



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
SAN MARTÍN



TRABAJO FINAL DE LIC. EN ECONOMÍA – ASISTENCIA DE INVESTIGACIÓN

EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA A LO

LARGO DEL SIGLO XX, A NIVEL DE RAMA ECONÓMICA

ESCUELA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS (EEyN)

Autor: Lucas Pina

Tutor: Matías Kulfas

Co-tutor: Andrés Salles

Sobre el proyecto de investigación

Desde comienzos del año 2018 la Escuela de Economía y Negocios (EEyN) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) está llevando a cabo una tarea de investigación sobre Historia de la Industria Manufacturera Argentina. Se relevó información de todos los Censos Económicos que el país ha hecho a lo largo de tres siglos de historia. El objetivo final es confeccionar una completa base de datos que permita apreciar dentro de un marco teórico la evolución en el tiempo, de los distintos sectores productivos, su dimensión, estructura, capacidad de absorción de trabajadores, los niveles de productividad, el grado de competitividad internacional.

Para analizar la industria manufacturera es importante conocer:

- i. El peso relativo de los distintos sectores
- ii. El comportamiento del tejido industrial
- iii. Las diferencias de productividad y sus coeficientes de integración
- iv. El grado de acumulación y financiamiento
- v. La cultura organizacional del trabajo
- vi. El proceso de consolidación en el largo plazo
- vii. La transferencia tecnológica
- viii. El nivel de concentración geográfico

Las fases del desarrollo industrial argentino

La historia industrial argentina se puede resumir en cuatro fases. La primera comienza a mediados del siglo XIX, a partir de la inserción internacional del modelo Agroexportador y finaliza con la crisis de 1930. El segundo período se extiende por casi medio siglo, conocida como el modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, concluye con el programa de liberalización y posterior apertura externa que predominó hasta la crisis de 2001. La cuarta fase comenzó con el encadenamiento de los factores productivos bajo un modelo ensamblador que continúa vigente hasta el momento de este análisis.

La fase Agroexportadora con incipiente industrialización

Con la consolidación institucional del país y a través de una modificación de la inserción internacional comienza a dar los primeros pasos la industria nacional. Para ese entonces el modelo clásico predominante formulado por Ricardo indicaba que la Argentina debía especializarse completamente en la producción agropecuaria. Con el tiempo este modelo encontrará sus propias limitaciones por la falta de capacidad absorción de la mano de obra ocupada, ya que la modernización del sector agropecuario implicaba modernizar las técnicas productivas, sinónimo de quitar mano de obra del sector rural. La industria, dadas estas circunstancias parecía contar con las respuestas para absorber la totalidad de la mano de obra, sin alterar el nivel de la remuneración de los factores.

La abundancia de recursos naturales, permitió al país una rápida inserción internacional, basada en la importación de carnes y granos. La dinámica del comercio internacional, promovida por la demanda Inglesa de bienes primarios, y la importación de bienes de capital, se dio dentro de un marco de apertura y regulación del patrón oro.

“ES EVIDENTE QUE NADA CONTRIBUYE TANTO AL FOMENTO DEL BIENESTAR PÚBLICO COMO LA EXPORTACIÓN DE ARTÍCULOS MANUFACTURADOS Y LA IMPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS DEL EXTRANJERO” REY JORGE I AL INAUGURAR EL PARLAMENTO INGLÉS EN 1721

Desde 1852 y hasta 1880 podemos mencionar un primer ciclo con predominio de la lana, promovido por la demanda de la industria textil británica. Con la instalación del frigorífico en 1880, comienza el segundo ciclo de la fase Agroexportadora, modificando nuevamente el contexto económico. La incorporación del frigorífico a la producción agropecuaria permitió desarrollar la industria ganadera, pasando de la esquila de lana y el cuero sin curtir, al tasajo y finalmente la carne.

Hirschman destacó entre los “impulsos” (A. Hirschman, 1968) de la incipiente industrialización del país la corriente inmigratoria europea con calificaciones previas en el área industrial; la existencia de bienes competitivos del sector primario que requieren de algún tipo de transformación industrial final para exportarse (frigoríficos, tanino, cuero, lana, harinas); el temprano desarrollo de la educación y la especialización técnica; las dificultades de abastecimiento externo en la primera guerra mundial; las demandas derivadas de las producciones primarias y de infraestructura; los costos del transporte y las protecciones naturales; el progresivo y acelerado aumento del tamaño del mercado interno. (Kosacoff y Ramos, 2001)

<i>año</i>	<i>Superficie cultivada (M de has)</i>	<i>Valor de las Exportaciones (M de \$ oro)</i>
1895	4,9	112,8
1900	7,3	169,0
1905	13,0	293,0
1910	20,3	377,7
1915	24,3	444,5

Fuente: A. Bunge

Con la extensión de la frontera agropecuaria, se incorporaron millones de hectáreas a la economía. Los propietarios de las tierras alejadas de la frontera estuvieron dispuestos a subvencionar a aquellos que la expandían, transfiriéndoles parte de la renta. El incremento sostenido del precio de los granos entre 1873 y 1913, coincide con el proceso de instauración del ferrocarril liderado por capitales británicos. La renta de las tierras marginales dentro del radio de 300 kilómetros con el puerto de buenos aires como epicentro, concentraron toda la potencia económica del país generando los primeros desequilibrios del modelo. Allí se concentraba el 50% de la población, el 80% de la actividad económica y el 90% de toda la energía que se consumía en el país.

HACIA 1895 LA ACTIVIDAD AGROPECUARIA REQUERÍA EL TRABAJO DEL 35% DE LA POBLACIÓN ACTIVA DEL PAÍS, 20 AÑOS MÁS TARDE, EN 1915 ESE PORCENTAJE HABÍA DISMINUIDO YA AL 27% (FRONDIZI, 1957).

La restricción externa aparece con la depreciación de los precios internacionales y el estancamiento de la producción, limitando el ingreso de divisas y la capacidad de compra de bienes de capital y manufacturados que demandaba el mercado interno. El agotamiento de la expansión agraria y la crisis del cereal, propiciaron las condiciones para establecer los cimientos del desarrollo industrial poniendo fin al modelo Agroexportador.

El modelo sustitutivo de importaciones

El aislamiento comercial del periodo entreguerras y durante la crisis de 1929, allanó el terreno para que el proceso de industrialización comience a consolidarse. La industrialización nacional venció importantes dificultades como la insuficiencia energética y la falta de capitales extranjeros para desarrollarse supliendo gran parte de los productos elaborados que hasta el momento eran adquiridos en el exterior (Frondizi, 1957).

“El control de cambios de 1931, la vigencia de los permisos previos de importación en 1933, el desdoblamiento del mercado cambiario con el exterior y la elevación de los aranceles a la importación ilustran la nueva economía del modelo sustitutivo de importaciones” (Kosacoff y Ramos, 2001).

Desde el comienzo de la fase sustitutiva de importaciones en 1935 y hasta 1954, el aporte a la renta nacional del sector agropecuario pasó de un 27,5% a 17, 2%. Mientras que el aporte del sector manufacturero pasó de 19,3% a 24,22%. Esta participación creciente de la industria en el PBI se extendió hasta principios de los setenta, época en la que comienza un retroceso permanente en su importancia.



Fuente: Bernardo Kosacoff, Adrián Ramos (2001)

Desde el primer gobierno de Perón en 1945, mediante el programa de políticas industriales comienza a fortalecerse el mercado interno. La administración de cuotas de importación, el financiamiento vía Banco de Crédito Industrial y líneas de redescuento del BCRA, la promoción sectorial, mecanismos extra arancelarios, propiciaron las condiciones para que se utilizara intensivamente la mano de obra que el sector agrario no era capaz de absorber.

Con la industria enfocada en la producción de bienes de consumo para el mercado interno el modelo encontró sus primeros obstáculos. El ritmo de crecimiento no fue acompañado por el cambio tecnológico necesario para avanzar sobre procesos más complejos que dinamizaran la economía en un contexto de constantes restricciones externas (Kosacoff y Ramos, 2001).

Desde 1958, con el autoabastecimiento como objetivo principal y en un marco de proteccionismo, aparecieron gran cantidad de filiales de compañías internacionales en la industria, principalmente traccionados por los sectores petroquímicos y metalmecánicos. Paulatinamente se fueron incorporando procesos tecnológicos provenientes de las casas matrices, que dinamizaron el progreso industrial.

La falta de financiamiento para la transferencia de ingresos hacia el sector industrial, debido a la posición deficitaria de la industria en el comercio internacional, limitó el crecimiento de los sectores manufactureros. Las restricciones externas constantes fueron el principal obstáculo para el desarrollo industrial.

En 1963, Carlos Díaz Alejandro analizó mediante un modelo simple de dos sectores, uno industrial que solo trabaja para el mercado interno tras una fuerte barrera arancelaria y otro agropecuario que exporta y abastece la demanda interna, concluyendo que la elasticidad cruzada de la demanda por el bien doméstico respecto del precio del bien exportable, así como el diferencial de la tasa marginal de ahorro de capitalistas y trabajadores son suficientemente bajos, en tanto que la diferencia entre la propensión marginal de trabajadores y capitalistas a consumir el bien doméstico resulta positiva y relativamente alta, "la devaluación llevará a un empeoramiento del balance comercial y a una caída del producto".

El programa de liberalización y apertura externa

LA ESTRATEGIA DE DESARROLLO INDIRECTO ENFATIZA EL CASO DE LOS FACTORES MÁS ABUNDANTES, TRATANDO DE EVITAR EL REQUERIMIENTO DE LOS FACTORES ESCASOS. PROPONE UNA REAPERTURA DE LA ECONOMÍA PARA PODER APROVECHAR MÁS PLENAMENTE LAS ECONOMÍAS INTERNAS A ESCALA, OFRECIENDO AL MISMO TIEMPO UNA SOLUCIÓN AL PROBLEMA DEL FINANCIAMIENTO. (GUIDO DI TELLA, 1973)

Con el agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones como factor dinámico del proceso de crecimiento, las ideas liberales de raíces clásicas afloraron. La estrategia militar fue sobreponerse al retraso en los niveles de ingreso y acumulación de capital per cápita mediante la apertura externa y la reforma financiera, proponiendo eliminar las regulaciones y subsidios, con la excusa de modernizar y hacer más eficiente la economía.

En 1977 se libera la tasa de referencia y se modifica radicalmente la asignación de los créditos. Desde la creación del BCRA nuestro sistema financiero otorgó créditos a tasa negativa a través de líneas de redescuento, dónde las empresas industriales gozaban de una posición de privilegio para su asignación.

Kosacoff y Ramos, en 2001 analizaron la pérdida de capacidad de dinamismo productivo, de generación de empleo y de liderazgo de los procesos de inversiones del sector industrial entre 1975 y 1995. Allí identificaron dos estrategias de reestructuraciones del sector industrial: ofensivas y defensivas. Como ofensivas, aquellas en las que hubo fuertes inversiones en máquinas y equipos, y profundos cambios organizacionales. En dónde la productividad se incrementó, cerca de los mejores estándares de la frontera técnica internacional. Destacando al siderúrgico, petroquímico, del cemento, refinerías de petróleo, y de aluminio, como primer área. La segunda resulta de la capacidad ampliada de los recursos naturales, en la última fase de procesamiento. Aquí mencionan los casos del complejo oleaginoso, las plantas agroindustriales, y la industria petroquímica. Y finalmente una tercera área que corresponde al complejo automotriz, dónde la producción de autopartes para abastecer las terminales genera una capacidad de exportación que compensa parcialmente el incremento de las importaciones.

En cambio, en las reestructuraciones defensivas se encuentran los “sobrevivientes” de la apertura de los setenta y la crisis macroeconómica de los ochenta. Dónde si bien aumento la productividad comparada con su propio pasado, esta mejora relativa fue alimentada por la expulsión de empleo, verificado por la misma capacidad de producir bienes pero con mucha menor ocupación.

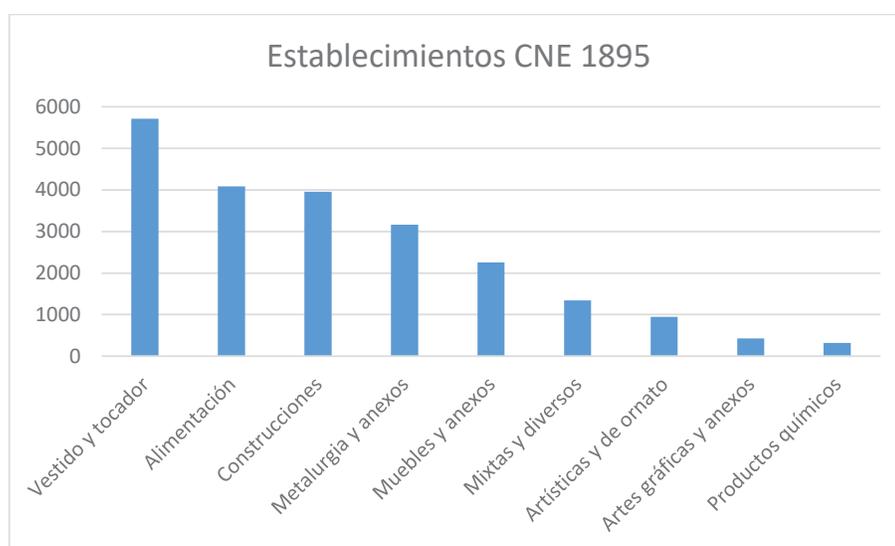
Un rasgo característico de las plantas industriales de esta fase de apertura es el escaso nivel de especialización, lejos de la frontera técnica internacional, y en promedio entre el 5% y el 10% de la escala óptima observada. La falta de proveedores especializados y subcontratistas, obligaron a las plantas a integrarse excesivamente a una escala reducida.

Análisis intercensal por fases

La fase Agroexportadora

El primer Censo Nacional Económico se realizó el 10 de mayo de 1895, allí se censaron en total 22.204 establecimientos industriales. El total de puestos de trabajo ocupados para ese entonces fue de 146.650 trabajadores.

De las 9 categorías la que mayor cantidad de establecimientos fueron relevados fue Vestido y tocador, concentrando más del 25% de los locales censados. Mientras que sectores considerados fundamentales para los cimientos del desarrollo económico como Construcciones y Metalúrgica y anexos en conjunto sumaban algo más del 32% de los establecimientos declarados.



La distribución geográfica de las unidades censales, entre la Ciudad de Buenos Aires y la Provincia de Buenos Aires, se registraron en total 14.015 establecimientos, es decir, más del 63% del total, evidencia de como el incipiente desarrollo se concentró desde el puerto hacia el interior profundo del país, tendencia que no se modificó a lo largo del tiempo.

En cuanto a los puestos de trabajo ocupados, se registraron en total 145.650 trabajadores, con un fuerte peso relativo de ocupados de origen extranjero. Respecto a la distribución de trabajadores por categoría, la actividad de Vestido y tocador, que representaba la mayor cantidad de locales relevados, al mismo tiempo aglutinaba más del 22% de los trabajadores. Otras categorías relevantes como Construcciones y Alimentación, reunían el 21% y 18% de los ocupados respectivamente.

En lo que se refiere a la distribución geográfica, sólo la Ciudad de Buenos Aires concentraba más del 48% de los trabajadores y la provincia de Buenos Aires el 18%. Mientras que entre los que hoy conocemos como grandes centros urbanos: Santa Fé, Córdoba, Mendoza, Tucumán y Entre Ríos en conjunto reunían apenas el 24% de la fuerza laboral.

Ya en el segundo Censo Nacional Económico de 1914, los establecimientos relevados ascendían a 48.762, creciendo a un ritmo del 120% respecto al CNE de 1895. El total de ocupados era de 410.201, 182% más que 19 años atrás.

En el CNE 1914 fueron 10 las actividades industriales consideradas, dónde la Alimentación pasó a ser la de mayor relevancia, sumando en total 18.966 locales, un 38% del total relevado. La rama de Construcción se mantuvo alrededor del 17% del total, sumando 8.582 establecimientos, pero manteniendo su peso relativo sobre el total de los establecimientos. Es importante destacar como en casi 20 años la actividad de Metalurgia y anexos prácticamente no varió su cantidad (3200 promedio) respecto al censo anterior, perdiendo considerablemente su peso relativo.

Establecimientos (concentración)	CNE1895	CNE1914
Alimentación	18.4%	38.9%
Construcciones	17.8%	17.6%
Vestido y tocador	25.7%	14.5%
Muebles, rodados, anexos		9.1%
Metalurgia y anexos	14.2%	6.7%
Fibras, hilos, tejidos		5.0%
Artes gráficas		3.0%
Artísticas y de ornato	4.3%	2.0%
Varias industrias		2.0%
Productos químicos	1.4%	1.2%
Muebles y anexos	10.2%	
Mixtas y diversos	6.0%	
Artes gráficas y anexos	1.9%	

Para 1914 los trabajadores habían incrementado 182% el registro del CNE de 1895, dónde el papel de los trabajadores extranjeros permanecía relevante, con un 48,89% del total. Una característica particular de este Censo, es que la fuerza laboral fue discriminada por Hombres, Mujeres y Niños, siendo estos últimos casi el 5% de los trabajadores ocupados.

La distribución geográfica de los trabajadores mantuvo la relativa concentración, ya que entre la Ciudad de Buenos Aires y la provincia de Buenos Aires explicaban más del 60% de los trabajadores empleados en las industrias. Sin embargo, mientras la Ciudad de Buenos Aires crecía a un ritmo del 75% en términos intercensales, la provincia de Buenos Aires lo hacía al 131%.

La preponderancia de la actividad de Alimentación fue relevante, cuadruplicando el personal empleado en todo el país, y concentrando el 33% de la fuerza laboral. La actividad de construcción, se mantuvo inalterada en términos relativos, no obstante en términos absolutos triplicó los ocupados en relacionados a esta actividad.

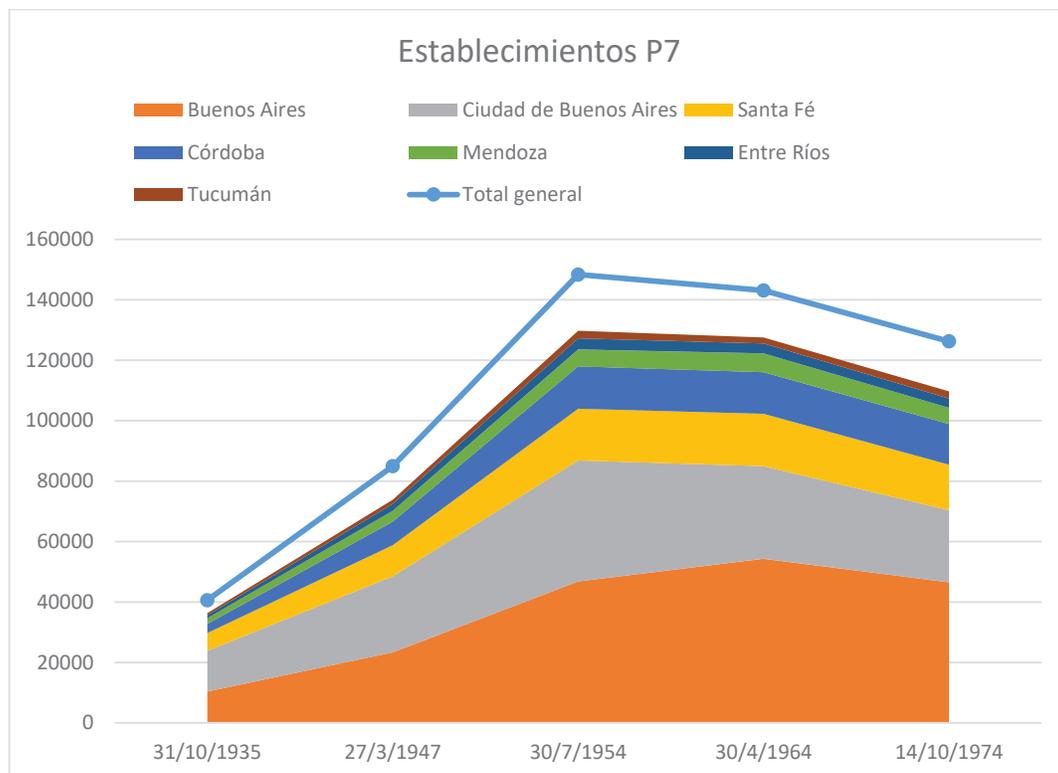
La fase Agroexportadora comenzó su incipiente industrialización con un establecimiento que empleaba en promedio a 4,5 trabajadores en 1895; 19 años más tarde, esta cifra ya pasaba los 7 trabajadores empleados promedio por establecimiento, es decir más del 50% que el primer CNE.

El modelo sustitutivo de importaciones

El período que llamamos sustitutivo de importaciones se da a lo largo de un extenso período histórico de casi 50 años. Para su análisis vamos a considerar los CNE 1935, 1945, 1954, 1964 y 1974.

Al abordar un extenso periodo de cinco Censos Económicos, trataremos de ir de lo general a lo particular de cada relevamiento. Para analizar el crecimiento de los establecimientos industriales a lo largo de la ISI, seleccionamos 7 provincias o territorios, que en primer CNE de esta fase, es decir el de 1935, hayan contado con más de 500 establecimientos. O bien que en la suma total de los 5 relevamientos concentren más del 1,5% del total.

Esta selección de provincias representativas en cada CNE explica más del 85% de los establecimientos industriales relevados. En el siguiente gráfico podemos observar el máximo que se da en el CNE 1954, período en el que se profundiza la etapa sustitutiva con una fuerte preponderancia del factor trabajo en la matriz productiva. Para ese entonces se registraron en total 148.375 establecimientos industriales,



En términos generales se observa como el impulso de los primeros 20 años de la fase proteccionista fue perdiendo impulso encontrando sus propias limitaciones a partir de principios de los años setenta. Esta dinámica se puede observar claramente en la siguiente tabla, donde las 23 provincias conservan este rasgo característico de pérdida de peso relativo de los establecimientos industriales respecto al relevamiento inmediato anterior.

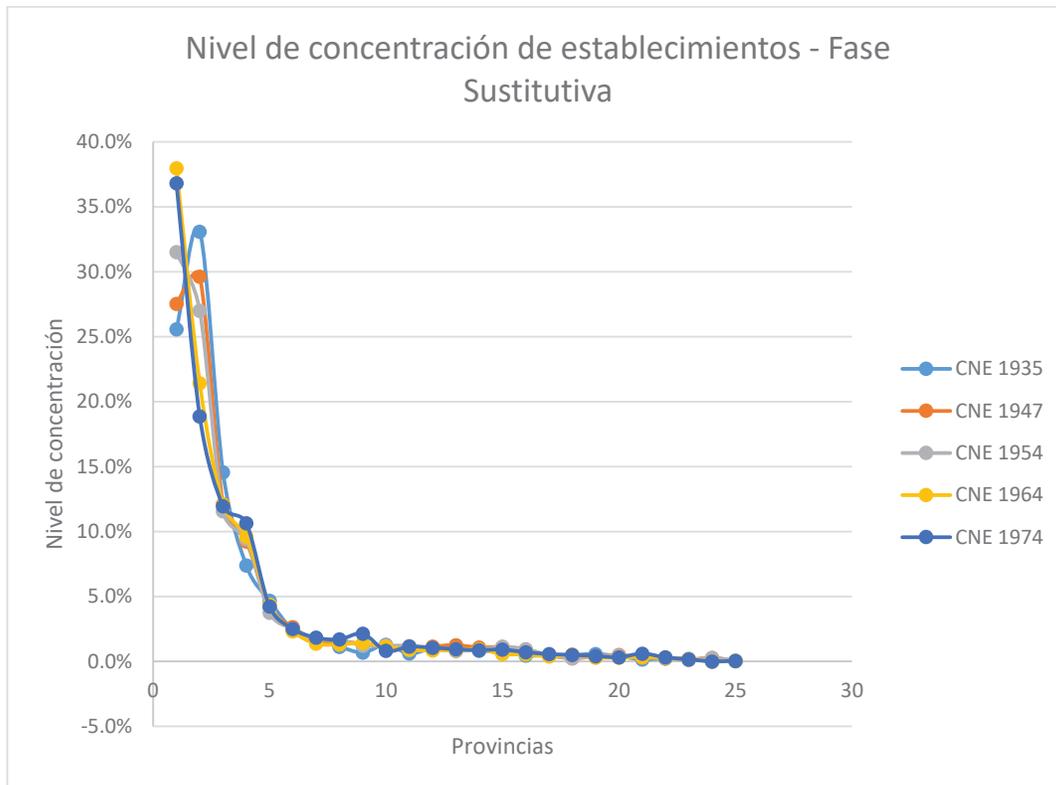
Evolución del número de establecimientos vs CNE anterior

	CNE 1947	CNE 1954	CNE 1964	CNE 1974
Buenos Aires	124.99%	100.2%	16.1%	-14.4%
Ciudad de Buenos Aires	87.1%	59.3%	-23.5%	-22.2%
Santa Fé	73.9%	66.8%	0.9%	-12.7%
Córdoba	161.5%	78.3%	-1.7%	-2.3%
Mendoza	87.4%	56.5%	12.4%	-14.6%
Entre Ríos	126.8%	65.9%	-10.8%	-4.9%
Tucumán	98.1%	83.6%	-22.7%	18.2%
Chaco	190.0%	84.7%	-23.5%	14.1%
Misiones	305.0%	60.4%	11.8%	32.7%
San Juan	75.4%	97.6%	-7.4%	-38.5%
Salta	240.1%	111.1%	-29.0%	14.1%
Corrientes	131.6%	43.7%	-12.9%	9.3%
La Pampa	109.9%	13.0%	6.1%	-6.4%
Rio Negro	172.3%	45.4%	1.3%	-18.3%
Santiago del Estero	202.9%	76.0%	-51.6%	43.6%
San Luis	325.5%	78.7%	-45.2%	15.8%
Jujuy	100.0%	82.2%	-23.5%	30.7%
Chubut	-0.5%	86.1%	101.9%	-16.6%
Catamarca	42.9%	82.3%	-31.3%	25.2%
La Rioja	166.3%	53.5%	-36.7%	-2.7%
Formosa	279.4%	99.2%	0.6%	58.2%
Neuquén	157.4%	35.1%	15.0%	3.7%
Santa Cruz	49.4%	24.4%	63.3%	-23.3%
Tierra del Fuego	160.0%	176.9%	-13.9%	-3.2%
Promedio	144.5%	73.4%	-4.3%	3.6%
Total general	109.0%	74.8%	-3.6%	-11.7%

Es relevante el dinamismo con el que creció el número de establecimientos entre los doce años comprendidos desde el CNE de 1935 y el de 1947, duplicando en promedio los establecimientos de casi todo el país. Dónde los casos más relevantes en cuanto al crecimiento se dieron en provincias a más de 800 km del epicentro industrial con base en el puerto de Buenos Aires.

Con el número de establecimientos en sus máximos históricos, el CNE de 1954 mostro un crecimiento más equilibrado a lo largo y a lo ancho de toda la República. Con un crecimiento promedio de 73,4% a nivel país, sin embargo, el tejido industrial no logró modificar su estructura en cuanto a la concentración de establecimientos (siguiente gráfico).

La brusca desaceleración que se observa en el CNE de 1964 se explica por la falta de financiamiento para la transferencia de ingresos hacia el sector industrial, dónde si bien se contabilizaron 5.318 menos establecimientos que los 148.375 del CNE 1954, debido a la posición deficitaria de la industria en el comercio internacional, limitó el crecimiento de los sectores manufactureros, reduciendo el tamaño del complejo industrial 3,6%.

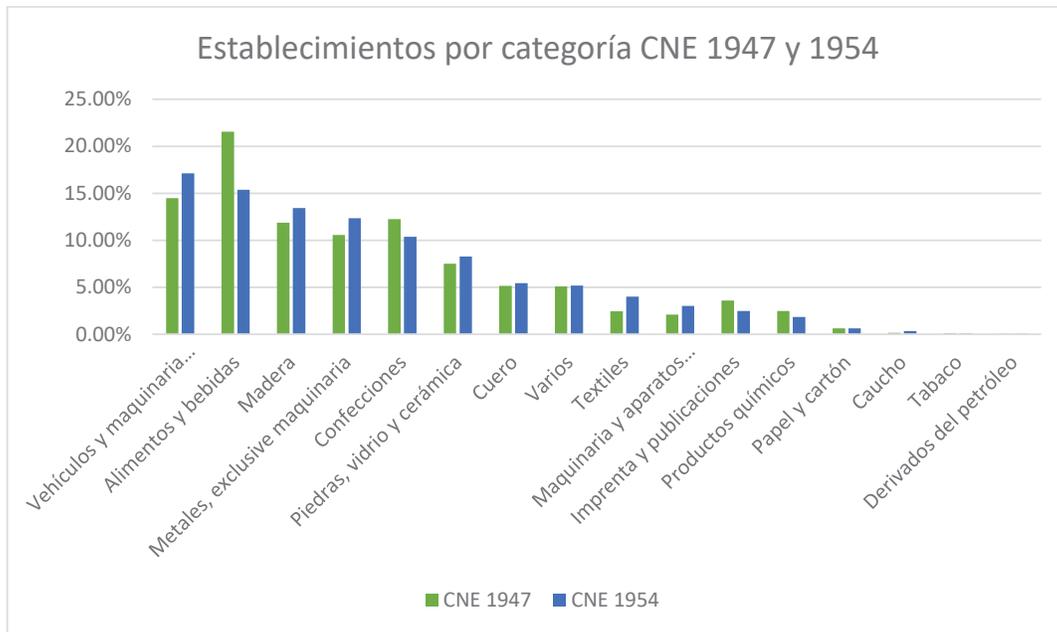


Las restricciones externas constantes fueron el principal obstáculo para el desarrollo industrial. No obstante, el foco necesario en el proteccionismo descuidó la propia restricción interna respecto al tamaño del mercado local. El autoabastecimiento como objetivo se planteó a nivel nacional, pero salvo casos particulares como Comodoro Rivadavia que alcanzó los 410 establecimientos industriales en 1954, el peso relativo del interior profundo no logró consolidarse más allá de las grandes urbes.

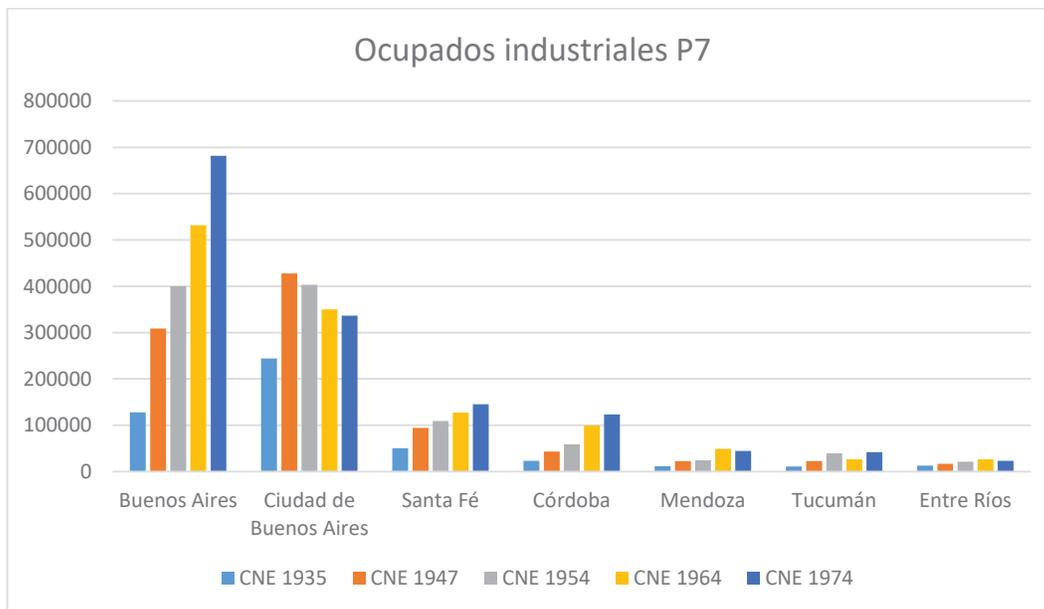
En cuanto a la dispersión por rama, la fase sustitutiva comenzó con la actividad de Substancias alimenticias, bebidas y tabaco, liderando el ranking de establecimientos, con 11.591 locales censados, es decir 28,54% del total.

En segundo lugar, aparecía la actividad Maquinaria y vehículos, con fuerte relevancia en términos relativos, 12% de los establecimientos industriales, rama en la cual el país va a apostar fuertemente integrando tecnología de los grandes centros industriales mundiales e incorporando conocimiento para su desarrollo.

Si ponemos foco en los CNE de 1947 y 1954, la evidencia intercensal indica que las categorías “ganadoras” se mantuvieron: Vehículos y maquinaria (excluida la eléctrica); Alimentos y bebidas; Madera; Metales, exclusive maquinaria; y Confecciones. La variación se dio entre las mencionadas, dónde fue perdiendo peso el rubro que aglomeraba los establecimientos dedicados a la alimentación, y en contraparte la actividad de Maquinaria y vehículos alcanzó el liderazgo en 1954, registrando 25.404 establecimientos industriales.



En cuanto a la distribución geográfica de los empleados industriales, mientras se da un crecimiento exponencial en la Provincia de Buenos Aires, registrando a principios de la fase sustitutiva (CNE 1935) 128.278 trabajadores, lo que en términos relativos representaba el 52% de los registrados en el territorio líder, la Ciudad de Buenos Aires (244.231); para cuando la etapa proteccionista encontraba sus propias limitaciones, la provincia de Buenos Aires duplicaba el personal empleado en la Ciudad de Buenos Aires.



Por otra parte, los grandes centros urbanos del interior del país, no lograron consolidarse como referente industrial creciendo respecto a su propia experiencia anterior pero su peso relativo en el total del país prácticamente se vio inalterado.

El promedio de ocupados en toda la fase sustitutiva de importaciones fue de 13 empleados por establecimiento.

El programa de liberalización y apertura externa

En el CNE 1994 se relevaron 90.108 establecimientos industriales. El total de trabajadores ascendía para ese entonces a 980.606. El Valor de la Producción (VP) alcanzó los 95.499 millones de pesos, con un Valor Agregado Bruto (VAS) de 32.538 millones de pesos, por lo que resulta una relación VABNP del 34%.

La distribución geográfica de las unidades censales y los puestos de trabajo ocupados, discriminada por "ganadores" ubica en las primeras posiciones a la provincia de Buenos Aires con el 39% de los locales y el 43% de los puestos de trabajo ocupados, seguida de la Capital Federal con el 17% de los locales y el 19% de los asalariados industriales.

En el Gran Buenos Aires (Capital Federal y los 19 partidos de GBA), la concentración geográfica es de 44% para los establecimientos relevados y de 50% para los ocupados. Más adelante, se ubican las Provincias de Santa Fé con el 11 % de los establecimientos y el 10% de los empleados ocupados, finalmente la de Córdoba con el 9% de locales y el 8% de puestos de trabajo ocupados.

Mientras que el 69% del VAB, concentra en la Provincia de Buenos Aires y la Capital Federal (sólo en el GBA concentra un 58%). Si sumamos las provincias de Córdoba y Santa Fe, el conjunto de los cuatro distritos alcanza el 81 % del total del VAB.

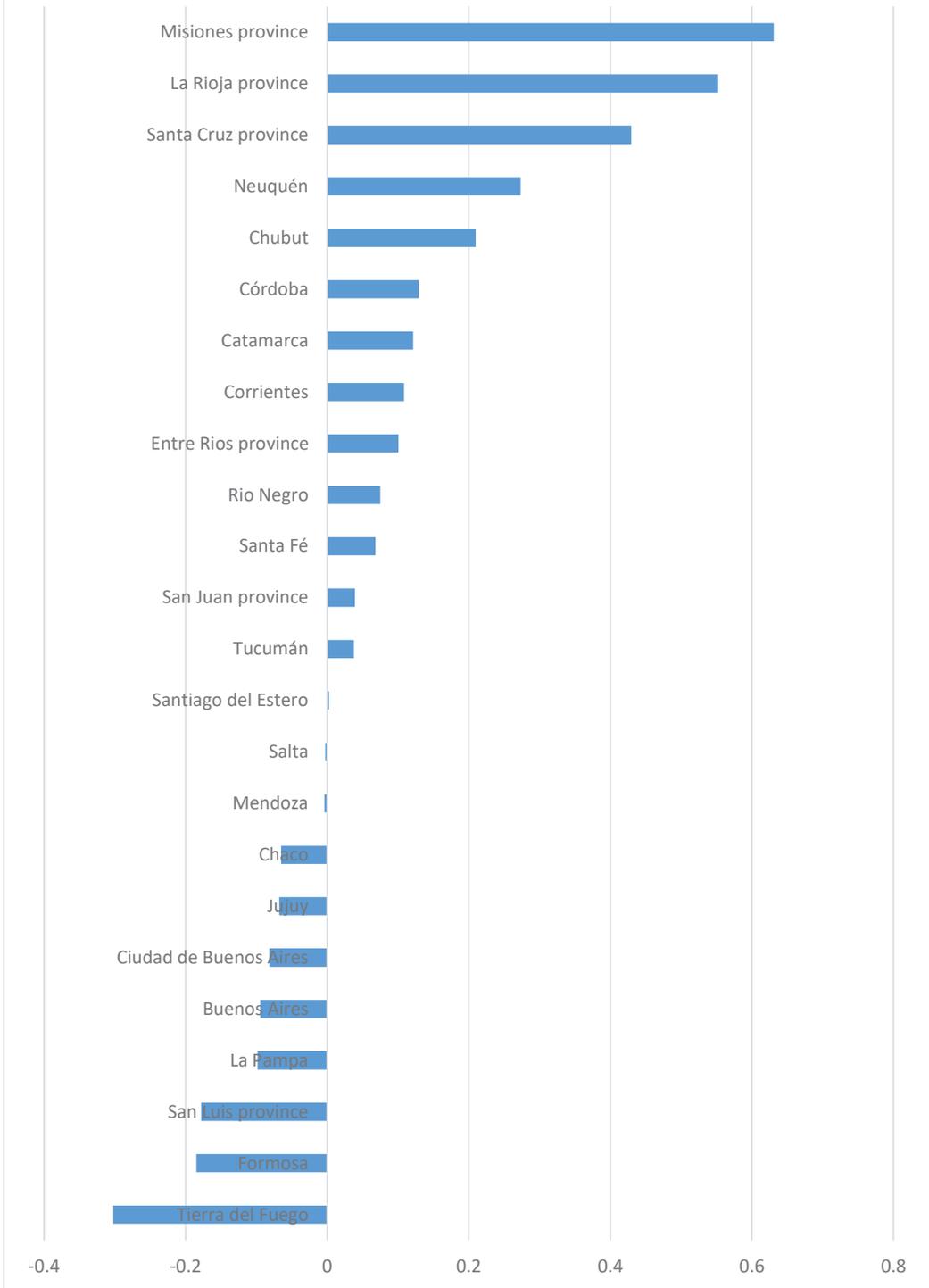
En cuanto a los niveles de remuneración promedio por empleado la evidencia muestra que la provincia de Tierra del Fuego presenta el nivel más alto, seguida por Capital Federal y las provincias de Buenos Aires Neuquén y Chubut. En el nivel más bajo se ubica las provincias de Formosa y Santiago del Estero.

Finalmente, la Inversión Bruta Fija del sector alcanzó, en el año 1993, los 3.738 millones de pesos.

A PARTIR DE LOS NOVENTA SE CONSOLIDA UN NUEVO PATRÓN DE ESPECIALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA ARGENTINA, CARACTERIZADO POR EL PREDOMINIO DE ACTIVIDADES INTENSIVAS EN RECURSOS NATURALES Y EN CAPITAL, CON UN ESCASO PESO DEL FACTOR TRABAJO Y EN LA QUE LOS AGENTES DE MAYOR TAMAÑO TIENEN UN PAPEL CENTRAL. (KOSACOFF Y RAMOS, 2001).

Para después de la crisis de 2001 la contracción en los empleados relacionados a la industria era notorio. Tanto la Ciudad de Buenos Aires como la provincia de Buenos Aires habían reducido su capacidad de absorción de mano de obra ocupada 8% y 9,5% respectivamente.

Ocupados CNE 2004 respecto a CNE 1994



Resumen Metodológico

Características generales de los Censos Económicos

Objetivos

La información relevada a través de los censos económicos es fundamental para entender la estructura productiva del país, y las diferencias en el desarrollo industrial entre Provincias, permite estimar cálculos del Producto Geográfico Bruto (PGB) de cada Provincia.

Realizar análisis sobre:

- * Distribución del ingreso entre factores de la producción, especialmente entre remuneración al trabajo, impuestos indirectos y excedente bruto de explotación.
- * Dimensión de las bases tributarias sectoriales.
- * Relaciones entre variables macroeconómicas en cada sector de actividad, tales como: Valor Agregado Bruto, Valor de la Producción, Remuneración al trabajo Valor Agregado Bruto, Inversión/Valor Agregado Bruto, etc.

Principales conceptos censales

Unidad Censal

Una empresa es cualquier persona, grupo de personas o entidad jurídica que realiza actividades económicas y asume las responsabilidades y obligaciones que ésta genera. Las empresas pueden desarrollar sus actividades en uno o en varios locales y, por su parte, en un local determinado pueden desarrollar actividades una o varias empresas (o partes de ellas). A su vez, en un local (o parte de local) determinado una empresa puede desarrollar una o varias clases de actividad productiva; dentro de ciertas restricciones, cada una de ellas constituye un «establecimiento» diferente.

La unidad censal del CNE'94 ha sido, en general, el local, definido como todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue utilizado por una empresa para el desarrollo de actividades económicas durante el operativo censal. Cuando el uso de un «local» es compartido por varias «empresas», se considera que en ese lugar existen tantas unidades censales como empresas.

En el CNE'85, establecimiento es «todo lugar o local fijo donde, bajo un sólo dueño o razón social se desarrolla una única actividad económica o proceso productivo».

Clasificación de las unidades censales según actividad económica y tamaño

El INDEC adoptó para el CNE'94 las últimas recomendaciones internacionales sobre clasificaciones de actividades económicas (CIIU Revisión 3), en aplicación de la Disposición INDEC N°024/91. De esta forma nuestro país se encuentra entre los pioneros en la utilización de la CIIU Revisión 3, que es la clasificación más apropiada para reflejar la estructura sectorial de la economía y facilita la correspondencia con la Clasificación Central de Productos, el Sistema Armonizado y similares.

Actividades principales, secundarias y auxiliares

En una unidad censal (según el caso: local industrial, de comercio o de servicios, área petrolera o establecimiento minero) una empresa puede desarrollar diversas actividades, que pueden clasificarse en principales, secundarias y auxiliares.

Se entiende por actividad principal de una unidad censal a la que le brinda el mayor valor de producción, considerando como secundarias al resto. Las unidades censales donde se desarrollan estas actividades se presentan en los cuadros como Unidades Productivas.

La clasificación sectorial de las Unidades Productivas se determinó en función de su actividad principal.

Puestos de trabajo ocupados

Los Puestos de trabajo ocupados incluyen al personal asalariado, a los propietarios, empleadores, socios de cooperativas y a los familiares no asalariados y otros no asalariados que trabajaban para la unidad censal y excluyen al personal de agencia. Se debe tener en cuenta que los puestos de trabajo ocupados miden la cantidad de «ocupaciones» y no de «personas» ya que una misma persona puede tener más de una ocupación.

Criterio de valuación de los ingresos y los costos

Se consideraron como ingresos a los devengados, valorizados a puerta de salida de la unidad censal, sin incluir el IVA. Se consideraron como costos a los devengados, valorizados al precio vigente al momento de la transacción, excluido el IVA.

Las transacciones entre distintas unidades censales pertenecientes a una misma empresa fueron valorizadas sobre la base de precios similares a los correspondientes a las operaciones con terceros.

Valor de la producción de las unidades productivas

Comprende, los ingresos de las unidades censales correspondientes a sus actividades productivas tanto de índole «principal» como «secundaria». Específicamente incluye:

- ingresos por ventas;
- el valor de la variación de existencias de bienes producidos terminados y en proceso;
- ingresos por trabajos industriales o de maquila sobre materias primas de terceros;
- ingresos por la reparación de maquinaria para terceros;
- el margen bruto (ventas menos costo de adquisición de la mercadería vendida) generado por las actividades comerciales (incluyendo comisiones por intermediación);
- los ingresos por la prestación de servicios (incluyendo las comisiones cobradas por venta de servicios de terceros);
- los ingresos por venta de electricidad;
- los ingresos derivados de la actividad de construcción;
- el valor de la producción de bienes de capital para uso propio.

Valor agregado bruto (VAB) de las unidades productivas

Es la diferencia entre el valor de la producción y el consumo intermedio y, sobre la base de la información censal, se descompone en:

a) Remuneración al trabajo

Comprende los pagos remunerativos devengados al personal, tales como salarios básicos, aguinaldo, comisiones, premios, bonificaciones, horas extras, vacaciones, enfermedad y toda

otra retribución (en dinero o en especie) sobre las cuales corresponde realizar aportes jubilatorios. Además, los pagos no remunerativos devengados al personal, tales como vales alimentarios, comedor de la empresa, guardería, servicios médicos, uso de automóvil o de vivienda, seguro de vida, provisión de útiles escolares, etc.; excluyendo asignaciones familiares. También se incluyen los aportes patronales a Cajas e Institutos de jubilaciones (excepto de autónomos), a obras sociales, a cajas de subsidios familiares y al Fondo Nacional de Empleo, correspondientes a los sueldos y salarios declarados.

Se excluyen las indemnizaciones por despido, los pagos de retiro voluntario y otros pagos que son considerados como transferencias a los hogares, que en consecuencia quedan incluidos en «Otros componentes del VAB».

b) Impuestos, amortizaciones e intereses.

Incluye todos los gravámenes (excepto el IVA y el impuesto a las ganancias) netos de subsidios y reembolsos; amortizaciones de bienes de uso; intereses netos (pagados menos recibidos) y diferencias de cambio si las hubiera.

c) Otros componentes del VAB

Puede ser considerado como una buena aproximación al valor de la utilidad generada por la unidad censal antes del pago del impuesto a las ganancias, con la salvedad de que -como se indicó más arriba- los pagos de las indemnizaciones por despido se realizan con cargo a este componente.

Valor de la producción, Consumo intermedio y Valor Agregado Bruto de las Unidades Auxiliares

Usualmente, la producción de una actividad auxiliar no se contabiliza por separado en el Sistema de Cuentas Nacionales y en consecuencia tampoco se registra utilización alguna asociada a la misma. Todos los insumos consumidos por una actividad auxiliar son contabilizados como insumos de la (las) unidad(des) productiva(s) a la que aquella presta apoyo y el mismo tratamiento se aplica al personal ocupado y su remuneración. Este método, que no merece objeciones desde el punto de vista del cálculo nacional, resulta claramente inapropiado para el análisis del empleo, el valor agregado y la producción regional ya que- por ejemplo- distorsiona la distribución geográfica del valor agregado en beneficio de las jurisdicciones sede de las unidades productivas que utilizan servicios de unidades auxiliares localizadas en otras jurisdicciones y en perjuicio de las jurisdicciones sede de las unidades auxiliares. Además, genera una falta de compatibilidad a nivel regional entre las estadísticas que surgen de las encuestas a hogares y las que tienen como referencia a los establecimientos productivos.

El valor agregado bruto de las unidades auxiliares es la diferencia entre el valor de la producción imputado y el consumo intermedio. Comprende la remuneración al trabajo, impuestos (excepto el IVA), amortizaciones, intereses y diferencias de cambio. Dado el criterio utilizado para la asignación de un valor de producción a estas unidades, todo el excedente de la empresa quedó distribuido entre las unidades productivas, y en consecuencia a las regiones en las que ellas se encuentran.

Bibliografía

Fronzizi, Arturo. *Industria Argentina y desarrollo nacional*, Buenos Aires, 1957.

Frigerio, Rogelio. "El carácter de la crisis crónica de la economía argentina y la estrategia para superarla, en *Desarrollo y desarrollismo*, Galerna, Buenos Aires, 1969.

Di Tella, Guido. *La estrategia del desarrollo indirecto*. Paidós, Buenos Aires, 1973.

Ferrer, Aldo. *La economía argentina, Las etapas de su desarrollo y problemas actuales. Fondo de cultura económica*, México, 1963.

Ferrer, Aldo. *El capitalismo argentino. Fondo de cultura económica*, Buenos Aires, 1998.

Sourrouille, J., Kosacoff, B. y Lucangeli, J. "La política económica del Gobierno militar: 1976-1981". Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1985.

Kosacoff, B. y Ramos A. *Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)*. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal, Provincia de Buenos Aires, 2001.