

EXPORTACIONES INDUSTRIALES

PERFIL Y COMPORTAMIENTO
DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS
DE MANUFACTURAS



REPUBLICA ARGENTINA
PRESIDENCIA DE LA NACION
SECRETARIA DE PLANIFICACION

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS

6

ESTUDIOS

NDEC

Si/10.6

ISSN 0326-6249

C. E. S.

Centro Estadístico de Servicios

DIRECCION DE ESTADISTICA Y CENSO

15 MAR. 2013

EXPORTACIONES INDUSTRIALES

PERFIL Y COMPORTAMIENTO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS DE MANUFACTURAS

1. Diferentes tipos de exportación. 33
2. Exportación e importación. 35
3. La exportación "a nivel" de productos de exportación. 38
4. Exportación de servicios. 41
5. Los exportadores industriales y la inversión en el sector. 45
6. El peso de las exportaciones en las decisiones de inversión. 55
7. Razones que explican exportaciones no previstas. 61
8. Motivaciones de las inversiones. 75
9. Las inversiones en el período 1970/95. 78
10. Los planes de inversión en ejecución y previstos. 81
11. Precios diferenciales entre el mercado local y el internacional. 84

6

ESTUDIOS

INDEC



REPUBLICA ARGENTINA

PRESIDENCIA DE LA NACION

SECRETARIA DE PLANIFICACION

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSO

La serie **ESTUDIOS INDEC** tiene por objeto dar a conocer los resultados de investigaciones de carácter cuantitativo en los campos sociodemográficos y económicos mediante el aprovechamiento exhaustivo y adecuado de la información estadística disponible.

Con estas publicaciones el INDEC habrá de proporcionar a los usuarios, además de las series habituales, trabajos analíticos con objetivos definidos, así como instrumentos conceptuales y metodológicos que auxilien, orienten y abrevien las investigaciones en los campos mencionados.

El presente estudio referido al perfil y comportamiento de las principales firmas exportadoras de manufacturas describe analíticamente los resultados de la primera encuesta realizada por el INDEC sobre el tema a mediados del año 1985.

El diseño del formulario de la encuesta, la presentación de los resultados estadísticos y el consiguiente análisis de la información han sido realizados en la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires por los señores Daniel Azpiazu, Roberto Bisang y Bernardo Kosacoff. Asimismo, han colaborado en distintas etapas del estudio los señores María Fernanda Bocanera, Francisco Eggers, Liliana Jacyszyn, Mónica Martín, Carlo Natale y Margarita Scheitzon.

PUBLICACIONES DEL INDEC

Los interesados en la obtención de las publicaciones editadas por el Instituto Nacional de Estadística y Censos deben dirigirse a: INDEC, Dirección de Difusión Estadística, Oficina de Distribución y Venta, Alsina 1924, Tel.: 48-2403/9860, C.P.1090, Buenos Aires - Argentina.

Centro Estadístico de Bélgica

DIRECCIÓN DE DIFUSIÓN

15 MAR. 2013

I.N.D.E.C.

INDICE GENERAL

	Página
- Introducción	17
- Capítulo I: La representatividad del relevamiento.	
Características estructurales y dinamismo de las exportaciones industriales.	21
1. Exportaciones de Manufacturas relevadas, representatividad y composición de las mismas en 1984.	21
2. Evolución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficiente de exportación implícito.	33
3. Especialización y concentración. La perspectiva a nivel de productos de exportación.	48
- Capítulo II: Las exportaciones industriales y la inversión en el sector.	55
1. El papel de las exportaciones en las decisiones de inversión.	55
2. Razones que explican exportaciones no previstas.	61
3. Motivaciones de las inversiones.	68
4. Las inversiones en el período 1978/85.	75
5. Los planes de inversión en ejecución y previstos.	82
6. Precios diferenciales entre el mercado doméstico y el internacional.	89
- Capítulo III: Exportación de Manufacturas y problemática tecnológica.	103
1. Perfil tecnológico de las empresas.	103

2. Origen de capital de las firmas y actividades de I y D.	110
3. Tipo de actividades de Investigación y Desarrollo.	114
4. Perfil tecnológico de las firmas y actividades de I y D.	122
5. Origen del capital de las firmas y transferencia de tecnología.	129
6. Perfil tecnológico de las firmas y transferencia de tecnología.	139
7. Requerimientos externos y esfuerzos de ingeniería.	144
8. Control de calidad de los productos de exportación	157

Capítulo IV: Mercados de exportación. Tipología de los compradores y prospectiva de la demanda externa.

1. Tipologías de los adquirentes externos	164
2. Prospectiva empresaria de la demanda externa.	172

Capítulo V: Ventajas y desventajas relativas de las firmas exportadoras y recurrencia a los sistemas de promoción.

1. Factores favorables y desfavorables para las exportaciones industriales.	185
2. Utilización de los regímenes promocionales a las exportaciones.	201

Capítulo VI: Formas organizativas y erogaciones vinculadas a las exportaciones.

209

Anexo I : Aspectos metodológicos y operacionales. Criterios clasificatorios adoptados.

221

Anexo II : Subgrupos industriales según tipo de manufactura predominante.

229

INDICE DE CUADROS

Capítulo I	Página
Cuadro 1 : Representatividad de las exportaciones relevadas según tipo de manufacturas. 1984	23
Cuadro 2 : Grado de representatividad de las exportaciones relevadas en las distintas divisiones industriales. 1984	23
Cuadro 3 : Distribución de las exportaciones de manufacturas según división industrial en que operan las firmas exportadoras. 1984	25
Cuadro 4 : Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas según origen del capital de las firmas exportadoras. 1984	25
Cuadro 5 : Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas según monto de ventas totales de las firmas exportadoras. 1984	28
Cuadro 6 : Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas según valor de exportaciones de las firmas. 1984	28
Cuadro 7 : Distribución de las exportaciones de manufacturas relevadas según grado de apertura externa de las firmas exportadoras. 1984	32
Cuadro 8 : Distribución de las exportaciones de manufacturas según perfil tecnológico de las firmas exportadoras. 1984	32
Cuadro 9 : Evolución de las exportaciones de manu-	

facturas relevadas, representatividad y coeficientes de apertura exportadora im- plicados. 1973-1984	35
Cuadro 10 : Distribución de las exportaciones re- levadas, representatividad y coeficiente de apertura exportadora según tipo de manufacturas. 1973-1984	37
Cuadro 11 : Distribución relativa de las exporta- ciones relevadas según división indus- trial de las firmas exportadoras. 1973-1984	40
Cuadro 12 : Participación relativa de las distintas divisiones industriales en las exporta- ciones de manufacturas. Contrastación entre los valores relevados en la encue- sta y los respectivos totales nacionales. 1973-1984	42
Cuadro 13 : Representatividad de las exportaciones relevadas según división industrial de origen. 1973-1984	44
Cuadro 14 : Grado de apertura exportadora de las firmas encuestadas según divisiones in- dustriales de actividad. 1973-1984	46
Cuadro 15 : Exportaciones industriales desagregadas por producto según tipo de manufacturas y cantidad de firmas informantes.	50
Cuadro 16 : Exportaciones de manufacturas desagregadas por producto según división industrial de origen. Representatividad en 1984.	50
Cuadro 17 : Niveles de especialización o diversifi- cación de las exportaciones industriales. Representatividad de los productos declara- dos en las exportaciones totales de las firmas.	53
Cuadro 18 : Exportaciones de las firmas según nivel	

de especialización y diversificación de sus ventas al exterior, año 1984.

53

Capítulo II

- Cuadro 19 : El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según el tipo de manufactura comercializada en el exterior. 56
- Cuadro 20 : El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según la rama industrial en la que operan. 59
- Cuadro 21 : El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según el tamaño de las mismas. 60
- Cuadro 22 : Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación según tipo de manufactura comercializada en el exterior. 62
- Cuadro 23 : Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación de acuerdo con la rama industrial en que operan las firmas exportadoras. 65
- Cuadro 24 : Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, de acuerdo con el tamaño de las firmas exportadoras. 67
- Cuadro 25 : Motivaciones de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito y/o la posibilidad de exportar según el tipo de manufactura comercializada en el exterior. 69

Cuadro 26 : Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito de exportar de acuerdo con la rama industrial en la que las mismas operan.	72
Cuadro 27 : Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplan el propósito de exportar de acuerdo con el tamaño de las mismas.	74
Cuadro 28 : Inversiones realizadas por las firmas exportadoras según rama de actividad en el periodo 1978-1985.	77
Cuadro 29 : Incidencia de las inversiones realizadas en función de la exportación según ramas de actividad.	79
Cuadro 30 : Inversiones realizadas por las firmas exportadoras según tamaño de las mismas de acuerdo al monto de sus exportaciones 1978-1985.	80
Cuadro 31 : Incidencia de las inversiones realizadas en función de las exportaciones según tamaño de las firmas.	81
Cuadro 32 : Inversiones en ejecución o a realizar a partir de 1985/86 según tipo de manufactura, apertura exportadora y rama de actividad de las firmas.	84
Cuadro 33 : Proyectos de inversión en desarrollo o a implementarse en 1985/86 vinculados con las exportaciones de manufacturas.	88
Cuadro 34 : Proyectos de inversión en desarrollo o a implementarse 1985/86 vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas.	90
Cuadro 35 : Cantidad de productos y valor exportado	

según relación entre los precios al mercado interno y los de exportación. 1983-1984	93
Cuadr 36 : Relación entre los precios locales y los internacionales. Sentido de su evolución entre fines de 1983 y de 1984.	96
Cuadro 37 : Cantidad de manufacturas de origen agropecuario y origen industrial y participación en las exportaciones respectivas según relación entre los precios al mercado interno y los de exportación.	97
Cuadro 38 : Cantidad de productos según ramas industriales de origen y participación en las exportaciones de acuerdo a la relación entre los precios de mercado interno y los de exportación. 1983-1984	100
Capítulo III	
Cuadro 39 : Distribución de las empresas encuestadas según perfil tecnológico de las mismas.	105
Cuadro 40 : Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área según división industrial en la que operan.	107
Cuadro 41 : Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto al total de las remuneraciones de las firmas exportadoras según la división industrial en la que operan. Diciembre de 1984.	111
Cuadro 42 : Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área según origen de capital de las empresas.	112
Cuadro 43 : Sueldos y salarios en el área de inves-	

tigación y desarrollo respecto al total de remuneraciones de las firmas exportadoras según el origen de capital de las mismas. Diciembre de 1984.	112
Cuadro 44 : Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según origen de capital de las mismas.	115
Cuadro 45 : Principal tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según el origen de capital de las mismas.	116
Cuadro 46 : Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación, según origen de capital de las firmas. Totalidad y principales fuentes a las que se recurre.	120
Cuadro 47 : Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas.	124
Cuadro 48 : Principal tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas.	126
Cuadro 49 : Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación según perfil tecnológico de las firmas. Totalidad y principales fuentes a las que se recurre.	128
Cuadro 50 : Firmas exportadoras de manufacturas con contratos de provisión de tecnología según origen de capital. Cantidad de productos objeto de contratos y valor de las exportaciones implicadas. 1984	131
Cuadro 51 : Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología según el origen de capital de la firma receptora.	133
Cuadro 52 : Características de los contratos de	

transferencia de tecnología con el exterior según el origen de capital de las firmas locales.	136
Cuadro 53 : País de origen de los contratos de transferencia de tecnología según el origen de capital de las firmas licenciatarias.	138
Cuadro 54 : Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología según el perfil tecnológico de la firma receptora.	141
Cuadro 55 : Característica de los contratos de transferencia de tecnología según el perfil tecnológico de las firmas licenciatarias.	143
Cuadro 56 : Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos. 1984	145
Cuadro 57 : Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos y origen de capital de las firmas. 1984	145
Cuadro 58 : Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos y perfil tecnológico de las firmas. 1984	148
Cuadro 59 : Diferencias entre el producto exportado y el comercializado en el mercado interno. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas.	150
Cuadro 60 : Esfuerzos de ingeniería requeridos para la diferenciación de productos. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas.	153
Cuadro 61 : Incremento del contenido importado derivado de la diferenciación del producto de	

exportación. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas. 153

Cuadro 62 : Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos de exportación. Cantidad de bienes y valor de exportaciones implicado. 154

Cuadro 63 : Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos exportados. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según intensidad de los esfuerzos e incremento en contenido importado. 154

Cuadro 64 : Tipo de control de calidad efectuado sobre los distintos productos de exportación según origen de capital de las firmas exportadoras. 158

Cuadro 65 : Tipo de control de calidad efectuado sobre los distintos productos de exportación según perfil tecnológico de las firmas exportadoras. 159

Capítulo IV

Cuadro 66 : Distribución de las exportaciones según las características de sus adquirientes en el exterior. 165

Cuadro 67 : Distribución de las exportaciones según características de sus adquirientes en el exterior y tipo de manufactura exportada. 167

Cuadro 68 : Distribución de las exportaciones de los distintos tipos de empresas según las características de sus adquirientes en el exterior. 168

Cuadro 69 : Distribución de las exportaciones de los distintos tamaños de empresas según las

características de sus adquirientes en el exterior.

171

Cuadro 70 : Distribución de las exportaciones según prospectiva de mercado de las empresas exportadoras.

173

Cuadro 71 : Distribución de las exportaciones según prospectiva de mercado de las empresas exportadoras y tipo de manufactura comercializada.

175

Cuadro 72 : Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.

177

Cuadro 73 : Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.

178

Cuadro 74 : Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.

180

Capítulo V

Cuadro 75 : Ventajas y desventajas relativas. Resumen de las evaluaciones empresarias sobre las incidencias en el nivel de exportaciones según tipo de manufacturas, rama de actividad, origen de capital y tamaño de las firmas exportadoras.

187

Cuadro 76 : Ventajas y desventajas relativas. Incidencia sobre el nivel de las exportaciones a juicio empresario.

189

Cuadro 77 : Factores que inciden sobre el nivel de las exportaciones. Proporción de firmas que en cada caso resultan predominantes como para asignarle el carácter de favorable, neutro o desfavorable.	191
Cuadro 78 : Factores que ejercen una incidencia favorable sobre el nivel de las exportaciones a juicio de más del 70% de las firmas, de acuerdo al tipo de manufacturas, rama de actividad, origen de capital y tamaño de las mismas; proporción de firmas que le asignan tal papel.	193
Cuadro 79 : Factores que ejercen una incidencia desfavorable sobre el nivel de las exportaciones a juicio de más del 70% de las firmas, de acuerdo al tipo de manufacturas, rama de actividad, origen del capital y tamaño de las mismas; proporción de firmas que le asignan tal papel.	196
Cuadro 80 : Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tipo de manufacturas.	198
Cuadro 81 : Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tamaño de las firmas.	199
Cuadro 82 : Principales razones de los mayores costos financieros internos según tipo de manufacturas.	200
Cuadro 83 : Principales razones de los mayores costos financieros internos según tamaño de las firmas.	202
Cuadro 84 : Distribución de las firmas exportadoras según grado de utilización de los distintos regímenes promocionales.	204
Cuadro 85 : Distribución de las firmas exportadoras según grado de beneficio y dificultades	

de tramitación que le asignan a los diversos regímenes promocionales.	205
Cuadro 86 : Distribución de las firmas exportadoras de MOA y de MOI según grado de utilización de los regímenes promocionales.	206
Cuadro 87 : Distribución de las firmas exportadoras de MOA y de MOI según grado de beneficio y de dificultades de tramitación que le asignan a los distintos regímenes promocionales.	208
Capítulo VI	
Cuadro 88 : Estructura organizativa vinculada a la exportación según origen de capital de las firmas encuestadas.	210
Cuadro 89 : Presencia de oficinas dedicadas a la exportación en las firmas encuestadas según tamaño de estas últimas.	210
Cuadro 90 : Rango correspondiente a la oficina dedicada a la exportación según tamaño de las firmas encuestadas.	213
Cuadro 91 : Personal ocupado en las oficinas dedicadas a la exportación según tamaño de las firmas.	213
Cuadro 92 : Recurrencia de las firmas exportadoras a los servicios de consultoría y de empresas comercializadoras.	215
Cuadro 93 : Gastos vinculados a las exportaciones según tamaño de las firmas.	217
Cuadro 94 : Gastos vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas.	217
Cuadro 95 : Estructura de los gastos vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas.	219

INTRODUCCION.

Los recurrentes problemas del sector externo que enfrenta la economía argentina tornan necesaria la evaluación profunda e integral de la conducta de los actores económicos vinculados al mismo. Ello adquiere particular relevancia en coyunturas como las actuales donde las problemáticas que introduce la magnitud de la deuda externa y de sus servicios condicionan el comportamiento de la economía en su conjunto. En dicho marco, el tema específico de las exportaciones de manufacturas es, probablemente el menos conocido y tratado en la literatura económica en términos de su composición real, peculiaridades, pautas de comportamiento, inserción internacional y, fundamentalmente, potencialidades de desarrollo.

Si bien podría afirmarse que, en términos generales, la evolución de las exportaciones de manufacturas está intimamente asociada a las características, grado y dinámica del desarrollo industrial, el identificar e interpretar los patrones de comportamiento de las distintas industrias exportadoras aportará importantes elementos de juicio para el diseño y la formulación de políticas que permitan consolidar las ventajas comparativas adquiridas o en proceso de maduración y, a la vez, garanticen la superación de las rigideces y estrangulamientos que afectan a la dinámica exportadora de las distintas actividades industriales.

En ese sentido, las estadísticas existentes -elaboradas para satisfacer otro tipo de objetivos analíticos- no siempre resultan suficientes como para precisar aquellas singularidades del complejo productor-exportador de manufacturas que hacen a su inserción como oferente en los mercados internacionales. De allí la decisión de realizar una encuesta a las principales industrias exportadoras,

requiriéndole información específica sobre una amplia gama de temas vinculados directa o indirectamente, a su accionar en los mercados externos.

La compilación de los datos obtenidos en tal relevamiento es la base de sustentación del presente estudio que, como tal, constituye una primera aproximación analítica a la amplia -y por demás representativa- información recabada para este estudio sobre las pautas de desenvolvimiento de las principales firmas exportadoras de manufacturas.

En el primer capítulo del estudio se presenta una característica general e introductoria sobre las formas que adopta la presencia exportadora de las firmas encuestadas enfatizando, muy especialmente, en la evaluación de la representatividad de la información captada. A tal efecto se comentan los resultados, tanto para el año 1984, en particular, como para la serie 1973-1984, a partir de su desagregación según tipo de manufactura -en función del origen de sus insumos principales-; de acuerdo con la división industrial en que se generan; según el origen de la propiedad del capital de las empresas exportadoras; en función del tamaño de las mismas; su respectiva propensión exportadora y el "perfil tecnológico" de tales firmas. Asimismo, con el objetivo de identificar algunas de las principales especificidades de la problemática exportadora se analiza el grado de especialización de las exportaciones de manufacturas a partir de la consideración de los principales rubros comercializados en el exterior por parte de cada una de las firmas encuestadas.

Las relaciones existentes entre el proceso de formación de capital y la presencia exportadora -real o potencial- de las firmas relevadas constituye el principal tema bajo análisis en el segundo capítulo del estudio. Esta temática, escasamente explorada en la literatura económica, es abordada desde muy distintos planos analíticos de forma de brindar, en su confluencia, una visión integral sobre la política de inversión de las empresas industriales y sus implicancias sobre la dinámica exportadora de las mismas. Así, a partir de la diferenciación de las exportaciones industriales según respondan a decisiones de inversión que ya contemplaban esa presencia en los mercados externos, se estudian las motivaciones que explican, en cada caso, esa

apertura hacia el exterior reconociéndose, a la vez, las disímiles características que presentan de acuerdo con el tipo de manufactura de que se trate o el respectivo tamaño de las firmas. La dinámica inversora de las firmas durante el periodo 1978-1985 y, por otro lado, los planes de inversión en ejecución con las repercusiones previstas sobre el respectivo nivel de las exportaciones constituyen otros campos bajo análisis en este capítulo que incorpora, como última preocupación analítica, un tema que asume un papel decisivo en la toma de decisiones de inversión vinculadas con las perspectivas exportadoras: los precios diferenciales entre el mercado doméstico y los mercados externos.

Por su parte, el tercer capítulo del estudio procura brindar una caracterización general de la problemática tecnológica subyacente en las exportaciones industriales. A tal fin, una vez delimitados cuatro tipos de firmas exportadoras (según realicen -o no- tareas de Investigación y Desarrollo y cuenten -o no- con contratos de transferencia de tecnología) se estudia en detalle y de acuerdo al origen de capital de las empresas, el tipo de actividades de I y D que sustenta la actividad exportadora, las características que presentan los contratos de transferencia de tecnología así como los relativos a los esfuerzos de ingeniería y el control de calidad al que son sometidos los productos de exportación. Asimismo son también objeto de estudio las interrelaciones que se establecen entre estos dos distintos aspectos vinculados a la problemática tecnológica de las exportaciones manufactureras.

El cuarto capítulo se centra en el análisis de algunas de las principales peculiaridades de los mercados de destino de las exportaciones industriales. En tal sentido, las temáticas que se estudian a partir de las respuestas de las empresas, proporcionan una serie de indicadores valiosos sobre, por un lado, el tipo de agentes que operan como contrapartes comerciales en el exterior y, por otro lado, sobre las tendencias de comportamiento esperables en cada uno de los distintos mercados externos. En ambos casos, la delimitación y caracterización de las exportaciones involucradas en cada uno de los distintos subconjuntos representativos que cabe definir en función al tipo de adquirente externo o de prospectiva de la demanda interna-

cional, brinda un panorama general de suma utilidad para el diseño y formulación de toda política orientada a atender la problemática exportadora.

La identificación y jerarquización de una amplia gama de ventajas y desventajas relativas para la exportación de manufacturas y, por otro lado, como un tema estrechamente vinculado con aquél, el grado de recurrencia a los distintos regímenes promocionales brindan, a partir de los respectivos señalamientos empresarios, el material de base sobre el que se estructura el quinto capítulo del estudio. La diferenciación de los resultados según se trate de manufacturas de origen agropecuario o de origen industrial; en función de la división industrial de origen de las manufacturas exportadas; por tamaño de las firmas y según propiedad del capital de las mismas, describen las distintas fenomenologías que se presentan en materia de ventajas y desventajas relativas, incidencia y dificultades emanadas de "los costos financieros" así como también, en lo que hace a la caracterización empresaria de los diferentes regímenes promocionales.

Finalmente, en el capítulo sexto se aborda otro tema escasamente estudiado como es el de las estructuras organizativas de las firmas vinculadas con el desarrollo de la actividad exportadora y, en relación con ello, los gastos específicos que demandan tales actividades, se estructura, los niveles ocupacionales que requieren tales tareas, etc.. En este caso, los cortes transversales del universo relevado según el origen de capital de las firmas y el tamaño de los mismos permiten constatar ciertas diferencias asociadas a tales variables.

El presente trabajo se realizó en el marco del Proyecto sobre Exportaciones Industriales (ARG/84/021) del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) con la Secretaría de Planificación y el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto, cuya ejecución estuvo a cargo de la Oficina en Buenos Aires de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), bajo la coordinación del Licenciado Bernardo P. Kosacoff.

CAPITULO I.

LA REPRESENTATIVIDAD DEL RELEVAMIENTO. CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES Y DINAMISMO DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES.

1. Exportaciones de Manufacturas relevadas, representatividad y composición de las mismas en 1984.

Como resultado del operativo de recepción, verificación y control de las respuestas obtenidas en la encuesta, el universo de firmas exportadoras a analizar quedó finalmente integrado por 341 empresas que, en 1984, exportaron manufacturas por un valor total de 3.515,7 millones de dólares estadounidenses.

Este total de exportaciones generadas por el conjunto de las firmas relevadas denota la significativa representatividad de la encuesta en tanto tal nivel equivale al 76,9% de las exportaciones totales de manufacturas del año 1984.

Asimismo ello ilustra nitidamente acerca de la elevada concentración de estas últimas en un número relativamente reducido de firmas.^{1/}

Por otra parte, el alto grado de representatividad de los valores de exportación compilado permite inferir que la imagen resultante de la agregación de las respuestas empresarias (cuantitativas, cualitativas, de opinión) refleja adecuadamente las características sustantivas del

¹ Doce de las firmas que integran el universo relevado (341 empresas) no realizaron exportaciones en el año 1984. Su inclusión en el padrón encuestado se ve sustentada por la magnitud de las exportaciones que las mismas realizaron en años anteriores. De allí que, en realidad, los 3.515,7 millones de dólares de exportaciones de 1984 fueron generados por 329 empresas industriales.

sector exportador de manufacturas. Como puede constatarse en el Cuadro 1, y en concordancia con los criterios adoptados para la selección de las firmas a encuestar (Ver Aspectos Metodológicos y Operacionales), tal representatividad tiene niveles por demás aceptables tanto en lo concerniente a las manufacturas de origen industrial (MOI)^{2/}, como inclusive en lo relativo a las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), donde las firmas captadas en el relevamiento generaron en 1984 más de las dos terceras partes del total de las exportaciones manufactureras del país.

Esa elevada representatividad de las firmas encuestadas se reproduce, aunque con diferencias importantes, a nivel de cada una de las divisiones industriales (2 dígitos de la CIIU Rev.2). Si bien al desagregar la información relativa a las exportaciones captadas y a las globales se pierde la homogeneidad total entre los universos respectivos^{3/}, y por ende, la precisión plena del valor emergente de la relación entre ambos, los porcentajes

²En el caso de las MOI existe seguramente una ligera sobreestimación de la representatividad real de los valores captados en la encuesta, assignable al hecho que cada firma encuestada fue categorizada como exportadora de MOA o MOI según fuere el tipo de manufactura de su principal rubro de exportación mientras que en el caso de la información global se trata de la agregación de cada una de las partidas de la NADE por las que se canalizan las exportaciones industriales de que se trate en cada caso. La existencia de algunas pocas firmas que exportan mayoritariamente MOI aún cuando también comercian MOA en el exterior deriva en tal sobreestimación de la representatividad real en el caso de las MOI.

³Ver nota anterior, reemplazando las categorías MOI o MOA por la correspondiente división industrial en la que operan las firmas encuestadas y la emergente de la compatibilización entre la CIIU y la NADE. Ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Tabla de compatibilización entre la Nomenclatura Arancelaria y de Derechos de Exportación (NADE) y la Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Revisión 2. (CIIU - Rev.2)), 1985.

Exportaciones industriales 23

Cuadro 1. Argentina: Representatividad de las exportaciones relevadas según tipo de manufacturas - 1984
(miles de dólares y porcentajes)

	Exportaciones	Exportaciones	Representatividad
	relevadas	totales del país	I / II
	I	II	%
Manufacturas de origen agropecuario (MOA)	2.079.743	3.110.292	66,9
Manufacturas de origen industrial (MOI)	1.435.915	1.461.523	98,2
<u>Total de manufacturas</u>	<u>3.515.658</u>	<u>4.571.815</u>	<u>76,9</u>

Cuadro 2. Grado de representatividad de las exportaciones relevadas en las distintas divisiones industriales. 1984
(porcentajes)

División industrial	Representatividad*
. Alimentos, bebidas y tabaco	64,1
. Textiles, confecciones y cuero	86,7
. Papel, imprenta y publicaciones	15,7
^ Productos químicos	98,3
. Minerales no metálicos	79,1
. Industrias metálicas básicas	105,2 **
. Productos metálicos, maquinaria y equipo	89,6
. Otras manufacturas y Madera y muebles ***	63,3
<u>Total industria</u>	<u>76,9</u>

* Relación entre el valor de las exportaciones relevadas y los correspondientes a las exportaciones totales de las distintas divisiones.

** Algunas de las firmas de la división exportan también productos que, en realidad no corresponde asignar a la misma (como, por ejemplo, rubros metálicos de la división Productos metálicos, maquinarias y equipos), aún cuando la rama de actividad de la firma exportadora sea la de Industrias metálicas básicas.

*** Estas divisiones han sido agrupadas para preservar el secreto estadístico.

resultantes revelan una cobertura significativa de las exportaciones totales de las distintas divisiones que conforman el sector manufacturero. En tal sentido basta con señalar que los niveles de representatividad se ubican como mínimo, en torno a los dos tercios del total exportado por cada división industrial en el año 1984 (Ver Cuadro 2).

Indudablemente, tanto en el plano agregado como en el concerniente a algunos de los principales subconjuntos que pueden identificarse dentro del espectro sectorial, la representatividad de la información relevada permite identificar y evaluar los rasgos sobresalientes que, de hecho, caracterizan a las exportaciones de manufacturas argentinas y, esencialmente, a quienes operan como actores centrales en cuanto a su configuración y desenvolvimiento.

Las consideraciones realizadas sobre la cobertura y representatividad de la información recabada en la encuesta sirven de necesario marco introductorio al análisis de los distintos temas comprendidos.

En dicho marco, un primer enfoque es el relativo a las peculiaridades que cabe precisar en cuanto a la composición de las exportaciones captadas y a las características sobresalientes de las firmas relevadas (propiedad del capital, tamaño, grado de apertura exportadora, perfil tecnológico). En tal sentido, se presenta a continuación una primera caracterización global del perfil exportador en el año 1984 según estos distintos atributos.

Como se señalara precedentemente, las exportaciones de manufacturas emergentes del universo en análisis alcanzaron, en 1984, un valor total de 3.515,7 millones de dólares. La distribución de ese total de acuerdo a la división industrial en que operan las firmas es presentada en el Cuadro 3, en el que puede comprobarse el claro predominio de la industria de alimentos, bebidas y tabaco, que concentra casi la mitad del total de las exportaciones y cerca de un tercio de las firmas exportadoras.

La industria química aparece como la segunda división manufacturera en orden a su importancia relativa por el valor de sus exportaciones y la tercera en cuanto a la

Exportaciones industriales 25

Cuadro 3. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas según división industrial en que operan las firmas exportadoras. 1984
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

División industrial	Cantidad de firmas	Valor de las exportaciones en 1984	Participación relativa (%)
Alimentos, bebidas y tabaco	106	1.656.247	47,1
Textiles, confecciones y cuero	51	453.325	12,9
Papel, imprenta y publicaciones	11	32.053	0,9
Productos químicos	66	684.376	19,5
Minerales no metálicos	8	10.565	0,3
Industrias metálicas básicas	12	289.988	8,2
Productos metálicos, maquinarias y equipos	73	385.370	11,0
Otras manufacturas y Madera y muebles	2	3.733	0,1
TOTAL	329	3.515.658	100.0

Cuadro 4. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas relevantes según origen del capital de las firmas exportadoras. 1984.
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes).

Origen de la propiedad del capital	Cantidad de firmas	Valor exportaciones en 1984	Participación relativa (%)
Estatal	8	303.107	8,6
Privado nacional	210	2.136.437	60,8
Mixto	4	82.390	2,3
Extranjero	107	993.724	28,3
TOTAL	329	3.515.658	100.0

cantidad de firmas comprometidas, concentrando en ambos casos alrededor del 20% de los totales respectivos.

De las restantes actividades industriales sólo la textil y la metalmecánica muestran una participación relativa en las exportaciones superior al 10% -en ambas variables- y, de excluirse a las Industrias Metálicas Básicas que explican el 8,2% del valor total de las exportaciones relevadas, las otras cuatro divisiones industriales⁴/ no alcanzan a representar, en ningún caso, el 1% de dicho total.

Siempre en el marco de una primera caracterización global del universo bajo análisis cabe señalar las formas que adopta la conformación del mismo si se atiende al origen de la propiedad del capital de las empresas exportadoras. A tal fin y sobre la base de la información correspondiente a 1984, el Cuadro 4 presenta la distribución del valor de las exportaciones captadas y de las firmas relevadas a partir de la diferenciación de cuatro grandes subconjuntos de empresas ^{5/}: las estatales, de capital nacional, mixtas y de capital extranjero.

Tanto en términos de la cantidad de firmas como por su significación en el valor de las exportaciones, las empresas de capital privado nacional alcanzaron a explicar en 1984 cerca de las dos terceras partes de los totales respectivos. Por su parte, la gravitación relativa de las firmas transnacionales se ubica, en ambos casos, en torno a poco menos de la tercera parte de dichos totales; al tiempo que las empresas públicas (apenas ocho) explican el 8,2% del valor de las exportaciones relevadas. Por último, la incidencia de las empresas mixtas es prácticamente insignificante, cualquiera sea la variable que se considere.

⁴ Se trata de las industrias de madera y muebles; papel, imprenta y publicaciones; minerales no metálicos y otras manufacturas.

⁵ Los criterios adoptados para su definición se explican en Aspectos Metodológicos y Operacionales.

En esta primera visión introductoria, otra interesante perspectiva analítica sobre la conformación del sector exportador de manufacturas es la que surge del reconocimiento de las diferencias que presentan las distintas empresas relevadas en cuanto a su "tamaño" relativo. Para ello, se han adoptado dos criterios que, si bien resultan complementarios, reflejan dos fenómenos distintos, según se jerarquice la dimensión de la empresas en general o sólo desde la óptica de las exportaciones. Así, en un caso, la delimitación de los "tamaños" representativos de firmas se estructura a partir del monto total de las ventas en el año 1984 (Ver Cuadro 5), mientras que, en el otro, la diferenciación de "tamaños" surge de la consideración del respectivo valor de sus exportaciones. (Ver Cuadro 6).

De atenerse a la estratificación de las firmas según el valor total de sus ventas se puede constatar que las veinte mayores firmas industriales del espectro relevado -menos del 6% del total- explican casi la cuarta parte del total de las exportaciones y de considerarse aquellas que en 1984 facturaron más de cinco mil millones de \$a. -69 empresas, o sea el 20,9% del total- tal gravitación supera el 50% del total (52,8%). En el polo opuesto prácticamente se reproducen los mismos porcentuales sólo que en sentido inverso. Así, las firmas industriales más pequeñas, con ventas anuales inferiores a los 500 millones de \$a., alcanzan a representar más de la cuarta parte del total de las empresas y sólo aportan el 5,7% del valor de las exportaciones. Por su parte, de incluirse aquellas firmas que en 1984 facturaron hasta dos mil millones de \$a., tal incidencia relativa pasa a ser de 54,4% y 23,1%, respectivamente. En síntesis se infiere que la presencia empresaria en las exportaciones de manufacturas no está disociada del tamaño relativo de las firmas, resultando decisiva la participación de un núcleo reducido de grandes empresas industriales.

Una visión complementaria de la anterior surge de diferenciar los tamaños representativos de firmas en función, no ya de sus ventas totales sino del valor de las exportaciones realizadas en 1984. En tal sentido, la información presentada en el Cuadro 6 resulta suficiente-

Exportaciones industriales 28

Cuadro 5. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas relevantes según monto de ventas totales de la firmas exportadoras. 1984
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tamaño según monto total de sus ventas en 1984	Cantidad de firmas	Valor exportaciones 1984	Participación relativa (%)
menos 0,5 miles millones de \$a	86	201.770	5,7
entre 0,5 y 2,0 mil.millones \$a	93	600.031	17,1
entre 2,0 y 5,0 mil.millones \$a	81	850.413	24,2
entre 5,0 y 15,0 mil.millones \$a	49	1.004.334	28,6
más de 15,0 miles de millones \$a	20	859.109	24,4
TOTAL	329	3.515.658	100.0

Cuadro 6. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas relevantes según valor de exportaciones de las firmas. 1984
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tamaño según monto de exportaciones en 1984	Cantidad de firmas	Valor exportaciones 1984	Participación relativa (%)
menos 0,8 millones u\$S	73	25.612	0,7
entre 0,801 y 3 millones u\$S	89	158.722	4,5
entre 3,1 y 10 millones u\$S	90	495.453	14,1
entre 10,1 y 30 millones u\$S	48	842.447	24,0
más de 30,1 millones de u\$S	29	1.993.424	56,7
TOTAL	329	3.515.658	100.0

mente ilustrativa del elevado grado de concentración de las exportaciones de manufacturas.

En efecto, las 29 empresas -menos del 9% del total de firmas relevadas- que en 1984 exportaron por un valor superior a los treinta millones de dólares concentran el 56,7% de las exportaciones captadas en la encuesta, lo que implica, dada la cobertura de esta última, el 43,6% del valor total de las exportaciones de manufacturas del país.

Si a ese núcleo centralizador de las exportaciones de manufacturas se le adiciona el subconjunto de firmas que en ese mismo año realizaron ventas al exterior por un valor superior a los diez millones de dólares se constata que poco más del 80% de las exportaciones relevadas (representa el 62,0% del total nacional) se generan en apenas 77 empresas industriales.

La polarización resultante en el marco estricto de la información compilada a partir de la encuesta queda claramente de manifiesto con sólo comprobar que prácticamente la mitad de las empresas relevadas sólo alcanzan a explicar, en conjunto, el 5,2% de las exportaciones.^{6/}

Las consideraciones precedentes vinculadas al tamaño de los agentes exportadores permiten concluir que, por un lado, un grupo selecto de grandes empresas industriales generan proporciones significativas de las exportaciones de manufacturas del país y, por otro, que estas últimas presentan un muy elevado grado de concentración en un reducido número de grandes firmas exportadoras que en la mayoría de los casos (23 de las 29) no forman parte de la élite empresaria en términos del monto de facturación

^{6/}Cabe resaltar a esta altura que el presente estudio no es representativo de la participación de las pequeñas empresas exportadoras. La propia definición metodológica ha dejado de lado la interpretación de la conducta exportadora de las mismas. La creciente importancia cualitativa que han adquirido en los últimos años en el escenario internacional estas firmas demanda la realización de un estudio sobre este tema aún inexistente en el marco nacional.

anual.^{7/} Verificándose de esta forma una mayor concentración de las exportaciones cuando se la mide en relación a los montos de exportación en comparación con la medición del valor de facturación total de las empresas.

Esta última dicotomía remite a la consideración del tema de la propensión exportadora de las firmas relevadas en la encuesta y a la consiguiente posibilidad de delimitar distintas tipologías de empresas de acuerdo al coeficiente de la producción que canalicen hacia los mercados externos o en otras palabras, al papel que asumen las exportaciones en el desarrollo general de las empresas.

A partir de la jerarquización analítica de la distinta vocación exportadora de las firmas, el Cuadro 7 muestra las formas que adopta la distribución del universo encuestado, tanto en términos de la cantidad de empresas como del valor de las exportaciones generado por las mismas.

La constatación de la existencia de poco más de un centenar de empresas industriales volcadas fuertemente hacia la atención de la demanda internacional -más del 50% de sus ventas totales- constituye, sin duda, un fenómeno que merece ser resaltado por sus implicancias en el plano agregado. Muy especialmente si se atiende al hecho que, en conjunto, explican más de la mitad de las exportaciones relevadas (52,7%).

En el extremo opuesto, un número relativamente similar de firmas (97) para quienes las ventas al exterior asumen un carácter prácticamente marginal en su operatoria (menos del 5% del total) sólo aportan el 12,2% de las exportaciones relevadas.

Asimismo, cabe señalar que, de acuerdo con la estratificación de firmas adoptada, se manifiesta una relación directa entre el coeficiente de apertura exportadora de las firmas y su respectivo aporte al total de las exportaciones

^{7/} Sobre el tema ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Apertura exportadora de la industria argentina, 1973-1984, incluido en Documento de Trabajo Nro. 22, julio 1986.

de manufacturas, así como también respecto al valor medio exportado por empresa, reflejando la fuerte incidencia en las exportaciones que produce un reducido número de empresas caracterizadas por su marcada orientación hacia los mercados externos.

Finalmente, el último criterio de diferenciación de subconjuntos homogéneos de firmas exportadoras -en función de alguna de sus peculiaridades distintivas- es el relacionado con el tema tecnológico o, más precisamente, con la caracterización de las manufacturas exportadas desde el punto de vista de la incorporación de tecnología que presuponen. A tal fin, como una forma de aproximación al fenómeno, se definieron cuatro tipos de empresas a partir de considerar si desarrollan actividades de investigación y desarrollo y/o tienen contratos de provisión de tecnologías con el exterior, en relación con los bienes exportados por cada una de ellas.

Al igual que en los análisis precedentes, el Cuadro 8 muestra la distribución resultante en términos de cantidad de firmas y del valor de las exportaciones comprometidas en función, en este caso, del (caracterizado como) "perfil tecnológico" de los agentes exportadores.

Indudablemente, dada la naturaleza de los criterios adoptados, la estructura que revela el Cuadro 8 sólo puede ser considerada como una simple aproximación indicativa del contenido tecnológico real del tipo de manufacturas que el país exporta. No obstante ello, la configuración resultante denota claramente que, desde el punto de vista de las tecnologías incorporadas, las industrias exportadoras muestran que tal problemática asume una escasa significación global tanto en términos de la incidencia de los desarrollos propios implicados como en cuanto a la recurrencia al aprovisionamiento externo de tecnologías.

En tal sentido, bastaría con señalar que 119 firmas (el 36,2% del total) que alcanzan a representar el 42,5% de las exportaciones, no realizan ningún tipo de actividad en el campo de la investigación y desarrollo ni tampoco tienen contratos de provisión tecnológica con el exterior. En contraposición, alrededor de la quinta parte de las

Exportaciones industriales 32

Cuadro 7. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas relevantes según grado de apertura externa* de las firmas exportadoras. 1984
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Coeficiente de exportación	Cantidad de firmas	Valor exportaciones 1984	Participación relativa (%)
menos de 5%	97	427.856	12,2
entre 5,1 y 25,0%	82	557.583	15,8
entre 25,1 y 50,0%	49	677.819	19,3
más de 50,1%	101	1.852.400	52,7
TOTAL	329	3.515.658	100.0

* Definido según coeficiente de exportación (relación entre las exportaciones y las ventas totales de la firma en el año 1984).

Cuadro 8. Argentina: Distribución de las exportaciones de manufacturas según perfil tecnológico* de las firmas exportadoras. 1984
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Perfil tecnológico	Cantidad de firmas	Valor exportaciones en 1984	Participación relativa (%)
T1	68	593.420	17,1
T2	8	104.766	3,0
T3	134	1.316.614	37,4
T4	119	1.494.858	42,5
TOTAL	329	3.515.658	100.0

* Perfil tecnológico definido de la siguiente manera:

- T1: empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y desempeñan tareas de I y D localmente
- T2: empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y no desarrollan tareas de I y D en el país
- T3: empresas que no tienen contratos de provisión de tecnología con el exterior y desarrollan tareas de I y D en el país
- T4: empresas que no tienen contratos de provisión de tecnología con el exterior ni tampoco realizan I y D localmente

empresas (68), que sólo aportan poco más del 17% de las exportaciones, realizan tareas de investigación y cuentan, además, con acuerdos para la adquisición de tecnologías vinculadas con sus rubros de exportación.

2. Evolución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficiente de exportación implícito.

La sección precedente, en la que el análisis se circunscribe al año 1984, brinda una primera visión global de los aspectos centrales que caracterizan al universo en análisis que, como tales, constituyen el marco de referencia que permitirà encuadrar e interpretar al conjunto de los resultados obtenidos en la encuesta. En esa misma perspectiva, en la presente sección se comentan las características sobresalientes que revela la evolución de las firmas encuestadas entre 1973 y 1984, a partir de la consideración del valor de las exportaciones de manufacturas generadas por las mismas, su composición según tipo de bien y rama industrial de origen, su representatividad en el plano agregado y la relación con las ventas totales de las empresas encuestadas. A tal fin, el Cuadro 9 presenta la información correspondiente a dicho universo, consignándose, para cada uno de los años, la cantidad de firmas que se encontraban en operación, aún cuando no realizaran ventas al exterior en algún/os año/s el valor total de sus exportaciones industriales, la representatividad resultante a nivel nacional, su significación respecto a la facturación total de las mismas y, por último, a título ilustrativo, los valores que adopta este último indicador en la industria manufacturera en su conjunto.

Como puede comprobarse en el Cuadro 9, casi las tres cuartas partes (73,9%) de las empresas que conforman el universo bajo análisis (341) ya formaban parte del espectro

industrial en el año 1973.^{8/} Por su parte, el total de las exportaciones de manufacturas de las empresas relevadas se incrementó, entre 1973 y 1984, de 829,8 millones de dólares a 3.515,7 millones de dólares, -14,0% de crecimiento anual promedio- y por la propia naturaleza de los criterios adoptados para la selección de las firmas a encuestar -asociados fundamentalmente a su presencia exportadora en el año 1984- su representatividad en el plano agregado pasó de 38,2% a 76,9% respectivamente.

La información compilada permite estimar, a la vez, el grado de apertura exportadora del conjunto de las firmas y las formas que adopta su evolución temporal a partir de relacionar, en cada uno de los años de la serie, el total de sus ventas al exterior y el consiguiente monto de facturación anual (Ver Cuadro 9, columna VI).

En base a ello, si se consideran los valores que adopta dicho cociente en los años extremos de la serie -1973 y 1984- se comprueba que el grado de apertura exportadora de las empresas relevadas se incrementó en casi cinco puntos -equivale a casi un 50%- . Sin embargo, ello no supone la manifestación de una persistente tendencia incremental en la orientación exportadora de las firmas. Por el contrario, la irregularidad de comportamientos es, sin duda, uno de los rasgos distintivos, a punto tal que en el periodo en análisis se suceden siete años de contracción del coeficiente de exportación y cuatro años (1976, 1977, 1981 y 1982) en los que se verifica un crecimiento en el valor que adopta tal relación.

^{8/} De allí no cabe inferir que en los 89 casos restantes se trata de nuevas plantas industriales que, implantadas durante el decenio último, exportan una parte de su producción. En realidad, en esta última situación quedarían encuadradas no más de 20 firmas. En los restantes casos se trata de empresas que sólo proporcionaron la información requerida a partir de un año determinado de la serie, por tener dificultades para la obtención de los datos anteriores o por fusiones de empresas preexistentes o transferencias de paquetes accionarios.

Cuadro 9. Evolución de las exportaciones de manufacturas relevadas, representatividad y coeficientes de apertura
exportadora implicadas 1973-1984
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	Cantidad de firms 1/	Exportaciones relevadas	Exportaciones totales	Represa- tividad (%)	Ventas totales de las firmas 2/	Coeficiente de exporta- ción (%)	Coeficiente de la industria en su conjunto 3/
	I	II	III	IV=II/III	V	VI=II/V	VI
1973	252	829.756	2.171.653	38,2	8.451.268	9,8	8,5
1974	258	1.027.154	2.342.901	43,9	12.440.026	8,3	6,9
1975	269	768.377	1.026.790	47,2	10.715.455	7,2	4,6
1976	280	1.157.041	2.360.643	48,0	9.438.673	12,3	8,0
1977	290	1.523.901	3.417.405	44,6	12.303.213	12,4	9,4
1978	301	1.942.414	3.909.800	49,7	16.351.066	11,9	8,9
1979	312	2.599.999	4.782.720	54,4	24.228.042	10,7	6,9
1980	320	2.974.432	5.075.438	58,6	33.742.878	8,8	5,7
1981	327	3.494.690	5.037.367	69,4	29.177.886	12,0	7,4
1982	336	3.584.496	4.816.390	74,4	21.397.620	16,8	9,9
1983	341	3.203.363	4.182.023	76,6	21.623.828	14,8	9,4
1984	341	3.515.658	4.571.816	76,9	24.478.225	14,4	9,3

1/ Incluye las firmas que en alguno/s año/s no realizaron exportaciones

2/ Las ventas totales valuadas en moneda local fueron convertidas a u\$s utilizando el tipo de cambio promedio ponderado del total de las exportaciones de manufacturas de cada año.

3/ Tomado de CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Apertura exportadora de la industria argentina (1973-1984)", incluido CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 22, julio 1986.

Este patrón evolutivo no difiere mayormente del constatable en la industria manufacturera en su conjunto (columna VII). Si bien, como podia preverse, la vocación exportadora de las principales industrias -de acuerdo al valor de sus ventas externas- es superior, sistemáticamente, a la correspondiente al plano agregado, sus respectivas pautas de comportamiento son prácticamente asimilables. En efecto, ambas series revelan una misma tendencia evolutiva en todo el periodo en análisis y coinciden, a la vez, los años en que los coeficientes respectivos adoptan sus valores extremos (el más bajo en 1975 y el mayor en 1982).

Esta correspondencia denota que, más allá de las inferencias que podrian extraerse a partir de la gravitación creciente de las exportaciones de las firmas relevadas, el desenvolvimiento de estas últimas resulta plenamente representativo del verificable a nivel del conjunto del sector exportador de manufacturas.

La distribución de las exportaciones de las firmas encuestadas entre aquellas que comercializan MOA o MOI (Cuadro 10) muestra, en su evolución, un comportamiento asimilable al que se registra en el plano nacional, sólo que, por los criterios adoptados para la confección del padrón de empresas ^{9/} se manifiesta una mayor representación de las MOI en comparación con las MOA del orden de los ocho a diez puntos en los distintos años de la serie.

De todas maneras, a pesar de esa mayor representación de las firmas exportadoras de MOI, el universo encuestado reproduce las tendencias esenciales observables en el plano agregado ^{10/}, como ser:

- el leve incremento en la incidencia relativa de las MOI entre los años extremos de la serie;

⁹ Ver Aspectos Metodológicos y Operacionales.

¹⁰

Ver CEPAL Oficina en Buenos Aires, "Estructura y evolución de las exportaciones argentinas, 1973-1984" incluido en Documento de Trabajo Nro. 22, 1986.

Cuadro 10. Distribución de las exportaciones relevadas, representatividad y coeficiente de apertura exportadora según tipo de manufacturas. 1973-1984
 (miles de dólares y porcentaje)

Año	Exportaciones relevadas	Participación relativa (%)		Representatividad (%)		Coeficiente de apertura (%)		Coeficiente de apertura de la industria en su conjunto (%)		1/
		MOI	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	
1973	829.756,40	34,42	65,58	49,8	34,0	4,8	22,2	4,1	14,6	
1974	1.027.153,80	42,55	57,45	54,6	38,6	4,7	18,9	4,1	11,1	
1975	768.377,30	47,74	52,26	57,2	40,7	4,5	16,1	2,9	8,3	
1976	1.157.040,90	44,27	55,73	65,0	41,0	7,4	25,8	4,1	15,3	
1977	1.523.900,90	35,49	64,51	51,3	41,6	6,2	27,0	4,8	17,2	
1978	1.942.414,00	39,47	60,53	59,1	45,0	6,7	23,9	4,9	15,4	
1979	2.599.999,00	33,41	66,59	61,8	51,3	5,1	23,7	3,4	12,3	
1980	2.974.431,80	38,10	61,90	62,9	56,2	4,6	19,8	3,2	10,0	
1981	3.494.690,10	45,65	54,35	75,5	65,0	7,8	21,7	5,3	10,5	
1982	3.584.495,70	48,80	51,20	82,5	68,1	12,0	27,0	7,1	14,2	
1983	3.203.362,90	40,97	59,03	95,2	67,4	8,9	27,5	4,8	17,3	
1984	3.515.657,90	40,84	59,16	98,2	66,9	8,4	28,2	4,6	17,5	
Promedios simples 1973-1984		40,98	59,02	67,8	51,3	6,8	23,5	4,4	13,6	

1/ Tomado de CEPAL. Oficina en Buenos Aires, "Apertura exportadora de la industria argentina (1973-1984)", incluida CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 22, julio de 1986.

- el año 1982 como año de participación máxima de las MOI, luego de un trienio de crecimiento persistente de la misma (en el universo encuestado pasó, entre 1979 y 1982, de 33,4% a 48,8%, respectivamente, al tiempo que en el plano nacional lo hizo de 29,4% a 44,0% respectivamente);
- la caída de la participación relativa de las MOI en el último bienio (1983 y 1984), como así también, aunque con fluctuaciones entre 1975 y 1979, en contraposición con la tendencia expansiva registrada entre 1973 y 1975.

Estas similitudes de comportamiento no están disociadas del hecho que el creciente grado de representatividad de las exportaciones relevadas en la encuesta se reproduce tanto en las MOA como en las MOI, sin presentar diferencias notorias en cuanto a la intensidad que adopta en cada caso. Tal como puede comprobarse en el Cuadro 10 y más allá de las magnitudes comprometidas, los respectivos niveles de representatividad de 1984, prácticamente duplicaron, en ambos tipos de manufacturas, a los correspondientes a 1973.

El otro tema de interés que surge de la información presentada en el Cuadro 10 es el relativo al grado de apertura exportadora de las firmas encuestadas y, en tal marco, las formas que adopta su evolución entre 1973 y 1984 según se trate de las exportadoras de MOI o MOA con la consiguiente contrastación respecto a los niveles correspondientes al sector industrial en su conjunto.

El primer aspecto a destacar surge del hecho que, al igual que en el plano agregado, los coeficientes de apertura exportadora resultantes para las firmas encuestadas superan a los correspondientes a sus respectivos subconjuntos o, en otras palabras, que tanto en el caso de las MOA como en el de las MOI, las firmas incluidas en el relevamiento revelan una mayor propensión exportadora que la de aquellas no encuestadas y, por ende, que la verificable a nivel global.

Otra similitud respecto a los resultados agregados lo brinda la relación existente entre el coeficiente medio de apertura exportadora de las MOA y de las MOI, ya que en ambos casos el correspondiente a las MOA resulta entre dos y cinco veces superior al de las MOI.

Finalmente, la última semejanza radica en el sentido (crecimiento o decrecimiento) de los cambios operados anualmente en el grado de apertura exportadora de las MOA y de las MOI. En el primer caso, la identidad es total mientras que en el segundo, el año 1977 constituye la única excepción de comportamientos encontrados entre las firmas encuestadas y el verificable para la industria en su conjunto.

Al igual que en lo precedente, la desagregación del espectro sectorial en función de las divisiones industriales que lo conforman brinda la posibilidad de evaluar desde esta última perspectiva, la configuración de las exportaciones compiladas a partir de la encuesta y su evolución en el periodo en análisis, así como su respectiva representatividad a nivel subsectorial y sus consiguientes implicancias en términos de la apertura exportadora resultante para cada división industrial.

En cuanto al primero de los temas, la distribución de las exportaciones de las firmas encuestadas según la división industrial en la que las mismas operan, el Cuadro 11 presenta la información resultante del universo encuestado.

La industria de alimentos, bebidas y tabaco emerge como la principal actividad por su aporte al total de las exportaciones relevadas para cada uno de los años de la serie, con participaciones que oscilan entre un máximo de 48,2% (en 1983) y un mínimo de 31,9% (1975) que, de promediarse, suponen una incidencia media -no ponderada- de 41,9%.

Otro fenómeno a destacar es el que brindan las industrias químicas y en menor medida, las metálicas básicas que revelan, como tendencia del periodo una incidencia creciente en las exportaciones de manufacturas. Ello resulta

Cuadro 11. Distribución relativa de las exportaciones relevadas según división industrial de las firmas exportadoras. 1973-1984
(porcentajes)

	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Papel, imprenta y publicaciones	Productos químicos	Minerales no metálicos	Industrias básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipos	Madera y muebles y otras manufacturas	1/
1973	37,42	26,28	1,06	9,17	0,55	6,85	18,39	0,27	
1974	41,21	16,32	1,95	11,94	0,38	5,91	21,87	0,42	
1975	31,87	18,10	0,80	11,73	0,30	1,72	35,36	0,11	
1976	36,88	17,68	0,71	11,00	0,50	7,15	25,98	0,11	
1977	43,73	20,14	0,83	9,54	0,81	4,60	20,14	0,21	
1978	42,17	17,95	0,79	11,03	1,17	11,26	15,54	0,10	
1979	47,94	17,84	0,71	10,08	1,02	10,04	12,29	0,08	
1980	45,44	15,63	0,59	18,80	0,65	7,40	11,16	0,12	
1981	40,40	13,29	0,46	24,63	0,48	11,26	9,39	0,08	
1982	40,76	10,68	0,36	23,83	0,62	12,20	11,40	0,13	
1983	48,21	11,83	0,68	20,79	0,32	8,27	9,78	0,12	
1984	47,11	12,89	0,91	19,47	0,30	8,25	10,96	0,10	
Promedio simple 1973-1984	41,94	16,55	0,83	15,17	0,59	7,91	16,86	0,15	

1/ A fin de mantener el secreto estadístico, la división Madera y muebles se presenta agrupada a la de Otras manufacturas.

particularmente notorio en la primera de dichas industrias y, más precisamente a partir de 1980.

En contraposición, la industria elaboradora de productos metálicos, maquinaria y equipos muestra una clara pérdida de gravitación relativa, a punto tal que habiendo llegado a representar el 35,4% de las exportaciones relevadas en 1975, en los años de la década del ochenta su aporte se ubica en torno a sólo el 10%.

Otra división industrial en la que también se manifiesta un sesgo decreciente en cuanto a su contribución al total de las exportaciones compiladas en la encuesta es la correspondiente a la industria textil cuyo aporte en el quinquenio 1973-1977 se ubicaba en torno a la quinta parte del total (19,7%) de las exportaciones mientras que en el último quinquenio (1980-1984) sólo explica, en promedio el 12,9% de las exportaciones relevadas.

Las restantes divisiones industriales (madera y muebles, papel e imprenta y publicaciones, minerales no metálicos y otras manufacturas) presentan como rasgo común, su insignificante aporte a las exportaciones de manufacturas en tanto no llegan a explicar en ningún caso y en ningún año -con la sola excepción de las industrializadoras de minerales no metálicos en los años 1978 y 1979- el 1,0% de las exportaciones captadas en la encuesta.

La composición de las exportaciones relevadas en función de las divisiones industriales que las generan, así como las características esenciales que presenta su evolución durante el periodo bajo análisis (1973-1984) están claramente asociadas con las constatables para el conjunto de las exportaciones de manufacturas del país.^{11/}

Ello queda de manifiesto con sólo contrastar la participación que les corresponde a las distintas divisiones industriales en ambos universos tanto a partir de los

¹¹ Ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "Estructura y evolución de las exportaciones industriales argentinas - 1973-1984", incluido en Documento de Trabajo Nro.22, 1986.

Exportaciones industriales 42

Cuadro 12. Participación relativa de las distintas divisiones industriales en las exportaciones de manufacturas. Contrastación entre los valores relevados en la encuesta y los respectivos totales nacionales. 1973-1984.

(porcentajes)

División industrial	Promedios simples 1973-84		Año 1984	
	Encuesta	Total Nacional	Encuesta	Total Nacional
• Alimentos, bebidas y tabaco	41,9	53,0	47,1	56,6
• Textiles, confecciones y cuero	16,6	13,5	12,9	11,4
• Papel, imprenta y publicaciones	0,8	1,6	0,9	0,9
• Productos químicos	15,2	11,1	19,5	15,2
• Minerales no metálicos	0,6	0,6	0,3	0,3
• Industrias metálicas básicas	7,9	5,5	8,2	6,0
• Productos metálicos, máquinas y equipos	16,9	14,4	11,0	9,4
• Madera y muebles y otras manufacturas	0,1	0,3	0,1	0,2

niveles promedio simple del periodo como en los concernientes al último año de la serie (Ver Cuadro 12).

La inexistencia de diferencias significativas entre ambas estructuras (la de la encuesta y la nacional) y el hecho que, de ordenarse a las distintas actividades industriales según su aporte a las exportaciones se obtendría, en ambos casos, un mismo perfil u ordenamiento similar, no implica ni mucho menos, que no se manifesten ciertas divergencias en la respectiva participación relativa de las diversas ramas industriales. Esto último remite, naturalmente, al tema de la representatividad de las exportaciones captadas a nivel de cada una de las divisiones industriales. Así, por ejemplo, la industria alimenticia al revelar una menor incidencia relativa en el universo encuestado que a nivel agregado no hace más que reflejar que la representatividad de las exportaciones relevadas de esta rama se ubica por debajo de la verificable en las restantes divisiones industriales, fenómeno totalmente compatible con los criterios adoptados para la confección del padrón de empresas industriales a encuestar (Ver Aspectos Metodológicos y Operacionales).

Al respecto, el Cuadro 13 muestra la representatividad de las exportaciones relevadas y su evolución entre 1973 y 1984 en cada una de las distintas actividades industriales.

Una rápida lectura de la información presentada en el Cuadro 13 permite comprobar:

- la creciente representatividad de las exportaciones relevadas en la encuesta; dicho fenómeno ya constatado en el caso de las MOA y las MOI, se reproduce en el conjunto de las actividades industriales como una tendencia general que sólo reconoce diferencias en cuanto a la intensidad que adquiere en cada caso;
- que los promedios -simples- resultantes para el periodo 1973-84 son por demás significativos y sólo en dos industrias (la alimenticia y la papelera) el mismo se ubica por debajo del 50%. En estos dos casos tales promedios están fuertemente influenciados por los primeros años de la serie. En tal sentido los niveles de

Cuadro 13. Representatividad de las exportaciones relevadas segun división industrial de origen. 1973-1984

(porcentajes)

Alños	Alimentos, bebidas y tabaco	Textiles, confecciones y cuero	Papel, Imprenta y publicaciones	Productos químicos	Minerales no metálicos	Industrias básicas	Productos metálicos, maquinaria y equipos	Madera y muebles y otras manufacturas 1/
1973	22,8	89,8	22,8	67,6	47,6	49,0	52,9	71,4
1974	32,3	74,8	32,8	73,8	28,7	43,5	53,0	117,0 3/
1975	30,0	77,9	22,1	71,1	39,2	57,9	60,7	49,4
1976	34,2	59,6	25,7	77,4	47,3	88,1	65,6	16,3
1977	35,6	57,4	9,8	66,8	48,5	79,3	57,1	23,1
1978	41,7	48,0	28,3	74,6	62,9	91,2	50,8	20,9
1979	47,2	52,9	31,4	81,8	76,4	101,9 2/	54,3	33,5
1980	52,8	55,8	29,7	82,9	68,0	77,3	55,0	22,7
1981	61,0	70,1	27,8	82,8	55,3	97,1	65,6	10,7
1982	67,7	66,9	27,9	89,6	64,9	99,9	67,9	47,6
1983	65,0	86,9	56,3	92,7	78,7	96,8	96,6	138,9 3/
1984	64,1	86,7	75,7	98,3	79,1	105,2 2/	89,6	63,3
Promedio simple 1973-1984	46,2	68,9	32,5	80,0	58,0	82,3	64,1	51,2

1/ A fin de preservar el secreto estadístico, la información de las divisiones Madera y muebles y Otras manufacturas se presenta agrupada.

2/ Ver Nota a Cuadro 2.

3/ La inconsistencia implícita en aquellos valores que superan al 100% está originada por las exportaciones de una empresa que, por la naturaleza de los bienes que elabora y de acuerdo con la CIIU, fue clasificada en la división 33 (Madera y muebles) y, por consiguiente, las exportaciones declaradas por la misma fueron asignadas a tal división. Sin embargo, el bien que la misma exporta se canaliza por una partida de la NADE en la que también se incluyen productos de la industria papelera y es en función a esto último que se efectuó la compatibilización entre la CIIU y la NADE sobre cuya base se reelaboraron las estadísticas de comercio exterior. (Ver CEPAL, Oficina de Buenos Aires, Tabla de compatibilización entre la NADE y la CIIU, enero 1986). En síntesis, las exportaciones de dicha empresa forman parte del numerador de la relación de representatividad del agrupamiento entre la industria maderera y las "otras manufacturas" sin estar incluidas en el denominador respectivo (la sumatoria de las exportaciones totales de ambas divisiones). El fenómeno opuesto -su inclusión en el denominador y no en el numerador- se da en la industria papelera donde, por la magnitud de los valores comprometidos, no afecta mayormente a los niveles de representatividad resultantes.

representatividad correspondientes a 1984 (entre 2/3 y 3/4 respectivamente) resultan tres veces superiores a los de 1973;

- la representatividad creciente de las exportaciones de las firmas encuestadas queda también de manifiesto de considerarse que los niveles correspondientes a los últimos dos años superan, en todas las ramas, el 50% y suponer un incremento del orden del 15% al 75% por sobre los promedios del periodo;
- en las cuatro principales industrias, de acuerdo a su aporte al total de las exportaciones de manufacturas (alimenticia, química, textil y metalmecánica) los niveles de representatividad registrados durante el último cuatrienio se ubican, como mínimo, en torno a los dos tercios del total y, de excluirse a la industria alimenticia, en las tres restantes industrias tal representatividad supera al 50% en todos los años de la serie en análisis.

Indudablemente, de las consideraciones precedentes surge que las respuestas de las firmas encuestadas y, de allí, las inferencias y conclusiones que de las mismas se extraigan reflejan adecuadamente las características esenciales del sector exportador de manufacturas, en su conjunto y, a la vez, del correspondiente a las distintas actividades industriales.

La desagregación sectorial de la información compilada permite apreciar también, la vocación exportadora que revelan las firmas encuestadas a nivel de cada una de las ramas industriales (Cuadro 14).

Como se constata en el Cuadro 14 los coeficientes de apertura exportadora presentan pronunciadas diferencias de nivel en las distintas actividades industriales (de considerarse los promedios del periodo, los valores extremos son los correspondientes a la industria del cuero incluida en el sector textil -33,0% y a la no metalifera -3,2%) al tiempo que la irregularidad de comportamiento y su marcada variabilidad anual aparecen como un rasgo prácticamente común en todas las ramas.

3. Especialización y concentración. La perspectiva a nivel de productos de exportación.

Con el objetivo de analizar las especificidades de la problemática exportadora en la realización de la encuesta no sólo se buscó obtener información, sobre las más importantes industrias exportadoras sino también, en lo relativo a sus principales productos de exportación. De allí que buena parte de los requerimientos contenidos en la encuesta estén referidos precisamente a los bienes industriales exportados. Con ello se procuró superar las imprecisiones que, necesariamente, en muy diversos aspectos, conllevarían las respuestas a cuestiones o variables muy difíciles de homogeneizar cuando el perfil exportador de las empresas está integrado por más de un producto.

Por otra parte y aceptadas las insuficiencias o restricciones que impone el grado de especificidad con el que cada empresa pudiera definir a sus distintos principales productos de exportación, la información recabada brinda la posibilidad de evaluar el nivel de diversificación de las exportaciones de manufacturas de cada una de las firmas como así también, las características resultantes en el plano agregado y a nivel de los distintos subconjuntos de empresas que pueden delimitarse en función de los atributos o características esenciales de las mismas.

En función de las consideraciones precedentes, la primera cuestión a tratar es, obviamente, la referida a la significación global del conjunto de los principales bienes exportados por el universo de firmas encuestadas. De las 341 firmas que conforman el universo relevado, sólo seis no identifican a sus principales rubros de exportación para los años 1983 y 1984 (se trata en todos los casos, de industrias de la división productos metálicos, maquinaria y equipos). Por su parte, los bienes de exportación declarados por las 335 empresas restantes (946 productos) representan, en conjunto, el 92% del valor de las exportaciones totales en 1984 del universo de empresas relevado; lo que

implica el 70,7% del total de las exportaciones de manufacturas del país en dicho año.

Como puede constatarse en el Cuadro 15, la cantidad de productos declarados por firma, así como su respectiva significación en las exportaciones totales no presenta mayores diferencias cuando se contrastan los universos productores y exportadores de MOA y MOI. En efecto, los valores resultantes a nivel de las MOA superan muy ligeramente, a los correspondientes a las MOI. Así, el número medio de productos identificados por firma es de 2,84 y 2,81, respectivamente; al tiempo que la participación de los mismos en las exportaciones totales de ambos subconjuntos asciende a 92,25% y 91,65% respectivamente.

Esas mismas relaciones, indicativas, por un lado, del nivel medio de diversificación de las exportaciones y, por otro, de su representatividad en el plano agregado, pueden también ser evaluadas desde la perspectiva de las distintas actividades que conforman el espectro industrial. Ello queda reflejado en el Cuadro 16 en el que se presenta la cantidad de productos declarados por las firmas que operan en las distintas divisiones industriales y su consiguiente representatividad en las exportaciones totales de tales divisiones.

Aceptadas las limitaciones que impone el nivel de especificidad con el que cada empresa identificó a sus principales productos de exportación, se evidencia una importante especialización en la industria exportadora argentina, en la que la industria química emerge como la de mayor diversificación relativa en las ventas externas de las firmas, a punto tal de ser la única en que la cantidad promedio de bienes exportados por las empresas del sector supera los tres productos -3,21-. En el extremo opuesto, como un sector en el que la actividad exportadora de las firmas se concentra en una reducida gama de bienes, se encuentra la industria papelera, único ejemplo en que el promedio de productos exportados por empresa resulta inferior a dos -1,73-.

Exportaciones industriales 50

Cuadro 15. Exportaciones industriales desagregadas por producto segun tipo de manufacturas y cantidad de firmas informantes
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	Firmas	Productos	Cantidad de productos por firma	Valor exportación en 1984 del total de productos	Participación en las exportaciones
M.O.A.	149	423	2,84	1.918.650	92,25
M.O.I.	186	523	2,81	1.315.384	91,65
TOTAL	335	946	2,82	3.234.034	92,01

Cuadro 16. Exportaciones de manufacturas desagregadas por producto segun división industrial de origen. Representatividad en 1984.

(cantidades absolutas y porcentajes)

	Productos	Productos por firma	Participación en el total de las exportaciones de 1984 (%)
• Alimentos, bebidas y tabaco	315	2,94	89,83
• Textiles, confecciones y cuero	133	2,61	98,18
• Papel, imprenta y publicaciones	19	1,73	98,47
• Productos químicos	215	3,21	95,05
• Minerales no metálicos	22	2,75	92,28
• Industrias metálicas básicas	33	2,75	97,74
• Productos metálicos, maquinaria y equipo	205	2,66	83,73
• Madera y muebles y Otras manufacturas	4	2,00	100.00
Total	946	2,82	92,01

Asimismo, en el plano agregado el conjunto de la información relevada para las principales manufacturas exportadas por las firmas encuestadas, de acuerdo a la rama de actividad en que operan, se caracteriza por su elevada representatividad, a tal punto que en sólo dos divisiones industriales tal relación se ubica por debajo del 90% (la metalmecánica -83,6% y la alimenticia -89,8%); o sea que el coeficiente verificable a nivel global (92%) se reproduce, sin mayores divergencias, en el conjunto de las actividades que conforman el sector manufacturero.

La cantidad de productos que, en promedio, declaran las firmas como sus principales rubros de exportación, y la representatividad media de los mismos en el total de las exportaciones proporcionan una primera visión global en lo concerniente al nivel de diversificación/especialización de las exportaciones de manufacturas relevadas en la encuesta.

Otra forma alternativa de encarar el tema surge a partir de diferenciar a las firmas según la cantidad de bienes que cada una de ellas identifica como sus principales bienes exportados y de acuerdo a la incidencia de los mismos en el total exportado. Ello implica el abandono de los valores promedio y la consiguiente jerarquización de la estructura exportadora real de cada una de las firmas. En otras palabras, una empresa que declara como rubros principales de exportación a cinco productos que, en conjunto, no alcanzan a explicar, por ejemplo, el 60% de las exportaciones totales cabe ser calificada como mucho más diversificada que aquella otra en que un solo bien representa más del 80% de sus exportaciones.

En función de ello, el Cuadro 17 distribuye el conjunto de firmas que identifican a sus principales rubros de exportación según la cantidad de bienes declarados y la participación de los mismos en las exportaciones de 1984.

El elevado grado de concentración de las exportaciones en un número reducido de productos aparece como un rasgo predominante en el conjunto de las firmas exportadoras. En efecto, en 295 de las 335 empresas (88,1%) que identifica-

ron a las principales manufacturas comercializadas en el exterior, las mismas alcanzan a representar más del 80% del total de sus exportaciones. Ese pronunciado nivel de concentración en las exportaciones de las firmas resulta aún más significativo si se atiende a la escasa diversificación de productos que supone; en más de la mitad de esas 295 empresas, tal nivel de concentración es explicado por apenas dos productos y en casi la tercera parte de los casos (30,2%) por sólo un bien. En otros términos, en más de la cuarta parte (26,6%) del universo de firmas exportadoras, un solo producto representa más del 80% de sus exportaciones totales.

Este mismo fenómeno puede también ser evaluado desde la perspectiva que brindan los valores de exportación comprometidos en cada caso, o sea de la ponderación de las firmas que integran cada uno de los subconjuntos delimitados en el Cuadro 17 por sus respectivos montos exportados en el año 1984 (Ver Cuadro 18).

El Cuadro 18 permite constatar que las empresas en las que cinco o menos productos concentran más del 80% del valor exportado en 1984 alcanzan a representar el 92,8% de las exportaciones totales, al tiempo que, en el polo opuesto, aquellas en que tal porcentual se ubica por debajo del 60% apenas llegan a explicar el 1,8% del total (los porcentajes correspondientes en términos de la cantidad de firmas son 88,1% y 6,9% respectivamente).

De las dos fenomenologías antes resaltadas -elevado nivel de concentración en las exportaciones de las firmas, acompañado de una escasa diversificación de las mismas- sólo una resulta más acentuada en términos del valor de exportaciones implícito: las firmas en que más del 80% de las exportaciones es explicado por cinco o menos bienes, generan una mayor proporción de las exportaciones totales que la que les corresponde en cuanto al número de empresas.

En contraposición, a diferencia de lo verificable en cuanto a la cantidad de firmas, aquellas en que un solo bien es responsable de más del 80% de las exportaciones no ocupan una posición hegemónica por su aporte al total de las ventas al exterior. Muy por el contrario, la mayor gravitación relativa le corresponde a aquellas firmas en

Exportaciones industriales 53

Cuadro 17. Niveles de especialización o diversificación de las exportaciones industriales. Representatividad de los productos declarados en las exportaciones totales de las firmas
(cantidad de firmas exportadoras)

	Firmas en que los productos declarados representan en el total de sus exportaciones de 1984:			Firmas que declaran e informan sobre:
	Más del 90,1 %	Entre 60,1 y 80,0 %	Menos de 60 %	
1 producto	93	89	1	3
2 productos	76	72	2	2
3 productos	47	43	1	3
4 productos	35	33	-	2
5 productos	84	53	14	12
<u>Total</u>	<u>335^a</u>	<u>255</u>	<u>13</u>	<u>22</u>

^a Las seis firmas que no registran exportaciones en 1984, consignan información para 1983 referida a 1 producto en 2 casos; a 3 productos en 3 casos y a 5 productos en el restante.

Cuadro 18. Exportaciones de las firmas según nivel de especialización y diversificación de sus ventas al exterior, año 1984
(miles de dólares y porcentajes)

	Valor exportado en 1984 por las firmas cuyos productos declarados representan en aquél valor total:			Exportaciones en 1984 según cantidad de productos declarados	
	Más de 60,1 %	Entre 60,1 y 80,0 %	Menos de 60 %	%	
1 producto	580.470	2.574	2.597	585.641	18,1
2 productos	560.687	11.489	3.185	575.361	17,8
3 productos	438.033	154	13.576	451.763	14,0
4 productos	397.988	-	1.620	399.607	12,3
5 productos	1.024.560	161.630	35.471	1.221.661	37,8
<u>Total</u>	<u>3.001.738</u>	<u>175.847</u>	<u>56.449</u>	<u>3.234.033</u>	<u>100,0</u>
<u>%</u>	<u>(92,9)</u>	<u>(5,4)</u>	<u>(1,8)</u>	<u>(100,0)</u>	

que ese 80% o más es explicado por cinco productos industriales, representan el 31,7% del total exportado, en 1984, por las 335 empresas.

Indudablemente, los dos últimos cuadros y la confrontación de los datos presentados en los mismos brindan la posibilidad de extraer otras inferencias, no menos relevantes que las anteriores, en lo concerniente al grado de diversificación/especialización de las firmas encuestadas (por ejemplo, aquellas asociadas al tamaño medio de las empresas). No obstante ello, las consideraciones precedentes bastan para señalar que el elevado nivel de concentración de las exportaciones en un muy limitado número de bienes constituye el rasgo sobresaliente del universo en análisis.

CAPITULO II

LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES Y LA INVERSIÓN EN EL SECTOR.

1. El papel de las exportaciones en las decisiones de inversión.

Uno de los temas menos tratados en la literatura referida a la industria manufacturera argentina es el de la formación de capital en el sector. La magnitud, dinámica y patrón de comportamiento de la inversión sectorial constituyen problemáticas escasamente exploradas en el campo de la investigación. Ello no parecería estar disociado de la inexistencia de información de base sobre las características que presenta la acumulación de capital en la industria. En función de ello, y atendiendo a la significación del tema, el relevamiento realizado a las firmas exportadoras incluyó algunas consultas sobre las principales razones que explican su apertura exportadora y su relación con los móviles originales de la inversión (Pregunta II.9.); los planes de inversión en desarrollo o a implementarse en el bienio 1985/86 y su consiguiente impacto sobre el flujo de exportaciones (Pregunta II.15.) y, por último, la identificación de las principales inversiones efectuadas desde 1978 (Pregunta III.5.).

La primera cuestión a abordar está asociada con la influencia de las exportaciones en las decisiones de inversión, que proporciona importantes elementos de juicio sobre las principales razones que motivan a las firmas a comerciar parte de su producción en el exterior. Estas razones pueden ser consecuencia de una estrategia deliberada desde el mismo momento de encarar la inversión o como resultado de cambios en los parámetros de decisión considerados originalmente.

Al respecto, como un primer nivel de análisis, el Cuadro 19 presenta la información recabada -por producto- a partir de la diferenciación entre aquellas exportaciones que surgen de inversiones que contemplaban originalmente el propósito de exportar respecto de aquellas que se derivan

Cuadro 19. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según el tipo de manufactura comercializada en el exterior
(cantidad de bienes y porcentajes)

	TOTAL			M.O.A			M.O.I.		
	Productos	%	Exporta-	Productos	%	Exporta-	Productos	%	Exporta-
	Canti-		ciones	Canti-		ciones	Canti-		ciones
	dad		1984	dad		1984	dad		1984
• Las inversiones realizadas contemplaban el propósito de exportar	562	59,4	72,9	308	72,8	83,4	254	48,6	57,5
• Las inversiones no contemplaban el propósito de exportar pero ésta resultó conveniente	379	40,1	27,0	112	26,5	16,4	267	51,0	42,5
• No contestan	5	0,5	0,1	3	0,7	0,1	2	0,4	-
TOTAL	946	100,0	100,0	423	100,0	100,0	523	100,0	100,0

de inversiones orientadas a atender, en principio, sólo los requerimientos del mercado interno.

La lectura del Cuadro permite constatar el predominio de las primeras, muy particularmente si se considera su aporte al valor exportado en 1984 donde alcanzan a representar poco menos de las tres cuartas partes del total -significando simultáneamente casi el 60% de la cantidad de productos relevados-.

A pesar de su papel secundario no deja de ser altamente significativa la incidencia global de las exportaciones industriales que, como tales, no estaban previstas en las proyecciones de mercado que en su momento sustentaron los planes de inversión de las firmas. En efecto, para el 40% de los productos manufacturados exportados en 1984 y más de la cuarta parte del valor exportado en dicho año responden a tal fenomenología.

Esta apertura hacia los mercados externos como una operatoria comercial ajena a las previsiones originales tiende a polarizarse en las MOI donde, incluso, más de la mitad de los bienes exportados en 1984 quedan encuadrados en dicha situación. En contraposición, en el caso de las MOA, resulta decisiva la participación de aquellos bienes cuya producción local fuera encarada originariamente con el propósito de comercializar en el exterior parte de la misma -representan casi las tres cuartas partes de los bienes y cerca del 85% del valor exportado-.

En síntesis, a favor de ciertas ventajas comparativas vinculadas en mayor o menor medida a la dotación de recursos naturales del país la presencia exportadora de las MOA no aparece disociada de los criterios que, en su momento, avalaron la decisión microeconómica de invertir en la industria mientras que, cuando se trata de MOI tal disociación queda claramente de manifiesto en la mayoría de los casos.

Una visión complementaria de la anterior emana de jerarquizar no ya el tipo de manufactura exportada sino la actividad industrial en que las mismas se generan. En este plano analítico se manifiestan contrastes más o menos pronunciados entre las distintas divisiones industriales.

Como puede constatarse en el Cuadro 20, industrias tradicionales como la alimenticia y la textil tiende a asemejarse a las MOA, en tanto más de las dos terceras partes de los bienes exportados y más del 80% del valor de las exportaciones de 1984 corresponden a industrias que al implantarse preveían la comercialización externa de parte de su producción.

El fenómeno opuesto, es decir el predominio de las exportaciones que emergen ajenas a los criterios que sustentarán la inversión de capital de las firmas, resulta particularmente notorio en "otras manufacturas y madera y muebles" -las tres cuartas partes de los bienes y más del 90% del valor exportado-; en minerales no metálicos -72,7% y 87,3%, respectivamente-; en las industrias metálicas básicas- sólo en lo concerniente a la cantidad de bienes exportados, 81,8%- y, por último, en la industria química en términos del valor de las ventas al exterior de la rama -53,8%-.

Este último ejemplo resulta altamente significativo no sólo por comprender a más de cien productos sino fundamentalmente por tratarse de la segunda rama industrial en orden a su aporte relativo al total de las exportaciones manufactureras (19,5% en 1984). En otras palabras, alrededor del 10% del total de las exportaciones industriales es generado por plantas del sector químico que, en principio, al momento de instalarse no preveían realizar exportaciones.

Esta diferenciación de las exportaciones sobre la base de si fueron consideradas o no en las proyecciones de mercado que avalaran la inversión inicial realizada por las firmas que las generan, adopta características muy peculiares si se la relaciona con el tamaño de las empresas definido según el monto de sus exportaciones en el año 1984.

En efecto, como puede comprobarse en el Cuadro 21, la proporción de bienes exportados asociados a decisiones de inversión que contemplaban la apertura hacia los mercados externos tiende a incrementarse en correspondencia directa con la dimensión exportadora de las firmas. Es decir, que las exportaciones de manufacturas como un fenómeno circuns-

Quadro 20. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según la rama industrial en la que operan
(cantidad de bienes y porcentajes)

	LAS INVERSIONES CON TEMPLABAN EL PROPO- SITO DE EXPORTAR				LAS INVERSIONES NO CON TEMPLABAN LA EXPORTAC- FERO RESULTO CONVENIENTE				NO CONTESTAN				TOTAL			
	Productos		% Exportac. 1984		Productos		% Exportac. 1984		Productos		% Exportac. 1984		Productos		% Exportac. 1984	
	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%	Canti- dad	%
• Alimentos, bebidas y tabaco	213	67,6	80,7		99	31,4	19,1		3	1,0	0,2		315	100,0		100,0
• Textiles, confecciones y cuero	94	70,7	86,4		39	29,3	11,6		-	-	-		133	100,0		100,0
• Papel, imprenta y publicaciones	11	57,9	76,4		8	42,1	23,6		-	-	-		19	100,0		100,0
• Productos químicos	112	52,1	46,7		103	47,9	53,8		-	-	-		215	100,0		100,0
• Minerales no metálicos	6	27,3	12,7		16	72,7	87,3		-	-	-		22	100,0		100,0
• Industrias metálicas básicas	6	18,2	70,3		27	81,8	29,7		-	-	-		33	100,0		100,0
• Prod. met., maquinaria y equipo	119	58,0	73,8		84	41,0	26,1		2	1,0	-		205	100,0		100,0
• Otras manuf., madera y muebles	1	25,0	6,3		3	75,0	93,7		-	-	-		4	100,0		100,0
TOTAL	562	59,4	73,3		379	40,1	26,6		5	0,5	0,1		946	100,0		100,0

Cuadro 21. El papel de las exportaciones en las decisiones de invertir de las principales firmas exportadoras según el tamaño de las mismas
(cantidades de bienes y porcentajes)

	I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos		Productos		Productos		Productos		Productos	
	Canti- dad	%								
• Las inversiones rea lizadas contemplaban el propósito de ex- portar	86	46,5	120	51,5	165	59,3	111	74,5	80	79,2
• Las inversiones no con templaban las exporta- ciones pero estas re- sultaron convenientes	98	53,0	112	48,1	110	39,6	38	25,5	21	20,8
• No contestan	1	0,5	1	0,4	3	1,1	-	-	-	-
TOTAL	185	100,0	233	100,0	278	100,0	149	100,0	101	100,0

* NOTA: I= Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 millones de U\$S.

II= Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 0,81 millones de U\$S e
inferior a los tres millones de U\$S.

III= Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 3,1 millones de U\$S e
inferior a diez millones de U\$S

IV= Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 millones de
U\$S e inferior a los treinta millones de U\$S.

V= Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 millones de
U\$S.

tancial, no contemplado en la formulación original de las inversiones tiende a polarizarse en las firmas de menor envergadura exportadora. De allí cabría suponer con cierto grado de certeza, que parte importante de las ventas al exterior provenientes de firmas de menor valor de exportaciones, es el resultado de la adopción de políticas comerciales anticíclicas por parte de estas últimas, con la consiguiente colocación en el exterior de sus saldos exportables.

2. Razones que explican las exportaciones no previstas.

Esta última inferencia remite a la consideración de las razones que, a juicio de las empresas encuestadas, sustentan la decisión de exportar, tanto en el caso en que la misma ya estuviera contemplada en los planes originales de inversión como en aquellos otros en que tal decisión fuera adoptada alterando los criterios que en su momento justificaban la inversión en el sector. Indudablemente, en cada caso, las razones aducidas por las firmas difieren sustancialmente por cuanto se trata en realidad de situaciones antagónicas en términos de la orientación de mercado prevista en la respectiva formación de capital. De allí también la conveniencia de evaluar las correspondientes respuestas para cada uno de los subconjuntos que quedan delimitados a partir de aquella diferenciación básica: las inversiones contemplaban o no el propósito de exportar.

A partir del comentario precedente sobre la posible manifestación de políticas comerciales anticíclicas como factor explicativo de parte de las exportaciones manufactureras parece oportuno referirse, en primer lugar, a aquellos bienes cuya exportación no estaba prevista en los planes originales de inversión de las firmas -379 productos que representan el 26,6% del valor exportado en 1984-. La distribución de ese total de bienes y del valor de las exportaciones implicadas según la razón que fuera jerarquizada por las firmas como motivación de su apertura hacia el exterior es presentada en el Cuadro 22, en el que se

Exportaciones industriales 62

Cuadro 22. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que

originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación

según tipo de manufactura comercializada en el exterior.

(cantidades absolutas y porcentajes)

LAS INVERSIONES NO CON-	TOTAL			M.O.A.			M.O.I.		
	Productos		% Exporta	Productos		% Exporta	Productos		% Exporta
	Canti	%	1984	Canti	%	1984	Canti	%	1984
TEMPLABAN LA EXPORTA-									
CION PERO ESTA RESUL-									
TO CONVENIENTE									
• Porque la capacidad									
instalada resultó									
mayor que la requiri-									
da por el mercado									
interno	114	30,1	14,2	35	31,3	16,8	79	29,6	12,7
• Por una caída signi-									
ficativa en la deman-									
da interna	71	18,7	35,3	8	7,1	6,4	63	23,6	51,6
• Porque las medidas de									
promoción elevaron la									
rentabilidad de las									
exportaciones	42	11,1	22,2	9	8,0	49,1	33	12,4	7,0
• Porque la empresa de-									
finió tener cierta pre-									
sencia estable en los									
mercados externos	92	24,3	12,9	32	28,6	6,3	60	22,5	16,7
• Por la competitividad									
de los productos en									
los mercados externos	46	12,1	9,0	18	16,1	9,4	28	10,5	8,8
• Por regulación estatal	6	1,1	3,2	5	4,5	7,8	1	0,3	0,6
• Otras razones	8	2,1	3,2	5	4,5	4,2	3	1,1	2,6
TOTAL	379	100,0	100,0	112	100,0	100,0	267	100,0	100,0

distingue, a la vez, la configuración resultante en el plano de las MOA y de las MOI.

La lectura de la información permite comprobar que, en el plano agregado, prácticamente la mitad de esas exportaciones no previstas (48,8% en términos de productos y 49,5% por el valor exportado) surgen como respuesta a un sobredimensionamiento de la capacidad instalada o a una contracción de la demanda local; en otras palabras, dos distintas formas de enfocar un mismo fenómeno: el desequilibrio entre la oferta emergente de la inversión estimada en función de las proyecciones de la demanda y los requerimientos reales del mercado interno en un determinado momento.

Tal fenómeno se manifiesta con particular intensidad en el caso de las MOI, situación en la que quedan comprendidos el 53,2% de los bienes y casi las dos terceras partes (64,3%) del valor exportado. Por su parte, en el caso de las MOA, donde las exportaciones no previstas en los planes originales de inversión no tienen la significación que alcanzan en las MOI, el desequilibrio entre la oferta y demanda local explica la comercialización en el exterior de 43 productos (el 38,4% del total) y menos de la cuarta parte del valor exportado (23,2%).

Entre las restantes razones que a juicio de las firmas encuestadas las impulsaron a un cambio de actitud respecto a las ventas al exterior se destacan, por la cantidad de productos comprometidos (92, el 24,3% del total), la decisión estratégica de la empresa de tener una presencia estable en los mercados externos y, por el valor de las exportaciones implicadas (22,2%), los alicientes derivados de medidas de promoción. La incidencia relativa, en términos de bienes, de la primera de esas motivaciones no difiere sustancialmente entre las MOA y las MOI (28,6% y 22,5% respectivamente) aunque si en su respectiva representatividad en el valor de las exportaciones (6,3% y 16,7% respectivamente). Este último contraste alcanza su intensidad máxima en la influencia que se deriva de las medidas promocionales que directa o indirectamente incrementaron la rentabilidad de las exportaciones a punto tal de modificar la actitud empresaria ante las mismas. En efecto, mientras en las MOI tal factor causal explica apenas el 7,0% del valor de las exportaciones no previstas

(el 12,4% en términos de bienes), en las MOA alcanza a concentrar prácticamente la mitad del valor exportado (49,1%) aún cuando sólo corresponda al 8% de los productos (se trata, en la totalidad de los casos, de distintos bienes elaborados por la industria aceitera).

Esta misma problemática de las razones aducidas por las firmas para explicar su cambio de actitud respecto a la comercialización en el exterior de parte de su producción puede ser evaluada desde la perspectiva sectorial, atento a las ramas de actividad en que las mismas operan, a fin de precisar algunas de las características comentadas precedentemente.

En tal sentido, el desequilibrio entre la oferta productiva que emana de las inversiones y la demanda real del mercado interno emerge como la principal motivación, al igual que en el plano global, en la mayor parte de las ramas industriales, alcanzando su incidencia máxima en las industrias químicas -fenómeno no disociado del predominio en el sector de típicas industrias de procesos- donde llega a explicar la situación correspondiente a casi las dos terceras partes de los bienes (64,0%) y, al 85% de las exportaciones (Ver Cuadro 23).

En contraposición, las actividades industriales en que tal motivación asume un papel poco relevante, por lo menos desde el punto de vista del valor de las exportaciones implicadas, son las alimenticias y las metalúrgicas básicas. En ambos casos, ese desequilibrio no llega a fundamentar el 20% de las exportaciones (18,7% y 17,4% respectivamente) que cabe caracterizar como "no previstas" en los planes originales de las firmas, al tiempo que en el primer caso resulta decisiva la influencia de las medidas promocionales (54,3% de las exportaciones) asociadas a la industria aceitera y, en el segundo, la decisión de mantener una presencia estable en los mercados externos (70% de las exportaciones).

La restante rama industrial en la que el desequilibrio entre la oferta y demanda local no alcanza a explicar la mitad de las exportaciones es la metalmecánica donde si bien tal porcentaje es superado en términos de la cantidad de bienes (52,3%) no llega a sustentar la tercera parte del

Cuadro 23. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación de acuerdo con la rama industrial en que operan las firmas exportadoras
(cantidades absolutas y porcentajes)

LAS INVERSIONES NO CONTENIAN LA EXPORTACION PERO ESTA RESULTO COVENIENTE PARA LA FIRMA	TOTAL		Alimentos, bebedas y tabaco		Textiles, confecciones y cuero		Papel, imprenta y publicaciones		Productos químicos		Minerales no metálicos		Industrias metálicas básicas		Prod. met. pequeñas y equipos			
	Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984		Productos 1984			
	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.	Canti- dad	% Exp.		
• Porque la capacidad instalada resultó mayor que la requerida por el mercado interno	114	30,1	14,2	38	38,4	17,9	6	15,4	12,3	-	-	36	34,9	13,2	3	18,7	20,0	
• Por una caída significativa de la demanda interna	71	18,7	35,3	2	2,0	0,8	10	25,6	37,1	1	12,5	67,8	30	29,1	72,1	2	12,5	31,9
• Porque las medidas de promoción elevaron la rentabilidad de las exportaciones	42	11,1	22,2	9	9,1	54,3	2	5,1	0,6	-	-	6	5,8	1,1	5	31,3	35,6	
• Porque la empresa definía cierta presencia estable en el exterior	92	24,3	12,9	30	30,3	6,1	8	20,5	10,9	7	87,5	32,2	17	16,5	3,5	5	31,3	9,1
• Por la competitividad de sus productos en los mercados externos	46	12,1	9,0	31	11,1	10,3	12	30,8	26,4	-	-	12	11,6	5,0	1	6,2	3,3	
• Por regulación estatal	6	1,6	3,2	5	5,0	7,4	1	2,6	12,9	-	-	-	-	-	-	-	-	
• Otras razones	8	2,1	3,2	4	4,0	3,3	-	-	-	-	-	2	1,9	5,0	-	-	-	
TOTAL	379	100,0	100,0	99	100,0	100,0	39	100,0	100,0	8	100,0	100,0	103	100,0	100,0	16	100,0	100,0
																27	100,0	100,0
																84	100,0	100,0

valor exportado (32,6%). La propensión exportadora de esta industria también se ha visto alterada positivamente por el aprovechamiento de medidas de promoción (25,4% de las exportaciones), la competitividad internacional de sus productos (22,1%) y la decisión empresaria de mantener una cierta estabilidad de su presencia en los mercados externos (18,6%).

Otro enfoque analítico sobre este mismo tema de las exportaciones no contempladas en los planes originales de inversión es el que surge de la diferenciación previa de las firmas según su tamaño respectivo o monto anual de sus exportaciones. El mismo permite constatar que, estas exportaciones "no previstas" tienden a polarizarse en las firmas de menores valores de exportación y que los factores causales que impulsan la apertura exportadora muestran también un cierto grado de asociación con el tamaño exportador de las firmas (Cuadro 24).

En efecto, como puede comprobarse en el Cuadro 24, las dos formas en que se refleja el desbalance entre la oferta y la demanda doméstica nuclean una proporción decreciente de la cantidad de bienes exportados, por los distintos tamaños de firmas, alcanzando sus niveles extremos en 56,1% en el caso de las que exportaron en 1984 por un valor inferior a los 0,8 millones de dólares y, en 23,8% para aquellas que superaron los treinta millones de dólares de exportaciones.

Entre las restantes razones que explican la apertura exportadora no prevista de las firmas no se manifiestan asociaciones que se correspondan con el tamaño de las mismas, por lo menos de la intensidad de las comentadas precedentemente. No obstante ello cabe resaltar algunos fenómenos como el de la incidencia de las medidas de promoción en el caso de las firmas de mayor envergadura exportadora (la tercera parte de los bienes en el estrato de las que exportan más de treinta millones de dólares), el interés por mantener una cierta presencia estable en los mercados externos en el caso de los dos subconjuntos más pequeños del espectro o la competitividad internacional de los bienes en el caso de las firmas que exportan entre diez y treinta millones de dólares al año.

Cuadro 24. Razones que explican la salida a los mercados externos a pesar que originalmente las inversiones realizadas no contemplaban la exportación, de acuerdo con el tamaño de las firmas exportadoras.
(cantidades absolutas y porcentajes)

LAS INVERSIONES NO CONTEMPLABAN LA EXPORTACION PERO ESTA RESULTO CONVENIENTE	TOTAL		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos		Productos		Productos		Productos		Productos		Productos	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
• Porque la capacidad instalada resultó mayor que la requerida por el mercado interno.	114	30,1	31	31,6	42	37,5	28	25,4	11	28,9	2	9,5
• Por una caída significativa de la demanda interna	71	18,7	26	24,5	14	12,5	27	24,5	3	7,9	3	14,3
• Porque las medidas de promoción elevaron la rentabilidad de las exportaciones	42	11,1	5	5,1	3	2,7	21	19,1	6	15,8	7	33,3
• Porque la empresa decidió tener cierta presencia estable en los mercados externos	92	24,3	27	27,5	40	35,7	16	14,5	4	10,5	5	23,8
• Por la competitividad de los productos en los mercados externos	46	12,1	10	10,2	10	8,9	13	11,8	11	28,9	2	9,5
• Por regulación estatal	6	1,6	-	-	2	1,8	2	1,8	2	5,3	-	-
• Otras razones	8	2,1	1	1,0	1	0,9	3	2,7	1	2,6	2	9,5
TOTAL	379	100,0	98	100,0	112	100,0	110	100,0	38	100,0	21	100,0

* NOTA: I = Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 millones de US\$.

II = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 0,81 millones de US\$ e inferior a los tres millones de US\$.

III = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 millones de US\$ e inferior a los diez millones de US\$.

IV = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 millones de US\$ e inferior a los treinta millones de US\$.

V = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 millones de US\$.

En síntesis, puede afirmarse que la relativa significación agregada de las exportaciones no previstas en la formulación original de los planes de inversión de las firmas (26,6% del total de las exportaciones de manufacturas en 1984) se deriva fundamentalmente del despliegue de políticas comerciales anticíclicas que procuran así morigerar el desequilibrio existente entre la capacidad productiva instalada fija respecto a la demanda real del mercado interno, como un fenómeno que se manifiesta, en especial, en industrias de procesos, productoras de MOI, que no ocupan un puesto relevante por su dimensión exportadora.

3. Motivaciones de las inversiones.

De todas maneras, más allá de la gravitación y de las razones que explican esa recurrencia, no prevista, a los mercados externos, no puede desconocerse que casi las tres cuartas partes (73,3%) de las exportaciones de manufacturas están asociadas a implantaciones industriales en que ya se preveía la comercialización en el exterior de parte de la producción. De allí que el estudio de las razones que en este caso explican la actividad exportadora de las firmas y justifican el interés empresario por las mismas adquiera, también, una importancia singular en y para la caracterización de las interrelaciones existentes entre el proceso de formación de capital en la industria y el comportamiento de las exportaciones de manufacturas.

En ese sentido, el Cuadro 25 presenta la distribución de los bienes y el valor exportado en 1984 -para el total y según se trate de MOA o MOI- de acuerdo con la principal razón esgrimida por las firmas como fundamentación de una actividad exportadora que ya fuera contemplada al realizar las inversiones de capital.

Con este marco de referencia, las motivaciones empresarias aparecen muy concentradas en unos pocos rubros que si bien difieren ligeramente entre los distintos tipos de manufacturas denotan ciertas similitudes y elementos

Exportaciones industriales 69

Cuadro 25. Motivaciones de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito y/o la posibilidad de exportar según el tipo de manufactura comercializada en el exterior.
 (cantidades de bienes y porcentajes)

LAS INVERSIONES CONTEPLABA N EL PROPOSITO Y/O LA POSIbILIDAD DE EXPORTAR	TOTAL			M.O.A.			M.O.I.		
	Productos		% Expor- tac. 1984	Productos		% Expor- tac. 1984	Productos		% Expor- tac. 1984
	Canti- dad	%		Canti- dad	%		Canti- dad	%	
• Como consecuencia de la integración y complementación productiva con firmas del exterior	62	11,0	7,1	1	0,3	0,4	61	24,0	21,1
• Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado externo	44	7,8	8,5	31	10,1	10,6	13	5,1	3,9
• Para aprovechar beneficios de convenios bilaterales	20	3,5	3,9	13	4,2	1,8	7	2,8	8,5
• Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	23	4,1	1,0	4	1,3	0,9	19	7,5	1,1
• Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	59	10,5	6,2	30	9,7	7,7	29	11,4	3,0
• Para aprovechar ventajas comparativas:									
• por calidad y/o costo mano de obra	17	3,0	1,5	11	3,6	1,8	6	2,4	1,0
• disponibilidad y/o costo materias primas	165	29,4	38,2	147	47,7	54,0	18	7,1	4,9
• desarrollo tecnologías propias	14	2,5	1,0	4	1,3	0,4	10	3,9	2,2
• Por escala óptima de producción	131	23,3	26,6	54	17,5	17,7	77	30,3	45,4
• Por regulación estatal	12	2,1	4,3	7	2,3	2,5	5	2,0	8,2
• Por fluctuaciones de demanda	6	1,1	1,4	6	1,9	2,0	-	-	-
• Otros	9	1,6	0,2	-	-	-	9	3,5	0,7
TOTAL	562	100,0	100,0	308	100,0	100,0	254	100,0	100,0

comunes de importancia. Así, en el plano agregado, en sólo dos de las razones explicitadas por las firmas quedan comprendidos más de la mitad de los bienes (52,7%) y cerca de las dos terceras partes del total de las exportaciones (64,8%). Las mismas vendrían determinadas por las ventajas comparativas en materia de disponibilidad y/o costo de las materias primas, por un lado y, con una gravitación levemente inferior, por las "escalas óptimas de producción". Mientras la primera de ellas está estrechamente vinculada con la problemática de las MOA, la segunda resulta predominante en las MOI. De excluirse esas dos motivaciones, ninguna de las restantes alcanzan a nuclear más del 8,5% de las exportaciones globales y, sólo en dos casos -integración y complementación productiva con firmas del exterior y el aprovechamiento de incentivos fiscales o financieros- llegan a superar, ligeramente, el 10% de los bienes comprometidos.

Si bien la mayor parte de las posibles razones sobre las que se estructuró la consulta asumen una muy escasa relevancia tanto en el caso de las MOA como en el de las MOI, en aquellas otras que tienen cierta significación en el plano agregado tienden a manifestarse una serie de disimilitudes y contrastes por demás significativos entre estos dos tipos de manufacturas.

Así, en las MOA, prácticamente la mitad de las ventas externas (47,7% en cuanto a la cantidad de bienes y 54,0% en valor) se ve sustentada, a juicio empresario, por las ventajas competitivas que emanan de la disponibilidad o el costo de las materias primas. Con participaciones muy distantes de aquellas, se ubican las "escalas óptimas de producción" (17,5% y 17,7% respectivamente), la existencia de acuerdos que garantizan la colocación externa de la producción (10,1% y 10,6% respectivamente) y el aprovechamiento de incentivos fiscales y/o financieros a la exportación (9,7% y 7,7% respectivamente).

Por su parte, en el caso de las MOI, la principal razón esgrimida por las firmas radica en el logro de escalas óptimas de producción que explicaría las ventas al exterior de poco menos de la tercera parte de los bienes (30,3%) y cerca de la mitad en términos del valor comprometido (45,4%). La segunda de las razones jerarquizadas por

las empresas exportadoras de MOI -integración o complementación productiva con firmas del exterior- asume el carácter de peculiaridad distintiva de estas últimas en tanto alcanzan a explicar casi la cuarta parte (24,0% en cuanto a bienes y 21,1% por su valor) de las ventas externas de MOI, mientras su incidencia en las MOA no alcanza a superar el 0,4%.

Esta misma temática también puede ser evaluada a partir de los resultados agrupados según la división industrial de origen, que se presentan en el Cuadro 26. En este plano analítico, cabe resaltar una serie de fenómenos que, en su conjunción, permitirían interpretar parte importante del patrón de comportamiento de aquellas industrias en las que la estrategia en materia de inversiones no está disociada de su política exportadora y de las razones que sustentan a esta última. En tal sentido, merece destacarse:

- la significación que asume la disponibilidad o costos de las materias primas en las exportaciones provenientes de la industria alimenticia (49,3% de los bienes y 64,0% del valor exportado por la rama), más aún si se atiende a la importancia de esta rama en el total de las exportaciones manufactureras del país. En función de esto último no deja de adquirir cierta relevancia el tema de las "**escalas óptimas de producción**" que estarían explicando, a juicio de las firmas de la rama, poco más de la quinta parte de los bienes exportados (20,7%) y el 16,5% del valor correspondiente;
- las ventajas comparativas asociadas a las materias primas también emergen como el principal factor explicativo de la comercialización externa de la industria de minerales no metálicos claro que, en este caso se trata de exportaciones de escasa envergadura;
- la escala óptima de producción constituye, de acuerdo con su incidencia en el valor exportado, la razón más importante en cuatro de las ramas industriales. Tales los casos de la industria textil, donde poco más de la cuarta parte de las exportacio-

Cuadro 26. Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplaban el propósito de exportar de acuerdo con la rama industrial en la que las mismas operan.

(Cantidades absolutas y porcentajes)

LAS INVERSIONES CONTENIDAS EN EL PROPOSITO Y/O LA POSIBILIDAD DE EXPORTAR	TOTAL		Alimentos, bebidas textiles, confec- ciones y tabaco		Papel, impresiones y publicaciones		Productos quí- micos		Minerales no metálicos		Industrias metá- licas básicas		Prod. mvt. ma- quinaria y equipo y maquinaria y equipos		Prod. mvt. ma- quinaria y equipo y maquinaria y equipos		Prod. mvt. ma- quinaria y equipo y maquinaria y equipos			
	Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984		Exp. Productos 1984			
	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad	Cantid- dad		
• Como consecuencia de la integración y complementación productiva y complementación productiva con firmas del exterior que garantizaban el mercado exterior																				
• Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado exterior	62	11,0	7,1	1	0,5	0,6	-	-	-	-	21	18,7	7,9	-	-	-	40	33,6	57,8	
• Para aprovechar beneficios de convenios bilaterales	44	7,0	8,5	1	6,6	7,2	12	12,8	17,7	2	18,2	10,0	5	4,5	4,9	-	3	50,0	12,0	
• Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	20	3,6	3,9	10	4,7	1,0	3	3,2	3,7	-	-	-	-	-	-	-	7	5,9	26,9	
• Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	59	10,5	6,2	17	8,0	4,7	16	17,0	20,2	2	18,2	1,9	3	4,5	0,5	1	16,7	0,5	-	
• Para aprovechar ventajas competitivas	17	3,0	1,5	5	2,3	0,6	6	6,4	5,3	-	-	4	3,6	2,5	-	-	-	1	0,0	0,1
• Calidad y/o costo mano de obra	165	29,4	105	49,3	64,0	29	30,4	19,5	-	-	23	20,5	10,2	5	63,9	55	-	-	-	
• Disponibilidad y/o costo materia prima	14	2,5	1,0	-	-	4	4,2	1,0	-	-	5	4,5	3,9	-	-	-	5	4,7	2,0	
• Desarrollo tecnologías propias	131	23,3	26,6	48	20,7	16,5	21	22,3	25,2	1	9,1	82,9	40	35,7	56,2	-	2	33,3	64,8	
• Por escala óptima de producción	12	2,1	4,3	7	3,3	3,3	-	-	-	-	4	3,6	5,7	-	-	-	1	15,7	22,8	
• Por regulación estatal	6	1,1	1,4	4	1,9	0,2	2	2,1	7,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
• Por fluctuaciones de demanda	9	1,6	0,2	-	-	-	-	-	5	45,8	2,4	1	1,0	-	-	-	3	2,5	2,1	
• Otros	TOTAL	562	100,0	100,0	213	100,0	100,0	94	100,0	100,0	11	100,0	100,0	112	100,0	100,0	6	100,0	100,0	

nes (25,2%) surgen como consecuencia de la optimidad de las escalas de producción; de la industria papelera donde ese porcentaje se eleva a 82,9%; de la industria química en que tal proporción es de 56,2% y, por último, de las industrias metálicas básicas (64,8%);

las industrias metalmecánicas muestran como motivación principal de sus ventas externas, la integración y complementación productiva con firmas del exterior. En dicho marco quedan encuadradas las exportaciones de poco más de la tercera parte de los bienes (33,6%) que representan el 58% del valor implicado. Por otro lado, esta rama brinda el único ejemplo en el que los beneficios que se derivan de la realización de convenios bilaterales asume una cierta relevancia como factor movilizador de las ventas al exterior (27,0%);

como otros fenómenos puntuales, se destaca la importancia que la industria textil le asigna a los incentivos fiscales y financieros (20,2% de las exportaciones de la rama que representa, a su vez, más del 50% del total sustentado por dicha razón), la significación de la industria química entre aquellas exportaciones vinculadas al desarrollo de tecnologías propias (más del 50% aún cuando en la rama sólo explican el 3,7% del total), y el papel de la regulación estatal en las exportaciones generadas por las industrias metálicas básicas (el 22,4% del valor exportado).

A diferencia de la configuración resultante en cualquiera de los dos enfoques comentados precedentemente que, en principio, revelan ciertas asociaciones o interrelaciones entre las razones esgrimidas por las firmas y el tipo de manufacturas o ramas de actividad que se consideren, la visión emergente de la diferenciación de las empresas según el monto de sus exportaciones no refleja divergencias sustantivas y no se revelan tendencias claras de correspondencia, tal como surge de la información del Cuadro 27.

Cuadro 27. Fundamentos decisivos de las inversiones realizadas por las firmas exportadoras que originalmente contemplan el propósito de exportar de acuerdo con el tamaño de las mismas.
(cantidad de bienes y porcentajes)

LAS INVERSIONES CONTEMPLABAN EL PROPOSITO Y/O LA POSIBILIDAD DE EXPORTAR	TOTAL		I*		II*		III*		IV*		V*	
	Productos											
	Canti- dad											
• Como consecuencia de la integración y/o complementación productiva con firmas del exterior	62	11,0	14	16,3	12	10,0	18	10,9	15	13,5	3	3,0
• Como consecuencia de acuerdos que garantizaban el mercado externo	44	7,8	3	3,5	11	9,2	9	5,4	14	12,6	7	8,7
• Para aprovechar beneficios de convenios bilaterales	20	3,6	5	5,8	1	0,8	9	5,4	4	3,6	1	1,2
• Para aprovechar ventajas negociadas dentro de la ALADI	23	4,1	3	3,5	14	11,7	-	-	6	5,4	-	-
• Para aprovechar incentivos fiscales y/o financieros a la exportación	59	10,5	14	16,3	16	13,3	17	10,3	4	3,6	8	10,0
• Para aprovechar ventajas comparativas derivadas de:												
• calidad y/o costo mano de obra	17	3,0	5	5,8	2	1,7	9	5,4	1	0,9	-	-
• disponibilidad y/o costo materias primas	165	29,4	22	25,6	29	24,2	45	27,3	43	38,7	26	32,5
• desarrollo tecnologías propias	14	2,5	2	2,3	7	5,8	5	3,0	-	-	-	-
• Por escala óptima de producción	131	23,3	18	20,9	15	12,5	47	28,5	19	17,1	32	40,0
• Por regulación estatal	12	2,1	-	-	3	2,5	3	1,8	5	4,5	1	1,2
• Por fluctuaciones de demanda	6	1,1	-	-	4	3,3	-	-	-	-	2	2,5
Otros	9	1,6	-	-	6	5,0	3	1,8	-	-	-	-
TOTAL	562	100,0	86	100,0	120	100,0	165	100,0	111	100,0	80	100,0

* NOTA: I = Empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a los 0,8 millones de US\$.

II = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 0,81 millones de US\$ e inferior a los tres millones de US\$.

III = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 3,1 millones de US\$ e inferior a los diez millones de US\$.

IV = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 10,1 millones de US\$ e inferior a los treinta millones de US\$.

V = Empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30,1 millones de US\$.

En síntesis, los factores que sustentan la apertura exportadora de aquellas firmas cuya formación de capital en la industria ya presuponia la comercialización externa de una proporción más o menos importante de la producción a generar (aportan casi las tres cuartas partes -73,3%- de las exportaciones manufactureras de 1984), tienden a concentrarse en un reducido número de circunstancias o situaciones. Al respecto resulta decisiva la influencia de las ventajas comparativas que emanan de la disponibilidad o el costo de las materias primas (esencialmente en las MOA) así como también el efecto derivado de la implantación de escalas óptimas de producción (muy especialmente entre las MOI), en tanto las indivisibilidades de la inversión conlleven y/o motivan, en muchos casos, la necesaria apertura hacia los mercados externos. Por su parte, más allá de ciertos matices o peculiaridades, como el que brindaría la industria metalmecánica a partir de su propensión hacia los acuerdos con firmas del exterior o por convenios bilaterales como elementos sustentadores de su actividad exportadora, la configuración sectorial tiende a reproducir la fenomenología precitada. Así, en industrias tradicionales, estrechamente vinculadas con la transformación de los recursos naturales como la alimenticia, asume un papel protagónico la disponibilidad o costo de las materias primas, mientras que en aquellas ramas donde predominan las industrias de procesos resulta fundamental la problemática de las escalas de producción.

4. Las inversiones en el periodo 1978/85.

Indudablemente, hasta aquí, el tema analizado es el de las razones que explican aquellas ventas al exterior que, como tales, ya fueran contempladas al momento de realizar las inversiones. En tal sentido, la información comentada precedentemente no permite discernir ni inferir en qué medida esas posibilidades exportadoras inciden sobre la decisión de invertir de las firmas. Como una aproximación a este último tema, los datos recabados en la pregunta III.5. de la encuesta permiten identificar todas aquellas inversiones que fueran realizadas por las firmas relevadas,

desde 1978, en función de las exportaciones y su relación con el total de la formación de capital de las mismas durante el periodo.

Sobre esa base informativa, el monto total de inversiones realizadas por 283 de las 341 firmas encuestadas, asciende en el periodo 1978/1985 a 4.576,1 millones de dólares. La distribución de las inversiones efectuadas por las firmas mencionadas, entre las distintas ramas industriales consta en el Cuadro 28, en el que se destaca un claro predominio de las producciones metalmecánicas, maquinarias y equipos y de productos químicos que en forma conjunta explican el 46,1% del total invertido. Más aún, si se adicionan las inversiones efectuadas en papel, imprenta y publicaciones, por un lado y en alimentos, bebidas y tabaco por otro, la cobertura supera el 80% de las inversiones. Sumado al grado de concentración registrado en unas pocas ramas se destaca la disparidad entre los montos medios invertidos -oscilan entre un máximo de 96,2 millones de dólares para la industria papelera y un mínimo de 2,5 millones de dólares para "Otras manufacturas, madera y muebles"-, divergencias asociadas a la existencia de un reducido número de proyectos de gran envergadura en producciones de insumos industriales básicos realizados al amparo de diversos regímenes promocionales.^{13/}

Esta digresión sobre el comportamiento general de la inversión industrial en los últimos años sirve de marco introductorio al tema específico de la formación de capital realizada en función de las perspectivas exportadoras de las firmas. Este último enfoque es, sin duda, el fundamental desde el punto de vista de las exportaciones ya que por un lado permite estimar la incidencia de las posibilidades exportadoras en las decisiones de inversión de las firmas y, por otro, identificar las actividades industriales que se destacan por sus inversiones orientadas a generar ventas al exterior de manufacturas. La formación de capital, durante el periodo 1978/1985, decidida especi-

^{13/} Ver CEPAL, Oficina en Buenos Aires, "La promoción industrial en la Argentina, 1973-1983. Efectos e implicancias estructurales", Documento de Trabajo Nro. 19, Buenos Aires, Marzo 1986.

Cuadro 28. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras según rama de actividad en el período 1978-1985
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES	EMPRESAS			MONTO DE LAS INVERSIONES	
	Cantidad		% con inversión	TOTAL	Media por empresa
	c/inver- sión	Total			
• Alimentos, bebidas y tabaco	85	107	79,4	757.036	8.906,3
• Textiles, confecciones y cuero	38	51	74,5	266.286	7.007,5
• Papel, imprenta y publicaciones	9	11	81,8	865.874	96.208,2
• Productos químicos	61	67	91,0	1.050.705	17.224,7
• Minerales no metálicos	7	8	87,5	187.079	26.725,6
• Industrias metálicas básicas	12	12	100,0	382.556	31.879,7
• Productos metálicos, máquinas y equipos	69	83	83,1	1.061.455	15.383,4
• Otras manufacturas, maderas y muebles	2	2	100,0	5.135	2.567,5
TOTAL	283	341	83,0	4.576.125	16.170,0

ficamente en función de las exportaciones ascendió a 1.056 millones de dólares, que significa el 23,1% del total de inversiones de las firmas. Su distribución sectorial muestra como rasgo distintivo el pronunciado grado de concentración en un muy reducido número de actividades, a punto tal que en cuatro ramas industriales (alimentos, maquinarias y equipos, industrias metálicas básicas y químicos) se concentra el 84,8% del total invertido (Ver Cuadro 29). Entre ellas se destaca nitidamente la industria de alimentos, bebidas y tabaco, que por si sola explica el 46,2% de la formación de capital decidida en función de las ventas externas. Ese claro liderazgo en términos absolutos, se reproduce en el plano relativo, o, en otras palabras, si se atiende a la proporción de sus inversiones realizadas en función de las exportaciones. En este caso dicha rama ocuparía el primer lugar, ya que el 64,5% de sus inversiones se determinaron a partir de los requerimientos externos, lo que está particularmente asociado con el dinamismo de la actividad aceitera.

En contraposición, para las restantes ramas industriales, además de una reducida participación en el total de inversiones asociadas al mercado externo, se verifica asimismo una menor incidencia de las exportaciones como determinantes de las inversiones (en el mejor de los casos las industrias metálicas básicas destinaron el 32,9% de sus inversiones a tales fines, seguido por textiles, 25,3% y maquinarias y equipo, 15,7%).

Al igual que en el caso anterior, sólo que ahora diferenciando las firmas exportadoras según su tamaño respectivo, el Cuadro 30 muestra las formas en que se distribuyen las inversiones realizadas en el periodo 1978/1985, mientras que en el Cuadro 31 queda de manifiesto la respectiva incidencia de aquellas inversiones realizadas en función de las ventas al exterior.

La lectura de los datos del Cuadro 30 revela una relación directa entre los montos invertidos y los tamaños de las firmas, destacándose por su magnitud aquéllas que exportan más de 10 millones de dólares, cuyas inversiones representaron el 54% del total. A esta relación directa entre tamaño de exportador y monto de inversiones se suma además otra similar cuando se considera el valor medio de

Cuadro 29 Incidencia de las inversiones realizadas en función de la exportación
según ramas de actividad
(miles de dólares y porcentajes)

RAMAS INDUSTRIALES	I		II		II/I	
	INVERSIÓN TOTAL 1978/85		INVERSIÓN EN FUNCIÓN DE LAS EXPORTACIONES			
	Valor	Participación	Valor	Participación		
• Alimentos, bebidas y tabaco	757.036	16,5	488.527	46,2	64,5	
• Textiles, confecciones y cuero	266.286	5,8	67.473	6,4	25,3	
• Papel imprenta y publicaciones	865.874	18,9	87.449	8,3	10,1	
• Productos químicos	1.050.705	23,0	115.036	10,9	10,9	
• Minerales no metálicos	187.079	4,1	1.260	0,1	0,7	
• Industrias metálicas básicas	382.556	8,4	125.790	11,9	32,9	
• Productos metálicos, maquinarias y equipos	1.061.455	23,2	166.767	15,8	15,7	
• Otras manufacturas y madera y muebles	5.135	0,1	4.245	0,4	82,7	
TOTAL	4.576.125	100,0	1.056.547	100,0	23,1	

Cuadro 30. Inversiones realizadas por las firmas exportadoras según tamaño de las mismas de acuerdo al monto de sus exportaciones. 1978-85
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO DE LAS FIRMAS	EMPRESAS			MONTO DE LAS INVERSIONES	
	Cantidad c/Inver.	% con Total inversión		TOTAL	Media por empresa
Exportaciones en 1984 inferiores a 0,8 millones de U\$S	67	85	78,8	537.353	8.020,2
Exportaciones en 1984 superiores a 0,81 e inferiores a 3 millones de U\$S	69	89	77,5	462.520	6.703,2
Exportaciones en 1984 superiores a 3,1 e inferiores a 10 millones de U\$S	78	90	86,7	1.102.687	14.137,0
Exportaciones en 1984 superiores a 10,1 e inferiores a 30 millones de U\$S	40	48	83,3	1.288.608	32.215,2
Exportaciones en 1984 superiores a 30,1 millones de U\$S	29	29	100,0	1.184.958	40.860,6
TOTAL	283	341	83,0	4.576.125	16.170,0

Cuadro 31. Incidencia de las inversiones realizadas en función de las exportaciones según tamaño de las firmas.

(miles de dólares y porcentajes)

TAMAÑO DE LAS FIRMAS	I		II		II/I	
	INVERSION TOTAL 1978/85		INVERSIÓN EN FUNCIÓN DE LAS EXPORTACIONES			
	Valor	Participac.	Valor	Participac.		
. Exportaciones en 1984 inferiores a 0,8 millones de U\$S	537.353	11,7	104.613	9,9	19,5	
. Exportaciones en 1984 superiores a 0,81 e inferiores a 3 millones de U\$S	462.520	10,1	76.870	7,3	16,6	
. Exportaciones en 1984 superiores a 3,1 e inferiores a 10 millones de U\$S	1.102.687	24,1	201.491	19,1	18,3	
. Exportaciones en 1984 superiores a 10,1 e inferiores a 30 millones de U\$S	1.288.608	28,2	196.418	18,6	15,2	
. Exportaciones en 1984 superiores a 30,1 millones de U\$S	1.184.958	25,9	477.155	45,2	40,3	
TOTAL	4.576.125	100,0	1.056.547	100,0	23,1	

las mismas por tramo de firma, conducta asociada a fuertes inversiones efectuadas por empresas orientadas preponderantemente hacia el mercado externo.

La destacada presencia inversora de las empresas de mayor envergadura exportadora, queda reflejada a su vez, cuando se constata que el 100% de estas firmas relevadas efectuó inversiones durante el lapso analizado mientras que para los tamaños menores tal participación oscila entre el 77,5% y el 86,7%.

Resta plantear por último, la incidencia de las inversiones efectuadas en función del mercado externo en relación al total invertido. En este aspecto, el Cuadro 31 revela que solamente para las firmas que exportaron más de 30 millones de dólares durante 1984 -representaron el 25,9% de la inversión total- los mercados externos tienen un papel relevante ya que más del 40,3% de las inversiones se orientaron en tal sentido. En cambio, para los segmentos restantes -que representan el 74,1% de las inversiones, solamente entre un 15,2% y un 19,5% fue canalizada hacia las exportaciones indicando un claro predominio del mercado interno como objetivo de las inversiones.

5. Los planes de inversión en ejecución y previstos.

Hasta aquí los temas analizados relativos a la formación de capital en la industria por parte de las empresas exportadoras se limitaron a fenómenos asociados al patrón de desarrollo histórico de las firmas, como ser el de las inversiones que realizaron en los últimos años o el del papel asumido por las exportaciones en las respectivas decisiones de inversión. Distinta es la perspectiva que brindan las respuestas empresarias a la pregunta III.5. de la encuesta, referida a los planes de inversión en desarrollo a la fecha de realización del relevamiento (mayo-junio 1985) o con principio de concreción efectiva en el bienio 1985-1986 y sus consiguientes efectos en cuanto a la capacidad exportadora de las firmas. En este caso, a diferencia de las temáticas anteriores,

queda comprendida parte importante de la prospectiva en materia de exportaciones de manufacturas, por lo menos de aquella vinculada a las previsiones de quienes conformaban en 1984 el núcleo central en dicho campo. Si bien la posterior promulgación de diversos regímenes de promoción a las exportaciones manufactureras pueden haber alterado las perspectivas captadas en este relevamiento, es indudable que las proyecciones empresarias a esa fecha y la configuración de las mismas constituyen una buena aproximación a los escenarios futuros de las exportaciones industriales y un punto de evaluación del efecto real de tales regímenes.

Del universo encuestado, integrado por 341 firmas, poco menos de la cuarta parte (24,9%) declararon contar con planes de inversión (en desarrollo o a implementarse entre 1985 y 1986) que suponen, a la vez, un incremento en la capacidad exportadora de las mismas. La agregación de dichos planes permite constatar que el monto total a invertir asciende a 533,3 millones de dólares lo que equivale a una inversión media por empresa de 6,3 millones de dólares. Por su parte, la concreción de los mismos permitiría generar exportaciones adicionales por valor de 724,2 millones de dólares (1,36 dólares de exportación por cada dólar invertido), que representarían un incremento del 43,0% sobre el valor exportado por esas ochenta y cinco firmas en el año 1984 (Ver Cuadro 32).

La desagregación de esos planes de inversión de acuerdo con los atributos que caracterizan a quienes los promueven permite apreciar, por un lado, algunas de las peculiaridades de la formación de capital en vías de concreción y por otro, el perfil probable de las exportaciones incrementales generadas por los mismos. Al efecto, el Cuadro 32 muestra la configuración resultante a partir de la consideración de tres de los atributos de las firmas: el tipo de manufacturas que producen, el grado de apertura exportadora de las mismas y, por último, la rama de actividad en la que operan.

En cuanto al primero de los criterios de diferenciación cabe resaltar que la formación de capital para la producción de MOI -más de las cuatro quintas partes del total- resulta más de cuatro veces superior a la correspon-

Quadro 32. Inversiones en ejecución o a realizar a partir de 1985/86 según tipo de manufactura,
apertura exportadora y rama de actividad de las firmas.
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	Cantidad de firmas	Monto de las inversiones a realizar 1985-1987 Miles de u\$s	Incremento previsto en las exportaciones		% respecto al valor exportado en 1984	
			Miles de u\$s	%		
TOTAL	<u>85</u>	<u>533.293,5</u>	<u>100,0</u>	<u>724.245</u>	<u>100,0</u>	<u>43,0</u>
Tipos de Manufacturas						
M O A	36	100.885,0	18,9	450.280	62,2	46,7
M O I	49	432.408,5	81,1	273.965	37,8	35,9
Apertura exportadora (Exportaciones % producción 1984)						
Menos 5%	23	124.371,0	23,3	42.235	5,8	73,2
Entre 5,1% y 25,0%	25	102.508,0	19,2	67.766	9,4	23,6
Entre 25,1% y 50,0%	17	64.106,0	12,0	440.299	60,8	89,5
Más 50,1%	20	242.308,5	45,4	173.945	24,0	19,6
Ramas Industriales						
Alimentos, bebidas y tabaco	28	87.265,0	16,4	442.995	61,2	53,5
Textiles, confecc. y cuero	5	5.504,5	1,0	15.870	2,2	14,8
Papel, imprenta y publicac.	-	-	-	-	-	-
Productos químicos	21	306.281,0	57,4	70.873	9,8	20,3
Minerales no metálicos	2	29.500,0	5,5	23.650	3,3	561,9
Industrias metálicas básicas	4	21.700	4,1	55.200	7,6	37,1
Prod.metálic., maq.y equipos	24	82.243	15,4	115.507	15,9	33,5
Otras manuf. y mad. y muebles	1	800	0,1	150	n.s.	17,2

diente a las MOA, al tiempo que las exportaciones previstas en el primer caso equivalen a alrededor del 60% de las que se derivarian de las implantaciones industriales productoras de MOA. En otros términos mientras un dólar invertido en la producción de MOA generaria, en promedio, 4,45 dólares de ventas al exterior, en el caso de las MOI sólo conllevaria una exportación media equivalente a 0,63 dólares.

Esa superior potencialidad exportadora por dólar invertido en el campo de las MOA revierte a la vez, en un mayor incremento relativo sobre los niveles exportados en 1984 por ambos subconjuntos de firmas. En tal sentido las exportaciones previstas de MOI como consecuencia de la concreción de los planes de inversión representarian un incremento del 35,9% sobre los valores comercializados al exterior, por parte de quienes los promueven, en 1984. Este porcentaje se eleva, en el caso de las MOA, a 46,7%.

Esas asimetrías entre las MOA y las MOI no se manifiestan, tan nitidamente, si se atiende al distinto grado de apertura externa de las firmas que cuentan con proyectos ciertos de inversión. En tal sentido, la información presentada en el Cuadro 32 permite constatar la inexistencia de correlaciones significativas. Así, por ejemplo, la cantidad de firmas que cuentan con planes de inversión no difiere mayormente entre los diversos estratos, no sólo en términos absolutos (un máximo de 25 y un mínimo de 17) sino tampoco en términos relativos respecto al total de empresas encuestadas (un máximo de 34,7% entre las firmas que exportan más del 25,1% y menos del 50% de su producción y, un mínimo de 19,8% entre aquellas que comercializan en el exterior más del 50,1% de la producción). Por otra parte la distribución de la inversión proyectada revela un claro predominio de las firmas con mayor propensión exportadora -concentran el 45,4% del total- que sin embargo, no se reproduce en cuanto a su contribución al total de las exportaciones a generar (24,0%) ni tampoco por su efecto incremental sobre los niveles de exportación del propio estrato (19,6%). Asimismo, como un fenómeno opuesto a este último, que tiende a corroborar la inexistencia de correlaciones significativas, el subconjunto de firmas que exportan entre el 25,1% y el 50% de su producción aportan el 12,0% de la formación de capital proyectado y más del

60% de las ventas al exterior que se derivarian de la concreción de aquella, las que implicarian, a su vez, un incremento del 89,5% sobre los valores exportados en 1984 por esas mismas firmas.

Finalmente, de privilegiar como criterio de diferenciación la rama industrial en la que operan las empresas promotoras de los proyectos de inversión se comprueba que más del 85% de las mismas así como de la formación de capital proyectada y de las exportaciones incrementales a generarse se concentra en sólo tres actividades industriales: la alimenticia, la química y la metalmecánica (las mismas ramas que explicaban más del 90% de la inversión realizada en función de las exportaciones en el periodo comprendido entre 1978 y 1985). En ese liderazgo compartido subyacen, en realidad, características muy disímiles entre estas tres ramas que muestran como fenomenologías polares a la industria alimenticia, por un lado y, a la química, por otro. En el primer caso, la reducida incidencia en el total de las inversiones (16,4%) contrasta con su gravitación decisiva en el total de las exportaciones a generarse (61,2%), mientras que en la industria química se verifica la situación inversa, una participación muy importante en la formación de capital (57,4%) que deriva en una escasa contribución a las exportaciones incrementales (9,8%). También en lo relativo al impacto de estas últimas sobre los niveles previos de exportaciones se manifiesta una clara divergencia entre ambas ramas (53,5% en el caso de las industrias alimenticias y 20,3% en las químicas). Por su parte, las industrias metalmecánicas aparecen configurando una situación intermedia entre aquéllas, tanto por su aporte a las inversiones proyectadas (15,4%) como por su participación en las exportaciones adicionales previstas (15,9%) como por el impacto de estas últimas respecto a los niveles de 1984 (33,5%).

Por último, como una visión complementaria a la anterior, cabe referirse a algunas de las peculiaridades que presentan estos planes de inversión, desde el punto de vista temporal o, más precisamente, distinguiendo el año de inicio de los mismos y el de concreción con sus consiguientes implicancias sobre las exportaciones incrementales a generar en cada año.

A tal fin, el Cuadro 33 permite constatar que si bien la mayor parte de los planes de inversión tienen principio de ejecución en el año 1985 (51 de las 85 firmas) la formación de capital comprometida en los mismos no alcanza a representar la tercera parte (30,9%) del total de inversiones proyectadas, al tiempo que la realización en ese mismo año equivaldría al 16,6% del total. Por su parte, en cuanto al impacto previsto sobre las exportaciones, los proyectos de inversión a iniciarse en 1985 generarian ventas al exterior por valor de 223,8 millones de dólares -el 30,9% del total- de las que 192,5 millones se derivan de aquellas inversiones a ejecutarse en ese mismo año.

Con esta desagregación temporal de los proyectos de inversión, el año 1986 reune algunas particularidades de singular relevancia, muy especialmente por la magnitud de las exportaciones incrementales derivadas de tales proyectos, que suponiendo el mantenimiento de los beneficios promocionales vigentes, implican una aproximación al desempeño exportador de dicho año. Mientras los planes con principio de concreción en dicho año explican el 31,2% de la formación de capital proyectada y, la inversión que se preveía ejecutar en ese mismo año representa el 41,4% de ese total, el respectivo impacto sobre el total de las exportaciones incrementales asciende al 64,0%, en el primer caso y, al 67,7%, en el segundo. Por otro lado, las ventas de manufacturas al exterior que se derivarian de los planes de inversión a iniciarse -y concretarse- en 1986 implican para las 33 empresas patrocinantes de los mismos un incremento del 69,3% respecto al valor de sus exportaciones conjuntas en 1984.

Finalmente, el año 1987 se destaca por la magnitud de la formación de capital -42,0% del total proyectado- que, si bien incluye la concreción de tres proyectos con principio de ejecución en el año 1985, se deriva en más de un 90% de los planes de inversiones de una sola empresa que así incrementaría sus exportaciones en un 27,8%.

Este mismo enfoque temporal puede ser replicado a partir de la diferenciación entre firmas productoras de MOA y de MOI, de forma tal de constatar -o no- la manifestación de rasgos distintivos según el tipo de manufacturas de que

Cuadro 33. Proyectos de inversión en desarrollo o a implementarse en 1985/86 vinculados con las exportaciones de manufacturas
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Año de inicio y de ejecución previsto en los proyectos de inversión	Cantidad de firmas	Monto de las inversiones a realizar	Incremento previsto en exportaciones	Exportaciones en 1984	Incremento porcentual sobre exportaciones 1984
Inicio	Ejecución				(%)
<u>1985</u>	<u>51</u>	<u>164.695,50</u>	<u>223.843</u>	<u>924.237</u>	<u>24,2</u>
	1985	51	88.411,50	924.237	20,8
	1986	12	54.139.-	315.470	8,7
	1987	3	22.145.-	22.844	17,5
<u>1986</u>	<u>33</u>	<u>166.598.-</u>	<u>463.402</u>	<u>668.277</u>	<u>69,3</u>
	1986	33	166.598.-	668.277	69,3
	1987	-	-	-	-
<u>1987 y s.s.</u>	<u>1</u>	<u>202.000.-</u>	<u>37.000</u>	<u>133.324</u>	<u>27,7</u>
	1987	1	202.000.-	133.324	27,7
<u>TOTAL</u>	<u>85</u>	<u>533.293,5</u>	<u>724.245</u>	<u>1.725.838</u>	<u>42,0</u>

se trate. A tal fin, el Cuadro 34 proporciona la información básica relativa a ambos subconjuntos de firmas, o más precisamente, de proyectos de inversión que conllevan una repercusión positiva sobre la comercialización externa de manufacturas.

Desde el punto de vista del impacto exportador previsto queda de manifiesto una clara dicotomía entre ambos tipos de manufacturas, muy especialmente si se lo contrasta con la respectiva dinámica de los planes de inversión. Así, en el caso de las MOI, casi las dos terceras partes de las exportaciones (63,4%) que se derivarian de la concreción de los proyectos se materializarían en 1985, año en el que la inversión ejecutada sólo representa el 15,6% del total proyectado. Por su parte, en 1986, el incremento de las ventas al exterior equivaldría al 21,6% del total al tiempo que la inversión ejecutada en ese mismo año representaría el 37,2% del total proyectado. En contraposición, en el caso de los planes orientados a la producción y comercialización externa de MOA, casi la totalidad del efecto sobre las exportaciones -más del 95%- se concentra en el año 1986, mientras que la inversión ejecutada en ese año equivale al 59,5% del total proyectado, porcentaje que se elevaría a poco más del 80% de considerarse el total de la realizada al cabo del bienio 1985-1986.

En síntesis, las mayores perspectivas exportadoras derivadas de los proyectos de inversión tienden a polarizarse en el año 1985 en el caso de las MOI y en 1986 en el de las MOA. Ese fenómeno no guarda relación directa con la respectiva dinámica de la formación de capital, sino que surge como resultante de los muy divergentes valores que adopta, en cada uno de los años y tipos de manufacturas, la relación entre los incrementos previstos en las exportaciones y la magnitud de las inversiones comprometidas.

6. Precios diferenciales entre el mercado doméstico y el internacional.

La toma de decisiones de inversión vinculadas con la

Cuadro 34. Proyectos de inversión en desarrollo o a implementarse en 1985/86 vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Año de inicio y de ejecución previsto en los proyectos de inversión	Cantidad de firmas	Monto de las inversiones a realizar	Incremento previsto en ex- portaciones	Exportaciones en 1984	Incremento por centual sobre exportaciones		II/I 1984 (%)					
					centual sobre exportaciones	centual sobre exportaciones						
Manufacturas de origen Agropecuario												
<u>1985</u>	<u>20</u>	<u>41.884</u>	<u>22.635</u>	<u>457.956</u>	<u>4,9</u>	<u>0,54</u>						
1985	20	20.739	18.635	457.956	4,1	0,90						
1986	1	1.000	4.000	12.620	31,7	4,00						
1987	2	20.145	s/d	18.394	s/d	s/d						
<u>1986</u>	<u>16</u>	<u>59.001</u>	<u>427.645</u>	<u>505.659</u>	<u>84,6</u>	<u>7,25</u>						
1986	16	59.001	427.645	505.659	84,6	7,25						
1987	-	-	-	-	-	-						
<u>1987</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>						
	<u>TOTAL</u>	<u>36</u>	<u>100.885</u>	<u>450.280</u>	<u>963.615</u>	<u>46,7</u>	<u>4,46</u>					
Manufacturas de origen Industrial												
<u>1985</u>	<u>31</u>	<u>122.811,5</u>	<u>201.208</u>	<u>466.281</u>	<u>43,1</u>	<u>1,63</u>						
1985	31	67.672,5	173.838	466.281	37,3	2,57						
1986	11	53.139.-	23.370	302.850	7,7	0,44						
1987	1	2.000.-	4.000	4.450	89,9	2,00						
<u>1986</u>	<u>17</u>	<u>107.597.-</u>	<u>35.757</u>	<u>162.618</u>	<u>22,0</u>	<u>0,33</u>						
1986	17	107.597.-	35.757	162.618	22,0	0,33						
1987	-	-	-	-	-	-						
<u>1987</u>	<u>1</u>	<u>202.000.-</u>	<u>37.000</u>	<u>133.324</u>	<u>27,7</u>	<u>0,18</u>						
	<u>TOTAL</u>	<u>49</u>	<u>432.408,5</u>	<u>273.965</u>	<u>762.223</u>	<u>35,9</u>	<u>0,63</u>					

orientación exportadora o la preferencia al mercado interno, está influida por un conjunto amplio de factores y circunstancias. Entre ellos, uno de los elementos que adquiere particular relevancia es el diferencial de precios existente entre el mercado doméstico y el internacional. La pregunta II.5. del formulario de la encuesta, proporciona la información básica para comparar los precios unitarios de exportación de las firmas, con sus similares vigentes en el mercado interno a la misma fecha. La existencia de desigualdades y el sentido de las mismas constituye un indicador de relevancia para la caracterización de las formas que adopta la inserción argentina en el comercio internacional de manufacturas, la consiguiente política de precios de las firmas industriales y complementariamente, incide sobre el proceso de toma de decisiones de inversión de las empresas.

En tal sentido, los datos relevados en la encuesta permiten realizar tal contrastación de precios para aproximadamente dos tercios del universo de productos identificados por las empresas, cuyas exportaciones agregadas representan, en 1984, cerca de las tres cuartas partes (73,9%) de las correspondientes a tal universo de bienes.^{14/}

En el caso de las restantes manufacturas identificadas por las firmas, no puede efectuarse tal comparación entre los precios unitarios para el mercado interno y los de exportación dada la no captación del total de datos requeridos al efecto, o la imposibilidad de homogeneizar la información proporcionada en términos de las unidades de medida utilizada en cada caso y la de las respectivas fechas de referencia. En función de estas últimas restricciones, el análisis comparativo de los precios en el plano local e internacional puede realizarse, para diciembre de 1984, sobre un universo de 613 productos (explican 2.390,4 millones de dólares de exportaciones) y para 588 (suponen una exportación de 2.091,6 millones de dólares) si

^{14/}Ello equivale al 68,0% de las exportaciones generadas, en dicho año, por las firmas encuestadas y al 52,3% del total de las exportaciones industriales del país.

tal contrastación se efectúa para los niveles vigentes en diciembre de 1983.

Antes de comentar los resultados que surgen de las respuestas empresarias cabe precisar las características sustantivas de los precios unitarios a ser contrastados.^{15/} En el caso de los precios en el mercado local se trata de valores en puerta de fábrica con exclusión de los impuestos (Ventas, I.V.A., etc.) que pudieran afectarlos. No obstante, en algunos pocos casos puntuales (por ejemplo, ciertos derivados del petróleo; tabaco) los valores declarados por las firmas incorporan, seguramente, la incidencia de algunos gravámenes específicos sobre los bienes correspondientes. Por su parte en el caso de los precios de exportación se trata de valores F.O.B. que excluyen, por ende, la incidencia real sobre los mismos que pudieran derivarse de los beneficios promocionales o de los derechos locales que conlleva su venta al exterior.

Efectuadas estas aclaraciones previas cabe adentrarse en el tema a estudiar: las diferencias de precios entre el mercado interno y el externo. La magnitud, orientación y significación económica de las mismas a fines de 1983 y de 1984, tanto en términos de la cantidad de productos que las explican como del valor de las exportaciones que los mismos suponen, constituyen así los aspectos centrales del análisis.

A tal fin, la información volcada en el Cuadro 35 permite comprobar las formas en que se distribuyen los productos y el valor de las exportaciones implícitas en 1983 y en 1984, de acuerdo con el valor que adopte la relación existente entre los precios del mercado local y los de exportación, previa delimitación de ocho distintos estratos representativos de la intensidad que asuman las divergencias de precios.

^{15/} Para homogeneizar las unidades monetarias en que están expresados los precios unitarios se utilizaron los tipos de cambio vigentes al 15/12/83 (23,26 \$a por dólar) y al 15/12/84 (178 \$a por dólar).

Cuadro 35. Cantidad de productos y valor exportado según relación entre los precios al mercado interno y los de exportación. 1983-1984
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Precio unitario en el mercado interno respecto al de ex- portación	1983			1984								
	Productos	Cantidad	%	Exportaciones	Miles de u\$s	%	Productos	Cantidad	%	Exportaciones	Miles de u\$s	%
Menos de 0,4	20	3,4		81.801,1	3,9		39	6,4		114.052,9	4,8	
Entre 0,41 y 0,60	35	5,9		142.569,8	6,8		33	5,4		316.338,3	13,2	
Entre 0,61 y 0,80	52	8,8		327.819,3	15,7		110	17,9		714.352,8	29,9	
Entre 0,81 y 1,00	140	23,8		631.359,7	30,2		128	20,9		330.161,9	13,8	
Entre 1,01 y 1,50	184	31,3		344.257,2	16,5		171	27,9		485.814,6	20,3	
Entre 1,51 y 2,50	129	21,9		424.040,2	20,3		95	15,5		323.698,4	13,5	
Entre 2,51 y 5,00	24	4,1		133.267,9	6,4		28	4,6		86.914,7	3,7	
Más de 5,01	4	0,7		6.481,1	0,3		9	1,4		19.064,6	0,8	
<u>Sub-total</u>	<u>588</u>	<u>100.0</u>		<u>2.091.596,3</u>	<u>100.0</u>		<u>613</u>	<u>100.0</u>		<u>2.390.398,2</u>	<u>100.0</u>	
Sin datos	358			751.810,5			333			843.635,3		
<u>Total</u>	<u>946</u>			<u>2.843.406,8</u>			<u>946</u>			<u>3.234.033,5</u>		

Así, a fines de 1983, el precio local resultaba inferior al de exportación en 247 productos que representan, en conjunto, el 42,0% de los bienes relevados y concentran el 56,5% del consiguiente valor exportado. En ambos indicadores, la participación relativa de cada estrato tiende a decrecer en correspondencia con el ensanchamiento de la brecha de precios, concentrándose la mayor proporción de productos (23,8%) y de exportaciones (30,2%) en aquellos casos en que el precio local oscila entre el 80% y 100% del internacional.

Con ligeras variantes, este último fenómeno también se reproduce en el subconjunto de productos en los que el precio en el mercado interno supera al de exportación (341 bienes). En efecto, la mayor concentración de manufacturas y de exportaciones se verifica en los dos estratos en que se integran los menores niveles de divergencia. En sólo 28 productos, los precios locales superan en más de 2,5 veces a sus similares de exportación. Pero, son 157 los productos cuyos precios internos son por lo menos un 50% más elevados.

Por su parte, en 1984, es relativamente similar la cantidad de productos industriales que componen los dos subconjuntos (en 310 casos el precio interno es inferior al de exportación y en 303 bienes se manifiesta la relación inversa) mientras que, por otro lado, cerca de las dos terceras partes de las exportaciones se realizan a precios mayores a los que supondría su comercialización en el ámbito local. Incluso en 72 productos que explican el 18,0% de las exportaciones totales, los precios internos equivalen al 60% o menos de los vigentes, a la misma fecha, en el mercado externo.

En contraposición, idéntico porcentaje de las exportaciones (18,0%) se deriva de los tres estratos en que se nuclean aquellos productos en los que el precio local supera en más de un 50% al de exportación (a fines de 1983 esos tres estratos concentraban el 27,0% de las exportaciones).

Las consideraciones precedentes resultan suficientemente ilustrativas como para resaltar que a fines de 1984 se manifiesta una mayor presencia relativa de aquellas

manufacturas en las que el precio del mercado local se ubica por debajo del de exportación o, en otras palabras, podría inferirse que, por lo menos a nivel agregado la evolución comparada de ambos precios mediatizados por la del tipo de cambio revela un menor (mayor) crecimiento (decrecimiento) relativo de los correspondientes al mercado interno respecto a sus similares de exportación.

Este último fenómeno puede ser corroborado a partir de otro enfoque de análisis. Así, de considerarse sólo aquellos bienes que forman parte de ambos universos (570 productos), el valor que adopta tal relación en 1984 resulta superior al correspondiente en 1983 en 378 casos (el 66,3% del total) mientras que en el tercio restante de los bienes (192) decrece tal relación de precios entre fines de 1983 y fines de 1984 (Ver Cuadro 36).

Este patrón de comportamiento de la relación entre los precios locales y los de exportación se reproduce sin diferencias sustantivas en cuanto a su intensidad, tanto a nivel de las MOA como de las MOI o, en otras palabras, el fenómeno observable en el plano agregado no surge como consecuencia de la evolución de los precios, en un tipo específico de manufacturas sino que, por el contrario, se trata de un fenómeno generalizable al conjunto de los bienes industriales.^{16/}

Este último comentario remite a un tema particularmente importante: las características -diferenciales o no- que presentan las divergencias entre los precios internos y los de exportación en el caso de las MOA, por un lado y en el

¹⁶ Idéntica apreciación cabe realizar si se atiende a la diferenciación de los bienes según la rama industrial de origen (en cantidad de productos y porcentajes)

Cuadro 36. Relación entre los precios locales y los internacionales. Sentido de su evolución entre fines de 1983 y de 1984.
(cantidad de productos y porcentajes)

Sentido de la Evolución	Total Manufacturas		MOA		MOI	
	Cantidad Productos	%	Cantidad Productos	%	Cantidad Productos	%
Creciente	192	33,7	87	39,5	105	30,0
Decreciente	378	66,3	133	60,5	245	70,0
<u>Subtotal</u>	<u>570</u>	<u>100.0</u>	<u>220</u>	<u>100.0</u>	<u>350</u>	<u>100.0</u>
Sin datos	376		203		173	
<u>Total</u>	<u>946</u>		<u>423</u>		<u>523</u>	

Cuadro 37. Cantidad de manufacturas de origen agropecuario y de origen industrial y participación en las exportaciones respectivas según relación entre los precios al mercado interno y los de exportación.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Precio unitario en el mercado interno respecto al de exportación.	1983						1984					
	M. O. A.		M. O. I.		M. O. A.		M. O. I.					
	Productos Canti- dad	% expon- tacio- nes										
Menos de 0,4	7	3,1	0,4	13	3,6	7,9	12	4,9	5,3	27	7,3	4,1
Entre 0,41 y 0,6	16	7,0	8,8	19	5,3	4,5	15	6,2	7,8	18	4,9	19,9
Entre 0,61 y 0,8	31	13,7	11,6	21	5,8	20,3	73	30,2	44,8	37	10,0	11,6
Entre 0,81 y 1,0	79	34,8	48,2	61	16,9	9,8	55	22,7	21,4	73	19,7	4,6
Entre 1,01 y 1,5	55	24,2	13,4	129	35,7	19,9	57	23,6	12,6	114	30,7	29,8
Entre 1,51 y 2,5	31	13,6	15,2	98	27,1	26,0	17	7,0	6,6	78	21,0	22,0
Entre 2,51 y 5,0	7	3,1	2,2	17	4,7	11,0	9	3,7	0,6	19	5,1	7,3
Más de 5,01	1	0,5	0,1	3	0,8	0,5	4	1,7	0,9	5	1,3	0,7
<u>Subtotal</u>	<u>227</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>361</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>242</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>371</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
<u>Sin datos</u>	<u>196</u>			<u>162</u>			<u>181</u>			<u>152</u>		
<u>Total</u>	<u>423</u>			<u>523</u>			<u>423</u>			<u>523</u>		

de las MOI por otro. En tal sentido en el Cuadro 37 se puede observar la distribución resultante, a nivel de las MOA y de las MOI, según la relación existente entre los precios unitarios en el mercado local y de exportación para cada uno de los productos comercializados en el exterior.

La primer dicotomía que surge de la contrastación entre las estructuras resultantes para las MOA y las MOI la brinda la relación de precios (superior o inferior a la unidad) que resulta predominante en cada uno de los distintos tipos de manufacturas. En efecto, en ambos años, en las MOA es mayoritaria la proporción de productos en los que el precio de exportación supera al doméstico (58,6% y 69,1% respectivamente, en 1983 y 64,0% y 79,3% respectivamente en 1984) mientras que en las MOI predominan los precios locales superiores a los de exportación, tanto en términos de la cantidad de productos (68,4% en 1983 y 58,1% en 1984) como del valor de las exportaciones (57,4% en 1983 y 59,8% en 1984).

La segunda dicotomía surge del hecho que la proporción de exportaciones de MOI en las que el precio unitario local es inferior al internacional, tiende a decrecer entre 1983 y 1984 ^{17/} a diferencia del comportamiento verificado no sólo en el caso de las MOA sino también en el plano agregado.

En tercer lugar cabría resaltar que en términos de la cantidad de bienes, los niveles de dispersión no presentan mayores diferencias entre las MOA y las MOI, mientras que, en lo relativo a los montos de exportación comprometidos se

^{17/}Cabe señalar que no acontece lo propio en cuanto a la cantidad (absoluta y relativa) de bienes y que, por otro lado, en esa pérdida de participación subyacen dos efectos encontrados, en tanto aumenta sustancialmente el aporte relativo que proviene de aquellos bienes donde es mayor la divergencia de precios (los productos en los que el precio local equivale al 60% o menos que el internacional incrementan su participación en las exportaciones de MOI de 12,4% en 1983 a 24,0% en 1984) fenómeno que es más que compensado por la decreciente contribución de los restantes productos en los que el precio doméstico se ubica por debajo del de exportación.

constata una mayor dispersión relativa en el caso de la MOI en los dos años bajo análisis. En efecto, de considerarse aquellos estratos que suponen un precio doméstico equivalente al 60% del internacional o superior en 2,5 veces el mismo, su gravitación relativa en las exportaciones de MOI (22,9% en 1983 y 33,0% en 1984) duplica a la que les corresponde en las MOA (11,6% y 14,6%, respectivamente).

Indudablemente, la diferenciación de precios refleja una serie de fenómenos de muy diversa índole, como ser la existencia de ventajas comparativas reales de la producción local, precios de transferencia en el comercio cautivo de empresas transnacionales o firmas vinculadas, la colocación en el exterior de excedentes de producción a costos marginales, precios "negociados" en el marco de convenios crediticios, el nivel de competencia interna asociado a las barreras arancelarias, etc..

De todas maneras, en un plano muy general de análisis, la existencia de ventajas comparativas reales que viabilizan la existencia de precios de exportación superiores a los del mercado local parecería asumir un papel protagónico en el caso de las MOA, mientras que en el subconjunto de MOI tiende a manifestarse cierto predominio de la relación inversa. Esto último está asociado al hecho de que la competitividad en los mercados internacionales supone, en la mayoría de las MOI, un mayor nivel de precios en el ámbito local, la existencia de ciertos subsidios -explicitos o implícitos- a la exportación, una sobreoferta -respecto a la demanda efectiva local- en industrias de procesos, etc..

Ese mismo fenómeno tiende a reproducirse entre las distintas ramas que conforman el espectro industrial, de acuerdo con las características esenciales de las producciones que nuclean cada una de ellas. En efecto, industrias tradicionales como la alimenticia y parte de la textil emergen con características asimilables a las MOA, en contraposición con actividades como las metalmecánicas donde los precios de exportación tienden a ubicarse por debajo de los vigentes en el mercado interno asemejándose así, a la configuración que resulta predominante en el caso de las MOI (Ver Cuadro 38).

Cuadro 38. Cantidad de productos según ramas industriales de origen y participación en las exportaciones de acuerdo a la relación entre los precios de mercado interno y los de exportación. 1983-1984.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Precio unitario en el mercado interno respecto al de en portación	Alimentos, bebidas y textiles, confección						Papel, imprenta y publicaciones			Productos químicos			Minerales no metálicos			Industrias metálicas			Productos metálicos, maquinaria y equipo			Madera y muebles y otras manufacturas		
	tabaco		bebidas y textiles, confección		textiles, confección		papel, imprenta y publicaciones		productos químicos		minerales no metálicos		industrias metálicas		productos metálicos, maquinaria y equipo		madera y muebles y otras manufacturas							
	Productos	Cantidad	% exportación	Cantidad	% exportación	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad	% exportación	Productos	Cantidad
Menos de 0,4	5	2,9	4,8	4	4,7	1,9	-	-	-	27	16,0	10,8	-	-	-	1	3,5	n.s.	2	1,7	n.s.	-	-	-
Entre 0,41 y 0,6	12	7,0	8,3	2	2,6	4,6	-	-	-	15	8,9	39,1	-	-	-	-	-	-	4	3,4	1,7	-	-	-
Entre 0,61 y 0,8	54	31,4	55,2	19	22,4	6,2	-	-	-	22	13,0	18,8	3	15,0	11,3	3	10,4	0,3	9	7,6	9,4	-	-	-
Entre 0,81 y 1,0	30	17,0	14,0	26	30,5	48,7	-	-	-	29	17,1	5,0	3	15,0	2,2	2	6,9	1,0	37	31,3	9,3	1	25,0	17,1
Entre 1,01 y 1,5	43	25,0	8,8	14	16,5	27,7	7	43,8	76,5	50	29,6	16,8	10	50,0	72,4	9	31,0	47,3	35	29,7	29,8	3	75,0	82,9
Entre 1,51 y 2,5	18	10,5	7,1	17	20,0	9,6	6	37,5	21,9	21	12,4	9,4	3	15,0	14,0	7	24,1	25,6	23	19,5	45,3	-	-	-
Entre 2,51 y 5	7	4,1	0,8	2	2,3	1,0	3	18,7	1,6	5	3,0	0,1	-	-	-	7	24,1	25,8	4	3,4	0,9	-	-	-
Más de 5,01	3	1,7	1,0	1	1,2	0,3	-	-	-	-	-	-	1	5,0	0,1	-	-	-	4	3,4	3,6	-	-	-
Subtotal	172	100,0	100,0	85	100,0	100,0	16	100,0	100,0	169	100,0	100,0	20	100,0	100,0	29	100,0	100,0	118	100,0	100,0	4	100,0	100,0
Sin datos	143		48			3			46			2			4			87						
Total	315		133			19			215			22			33			205			5			

Las industrias de alimentos, bebidas y tabaco y de textiles, confecciones y cuero brindan los ejemplos más claros en cuanto al predominio de precios de exportación superiores a los domésticos. Este fenómeno parecería estar asociado al hecho de ser las actividades en las que los procesos de inversión contemplan mucho más intensamente el propósito de exportar. También se manifiestan estos diferenciales de precios en la rama que nuclea a las industrias químicas, donde quedan encuadradas en tal situación poco más de la mitad de los productos (55,0%) y cerca de las tres cuartas partes del valor de las exportaciones (73,7%) del año 1984.

En las restantes ramas industriales prevalecen, tanto en términos de la cantidad de bienes como de los valores de exportación comprendidos, los precios internos superiores a los de exportación; fenómeno que alcanza su máxima expresión en la industria papelera donde, directamente, resulta excluyente. En este mismo marco resulta también altamente significativo el ejemplo de las industrias metálicas básicas, en tanto las ventas al exterior de las cuatro quintas partes de los productos, que concentran el 98,7% del valor de las mismas, se realizan a precios unitarios por debajo de los vigentes en el mercado doméstico.

Dichos requerimientos vienen planteados en dos distintos niveles: el de productos de exportación tangibles (o B26 a 17.0 de la encuesta) y el de Clases Industriales (o 111.7 a 111.8 y -111.11). En el primer caso, las consultas están referidas a las variables de la demanda y de diferenciación de los productos, asociadas a los requerimientos de los mercados exteriores, al tipo de material de calidad y, tal hubiese, a las características de los contratos de transferencia de tecnología. Por su parte, en los gráficos que ilustran a las empresas exportadoras como medida de referencia, se proyectó relajar el tipo de diversificación y desarrollo (4 y 5) que las mismas desempe-

EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y PROBLEMATICA TECNOLOGICA.

1. Perfil tecnológico de las empresas.

La problemática tecnológica que subyace en las ventas al exterior de manufacturas constituye otras de las cuestiones abordadas en la encuesta a las firmas exportadoras. El estudio del tema reconoce muy diversas perspectivas de análisis en función del enfoque que se jerarquice y de los indicadores que se consideren representativos al efecto.

Dada la complejidad del tema y la multiplicidad y heterogeneidad de factores que en su conjunción definirían el perfil o contenido tecnológico de los bienes exportados, se optó por incorporar en la encuesta algunas preguntas que permitieran obtener información homogénea que, en su articulación, brindara una visión global desde el punto de vista tecnológico.

Dichos requerimientos fueron planteados en dos distintos niveles: el de "producto" de exportación (preguntas II.6 a II.8 de la encuesta) y el de "firmas" exportadoras (III.7 a III.9 y III.11). En el primer caso, las consultas están referidas a los esfuerzos de ingeniería y de diferenciación de los productos asociados a los requerimientos de los mercados externos, al tipo de control de calidad y, -si hubiere- a las características de los contratos de transferencia de tecnología. Por su parte, en las preguntas que tienen a la empresa exportadora como unidad de referencia, se procuró relevar el tipo de Investigación y Desarrollo (I y D) que las mismas desarro-

llan, el personal ocupado en el área, así como la inversión¹⁸ y los costos salariales que la misma supone.

Una primera aproximación a la problemática "tecnológica" surge a partir de la diferenciación de las firmas encuestadas sobre la base de dos distintos atributos: por un lado, la realización de tareas de I y D y, por otro lado, la existencia de acuerdos para la provisión externa de tecnologías. En función de ello y como se señalara en el primer capítulo quedan delimitados cuatro grandes subconjuntos o tipologías de empresas exportadoras de manufacturas. En tal sentido, el Cuadro 39 refleja la conformación del universo relevado de acuerdo con el "perfil tecnológico" de las firmas y su respectiva participación en las exportaciones industriales del año 1984.

De la lectura de la información merecen resaltarse tres fenómenos. En primer lugar, la significación que adquieren aquellas firmas exportadoras de manufacturas que no realizan ningún tipo de tarea de I y D y que tampoco recurren a la provisión externa de tecnologías. Las mismas (124) representan poco más de la tercera parte del total encuestado (36,4%) y el 42,5% de las exportaciones totales. En segundo lugar, la presencia de apenas 79 empresas (23,2% del total) con contratos de aprovisionamiento externo de tecnologías sobre alguno/s de sus productos de exportación. Las mismas sólo alcanzan a explicar la quinta parte (20,1%) del valor exportado en 1984 por la totalidad de las firmas encuestadas. Por último, el universo de empresas que

¹⁸ La información captada sobre la inversión en equipamiento para I y D denota serias inconsistencias que, en consecuencia, limitan su representatividad en el plano agregado. A pesar de que en muchos casos la consulta adicional que se realizó a la casi totalidad de las firmas encuestadas permitió subsanar parte de las inconsistencias detectadas, eso no resultó suficiente como para garantizar la fidelidad real y la homogeneidad de los datos recabados (los problemas más comunes se derivan del hecho de que algunas firmas contestaron en términos del "flujo" de inversión en el último año y otras del "stock" de inversión; así como en este último caso, descontando o no las amortizaciones acumuladas).

Cuadro 39. Distribución de las empresas encuestadas según perfil tecnológico de las mismas.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Perfil tecnológico	Cantidad empresas	EXPORTACIONES EN 1984	
		Cantidad empresas	% valor
T ₁ (empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y desenvuelven tareas de I y D localmente)	69	68	17,1
T ₂ (empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y no desarrollan tareas de I y D en el país)	10	8	3,0
T ₃ (empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología y desarrollan tareas de I y D en el país)	138	134	37,4
T ₄ (empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología y no desarrollan tareas de I y D en el país)	124	119	42,5
<u>TOTAL</u>	<u>341</u>	<u>329</u>	<u>100,0</u>

declaran realizar tareas de I y D formalizadas en el ámbito local son 207 firmas (el 60,7% del total) y generan, en conjunto, poco más de la mitad (54,5%) de las exportaciones correspondientes al año 1984.

A partir de esta primera imagen global de la configuración "tecnológica" del espectro relevado cabe considerar algunas de las formas que adopta la interrelación existente entre aquellos subconjuntos de firmas que al tener un atributo en común proporcionan un indicador ilustrativo de determinadas peculiaridades "tecnológicas" del sector exportador de manufacturas.

En dicho contexto se encuadrarian las siguientes relaciones:

• el 87,3% de las firmas que tienen contratos de provisión externa de tecnología desarrollan también, en el ámbito local, tareas de I y D. En términos del valor exportado en 1984 tal significación relativa es de 85,1%.

exactamente las dos terceras partes de las firmas que realizan tareas de I y D no tienen ningún contrato con el exterior de transferencia de tecnología. Tal proporción resulta levemente superior (68,6%) en términos del valor de las exportaciones correspondientes al año 1984.

Realizadas estas consideraciones generales a manera de caracterización global del universo de firmas relevado, cabe estudiar con un mayor detalle las respuestas obtenidas en cada uno de los temas específicos, involucrados o subyacentes en aquella caracterización introductoria.

La existencia de un área dedicada a la I y D constituye, en tal sentido, uno de los aspectos relevantes a considerar. Más allá de la incidencia que podría ejercer la interpretación empresaria sobre el significado real de un área de I y D (en muchos casos, eminentemente subjetiva) merece señalarse que el 60,7% de las firmas encuestadas declaran desarrollar tal tipo de tareas en el ámbito de la propia empresa.

Cuadro 40. Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de investigación y desarrollo y del personal ocupado en el área según división industrial en la que operan (cantidades absolutas y porcentajes)

DIVISION INDUSTRIAL	Cantidad de firmas con I y D	Total de firmas	Porcentaje firmas con I y D	Personal ocupado en I y D			Per. ocupado por firma
				profesionales	Técnicos	Total	
Alimentos, bebidas y tabaco	44	107	41,1	144	181	325	7,39
Textiles, confecciones y cuero	29	51	56,9	64	164	228	7,86
Papel, imprenta y publicaciones	5	11	45,5	16	23	39	7,80
Productos químicos	50	67	74,6	531	368	899	17,98
Minerales no metálicos	4	8	50,0	33	38	71	17,75
Industrias metálicas básicas	5	12	41,7	96	43	139	27,80
Prod. metálicos, maquinaria y equipo	68	83	81,9	903	882	1.785	26,25
Otras manufacturas y madera y muebles	2	2	100,0	2	3	5	2,50
TOTAL	207	341	60,7	1.789	1.702	3.491	16,86

Aún cuando, en un plano tan agregado de análisis, resulta imposible discernir sobre la naturaleza o significación real de las actividades que se encuadran como parte del área de I y D, es indudable que la inserción manufacturera en los mercados internacionales muy difícilmente pueda disociarse -en forma cada vez más acentuada- del desarrollo local de tales tareas, aún en aquellas industrias en que, a priori, el país cuenta con ventajas comparativas ciertas. De allí, por ejemplo, que no resulte sorprendente que cualquiera sea la rama industrial que se considere, la gravitación de las empresas que desarrollan localmente tareas de I y D nunca sea inferior a las dos quintas partes del total respectivo.

Ello puede ser corroborado en el Cuadro 40, a partir de la distribución de las firmas exportadoras de acuerdo con la división industrial en la que se inscriben sus actividades. En efecto, aún en industrias tradicionales como las alimenticias, más del 40% de las principales firmas exportadoras desarrollan tareas de I y D en el país.

Más allá de ese elemento común, el Cuadro 40 permite comprobar la existencia de diferencias notorias entre las distintas ramas industriales en cuanto a la cantidad absoluta y relativa de firmas exportadoras que cuentan con un departamento de investigación tecnológica. En tal sentido, se destaca nitidamente del resto la industria elaboradora de productos metálicos, maquinaria y equipos donde, seguramente, la búsqueda de ventajas competitivas en determinados mercados o nichos de mercados o, incluso, la consolidación de las ya adquiridas, tienden a convertir a las distintas formas de desarrollo tecnológico en un elemento fundamental para el desenvolvimiento de las firmas. De allí que en dicha rama se nuclee el mayor número absoluto (68) y relativo (81,9%) de firmas que cuentan con un área de I y D, así como más de la mitad del total de los profesionales y técnicos que absorbe dicha área en el espectro industrial relevado. Asimismo, tal división industrial muestra, junto a las industrias metálicas básicas, los mayores niveles de ocupación media de profesionales y técnicos en el campo de la I y D.

Esta suerte de liderazgo sectorial en el campo de la I y D no estaría disociada de, por un lado, la propia

naturaleza de las industrias involucradas- en la división se agrupan las principales actividades portadoras del progreso técnico- y, por otro, de la inexistencia de ciertas ventajas comparativas que, como en el caso de buena parte de las agroindustrias, se derivan de la dotación de recursos naturales del país.

De excluirse el ejemplo de la industria elaboradora de productos metálicos, maquinaria y equipos, la rama química concentra la mayor cantidad de firmas que desarrollan tareas de I y D, tanto en términos absolutos (50) como en relación al total de empresas encuestadas (74,6% del mismo); el mayor número de profesionales y de técnicos empleados en el área (un total de 899 personas)¹⁹/, así como también, fuera del caso ya citado de las industrias metálicas básicas, los más elevados niveles de ocupación media por empresa de profesionales y técnicos en el área de investigación -18 personas-.

En cuanto a la relevancia de las restantes divisiones industriales se constata que, en términos de la cantidad de firmas que cuentan con un departamento dedicado a I y D y del número de ocupados en los mismos, cabe resaltar, también a la industria alimenticia (44 empresas y 325 profesionales y técnicos) y a la textil (29 y 228, respectivamente), mientras que si se considera la dimensión media de tales áreas de investigación, se destaca la industria elaboradora de minerales no metalíferos (17,7 ocupados por firma).

Otro indicador ilustrativo de la importancia que asume la problemática tecnológica en las distintas actividades industriales, lo brinda la incidencia relativa de los costos salariales que la misma implica respecto al total de las remuneraciones abonadas por las firmas. Ello no sólo

¹⁹Entre la industria metalmecánica y la química alcanzan a explicar el 57,0% de las firmas que cuentan con un área específica de I y D, poco más de las tres cuartas partes de la ocupación total (74,6%) en el campo de la investigación y desarrollo y el 82,6% de los sueldos y salarios del personal ocupado en I y D, en diciembre de 1984, en la totalidad de las firmas encuestadas.

permite comprobar las diferencias manifiestas entre los distintos sectores, sino que también, posibilita apreciar y ponderar, en alguna medida, la significación real de tales tareas en y para cada una de las divisiones industriales.

Sobre esta base, la información del Cuadro 41 corrobora la nitida preeminencia de las industrias metalmecánicas en cuanto a su intensidad relativa en el desarrollo de tareas de I y D. En efecto, la incidencia relativa de los costos salariales del área de I y D en dicha industria (5,3%) es más de dos veces superior a la verificada en el plano agregado (2,5%). En síntesis, los departamentos de I y D existentes en la industria elaboradora de productos metálicos, maquinaria y equipos asumen, por un lado, un papel protagónico a nivel del conjunto de las industrias exportadoras y, por otro, en el propio plano sectorial, adquieran una destacada importancia.

2. Origen de capital de las firmas y actividades de I y D.

De replicarse el análisis precedente reemplazando la visión que surge de la conformación sectorial de las industrias exportadoras por aquella en la que se jerarquiza el origen de capital de las distintas firmas se constatan, también, una serie de rasgos distintivos a nivel de los distintos subconjuntos que, como tales, coadyuvan a la caracterización general de las principales empresas exportadoras de manufacturas (Ver Cuadro 42).

Desde esta perspectiva de análisis cabría diferenciar, ante todo, dos muy disimiles subconjuntos de firmas sobre la base de su respectiva representatividad en el plano agregado. En tal sentido, el primero de ellos estaría integrado por las empresas estatales y las de capital mixto -en más de un 80% de los casos cuentan con departamentos de I y D- que sólo alcanzan a significar el 3,8% de las firmas encuestadas y el 5,3% de las que desarrollan actividades de investigación. Indudablemente tal representatividad invalida su tratamiento en un plano de igualdad con las

Cuadro 41. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto al total de las remuneraciones de las firmas exportadoras según la división industrial en la que operan. Diciembre de 1984.
(porcentajes)

División industrial	Sueldos y salarios en I y D respecto a total remuneraciones
	(%)
Alimentos, bebidas y tabaco	0,88
Textiles, confecciones y cuero.	1,84
Papel imprenta y publicaciones	0,45
Productos químicos	1,79
Minerales no metálicos	1,14
Industrias metálicas básicas	0,79
Productos met., maquinaria y equipos	5,31
Otras manufacturas, Madera y muebles	2,04
TOTAL	2,45

1 Cuadro 42. Distribución de las firmas exportadoras que realizan tareas de
 2 investigación y desarrollo y del personal ocupado en el
 3 área según origen de capital de las empresas
 (cantidades absolutas y porcentajes)

Origen del capital	Cantidad de firmas con I y D	Total de firmas encuestadas	Porcentaje firmas con I y D	Personal ocupado en I y D	Personal ocupado en profesionales	Técnicos	Total	Personal ocupado por firma
Empresas estatales	7	8	87,5	766	581	1.347	192,43	
Empresas nacionales	115	217	53,0	412	529	941	8,18	
Empresas mixtas	4	5	80,0	7	19	26	6,50	
Empresas extranjeras	81	111	73,0	604	573	1.177	14,53	
TOTAL	207	341	60,7	1.789	1.702	3.491	16,86	

1 Cuadro 43. Sueldos y salarios en el área de investigación y desarrollo respecto al
 2 total de las remuneraciones de las firmas exportadoras según el origen
 3 de capital de las mismas. Diciembre de 1984.

(porcentajes)

Origen de capital	Sueldos y salarios en I y D respecto a total remuneraciones %
- Empresas estatales	5,16
- Empresas nacionales	1,40
- Empresas mixtas	2,34
- Empresas extranjeras	1,95
Total	2,45

empresas de capital nacional y las extranjeras, cuya menor predisposición a la implantación de centros de I y D -en conjunto, poco menos del 60% de las firmas- no puede ser apreciada en su justa dimensión si a la vez no se considera que en este último subconjunto de empresas queda integrado más del 95% del universo relevado.

En el primero de dichos subconjuntos no se manifiestan diferencias sustantivas en términos de la proporción de firmas que desarrollan actividades de I y D, aunque si en cuanto a la importancia, absoluta y relativa, de tales áreas. Mientras las empresas estatales muestran la mayor concentración de profesionales y técnicos en el campo de la I y D, tanto a nivel agregado (1.347 personas) como en lo que hace a la dotación media por firma -192,4 personas-, las empresas de capital mixto brindan la situación extrema dado que tales actividades sólo ocupan un total de 26 personas -6,5 por empresa-.

Es en el otro subconjunto de firmas donde se manifiestan, sin duda, los fenómenos más significativos atento a la representatividad de los mismos y a los contrastes que se evidencian entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero. En tal sentido, estas últimas muestran una muy superior orientación hacia el campo de la I y D que sus similares de capital nacional. Ello se ve reflejado, de distintas formas, cualquiera sea el indicador que se considere. En efecto, la proporción de firmas extranjeras que cuentan con centros de I y D (73,0%) se ubica veinte puntos por encima de la correspondiente a las de capital nacional y, por otro lado, a pesar de la menor cantidad absoluta de empresas foráneas, el número de profesionales (603) y de técnicos (573) ocupados en el área superan en un 46,6% y 8,3%, respectivamente, al empleado por las firmas nacionales y, de conjunto (1177) en un 25,1%. De lo anterior se infiere que otra de las diferencias entre ambos tipos de firmas se verifica en la ocupación media en los respectivos centros de I y D. La correspondiente a aquellos existentes en las empresas de capital extranjero (14,5 profesionales y técnicos por firma) supera en un 76,8% a la de sus similares de capital nacional (8,2 por empresa).

Estas disimilitudes entre ambos tipos de firmas se reproducen, también, si se atiende a la incidencia relativa de los gastos salariales que suponen tales estructuras en el total de las remuneraciones. Si bien los valores que adopta este indicador no pueden ser considerados como un fiel reflejo de la importancia que cada empresa o grupo de empresas le asignan al desarrollo de actividades de I y D es indudable que diferencias como las que se manifiestan entre las firmas extranjeras y las nacionales están reflejando un muy distinto grado de atención a la problemática tecnológica. Así, mientras las empresas de capital local destinan el 1,4% de los sueldos y salarios mensuales al personal ocupado en el área de I y D, tal porcentaje se eleva a 1,95% en el caso de las firmas de capital externo (ver Cuadro 43)

3. Tipo de actividades de Investigación y Desarrollo

Otro tema de análisis, circunscripto exclusivamente al ámbito de aquellas firmas exportadoras que desarrollan tareas de I y D en el país, es el referido al tipo de actividades que las mismas comprenden o, en otras palabras, a la orientación general y funcionalidad de la investigación tecnológica que realizan las empresas encuestadas. Dadas las características de la consulta (identificación y jerarquización del tipo de I y D que realiza la empresa en el país) tal análisis puede ser encarado desde dos distintos enfoques. Por un lado, a partir del conjunto de los diversos tipos de I y D que las firmas declaran realizar (Cuadro 44) y, por otro, sólo considerando aquellos que fueron jerarquizados como los de mayor importancia y significación para la empresa (Cuadro 45).

Antes de focalizar el análisis en cada una de las tipologías de firmas según sea el origen de su capital, cabe resaltar algunos de los fenómenos que se manifiestan en el plano agregado a partir del primero de los enfoques señalados. Más allá de la clara preeminencia de la I y D de nuevos procesos productivos y nuevos productos (más de las tres cuartas partes de las firmas declaran realizar tal tipo de actividades) y, por otro lado, de la limitada

Cuadro 44. Tipos de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según origen de capital de las mismas
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de Investigación y Desarrollo	TOTAL	Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras		
		Cantidad em presas	Porcentaje total	Cantidad em presas	Porcentaje total	Cantidad em presas	Porcentaje total	Cantidad em presas	Porcentaje total	
Desarrollo de nuevos productos	158	76,3	4	57,1	87	75,6	4	100,0	63	77,8
Desarrollo de nuevos procesos productivos	164	79,2	5	71,4	95	82,6	4	100,0	60	74,1
Desarrollo de materias primas	98	47,3	4	57,1	49	42,6	1	25,0	44	54,3
Investig. y adaptación de maquinaria y equipos	144	69,6	3	42,9	76	66,1	3	75,0	62	76,5
Desarrollo técnicas de comercialización	89	43,0	2	28,6	49	42,6	3	75,0	35	43,2
Modificación y adaptación tecnologías externas	125	60,4	6	85,7	53	46,1	2	50,0	64	79,0
TOTAL	207		7		115		4		81	

**Cuadro 45. Principal tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según el origen de capital de las mismas
(cantidades absolutas y porcentajes)**

Tipo de Investigación y Desarrollo	TOTAL	Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras		
		Cantidad presas	Porcentaje total presas	Cantidad presas	Porcentaje total presas	Cantidad presas	Porcentaje total presas	Cantidad presas	Porcentaje total presas	
• Desarrollo de nuevos productos	92	44,4	1	14,3	52	45,2	4	100,0	35	43,2
• Desarrollo de nuevos procesos productivos	52	25,1	2	28,6	31	27,0	-	-	19	23,5
• Desarrollo de materias primas	14	6,8	-	-	9	7,8	-	-	5	6,2
• Investig. y adaptación de maquinaria y equipo	18	8,7	-	-	15	13,0	-	-	3	3,7
• Desarrollo técnicas de comercialización	4	1,9	-	-	2	1,7	-	-	2	2,5
• Modificación y adaptación tecnologías externas	27	13,0	4	57,1	6	5,2	-	-	17	21,0
TOTAL	207	100,0	7	100,0	115	100,0	4	100,0	81	100,0

orientación hacia aquellas tareas vinculadas al desarrollo de materias primas y de técnicas de comercialización (menos de la mitad de las empresas las incluyen), el hecho más destacable lo constituye, sin duda, la marcada diversificación en las tareas de I y D que se efectúan en las firmas encuestadas. En efecto, a partir de la diferenciación en seis posibles tipos de I y D, la cantidad de señalamientos positivos por parte de las 207 firmas que declaran desarrollar tales actividades asciende a 778, lo que implica que el conjunto de las empresas realizan, como promedio, casi cuatro (3,8%) de las seis tipologías de I y D particularizadas en la encuesta.

Este fenómeno se reproduce, con muy ligeras variaciones, independiente del origen de propiedad del capital de las empresas. Al respecto, las situaciones polares las brindan las firmas de capital mixto (4,2) y, en el extremo opuesto, las estatales (3,4), mientras que en el caso de los dos subconjuntos de empresas más representativas, las de capital nacional y las extranjeras, los tipos de I y D que realizan ascienden, en promedio, a 3,6 y 4,0 respectivamente.

A diferencia de la relativa similitud que se manifiesta en cuanto al grado de diversificación de las tareas de I y D, la configuración que las mismas adoptan revela claras divergencias entre los distintos subconjuntos de firmas. Así, en el caso de las empresas estatales y las extranjeras resulta coincidente el tipo de I y D que concentra, en cada caso, el mayor y el menor número de firmas. En tal sentido, la "modificación y adaptación de tecnologías externas" es una tarea desarrollada por el 85,7% de las empresas estatales y por el 79,0% de las extranjeras; mientras que, en el polo opuesto, el "desarrollo de técnicas de comercialización" sólo es realizado por el 28,6% y 43,2%, respectivamente, de las firmas.

Con ligeros matices, también entre las empresas de capital mixto y las nacionales se manifiesta una cierta similitud en cuanto al tipo de tareas de I y D que resultan privilegiadas por los respectivos conjuntos de firmas. En ambos casos, el "desarrollo de nuevos procesos productivos" concentra la atención de la mayor parte de las empresas (la totalidad de las mixtas y el 82,6% de las nacionales), al

tiempo que hacia el "desarrollo de materias primas" orienta su actividad el menor número de firmas (25,0% y 42,6% respectivamente) ^{20/}.

De adoptarse el segundo de los enfoques señalados precedentemente o sea aquel que se estructura sobre la base, excluyente, del principal tipo de I y D que realiza cada una de las firmas, surgen una serie de fenómenos distintos que coadyuvan a una caracterización más precisa de la actitud empresaria ante el desarrollo de tecnologías propias en diversos campos.

A diferencia de la configuración resultante con el primer enfoque, el "desarrollo de nuevos productos" ejerce, en este caso, un nítido liderazgo en cuanto al tipo de I y D que es prioritario para la mayoría de las empresas exportadoras de manufacturas (44,4%). A la vez, con la única salvedad de las empresas estatales, ello constituye un denominador común cualquiera sea el origen de capital de las firmas (Ver Cuadro 45).

Lo propio acontece en cuanto al tipo de I y D que emerge como el segundo en orden a su importancia relativa: el "desarrollo de nuevos procesos productivos". El mismo resulta prioritario, en el plano agregado, para la cuarta parte de las firmas y, en cada uno de los subconjuntos (excluido, claro está, el de las mixtas), para niveles que se ubican en torno a aquel porcentaje.

En el polo opuesto, como el componente de menor relevancia en la orientación general del área de I y D, el "desarrollo de técnicas de comercialización" sólo resulta privilegiado por apenas cuatro firmas -menos del 2% del total-.

^{20/}Cabe señalar que en el caso de las empresas mixtas (apenas cuatro firmas), el "desarrollo de nuevos productos" es también una tarea que declaran realizar la totalidad de las firmas y, como situación polar, en el caso de las nacionales, también resulta mínima la cantidad de empresas que se ocupan del "desarrollo de técnicas de comercialización".

Entre las situaciones intermedias merece destacarse el ítem "modificación y adaptación de tecnologías externas" en tanto constituye, para 27 firmas (13,1% del total), la principal actividad en materia de desarrollo de tecnología.

En este caso se manifiesta, a la vez, una clara divergencia en la significación que ella asume para las empresas de capital nacional (resulta prioritaria para el 5,2% de las firmas) respecto a las extranjeras (21%); fenómeno que en principio no estaria disociado del distinto grado de recurrencia a la provisión externa de tecnologías que, como se verá más adelante, resulta muy superior en el caso de las empresas de capital foráneo.

Otra manifiesta asimetría entre estos dos últimos tipos de firmas se verifica en el campo de la "investigación y adaptación de maquinaria y equipo". En efecto, mientras el 13% de las firmas de capital nacional le asignan el papel principal en cuanto a los esfuerzos innovativos que las mismas realizan, para apenas tres empresas extranjeras (el 3,7% de las relevadas) asumiría ese mismo papel; a pesar que en este último caso y tal como surge del Cuadro 44, más de las tres cuartas partes de las empresas (76,5%) declaran desarrollar tal actividad.

Otro aspecto complementario en esta temática es el que emana de las respuestas empresarias al punto III.11., en el que se las consultó sobre las fuentes de información utilizadas usualmente al encarar actividades de innovación sobre los productos de exportación. Al igual que en el caso anterior cabe reconocer dos distintos niveles; por un lado, el emergente del conjunto de las fuentes señaladas por las empresas independientemente del grado de jerarquización que le asignen y, por otro, el que queda configurado a partir de aquella fuente a la que cada firma le adjudica la máxima importancia.

La lectura del Cuadro 46 permite comprobar que en lo referido a ese primer nivel, sólo dos ítems polarizan la atención de más de la mitad de las firmas: los viajes al exterior del personal, utilizados por más de las tres cuartas partes de las empresas (77,2%) y los compradores externos, de los cuales se valen cerca de los dos tercios de las firmas (65,3%). De los restantes, sólo adquiere cierta importancia la recurrencia a publicaciones extranje-

Cuadro 46. Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación, según origen del capital de las firmas. Totalidad y principales fuentes a las que se recurre.
(cantidad absolutas y porcentajes)

Fuentes de información para la innovación	Recurrencia a distintas fuentes de información										Principal fuente de información									
	Total		Estatales		Nacionales		Extranjeras		Mixtas		Total		Estatales		Nacionales		Extranjeras		Mixtas	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
• Casa matriz o asociada	71	36,8	-	-	6	5,7	65	84,4	-	-	53	27,5	-	-	3	2,8	50	64,9	-	-
• Personal de ventas	75	38,9	5	83,3	34	32,1	34	44,2	2	50,0	13	6,7	2	33,3	7	6,6	4	5,2	-	-
• Oferentes de equipos y materiales	51	26,4	-	-	32	30,2	17	22,1	2	50,0	9	4,7	-	-	9	8,5	-	-	-	-
• Compradores locales	39	20,2	1	16,7	17	16,0	19	24,7	2	50,0	2	1,0	-	-	1	1,0	-	-	1	25,0
• Compradores externos	126	65,3	4	66,6	75	70,8	44	57,1	3	75,0	50	25,9	2	33,3	35	33,0	12	15,6	1	25,0
• Publicaciones extranjeras	87	45,1	4	66,6	56	52,8	25	32,5	2	50,0	10	5,2	2	33,3	8	7,5	-	-	-	-
• Instituciones gubernamentales	20	10,4	2	33,3	6	5,7	12	15,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
• Viajes al exterior del personal	149	77,2	4	66,6	86	81,1	56	72,7	3	75,0	56	29,0	-	-	43	40,6	11	14,3	2	50,0
• Otros	3	1,6	-	-	2	1,9	-	-	1	25,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL EMPRESAS	193		6		106		77		4		193		6		106		77		4	

ras (45,1% de las empresas), al personal de ventas (38,9%) y al propio complejo empresarial en el que se integran, en diversos casos, las firmas relevadas (36,8%).

En ese perfil resultante en el plano agregado subyacen divergencias, entre aquellas de capital nacional y las extranjeras. En el primero de tales subconjuntos, el ordenamiento tiende a asemejarse al resultante para el conjunto de las industrias, en particular en lo referido a las fuentes de información a las que se acude en mayor medida, donde el grado de recurrencia de las firmas de capital nacional resulta siempre superior al observable en el plano global (viajes al exterior del personal -81,1%, compradores externos -70,8%, publicaciones extranjeras -52,8%). No acontece lo propio en el caso de las empresas de capital foráneo que tienen en la casa matriz o en las firmas asociadas a su principal fuente de información -84,4% de las empresas-, al tiempo que items como los viajes al exterior del personal, los compradores externos, o las publicaciones extranjeras resultan mucho menos importantes para las mismas -no así, por ejemplo, el personal de ventas, al que recurren en muy superior medida que sus similares de capital nacional (44,2% y 32,1% respectivamente)-.

Estas disimilitudes se manifiestan en forma mucho más pronunciada si se consideran exclusivamente aquellas fuentes de información que fueran priorizadas por las empresas. En este último marco cabría resaltar, en primer lugar y más allá de aquellas divergencias, un fenómeno común a las diferentes tipologías de firmas que comprende, incluso, al propio nivel agregado: la marcada concentración en un número reducido de fuentes de información. En efecto, para el conjunto de las industrias, más del 80% de las empresas -82,4%- señalan a sólo tres items como los más importantes (viajes al exterior del personal -29,0%, casa matriz o asociados -27,5% y compradores externos -25,9%); en el caso de las empresas nacionales también sólo tres fuentes de información polarizan la atención del 82,1% de las firmas (viajes al exterior del personal -40,6%, compradores externos -33,0% y proveedores de equipos y materiales -8,5%) mientras que en el caso de las firmas extranjeras, ese 80% es superado con solo

considerar las empresas que señalaron a la casa matriz o asociadas -64,9%- y a los compradores externos -15,6%-.

Por otro lado, retomando el tema de las diferencias entre las empresas de capital nacional y extranjero, la simple confrontación entre los items que emergen en cada caso como las principales fuentes de información resulta suficientemente ilustrativo. Así, la de mayor relevancia para las firmas nacionales -los viajes de personal al exterior- ocupa el tercer lugar en las preferencias de las extranjeras con una incidencia tres veces menor a aquélla (14,3% respecto a 40,6%); la recurrencia a los compradores externos -segunda en orden a las preferencias respectivas- es priorizado por tres veces más empresas nacionales que extranjeras- equivale a duplicar las proporciones relativas-; ninguna firma de capital foráneo señala a los oferentes de equipos y materiales como principal fuente de información -tercera en orden a las preferencias de las nacionales- y, por último, como podría presuponerse el contraste más notorio se manifiesta en lo relativo al papel que se le asigna a la casa matriz o a las firmas asociadas que es priorizada por casi las dos terceras partes de las empresas extranjeras (64,9%) y por apenas el 2,8% de las nacionales.

4. Perfil tecnológico de las firmas y actividades de I y D.

Antes de concluir las consideraciones relativas a la orientación que las empresas exportadoras de manufacturas tienden a privilegiar en materia de esfuerzos innovativos, cabría replicar el análisis precedente por aquel que se estructura sobre la base del "perfil tecnológico" de las mismas. Nuevamente un primer enfoque contempla el conjunto de actividades que las firmas declaran realizar (Cuadro 47), al tiempo que en el segundo sólo se consideran aquellas a las que las empresas le asignan la mayor importancia (Cuadro 48).

Desde esta perspectiva quedan delimitados sólo dos subconjuntos de firmas (T_1 y T_3) según que, además de realizar tareas de I y D, tengan -o no- contratos de provisión de tecnología con el exterior.

En el marco del primero de los enfoques analíticos, la información presentada en el Cuadro 47 permite comprobar que:

Existe una clara divergencia entre ambos subconjuntos en cuanto al respectivo nivel de diversificación de los esfuerzos realizados en el área. Así, las empresas que recurren a la adquisición de tecnologías declaran desarrollar, en promedio, 4,2 de las seis tipologías de I y D sobre las que se centró la consulta, mientras que en aquellas firmas que no tienen tales contratos, tal valor medio resulta ser de 3,6. Esta diferenciación explica el hecho que cualquiera sea el tipo de I y D que se considere, siempre resulta superior la proporción de firmas que desarrollan tal actividad en el caso de las T_1 que en el de las integradas en el subconjunto T_3 .

Al igual que en el plano agregado, los dos primeros ítems incorporados en la consulta ("desarrollo de nuevos procesos productivos" y "desarrollo de nuevos productos") tienden a polarizar la atención de las firmas de ambos subconjuntos. En los dos casos, tales actividades son realizadas por más de las tres cuartas partes de las empresas.

Lo propio acontece en términos del tipo de I y D que es realizado por el menor número de firmas ya que, en ambos casos, a semejanza de los resultados globales, tal papel le corresponde al "desarrollo de técnicas de comercialización, que sólo forma parte del espectro de actividades de I y D que realizan menos de la mitad de las empresas.

Los mayores niveles de dispersión entre la proporción de firmas que, en cada subconjunto,

Cuadro 47. Tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadores según perfil tecnológico de las mismas.
 (cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de investigación y desarrollo	TOTAL		T_1 *		T_3 *	
	Cantidad empresas	Porcentaje total	Cantidad empresas	Porcentaje total	Cantidad empresas	Porcentaje total
Desarrollo de nuevos productos	158	76,3	54	78,3	104	75,4
Desarrollo de nuevos procesos productivos	164	79,2	57	82,6	107	77,5
Desarrollo de materias primas	98	47,3	38	55,1	60	43,5
Investig. y adaptación maquinaria y equipos	144	69,6	50	72,5	94	68,1
Desarrollo técnicas de comercialización	89	43,0	33	47,8	56	40,6
Modif. y adaptación tecnologías externas	125	60,4	56	81,2	69	50,0
TOTAL	207		69		138	

* NOTA: T_1 = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y desenvuelven tareas de I y D localmente.

T_3 = Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología y desarrollan tareas de I y D en el país.

realizan los distintos tipos de I y D se manifiestan en lo relativo al "desarrollo de materias primas" y, fundamentalmente, en el caso de la "modificación y adaptación de tecnologías externas". Ambos ítems -en especial, como podia preverse, el segundo de ellos- tienden a preocupar en muy superior medida a las empresas que cuentan con contratos de tecnología (T₁) que a aquellas que no recurren a ellos. (T₃).

Las consideraciones precedentes sintetizan, en sus rasgos esenciales, los aspectos sobresalientes que caracterizan el patrón o perfil de desarrollo tecnológico de las firmas exportadoras de manufacturas que a su presencia activa en dicho campo, le adicionan -o no- la adquisición de tecnologías en el exterior.

Algunas peculiaridades distintivas muestra la configuración resultante de sólo considerar aquellos tipos de I y D en que cada una de las empresas concentra sus mayores esfuerzos en la materia (Cuadro 48).

En efecto, la preeminencia del "desarrollo de nuevos productos", principal actividad para cerca de la mitad de las empresas, constituye un fenómeno común a ambos grupos de empresas, al igual que el hecho que para aproximadamente la cuarta parte de las firmas ese carácter prioritario lo asuma el "desarrollo de nuevos procesos productivos".

Por su parte, las diferencias más notorias entre ambos tipos de empresas se manifiestan en lo relativo a la importancia que le asignan, en cada caso, a la "investigación y adaptación de maquinaria y equipos", por un lado y, a la "modificación y adaptación de tecnologías externas", por otro.

La primera de dichas actividades resulta prioritaria para el 12,3% de las firmas que no recurren a la provisión externa de tecnologías y, contrastando con ello, para una sola de las empresas que cuentan con tales contratos. El fenómeno inverso se verifica en el caso de "la modificación y adaptación de tecnologías externas", donde poco más de la quinta parte de las firmas que tienen contratos de transferencia de tecnología la consideran como la principal tarea

Cuadro 48. Principal tipo de investigación y desarrollo que realizan las empresas exportadoras según perfil tecnológico de las mismas.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de Investigación y desarrollo	TOTAL		T ₁ *		T ₃ *	
	Canti- dad em- presas	Porcen- taje total	Canti- dad em- presas	Porcen- taje total	Canti- dad em- presas	Porcen- taje total
Desarrollo de nuevos productos	92	44,4	29	42,0	63	45,7
Desarrollo de nuevos procesos productivos	52	25,1	18	26,1	34	24,6
Desarrollo de materias primas	14	6,8	6	8,7	8	5,8
Invest. y adapt. maquinaria y equipos	18	8,7	1	1,4	17	12,3
Desarrollo técnicas de comercialización	4	1,9	1	1,4	3	2,2
Modif. y adaptación tecnologías externas	27	13,1	14	20,4	13	9,4
TOTAL	207	100,0	69	100,0	138	100,0

* NOTA: T_1 : Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desenvuelven tareas de I y D localmente.

T₃ : Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología y desarrollan tareas de I y D en el país.

desarrollada en el campo de la I y D, al tiempo que en el restante agrupamiento, tal fenómeno no alcanza a nuclear a la décima parte del total de empresas involucradas.

Finalmente, al igual que en la sección anterior, cabría realizar algunas consideraciones adicionales sobre las fuentes de información empleadas por las firmas para la innovación de sus productos de exportación atendiendo, en este caso, a las peculiaridades que pudieran constatarse en concordancia con el distinto "perfil tecnológico" de las empresas. A tal fin, el Cuadro 49 presenta la consolidación de las respuestas de las empresas diferenciando, por un lado, la frecuencia total de las mismas para cada uno de los items y, por otro, la correspondiente a aquellos items que cada firma indica como los más importantes.

Cualquiera sea el enfoque de análisis que se adopte quedan de manifiesto una serie de diferencias entre los subconjuntos T₁ y T₃ o, en otras palabras, entre las empresas que realizando tareas de I y D en el país tienen o no contratos de transferencia de tecnología con el exterior.

Desde la perspectiva que surge de considerar la totalidad de fuentes de información empleadas por las firmas -independientemente de la importancia que se les asigne-, los viajes al exterior del personal aparecen, en ambos subconjuntos, como la de mayor significación, a punto de ser utilizadas por alrededor de las tres cuartas partes de los respectivos grupos de empresas -73,8% en T₁ y 78,9% en T₃-. Fuera de ese liderazgo común, el ordenamiento resultante en cuanto a los restantes items revela escasas similitudes. Así, a título ilustrativo, entre las T₁, la segunda fuente en orden a las preferencias de las firmas emana de la relación con la casa matriz o las firmas asociadas -66,2% de los casos-, vínculo que sólo es señalizado por poco más de la quinta parte de las empresas que conforman el subconjunto T₃. Este último fenómeno resulta plenamente consistente con el atributo esencial que distingue a ambos subconjuntos -la existencia de contratos de transferencia de tecnología con agentes del exterior-.

Cuadro 49. Fuentes de información utilizadas al encarar el proceso de innovación según perfil tecnológico de las firmas. Totalidad y principales fuentes.

a las que se recurre.

(cantidades absolutas y porcentajes)

Fuentes información para la innovación	Frecuencia de recurrencia						Principal fuente a la que se recurre					
	Total		T.1.*		T.3.*		Total		T.1.*		T.3.*	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Casa matriz o asociadas	71	36,8	43	66,2	28	21,9	53	27,5	31	47,7	22	17,2
Personal de ventas	75	38,9	30	46,2	45	35,2	13	6,7	4	6,2	9	7,0
Oferentes de equipos y materiales	51	26,4	16	24,6	35	27,3	9	4,7	3	4,6	6	4,7
Compradores locales	39	20,2	17	26,2	22	17,2	2	1,0	1	1,5	1	0,8
Compradores externos	126	65,3	37	56,9	89	69,5	50	25,9	10	15,4	40	31,3
Publicaciones extranjeras	87	45,1	24	36,9	63	49,2	10	5,2	1	1,5	9	7,0
Instituciones gubernamentales	20	10,4	11	16,9	9	7,0	-	-	-	-	-	-
Viajes al exterior del personal	149	77,2	48	73,8	101	78,9	56	29,0	15	23,1	41	32,0
Otros	3	1,6	-	-	3	2,3	-	-	-	-	-	-
TOTAL EMPRESAS	193		65		128		193		65		128	

* NOTA: T.1. = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desenvuelven tareas de I y D localmente.

T.3. = Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnología y desarrollan tareas de I y D en el país.

Ello resulta aún más notorio si se atiende a la configuración resultante de sólo considerar aquellas fuentes de información que fueran seleccionadas como las más importantes por cada una de las empresas. En este caso, cerca de la mitad -47,7%- de las empresas del subconjunto T1 tienen en la relación con su casa matriz o con firmas asociadas a su principal fuente de información para los procesos de innovación -en las T3 tal proporción es del 17,2%- . De todas maneras ésta no es la única diferencia significativa que surge de la confrontación entre ambos grupos de firmas. En efecto, la cantidad de empresas del subconjunto T3 para las que resulta prioritaria la información proveniente de los compradores externos cuatriplica, en términos absolutos y, duplica, en términos relativos, a las del grupo T1; la recurrencia a publicaciones extranjeras concentra, en el primer caso, al 7% de las firmas, mientras que entre las T1 sólo una firma (1,5% del total) la tiene como principal fuente de información; la gravitación de los viajes del personal al exterior difiere en cerca de nueve puntos.

5. Origen del capital de las firmas y transferencia de tecnología.

Siempre en el marco del análisis de la problemática tecnológica, corresponde encarar el estudio de la existencia de contratos con el exterior para el aprovisionamiento de tecnologías y, sobre dicha base, las preferencias reveladas por las industrias exportadoras, la significación y características de los acuerdos vigentes a fines de 1984, su relevancia en el plano global, la cobertura y las condiciones implícitas en los mismos, el origen de las tecnologías comercializadas, etc.

Un primer indicador de los patrones de conducta de las empresas exportadoras en este campo lo brinda el hecho que poco menos de la cuarta parte del universo relevado (23,2%) opera con tecnología licenciada desde el exterior. Las 79 firmas implicadas suministraron información sobre un total de 205 productos (2,6 por empresa) fabricados en el país con algún tipo de licencia extranjera que, en conjun-

to, explican un monto de exportaciones, en 1984, superior a los 615 millones de u\$s, lo que equivale a poco menos de la quinta parte de las exportaciones relevadas en la encuesta.

Esta representatividad de las firmas que recurren a la provisión externa de tecnologías difiere sustancialmente según sea el origen del capital de las mismas. Las empresas de capital extranjero explican, por si solas, casi las tres cuartas partes del total de firmas (73,4%) que cuentan con tales acuerdos y, a su vez, más del 80% de los productos implicados. La marcada concentración de los contratos de tecnología en las firmas extranjeras asume así, un rol protagónico en toda consideración sobre la representatividad, en el plano de las distintas tipologías de firmas. En tal sentido, las divergencias son por demás considerables (Ver Cuadro 50). Mientras más de la mitad de las empresas transnacionales (ET) operan con tecnologías externas, sólo el 8,3% de las firmas de capital nacional quedan encuadradas en tal situación.

En los otros dos grupos de empresas (las estatales y las mixtas), los de menor significación agregada, tal proporción es de 25% y 20% respectivamente, con la peculiaridad que tiende a decrecer fuertemente, en términos de la cantidad de productos involucrados y, más aún, del valor de las exportaciones implicadas.

Indudablemente, el origen del capital de las firmas -esencialmente, local o extranjero- no parece ser un fenómeno disociado de la predisposición que revelan para celebrar acuerdos de transferencia de tecnologías con el exterior. De todas maneras, no puede dejar de tenerse en cuenta que si bien la proporción de firmas de capital nacional que demandan tecnologías en el exterior es relativamente reducida en el total (8,3% en cuanto a su cantidad y 10,6% por el valor de sus exportaciones), su significación no resulta despreciable en términos del total de las empresas exportadoras que operan con tecnologías externas (22,8%) y, mucho menos, por las exportaciones que generan (poco más de la tercera parte del valor correspondiente a los productos bajo licencia).

Otra perspectiva complementaria de análisis surge a partir de la consideración de las características generales

Cuadro 50. Firmas exportadoras de manufacturas con contratos de provisión de tecnología según origen de capital. Cantidad de productos objeto de contratos y valor de las exportaciones implicadas. 1984.

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Origen del Capital	Empresas			Productos			Valor Exportaciones		
	Con con- tratos	Total	Porcen- taje	Con con- tratos	Total	Porcen- taje	Productos con con- trato	Total	Porcen- taje
Empresas Estatales	2	8	25,0	3	26	11,5	13.874	284.342	4,9
Empresas Nacionales	18	217	8,3	30	591	5,1	205.742	1.946.003	10,6
Empresas Mixtas	1	5	20,0	1	15	6,7	-	82.390	-
Empresas Extranjeras	58	111	52,3	171	314	54,5	395.795	921.297	43,0
TOTAL	79	341	23,2	205	946	21,7	615.411	3.234.033	19,0

de los contratos de transferencia de tecnologías, tanto en lo concerniente a los distintos tipos de licencias objeto de los mismos como, en una segunda instancia en cuanto a las condiciones contractuales implícitas en lo relativo a la existencia de cláusulas restrictivas y a los costos que suponen para la firma exportadora local demandante de tales activos.

Sobre el primero de los temas señalados, el Cuadro 51 muestra la cantidad, absoluta y relativa, de cada uno de los tipos de licencias que recaen sobre los productos de exportación objeto de los contratos o, en otras palabras, sobre las formas específicas que adopta la comercialización de tecnologías, tanto en el plano agregado como atendiendo al origen del capital de la firma receptora.

El hecho que cada contrato suponga, en la generalidad de los casos, la cesión de más de un derecho o la inclusión de más de un tipo de licencia queda claramente de manifiesto con sólo contrastar la sumatoria de respuestas afirmativas (505) con la cantidad de productos involucrados (205).

Ello indica que, como promedio, en cada producto fabricado con licencias del exterior se integran 2,5 formas complementarias de transferencia de tecnología.

Al particularizar el análisis en la intensidad que adopta la presencia de los diversos tipos de licencia resalta nitidamente la preeminencia del ítem "asistencia técnica", en tanto alcanza a cubrir a casi el 85% de los productos objeto de los contratos. Ello se reproduce sin mayores diferencias cualquiera sea el origen de capital de la firma receptora.

De los restantes tipos de licencias considerados, ninguno llega a comprender la mitad de los productos de exportación con insumos tecnológicos importados. En orden a su importancia relativa en el plano agregado, el segundo lugar lo ocupa el "diseño de detalle" (incorporado al 39% de los productos fabricados con licencia) y, con niveles de presencia muy próximos de aquel, las "marcas" (38,5% de los productos), el "diseño básico" (37,6%) y las "patentes" (34,6%).

Cuadro 51. Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología
según el origen de capital de la firma receptora.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de licencia	TOTAL		Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras	
	Canti- dad pro- ductos	Porcen- taje total								
. Diseño básica	77	37,6	1	33,3	10	33,3	1	100,0	65	38,0
. Diseño de detalle	80	39,0	1	33,3	8	26,7	1	100,0	70	40,9
. Asistencia técnica	173	84,4	2	66,6	25	83,3	1	100,0	145	84,8
. Patentes	71	34,6	-	-	1	3,3	1	100,0	69	40,4
. Marcas	79	38,5	-	-	4	13,3	-	-	75	43,9
. Otros	25	12,2	-	-	-	-	-	-	25	14,6
<u>Total productos</u>	<u>205</u>		<u>3</u>		<u>30</u>		<u>1</u>		<u>171</u>	
.. Cantidad de empresas con contratos	79		2		18		1		58	

Estas últimas magnitudes así como el consiguiente ordenamiento de los diversos tipos de licencias difieren sensiblemente según sea el origen de capital de las firmas. Descartando los ejemplos que brindan las empresas estatales y las mixtas en razón de su irrelevancia en el conjunto (un total de tres firmas con contratos sobre apenas cuatro productos), los principales contrastes entre las empresas de capital nacional y las extranjeras radican en:

mientras en las primeras cada producto supone, como promedio, la concesión de menos de dos distintos tipos de licencias (1,6), en las extranjeras dicho valor medio se ubica por encima de 2,6;

excluido el concepto de "asistencia técnica", en las empresas de capital nacional ninguna de las restantes tipologías llegan a comprender a más de la tercera parte de los productos objeto de los contratos mientras que en las firmas de capital externo ello se verifica en la casi totalidad de los casos (la única salvedad la brinda el ítem "otros");

sólo uno de los productos exportados y fabricados con licencia por empresas de capital nacional incluye la cesión de "patentes". En el caso de las firmas de capital extranjero quedan comprendidos en tal situación 69 productos -el 40,4% del total-;

el uso de "marcas" también está fuertemente polarizado en los contratos celebrados por las firmas extranjeras. En efecto, mientras el 43,9% de los productos que las mismas fabrican con licencia incluyen la concesión de "marcas", tal proporción se reduce a sólo el 13,3% de los productos en el caso de las firmas de capital nacional (representan apenas el 5% del total de acuerdos sobre "marcas").

Estas disimilitudes entre los contratos de adquisición de tecnologías celebrados por la firmas de capital nacional y por las extranjeras no solo se circunscriben al tipo y cantidad de licencias involucradas en cada caso. Muy por el contrario se manifiestan también en lo relativo a las condiciones contractuales que predominan en los respectivos acuerdos con los proveedores externos. A tal fin, el

Cuadro 52 muestra, por un lado, la cantidad de contratos que contienen cláusulas restrictivas en materia de posibles mercados de destino y, por otro, el carácter de gratuito u oneroso de los mismos, así como, en este último caso, la erogación anual de divisas que implican y su relación con el correspondiente valor de las exportaciones.

Dado que el universo de industrias relevadas está integrado por las principales firmas exportadoras es lógico suponer que de existir cláusulas restrictivas a la exportación las mismas deberían estar referidas a sólo algunos mercados ^{21/}. De allí que no resulte sorprendente que los acuerdos correspondientes al 83,4% de los productos fabricados con licencia no contengan ningún tipo de restricción en lo relativo a mercados de destino.

No obstante, también en este campo se manifiestan diferencias entre las firmas de capital nacional y las extranjeras. Mientras en el primer caso la proporción de contratos sin restricciones es del 70% y, las existencias están referidas mayoritariamente al mercado latinoamericano, en las segundas se eleva al 85,4% -o al 95,4% si no se consideran los 18 acuerdos sobre los que no fue suministrada la información- y las pocas cláusulas restrictivas existentes se circunscriben sólo a los países limítrofes.

Estas disimilitudes según el origen de capital de las firmas licenciatarias se manifiesta igualmente en los rasgos económicos que caracterizan a los respectivos subconjuntos de contratos. Siempre sobre la base de la información proporcionada por las firmas encuestadas, los acuerdos de transferencia de carácter oneroso constituyen el 60% del total en el caso de las firmas de capital nacional mientras que en el de las extranjeras tal proporción resulta levemente inferior -55%- . Sin embargo, más allá de esas magnitudes relativas, la erogación de divisas

²¹ La singularidad del universo en análisis determina, seguramente, una fuerte subestimación en la presencia efectiva de este tipo de cláusulas restrictivas en los contratos de transferencia de tecnología hacia el conjunto de la industria local.

Cuadro 52. Características de los contratos de transferencia de tecnología con el exterior según el origen de capital de las firmas locales
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Origen del Capital	Total	CONDICIONES DE LOS CONTRATOS					CARACTERISTICAS DE LOS CONTRATOS				
		de contra- tos	Excl.mer- cado in- terior y límitro- fes	Excl.mer- cado in- terior y Latina	Sin res- triccio- nes	No con- testa	Gratui- tos	Onerosos	Canti- dad	Costo anual (miles US\$)	% sobre exporta- ciones
Empresas Estatales	3	-	-	-	3	-	-	1	2	50,1	0,4
Empresas Nacionales	30	2	7	21	-	-	12	18	6.702,7	3,3	
Empresas Mixtas	1	-	-	-	1	-	-	1	-	-	-
Empresas Extranjeras	171	7	-	146	18	77	94	25.267,2	6,4		
TOTAL	205	9	7	171	18	91	114	32.020,0	5,2		

implicita en estos últimos es, en consonancia con su mayor número absoluto, considerablemente superior -casi cuatro veces- a la de los primeros y, por otro lado, la relación entre el costo de tales insumos tecnológicos y el monto total de las exportaciones de los productos con licencia en el caso de las ET (6,4%) prácticamente duplica al de sus similares de capital nacional (3,3%).

De allí que a manera de síntesis de la contrastación entre las empresas extranjeras y las nacionales cabe señalar que, en general, los contratos de transferencia de tecnología donde las firmas licenciatarias son de capital foráneo, suelen incorporar la cesión de un mayor número de derechos, muy especialmente en el caso de "marcas" y "patentes", menores condiciones restrictivas a la venta externa de la producción y asociado, probablemente, a todo ello y al predominio de licencias provistas por las respectivas casas matrices, un mayor costo relativo, por lo menos en términos del valor de las exportaciones implicadas.

Finalmente, como última referencia a los contratos de provisión externa de tecnología cabe incorporar una breve consideración sobre la estructura de los mismos de acuerdo con los países de origen de las licencias, tanto en el plano agregado como según la tipología, por origen de capital, de las firmas licenciatarias (Ver Cuadro 53).

Como podía presuponerse la provisión externa de tecnología está fuertemente concentrada en un muy reducido número de países -los de mayor desarrollo relativo industrial y tecnológico-. En tal sentido, y más allá de la nítida hegemonía estadounidense (51,7% del total de los acuerdos), cabe señalar que más de las dos terceras partes de los contratos (68,3%) tienen como licenciantes a empresas radicadas en apenas tres países (EE.UU., República Federal Alemana y Japón) y, cerca de las cuatro quintas partes de ese total corresponden a sólo cinco países (se adicionan Francia y Suiza).

Por su parte, la configuración resultante según la estructura de propiedad de la firma licenciataria no revela modificaciones sustantivas respecto a aquélla -por lo menos en lo relativo a las dos tipologías de empresas que cabe

Cuadro 53. País de origen de los contratos de transferencia de tecnología según el origen de capital de las firmas licenciatarias.

(cantidades absolutas y porcentajes)

País de origen	Empresas Estatales		Empresas Nacionales		Empresas Mixtas		Empresas Extranjeras		TOTAL	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
EE.UU.	1	33,3	17	56,7	1	100,0	87	50,9	106	51,7
Rep. Fed. Alem.	1	33,3	1	3,3	-	-	21	12,3	23	11,2
Japón	-	-	6	20,0	-	-	5	2,9	11	5,4
Francia	-	-	1	3,3	-	-	9	5,3	10	4,9
Suiza	1	33,3	2	6,7	-	-	7	4,1	10	4,9
Reino Unido	-	-	-	-	-	-	9	5,3	9	4,4
Italia	-	-	-	-	-	-	8	4,7	8	3,9
Canadá	-	-	-	-	-	-	5	2,9	5	2,4
España	-	-	-	-	-	-	4	2,3	4	2,0
Otros países	-	-	3	10,0	-	-	16	9,3	19	9,3
	<u>3</u>	<u>100,0</u>	<u>30</u>	<u>100,0</u>	<u>1</u>	<u>100,0</u>	<u>171</u>	<u>100,0</u>	<u>205</u>	<u>100,0</u>

considerar-. No obstante ello, parecería manifestarse una distinta predisposición de las firmas licenciantes para celebrar acuerdos de transferencia de tecnología con empresas locales de capital nacional en consonancia con el país de origen de las mismas. Al efecto, los dos ejemplos más ilustrativos los brindarian la República Federal de Alemania, por un lado, y el Japón, por otro. En el primer caso, sólo uno de los 23 acuerdos tiene como contraparte local a una empresa de capital nacional representando, en este último subconjunto, apenas el 3,3% del total de los contratos de adquisición de tecnología en el exterior. En contraposición, en el ejemplo de Japón, más de la mitad de los acuerdos de licencias (54,5%) corresponden a firmas de capital nacional, alcanzando a explicar la quinta parte del total de contratos celebrados por estas últimas. La escasa radicación en el país de filiales japonesas puede ser un factor explicativo de estas diferencias.

6. Perfil tecnológico de las firmas y transferencia de tecnología.

Al igual que en el campo de la I y D, el análisis de las características relevantes que presentan los contratos de acuerdo con el perfil tecnológico de las firmas licenciatarias brinda una visión adicional y complementaria de la emergente de privilegiar el origen del capital como elemento tipificador de las empresas locales.

En función de ello y en concordancia con los criterios adoptados para la definición del "perfil tecnológico" de las empresas, quedan delimitados dos subconjuntos de firmas: aquellas que además de recurrir a la adquisición de tecnologías en el exterior desarrollan actividades locales de I y D (T_1) y por otro lado, las que satisfacen la primera de esas condiciones pero no la segunda de ellas (T_2).

A partir de estas consideraciones preliminares, el primer tema a indagar es el que se vincula con la cantidad y el tipo de licencias que involucran los contratos en cada

caso y, de allí, la manifestación de divergencias o asimetrías entre ambos subconjuntos de firmas.

En dicho marco, la primera inferencia a extraer de la información presentada en el Cuadro 54 es la relativa a la inexistencia de diferencias considerables entre ambas tipologías en lo concerniente a la cantidad media de productos fabricados bajo licencias por las firmas (2,6 y 2,3 respectivamente) así como tampoco en lo que hace al número de derechos cedidos, en promedio, por contrato (2,5 y 2,3 respectivamente).

Lo propio acontece en materia del tipo de licencia que resulta predominante; en ambos casos, aunque con distinta intensidad, tal papel le corresponde al rubro "asistencia técnica", incorporado a más de las tres cuartas partes de los respectivos acuerdos.

En contraposición, en algunos otros items tienden a manifestarse disimilitudes de consideración entre las firmas que realizan localmente tareas de I y D y aquellas que no las desarrollan. Tal el caso, por ejemplo, del "diseño de detalle" que se halla incorporado a alrededor del 40% de los acuerdos celebrados por las primeras y a poco más de la cuarta parte del total de los productos bajo licencia fabricados por las segundas. En sentido opuesto resulta ilustrativa la cesión del uso de patentes que estando incorporada a casi la mitad (47,8%) de los acuerdos de tecnología del subconjunto T2 sólo es incluida en la tercera parte de los correspondientes a las empresas que realizan actividades de I y D en el país.

Los comentarios precedentes sintetizan las identidades y diferencias más importantes que revelan ambos subconjuntos en sólo una de las temáticas implícitas en los contratos de transferencia de tecnología: la naturaleza de los derechos cedidos por los mismos por parte de las firmas licenciantes. Otros temas no menos relevantes son los vinculados con las características de estos últimos en cuanto a la inclusión de cláusulas restrictivas en materia de comercialización de la producción y en lo relativo a los costos que los mismos suponen para las empresas licenciarias.

Cuadro 54. Tipo de licencia implicada en los contratos de provisión de tecnología
según el perfil tecnológico de la firma receptora.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de licencia	TOTAL		T ₁ %		T ₂ %	
	Cantidad productos	Porcen- taje total	Cantidad productos	Porcen- taje total	Cantidad productos	Porcen- taje total
• Diseño básico	77	37,6	68	37,4	9	39,1
• Diseño de detalle	80	39,0	74	40,7	6	26,1
• Asistencia técnica	173	84,4	155	85,2	18	78,3
• Patentes	71	34,6	60	33,0	11	47,8
• Marcas	79	38,5	70	38,5	9	39,1
• Otros	25	12,2	25	13,7	-	-
Total productos	205		182		23	
• <u>Cantidad de firmas con con- trato</u>	79		69		10	

* NOTA: T₁ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y des-
envuelven tareas de I y D localmente.

T₂ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no
desarrollan tareas de I y D en el país.

De circunscribirse el análisis al primero de tales aspectos se constata -Cuadro 55- que la configuración estructural resultante no difiere mayormente entre ambos subconjuntos, aún cuando, claro está, ello se ve relativizado por las muy disímiles magnitudes absolutas comprometidas en cada caso (en el subconjunto T₁ se concentra el 88,8% de los acuerdos). A título ilustrativo bastaría señalar que la proporción de contratos sin cláusulas restrictivas equivale, en las T₂, al 91,3% del total y, en las T₁ al 91,5%, si no se consideran aquellos acuerdos sobre los que las firmas no proporcionaron la información correspondiente.

Esas semejanzas en el nivel relativo de restricciones contractuales no se reproducen en términos de las características económico-pecuniarias que suponen los respectivos acuerdos en ambos subconjuntos de empresas.

En efecto, la primera diferencia radica en que en el subconjunto T₁ predominan los acuerdos de carácter oneroso (56,6% del total) mientras que en el restante grupo de firmas, los mismos resultan minoritarios. Por su parte, el segundo elemento diferencial surge a partir de la consideración de los costos, absolutos y relativos, implícitos en tales contratos.

Más allá de las considerables diferencias en cuanto al total de las erogaciones que los mismos suponen (el costo anual de los acuerdos de las empresas T₁ es más de quince veces superior al correspondiente a las T₂) que sólo en parte puede ser explicada por el muy distinto número de acuerdos implicados (los que emanan de las firmas T₁ resultan 6,6 veces más que los de las T₂), es en la relación entre esos costos y el valor exportado de los productos objeto de los contratos donde se manifiesta, con mayor nitidez, la principal divergencia entre los dos subconjuntos de firmas. En tal sentido, el costo de los insumos tecnológicos importados representan, en las T₁ casi seis dólares por cada cien dólares de exportación, mientras que para el conjunto de las T₂ no alcanzan a significar dos dólares por cada cien exportados.

Cuadro 55. Característica de los contratos de transferencia de tecnología según el "perfil tecnológico" de las firmas licenciatarias.
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	TOTAL	T ₁ *	T ₂ *
<u>Total de contratos</u>	205	182	23
<u>Condiciones de los contratos:</u>			"
Excl. mercado interno y limítrofes	9	7	2
Excl. mercado interno y América Latina	7	7	-
Sin restricciones	171	150	21
No contesta	18	18	-
<u>Características de los contratos:</u>			
Gratuitos	91	79	12
Onerosos:			
Cantidad	114	103	11
Costo anual (miles U\$S)	32.020	30.124,3	1.895,7
Porcentaje sobre exportaciones	5,2	5,9	1,9

* NOTA: T₁ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desenvuelven tareas de I y D localmente.

T₂ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no desarrollan tareas de I y D en el país.

7. Requerimientos externos y esfuerzos de ingeniería.

Otro tema sobre el que se requirió información a las empresas es el que se vincula con los esfuerzos ingenieriles asociados al desarrollo de la actividad exportadora. En ese sentido, a partir de las consultas incorporadas a la encuesta, es posible determinar en qué medida las firmas locales deben realizar esfuerzos de ingeniería específicos para satisfacer los requerimientos de la demanda externa (pregunta II.6.) y/o, en función a esto último, introducir modificaciones al producto que se comercializa en el mercado interno (II.8.). Asimismo, la información recabada permite indagar sobre las peculiaridades que presenta el control de calidad al que son sometidas las manufacturas de exportación.

En cuanto a la primera de esas implicancias de la apertura comercial al exterior, el Cuadro 56 muestra la consolidación de las respuestas empresarias y, con ello, el número de casos -productos- en que las exigencias de los mercados externos conllevan -total o parcialmente- la necesidad de realizar esfuerzos locales de ingeniería a fin de satisfacerlas.

A pesar de que no todas las firmas encuestadas contestaron la correspondiente consulta, la cantidad de productos sobre los que se obtuvo información (583, casi las dos terceras partes del total), y su significación en el valor de las exportaciones (casi las tres cuartas partes del total relevado por producto) denotan una representatividad por demás suficiente en el plano agregado.

Sobre la base del universo de respuestas obtenidas el Cuadro 56 permite comprobar que en casi el 70% de los productos de exportación que explican, en conjunto, cerca del 60% de las correspondientes ventas al exterior, las firmas deben realizar ciertos esfuerzos de ingeniería con el fin de responder a las especificaciones de la demanda externa. Si bien no en todos los casos se trata de tareas que deban efectuarse como consecuencia directa y excluyente

Cuadro 56. Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos. 1984 (valores absolutos, porcentajes y miles de dólares)

Esfuerzos de ingeniería motivados por requerimientos de los mercados externos	Productos exportados		Valor exportaciones	
	Cantidad	%	miles US\$	%
Si	226	38,8	647.008,1	27,5
Parcialmente	172	29,5	740.992,-	31,5
No	185	31,7	964.743,4	41,0
<u>Subtotal</u>	<u>583</u>	<u>100,0</u>	<u>2.352.743,5</u>	<u>100,0</u>
Resto exportaciones *	303 (38,4%)		831.280,5 (27,3%)	
<u>TOTAL</u>	<u>946</u>		<u>3.234.033,-</u>	
		(100,0%)		(100,0%)

* Sobre la base del total de las exportaciones desagregadas por producto captadas en la pregunta II.5. (Ver acápite anterior)

Cuadro 57. Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos y origen de capital de las firmas. 1984
(porcentajes)

Esfuerzos de ingeniería motivados por requerimientos de los mercados externos	Distribución relativa de los productos					Distribución relativa del valor exportado				
	Empresas estatales	Nacionales	Extranjeras	Mixtas	Total	Empresas estatales	Nacionales	Extranjeras	Mixtas	Total
Si	1,0	26,1	10,6	1,0	38,7	0,3	18,1	7,4	1,7	27,5
Parcialmente	1,0	17,3	10,3	0,9	29,5	1,1	19,0	9,9	1,5	31,5
No	1,0	15,8	14,9	-	31,7	10,2	14,8	16,0	-	41,0
TOTAL	3,0	59,2	35,8	1,9	100,0	11,6	51,9	33,3	3,2	100,0
					(583)					(2.352.743,5)

de los requerimientos de los mercados internacionales (en parte de los casos -29,5% del total de productos- su incidencia es parcial), es indudable que la inserción en el comercio internacional de manufacturas supone, para la mayoría de las industrias -y los productos- la necesaria incorporación de ciertas mejoras, con sus consiguientes implicancias en el plano técnico-ingenieril que, naturalmente, reconoce intensidades muy diversas según el tipo de manufactura de que se trate y el mercado al que se destine.

Esta necesaria recurrencia de buena parte de las firmas locales a esfuerzos adicionales de ingeniería en razón de los requerimientos de los mercados internacionales adquiere magnitudes muy disímiles según se trate de, por ejemplo, empresas de capital nacional o extranjero (Ver Cuadro 57). En el primer caso es donde tal fenómeno resulta mucho más manifiesto, a punto tal que casi las tres cuartas partes de los productos exportados por las firmas nacionales conllevan la realización parcial o total de tales tareas, mientras que en el caso de las empresas extranjeras más del 40% de los bienes exportados no requieren ningún tipo de adaptación o mejora para ser comerciados internacionalmente.

De allí podría llegar a inferirse que, en principio, por lo menos en el ámbito de las manufacturas exportadas, la producción local de las empresas extranjeras resulta más compatible con los "standards" vigentes en el mercado internacional que la correspondiente a sus similares de capital nacional. Incluso, la asimetría más notoria entre ambos subconjuntos de firmas se verifica en lo concerniente a aquellos bienes en que tales esfuerzos de ingeniería son motivados exclusivamente por los requerimientos de la demanda externa. En efecto, en dicha fenomenología quedan encuadrados el 44,2% de los productos exportados por las empresas de capital nacional -representan el 35% del valor exportado por las mismas- y, en contraposición, el 29,6% de los comercializados por las extranjeras -el 22,2% en términos de valor-. Como otro enfoque adicional sobre esta misma temática influido, claro está, por la distinta participación de las empresas nacionales y de las extranjeras en el total de bienes -59,3% y 35,8% respectivamente- y en el consiguiente valor exportado -51,9% y 33,3%- cabría señalar que poco más de las dos terceras

partes (67,5%) de los productos en los que los esfuerzos de ingeniería son motivados pura y exclusivamente por los requerimientos externos, corresponden a firmas de capital nacional, al tiempo que sólo poco más de la cuarta parte (27,3%) responden a las empresas de capital extranjero.

Siempre sobre la base del universo de firmas que proporcionaron la información solicitada cabría evaluar la configuración resultante de acuerdo con el "perfil tecnológico" de las empresas exportadoras y, en función de ello, si se manifiesta algún grado de asociación entre ambas variables -esfuerzos de ingeniería vinculados a la exportación y "perfil tecnológico" de las firmas.

A tal fin, en el Cuadro 58 se presenta la distribución relativa del total de productos y del valor de exportaciones que los mismos implican según la presión que ejercen los requerimientos externos sobre los esfuerzos de ingeniería local y, por otro lado, las distintas tipologías tecnológicas de las firmas.

Como podía presuponerse, el mayor número de ejemplos en que los esfuerzos de ingeniería están motivados -total o parcialmente- por los requerimientos de los mercados internacionales se verifica en aquellas firmas que desarrollan, en el ámbito local, tareas de I y D (T₁ -el 66,8% de los productos- y T₃ -el 72,8%) mientras que en aquellos subconjuntos de empresas que no realizan actividades de I y D en el país siempre predomina la cantidad de productos -así como en términos del valor exportado- en los que las especificaciones requeridas por la demanda externa pueden ser satisfechas sin necesidad de recurrir a esfuerzos adicionales de ingeniería.

Al margen de estas consideraciones generales merece resaltarse que en el subconjunto de empresas que realizan I y D sin adquirir tecnologías en el exterior -T₃- es donde se manifiesta el mayor impacto de los requerimientos de la demanda externa. Así, en casi la mitad de los productos exportados por tales empresas (47,5%) -representan cerca de la cuarta parte (24,4%) del universo captado- las firmas locales deben realizar esfuerzos de ingeniería específicos para atender tales requerimientos; al tiempo que en poco

Cuadro 58. Distribución de las exportaciones según esfuerzos de ingeniería requeridos por los mercados externos y perfil tecnológico de las firmas. 1984
 (porcentajes)

Esfuerzos de ingeniería motivados por requerimientos de los mercados externos	Distribución relativa de los productos					Distribución relativa del valor exportado				
	T.1	T.2.	T.3.	T.4.	Total	T.1.	T.2.	T.3.	T.4.	Total
Si	8,4	0,7	24,4	5,3	38,8	5,8	0,7	13,2	7,7	27,5
Parcialmente	10,5	0,3	13,0	5,7	29,5	10,5	0,6	12,3	8,1	31,5
No	9,4	1,4	14,1	6,9	31,8	6,1	2,9	20,2	11,8	41,0
<u>Total</u>	<u>25,3</u>	<u>2,4</u>	<u>51,5</u>	<u>17,9</u>	<u>100,0</u>	<u>22,4</u>	<u>4,2</u>	<u>45,7</u>	<u>27,6</u>	<u>100,0</u>
					(583)					(2.352.743,5)

NOTA: T.1.= Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desarrollan tareas de I y D localmente.

T.2.= Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no desarrollan tareas de I y D en el país.

T.3.= Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desarrollan tareas de I y D en el país.

T.4.= Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no desarrollan tareas de I y D en el país.

más de la cuarta parte de los bienes (25,3%) estos últimos inciden parcialmente como motivación esencial para desarrollar tales tareas en el ámbito local.

La diferenciación de los bienes exportados respecto a los destinados al mercado doméstico y, como articulación con lo anterior, a los esfuerzos de ingeniería que ello supone, es otro de los aspectos relevantes. En tal sentido, como una problemática con muchos puntos en común con la precedente, la pregunta II.8. de la consulta a las firmas requirió información sobre las diferencias que pudieran existir entre los bienes exportados y los que se comercializan en el mercado interno y, en aquellos casos en que las hubiere, se solicitó una calificación de los esfuerzos de ingeniería implícitos y, por otro lado, sus implicancias en cuanto al contenido importado de los bienes.

A pesar de la importante proporción de bienes -68,3%- en que las peculiaridades del mercado internacional son las que motivan la realización de esfuerzos locales de ingeniería, ello no se traduce, en la generalidad de los casos, en la modificación o diferenciación del producto de exportación respecto al que se comercializa en el ámbito local. En efecto, sólo en poco más de la cuarta parte de los bienes que representan, en conjunto, alrededor de la octava parte de las exportaciones de 1984, se registra alguna transformación en la naturaleza o característica de los mismos. De todas maneras, estas modificaciones resultan poco significativas en la mayoría de los casos. Así, del universo de 946 manufacturas de exportación, 254 bienes reconocen algún grado de diferenciación -26,8% del total- que, en 163 casos -17,2%- resulta poco significativa (Ver Cuadro 59). Por otro lado, como se infiere de la simple contrastación de los porcentajes de participación relativa, tales bienes resultan mucho menos representativos en términos de su aporte al total de las exportaciones -6,8% en cuanto a los que presentan diferencias poco significativas y 5,6% en el caso restante-.

De desagregarse el universo relevado según los distintos tipos de manufacturas que lo integran, la configuración resultante en cada caso (MOA y MOI) no difiere mayormente de la correspondiente al plano global.

Cuadro 59. Diferencias entre el producto exportado y el comercializado en el mercado interno.
 Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado
 según tipo de manufacturas.
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Existencia de diferencias	TOTAL				MANUF. ORIGEN AGROPECUARIO				MANUF. ORIGEN INDUSTRIAL			
	Productos		Valor exportación		Productos		Valor exportaciones		Productos		Valor exportaciones	
	Canti- dad	%	miles U\$S	%	Canti- dad	%	miles U\$S	%	Canti- dad	%	miles U\$S	%
No	679	71,8	2.790.198,0	86,3	296	70,0	1.651.469,0	86,1	383	73,2	1.138.729,0	86,6
Si, poco signific.	163	17,2	218.312,6	6,8	70	16,5	93.965,5	4,9	93	17,8	124.347,1	9,5
Si, muy signific.	91	9,6	181.289,0	5,6	54	12,8	150.598,7	7,8	37	7,1	30.690,3	2,3
No contesta	13	1,4	44.235,0	1,3	3	0,7	22.616,6	1,2	10	1,9	21.618,4	1,6
TOTAL	946	100,0	3.234.034,6	100,0	423	100,0	1.918.649,8	100,0	523	100,0	1.315.384,8	100,0

No obstante ello, la incidencia de la diferenciación de productos de exportación resulta levemente superior en el marco de las MOA que en el de las MOI -29,3% y 24,9% en lo que hace a la cantidad de bienes, y 12,7% y 11,8% en cuanto al monto exportado- así como en especial la de aquellos que suponen un muy significativo grado de diferenciación respecto al producto vendido en el mercado interno -12,8% y 7,1% en términos de bienes y 7,8% y 2,3%, por el valor exportado-.

No acontece lo propio en cuanto a los esfuerzos de ingeniería que demanda esa diferenciación del producto de exportación, donde si se manifiestan claras divergencias entre las MOA y las MOI, tanto en lo referido a la necesidad de recurrir a tales tareas como en lo relativo a la intensidad de las mismas que, por otro lado, muestran ciertas asimetrías según se atienda al número de bienes o al valor de las exportaciones implicadas.

En efecto, en el plano agregado, el 80,3% de los bienes exportados con algún grado de diferenciación - o el 81,7% en términos de valor- suponen la realización local de ciertos esfuerzos de ingeniería, proporción que en el caso de las MOA se ubica en torno de los dos tercios del total -67,8%- mientras que en las MOI se eleva al 92,3%. Esta tan disimil incidencia no se verifica de considerarse su peso relativo en el respectivo valor de las exportaciones donde, incluso, la gravitación de las MOA cuya diferenciación insume esfuerzos de ingeniería -82,9%- supera ligeramente a la correspondiente a las MOI -79,8%- (Cuadro 60). Ello adquiere particular relevancia en aquellos casos en que tales esfuerzos son caracterizados como intensos por las firmas exportadoras. Si bien en ambos casos significan alrededor de un tercio de los bienes con algún grado de diferenciación respecto al comercializado localmente, en el caso de las MOA alcanzan a representar más de la mitad del monto de exportaciones -54,2%- mientras que en las MOI sólo explican poco más de la cuarta parte -26,6%- del valor respectivo. A manera de ejercicio ilustrativo cabría señalar que en el marco de la totalidad de bienes exportados sometidos a algún proceso de diferenciación -en relación con su similar destinado al mercado interno- a partir de esfuerzos intensos de ingeniería las MOA explican menos de la mitad de su cantidad -47,8%- pero más de las

tres cuartas partes -76,3%- del consiguiente valor de las exportaciones.

Otro tema de análisis vinculado con el fenómeno de la diferenciación de algunos bienes industriales con el fin de satisfacer las especificaciones de los mercados internacionales, es el de la evaluación de sus implicancias sobre el contenido importado de los mismos y, más precisamente, el de si tales mejoras conllevan mayores requerimientos de insumos importados. La información recabada al respecto es la presentada en el Cuadro 61.

Se constata que del total de los bienes exportados con una cierta diferenciación del producto, en el 8,3% de los casos -alcanzan a representar el 18,3% en términos del valor exportado- tal proceso genera una mayor demanda unitaria de insumos importados.

En esta resultante para la industria en su conjunto subyacen dos fenómenos de características encontradas. Por un lado, en las MOA, en tal situación quedan encuadrados apenas ocho bienes -el 6,5% del valor total- que, no obstante, alcanzan a explicar más de la cuarta parte -25,6%- del valor de las exportaciones industriales que suponen una cierta diferenciación previa del producto. En contraposición, en las MOI, esa mayor demanda de insumos importados se verifica para el 10% de los bienes que explican sólo el 6,8% del valor de las exportaciones.

Uno de los aspectos contemplados en las consideraciones precedentes relativas al grado de diferenciación de las manufacturas exportadas es el que se vincula con los esfuerzos de ingeniería que acompañan o sustentan tal diferenciación. Este mismo tema de los esfuerzos de ingeniería fue tratado, también, a partir de las respuestas empresarias a la pregunta II.6. donde se consultaba sobre la influencia que ejercen los requerimientos de los mercados externos en la determinación de realizar tales tareas. A partir del conjunto de bienes sobre los que se obtuvo respuesta a la pregunta II.6., los Cuadros 62 y 63 presentan -en función de la naturaleza de aquella respuesta- la información recabada -en la pregunta II.8.- sobre el número de bienes sometidos a algún tipo de diferenciación, la significación de la misma, la intensidad de los esfuer-

Cuadro 60. Esfuerzos de ingeniería requeridos para la diferenciación de productos. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas.

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Esfuerzos de ingeniería implicitos	TOTAL			MANUF. ORIGEN AGROPECUARIO			MANUF. ORIGEN INDUSTRIAL					
	Productos		Valor exportaciones	Productos		Valor exportaciones	Productos		Valor exportaciones			
	Cantidad	% miles US\$	%	Cantidad	% miles US\$	%	Cantidad	% miles US\$	%			
No	46	18,1	68.426,5	17,1	36	29,0	37.073,5	15,2	10	7,7	31.353,0	20,7
Escasos	112	44,1	152.680,1	38,2	40	32,3	70.171,4	28,7	72	55,4	82.516,7	53,2
Intensos	92	36,2	173.720,1	43,5	44	35,5	132.552,3	54,2	48	36,9	41.167,8	26,6
No contesta	4	1,6	4.767,0	1,2	4	3,2	4.767,0	1,9	-	-	-	-
TOTAL	254	100,0	399.601,7	100,0	124	100,0	244.564,2	100,0	130	100,0	155.037,5	100,0

Cuadro 61. Incremento del contenido importado derivado de la diferenciación del producto de exportación . Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según tipo de manufacturas.

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Mayor contenido importado	TOTAL			MANUF. DE ORIGEN AGROPECUARIO			MANUF. DE ORIGEN INDUSTRIAL					
	Productos		Valor exportaciones	Productos		Valor exportaciones	Productos		Valor exportaciones			
	Cantidad	% miles US\$	%	Cantidad	% miles US\$	%	Cantidad	% miles US\$	%			
No	226	89,0	324.093,6	81,1	111	89,5	180.746,0	73,7	115	88,5	143.847,6	92,8
Si	21	8,3	73.105,6	18,3	8	6,5	62.523,5	25,6	13	10,0	10.584,1	6,8
No contesta	7	2,7	2.402,3	0,6	5	4,0	1.706,6	0,7	2	1,5	505,7	0,4
TOTAL	254	100,0	399.601,5	100,0	124	100,0	244.564,1	100,0	130	100,0	155.037,4	100,0

Cuadro 62. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos de exportación. Cantidad de bienes y valor de exportaciones implicado
(cantidades absolutas y miles de dólares)

Esfuerzos de ingeniería motivados por mercados externos	Respuesta a pregunta II.6.		Diferenciación del producto exportado (cantidad de bienes)				Diferenciación del producto exportado (valor export. 1984 en miles de US\$)			
	Productos	Valor de exportaciones	No	Si poco signif.	Si muy signif.	No contesta	No	Si, poco significativas	Si, muy significativas	No contesta
Si	226	647.000,1	110	57	59	-	422.528,6	77.753,7	146.726	-
Parcialmente	172	740.992,0	109	58	5	-	634.629,5	86.473,5	19.888,9	-
No	185	964.743,4	179	6	-	-	945.851,4	18.891,9	-	-
TOTAL	583	2.352.743,5	398	121	64	-	2.003.009,5	183.119,1	166.614,9	-

Cuadro 63. Esfuerzos de ingeniería motivados por los requerimientos externos y diferenciación de productos exportados. Cantidad de bienes y valor de las exportaciones implicado según intensidad de los esfuerzos e incremento en contenido importado.

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Esfuerzos de ingeniería motivados por mercados externos	PRODUCTOS			Esfuerzos de ingeniería y diferenciación				Mayor contenido importado y diferenc.				
	Resp. Dife- II.6. ren- ciados	%		NO	Escasos		Intensos	NO	SI	No contesta		
		Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	Prod.	Valor	
Si	226	116	51,3	6	7.001,6	40	63.061,6	70	153.616,4	111	165.834,6	4
Parcialmente	172	63	36,6	8	24.802,5	55	81.479,9	-	-	52	97.064,6	11
No	185	6	3,2	6	18.891,9	-	-	-	6	18.891,9	-	-
TOTAL	583	185	31,7	20	51.576,-	95	144.541,5	70	153.616,4	169	281.791,1	15

zos de ingeniería implícitos y su incidencia sobre la importación de los insumos requeridos para la producción local de los mismos.

En el primero de los cuadros mencionados puede constatarse que sobre la base de este nuevo universo de análisis integrado ahora por 583 bienes de exportación, el 31,7% de los mismos suponen un cierto proceso de diferenciación respecto a sus similares comercializados en el ámbito local y representan, en términos del valor de las ventas externas, el 14,9% del agregado, mientras que para el conjunto de la industria relevada en la encuesta, tales proporciones son del 26,8% y 12,4% respectivamente, (Cuadro 59).

Por su parte, en el nivel de las manufacturas en que, de acuerdo con el punto II.6. de la encuesta, la realización de esfuerzos específicos de ingeniería surge como consecuencia directa de las especificaciones requeridas por los mercados internacionales, en más de la mitad de los casos (51,3%) ello revierte en la introducción de mejoras, más o menos significativas -en proporciones muy similares- al producto original y en la consiguiente diferenciación del mismo. No obstante, de atenderse el valor de las exportaciones comprometidas, la incidencia de tales bienes resulta minoritaria (34,7% del total), con un claro predominio de aquellos en que la diferenciación alcanza niveles significativos -65,4%-.

Al igual que en el ejemplo anterior, la distribución resultante para aquellos bienes en que el mercado internacional ejerce una influencia parcial o nula en la decisión empresaria de emprender "esfuerzos de ingeniería" resulta plenamente consistente con la naturaleza de las respectivas respuestas. Así, aquellos bienes en que tal motivación es sólo parcial derivan en el 36,6% de los casos -14,4% en términos de valor- en procesos de diferenciación del producto exportado que, por otro lado, en su casi totalidad -92,1%- resulta poco significativo. Por último, ante la inexistencia de presiones de los mercados externos, apenas seis bienes -3,2% del subconjunto y 2,0% de las exportaciones correspondientes- reconocen un cierto proceso de diferenciación, poco significativo, en relación con el que se destina al mercado interno.

Ese elevado grado de consistencia entre las respuestas a las preguntas II.6. y II.8. de la encuesta emerge como una constante al interiorizarse en algunas de las peculiaridades que denotan aquellas manufacturas exportadas que suponen una cierta diferenciación respecto a las comercializadas localmente. En efecto, como puede constatarse en el Cuadro 63, de los 116 productos "diferenciados" en los que los requerimientos de los mercados externos son los que motivan la realización de tareas locales de ingeniería, en setenta casos (60,3% del total o, en términos de valor, el 68,4%) las firmas caracterizan como intensos los "esfuerzos de ingeniería" asociados a la correspondiente diferenciación del producto que, por otro lado, en sólo cuatro casos (3,2%) deriva en un incremento en el componente importado de los mismos (en valor exportado alcanzan a representar el 26,1%).

En el polo opuesto, el referido a los bienes en que es negativa la respuesta a la pregunta II.6., en sólo seis casos (3,2%) se verifica algún proceso de diferenciación del producto comercializado en el exterior que, no obstante ello, no implica ningún tipo de esfuerzo adicional de ingeniería ni tampoco una mayor incidencia de los insumos importados.

Finalmente, en la situación intermedia, aquélla en que los requerimientos de los mercados externos inciden parcialmente en la determinación empresaria de realizar esfuerzos específicos de ingeniería, la diferenciación de los bienes exportados (36,6%) no supone la necesidad de encarar tal tipo de esfuerzos (12,7% de los productos) o bien los mismos resultan de escasa significación. Por otra parte, aún cuando no pueda establecerse una relación causal respecto a lo anterior, la diferenciación del producto de exportación conlleva en once casos (17,5% del total) una superior demanda de insumos importados.

En síntesis, la conjunción de las respuestas empresarias relevadas para los puntos II.6. y II.8 de la encuesta refleja un importante grado de asociación entre la influencia que ejercen los requerimientos de la demanda externa como elementos motivadores de los esfuerzos locales de ingeniería y la recurrencia de las firmas a procesos de

diferenciación, más o menos significativos, de las manufacturas exportadas, a la intensidad de los esfuerzos ingenieriles comprometidos y a sus implicancias sobre la elevación del contenido importado de los bienes.

8. Control de calidad de los productos de exportación.

Como último tema a tratar en el marco de la problemática tecnológica relacionada con las exportaciones de manufacturas cabe referirse al control de calidad que realizan las firmas exportadoras sobre los productos comercializados en el exterior.

Al respecto, en base a las respuestas de las empresas sobre si efectúan siete distintos tipos de control de calidad, los Cuadros 64 y 65 permiten constatar, a partir de la información recabada sobre un total de 794 bienes -el 83,9% del espectro cubierto por la encuesta- que:

- la representatividad de las respuestas en términos del número de bienes como de la cantidad de firmas (86,8%) es suficientemente significativa como para constituirse en un reflejo fiel del conjunto;
- de acuerdo con los señalamientos de las firmas surgiría que las mismas le asignan una importancia fundamental al tema del control de calidad de las exportaciones. En tal sentido bastaría con destacar que, en promedio, cada manufactura exportada estaría sometida a 3,4 métodos o procedimientos distintos de control de calidad (resultado de la relación existente entre la sumatoria de respuestas afirmativas -2688- respecto al total de productos considerados -794-).
- el tipo de control de calidad al que se recurre con mayor asiduidad es el que se efectúa en los propios laboratorios de las firmas (82,5% de los bienes) mientras que, en el polo opuesto, el menos utilizado es el que se realiza en "laboratorios de terceros" (sólo en el 14,7% de los casos). Entre las situacio-

Cuadro 64. Tipo de control de calidad efectuado sobre los distintos productos de exportación según origen de capital de las firmas exportadoras.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de control de calidad	TOTAL		Empresas Estatales		Emp. de cap. nacional		Empresas Extranjeras		Empresas Mixtas	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Sobre todo el proceso productivo	586	73,8	13	65,0	352	71,0	213	80,7	8	57,1
Sobre el producto final	503	63,4	17	85,0	302	60,9	170	64,4	14	100,0
Por muestrleo	407	51,3	14	70,0	232	46,8	156	59,1	5	35,1
Por inspección del 100% de la producción	258	32,5	4	20,0	169	34,1	76	28,8	9	64,3
Por laboratorio propio	655	82,5	18	90,0	390	78,6	233	88,3	14	100,0
Por laboratorio de terceros	117	14,7	2	10,0	81	16,3	34	12,9	-	-
Bajo supervisión de los compradores del exterior	162	20,4	3	15,0	121	24,4	36	13,6	2	14,3
TOTAL PRODUCTOS CON RESPUESTA POSITIVA (I)	<u>794</u>		<u>20</u>		<u>495</u>		<u>264</u>		<u>14</u>	
TOTAL PRODUCTOS ENCUESTA (II)	<u>946</u>		<u>26</u>		<u>591</u>		<u>314</u>		<u>15</u>	
I/II (%)	83,9		76,9		83,9		84,1		93,3	
TOTAL EMPRESAS CON RESPUESTA POSITIVA (III)	<u>296</u>		<u>6</u>		<u>190</u>		<u>96</u>		<u>4</u>	
TOTAL EMPRESAS ENCUESTADAS (IV)	<u>341</u>		<u>8</u>		<u>217</u>		<u>111</u>		<u>5</u>	
III/IV (%)	86,8		75,0		87,6		86,5		80,0	

Cuadro 65. Tipo de control de calidad efectuado sobre los distintos productos de exportación según perfil tecnológico de las firmas exportadoras.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tipo de control de calidad	TOTAL		T ₁		T ₂		T ₃		T ₄	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Sobre todo el proceso productivo	586	73,8	154	82,8	20	95,2	276	80,9	136	55,3
Sobre el producto final	503	63,4	116	62,4	11	52,4	224	65,7	152	61,8
Por muestreo	407	51,3	90	48,4	9	42,9	170	49,9	138	56,1
Por inspección del 100% de la producción	258	32,5	66	35,5	4	19,0	122	35,8	66	26,8
Por laboratorio propio	655	82,5	173	93,0	17	81,0	288	84,5	177	72,0
Por laboratorio de terceros	117	14,7	25	13,4	-	-	34	10,0	58	23,6
Bajo supervisión de los compradores del exterior	162	20,4	26	14,0	5	23,9	59	17,0	73	29,7
TOTAL PRODUCTOS CON RESPUESTA POSITIVA (I)	<u>794</u>		<u>196</u>		<u>21</u>		<u>341</u>		<u>246</u>	
TOTAL PRODUCTOS EN CUESTA (II)	<u>946</u>		<u>201</u>		<u>24</u>		<u>393</u>		<u>328</u>	
I/II (%)	83,9		92,5		87,5		86,8		75,0	
TOTAL EMPRESAS CON RESPUESTA POSITIVA (III)	<u>296</u>		<u>67</u>		<u>8</u>		<u>122</u>		<u>99</u>	
TOTAL EMPRESAS EN CUESTADAS (IV)	<u>341</u>		<u>69</u>		<u>10</u>		<u>138</u>		<u>124</u>	
III/IV (%)	86,9		97,1		80,0		88,4		79,8	

NOTA: T₁ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desarrollan tareas de I y D localmente.

T₂ = Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no desarrollan tareas de I y D en el país.

T₃ = Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnologías y desarrollan tareas de I y D en el país.

T₄ = Empresas que no tienen contratos de provisión externa de tecnologías y no desarrollan tareas de I y D en el país.

nes intermedias merece destacarse que, por un lado, en casi las tres cuartas partes de las manufacturas (73,8) el control de calidad se extiende sobre todo el proceso productivo y, por otro, en poco más de la quinta parte de los bienes, dicho control se realiza con supervisión directa de los compradores del exterior;

- de diferenciarse las respuestas según el origen de capital de las firmas no se manifiestan mayores divergencias entre las respectivas configuraciones. Ello se verifica tanto en lo que concierne a la cantidad promedio de tipos de control de calidad que afectan a los distintos bienes (fluctúa entre un mínimo de 3,3 -empresas de capital nacional- y un máximo de 3,7 -las mixtas-), como en lo que hace al ordenamiento resultante en cada caso (laboratorio propio y de terceros como situaciones polares) como, incluso, en cuanto a los respectivos niveles de representatividad, en términos de bienes y de empresas informantes;
- de desagregar el espectro exportador según el "perfil tecnológico" de las firmas -Cuadro 65- en reemplazo del origen de capital de las mismas, mantendrían toda su validez los comentarios precedentes. En efecto, el promedio de distintas tipologías de control de calidad de los bienes exportados se ubica entre un mínimo de 3,1 (T₂) y un máximo de 3,5 (T₁); la utilización de laboratorios propios ocupa un papel hegemónico -con la única excepción en el subconjunto T₂ donde emerge como el segundo en orden a su significación- y la de "laboratorios de terceros" es la menos frecuente y, por último, los índices de representatividad no difieren mayormente.

El conjunto de las consideraciones precedentes permitirían inferir que, en principio, y en concordancia con las respuestas empresarias, la política de las firmas exportadoras en lo relativo al control de calidad que efectúan sobre las manufacturas que comercializan en el exterior resulta por un lado, de un uso ampliamente difundido, y por otro lado, relativamente homogéneo, en tanto no se reconocen diferencias significativas que

pudieran estar asociadas a algunas de sus distintas tipologías (por lo menos en cuanto a aquellas que emanan del origen del capital y del perfil tecnológico de las mismas).

CAPITULO IV.

MERCADOS DE EXPORTACION. TIPOLOGIAS DE LOS COMPRADORES Y PROSPECTIVA DE LA DEMANDA EXTERNA.

El estudio de algunas peculiaridades de los mercados de exportación de manufacturas argentinas es otra de las posibilidades que brinda la información captada en el relevamiento realizado a las principales industrias exportadoras. En ese sentido, dos son las temáticas que es posible abordar a partir de las respuestas de las empresas:

- . las diferentes tipologías que cabe reconocer entre los adquirentes externos y,
- . la opinión de las empresas sobre la evolución futura de sus respectivos mercados de exportación.

En ambos casos, cualquier metodología de análisis que prescinda de la información proporcionada directamente por las firmas, muy difícilmente permita arribar a una visión global o de conjunto de los fenómenos involucrados. En tal sentido, la magnitud de esfuerzos que ello demandaría torna prácticamente inviable toda alternativa analítica que no se estructure a partir de la información de las propias industrias exportadoras. De allí que, definido el interés por ambas temáticas, se optó por incluir en la encuesta una primera consulta relativa a las características o tipologías de los adquirentes de los distintos productos exportados por las firmas (pregunta II.10.) y, una segunda en que, sobre la base de ocho patrones de comportamiento posibles de los mercados de exportación, se solicitaba a las firmas que señalen aquel o aquellos jerarquizándolos- que mejor reflejen la situación actual y las tendencias previsibles (pregunta II.13.).

1. Tipologías de los adquirentes externos.

En base a las respuestas obtenidas, el primero de los temas a considerar es el relativo al tipo de agentes económicos en el exterior que demandaron manufacturas argentinas en el año 1984. Con tal fin, el Cuadro 66 muestra la distribución de las exportaciones (cantidad de productos y valor implicado) de acuerdo con las características de quienes constituyen sus adquirentes en el exterior. La lectura del mismo permite comprobar que, cualquiera sea el indicador, se verifica un claro predominio de dos de las tipologías presentadas, las que nuclean a las "firmas comerciales distribuidoras", por un lado, y a las "firmas industriales privadas", por otro. Ambos tipos de firma concentran cerca de las tres cuartas partes de las compras exteriores de manufacturas argentinas; con una ligera preeminencia de las primeras en lo referente al valor comercializado (40,6% del total) y, de las segundas, en términos de la cantidad de bienes involucrados (39,2%).

Más allá de estos matices es indudable que el perfil de la demanda externa de manufacturas revela una marcada polarización que reconoce, por un lado, el papel protagonico y decisivo de aquellas firmas y, por otro lado, otras tres tipologías ("casa matriz", "distribución por red propia" y, el subconjunto "otros") que individualmente consideradas no llegan a explicar, en ningún caso, el 2% de las manufacturas exportadas ni el 3% del valor implicado por las mismas.

Por su parte, entre ambas situaciones polares se encuadran otros dos tipos de adquirentes de manufacturas -"afiliadas y firmas vinculadas", en un caso y "empresas públicas y gobiernos", por otro -cuya representatividad en el plano agregado se ubica en torno al 10% (11,7% y 9,6% respectivamente, en términos de la cantidad de bienes y 9,8% y 11,6% respectivamente, por el valor comercializado en 1984)-.

La conformación que adopta la venta externa del total de productos industriales relevados presenta una serie de

Cuadro 66. Distribución de las exportaciones según las características de sus adquirentes en el exterior
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Adquirentes	Productos exportados		Exportaciones comprendidas en 1984	
	Cantidad	%	Miles de u\$s	%
• La casa matriz de la firma	17	1,9	88.880	2,75
• Afiliadas o firmas vinculadas	103	11,7	316.184	9,78
• Firmas comerciales distribuidoras	305	34,7	1.312.731	40,59
• Firmas industriales privadas	344	39,2	1.088.115	33,65
• Empresas públicas o gobiernos	84	9,6	374.343	11,57
• Distribución por red propia	11	1,3	27.051	0,84
• Otros	6	0,7	18.963	0,59
• No contesta	8	0,9	7.766	0,23
Total	878	100,0	3.234.033	100,0

singularidades si se la interrelaciona con ciertos atributos de tales productos - por ejemplo, tipo de manufacturas de que se trata o de las firmas que los exportan - origen de capital o tamaño de las mismas-.

Al respecto cabe referirse en primer lugar, a las divergencias que se manifiestan entre la estructura de las formas en que se comercializan en el exterior las manufacturas de origen agropecuario (MOA) respecto a la resultante para las manufacturas de origen industrial (MOI). Ello puede ser constatado en el Cuadro 67, en el que se presenta la distribución respectiva del total de productos comercializados al exterior en 1984 y el consiguiente valor de las exportaciones.

A partir de la relación existente entre ambas estructuras respecto a la resultante para el conjunto de la industria quedan claramente de manifiesto los principales contrastes entre aquellas. Así, mientras en el perfil de la demanda externa de MOA tiende a acentuarse la polarización constatable en el plano agregado, en el caso de las MOI tal fenómeno se ve atenuado como consecuencia de la mayor gravitación de aquellas formas de comercialización que aparecían como situaciones intermedias a nivel global. En efecto, en el subconjunto de MOA, las dos principales tipologías de adquirentes -firmas comerciales distribuidoras e industriales privadas- alcanzan a captar, en conjunto, alrededor del 85% del total de las exportaciones (85,4% en términos de bienes y 84,8% en cuanto al valor) al tiempo que la incidencia de las restantes formas de comercialización externa sólo supera el 5% en una sola de las tipologías consideradas (afiliadas o firmas vinculadas-). Por su parte, la conformación correspondiente a las MOI muestra una mayor diversificación relativa, en tanto se manifiesta una superior presencia del comercio con firmas afiliadas o vinculadas -12,1% del valor total- y fundamentalmente, con empresas públicas y gobiernos -23,8%-.

Al igual que en lo concerniente a los distintos tipos de manufacturas también se manifiestan una serie de desemejanzas en las formas que adopta la distribución de las exportaciones industriales de acuerdo con los canales de comercialización externa y el origen de capital de las firmas exportadoras. Con esta última perspectiva, el

Cuadro 67. Distribución de las exportaciones según características de sus adquirentes en el exterior
 y tipo de manufactura exportada
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Adquirentes	M. O. A				M. O. I.			
	Productos Cantidad	%	Exportaciones Miles u\$s	%	Productos Cantidad	%	Exportaciones Miles u\$s	%
• La casa matriz de la firma	1	0,3	56.343	2,9	16	3,3	32.537	2,5
• Afiliadas o firmas vinculadas	23	5,9	157.563	8,2	80	16,5	158.621	12,1
• Firmas comerciales distribuidoras	175	44,6	911.808	47,5	130	26,7	400.923	30,5
• Firmas industriales privadas	160	40,8	714.791	37,3	184	37,9	373.325	28,4
• Empresas públicas o gobierno	20	5,1	61.836	3,2	64	13,2	312.507	23,8
• Distribución por red propia	7	1,8	8.731	0,5	4	0,8	18.320	1,3
• Otros	-	-	-	-	6	1,2	18.963	1,4
• No contesta	6	1,5	7.578	0,4	2	0,4	188	n.s.
TOTAL	392	100,0	1918.649	100,0	486	100,0	1315.384	100,0

Cuadro 68. Distribución de las exportaciones de los distintos tipos de empresas según las características de sus adquirentes en el exterior
(porcentajes)

Adquirentes	Total		Empresas Nacionales		Empresas Extranjeras		Empresas Mixtas		Empresas Estatales	
	Cantid produc	Valor Expor	Cantid produc	Valor Expor	Cantid produc	Valor Expor	Cantid produc	Valor Expor	Cantid produc	Valor Expor.
.La casa matriz de la firma	1,9	2,8	-	-	5,8	9,6	-	-	-	-
.Afiliadas o firmas vinculadas	11,7	9,8	2,2	0,8	30,9	32,5	-	-	-	-
.Firmas comerciales distribuid.	34,7	40,6	42,3	46,1	18,0	16,3	50,0	53,1	57,7	78,0
.Firmas industriales privadas	39,2	33,6	44,5	41,8	30,9	25,2	28,6	38,7	26,9	3,8
.Empresas públicas o gobiernos	9,6	11,6	9,2	10,1	10,5	13,6	-	-	11,5	18,2
.Distribución por red propia	1,3	0,8	-	-	2,7	2,2	21,4	8,2	-	-
.Otros	0,7	0,6	1,1	1,0	-	-	-	-	-	-
.No contesta	0,9	0,2	0,7	0,1	1,0	0,6	-	-	3,8	n.s.
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(total producto y millones u\$s)	(878)	(3234)	(544)	(1946)	(294)	(921,3)	(14)	(82,4)	(26)	(284,3)

Cuadro 68 permite constatar que la conformación resultante para las exportaciones de las empresas de capital extranjero es la que denota mayores discrepancias respecto a las correspondientes a los restantes tipos de firmas.

En tal sentido bastaría con señalar que aquellos tipos de adquirentes que asumen un papel hegemónico en el plano agregado (las firmas comerciales distribuidoras y las industriales privadas) explican, en este caso, menos de la mitad de las exportaciones, al tiempo que aquellas otras formas que, por sus propias características, están intimamente asociadas a las usuales pautas de comportamiento de las firmas de capital extranjero -como ser el comercio con las casas matrices o con firmas afiliadas o vinculadas-, alcanzan a nuclear más de la tercera parte de los bienes (36,8%) y el 42,1% del consiguiente valor exportado por estas últimas -implica además que más del 95% del comercio que se canaliza por esas dos formas o canales corresponde a empresas locales de capital foráneo-. En otros términos, el comercio cautivo de empresas transnacionales radicadas en el país explica entre un tercio y la mitad de las exportaciones de manufacturas realizadas por el conjunto de las firmas de capital extranjero.

Al margen de los marcados contrastes respecto a la conformación resultante para las empresas extranjeras, entre las restantes tipologías de firmas sólo caben reconocer ciertos matices diferenciales que, en ningún caso, alcanzan la intensidad y significación de aquellos. Así, por ejemplo, la participación agregada de las firmas comerciales distribuidoras e industriales privadas fluctúa, en términos de la cantidad de bienes comercializados, entre un mínimo de 78,6%, en las empresas mixtas, y un máximo de 86,8% en las firmas de capital nacional y, en cuanto al valor de las exportaciones implicado, entre un mínimo de 81,8%, en las empresas estatales y, un máximo de 91,8% en las de capital mixto. Asimismo, puede destacarse que en estos dos últimos tipos de firmas, más de la mitad de las exportaciones se canaliza a través de firmas comerciales distribuidoras. Estos elevados porcentajes de concentración en sólo dos de los canales de comercialización externa suponen una muy reducida incidencia de las restantes tipologías; fenómeno que, no obstante, reconoce una cierta excepción en el caso de las empresas estatales, en tanto

cerca de la quinta parte -18,2%- del valor exportado en 1984 corresponde a adquisiciones realizadas por otras empresas públicas o gobiernos.

En síntesis puede afirmarse que, en general, las principales divergencias en cuanto a las formas que adopta la comercialización externa de los distintos tipos de firmas exportadoras, no están disociadas de las propias características diferenciales de las mismas en materia de patrones usuales de comportamiento económico.

Otra óptica de análisis sobre el perfil de la demanda externa de manufacturas según tipo de adquirente surge a partir de jerarquizar, como criterio distintivo de las firmas locales, el respectivo tamaño exportador de las mismas, de forma de evaluar si existe algún grado de correspondencia entre tal dimensión exportadora y la intensidad de uso de los diversos canales de comercialización externa. Con ese marco analítico, el Cuadro 69 presenta la distribución, entre los distintos tipos de adquirentes, del total de bienes y del valor exportado por cada uno de los cinco estratos de empresas definidos según el monto de sus exportaciones en 1984.

En dicho cuadro puede comprobarse que, a diferencia de lo verificado en los enfoques considerados precedentemente -tipos de manufacturas y origen de capital de las firmas-, no se registran mayores divergencias en la conformación resultante para cada uno de los estratos o, en otras palabras, que la incidencia relativa de los distintos canales de comercialización externa no difiere mayormente entre firmas de muy disímil envergadura exportadora.

En efecto, más allá de las formas en que se ordenan cada uno de los estratos y según se trate de la cantidad de bienes o del valor de las exportaciones, los dos principales canales de comercialización son los mismos en todos los casos -firmas comerciales distribuidoras y las industriales privadas- y, su significación agregada es también relativamente similar en tanto oscila entre poco más del 70% del total -71,2% en el caso de los bienes exportados por las firmas medianas- y alrededor del 80% del total -80,1% en el valor comercializado por las empresas mediano-grandes-.

Cuadro 69. Distribución de las exportaciones de los distintos tamaños de empresas según las características de sus adquirentes en el exterior.
(porcentajes)

Adquirentes	Total		I ^a		II ^a		III ^a		IV ^a		V ^a	
	Cantid Produc	Valor Expor										
La casa matriz de la firma	1,9	2,8	-	-	3,2	2,9	2,6	2,9	1,4	2,0	1,0	3,0
Afiladas o firmas vinculadas	11,7	9,8	13,7	9,4	13,7	12,7	9,4	5,0	14,4	10,6	7,0	10,4
Firmas comerciales distribuid.	34,7	40,6	33,3	33,3	36,5	41,7	32,6	36,8	36,0	45,9	37,0	39,5
Firmas industriales privadas	39,2	33,6	41,8	40,9	38,4	31,2	38,6	38,4	38,8	34,2	39,0	32,3
Empresas públicas o gobiernos	9,6	11,6	9,8	11,6	6,8	10,0	11,6	10,9	5,7	4,0	15,0	14,8
Distribución por red propia	1,3	0,8	-	-	0,9	1,4	2,6	1,9	1,4	2,3	-	-
Otros	0,7	0,6	-	-	-	-	2,2	4,1	-	-	-	-
No contesta	0,9	0,2	1,3	0,8	0,5	0,1	0,4	0,1	2,2	0,9	1,0	n.s.
Total	100,0	100,0										
(total productos y millones u\$s) (878) (3242) (153) (23) (219) (149,5) (267) (465,8) (139) (716,3) (100) (1879,2)												

* NOTA.- I: empresas que en 1984 exportaron por un valor inferior a 0,8 millones de u\$s
 II: empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 0,81 " " " e inferior a los 3 millones u\$s
 III: empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 3,1 " " " " " " 10 " "
 IV: empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 10,1 " " " " " " 30 " "
 V: empresas que en 1984 exportaron por un valor superior a 30 " " "

Esas similitudes sólo se ven alteradas en algunos pocos casos puntuales y no muy relevantes por su significación global que, de todas maneras, no denotan la presencia de relaciones ciertas con el tamaño exportador de las firmas. Así, por ejemplo, la dispersión existente entre la incidencia de las distintas tipologías de adquirentes en cada uno de los estratos respecto a la correspondiente al nivel global, no alcanza a superar, en ningún caso, los cinco puntos y, por otro lado, no existen ejemplos en el que tal incidencia tienda a incrementarse (o contraerse) en relación directa con el tamaño exportador de las firmas involucradas.

2. Prospectiva empresaria de la demanda externa.

El señalamiento empresario de -sobre ocho alternativas posibles- la situación actual y perspectivas de la demanda internacional de sus productos de exportación brinda, en conjunto, una muy buena visión global sobre las posibilidades futuras de las exportaciones industriales del país. Ello no está disociado, a su vez, del nivel de representatividad de las respuestas obtenidas que, tanto en términos de la cantidad de bienes como del valor implicado, se ubica por encima de las dos terceras partes de las exportaciones industriales del año 1984, relevadas en la encuesta.

Sobre la base de la tipología de mercado jerarquizada por cada firma para cada uno de los bienes exportados, el Cuadro 70 presenta la distribución resultante en el plano agregado. En una primera y rápida lectura del Cuadro queda de manifiesto la visión pesimista que tiende a resultar predominante entre los industriales exportadores acerca de los patrones de comportamiento que caracterizan a sus mercados externos. Así, aquellas tipologías que estarian reflejando, de distintas formas, una evolución positiva de la demanda internacional (acelerado dinamismo de la demanda externa y la aparición de nuevos mercados), sólo alcanzan a involucrar al 12,8% de las manufacturas y a poco más de la cuarta parte (26,1%) del valor de las exportaciones. Con esta marca positiva la gravitación relativa de una demanda dinámica equivale a prácticamente el doble de la correspondiente a la aparición de nuevos mercados.

Cuadro 70. Distribución de las exportaciones según prospectiva de mercado de las empresas exportadoras
 (cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tipología de mercado	Productos		Exportaciones en 1984	
	Cantidad	%	Miles de u\$s	%
. Acelerado dinamismo en la demanda externa	48	8,0	382.492	17,7
. Escaso dinamismo de la demanda externa	180	30,0	538.079	24,9
. Oligopolización creciente d/oferta internac.	13	2,2	70.093	3,2
. Creciente adopción d/políticas restrictivas	96	16,0	195.429	9,0
. Intensificación de competencia por irrupción de nuevos exportadores	167	27,9	578.836	26,8
. Creciente instrumento de políticas de dumping	40	6,7	73.747	3,4
. Paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos	26	4,3	141.345	6,5
. Aparición de nuevos mercados	29	4,8	181.950	8,4
<u>Total</u>	<u>599</u>	<u>100,0</u>	<u>2.161.970</u>	<u>100,0</u>

Por su parte, en el campo de las previsiones de indole negativa, claramente mayoritarias en el plano global, son dos las fenomenologías que se destacan nitidamente del resto de acuerdo al juicio empresario: el escaso dinamismo de la demanda externa y la intensificación de la competencia internacional ante la irrupción de nuevos oferentes. En tales pautas de comportamiento quedan comprendidas más de la mitad de las actuales exportaciones o, más precisamente, el 58% de los bienes y el 52% en términos de valor. En orden a su importancia relativa, la creciente adopción de políticas restrictivas en los mercados de destino es el tercero de los factores que incidiría negativamente sobre la evolución futura de las exportaciones industriales del país -involucra al 16% de los bienes y el 9% del monto exportado-. Por último, las tres restantes tipologías que reflejan distintas situaciones desfavorables para las perspectivas exportadoras nuclean, en conjunto, una casi idéntica proporción de las exportaciones, en términos de bienes (13,2%) y de valor implicado (13,1%).

Esa prospectiva poco alentadora que predomina en el juicio de las principales industrias exportadoras reconoce importantes matices diferenciales según se trate de los mercados externos de las manufacturas de origen agropecuario (MOA) o de las de origen industrial (MOI). Si bien en ambos se reproduce tal predominio, difiere sustancialmente la intensidad que asume en cada caso. En tal sentido, es particularmente en las MOI donde más del 90% de las exportaciones se verían afectadas por la desfavorable evolución futura de la demanda internacional, mientras que, en las MOA, poco más de un tercio del valor exportado en 1984 se enfrenta a mercados externos en expansión. En efecto, tal como puede constatarse en el Cuadro 71, en los dos patrones positivos de comportamiento queda comprendido, en el caso de las MOI el 8,9% de los bienes y el 7,1% del monto exportado y, en el subconjunto de las MOA el 17% de los productos y el 34,6% del valor de sus exportaciones. Ese contraste se manifiesta en ambas tipologías de mercado pero alcanza su mayor significación al tratarse del "acelerado dinamismo de la demanda externa", cuya gravitación en las MOA es más de cinco veces superior a la verificada en las MOI.

Cuadro 71. Distribución de las exportaciones según prospectiva de mercado de las empresas exportadoras y tipo de manufactura comercializada
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tipología de mercado	Productos		M. O. A. Exportaciones 1984		Productos		M. O. I. Exportaciones 1984	
	Cantidad	%	Miles de u\$s	%	Cantidad	%	Miles de u\$s	%
Acelerado dinamismo de la demanda externa	34	11,6	352.787	23,5	14	4,6	29.705	4,5
Escaso dinamismo de la demanda externa	85	28,9	230.488	15,4	95	31,1	307.590	46,5
Oligopolización creciente de la oferta internacional	4	1,4	36.315	2,4	9	2,9	33.778	5,1
Creciente adopción de políticas restrictivas	50	17,0	167.113	11,1	46	15,1	28.316	4,3
Intensificación de competencia p/irrupción de nuevos exportad.	62	21,1	364.921	24,3	105	34,4	213.915	32,4
Creciente instrumentación de políticas de dumping	22	7,5	46.488	3,1	18	5,9	27.258	4,1
Paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos	21	7,1	138.122	9,2	5	1,6	3.222	0,5
Aparición de nuevos mercados	16	5,4	164.638	11,0	13	4,3	17.312	2,6
Total	294	100,0	1.500.873	100,0	305	100,0	661.097	100,0

Por su parte, en el ámbito de las situaciones que reflejan una negativa evolución futura de los mercados externos, la principal discrepancia entre las MOA y las MOI se manifiesta en lo relativo a la relevancia que asume el escaso dinamismo de la demanda externa. En efecto, tal caracterización de mercado es jerarquizada por aquellas firmas que explican el 15,4% del valor exportado de MOA y el 46,5% en el caso de las MOI. En otras palabras, a diferencia de las MOA, casi la mitad de las exportaciones de MOI se enfrenta a mercados internacionales que se caracterizan por su escaso dinamismo. Por otro lado, cabe resaltar que si a esto último se le adicionan las exportaciones que se ven afectadas por la intensificación de la competencia externa a partir de la irrupción de nuevos oferentes, quedarían comprendidas cerca del 80% de las exportaciones de MOI.

En contraposición con el plano agregado y con las restantes alternativas, en sólo dos de las tipologías de comportamiento negativo se constata una mayor incidencia relativa en el campo de las MOA que en el de las MOI. Se trata de la influencia que ejerce la adopción de políticas restrictiva en los mercados de destino (11,1% y 4,3% respectivamente, en términos del valor de las exportaciones implicado) y del desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos (afecta al 9,2% y 0,5% de las exportaciones respectivas).

La política desplegada en materia agroalimentaria por la CEE (uno de los principales mercados de destino de las exportaciones argentinas) y la creciente penetración de diversos sustitutos de materias primas e insumos de origen agropecuario desempeñan un papel protagónico en la conformación de la visión empresarial sobre la evolución futura de los mercados mundiales de las MOA.

La significación que asumen cada una de las distintas tendencias de comportamiento de los mercados internacionales reconoce divergencias no menos relevantes que las que se verifican entre los distintos tipos de manufacturas si se atiende, por ejemplo, al origen de capital de las firmas o a la rama de actividad en que las mismas operan. Sobre la base de cada una de las posibles pautas de desenvolvimiento futuro de los mercados, los Cuadros 72 a

Cuadro 72. Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Cuadro 73. Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relevadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

74 muestran la respectiva gravitación para los distintos tipos de firmas exportadoras y de ramas industriales de origen de las ventas al exterior.

El Cuadro 72 presenta la configuración resultante en el caso de las dos únicas tipologías que reflejan una favorable prospectiva de los mercados -acelerado dinamismo de la demanda externa y aparición de nuevos mercados-. De considerar la primera de ellas se comprueba que más de la cuarta parte de las exportaciones generadas por las empresas de capital nacional -27,4%- así como de las provenientes de la industria alimenticia -27,1%- se canalizan hacia mercados externos de acelerado dinamismo, alcanzando a explicar el 89,6% y el 88,5%, respectivamente, del total de las exportaciones que se enfrentan a tal tipo de comportamiento de la demanda internacional. Fuera del ejemplo de las empresas de capital mixto -prácticamente insignificante en el plano agregado- en los restantes tipos de firmas y ramas de actividad, ese fenómeno no llega a involucrar, en ningún caso, más del 6,5% de las exportaciones respectivas.

La otra tendencia positiva, asociada al surgimiento de nuevos mercados de exportación, sólo adquiere cierta significación en el caso de las firmas de capital extranjero, donde es destacado por aquellas que aportan poco más de la quinta parte -21,7%- del total exportado por ese subconjunto y, desde la perspectiva sectorial, en los casos de las industrias alimenticias -12,8%- y de la metalmeccánica -10,1%-.

De agregarse los valores implicados en estas dos únicas tipologías de comportamiento que denotan una prospectiva favorable de los mercados externos -involucran, en conjunto, el 25,8% del valor exportado en 1984- o, en otras palabras, de delimitar las actuales exportaciones industriales que se enfrentan a una demanda internacional en expansión, surge que esa proporción o representatividad global sólo es superada en el caso de las firmas de carácter nacional (31,6%), si se atiende al origen de capital de los exportadores y, en la industria alimenticia (39,9%) de acuerdo con la rama industrial de procedencia de las manufacturas exportadas.

Cuadro 74. Evolución prevista de los mercados externos, incidencia en las exportaciones relanzadas en 1984, según tipologías de manufacturas, empresas exportadoras y ramas de actividad.

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

	Oligopolización creciente de la oferta internacional				Intensificación de la competencia internacional				Creciente instrumentalización de políticas de desarrollo			
	Productos	Cantid	Exportaciones	Miles uSs	Productos	Cantid	Exportaciones	Miles uSs	Productos	Cantid	Exportaciones	Miles uSs
TOTAL	13	2,2	70.093	3,2	167	27,9	578.836	26,8	40	6,7	73.747	3,4
M. O. A.	4	1,4	36.315	2,4	62	21,1	364.921	24,3	22	7,5	46.488	3,1
M. O. I.	9	2,9	33.778	5,1	105	34,4	213.915	32,4	18	5,9	27.258	4,1
Empresas de capital nacional	9	2,3	68.727	5,5	86	22,2	383.077	30,5	27	7,0	61.097	4,9
Empresas de capital extranjero	4	2,2	1.367	0,2	77	42,1	165.362	30,0	10	5,5	10.562	1,9
Empresas de capital mixto	-	-	-	-	3	20,0	25.520	28,4	1	6,7	n.s.	n.s.
Empresas estatales	-	-	-	-	1	7,7	4.877	1,8	2	15,4	2.088	0,8
Alimentos, bebidas y tabaco	3	1,5	15.739	1,3	51	25,1	305.271	24,4	19	9,3	45.142	3,6
Textiles, confecc. y cuero	2	2,0	31.125	12,5	16	15,8	70.374	28,3	4	4,0	11.895	4,8
Papel, imprenta y publicac.	1	14,3	20.001	72,0	1	14,3	5.048	18,2	-	-	-	-
Productos químicos	3	2,5	2.093	0,4	33	27,7	112.835	23,3	11	9,2	14.621	3,0
Minerales no metálicos	-	-	-	-	10	83,3	3.806	92,9	-	-	-	-
Industrias metálicas básicas	-	-	-	-	11	52,4	32.671	77,6	2	9,5	2.088	5,0
Prod.met., maq. y equipos	4	3,0	1.136	1,1	43	32,1	45.971	44,3	4	3,0	n.s.	n.s.
Otras manuf. y maq. y muebles	-	-	-	-	2	100,0	2.861	100,0	-	-	-	-

En contraposición a esto último, en casi la mitad de los grupos industriales (madera y muebles; papel, imprenta y publicaciones; minerales no metálicos y otras manufacturas), el conjunto de las exportaciones se canaliza hacia mercados que, a juicio de los empresarios se caracterizan por su desfavorable evolución futura. Ello remite a la consideración de las distintas pautas negativas de comportamiento que fueran jerarquizadas por las empresas según el origen del capital de las mismas y las ramas industriales en las que operan. Con este encuadre se diferencian dos subconjuntos de tipologías que en un caso, están fundamentalmente asociadas al comportamiento de la demanda real y, en el otro, a fenómenologías relacionadas con la oferta internacional. Así, el primero de esos subconjuntos comprende tres distintos patrones de desenvolvimiento: el "escaso dinamismo de la demanda externa", la "creciente adopción de políticas restrictivas" y el "paulatino desplazamiento de la demanda hacia bienes sustitutivos". Estas tipologías de mercado explican, en términos de bienes, el 50,3% del total exportado y, por el valor implicado, el 40,4% del total (Ver Cuadro 73). Por su parte, entre aquellos aspectos vinculados, esencialmente al patrón de comportamiento de la oferta cabría incluir la "oligopolización creciente de la oferta internacional", la "intensificación de la competencia internacional" y, por último la "creciente instrumentación de políticas de dumping". En este caso, la significación agregada de los mismos se ubica en torno a poco más de un tercio del total -36,8%, por la cantidad de bienes y, 33,4% por el valor de exportaciones (Ver Cuadro 74).

De los comentarios precedentes se infiere que más allá de las formas específicas en que se manifiesta, la retracción de la demanda internacional resalta como el principal condicionante futuro que deberán afrontar las exportaciones industriales del país. En ese sentido y por la significación de los flujos involucrados se destacan nitidamente aquellos mercados caracterizados por el escaso dinamismo de la demanda que, como fuera señalado, captan casi la cuarta parte de las exportaciones totales -24,9% y cerca de la mitad -46,5% de las correspondientes a MOI.

Según el origen de capital de las firmas exportadoras, las más afectadas por ese patrón de comportamiento

resultan ser las empresas estatales, en tanto casi el 90% de sus exportaciones -88,7%- se orientan hacia tales mercados. Aunque en muy inferior medida ello también adquiere cierta significación en el caso de las ventas al exterior de las empresas de capital mixto -40,0%-.

Por su parte, desde la perspectiva sectorial se constata que poco más de la mitad -50,4%- de las exportaciones que se enfrentan a esa tendencia de la demanda mundial provienen de la industria química donde alcanzan a nuclear también más de la mitad de las exportaciones de la rama -56,1%- . Otras actividades industriales en las que parte importante de sus exportaciones se canalizan hacia mercados escasamente dinámicos son, por un lado, la textil y, por otro, la metalmecánica, con proporciones que oscilan en torno a la tercera parte del total (35,7% y 30,1%, respectivamente).

Siempre en el marco de aquellos aspectos desfavorables asociados al desenvolvimiento previsible de la demanda internacional, la creciente instrumentación de prácticas restrictivas del comercio en los mercados de destino adquiere relevancia para las firmas de capital extranjero, a punto de ser jerarquizada por aquellas que aportan la cuarta parte -25,1%- de las exportaciones totales de ese subconjunto de empresas. Asimismo, en el plano sectorial, los condicionantes que impone el proteccionismo son destacados por aquellas firmas que explican el 13,5% de las exportaciones de la industria metalmecánica, el 12,1% de las alimenticias y el 10,7% de las ventas al exterior de las industrias metálicas básicas.

Por último, la pérdida de mercados derivada de procesos sustitutivos que tienden a desplazar a las manufacturas exportadas por el país afecta con mayor intensidad relativa a las exportaciones de la industria química (7,8% del total), de la industria alimenticia (7,1%) y, en menor medida, a las de ciertos productos textiles (5,9% de las exportaciones de la rama).

Los condicionantes de mercado asociados, en principio, a la conformación y posible evolución futura de la oferta internacional se derivan mayoritariamente de la intensificación de la competencia como consecuencia de la irrupción

de nuevos oferentes al mercado mundial que, incluso, individualmente considerada, constituye la principal tipología señalada por las empresas, de acuerdo al monto de exportaciones que involucra -26,8%. Si bien los restantes aspectos vinculados al comportamiento de la oferta mundial no se diferencian mayormente de aquel en términos del fenómeno sustantivo que cada uno de ellos refleja, su jerarquización se ve limitada a un número reducido de casos, de escasa representatividad en el plano agregado (entre ambas nuclean apenas el 6,6% del valor de las exportaciones).

Ello puede ser constatado en el Cuadro 74 en el que se presenta, a la vez, la gravitación respectiva a partir de la desagregación de las exportaciones según el tipo de manufacturas, el origen de capital de las empresas que las generan y las ramas industriales de las que provienen.

Cualquiera sea el criterio de diferenciación que se considere, la configuración resultante tiende a reproducir con pocas excepciones, el mismo fenómeno observable a nivel global: la intensificación de la competencia internacional concentra las preocupaciones empresarias relativas al comportamiento presente y futuro de la oferta en los mercados mundiales. Esas pocas excepciones las brindan la industria papelera donde las firmas que explican el 72,0% de las exportaciones totales de la rama privilegian la oligopolización creciente de la oferta internacional y, en menor medida, la industria textil donde, también, esa misma tipología de mercado involucra al 12,5% del total de las ventas externas de la rama.

Por su parte, salvo ese ejemplo de la industria papelera y el emergente de las empresas estatales, en todos los restantes subconjuntos, la intensificación de la competencia internacional involucra por lo menos a la cuarta parte de las exportaciones respectivas.

En resumen, la imagen que brindan las empresas exportadoras sobre las perspectivas futuras de sus mercados de exportación denota, en conjunto, un franco predominio de aquellas situaciones que pueden caracterizarse como desfavorables para la dinamización de las exportaciones industriales del país. En forma opuesta los mercados de

destino cuyo comportamiento difiere de ese patrón predominante en el plano global comprenden sólo un total de 77 productos (12,8% del total), involucran exportaciones por valor de 564,4 millones de dólares (el 26,1% del total) y tienden a circunscribirse casi en forma excluyente al campo de las MOA (91,7% del total) y, desde la perspectiva sectorial, a las correspondientes a la industria alimenticia (88,2% del total y casi el 40% de las exportaciones de la rama). En todos los casos, el acelerado dinamismo de la demanda externa asume un papel decisivo en la configuración de esas favorables perspectivas de los mercados internacionales.

En contraposición, la intensificación de la competencia internacional como producto de la incorporación al mercado de nuevos oferentes y el escaso dinamismo de la demanda externa son jerarquizados como los aspectos centrales de la evolución futura de sus mercados externos por las empresas que concentran más de la mitad de las exportaciones totales, tanto en términos de la cantidad de bienes como del valor implicado. En esas dos tipologías quedan encuadradas casi el 80% de las exportaciones de MOI y poco más del 40% de las de MOA.

Por otro lado, a partir de la diferenciación analítica entre aquellas situaciones negativas encuadradas, fundamentalmente, por el comportamiento de la demanda real o, de la oferta internacional -en la generalidad de los casos se trata de dos distintas visiones de un mismo fenómeno- se constata una ligera preeminencia de las primeras, muy particularmente en el caso de las ventas al exterior de MOI, realizadas por las empresas de capital mixto y las públicas y, por último más específicamente de las provenientes de la industria química.

Por último, los condicionantes que emergen de los cambios operados en la conformación de la oferta mundial afectan, en especial, a las exportaciones generadas por la industria papelera, la de minerales no metálicos, las industrias metálicas básicas y, más allá de su escasa relevancia, a las provenientes de la industria maderera y de las "otras manufacturas".

CAPITULO V

VENTAJAS Y DESVENTAJAS RELATIVAS DE LAS FIRMAS EXPORTADORAS
Y RECURRENCIA A LOS SISTEMAS DE PROMOCION.

1. Factores favorables y desfavorables para las exportaciones industriales.

El reconocimiento de aquellos factores que en el plano local inciden positiva o negativamente sobre el nivel de las exportaciones tiene un papel fundamental y decisivo para el diseño y formulación de toda política orientada a dinamizar el flujo comercial hacia el exterior.

En ese marco, puede llegar a identificarse una multiplicidad de factores que, directa o indirectamente, afectan el desenvolvimiento exportador de las firmas como producto de la influencia que ejercen ciertas variables macroeconómicas; la estructura de precios relativos de la economía; la complejidad y peculiaridad organizacional de las empresas; o, entre otras, la naturaleza de las políticas públicas en el plano sectorial o respecto a las exportaciones industriales. Por otro lado, se debe tener presente que un mismo universo de factores y de contexto global de encuadre presenta características disímiles según se trate de determinado tipo de industria, de proceso productivo, de rama de actividad, de idiosincrasia de las firmas o, incluso, de localización geográfica de las mismas.

A partir de tal conceptualización global que reconoce, por un lado, el papel protagónico de las ventajas y desventajas relativas de las firmas exportadoras y, por otro, las discrepancias existentes entre las empresas según sea el perfil de las mismas, la encuesta incorporó una consulta específica (pregunta II.14) sobre la valoración que las empresas le asignan (muy favorable, favorable, neutro, desfavorable, muy desfavorable) a un conjunto integrado por treinta y tres factores que, en principio puede presuponerse que afectarían el nivel de las exportaciones industriales.

Sobre la base de las respuestas obtenidas, el Cuadro 75 muestra la distribución porcentual de los datos agregados correspondientes a los cinco distintos tipos de efectos contemplados en la consulta, tanto en el plano global como según la diferenciación de las firmas en función de la naturaleza de las manufacturas exportadas, de la rama de actividad en la que operan, del origen de la propiedad del capital y del tamaño exportador de las mismas.

Antes de comentar los resultados presentados en el Cuadro cabría realizar dos consideraciones. Por un lado, que los mismos deben ser interpretados en el marco estricto del universo de causas sobre los que versa la consulta que, obviamente, cubre sólo parte de los fenómenos que inciden sobre el nivel de las exportaciones. Por otro, debe tenerse en cuenta que al tratarse de respuestas empresarias de índole cualitativa conllevan un cierto sesgo subjetivo que como se comprobará más adelante, queda de manifiesto en la naturaleza de los factores en que predominan las calificaciones de favorable o de desfavorable.

Realizadas estas necesarias acotaciones previas y como una primera visión global de las opiniones empresarias, puede constatarse que tanto en el plano agregado como a nivel de las MOA y las MOI se verifican las mismas fenomenologías: el carácter mayoritario de las situaciones neutras, una ligera preeminencia de los efectos desfavorables sobre los favorables y, también, de los muy desfavorables respecto a los muy favorables. Esto último se reproduce en todas las tipologías de firmas, cualquiera sea el criterio de diferenciación que se considere.

Por su parte, la configuración resultante de jerarquizar las ramas de actividad en que operan las empresas brinda un panorama similar. El predominio de factores a los que se les asigna una efecto neutro se manifiesta en la totalidad de los grupos industriales, al tiempo que el único contraste se verifica en el caso de las industrias químicas, metalmecánicas y, con menor intensidad, en las metalúrgicas básicas, donde la frecuencia de las respuestas que consideran positiva la influencia de los elementos

Cuadro 75. Ventajas y desventajas relativas. Resumen de las evaluaciones empresariales sobre las incidencias en el nivel de exportaciones según tipo de manufacturas, rama de actividad, origen de capital y tamaño de las firmas exportadoras.

(porcentajes)

	Muy des- favora- ble	Desfa- vora- ble	Neutro	Favora- ble	Muy fa- vorable	No con- testable	Total
• Total	6,5	19,3	38,0	23,9	5,5	4,8	100,0 (11.253)
• M. O. A.	9,0	19,7	41,3	24,3	4,0	1,7	100,0 (4.917)
M. O. I.	8,2	19,0	35,4	23,7	6,6	7,1	100,0 (6.336)
• Alimentos, bebidas y tabaco	9,6	19,6	41,8	23,0	3,8	2,2	100,0 (3.531)
Textiles, confecciones y cuero	8,6	21,4	40,3	25,3	4,0	0,4	100,0 (1.683)
Papel, imprenta y publicaciones	9,4	21,5	38,0	23,7	5,2	2,2	100,0 (363)
Productos químicos	7,0	17,5	36,9	25,9	6,5	5,1	100,0 (2.211)
Minerales no metálicos	9,3	20,1	45,1	17,4	6,1	1,5	100,0 (264)
Industrias metálicas básicas	9,8	20,7	37,1	26,3	5,1	1,0	100,0 (396)
Productos metáli., maq. y equipos	8,1	18,1	32,0	23,2	7,8	10,9	100,0 (2.739)
Otras manufact. y Madera y Muebles	6,1	28,8	39,4	18,2	4,5	3,0	100,0 (66)
• Empresas de capital nacional	8,8	20,0	38,8	24,3	4,3	3,8	100,0 (7.161)
Empresas de capital extranjero	8,1	17,8	36,5	22,8	7,8	7,0	100,0 (3.663)
Empresas de capital mixto	8,5	20,6	30,9	33,3	4,2	2,4	100,0 (165)
Empresas estatales	7,9	19,7	41,7	23,5	6,8	0,4	100,0 (264)
• Empresas que en 1984 exportaron:							
Menos de 0,8 millones de u\$s	8,3	18,9	35,6	20,9	5,8	10,5	100,0 (2.805)
Entre 0,81 y 3 "	8,9	19,2	38,5	26,2	5,4	1,8	100,0 (2.937)
Entre 3,1 y 10 "	9,4	20,5	37,8	23,1	4,7	4,5	100,0 (2.970)
Entre 10,1 y 30 "	7,8	17,9	39,8	26,3	6,9	1,3	100,0 (1.584)
Más de 30 millones de u\$s	6,9	19,1	41,1	24,6	4,5	3,8	100,0 (957)

NOTA: Los valores entre paréntesis corresponden a la frecuencia total.

contemplados supera a la de aquéllos a los que se les adjudica un efecto desfavorable.

El Cuadro 75 permite constatar, a la vez, la inexistencia de relaciones de correspondencia entre el origen del capital de las firmas o el tamaño exportador de las mismas respecto al juicio favorable o desfavorable, que le merecen ese conjunto de factores. Si bien la neutralidad de los mismos emerge como la respuesta más común en la casi totalidad de las tipologías empresarias, las consideraciones positivas y negativas de las firmas muestran una relativa proporcionalidad, a punto tal que las diferencias entre ambas nunca alcanzan a superar, más allá del sentido direccional que adopten, los 8,5 puntos porcentuales. Por otro lado, cabe hacer notar que sólo en el caso de las empresas de capital nacional y en las pequeñas y medianas exportadoras se reproduce el fenómeno observable en el plano agregado, de preponderancia de los juicios desfavorables según la incidencia resultante para el conjunto de esos factores.

Los comentarios precedentes basados en el resumen del conjunto de motivos brindan, en realidad, un simple marco introductorio al tema de las ventajas y desventajas relativas que afectan a las firmas exportadoras o, en otras palabras, a la evaluación del juicio empresario sobre el efecto derivado de cada uno de los factores contemplados en la consulta. En el Cuadro 76 puede observarse las formas en que se distribuyen aquellas razones que ejercerían una mayor incidencia positiva o negativa sobre el nivel de las exportaciones y, la caracterización empresaria que resulta predominante en cada una de las mismas.

En cuanto a los factores a los que una proporción más o menos significativa de firmas le asigna un impacto muy favorable sobre el nivel de sus exportaciones, sólo en tres casos tal fenomenología alcanza a nuclear más del 20% del total de empresas. Ellos son, en orden decreciente, la "adecuación a los estándares internacionales" (27,9% de las firmas), el "control de calidad de los productos" (23,5%) y, el "reconocimiento internacional de las marcas" (22,3%). Un elemento común a estas tres tipologías radica en que se derivan o están asociadas a la

Exportaciones industriales 189

Cuadro 76. Ventajas y desventajas relativas. Incidencia sobre el nivel de las exportaciones a juicio empresario
(porcentajes del total de firmas)

	<u>muy des- favora- ble</u>	<u>desfavora- ble</u>	<u>neutro</u>	<u>muy favora- ble</u>	<u>no contesta</u>	Total 341 fírmas	
• Precios de sus insumos	21,41	44,87	19,35	10,85	0,00	3,52	100,00
• Costo de la mano de obra	4,40	28,45	42,82	19,05	0,69	4,69	100,00
• Costos financieros	56,01	29,33	9,97	0,23	0,00	3,81	100,00
• Disponibilidad y costo de recursos energéticos	9,39	25,51	50,15	9,38	0,29	5,28	100,00
• Margen de rentabilidad de las ventas externas	22,29	34,60	24,34	14,96	0,00	3,01	100,00
• Tipo de cambio efectivo	25,51	53,96	13,20	3,52	0,00	3,81	100,00
• Líneas de prefinanciación a la exportación	4,99	12,90	29,91	42,52	4,99	4,69	100,00
• Beneficios promocionales ofrecidos en el país	15,54	25,81	33,14	19,35	1,76	4,40	100,00
• Competitividad internacional de sus precios	27,27	37,54	20,82	9,33	0,63	4,11	100,00
• Red de proveedores y subcontratistas	1,76	6,16	68,04	14,95	0,59	8,50	100,00
• Tratamiento preferencial en los países o regiones de destino	4,11	17,30	57,77	13,49	1,47	5,37	100,00
• Mercados restrictivos externos	9,97	39,00	43,40	0,88	0,00	6,74	100,00
• Capacidad productiva disponible y magnitud de los saldos exportables	2,35	7,52	18,49	52,20	14,96	4,40	100,00
• Capacidad financiera de la empresa	6,45	23,46	33,43	30,21	2,64	3,81	100,00
• Requerimientos de insumos importados	4,11	24,34	54,54	9,50	3,52	4,69	100,00
• Control de calidad de productos	0,00	1,17	24,63	46,83	23,46	4,11	100,00
• Adecuación de sus productos a los estándares internacionales	0,59	3,52	21,99	41,94	27,86	4,11	100,00
• Diseño y embalaje de sus productos	0,29	2,35	36,35	42,82	12,90	4,53	100,00
• Reconocimiento de sus marcas internacionales	0,00	0,59	32,54	39,00	22,29	5,28	100,00
• Ser producto de fabricación argentina	0,00	10,56	56,39	24,63	3,23	4,69	100,00
• Servicios de pre y postventa	0,29	2,64	60,70	24,34	5,57	6,45	100,00
• Regularidad y confiabilidad en la provisión de sus productos	0,00	7,52	19,65	54,25	14,66	3,81	100,00
• Regularidad y confiabilidad en la provisión de insumos requeridos	2,35	17,29	34,31	36,56	4,11	4,69	100,00
• Disponibilidad de transporte	3,81	23,75	31,95	34,02	2,35	4,11	100,00
• Costo de los fletes	18,77	50,44	21,70	4,99	0,29	3,81	100,00
• Costo de los seguros	8,80	33,72	56,15	3,52	0,00	3,81	100,00
• Facilidad en los trámites administrativos para exportar	22,87	36,07	26,98	10,56	0,00	3,52	100,00
• Contratos de tecnología vigentes	0,00	0,59	75,37	11,44	2,64	9,97	100,00
• Disponibilidad de información sobre mercados	2,35	13,49	37,83	37,83	4,69	3,81	100,00
• Vinculaciones personales o societarias de la firma	0,00	1,76	36,66	45,16	11,73	4,69	100,00
• Disponibilidad de oficinas de enlace y/o distribución en los mercados externos	0,29	5,57	53,08	30,79	5,57	4,69	100,00
• Existencia de acuerdos bilaterales, multilaterales o regionales a nivel oficial	1,76	7,33	56,89	24,34	4,99	4,69	100,00
• Colaboración del servicio de comercio exterior argentino	4,11	6,45	56,01	26,98	2,64	3,81	100,00
TOTAL	8,54	19,28	38,01	23,94	5,47	4,75	100,00
(Frecuencia)	(9,61)	(21,70)	(42,77)	(25,94)	(6,16)	(5,35)	(112,33)

propia operatoria de las empresas, por lo que podrían calificarse como factores endógenos a las mismas.

En contraposición, aquellos motivos a los que más de un 20% de las firmas le adjudican un efecto muy desfavorable sobre el nivel de las exportaciones tienen como denominador común el tratarse de factores exógenos a las decisiones de las empresas o, por lo menos, que dependen de variables (en algunos casos, macroeconómicas) cuyo manejo efectivo escapa a su control directo. Ese subconjunto de principales desventajas relativas está compuesto por seis elementos. Entre ellos se destaca nitidamente el caso de los "gastos financieros" que, para el 56% de las firmas ejercen una incidencia muy desfavorable sobre el nivel de las exportaciones. Los restantes factores negativos que, en ningún caso alcanzan a nuclear a un tercio del total de las firmas pero si son ponderados por más de la quinta parte de las mismas son: la "competitividad internacional de los precios" (27,3% de las firmas le adjudican una incidencia muy desfavorable), el "tipo de cambio efectivo" (25,5%), la "facilidad en los trámites para la exportación" (22,9%), el "margen de rentabilidad de las exportaciones" (22,3%) y, por último, el "precio de los insumos" (21,4%).

El marcado contraste que revelan las respuestas empresarias entre las causas con incidencia muy positiva y de carácter endógeno a las firmas respecto a las que repercuten muy desfavorablemente sobre las exportaciones y están asociados a variables exógenas, que no están bajo el control directo de las propias empresas, queda claramente de manifiesto también, de diferenciar a los distintos factores contemplados en la encuesta según el juicio empresario que resulte predominante (favorable, neutro o desfavorable) en lo relativo a la relevancia que le asignan a cada uno de ellos (Ver Cuadro 77).

Con esta perspectiva, considerando esas tres únicas tipologías en materia de incidencia sobre las exportaciones también puede comprobarse que la "neutralidad" en los efectos es la que concentra, en este caso, una mayor cantidad (13) de factores que, en los sustancial, reflejan fenómenos de muy diversa índole (vinculados a las formas organizativas de las empresas, al proceso productivo, a la estructura de costos, etc.).

Cuadro 77. Factores que inciden sobre el nivel de las exportaciones. Proporción de firmas que en cada caso resultan predominantes como para asignarle el carácter de favorable, neutro o desfavorable.
(porcentajes del total de firmas)

<u>Favorables</u>		<u>Neutral</u>		<u>Desfavorables</u>	
Factor		Factor		Factor	
• Control de calidad de productos	70,09	• Contratos de tecnología vigentes	75,37	• Costos financieros	85,34
• Adecuación a los estándares internacionales	69,80	• Red de proveedores y contratistas	68,04	• Tipo de cambio efectivo	79,47
• Regulación y confiabilidad en la propensión de los productos	68,91	• Servicios de pre y post-ventas	60,70	• Costo de los fletes	69,21
• Capacidad productiva y saldos exportables disponibles	67,16	• Tratamiento preferencial en el exterior	57,77	• Precios de los insumos	66,28
• Reconocimiento de marcas	61,29	• Ser productos de fabricación nacional	56,89	• Competitividad internacional de precios	64,81
• Vinculaciones externas de la firma	56,89	• Existencia de acuerdos bi o multilaterales	56,89	• Facilidad trámites de exportación	58,94
• Diseño y embalaje de productos	55,72	• Servicio de comercio exterior	56,01	• Margen de rentabilidad de las exportaciones	56,89
• Líneas de prefinanciación a la exportación	47,51	• Requerimientos de insumos importados	54,84	• Mercados restrictivos externos	48,97
• Disponibilidad de información sobre mercados	42,52	• Disponibilidad de oficinas en el exterior	53,08	• Beneficios promocionales en el país	41,35
• Regularidad y confiabilidad en la provisión de insumos	40,77	• Costo de los seguros	50,15		
• Disponibilidad de transportes	36,37	• Disponibilidad y costos de recursos energéticos	50,15		
		• Costo de la mano de obra	42,82		
		• Capacidad financiera de la empresa	33,43		

Esa relativa heterogeneidad en cuanto a la naturaleza de los motivos que, a juicio empresario, ejercen una incidencia neutra sobre el nivel de las exportaciones contrasta con los ejemplos que brindan los otros dos subconjuntos donde, en el caso en que predomina el juicio favorable de las firmas, tienden a nuclearse factores que dependen o derivan de la propia estructura organizativa y productiva de la empresa, mientras que, en el caso en el que se integran los factores que inciden negativamente sobre las exportaciones, resulta decisiva la gravitación de aquellas variables de determinación exógena a las firmas.

Indudablemente, como se señalara en las consideraciones iniciales, las opiniones empresarias parecen revelar una distinta actitud valorativa ante fenómenos sobre los que pueden ejercer, o no, un cierto grado de control o, en otros términos, sobre aquellos factores intrínsecos al desenvolvimiento empresario respecto de aquellos otros que se definen y/o determinan exógenamente. Si bien este sesgo no invalida la caracterización global resultante en materia de ventajas y desventajas relativas que presentan las firmas exportadoras, no puede dejar de tenerse en cuenta al evaluar la significación real de sus respuestas. Realizada esta última digresión que tiende a precisar los alcances y limitaciones de las opiniones empresarias, debe estudiarse si se manifiestan rasgos diferenciales entre los distintos tipos de firmas de acuerdo con la naturaleza de las manufacturas que exportan, con la rama de actividad industrial, con el origen de la propiedad del capital y por último, con el tamaño exportador de las mismas.

En tal sentido el Cuadro 78, en lo referente a aquellos factores considerados positivos, señala que la principal razón que explica la competitividad internacional, es un agente endógeno a la empresa (controles de calidad). En el caso particular de las MOI, se verifica además la relevancia de la capacidad disponible y la existencia de saldos exportables, que el 73,4% de las opiniones empresarias indican como una de las razones principales que originan sus ventas externas. Asimismo, los controles de calidad (72,9%) y la adecuación a los estándares internacionales (72,4%), son los otros dos factores, en este caso endógenos a las firmas, que sobresa-

Cuadro 78. Factores que ejercen una incidencia favorable sobre el nivel de las exportaciones a juicio de más del 70% de las firmas, de acuerdo al tipo de manufacturas, rama de actividad, origen del capital y tamaño de las mismas; proporción de firmas que le asignan tal papel.
(porcentajes)

	Control de calidad prov. de los productos	Reg. y con capacidad de exportar	Adecuación de los productos	Reconocimiento de la marca	Lineas de producción	Diseño y embalaje	Ser produc. de fabrica	Servicios post ven. las exp. tot.	Reg. prov. de insumos	Disponibilidad de transportes
T O T A L	70,09									
M. O. A.		72,48								
M. O. I.	72,92		73,44	72,40						
Alimentos, bebidas y tabaco		71,03								
Textiles, confecciones y cuero		72,55								
Papel, imprenta y publicaciones		72,73								
Productos químicos	80,59	71,14	71,65	74,63						
Minerales no metálicos						75,00				
Industrias metálicas básicas	75,00		100,00			83,33				
Productos met., maquinaria y equipos	74,70		73,49							
Otras manufacturas y Mader. y muebles			100,00	100,00	100,00		100,00			
Empresas de capital nacional										
Empresas de capital extranjero	74,77			74,78	70,27					
Empresas de capital mixto	80,00	100,00		80,00	100,00		80,00	80,00	80,00	80,00
Empresas estatales			75,00	87,50						
Empresas que en 1984 exportaron:										
Menos de 0,8 millones de u\$s				77,06						
entre 0,81 y 3 " " "	74,16	74,16	70,78	71,91						
entre 3,1 y 10 " " "										
entre 10,1 y 30 " " "	77,08	81,25		83,34	77,09					
más de 30,1 " " "			72,42							

len en cambio, en el caso de las MOA, considerando exclusivamente aquellas respuestas que nuclean más del 70% de las opiniones, se tiene que la principal causa favorable consiste en la regularidad y confiabilidad de los proveedores de insumos.

El análisis de la misma problemática, pero considerando las respuestas empresarias agrupadas según la rama de actividad industrial tiene sus especificidades. En este sentido, la capacidad disponible se constituye en una razón importante, impulsando las ventas externas en las industrias metálicas básicas (100% de las respuestas), productos químicos (71,6%), productos metálicos, materiales y equipos (73,4%) y otras manufacturas(100%), mientras que tanto para alimentos y bebidas y productos textiles como para papel, imprenta y publicaciones, las ventas externas están asociadas -a juicio de los empresarios- al eficiente abastecimiento de insumos. Un hecho destacable lo constituye la importancia que las firmas que operan en las industrias metálicas básicas otorgan a los incentivos financieros -particularmente las líneas de prefinanciación- como factor inductor de sus exportaciones.

Desde la perspectiva de las respuestas empresarias agrupadas según el origen del capital de las firmas, para las empresas de capital nacional no se destaca elemento distintivo alguno, mientras que para sus pares de origen extranjero la inserción internacional es favorecida por factores endógenos a las firmas asociados a características del producto (control de calidad, adecuación a los estándares internacionales o reconocimiento de las marcas).

Resta por último examinar brevemente los motivos que impulsan el comercio exterior, pero considerando el tamaño de las firmas, definido éste a partir de sus exportaciones. Resulta notable desde esta perspectiva, que en los segmentos medios de empresas -exportaciones entre 0,8 y 30 millones de dólares anuales- se otorgan preponderancia a distintos aspectos vinculados a las características de los productos exportados, mientras que para los exportadores de mayor tamaño la orientación hacia los mercados externos está relacionada exclusivamente con la capacidad instalada (72,4%), lo que está asociado con

producciones de gran envergadura, cuya escala óptima supera el tamaño actual del mercado doméstico.

En oposición a los factores que inciden favorablemente sobre la inserción de las empresas exportadoras en el comercio mundial el Cuadro 79 indica aquellas razones que a juicio de más del 70% de las empresas constituyen obstáculos para la fluidez de sus ventas externas. Las opiniones empresarias, de acuerdo al universo encuestado, coinciden en señalar a los costos financieros y al nivel del tipo de cambio efectivo como los principales problemas que afectan el comercio exterior, circunstancia que -salvo contadas excepciones- se repite cuando el análisis considera aperturas ya sea por rama de actividad económica, origen del capital o por el tamaño de acuerdo a los valores exportados durante 1984.

Asimismo, otros factores desfavorables son mencionados en forma específica. Así, en el caso de las MOI aparece el sesgo antiexportador generado por el sobreprecio de los insumos (71,8% de las respuestas empresarias), mientras que para las ventas externas de MOA se destaca el costo de los fletes. Este último inconveniente es privilegiado nuevamente en gran parte de las distintas ramas de actividades industriales, con la excepción de los textiles y productos metálicos, maquinaria y equipos.

Por su parte, el sobreprecio de los insumos como causa limitante de las ventas externas aparece en las ramas papel, imprenta y publicaciones (90,9%), minerales no metálicos (87,5%), productos metálicos, maquinaria y equipos (74,7%) y otras manufacturas (100%), como así también en las firmas de menor tamaño exportador.

Otras razones que dificultan las exportaciones se encuentran circunscriptas a ramas específicas, como el caso del costo de la mano de obra, los problemas operativos que generan las ventas y la poca competitividad de los precios para el caso de la producción de papel, imprenta y publicaciones, o los escasos márgenes de rentabilidad en las ventas externas de los productos de las industrias metálicas básicas.

Cuadro 79. Factores que ejercen una incidencia desfavorable sobre el nivel de las exportaciones a juicio de más del 70% de las firmas, de acuerdo al tipo de manufacturas, rama de actividad, origen del capital y tamaño de las mismas; proporción de firmas que le asignan tal papel.

En síntesis, las mayores dificultades radican por un lado en el nivel de tipo de cambio efectivo y por otro en el costo financiero que -a juicio de los exportadores- atentan contra las posibilidades de las ventas argentinas al exterior.

La preocupación empresaria sobre el último de los aspectos citados -los elevados costos financieros- queda evidenciada en el Cuadro 80. El 75,1% de las firmas encuestadas señala que tal problema afecta las ventas externas desde una reducción de la rentabilidad (71%), hasta el cese de las mismas, disminución de las exportaciones y pérdida de mercados. Este problema afecta en líneas generales en forma indistinta, a las empresas, estén abocadas éstas a la exportación de MOA o de MOI. Sin embargo no ocurre algo similar cuando la misma temática es abordada considerando el tamaño de las firmas exportadoras, -Cuadro 81-. En este caso se observa que el mayor impacto recae sobre las pequeñas y medianas empresas -son afectadas el 83% de las firmas que operan en el tramo menor y el 78,1% del siguiente- particularmente en lo relativo a una fuerte caída en la rentabilidad de las operaciones externas e incluso, para las de menor porte, de su interrupción o la pérdida de los mercados externos. En contraposición las empresas de mayor tamaño, si bien enfrentan problemas derivados de sus elevados costos financieros en sus colocaciones en el exterior, los mismos no tienen la magnitud que adquieren para las restantes firmas.

El problema de los mayores costos financieros, más allá de los diferenciales de las tasas de interés local e internacional, remite al análisis de los factores operativos que determinan dicho comportamiento. En tal sentido, y a partir de una serie de posibles razones sobre las que se requirió la opinión del sector exportador -Cuadro 82- este priorizó el mantenimiento excesivo de stocks como la principal causa del problema financiero. En efecto, más del 50% de las firmas -porcentaje que supera el 60% si se circunscribe el análisis a las exportadoras de MOA- indicó que los stocks excesivos tendían a desalentar las ventas externas debido al costo que implican. A su vez, y en menor medida, atribuyen dicho sobrecosto a demoras en las devoluciones impositivas -el 15,2% considerando la totalidad de firmas, el 19% si el mismo se remite únicamente a

Cuadro 80. Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tipo de manufacturas.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Efectos	Total		M.O.A.		M.O.I.	
	Respues. positiv.	%	Respues. positiv.	%	Respues. positiv.	%
. Interrupción exportaciones	51	15,0	24	16,1	27	14,1
. Pérdida de mercados	100	29,3	52	34,9	48	25,0
. Fuerte caída en rentabilidad	242	71,0	123	82,6	119	62,0
. Disminución de exportaciones	139	40,8	66	44,3	73	38,0
Total empresas afectadas	256	75,1	126	84,6	130	67,7
Total empresas	341	100,0	149	100,0	192	100,0

Cuadro 81. Efectos de los costos financieros internos sobre las exportaciones según tamaño de las firmas
(cantidades absolutas y porcentajes)

Efectos	Total		I*		II		III		IV		V	
	Respues. positiv.	%										
Interrupción export.	51	15,0	21	22,3	12	12,5	12	14,6	4	8,2	2	10,0
Pérdida d/mercados	100	29,3	35	37,2	28	29,2	24	29,3	7	14,3	6	30,0
Fuerte caída rentab.	242	71,0	72	76,6	75	78,1	57	69,5	28	57,1	10	50,0
Disminución exportac.	139	40,8	47	50,0	42	43,7	30	36,6	14	28,6	6	30,0
Total empres. afectad.	256	75,1	78	83,0	75	78,1	62	75,6	29	59,2	12	60,0
Total empresas	341	100,0	94	100,0	96	100,0	82	100,0	49	100,0	20	100,0

* I: Empresas cuyas ventas en 1984 fueron inferiores a 500 millones de \$a
 II: " " " " superan los 500,1 y son inferiores a los 2.000 millones de \$a
 III: " " " " " 2.000,1 " " " " 5.000 " " "
 IV: " " " " " 5.000,1 " " " " 15.000 " " "
 V: " " " " " 15.000,1 millones de \$a

Cuadro 82. Principales razones de los mayores costos financieros internos
según tipo de manufacturas
(cantidades absolutas y porcentajes)

Razones	Total		M.O.A.		M.O.I.	
	Respuest. positivas	%	Respuest. positivas	%	Respuest. positivas	%
Mantenimiento excesivo stocks	139	54,3	76	60,3	63	48,5
Atraso en liquidación pagos p/entidades financieras	25	9,8	9	7,1	16	12,3
Atraso en pagos de compradores	30	11,7	4	3,2	26	20,0
Demoras acreditación del IVA	39	15,2	24	19,0	15	11,5
Demoras p/falta almacenamiento	1	0,4	1	0,8	-	-
Demora p/falta de fletes	22	8,6	12	9,5	10	7,7
<u>Total empresas afectadas</u>	<u>256</u>	<u>100,0</u>	<u>126</u>	<u>100,0</u>	<u>130</u>	<u>100,0</u>

las MOA y el 11,5% para las MOI- y al atraso en los pagos de los proveedores.

Limitando el análisis del tema de las razones de los mayores costos financieros a las respuestas empresarias de acuerdo al tamaño de las firmas -Cuadro 83- pueden observarse a grandes rasgos dos comportamientos diferenciados. El primero de ellos que comprende a las empresas que facturaron hasta 5.000 millones de \$a durante 1984, prioriza los problemas de los excesivos stocks y en menor medida las demoras en las acreditaciones impositivas o en los pagos de los compradores, o de las entidades financieras.

En cambio en el segmento de las mayores empresas se destaca, respecto al caso anterior, la preponderancia asignada por un lado al sobrestock -91,7% de las respuestas de las firmas que facturaron más de 15.000 millones de \$a- y por otro las demoras por falta de fletes para las empresas que vendieron entre 5.001 y 15.000 millones de \$a.

2. Utilización de los regímenes promocionales de las exportaciones.

Un aspecto sumamente importante para determinar el grado de competitividad internacional, desde la perspectiva empresaria lo constituye la utilización de los beneficios promocionales de diversa índole que recaen sobre las exportaciones de manufacturas.

Los sistemas de promoción a las exportaciones surgieron oportunamente como soluciones a problemas específicos que impedían una normal inserción de las empresas en la corriente del comercio internacional, a los que se sumaron otros más vinculados con el desarrollo industrial y regional pero que repercutían directamente sobre la conducta exportadora de las firmas. La persistencia en el tiempo de tales sistemas derivó, por un lado en la posibilidad de adhesión, en forma simultánea, a varios mecanismos promocionales y por otro a generar esquemas específicos de escasa automaticidad en su utilización. Como consecuencia

Cuadro 83. Principales razones de los mayores costos financieros internos según tamaño de las firmas.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Razones	Total Resuest. positivas	I ^a Resuest. positivas	II Resuest. positivas	III Resuest. positivas	IV Resuest. positivas	V Resuest. positivas						
Mantenimiento excesivo stocks	139	54,3	41	52,6	39	52,0	33	53,2	15	51,7	11	91,7
Atraso en liquidación pagos por entidades financieras	25	9,8	6	7,7	6	8,0	9	14,5	4	13,8	-	-
Atraso en pago de compradores	30	11,7	13	16,7	8	10,7	8	12,9	1	3,4	-	-
Demora en acreditación del IVA	39	15,2	11	14,1	17	22,7	7	11,3	3	10,3	1	8,3
Demoras p/falta almacenamiento	1	0,4	-	-	1	1,3	-	-	-	-	-	-
Demora por falta de fletes	22	8,6	7	9,0	4	5,3	5	8,1	6	20,7	-	-
Total empresas afectadas	256	100,0	78	100,0	75	100,0	62	100,0	29	100,0	12	100,0

^a I: Empresas cuyas ventas en 1984 fueron inferiores a 500 millones de \$a
 II: " " " superan los 500,1 y son inferiores a los 2.000 millones de \$a
 III: " " " 2.000,1 " " " 5.000 " " "
 IV: " " " 5.000,1 " " " 15.000 " " "
 V: " " " 15.000 millones de \$a

de ello el grado de beneficio que impliquen los sistemas promocionales, el nivel de utilización de los mismos y las eventuales dificultades en su tramitación son distintos entre las firmas exportadoras.

Con esta perspectiva agregada, la encuesta se orientó a captar el grado de utilización de una serie predeterminada de mecanismos promocionales, de los que se excluyeron las devoluciones de los impuestos, y a indagar el grado de beneficio que significan como asimismo, las eventuales dificultades en su tramitación.

El primero de los aspectos mencionados, o sea el grado de utilización indica -Cuadro 84- la preeminencia de los reembolsos- 68,9% de las empresas lo utilizan general u ocasionalmente- y de los incentivos asociados al sistema financiero, ya sean éstos los mecanismos de prefinanciación, financiación o postfinanciación.

Un segundo grupo de incentivos, utilizados con alguna frecuencia por el sector exportador está constituido por la admisión temporaria (43,3% de las respuestas), los diversos sistemas de seguros de créditos a las exportaciones y los convenios de créditos reciprocos entre países, que se convierten en sistemas promocionales a partir de los subsidios implícitos en las tasas de interés de los préstamos otorgados en ese marco.

Los restantes mecanismos promocionales, son utilizados habitualmente por menos del 10% de las firmas encuestadas, lo que no necesariamente conlleva menores grados de beneficios sino que probablemente esté asociado entre otros factores al restringido universo de bienes o de modalidades productivas hacia los que se orientan.

Esta temática particular -el espectro de productos que son selectivamente beneficiados por los sistemas promocionales- puede aproximarse considerando los eventuales grados de uso al clasificar las respuestas empresarias según el origen de los insumos de las manufacturas -Cuadro 86-. Considerando los utilizados preponderantemente, no se vislumbra una diferencia entre MOA y MOI en el uso de los regímenes financieros. En cambio, la utilización de reembolsos en el caso de las empresas exportadoras de MOI,

Cuadro 84. Distribución de las firmas exportadoras según grado de utilización de los distintos regímenes promocionales.
(cantidades absolutas y porcentajes)

Regímenes	Utiliza general-mente	Utiliza ocasional-mente	No utiliza	No contesta	Total
Créditos de prefinanciación	42,5	25,5	30,8	1,2	100,0
Créditos de financiación	31,7	18,5	46,3	3,5	100,0
Créditos de postfinanciación	50,4	16,4	30,5	2,6	100,0
Financ. de export. desde exter.	7,9	7,3	81,8	2,9	100,0
Financ. de proy. de asist. tecn.	0,6	1,8	94,1	3,5	100,0
Draw back	7,9	5,9	82,4	3,8	100,0
Reembolsos desde Pto. patagónico	8,2	6,2	82,1	3,5	100,0
Reembolso patagónico	3,8	4,4	88,0	3,8	100,0
Admisión temporaria	16,4	27,0	53,7	2,9	100,0
Compens. sobre prod. azucarados	3,8	1,5	88,9	5,9	100,0
Reembolsos	61,9	7,0	26,7	4,4	100,0
Exportaciones en consignación	0,9	8,2	86,2	4,7	100,0
Seguro de crédito a export. ord.	16,4	17,3	62,8	3,5	100,0
Seguro de crédito a export. extr.	13,8	15,2	66,9	4,1	100,0
Seguro crédito a export. p/com.	1,5	6,7	87,4	4,4	100,0
Créditos a otros gobiernos	4,7	10,0	80,4	5,0	100,0
Convenios de créditos recíproc.	15,8	10,6	69,2	4,4	100,0
Total	17,0	11,1	68,1	3,8	100,0
(casos)	(983)	(646)	(3949)	(219)	(5797)

Cuadro 85. Distribución de las firmas exportadoras según grado de beneficio y
dificultades de tramitación que le asignan a los diversos regímenes promocionales.
(porcentajes)

Regímenes	Considerados benefic.			Dificultad. de tramit.		
	Si	No	No cont.	Si	No	No cont.
Créditos de prefinanciación	73,9	4,4	21,7	21,4	50,7	27,9
Créditos de financiación	56,3	3,5	40,2	15,0	40,8	44,3
Créditos de postfinanciación	67,2	2,6	30,2	12,3	53,4	34,3
Financ.de export. desde exter.	27,0	5,3	67,7	8,8	12,6	78,6
Financ.de proy.de asist. tecn.	13,8	5,3	80,9	2,9	4,1	93,0
Draw back	23,7	4,4	71,8	8,5	10,3	81,2
Reembolsos desde Pto. patagónico	21,4	5,9	72,7	5,0	11,4	83,6
Reembolso patagónico	14,7	6,1	79,2	2,0	8,2	89,7
Admisión temporaria	45,7	3,8	50,4	19,6	21,4	58,9
Compens.sobre prod. azucarados	8,2	3,5	88,3	3,5	2,6	93,8
Reembolsos	64,8	5,3	29,9	14,4	48,7	36,9
Exportaciones en consignación	15,5	6,2	78,3	4,4	8,5	87,1
Seguro de crédito a export.ord.	31,7	6,2	62,2	6,7	23,7	69,5
Seguro de crédito a export. extr.	26,1	6,7	67,2	5,0	21,1	73,9
Seguro crédito a export. p/com.	12,0	5,3	82,7	3,2	6,7	90,0
Créditos a otros gobiernos	18,8	3,2	78,0	4,4	8,2	87,4
Convenios de créditos reciproc.	29,0	2,9	68,0	5,3	18,8	75,9
<u>Total</u>	<u>32,3</u>	<u>4,7</u>	<u>62,9</u>	<u>8,4</u>	<u>20,7</u>	<u>70,9</u>
(casos)	(1875)	(275)	(3647)	(486)	(1198)	(4113)

Cuadro 86. Distribución de las firmas exportadoras de MOA y de MOI según grado de utilización de los distintos regímenes promocionales
(porcentajes)

Regímenes	Utiliza gene- ralmente		Utiliza oca- sionalmente		No utiliza		No contesta	
	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	MOI	MOA	MOI
Créditos de prefinanciación	53,7	33,9	26,8	24,5	19,5	39,6	-	2,1
Créditos de financiación	26,8	35,4	20,8	16,7	49,7	43,8	2,7	4,2
Créditos de postfinanciación	51,0	50,0	16,1	16,7	32,2	29,2	0,7	4,2
Financ. de export. desde exter.	16,1	1,6	10,7	4,7	71,8	89,6	1,3	4,2
Financ. de proy. de asist. tecn.	-	1,0	1,3	2,1	96,0	92,7	2,7	4,2
Draw back	11,4	5,2	7,4	4,7	76,5	87,0	4,7	3,1
Reembolsos desde Pto. patagónico	16,8	1,6	12,1	1,6	68,5	92,7	2,7	4,2
Reembolso patagónico	4,0	3,6	8,1	1,6	84,6	90,6	3,4	4,2
Admisión temporaria	19,5	14,1	23,5	29,7	54,4	53,1	2,7	3,1
Compens. sobre prod. azucarados	4,7	3,1	3,4	-	87,2	90,1	4,7	6,8
Reembolsos	41,6	77,6	10,1	4,7	44,3	13,0	4,0	4,7
Exportaciones en consignación	0,7	1,0	8,1	8,3	87,9	84,9	3,4	5,7
Seguro de crédito a export. ord.	16,8	16,1	15,4	18,8	65,1	60,9	2,7	4,2
Seguro de crédito a export. extr.	11,4	15,6	14,8	15,6	69,8	64,6	4,0	4,2
Seguro crédito a export. p/com.	-	2,6	3,4	9,4	91,9	83,9	4,7	4,2
Créditos a otros gobiernos	-	8,3	4,7	14,1	89,9	72,9	5,4	4,7
Convenios de créditos recíproc.	7,4	22,4	9,4	11,5	78,5	62,0	4,7	4,2
Total	16,6	17,2	11,5	10,8	68,7	67,7	3,2	4,2
(casos)	(420)	(563)	(292)	(354)	(1740)	(2209)	(81)	(138)

prácticamente duplica al de sus pares de MOA (77,6% y 47,6% respectivamente). Otro caso donde se verifican diferencias sustantivas, asociadas eventualmente al universo de bienes promocionados, es en los convenios de créditos reciprocos, que las empresas productoras de MOI utilizan en un 22,4% de los casos, contra sólo un 7,4% por parte de las que comercian MOA.

El grado de utilización de los distintos mecanismos promocionales, está relacionado -como se señaló previamente- a la cobertura de bienes promocionados por un lado, y a los beneficios que implican por otro, tema este último intimamente vinculado con el grado de accesibilidad a los mismos y a las condiciones macroeconómicas generales, particularmente en los que atañe a la situación de las cuentas fiscales.

Con esta perspectiva, el Cuadro 87, muestra la visión empresaria sobre los más importantes sistemas promocionales, respecto al grado de beneficio que implican y a las dificultades operativas en su tramitación. Nuevamente aparecen los incentivos financieros, los reembolsos generales y la admisión temporaria como los mecanismos considerados más beneficiosos por las empresas exportadoras, opiniones por su parte coherentes con el mayor uso que de ellos se efectúa. En lo relativo a la existencia de eventuales dificultades en la tramitación de los distintos sistemas promocionales, solamente en un caso (prefinanciación) poco más del 20% de las firmas señala la existencia de inconvenientes, siguiéndole en orden de importancia la tramitación de la admisión temporaria (19,7%), créditos de postfinanciación (14,9%), reembolsos (14,4%) y postfinanciación (14%), mientras que en los casos restantes las dificultades afectan a menos del 10% de las firmas encuestadas.

Cuadro 87. Distribución de las firmas exportadoras de MOA y de MOI según grado de beneficio y de dificultades de tramitación que le asignan a los distintos regímenes promocionales.
(porcentajes)

Regímenes	Considerados beneficiosos						Dificultades de tramitación					
	Si MOA	Si MOI	No MOA	No MOI	No contesta MOA	No contesta MOI	Si MOA	Si MOI	No MOA	No MOI	No contesta MOA	No contesta MOI
Créditos de prefinanciación	78,5	70,3	4,0	4,7	17,5	25,0	23,5	19,8	54,4	47,9	22,1	32,3
Créditos de financiación	47,7	63,0	5,4	2,1	47,0	34,9	17,4	13,0	31,5	47,9	51,0	39,1
Créditos de postfinanciación	63,1	70,3	3,4	2,1	33,6	27,6	14,1	10,9	49,0	56,8	36,9	32,3
Financ.de export. desde exter.	35,8	20,3	5,4	5,2	59,1	74,5	12,1	6,3	18,8	7,8	69,1	85,9
Financ.de proy.de asist. tecn.	15,4	12,5	4,0	6,3	80,5	81,3	3,4	2,6	4,0	4,2	92,6	93,2
Draw back	27,5	20,8	4,0	4,7	68,5	74,5	9,4	7,9	12,7	8,3	77,8	83,9
Reembolsos desde Pto.patagónico	30,9	14,1	6,7	5,2	62,4	80,7	8,7	2,1	20,1	4,7	71,1	93,2
Reembolso patagónico	16,8	13,0	6,0	6,3	77,2	80,7	2,7	1,6	9,4	7,3	87,9	91,1
Admisión temporaria	45,6	45,8	2,7	4,7	51,7	49,5	22,1	17,7	19,5	22,9	58,4	59,4
Compens.sobre prod. azucarados	9,4	7,3	2,7	4,2	87,9	88,5	4,0	3,1	3,4	2,1	92,6	94,8
Reembolsos	50,3	76,0	4,0	6,3	45,6	17,7	11,4	16,7	34,2	59,9	54,4	23,4
Exportaciones en consignación	14,8	16,1	6,0	6,3	79,2	77,6	6,0	3,1	6,0	10,4	87,9	86,5
Seguro de crédito a export.ord.	33,6	30,2	3,4	8,3	63,1	61,5	8,1	5,7	24,8	22,9	67,1	71,4
Seguro de crédito a export.extr.	25,5	26,6	4,0	8,9	70,5	64,6	6,0	4,2	21,5	20,8	72,5	75,0
Seguro crédito a export. p/com.	7,4	15,6	3,4	6,8	89,3	77,6	2,7	3,6	2,7	9,9	94,6	86,5
Créditos a otros gobiernos	8,7	26,6	3,4	3,1	87,9	70,3	2,0	6,3	4,0	11,5	94,0	82,3
Convenios de créditos reciprocos	20,1	35,9	2,7	3,1	77,2	60,9	3,4	6,8	12,7	23,4	83,9	69,8
Total	31,2	33,2	4,2	5,2	64,6	61,6	9,2	7,7	19,3	21,7	71,4	70,6
(casos)	(791)	(1084)	(106)	(169)	(1636)	(2011)	(234)	(252)	(490)	(708)	(1809)	(2304)

CAPITULO VI.

FORMAS ORGANIZATIVAS Y EROGACIONES VINCULADAS A LAS EXPORTACIONES.

La estructura organizativa de apoyo y los gastos vinculados directamente con la actividad exportadora constituyen dos temas sobre los que prácticamente no existen estudios específicos ni tampoco indicadores que permitan apreciar o evaluar su significación real.

En procura de suplir tal carencia, en la encuesta se recabó información (preguntas II.2 a II.4) sobre la existencia de áreas administrativas vinculadas específicamente con las ventas externas, su grado de jerarquización en el organigrama de las empresas, el personal ocupado en las mismas, la recurrencia a los servicios de firmas consultoras y/o comercializadoras, los gastos incurridos en el desarrollo de la actividad exportadora y su composición en el año 1984.

Sobre la base de las respuestas obtenidas, el Cuadro 88 presenta la información agregada correspondiente a algunos de estos temas, diferenciando a las firmas exportadoras según el respectivo origen de su capital.

La primera reflexión que surge de la lectura del Cuadro 88 indica que casi el 80% de las firmas relevadas (79,5%) cuentan con un área dedicada específicamente a atender las actividades vinculadas con las exportaciones. En la mayoría de los casos (47,6%) el nivel jerárquico de dichas áreas es el de una gerencia mientras que en poco menos de la quinta parte de las firmas (19,6%) su rango se ubica en los escalones inferiores de su organigrama interno (sección).

En ambos aspectos, cantidad de empresas que cuentan con una estructura específica para atender las operaciones con el exterior y rango de la misma, no se verifican características diferenciales entre las empresas de capital nacional y las de capital extranjero (poco más del 80% de

Cuadro 88. Estructura organizativa vinculada a la exportación según origen de capital de las firmas encuestadas
(cantidades absolutas)

	Total	Empresas de capital de capital nacional	Empresas estatales	Empresas mixto	Empresas extranjero
- Cantidad de firmas con oficina dedicada a la exportación	271	170	5	8	88
- Rango de la oficina					
. Gerencia	129	80	3	4	42
. Departamento	89	57	2	3	27
. Sección	53	33	-	1	19
- Cantidad de oficinas o agencias en el exterior	514	136	-	1	377
- Personal ocupado en las oficinas dedicadas a la exportación					
. Total	1804	973	28	153	650
. En el país	1733	940	28	143	622
. En el exterior	71	33	-	10	28

Cuadro 69. Presencia de oficinas dedicadas a la exportación en las firmas encuestadas según tamaño de estas últimas

(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Tamaño de la firma según valor de exportación	Firmas con oficinas dedicadas a la actividad exportadora	Relación con los universos respectivos (%)		
	Cantidad	Exportaciones 1984 (miles de us\$)	Cantidad firmas	Valor exportaciones
Menos 0,8 mill.u\$	50	17.174	68,5	67,1
Entre 0,81 y 3 mill	72	126.930	80,9	80,0
Entre 3,1 y 10 "	79	438.491	87,8	88,5
Entre 10,1 y 30 "	44	764.596	91,7	90,8
Más de 30,1 mill.u\$	26	1.837.343	89,7	92,1
<u>Total</u>	<u>271</u>	<u>3.184.534</u>	<u>79,5</u>	<u>90,6</u>

las respectivas firmas relevadas cuentan con tales estructuras que, en cerca de la mitad de los casos, se tratan de gerencias).

No acontece lo propio en lo concerniente a la cantidad de agencias y oficinas que tienen en el exterior ambos subconjuntos de firmas. En efecto, sobre un total de 514 oficinas, casi las tres cuartas partes (73,3%) corresponden a las empresas de capital extranjero, lo que supone un promedio de 4,3 agencias por firma -para las de capital nacional este valor medio es de apenas 0,8 oficinas-. Ello no hace más que reflejar la presencia de empresas transnacionales (E.T.) que, en su respuesta, incluyen como agencias u oficinas en el exterior a su respectiva casa matriz y a las restantes subsidiarias de la misma E.T.

Asimismo, existen otra serie de casos donde esas oficinas o agencias radicadas en el exterior no suponen la pertenencia excluyente y subordinada a la empresa local relevada en la encuesta, sino que en varias ocasiones son representaciones o acuerdos comerciales no exclusivos. De allí que el número de agencias u oficinas, supera holgadamente al del personal ocupado dependiente de las empresas en actividades vinculadas a la exportación, que desarrolla sus tareas en el exterior (apenas 71 personas respecto a un total de 514 agencias).

Las empresas de capital nacional explican poco más de la mitad (53,9%) del personal ocupado en las estructuras de apoyo a la actividad de exportación. Ello supone una ocupación media de 5,7 personas por firma; nivel que se ubica por debajo del resultante para las empresas de capital externo (7,4 personas) y más aún, del correspondiente a las ocho empresas estatales que cuentan con tales estructuras (19,1 personas).

Una multiplicidad de razones explican la presencia de esas estructuras en las firmas exportadoras de manufacturas. Así, las peculiaridades del mercado o de la demanda internacional, el grado de diversificación de las exportaciones -espacial y/o en términos de los bienes comprendidos- pueden constituirse en motivaciones suficientes como para justificar la decisión microeconómica de crear un área específica dedicada a atender el comercio con el exterior.

De todas maneras, más allá de la influencia que pudieran ejercer esos factores, la adopción de tal actitud no parece estar disociada de la envergadura de este comercio. Ello queda claramente de manifiesto por su resultante en el plano agregado. En efecto, la información proporcionada en el Cuadro 89 permite comprobar que la presencia de oficinas específicas para atender la problemática de las exportaciones está directamente relacionada con la magnitud que alcancen estas últimas o, en otras palabras, con el tamaño de las firmas si se lo delimita a partir del valor de sus exportaciones.

Se constata que, tanto si se lo refiere a la cantidad de firmas como a las exportaciones generadas por las mismas, la gravitación relativa de aquellas empresas que cuentan con una estructura administrativa orientada a atender el comercio con el exterior, se incrementa en relación directa con su respectivo nivel de exportaciones. Así, del conjunto de firmas industriales que en 1984 exportaron por un valor inferior a 0,8 millones de dólares cuentan con tales estructuras el 68,5% de las mismas que explican el 67,1% de las exportaciones del estrato. En el polo opuesto, las firmas que superan una operación externa de los tres millones de dólares tienen en el 90% de los casos una oficina específica para la atención del comercio con el exterior.

Incluso, el rango que adquiere tal estructura administrativa tampoco aparece disociado del respectivo tamaño de las firmas. En tal sentido, el Cuadro 90 permite comprobar que a medida que se consideran los estratos que nuclean a las firmas con mayores montos de exportación tiende a incrementarse, en relación directa, la proporción relativa de aquellas oficinas con rango de gerencias y a disminuir las correspondientes a secciones.

De sólo considerarse las situaciones extremas, se constata que el rango de gerencia corresponde a las dos terceras partes de las oficinas existentes en las industrias que en 1984 exportaron por un valor superior a los 30 millones de dólares y a poco menos de la tercera parte en el caso de aquellas con ventas al exterior inferiores a 0,8 millones de dólares. Por su parte, tales oficinas específicas tienen un rango equivalente al de sección en

Cuadro 90. Rango correspondiente a la oficina dedicada a la exportación según tamaño de las firmas encuestadas
(cantidades absolutas y porcentajes)

Tamaño de la firma según valor de exportación	Gerencia		Departamento		Sección		Total	
	Total firmas	%						
- Menos 0,8 millones us\$	16	32,0	20	40,0	14	28,0	50	100,0
- Entre 0,81 y 3 "	32	44,4	23	32,0	17	23,6	72	100,0
- Entre 3,1 y 10 "	37	46,8	27	34,2	15	19,0	79	100,0
- Entre 10,1 y 30 "	27	61,4	12	27,2	5	11,4	44	100,0
- Más de 30,1 "	17	65,4	7	26,9	2	7,7	26	100,0
Total	129	47,6	89	32,8	53	19,6	271	100,0

Cuadro 91. Personal ocupado en las oficinas dedicadas a la exportación según tamaño de las firmas
(cantidades absolutas)

Tamaño de las firmas según valor de exportación	Total	En el país	En exterior	Ocupación, media por oficina	
				me dia	dia
- Menos de 0,8 millones us\$	203	201	2	4,06	
- Entre 0,81 y 3 "	316	314	2	4,39	
- Entre 3,1 y 10 "	672	631	41	8,51	
- Entre 10,1 y 30 "	357	333	24	8,11	
- Más de 30,1 "	256	254	2	9,85	
Total	1804	1733	71	6,66	

apenas el 7,7% de las mayores exportadoras, proporción que en el estrato que nuclea a las más pequeñas se eleva al 28,0%.

Más allá de las diferencias manifiestas en cuanto al rango de las oficinas de exportación, la dimensión media de las mismas -definida por el personal que ocupan- también aparece como asociada a, por lo menos vinculada con el respectivo tamaño de las firmas exportadoras (Ver Cuadro 91).

Así, los niveles medios de ocupación de esas oficinas en las mayores empresas exportadoras más que duplican a los correspondientes a las firmas que, en 1984, exportaron por un valor inferior a los tres millones de dólares.

A manera de síntesis totalizadora de las consideraciones precedentes merece resaltarse que la presencia de estructuras administrativas específicas para la atención de las exportaciones constituye un fenómeno de amplia difusión en el conjunto de las industrias exportadoras y, por otro, que dicha presencia, así como los rasgos distintivos que caracterizan a tales estructuras guardan relación directa con la dimensión exportadora de las firmas.

El hecho que casi las cuatro quintas partes del universo relevado cuenta con un área específica para la atención de la problemática exportadora puede ser uno de los factores explicativos del escaso nivel de recurrencia de las firmas a los servicios externos de consultorías y/o empresas comercializadoras ("trading") para la promoción y/o manejo de sus exportaciones (Cuadro 92).

En lo relativo a las consultorías, es idéntica la cantidad de firmas que recurren permanentemente a sus servicios en el ámbito local y en el exterior (apenas diez empresas en cada caso), existiendo un sólo ejemplo de participación en ambos subconjuntos. Por su parte, las firmas que recurren sólo esporádicamente a tales servicios, en el plano local o en el internacional, apenas alcanzan a superar, en cada caso, el 10% del universo relevado y, de considerarse ambos subconjuntos y las consiguientes duplicaciones (15 firmas) el número de empresas exportado-

Cuadro 92. Recurrencia de las firmas exportadoras a los servicios de consultoría y de empresas comercializadoras
(cantidades absolutas, miles de dólares y porcentajes)

Frecuencia	Firmas que recurren a los servicios de:								
	Consultoría		Trading				En el exterior		
	En país	En exterior	Cantidad	Valor	Export	%	Cantidad	Valor Export.	%
Con carácter permanente	10	10	9	117.304		2,6	35	369.324	3,4
Sólo esporádicamente	40	37	34	318.116		10,0	47	455.735	9,0
Nunca	291	294	298	3.080.238		87,4	259	2.690.599	87,6
Total	341	341	341	3.515.658		100.0	341	3.515.658	100.0

ras que recurren a tales contrataciones sólo llegan a representar alrededor del 18% del total.

Similares consideraciones cabe realizar en lo atinente a la recurrencia a los servicios de empresas "tradings", tanto nacionales como del exterior. En cada uno de los casos, la magnitud de las exportaciones correspondientes a las firmas que recurren, como fenómeno permanente o circunstancial, a tales servicios sólo llega a representar alrededor del 12% del total de las exportaciones captadas por la encuesta. De considerarse la cantidad de firmas que integran alguno de los cuatro subconjuntos (recurrencia permanente o esporádica a tradings nacionales o extranjeras) y excluirse las duplicaciones (29 firmas que participan en más de uno de los subconjuntos) el número de empresas no llega al centenar (96), representando el 28,1% del espectro relevado. En otras palabras, cerca de las tres cuartas partes de las empresas exportadoras que concentran más del 80% de las exportaciones de manufacturas se vinculan directamente a los mercados del exterior, sin depender de intermediación comercial alguna ni de solicitar asistencia técnica para el desarrollo de sus negocios externos.

Otro de los importantes temas vinculados con la promoción y el manejo de las exportaciones industriales es, desde la perspectiva de las firmas, el de los gastos que ello implica y el de su consiguiente significación en términos del respectivo monto exportado. En tal sentido, para el universo encuestado los gastos que en 1984 demandaron aquellas tareas o acciones vinculadas directamente a la actividad de exportación se ubican en valores próximos a los sesenta millones de dólares, representando el 1,67% del valor de las manufacturas exportadas en el año.

Este coeficiente de gastos respecto al valor exportado presenta marcadas diferencias si se atiende al respectivo tamaño de las firmas, quedando de manifiesto una clara relación inversa entre la dimensión exportadora de las mismas y el valor que adopta tal coeficiente (Cuadro 93).

Por otro lado, como se constata en el Cuadro 94, las firmas productoras y exportadoras de MOI concentran cerca de las dos terceras partes de esas erogaciones, mientras

Exportaciones industriales 217

Cuadro 93 Gastos vinculados a las exportaciones según tamaño de las firmas
(miles de dólares y porcentajes)

Empresas que en 1984 exportaron	Gastos vinculados a las expon- taciones (miles de u\$s)	Relación con el total exportado %
. Menos de 0,8 mill. u\$s	4.327	16,86
. Entre 0,81 y 3 "	7.940	5,00
. Entre 3,1 y 10 "	17.724	3,57
. Entre 10,1 y 30 "	13.604	1,61
. Más de 30,1 "	15.198	0,76
Total	58.793	1,67

Cuadro 94. Gastos vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas
(miles de dólares y porcentajes)

	Gastos totales		Relación con el valor de las exportaciones	
	Miles de u\$s	%	%	%
M. O. A.	21.532.-	36,6		1,04
M. O. I.	37.261.-	63,4		2,59
Total	58.793.-	100.0		1,67

que las que elaboran y comercializan internacionalmente productos MOA explican el resto de los gastos.

Como podia presuponerse, dadas las disimiles características de las manufacturas comprendidas asi como en lo relativo a la respectiva inserción en los mercados mundiales y a la propia morfología de estos últimos, la proporción de gastos que demandan las exportaciones de MOI resulta 2,5 veces superior a la correspondiente a las MOA.

Esas divergencias entre ambos tipos de manufacturas no sólo se manifestan en cuanto al nivel del coeficiente respectivo. La composición de los gastos presenta marcadas diferencias que, como tales, no están disociadas de aquellos rasgos distintivos (Ver Cuadro 95).

Si bien en ambos casos los sueldos y salarios del personal ocupado en el área de exportaciones constituye el principal rubro de gastos, su significación relativa difiere en forma pronunciada -casi la mitad en el caso de las MOA respecto a poco más de la tercera parte en las exportadoras de MOI-.

De todas maneras, la divergencia más notoria y, a la vez, la más representativa en términos de su asociación con las peculiaridades de los respectivos bienes es la que se manifiesta en la incidencia de los gastos de ingeniería e investigación y desarrollo. Mientras en las MOI alcanzan a representar más del 20% del total de las erogaciones derivadas del desarrollo de la actividad exportadora en el caso de las MOA no llegan a explicar el 3% de los gastos totales.

Lo mismo acontece, aunque en forma mucho menos pronunciada, en rubros tales como los de "Investigación de mercado" y los "Gastos en consultoría", cuya incidencia en el total de gastos de las firmas exportadoras de MOI más que duplica a la que le corresponde en las exportaciones de MOA, lo que aparece como una clara manifestación de las distintas problemáticas que deben enfrentar ambos tipos de manufacturas para su comercialización en los mercados internacionales.

Cuadro 95. Estructura de los gastos vinculados con las exportaciones según tipo de manufacturas
 (miles de dólares y porcentajes)

Rubros	Total		M. O. A.		M. O. I.	
	miles u\$s	%	miles u\$s	%	miles u\$s	%
. Investigación de mercado	1.131,4	1,9	245,1	1,1	886,3	2,4
. Publicidad y propaganda	942,9	1,6	312,5	1,5	630,4	1,7
. Gastos en ferias y exposiciones	1.438,4	2,4	426,4	2,0	1.012,0	2,7
. Viajes realizados	6.897,4	11,7	2.442,2	11,3	4.455,2	12,0
. Distribución de muestras	915,6	1,6	362,7	1,7	552,9	1,5
. Gastos de representación	6.785,4	11,5	2.213,1	10,3	4.572,3	12,3
. Sueldos y salarios personal	24.204,3	41,2	10.640,1	49,4	13.564,2	36,4
. Gastos en consultoría	2.302,6	3,9	506,8	2,4	1.795,8	4,8
. Gastos ing. e invest. y desarr.	8.207,1	14,0	591,0	2,7	7.616,1	20,4
. Gastos generales	5.967,9	10,2	3.792,1	17,6	2.175,8	5,8
Total	58.793,9	100,0	21.532,0	100,0	37.261,0	100,0

En conclusión, tanto por su magnitud comparada como por su significación respecto al monto exportado y por su respectiva composición, los gastos incurridos en las tareas vinculadas a la actividad de exportación de MOI en poco se asemejan a los que supone la comercialización externa de MOA.

ANEXO I.

ASPECTOS METODOLOGICOS Y OPERACIONALES . CRITERIOS CLASIFICATORIOS ADOPTADOS.

Selección de las firmas a encuestar.

El objetivo de la encuesta es el de captar la mejor información cualitativa y cuantitativa de las principales firmas exportadoras con el fin de analizar económicamente su comportamiento y dinámica. En su planteamiento original se preveía encuestar a aproximadamente 250 firmas industriales exportadoras. Sin embargo, con el fin de satisfacer requerimientos específicos de algunas instituciones -esencialmente del sector público- vinculadas al proyecto y fundamentalmente, como producto de la revisión de los tabulados proporcionados por el INDEC, se consideró oportuno incrementar ese universo a poco más de 400 empresas.

Los registros del INDEC conteniendo la distribución por empresas de las exportaciones de manufacturas del año 1983 permitieron comprobar que las firmas que en ese año exportaron más de tres millones de dólares ascienden a 212 y concentran el 78,1% del total de las exportaciones industriales. Por su parte, de considerarse aquellas que exportaron más de 2 millones de dólares, tal universo se eleva a 263 y su participación en el total a 81,2%. Por último, de considerarse todas las empresas que exportaron más de 800 mil dólares se concentraría en 456 firmas el 87,9% de las exportaciones industriales.

Este último ejemplo ya denota que incrementos significativos en la cantidad de firmas que se consideren conlleven, dado el elevado grado de concentración de las exportaciones, aumentos decrecientes y de escasa significación en cuanto a su representatividad en términos del valor de exportaciones implicado.

Dadas las disimiles formas que adopta la concentración de las exportaciones y sus distintas implicancias según sea el rubro de exportación de que se trate, se optó, finalmente, por seleccionar las firmas a encuestar en primera instancia a partir de una combinación de los tres tramos de monto de exportación señalados precedentemente. Sobre esta base el padrón definitivo de empresas a encuestar se realizó considerando:

Para los exportadores de las industrias frigoríficas, aceitera y de cueros se incluyó a aquellas firmas que exportaron en 1983 por un valor superior a tres millones de dólares.

En las restantes ramas industriales productoras de manufacturas de origen agropecuario se incorporaron las empresas que exportaron más de dos millones de dólares.

En el caso de las manufacturas de origen industrial se incluyeron todas las firmas que en 1983 exportaron más de 800 mil dólares.

Asimismo en una segunda instancia se incluyeron alrededor de 70 empresas industriales con exportaciones inferiores a los 800 mil dólares en función de:

- . su importancia entre las 200 empresas manufactureras del país con mayor valor por ventas;
- . haber registrado altos valores de exportación en años precedentes;
- . un elevado contenido tecnológico de sus exportaciones;

Sobre la base de estos criterios, el total de las firmas que finalmente integraron el padrón definitivo a encuestar fue de 418 empresas, cuya participación en las exportaciones industriales en 1984 ascendió al 77% del total. De esta forma, el universo de firmas seleccionadas es altamente representativo de las exportaciones industriales, en particular sobre la participación de las grandes y medianas empresas. Asimismo, la cobertura de firmas

encuestadas tiene una muy alta significación en el total de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI), cuya representatividad se eleva al 98%.

Diseño del formulario de la encuesta.

En función de los objetivos perseguidos en cuanto a la información que se pretendía recabar, se diseñó un primer formulario de encuesta que fue discutido con técnicos de los siguientes organismos : Secretaría de Planificación, Banco Nacional de Desarrollo, ex-Secretaría de Comercio Exterior, Ministerio de Relaciones Exteriores, Banco Central, ex-Secretaría de Industria e INDEC.

Además se recibieron los comentarios de representantes de la Fundación Banco de Boston y de alrededor de 20 profesionales independientes relacionados con el tema a investigar. Asimismo, se efectuaron alrededor de 15 entrevistas piloto con un formulario preliminar a diversas empresas de forma de verificar la coherencia y efectividad del cuestionario, para los objetivos del estudio.

Como producto de las consultas realizadas, el formulario definitivo resultó más extenso y con mayores requerimientos que el previsto originalmente. Ello determinó que la mayor cantidad de respuestas y su complejidad obligara a ampliar las pruebas de consistencia de la información recabada.

Verificación y control de las respuestas a la encuesta.

De los 418 formularios de encuesta que fueron remitidos por el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y

Censos) a las firmas exportadoras fueron recibidos y contestados un total de 379 requerimientos.²²

Tal como se preveía originalmente, la amplitud y, en muchos casos, profundidad de la información solicitada a las empresas, trajo aparejada la necesidad de realizar una serie de pruebas de consistencia de la información proporcionada por cada una de ellas y, por otro lado, la de detectar todos los datos omitidos o explicitados erróneamente por aquéllas.

Como producto de ello, una vez identificadas todas las inconsistencias y las informaciones erróneas²³ o incompletas, se tomó contacto directo con los informantes a fin de solicitarles la totalidad de los datos correctos y, a la vez, en los casos en que se justificaba, la ampliación -cuantitativa y/o cualitativa- de la información suministrada originalmente.

Esta tarea, al igual que la de detectar los errores e inconsistencias de la información primaria y la unificación de criterios de homogeneización de la misma demandaron ingentes esfuerzos -superiores a los que originalmente se preveían.

En tal sentido, como un indicador ilustrativo de la magnitud de las tareas complementarias que debieron realizarse a fin de obtener una información más amplia y precisa, cabe señalar que ese segundo contacto -telefónico o personal- con las empresas encuestadas debió realizarse en 362 casos sobre un total de 379 formularios recepciona-

²² La diferencia existente entre las firmas seleccionadas y las respuestas obtenidas, radica en que varias de las primeras resultaron empresas que no exportaban manufacturas o que habían cesado en su actividad. Asimismo, algunas pocas empresas no pudieron ser captadas, pero en todos estos casos se tratan de firmas de escasa relevancia.

²³ En todos los casos, la información proporcionada por las firmas en lo relativo a la evolución de sus exportaciones de manufacturas durante el periodo 1973 a 1983 fue confrontada con la emergente de los tabulados proporcionados, al efecto, por el INDEC para idéntico periodo.

dos. Como producto de esta última revisión, se debieron excluir 38 empresas cuya información no era posible homogeneizar y por lo tanto el universo de firmas a considerar para la obtención de los resultados agregados de la encuesta quedó integrado por 341 empresas.

La conclusión de esta fase de verificación y control del total de la información relevada permitió así que su ingreso al computador para su posterior procesamiento se realizara sobre la base de una confiabilidad plena en los datos a procesar.

Codificación.

Otra tarea desarrollada con anterioridad al ingreso de la información al computador fue la de codificar cada una de las empresas encuestadas en función de una serie de atributos, definidos sobre la base de algunas de las características fundamentales de las propias firmas exportadoras y/o de los productos exportados por las mismas.

Los atributos considerados para proceder a la codificación mencionada, en función de los cuales podrán conformarse subconjuntos homogéneos de firmas -imprescindible para la posterior tarea analítica- fueron los siguientes:

a. Origen del capital, definiendo cuatro grandes subconjuntos de firmas:

- a1. Empresas de capital estatal: aquéllas en las que el Estado -nacional o provincial- controla más del 50% del capital total.
- a2. Empresas de capital extranjero: aquéllas en las que un inversor extranjero controla más del 40% del capital.
- a3. Empresas de capital mixto: aquéllas en las que un inversor extranjero controla como máximo, el 39,9%

del capital total de la firma local y, como mínimo, el 20% de dicho capital.

- a4. Empresas de capital nacional: aquéllas en las que no existe participación alguna de ningún inversor extranjero en el capital de la misma o ella es inferior al 19,9% del total.
- b. Tamaño de las empresas segun el monto de ventas en 1984. En tal sentido, se definieron cinco tamaños representativos segun el valor de las ventas fuera:
 - b1. inferior a 500 millones de \$a
 - b2. superior a 501 millones de \$a e inferior a 2.001 millones de \$a
 - b3. superior a 2.001 millones de \$a e inferior a 5.000 millones de \$a
 - b4. superior a 5.001 millones de \$a e inferior a 15.000 millones de \$a
 - b5. superior a 15.001 millones de \$a.
- c. Tamaño de las empresas encuestadas definido segun el valor de las exportaciones realizadas en 1984. En dicho marco, se delimitaron cinco estratos representativos segun que aquel valor fuera:
 - c1. inferior a 800 miles de dólares
 - c2. superior a 801 miles de dólares e inferior a 3 millones de dólares
 - c3. superior a 3 millones de dólares e inferior a 10 millones de dólares
 - c4. superior a 10 millones de dólares e inferior a 30 millones de dólares
 - c5. superior a 30 millones de dólares

- d. Subgrupo de actividad industrial definido según la naturaleza del principal producto producido (o exportado en el caso de las "tradings" incluidas en el relevamiento) por la empresa. Ello implicó la desagregación del espectro industrial en 172 "subgrupos" de actividades manufactureras -cinco dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, CIIU, Revisión 2.
- e. Coeficiente de exportación de las firmas encuestadas. Sobre la base de la definición del coeficiente de exportación como la relación existente entre el valor de las exportaciones y el de las ventas totales de la empresa en el año 1984, fueron delimitados cuatro grandes conjuntos:
- e1. aquellas firmas en las que el coeficiente de exportación sobre ventas mencionado se ubica por debajo del 5,0%;
 - e2. aquellas empresas en las que tal coeficiente se ubica entre 5,1% y 25,0%;
 - e3. aquellas firmas en las que el coeficiente de exportación se ubica entre 25,1% y 50,0%;
 - e4. aquellas empresas en las que el coeficiente de exportación supera al 50,1.
- f. Características sustantivas de los bienes exportados, definidas según que los insumos básicos y fundamentales del principal bien producido (o exportado) por la empresa encuestada sean de origen primario (provenientes de la agricultura, silvicultura, pesca) en cuyo caso se trataría de Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) o, en contraposición, provengan del propio sector industrial (Manufacturas de Origen Industrial, MOI). (Ver en Anexo II el detalle de las respectivas clasificaciones).
- g. Indicador del contenido tecnológico del principal bien exportado por cada una de las firmas encuestadas. Al efecto, sobre la base de la interrelación entre las respuestas a las preguntas II.7 y III.7 del formula-

rio de la encuesta fueron definidos cuatro grandes agregados:

- g1. Empresas que tienen contratos de provisión externa de tecnología y, a la vez, desenvuelven en el ámbito local tareas de investigación y desarrollo.
- g2. Empresas que teniendo contratos de provisión externa de tecnologías no desarrollan tareas de investigación en el ámbito local.
- g3. Empresas que desenvuelven tareas de investigación y desarrollo en el plano local y no tienen contratos de provisión de tecnologías del exterior.
- g4. Empresas que ni tienen contratos de provisión externa de tecnología ni desarrollan planes de investigación y desarrollo en el país.

En función de lo precedente, toda la información suministrada por las firmas encuestadas puede ser clasificada y agregada según cada uno de esos siete atributos distintivos.

ANEXO II

SUBGRUPOS INDUSTRIALES SEGUN TIPO DE MANUFACTURA
PREDOMINANTE

Manufacturas de origen agropecuario (MOA)

- 3111 Matanza de ganado, preparación y conservación de carne
- 3112 Elaboración de productos lácteos y helados
- 3113 Elaboración y conservación de frutas y legumbres
- 3114 Elaboración de pescado, moluscos, crustáceos y otros productos marinos
- 3115 Elaboración de aceites y grasas
- 3116 Productos de molinería
- 3117 Fabricación de productos de panadería
- 3118 Fábricas y refinerías de azúcar
- 3119 Elaboración de cacao, productos de chocolate y artículos de confitería
- 3121 Elaboración de productos alimenticios diversos
- 3122 Elaboración de productos preparados para animales
- 3131 Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas
- 3132 Industrias vinícolas
- 3133 Bebidas malteadas, cerveza y malta
- 3140 Industria del tabaco
- 3211 Hilado, tejido y acabado de textiles
- 3231 Curtidurías y talleres de acabado
- 3233 Fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero, excepto el calzado y otras prendas de vestir
- 3240 Fabricación de calzado, excepto el de caucho vulcanizado moldeado o de plástico
- 3311 Aserraderos, talleres de acepilladura y otros talleres para trabajar madera
- 3312 Fabricación de envases de madera y artículos de cestería
- 3319 Fabricación de productos de madera y corcho no clasificados en otra parte
- 3411 Fabricación de pasta para papel

Manufacturas de origen industrial (MOI)

- 3134 Industrias de bebidas, no alcohólicas y aguas gaseosas
- 3212 Artículos confeccionados de materiales textiles excepto prendas de vestir
- 3213 Fábricas de tejidos de punto
- 3215 Cordelería
- 3219 Fabricación de textiles no clasificados en otra parte
- 3220 Confección de prendas de vestir excepto calzado
- 3320 Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos
- 3412 Fabricación de envases de papel y de cartón
- 3419 Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón no clasificados en otra parte
- 3420 Imprenta, editoriales e industrias conexas
- 3511 Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos
- 3512 Fabricación de abonos, fertilizantes y plaguicidas
- 3513 Fabricación de resinas sintéticas, materias plásticas y fibras artificiales, excepto el vidrio
- 3521 Fabricación de pinturas, barnices y lacas
- 3522 Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos
- 3523 Fabricación de jabones y preparados de limpieza, perfumes, cosméticos y otros productos de tocador
- 3529 Fabricación de productos químicos no clasificados en otra parte
- 3530 Refinerías de petróleo
- 3540 Elaboración de productos diversos derivados del petróleo y del carbón
- 3551 Fabricación de cámaras y cubiertas
- 3559 Fabricación de productos de caucho no clasificados en otra parte
- 3560 Fabricación de productos plásticos no clasificados en otra parte
- 3610 Fabricación de productos de barro, loza y porcelana
- 3620 Fabricación de vidrio y productos de vidrio
- 3691 Fabricación de productos de arcilla para construcción
- 3692 Elaboración de cemento, cal y yeso
- 3699 Fabricación de productos minerales no metálicos, no clasificados en otra parte
- 3710 Industrias básicas de hierro y acero

- 3720 Industrias básicas de metales no ferrosos
- 3811 Fabricación de cuchillería, herramientas manuales y artículos generales de ferretería
- 3812 Fabricación de muebles y accesorios principalmente metálicos
- 3813 Fabricación de productos metálicos estructurales
- 3819 Fabricación de productos no metálicos no clasificados en otra parte exceptuando maquinaria y equipo
- 3821 Construcción y reparación de motores y turbinas
- 3822 Construcción y reparación de maquinaria y equipo para la agricultura
- 3824 Construcción de maquinaria y equipos especiales para las industrias, exceptuando la maquinaria para trabajar los metales y la madera
- 3825 Construcción de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad
- 3829 Construcción de maquinaria y equipos no clasificados en otra parte, exceptuando la maquinaria eléctrica
- 3831 Construcción y reparación de máquinas y aparatos industriales eléctricos
- 3832 Construcción de equipos y aparatos de radio, de televisión y de comunicaciones
- 3833 Construcción de aparatos y accesorios eléctricos de uso doméstico
- 3839 Construcción de aparatos y suministros eléctricos varios no clasificados en otra parte
- 3841 Construcciones navales y reparación de barcos
- 3842 Construcción de equipo ferroviario
- 3843 Fabricación de vehículos automotores
- 3844 Fabricación de motocicletas y bicicletas
- 3845 Fabricación de aeronaves
- 3849 Construcción de material de transporte no clasificado en otra parte
- 3851 Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y de control, no clasificados en otra parte
- 3852 Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica
- 3902 Fabricación de instrumentos de música
- 3909 Industrias manufactureras diversas no clasificadas en otra parte

LOS SEIS MESES DE EXPORTACIONES INDUSTRIALES

SABORES DE LOS MESES DE EXPORTACIONES INDUSTRIALES
Y SUS VALORES EN DOLARES. ESTE VOLUMEN DE 1000 EJEMPLARES
ESTA TERMINADO DE IMPRIMIR EN EL MES DE ABRIL DE 1987
EN EL DEPARTAMENTO PUBLICACIONES DEL INDEC,
HIPOLITO YRIGOYEN 250, PISO 12, 1310 BUENOS AIRES
REPUBLICA ARGENTINA

ESTE VOLUMEN DE
EXPORTACIONES INDUSTRIALES

CON UNA TIRADA DE 1000 EJEMPLARES

SE TERMINO DE IMPRIMIR

EN EL MES DE ABRIL DE 1987

EN EL DEPARTAMENTO PUBLICACIONES DEL INDEC,

HIPOLITO YRIGOYEN 250, PISO 12, 1310 BUENOS AIRES

REPUBLICA ARGENTINA



INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA Y CENSOS
HIPOLITO YRIGOYEN 250 — PISO 12
(1310) BUENOS AIRES — REPÚBLICA ARGENTINA