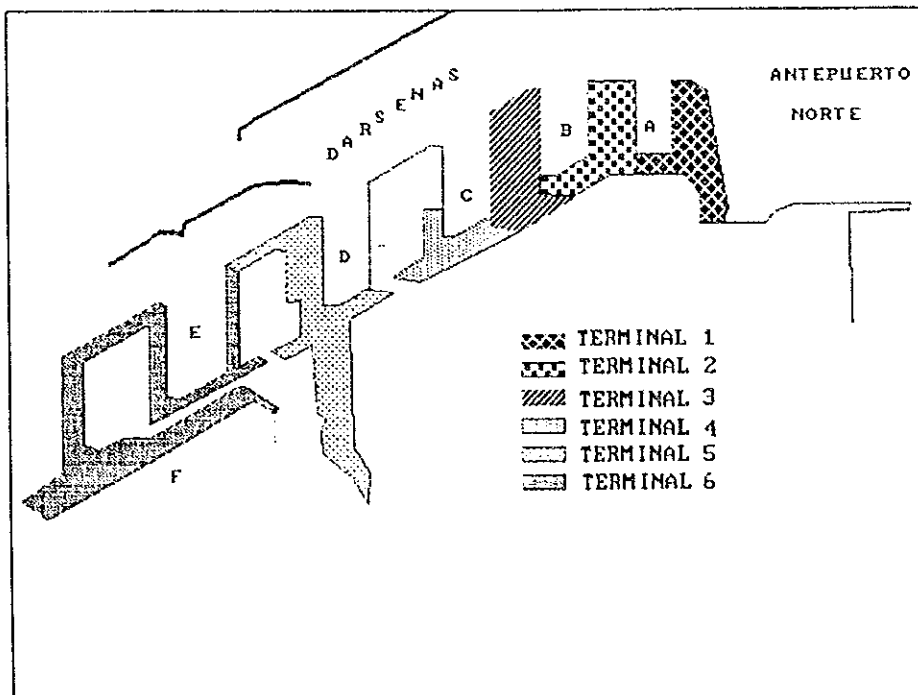


La Zona Portuaria cubre un área de 4.695.600 m², con una longitud de Frentes de Atraque de 27,8 Kilómetros. Los canales de Acceso muestran las siguientes profundidades medias: Punta Indio 29 pies, acceso norte entre 30 y 32 pies. El calado de diques y dársenas alcanza: Dársenas A, B, C, y D 30 pies, Dársena E 28 pies, Dársena F 8 pies, Dique 4 23 pies, Dique 3 21 pies, Dique 2 20 pies, Dique 1 19 pies, Dársena Sur 22 pies, Secciones Primera y Segunda 27 pies y los sectores Barracas y Boca 24 pies.

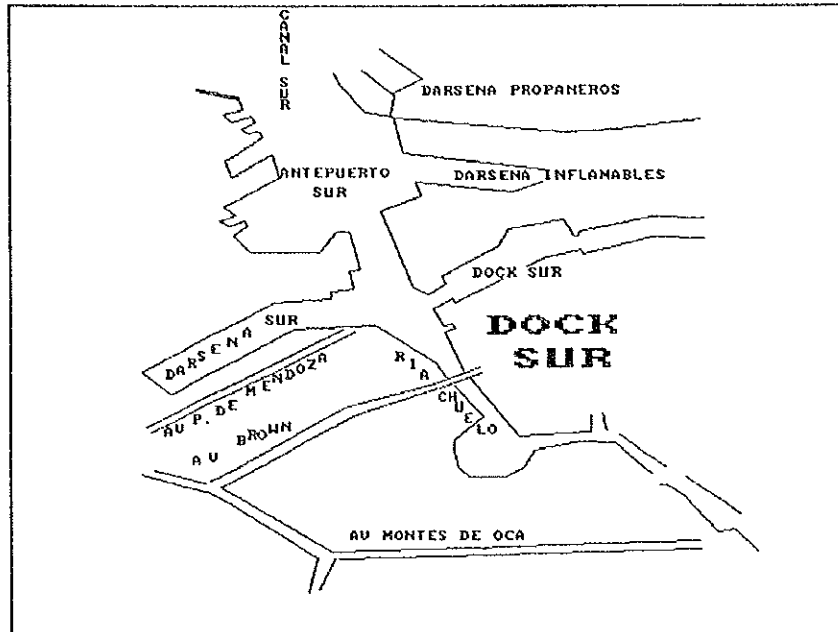
ZONA OPERATIVA DEL PUERTO BUENOS AIRES



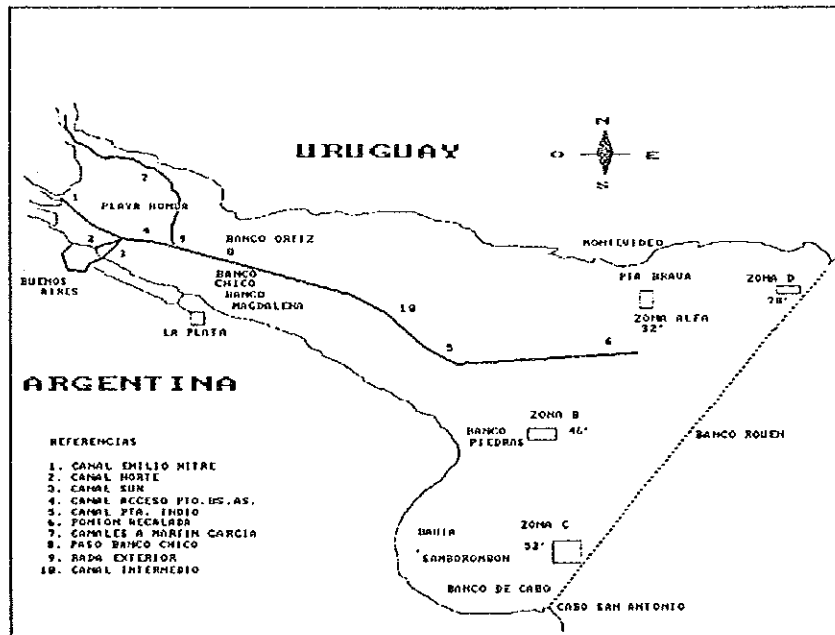
AREAS PRIVATIZADAS DEL PUERTO BUENOS AIRES



ZONA DOCK SUD DEL PUERTO DE BUENOS AIRES



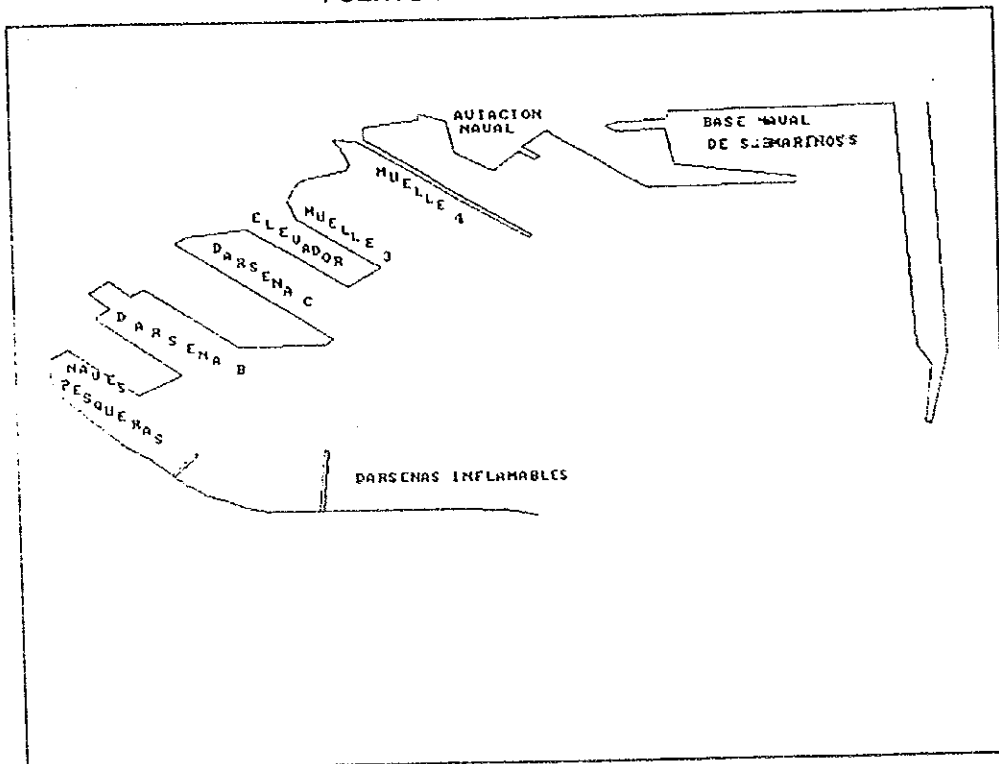
CANALES Y BANCOS DEL PUERTO BUENOS AIRES



PUERTO DE LA PLATA

El Puerto de La Plata se encuentra dentro de la Provincia de Buenos Aires sobre la margen derecha del Río de la Plata a una Latitud de 34 grados, 52 minutos y entre las ciudades de Berisso y Ensenada. Actualmente su tráfico es irregular y se ubica en 5 ó 6 millones de toneladas por año con un ingreso de 130 buques de ultramar y otros 150 de cabotaje. El tráfico está dado por la gran destilería de YPF y la acería y laminadora de la empresa Propulsora Siderúrgica, que cuenta con muelle propio.

PUERTO DE MAR DEL PLATA



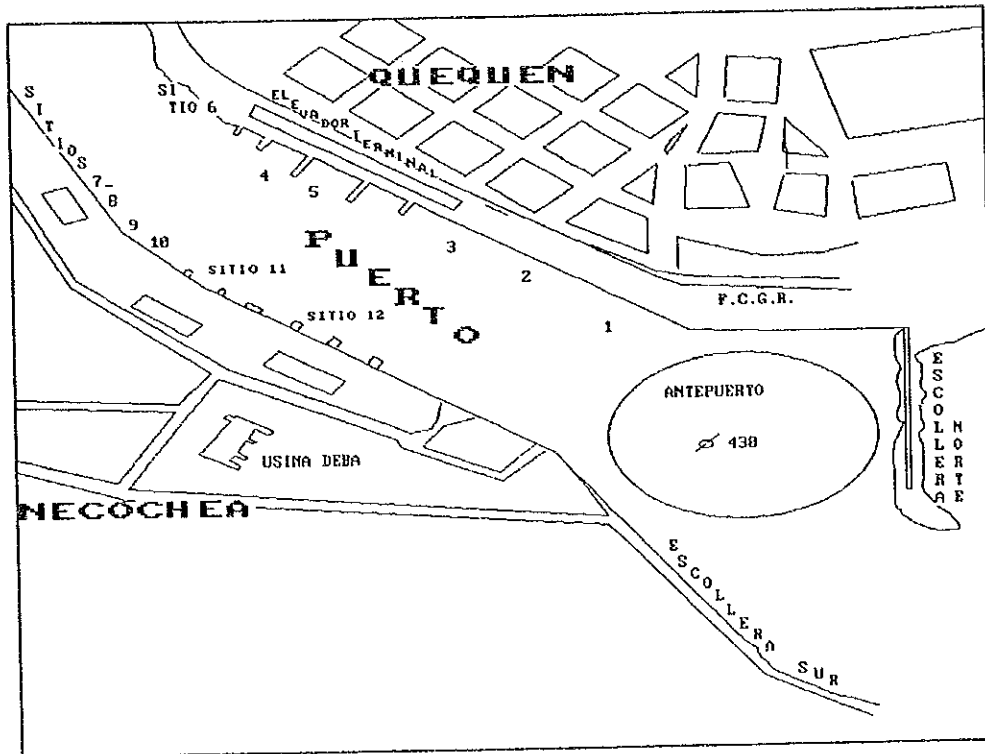
Ubicación: Latitud:38° 2', Longitud:57° 31'.

Cuenta con 2 muelles de 1.128 y 784 mts. y una dársena de pescadores de 727 mts.

Acceso Vial: Ruta 2 (a la ciudad).

Acceso férreo: sobre muelles el F.C. General Roca.

PUERTO QUEQUEN



Ubicación: Latitud:38° 34', Longitud:58° 40'.

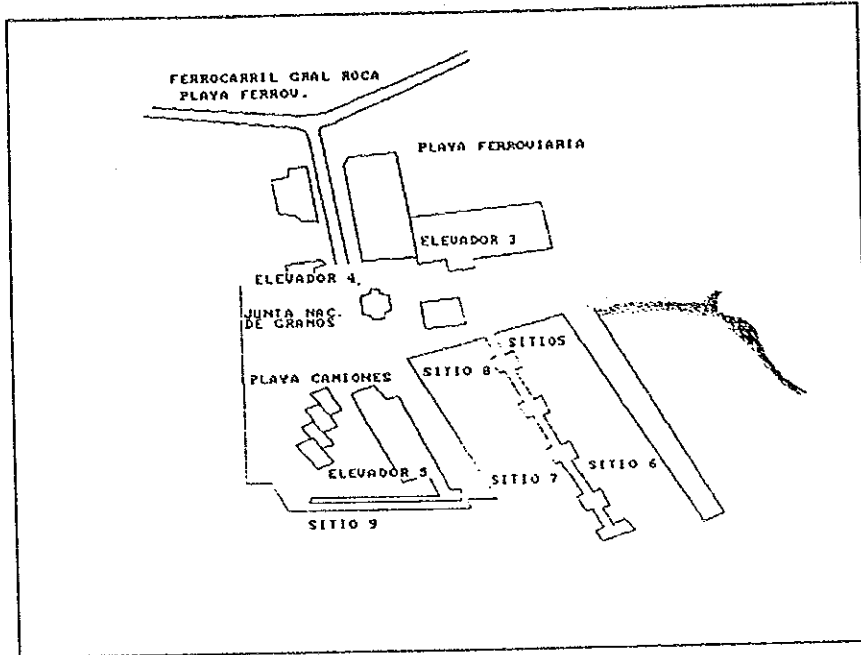
Cuenta con 2 muelles de 704 mts.

Acceso Vial: Ruta 3 (a Necochea).

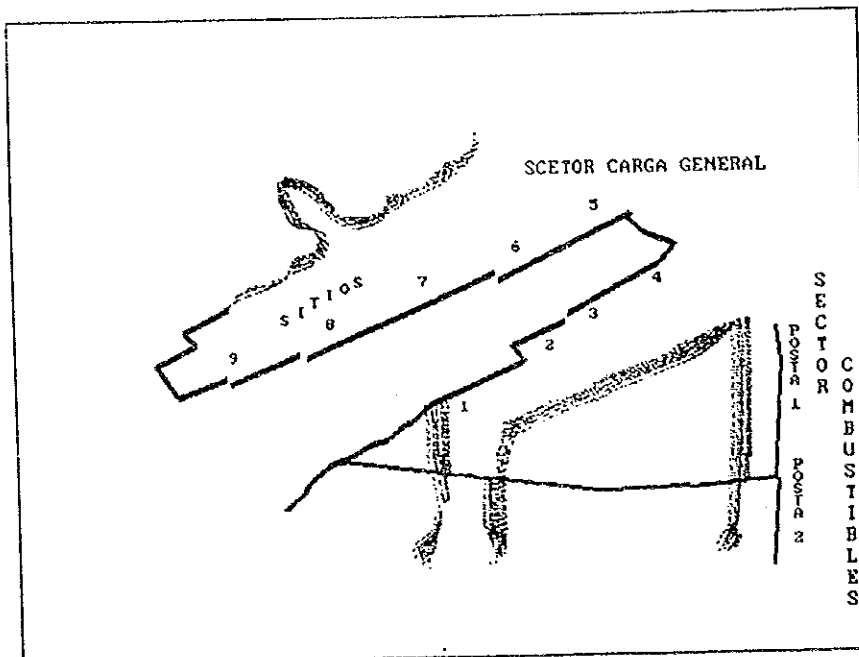
Acceso ferreo: F.C.General Roca.

PUERTOS DE BAHIA BLANCA

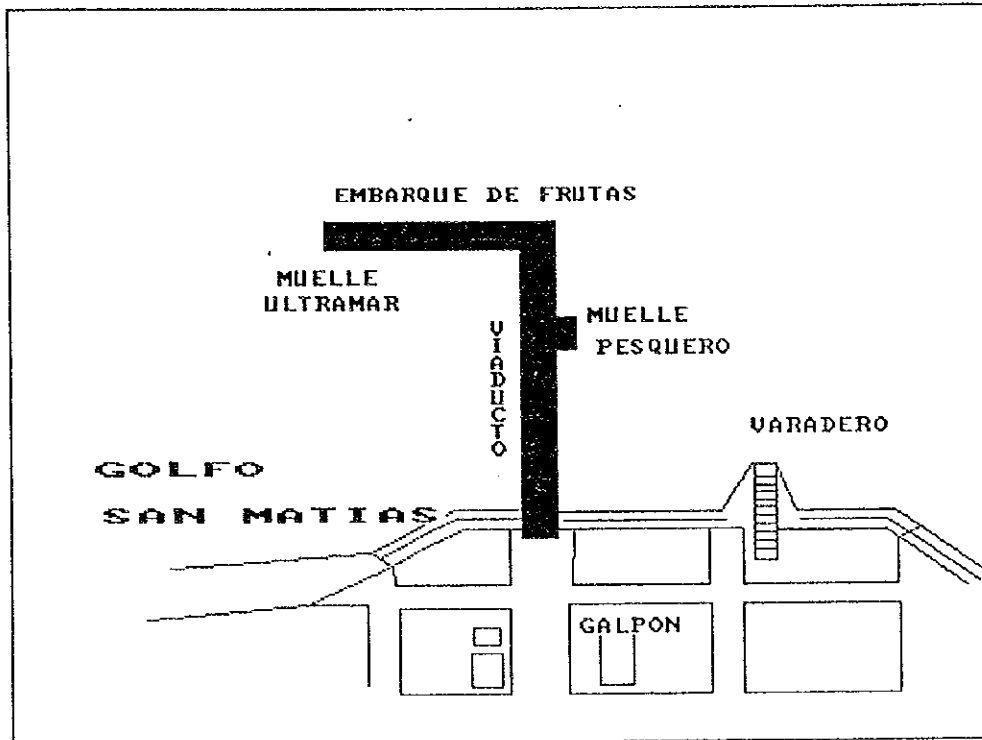
INGENIERO WHITE



PUERTO GALVAN



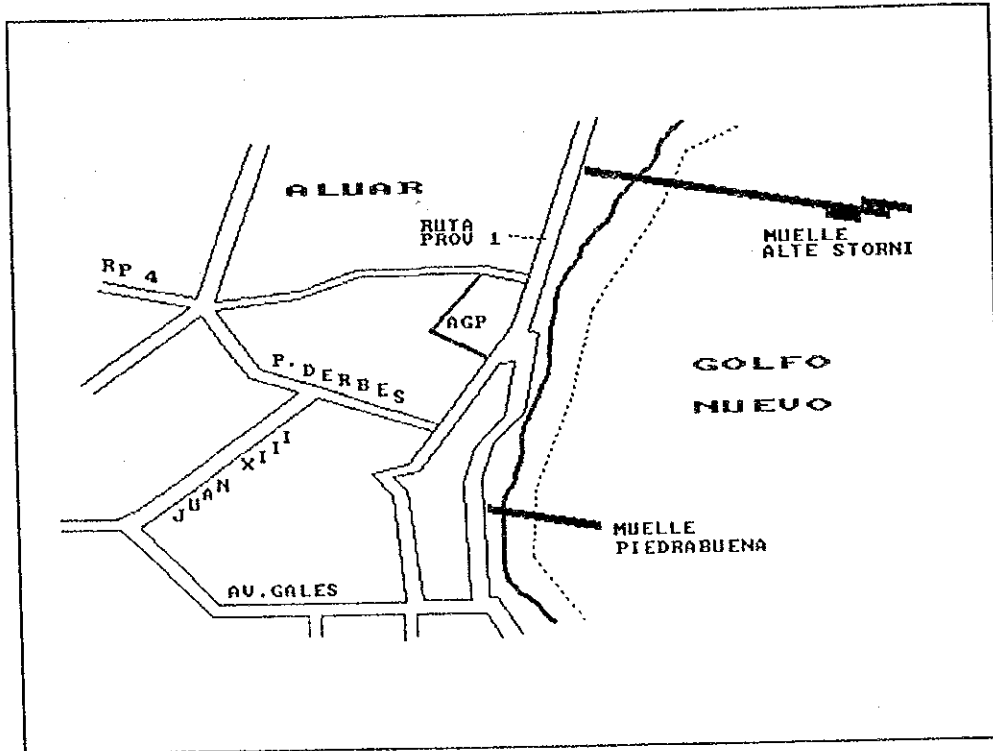
PUERTO SAN ANTONIO ESTE



Ubicación: Latitud:45º 52", Longitud:67º 29.

Acceso ferreo: Ferrocarril Gral. Roca.

PUERTO MADRYN



Ubicación: Latitud:42° 46', Longitud:65° 2'.

Cuenta con 1 muelle de 130 mts. y 215 mts. de hormigón armado.

Utilaje: grúas, motoestibadoras y tractores.

Agua: 14 tomas de OSN.

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 3.

PUERTO COMODORO RIVADAVIA

Ubicación: Latitud:45° 52", Longitud:67° 29".

Cuenta con 2 muelles de 225 mts.

Depósitos: 2 de mampostería.

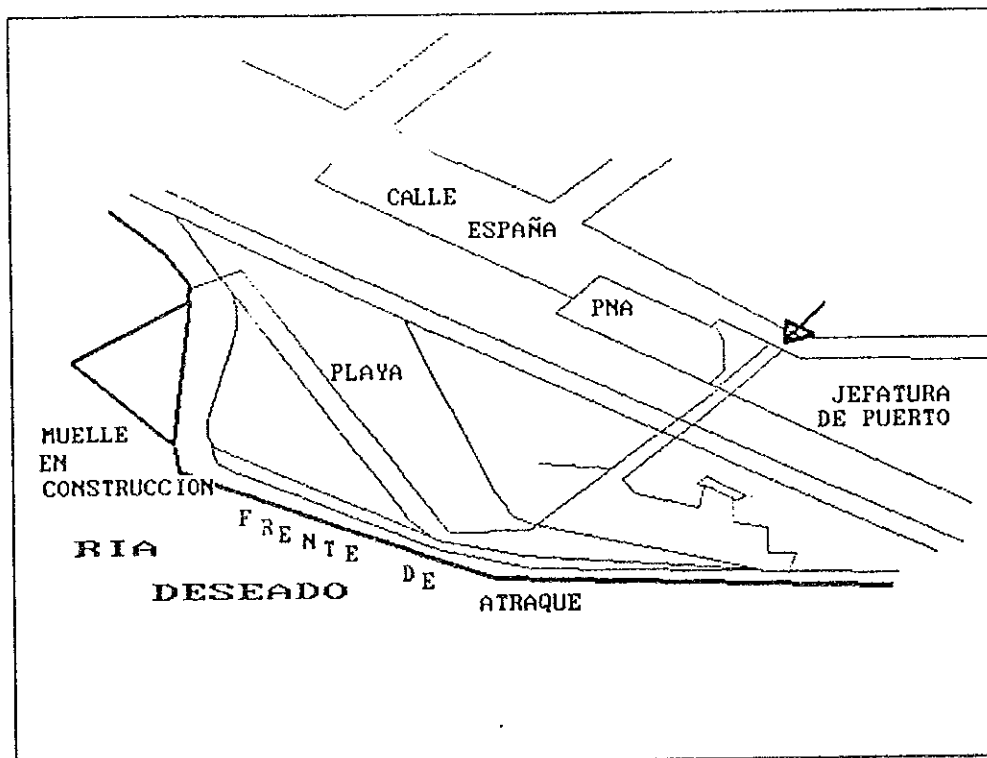
Plazoleta: 1 de 4000 m².

Utilaje: 1 grúa s/camión de 45 tons.; 1 grúas Nelson sobre camiones de 30 tons.; 3 grúas tipo Ansaldo ferroviarias de 12 tons.; 1 Titán pórtico de 45 tons.; motoestibadoras, tractores y zorras.

Agua: tomas de OSN.

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 3.

PUERTO DESEADO



Ubicación: Latitud:47º 45', Longitud:65º 55'.

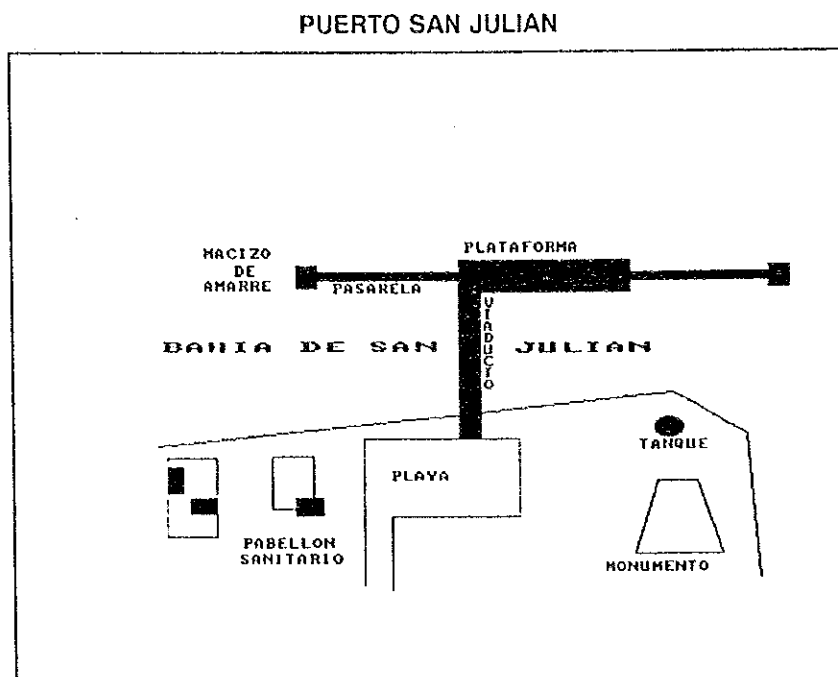
Cuenta con 1 muelle de 275 mts de hormigón armado y otro de 250 metros (donación del Gobierno del Japón) constituido por pilotes de tubo de acero y superestructura de hormigón armado.

Depósitos: 2. Plazoletas: 3 (una pavimentada de 20.000 m²).

Utilaje: 1 grúa American Moist de 11,5 tons.; 1 P&H sobre neumáticos de 7 tons.; motoestibadoras, tractores y zorras.

Agua: 4 tomas de OSN.

Acceso férreo: sobre muelle de 1.530 metros.



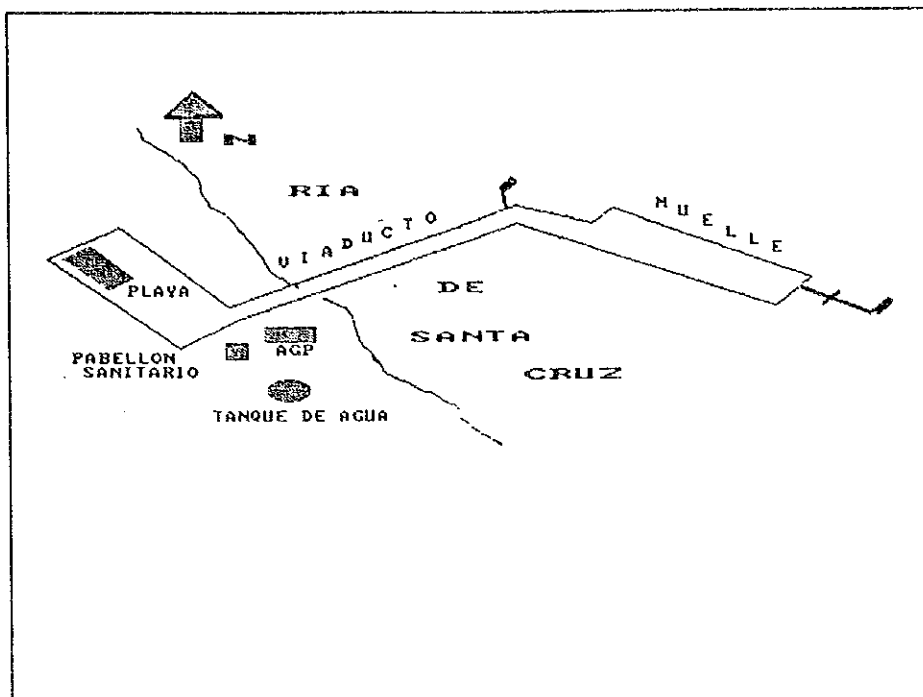
Ubicación: Latitud: 49º 15', Longitud:69º 40'.

Cuenta con 1 muelle plataforma de 62 X 20 metros de acero.

Utilaje: 1 grúa P&H s/neumáticos.

Existen problemas en el abastecimiento de agua potable.

PUERTO PUNTA QUILLA



Ubicación: Latitud: 50° 07', Longitud: 58° 25'.

Cuenta con 1 muelle de 158 mts.

Depósitos: 1 de mampostería.

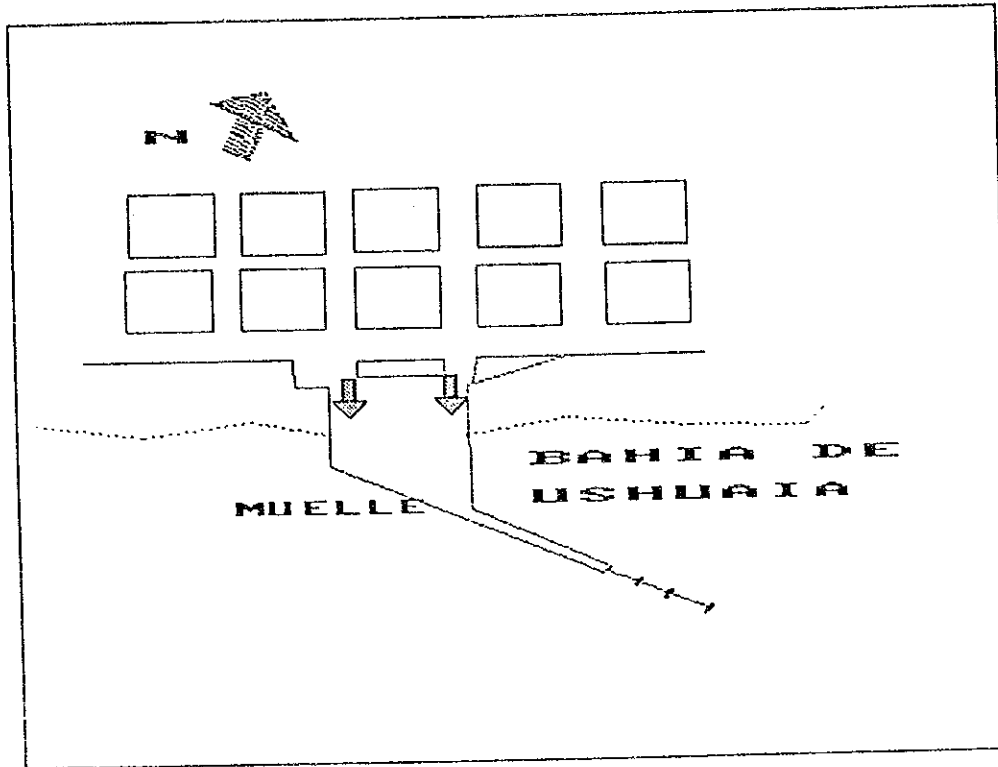
Plazoleta: 2 adyacentes al muelle, una de 4200 m² pavimentada y otra de 50.000 m² sin pavimentar.

Utilaje: 1 grúa P&H sobre neumáticos de 7 tons.; 1 motoestibador Clark de 4 tons.

Agua: 4 tomas de OSN.

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 3.

PUERTO DE USHUAIA



Ubicación: Latitud:54º 49', Longitud:68º 13".

Cuenta con 2 muelles de 377 y 246 mts.

Depósitos: 3 de mampostería.

Plazcleta: 1 de 8200 m².

Utilaje: 2 grúas P&H sobre camiones de 45 tons.; 1 grúa Nelson sobre neumáticos de 35 tons.
Motoestibadoras: 1 Hyster y 5 Clarks, zorras, 15 acoplados.

Agua: 4 tomas de OSN

Acceso Vial: Ruta Nacional Número 3.

Estudio sobre la promoción de las exportaciones en la República Argentina

