



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La eficiencia y la productividad como pautas normativas del sistema industrial argentino

Luchessi, Gustavo Alberto

1988

Cita APA: Luchessi, G. (1988). La eficiencia y la productividad como pautas normativas del sistema industrial argentino.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

TESIS DOCTORAL

CATALOGADO

LA EFICIENCIA Y LA PRODUCTIVIDAD
COMO PAUTAS NORMATIVAS DEL SISTEMA INDUSTRIAL ARGENTINO

Autor : Lic. Gustavo Alberto Luchessi

Domicilio : Güemes 2989 - 3° .B - Capital - T.E. 84.8822

Registro : 70.456

Profesor Consejero : Dr. Roberto Martínez Nogueira

AGOSTO 1988

BIBLIOTECA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
Profesor Emérito Dr. Alfredo L. PALACIOS

I N D I C E

A

INTRODUCCION

PRIMERA PARTE

- 1.0.0.0 Sintesis histórica hasta las primeras décadas del siglo XX
- 1.1.0.0 Capítulo I : Hasta la Independencia
 - 1.1.1.0 Relación económica de España con el Virreynato
 - 1.1.2.0 Las Instituciones
 - 1.1.2.1 El Gobierno
 - 1.1.2.2 Las relaciones laborales
 - 1.1.2.3 La propiedad
- 1.2.0.0 Capítulo II : El desarrollo económico a partir de la Independencia
 - 1.2.1.0 Panorama de la evolución productiva
 - 1.2.1.1 Agricultura y ganadería
 - 1.2.1.2 La Industria
 - 1.2.1.3 Sector financiero
 - 1.2.2.0 La entrada en el siglo XX
- 1.0.0.1 Conclusión de la Primera Parte

SEGUNDA PARTE

- 2.0.0.0 Factores exógenos condicionantes
- 2.0.0.1 Introducción

- 2.1.0.0 Capítulo I : Ley 20631 de Impuesto al Valor Agregado
- 2.2.0.0 Capítulo II : Ley 20680 de Abastecimiento
- 2.3.0.0 Capítulo III : Ley 21608 de Promoción Industrial
- 2.0.0.2 Conclusión de la Segunda Parte

TERCERA PARTE

- 3.0.0.0 Conformación del sistema industrial argentino a la luz de las pautas de eficiencia y productividad
- 3.1.0.0 Capítulo I : Subsistema fabril
 - 3.1.1.0 La sustitución de importaciones
 - 3.1.2.0 Conformación de la capacidad instalada
 - 3.1.3.0 Ponderación tecnológica
 - 3.1.4.0 Rendimiento real en función del mercado
- 3.2.0.0 Capítulo II : Subsistema comercial
 - 3.2.1.0 Los mercados
 - 3.2.1.1 El mercado interno
 - 3.2.1.2 El mercado externo
 - 3.2.2.0 Acuerdos compensados
 - 3.2.3.0 La escala industrial
 - 3.2.4.0 Política de producto
- 3.0.0.1 Conclusión de la Tercera Parte

4.0.0.0 CONCLUSION GENERAL

5.0.0.0 Bibliografia

".....En la Edad Media eran guerra y religión las dos gran
des ocupaciones (de la vida cotidiana) situadas en ese primer
término. Con esto no quiero decir sólo que eran las
más estimadas, sino que en la estructura efectiva de aque-
lla sociedad el guerrero y el clérigo eran las piezas que ar-
ticulaban la máquina o mecanismo de la sociedad.

Pues bien, el hecho decisivo de que vamos a partir y que es
de sobra patente, consiste en que la producción es hoy la di
mensión de la vida colectiva que se haya situada en primer
término. No se trata tampoco, repito, de que sea la más es-
timada, sino que de hecho toda la vida colectiva funciona te-
niendo como eje de articulación la industria, el comercio y
las actividades secundarias que ambas cosas traen consigo.
Las causas positivas de ello son de sobra notorias: la in-
dustrialización, combinada con el progreso de la higiene, ha
hecho posible el crecimiento enorme de la población en Occi-
dente durante los últimos ciento cincuenta años y la reclama
ción de un nivel de vida más elevado. Estos dos factores
han permitido y obligado, a su vez, a que la industria se de
sarrolle velozmente en proporciones gigantescas....."

José Ortega y Gasset

Conferencia pronunciada por José Ortega y Gasset en el congreso organiza-
do por el British Institute of Management, sobre "The Contribution of Ma-
nagement to European Prosperity" y celebrado en Torquay en octubre de
1954.

INTRODUCCION

La revolución industrial, iniciada en los comienzos del siglo XVIII, se extendió por el centro de Europa durante el siglo XIX y alcanzó su más amplia proyección en occidente a partir de las primeras décadas del siglo XX.

El desarrollo tecnológico no se limitó a transformar los medios de producción sino que impactó en toda la sociedad, influyendo en los hábitos y costumbres de sus integrantes; a punto tal que, como manifestara Ortega y Gasset en el fragmento que sirve de epigrafe al presente trabajo, la producción pasó a ocupar el primer plano en las vicisitudes de la vida colectiva.

Ahora bien, la revolución industrial estuvo marcada en sus comienzos por los inventos que la ingeniería, volcada a la investigación de medios mecánicos de producción, generaba e incorporaba a los procesos fabriles.

En la medida que los complejos industriales crecieron y fueron imponiendo nuevas relaciones sociales, se necesitaron hombres con otra formación, para dirigir las organizaciones productivas y también las gubernamentales.

En este siglo, la administración de empresas ha dado respuesta a gran parte de esos requerimientos, desarrollando teorías, escuelas y técnicas que permitieron la formación de profesionales en distintas especialidades vinculadas con la organización.

Dentro de este conjunto se destaca la Teoría de la Organización. Sus autores, en especial Herbert Simon, James March, Richard Cyert, desarrollaron estudios sobre los procesos de adopción de decisiones en la organización administrativa.

Esta teoría analiza los comportamientos racionales en los procesos decisorios del "Hombre Administrativo", al que diferencia del "Hombre Económico".

El hombre económico trata con el "mundo real" en toda su complejidad. Analiza todas las alternativas existentes y maximiza su elección en función del objetivo propuesto. Busca, diseñando las estrategias pertinentes, obtener el máximo rendimiento de los recursos empleados.

Esta metodología es utilizada por los gobiernos y las organizaciones para-estatales con el propósito de construir modelos integrales de aprovechamiento y asignación de recursos en función de las necesidades de toda la comunidad.

Sus pautas de eficiencia están fijadas con referencia a los objetivos que logran el bienestar general.

Por su parte, el hombre administrativo decide en un ámbito más acotado, el de la empresa a la que pertenece, y se propone conseguir solo algunas metas y objetivos.

Utiliza un criterio de racionalidad limitada, que centra su análisis en determinadas variables, las que considera que inciden en su negocio, y busca obtener resultados solo

satisfactorios, en relación a objetivos que él contribuyó a establecer.

El modelo de decisión es sumamente dinámico y opera en una interrelación con su entorno (principalmente el mercado) que le da referencias constantes sobre los "niveles satisfactorios" de rentabilidad, innovación, expansión, etc. En este modelo intervienen variables exógenas, variables endógenas y pautas normativas.

Las variables exógenas son aquellas restricciones externas al modelo, sobre las que el empresario no puede ejercer una acción directa: las leyes, las políticas gubernamentales, las decisiones de los competidores, algunos cambios en el mercado, etc.

Las variables endógenas son las relacionadas directamente con la empresa, y sobre estas, el empresario tiene un gran margen de decisión. Son las que hacen al negocio en sí y el talento de cada empresario lo llevará a evaluar cuáles son las más relevantes para su proyecto.

Las pautas normativas constituyen el ámbito en el que el modelo opera; todas las decisiones están referidas a ellas. Aunque algunas de estas pautas no se consideren explícitamente, forman parte de "los conocimientos previos" necesarios para tomar esas decisiones.

Por ejemplo, no es racional instalar una empresa para producir a pérdida, fabricar productos obsoletos o

prohibidos, etc.

Dentro de las pautas normativas, las de eficiencia y productividad han adquirido relevancia a medida que los sistemas de producción y venta se fueron tornando más complejos, sustituyendo en las empresas la posibilidad de ser un proveedor local por la obligación de convertirse en un competidor internacional.

De los conceptos más relevantes de la eficiencia y la productividad expuestos por la doctrina, nosotros precisamos la eficiencia como la relación entre los recursos aplicados y los resultados obtenidos; y la productividad como la relación entre la capacidad instalada y la cantidad producida.

Estas pautas no son absolutas y su grado de optimización está en relación a los niveles internacionales del sector que se analice, pero es evidente que no pueden estar ausentes en las decisiones empresariales. Integran, en alguna medida, los límites del razonamiento administrativo.

En esta tesis analizaremos cuál ha sido la real incidencia de dichas pautas en la conformación del sector industrial de nuestro país.

Hemos dividido la investigación según el siguiente esquema:

En la primera parte analizaremos los antecedentes históricos del sector productivo, porque de allí nace el sistema normativo vigente.

En la segunda, estudiaremos las leyes básicas que en las

Últimas décadas han influido, como factores exógenos, en el perfil industrial.

En la tercera, analizaremos la conformación del actual sistema industrial a la luz de las pautas de eficiencia y productividad.

PRIMERA PARTE

- 1.0.0.0 Síntesis histórica hasta las primeras décadas del siglo XX
- 1.1.0.0 Capítulo I : Hasta la Independencia
- 1.1.1.0 Relación económica de España con el Virreynato
- 1.1.2.0 Las Instituciones
- 1.1.2.1 El Gobierno
- 1.1.2.2 Las relaciones laborales
- 1.1.2.3 La propiedad
- 1.2.0.0 Capítulo II : El desarrollo económico a partir de la Independencia
- 1.2.1.0 Panorama de la evolución productiva
- 1.2.1.1 Agricultura y ganadería
- 1.2.1.2 La Industria
- 1.2.1.3 Sector financiero
- 1.2.2.0 La entrada en el siglo XX
- 1.0.0.1 Conclusión de la Primera Parte

1.1.0.0 CAPITULO 1: HASTA LA INDEPENDENCIA

1.1.1.0 Relación económica de España y el Virreinato

En esta síntesis histórica trataremos de demostrar la ausencia de las pautas de eficiencia y productividad y del impulso competitivo, en la organización y explotación de las actividades económicas realizadas en la República Argentina.

Para ello analizaremos los sectores preponderantes en cada período desde la época del Virreinato hasta las primeras décadas del siglo XX.

América era el territorio ultramarino de España y las leyes de Indias determinaban que la corona era responsable de la evangelización, organización y gobierno de estas nuevas tierras.

El reino tenía el monopolio comercial pero este era fundamentalmente administrativo y fiscal debido a que la industria española, que estaba en estado recesivo desde fines del siglo XVI, no podía satisfacer los requerimientos crecientes de bienes, que demandaban los nuevos territorios.

En los primeros tiempos los gobiernos y empresas de Inglaterra, Francia y Holanda vendieron mercaderías al Estado Español, recibiendo en pago los metales preciosos que este obtenía del Nuevo Mundo. Con el tiempo organizaron un activo tráfico oceánico que mediante el contrabando primero y con permisos especiales después, les permitió directamente un intercambio que facilitó su expansión comercial con los nuevos territorios.

De esta manera se acrecentó el monto de los capitales de

las naciones intervinientes que luego constituyeron la base económica de la revolución industrial.

Los españoles al mantener el monopolio comercial quedaron reducidos a meros intermediarios sin preocuparse por intervenir como productores.

Esta diferencia de filosofía respecto a las tareas productivas se acentuó cada vez más en la medida que la industrialización de las potencias rivales imponía nuevas formas de vida.

1.1.2.0 Las Instituciones

Las instituciones que los Españoles crearon para estas tierras fueron la base de la organización posterior de nuestra República, por eso creemos importante reseñarlas brevemente.

1.1.2.1 El Gobierno

Los virreyes gobernaban como representantes del Rey de España en cada una de las regiones cuyos límites habían sido fijados en España por el Consejo de Indias.

El Virrey ejercía la autoridad suprema sobre el territorio y su población, y era responsable sólo ante el Rey.

El Virreinato fue un ejemplo notable de gobierno por medio de una burocracia integrada por hombres de miras elevadas, con una formación moral y lógica y habituados a poner detalladamente por escrito todo cuanto concebían que debía hacerse y a exigir después informes escritos sobre todo lo que se había realizado.

En cierto sentido el Virrey era el primer burócrata del sistema.

Además del virrey, los intendentes y las autoridades de las audiencias y los cabildos eran designados previa aprobación real. Todos ellos se hallaban interconectados en corporaciones que reunían las funciones legislativas, ejecutivas y judiciales de tal forma que la creación de las leyes del virreinato, su aplicación y su interpretación en casos particulares estaban a cargo de hombres cuyos conocimientos y funciones eran diferentes no pudiendo resolver individualmente las cuestiones inherentes a sus cargos.

Esta forma de organización de la administración pública privilegiaba el papel tutelar del Estado y como en estas tierras no existía contrapeso del sector privado consolidó ampliamente su poder quedando definitivamente arraigado hasta nuestros días.

Con el tiempo se crearon los consulados cuyos funcionarios se ocupaban de la aplicación de las leyes del comercio.

En 1794 se establece el Consulado en el Río de la Plata con sede en Buenos Aires.

El gobierno le encomendó la misión de proteger y fomentar el comercio y de incrementar por todos los medios posibles la producción agrícola, mejorar las técnicas, introducir máquinas y herramientas perfeccionadas, estimular el tráfico interregional, mejorar la educación técnica y comercial, construir caminos, hacer planes para la radicación de pobladores en el campo y hasta la limpieza y alumbrado de

las calles y el mejoramiento de los puertos.

Era casi como si en el consulado de Buenos Aires la corona Española estuviese estableciendo un nuevo tipo de gobierno sin precedentes por la amplitud de sus atribuciones en materia de desarrollo económico.

Las funciones encomendadas al consulado demuestran, como decíamos anteriormente, la ausencia o el desinterés de los particulares por realizarlas, y fue la base del exagerado intervencionismo estatal en sectores y actividades que en los países más desarrollados ya ejecutaba la iniciativa privada.

A pesar de este amplio espectro de facultades la orientación de las mismas tendían a obtener mejorías de lo que hoy llamaríamos el mercado interno. Pero de ninguna manera este intervencionismo del Consulado contemplaba la posibilidad de un mercado externo pues en ningún momento hace incapié en la necesidad de la eficiencia y la productividad tan necesarias para entrar en la competición con el exterior.

1.1.2.2 Las Relaciones Laborales

Los españoles crearon distintas instituciones laborales entre las cuales mencionamos la encomienda, la mita y el yanaconazgo.

A partir de 1713, por el tratado de Utrech, los ingleses tenían el derecho de introducir esclavos.

Ninguna de estas instituciones arraigó definitivamente.

Las causas fueron la gran extensión del territorio y la

escasez de población que no permitieron que actuara la presión social necesaria para que se originaran instituciones estructuradas jerárquicamente con una división racional del trabajo.

Por estas razones no lograron tomar forma las relaciones laborales de una organización competitiva, resultado lógico de no tomar en cuenta las pautas de eficiencia y productividad como lo hacían los países más desarrollados.

1.1.2.3 La Propiedad

Desde el comienzo de la organización del Virreinato los bienes inmuebles fueron otorgados a los nuevos propietarios por el Estado; registrándose en 1589 la primera demarcación de tierras como posesiones de los jefes de familia. En 1608 el Cabildo de Buenos Aires dispuso un catastro de tierras y la asignación de parcelas y fincas.

Estas asignaciones se hacían con la condición de que los colonos las cultivasen y permaneciesen en las mismas.

En general estos recibían formalmente el título de propiedad pero no cumplían con la condición de ocuparlas de tal manera que la mayoría seguía con sus antiguos negocios.

A fines del siglo XVIII en la jurisdicción de Buenos Aires estos propietarios llegaban al número de 327 de los cuales solamente 141 ocupaban sus tierras.

La adjudicación de tierras por el Estado se siguió practicando después de la independencia. Este no era el mejor método para aumentar el rendimiento agropecuario pues daba grandes

extensiones de tierras a personas sin organización ni capital para explotarlas, procediendo en consecuencia a aprovecharse de los recursos recibidos y no a cultivarlos para su multiplicación, demostrando una vez más que no se intentaba organizar las tareas con eficiencia y productividad.

Con respecto a la propiedad del ganado, hasta mediados del siglo XVIII la matanza fue libre y los cueros se compraban por unidad. Al decrecer sensiblemente el stock ganadero, y como consecuencia de ello se dificultaba la obtención de cueros, se implantó un código de marcas para los animales y la venta de cueros sin marcar o la venta no autorizada de cueros marcados fueron penadas por la ley.

Como se ve la legislación impuesta por el Gobierno tendía a que no se continuase con la depredación de los recursos, en este caso el ganado, pero de ninguna manera estipulaba métodos para el acrecentamiento de los mismos. La eficiencia y la productividad ausentes.

1.2.0.0 CAPITULO II : EL DESARROLLO ECONOMICO A PARTIR
DE LA INDEPENDENCIA.

1.2.1.0 Panorama de la Evolución Productiva

La independencia implicó para la nueva república cambios de carácter social, geográficos y políticos.

Económicamente los grupos ligados al comercio y a la exportación acentuaron su poder estableciendo relaciones comerciales libres con los que antes las realizaban a través del contrabando o con permisos especiales.

Si en los primeros años se desarrolló más el comercio que la industria esto se debió al alto valor en los productos exportables y la facilidad con que se los conseguía y se los vendía. Es razonable pensar que si la exportación de carnes y cueros daba grandes ganancias con mínimo esfuerzo hubiese una mayor propensión a explotar ese negocio y no otros más complicados.

Ninguno de los arquitectos de la Argentina liberal desde Alberdi en adelante preconizó otra cosa que no fuera el desarrollo económico en general, no abrigaban ningún prejuicio contra la industria, y la Constitución Argentina de 1853 menciona específicamente el desarrollo industrial como uno de los objetivos.

Los dirigentes de la generación del ochenta pensaron que el desarrollo industrial era un aspecto natural del progreso. En su juventud, Pellegrini se refirió a la industrialización

Argentina como un desarrollo natural y, de hecho, la industria comenzó a desarrollarse en la década del ochenta.

Si se miran las pruebas que brinda la última década del siglo y se tiene en cuenta la rentabilidad de la agricultura y la ganadería en comparación con la actividad industrial nada hacía pensar que esta no se desarrollaría, como lo hizo en Canadá, Australia, u otros países que cultivaban fundamentalmente productos primarios.

Los principales factores que determinaron el curso del desarrollo argentino rumbo a la especialización extrema en agricultura y ganadería fueron de índole social y económica.

La idiosincracia social, desde la época de la conquista, aceptaba y admiraba a los comerciantes que obtenían dinero con negocios fáciles o prebendas del gobierno, que eran condenados en otras sociedades con mayor cultura y contracción al trabajo.

Desde el punto de vista económico a partir de 1896 los términos del intercambio comenzaron a ser favorables a los productores de sustancias alimenticias. La producción de alimentos, lino y lana era muy lucrativa. El capital acudía naturalmente a estas actividades, y a su vez el comercio se nutría del sector agropecuario.

La Argentina se convirtió en un productor sumamente especializado de alimentos porque era provechoso serlo, y quienes más se beneficiaban pensaron que no tenían ningún otro motivo para buscar políticas o inversiones alternativas.

Los intereses dominantes carecían de móviles para estimular la industria. La oposición de la clase media y la clase trabajadora a la élite dominante no tenía otro programa económico como no fuese el de reclamar para sí más empleos, más prestigio o mejores remuneraciones y condiciones de trabajo. No buscaban modificar la naturaleza de la economía sino sencillamente obtener una mejor tajada de ella para sí mismos.

Desarrollo de los sectores económicos

Analizaremos ahora el desarrollo de los sectores económicos en la nueva república y cómo se integran para conformar la estructura productiva existente a principios de siglo y se verá como siempre tuvo preeminencia el comercio y la fabricación de manufacturas para consumo y no aparecen atisbos de una industrialización de magnitud significativa basada en la eficiencia y la productividad, aunque como se demostrara, el comercio exterior permitió acumular los capitales necesarios para intentarlo.

1.2.1.1 Agricultura y Ganadería

Si como explicamos anteriormente la minería deja de tener importancia al dividirse el virreinato tenemos que la ganadería pasa a ser el sector productivo fundamental y base del comercio internacional de la república a partir de su independencia.

Los ganaderos reunían en 1830 el poder económico y el poder político y aprovecharon esta coyuntura para impulsar desde

el gobierno una política de exportación de sus productos, que en términos relativos tenían muy buen precio internacional, permitiendo la importación de manufacturas y artículos de consumo, que eran más baratos que los nacionales, y llegaban en cantidad suficiente para abastecer fluidamente el mercado; en esto fueron apoyados por los comerciantes de Buenos Aires.

Entre tanto, la finalización de la Campaña al Desierto entrega a la explotación, en principio ganadera, enormes extensiones de campo (400.000 leguas cuadradas). A esto hay que agregar el mejoramiento de las razas logrado con la importación de reproductores y una mayor atención a la crusa en los rebaños locales.

La importación de lotes reproductores sumado a una legislación que castiga la matanza indiscriminada de ganado permitió el aumento y la calidad de la hacienda disponible para exportación.

La existencia de ganado en las provincias según los primeros censos agropecuarios era la siguiente:

Existencia de ganado en 1888 y 1908 (miles)

	Vacuno				Ovino			
	1888	%	1908	%	1888	%	1908	%
Buenos Aires .	8.737	40	10.356	36	51.645	77	34.605	51
Entre Ríos ..	4.120	19	3.146	11	4.901	7	7.005	10
Santa Fe	2.328	11	3.413	12	2.977	4,5	969	1,5
Córdoba	2.110	10	2.639	9	2.355	3,5	1.092	3
Corrientes ...	1.841	8	4.276	15	611	1	3.139	5
La Pampa ...	470	2	465	1,5	1.670	2,5	4.809	7
Río Negro
Patagonia	258	0,5	10.578	16
Resto	2.358	10	4.822	15,5	2.254	4	4.115	6,5
Total	21.964	100	29.117	100	66.701	100	67.212	100

FUENTE: Censos Agropecuarios.

La importancia económica de las explotaciones ganaderas crece también por los adelantos tecnológicos que permiten un mejor aprovechamiento y conservación de los productos exportables.

Una breve síntesis del crecimiento del sector nos dará la medida de su importancia.

Hasta 1793 los cueros secos y el sebo en rama constituían los principales artículos del comercio exterior, a partir de ese año surgen los saladeros, y en 1830 se da un gran impulso a la industria de conservación de cueros, gracias al procedimiento con arsénico.

Tomando los productos básicos tenemos que en cueros se exportaban:

en 1825 590.000 cueros a 4,5 pesos fuertes c/u

en 1837 824.000 cueros a 4,0 pesos fuertes c/u

lo que nos marca mayor cantidad a precios prácticamente constantes.

La lana es exportada sucia y sin procesar a las hilanderías inglesas y la cría de ovejas desplaza a la agricultura, paralelamente se importan productos textiles terminados.

Las exportaciones de lanas en ese período son las siguientes:

1829	350 toneladas anuales
1837	2.100 toneladas anuales
1850	7.680 toneladas anuales
1870	65.700 toneladas anuales

La exportación de carne cobra importancia a partir de la década del '80 gracias a la invención en 1872, en Francia, de la máquina frigorífica. Para tener una idea de la influencia que esta nueva forma de conservación tuvo en nuestro comercio exterior debe resaltarse que cinco años más tarde ya se exportaban carnes argentinas a Europa en vapores frigoríficos.

En 1882 Alfredo Drabble funda en Campana, el primer frigorífico establecido en la Argentina, y en toda Sudamérica, bajo el nombre de The River Plate Fresh Meat Co. Ltd.; en 1883 este frigorífico envía la primera remesa de carnes ovinas congeladas a Londres. En 1884 se funda la Compañía Argentina de Carnes Congeladas que envía carne congelada a Europa ese mismo año. También en 1884 se instala el frigorífico La Negra en Barracas Sur. En 1887 se funda en Las Palmas el frigorífico Las Palmas Produce Co..

En 1900 el frigorífico de Campana remite a Europa en el vapor Zuleika, la primera partida de carne enfriada (chilled beef) novedoso procedimiento que los demás frigoríficos adoptan

entre 1902 y 1903.

En 1903 La Blanca inicia sus operaciones en el país y el mismo año la Sansinera inaugura un nuevo frigorífico. En 1904 se inaugura La Plata Cold Storage Co. y en 1905 se incorporan el Frigorífico Argentino Central y el Smithfield Argentine Meat Co..

En 1909 los frigoríficos norteamericanos adquirieron los establecimientos The La Plata Cold Storage Co. y La Blanca cuya producción triplican ese mismo año.

En 1911 se constituyen los frigoríficos de San Julián y Río Gallegos que pasan en seguida a poder del Swift.

En 1912 surgen el Santiago en La Plata y el Salzberger, en Avellaneda.

El avance tecnológico que significaron los frigoríficos se limitó en nuestra tierra a la instalación, por parte de empresas extranjeras, de establecimientos que mejoraron el faenamiento y la conservación de carnes para la exportación, no registrándose otros avances orientados por las pautas de eficiencia y productividad que marcaran la vocación Argentina hacia la innovación tecnológica.

El cuadro siguiente demuestra la evolución de estas exportaciones ganaderas en miles de pesos oro.

25

Principales exportaciones ganaderas (miles de pesos oro)

Año	Lana	Cueros	Animales	Tasajo	Cerdas	Huesos	Sebo	Ovinos congelados	Vacuinos congelados	Vacuinos enfriados	Extractos de carne
1876	19,676	13,201	3,360	2,024	896	414	5,665	—	—	—	—
1877	18,104	12,107	3,929	2,712	684	618	4,142	—	—	—	—
1878	14,725	11,130	2,446	2,366	669	451	3,270	—	—	—	—
1879	21,610	13,198	2,170	2,815	766	635	2,073	—	—	—	—
1880	26,582	17,937	1,494	2,979	741	618	1,769	—	—	—	—
1881	30,432	14,596	2,112	2,547	753	719	1,453	—	—	—	—
1882	29,012	13,548	1,506	3,756	883	979	2,764	—	—	—	—
1883	29,601	15,232	2,107	2,814	691	664	2,520	11	—	—	—
1884	32,006	15,851	2,109	2,457	867	749	2,245	33	—	—	—
1885	35,950	20,802	2,517	4,204	1,005	931	3,523	75	—	—	—
1886	31,712	17,608	2,444	3,780	776	698	1,746	361	—	—	142
1887	32,749	21,106	1,604	2,998	969	591	2,110	963	—	—	85
1888	44,859	22,625	2,039	3,457	1,258	1,101	3,364	1,460	—	—	200
1889	56,710	20,102	3,693	6,140	1,158	783	540	1,323	—	—	161
1890	35,522	20,698	4,574	3,913	930	807	2,016	1,633	—	—	375
1891	38,810	18,225	1,742	3,587	726	619	2,374	1,862	6	—	389
1892	44,326	21,165	3,439	4,100	790	540	2,267	2,035	23	—	521
1893	25,006	14,980	5,548	4,115	830	282	2,540	2,003	222	—	198
1894	25,949	17,835	5,864	4,584	668	503	2,847	1,864	12	—	134
1895	31,029	21,986	2,683	4,225	1,071	761	3,842	1,675	64	—	208
1896	33,510	17,139	6,655	3,215	602	357	3,151	1,504	120	—	685

Año	Lana	Cueros	Animales	Taxajo	Cerdas	Huesos	Selo	Ocinos congelados	Vacunos congelados	Vacunos enfriados	Extracto de carne
1897	57,450	19,456	7,208	2,466	981	607	2,731	2,036	170	—	258
1898	45,555	20,787	10,134	2,117	1,100	625	2,944	2,393	235	—	606
1899	71,284	25,090	9,028	2,038	1,129	414	2,219	2,265	363	—	768
1900	27,992	22,613	5,942	1,980	1,136	573	2,937	4,513	2,459	—	230
1901	44,666	23,251	3,085	2,879	1,005	495	3,857	5,041	4,490	—	434
1902	45,811	26,182	5,018	2,647	1,065	834	6,282	6,406	7,002	—	593
1903	50,424	25,397	6,661	1,542	1,148	473	4,862	6,252	8,152	—	603
1904	48,355	24,657	4,440	1,392	1,026	450	3,962	7,089	9,774	—	414
1905	64,313	30,510	7,189	3,739	1,246	1,249	5,488	6,289	15,286	—	871
1906	58,403	29,505	3,070	597	1,244	1,051	3,799	5,391	15,381	—	842
1907	59,253	26,313	3,159	1,178	1,280	1,299	4,739	5,583	13,822	—	1,792
1908	47,247	24,536	2,845	773	1,144	1,498	6,222	6,305	17,456	625	1,380
1909	59,922	40,305	4,993	1,325	1,369	1,574	7,550	5,320	20,944	122	2,703
1910	55,848	41,382	5,050	1,033	1,335	1,704	10,051	6,008	24,527	844	3,047
1911	50,494	44,359	9,460	1,662	1,582	2,695	11,689	6,873	29,774	1,510	1,631
1912	58,149	52,489	10,965	1,401	2,111	1,176	11,529	5,614	31,762	2,523	1,224
1913	45,270	46,559	8,770	658	2,682	1,253	10,154	3,674	33,205	3,417	1,598
1914	46,968	37,573	5,394	568	1,766	1,247	7,464	4,695	32,828	4,069	863

FUENTE: Anuarios de la Dirección General de Estadística.

Si bien se puede considerar a este período como el de mayor crecimiento continuo, vemos que el mismo se circunscribía a explotar un negocio que, gracias al rendimiento de nuestros recursos naturales, era altamente rentable, pero no se buscaba una mayor competencia ni se preveían los posibles riesgos; a tal punto que con los primeros problemas declinó estrepitosamente.

Con respecto a la agricultura esta quedó rezagada en su crecimiento fundamentalmente por la falta de mano de obra y las grandes distancias sin caminos que hacían que el cultivo de la tierra fuese parcial y sólo para satisfacer las necesidades locales. Recién en 1857 con la instalación del ferrocarril comienza a incrementarse la explotación agrícola logrando un crecimiento sostenido hasta la crisis de 1930.

A partir de 1860 la expansión de áreas cultivadas había sido continua llegando a 6.000.000 de hectáreas en 1900, a 20.000.000 en 1913 y a 25.000.000 de hectáreas en 1929. La expansión de la superficie cultivada acompaña durante todo el período de crecimiento de la producción a las exportaciones del sector.

Hacia 1890, el 80% de las exportaciones argentinas eran ganaderas y el resto agrícolas. En los primeros años de este siglo, las participaciones de la agricultura y la ganadería eran prácticamente equivalentes con cerca del 48% de las exportaciones totales cada una.

Esta expansión agropecuaria ocurre juntamente con un mejoramiento del nivel tecnológico de la producción,

registrándose una efectiva capitalización del agro, que adquiere una fisonomía que se mantendrá sin cambios sustanciales hasta la actualidad.

El resultado fue hacer de la Argentina una zona clave en la exportación de alimentos, ya que en algunos años nuestro país llegó a cubrir entre el 80% y el 90% del comercio mundial de maíz, y entre el 60% y el 70% del comercio mundial de lino.

La evolución de los tres productos básicos, lino, trigo y maíz para estos años fue:

Lino					
Año	Area Sembrada	Producción	Exportación	Precio Medio Anual por Ton.	
	10 ⁴ Ha.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	\$ papel	\$ oro
1891	12	14,40	4,02
1892	42	13,14	4,03
1893	72	13,27	4,12
1894	104	12,56	3,48
1895	276	11,68	3,40
1896	387	232	229	9,86	3,33
1897	162	10,12	3,48
1898	158	9,44	3,68
1899	332	219	217	8,04	3,57
1900	355	225	223	11,50	4,96
1901	607	389	338	12,22	5,25
1902	782	365	340	12,52	5,32
1903	1.307	711	593	8,57	3,77
1904	1.487	937	880	8,21	3,61
1905	1.082	740	654	9,26	4,07
1906	1.022	591	538	10,84	4,77
1907	1.190	825	763	11,06	4,87
1908	1.391	1.100	1.055	10,76	4,73
1909	1.531	1.048	887	12,25	5,39

FUENTE: Ministerio de Agricultura de la Nación - Oficina de Estadísticas.

29

Trigo									
Año	Area	Producción	Semilla	Consumo	Setilo	Exportación		Precio Medio	
	Sembrada			Interno	Exportable	grano	harina	Annual	por Qm.
	10 ³ Ha.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	\$ papel	\$ oro
1891	1.202	815	70	370	405	395	7	11,78	4,13
1892	1.320	980	85	400	495	470	18	9,65	2,35
1893	1.600	1.593	110	425	1.058	1.008	37	8,23	2,95
1894	1.840	2.238	125	450	1.663	1.608	40	6,53	1,82
1895	2.000	1.670	130	475	1.065	1.010	53	7,68	2,24
1896	2.260	1.263	140	500	623	532	51	8,12	2,74
1897	2.500	860	150	530	180	101	41	11,96	4,11
1898	2.600	1.453	185	560	708	645	31	9,50	3,71
1899	3.200	2.857	227	618	2.011	1.713	59	5,42	2,41
1900	3.250	2.766	236	650	1.879	1.929	51	5,89	2,54
1901	3.379	2.034	230	665	1.138	904	71	6,35	2,73
1902	3.296	1.534	253	668	607	644	39	6,78	2,68
1903	3.695	2.823	300	689	1.634	1.681	71	6,39	2,61
1904	4.320	3.529	330	700	2.499	2.304	107	7,02	3,09
1905	4.993	4.102	365	710	3.027	2.868	144	6,67	2,93
1906	5.675	3.672	410	740	2.522	2.247	128	6,65	2,93
1907	5.662	4.245	415	810	3.020	2.680	127	7,86	3,46
1908	5.739	5.238	430	893	3.068	2.726	112	8,43	3,71
1909	6.063	4.550	450	950	2.750	2.514	110	9,52	4,10

FUENTE: Ministerio de Agricultura de la Nación - Oficina de Estadísticas.

Maíz

Año	Area Sembrada	Producción	Exportación	Precio Medio Anual por Qm.	
	10 ³ Ha.	10 ³ Tm.	10 ³ Tm.	\$ papel	\$ oro
1891	65	9,30	2,60
1892	415	9,62	2,03
1893	84	6,53	2,03
1894	54	6,88	1,92
1895	772	5,40	1,57
1896	1.244	2.240	1.570	3,22	1,05
1897	371	4,94	1,70
1898	717	3,73	1,48
1899	850	1.700	1.116	2,75	1,22
1900	1.009	1.412	713	3,73	1,61
1901	1.255	2.510	1.112	4,50	1,59
1902	1.405	2.134	1.192	4,75	2,02
1903	1.801	3.738	2.104	3,84	1,69
1904	2.100	4.450	2.469	4,05	1,78
1905	2.287	3.574	2.222	4,58	2,02
1906	1.717	4.931	2.693	4,60	2,02
1907	2.851	1.823	1.276	5,15	2,27
1908	2.719	3.456	1.711	5,75	2,53
1909	2.973	4.500	2.273	5,75	2,53

Fuente: Ministerio de Agricultura de la Nación - Oficina de Estadísticas.

Con la exportación de cereales se da la misma situación que 30 años antes de había dado con la exportación de carnes. A partir de un buen precio internacional y aprovechando las bondades del clima, se exportan cantidades crecientes de cereales obteniendo grandes ganancias; pero cuando surgen problemas en el mercado internacional, en este caso principios de 1930, no se registra en el sistema comercial una respuesta que implique mayor competitividad sino una intervención creciente del Estado para tratar de conservar la situación anterior. Entre las acciones seguidas no se ve que se volcaran a incrementar en todo el sistema la eficiencia y la productividad.

En el cuadro siguiente se detalla el monto total de las exportaciones agrícolas, en miles de pesos oro, que sumada a las exportaciones ganaderas ya descriptas nos dan la magnitud de los ingresos por exportaciones primarias en ese período.

Principales exportaciones agrícolas (miles de pesos oro)

Año	Trigo	Maíz	Lino	Avicua
1876	—	289	—	—
1877	—	319	—	—
1878	102	179	—	—
1879	1,256	444	—	—
1880	147	288	—	—
1881	—	541	604	—
1882	67	2,141	1,650	—
1883	2,450	373	1,153	—
1884	4,339	2,274	1,700	—
1885	3,140	3,957	3,471	—
1886	1,510	4,653	1,325	—
1887	9,515	7,237	4,000	—
1888	8,249	5,444	2,132	—
1889	1,596	12,978	1,607	—
1890	9,937	14,146	1,229	—
1891	15,822	1,450	611	—
1892	14,696	8,561	2,546	—
1893	23,460	1,578	2,888	—
1894	27,118	1,040	3,583	—
1895	19,472	10,193	8,287	—
1896	12,830	15,995	6,856	33
1897	9,470	5,479	4,996	18
1898	22,369	9,274	5,420	21
1899	38,078	13,043	7,402	86
1900	48,628	11,934	10,674	127
1901	20,241	18,687	16,513	47
1902	15,555	22,994	17,841	503
1903	41,323	33,147	21,239	514
1904	66,945	44,391	28,360	542
1905	85,553	46,537	26,234	334
1906	66,561	53,366	25,916	1,177
1907	82,728	29,654	36,081	3,593
1908	128,843	41,557	49,005	9,693
1909	106,039	58,374	43,713	10,115
1910	72,202	60,261	44,604	8,147
1911	80,675	2,767	33,580	11,666
1912	97,835	108,908	34,214	21,859
1913	102,631	112,292	49,910	20,447
1914	97,166	77,720	42,948	8,862

FUENTE: Anuarios de la Dirección General de Estadística.

De lo expuesto hasta aquí surge que los años de auge y crecimiento de nuestro comercio internacional agropecuario fueron consecuencia del alto precio que las riquezas de las tierras pampeanas obtenían sin mayores esfuerzos del hombre y que las ganancias de ese comercio al no reinvertirse para aumentar la eficiencia y la productividad de esas explotaciones detuvieron de manera ruinosa el porvenir agropecuario del país.

Prueba de ello es que en todos los años que la República Argentina estuvo entre los principales países del mundo no se registró ningún adelanto productivo o comercial que la destacase por su vocación competitiva, sino que siempre siguió en el negocio las reglas impuestas por las demás naciones.

1.2.1.2 La Industria

Los establecimientos fabriles que superan las dimensiones de los talleres se instalan en torno a la ciudad de Buenos Aires logrando encausar la actividad a partir de la década del 80.

El primer relevamiento fue efectuado en 1887 por la Unión Industrial; si comparamos este con los censos industriales de 1895, 1908 y 1913 tendremos una idea del desarrollo en las primeras décadas.

En 1887 había, según los datos de la U.I.A., 400 establecimientos que ocupaban a 11.000 obreros contando con un capital superior a los 10.000.000 de pesos moneda

nacional y totalizaban 1.500 HP de potencia mecánica instalada. Las ramas principales son:

Industrias del Cuero: (talabarterías, curtiembres, fábricas de calzado) con 55 establecimientos y 1.200.000 pesos de capital.

Industrias de los Metales: 40 fábricas con 1.500.000 pesos de capital.

Sólo 26 casas poseían un capital superior a los 100.000 \$ m/n y llegan a tener más de 150 obreros.

Censo de 1895

Establecimientos censados	23.000
Personas ocupadas	170.000
Capital	500.000.000
Fuerza Motriz (H.P.)	69.000

No incluye los frigoríficos y saladeros, molinos harineros, ingenios de azúcar y otros similares por considerarlos en esa época actividades vinculadas a la agricultura.

De los propietarios de las industrias censadas el 85% (más de 19.000) eran extranjeros.

Censo de 1908

Establecimientos	32.000
Obreros y Empleados (en fábrica)	202.000
(afuera)	126.700
Capital	727.590.000
Fuerza Motriz (H.P.)	230.000

Censo de 1914

Establecimientos	48.779
------------------	--------

Personal Ocupado	410.200
Capital	1.800.000.000
Fuerza Motriz	680.000

Un detalle de este censo permite comprobar que no hubo cambio apreciable alguno, en cuanto al tipo de los nuevos establecimientos.

Aumentan su número, mejoran las instalaciones y los métodos tecnológicos de elaboración, pero hay aún contadísimas industrias del tipo superior. Siempre son las mismas actividades extractivas y manufactureras más indispensables, que industrializan los productos derivados de la riqueza agropecuaria argentina o producen para el consumo apremiante de las masas, compuesto por sus necesidades elementales de alimento, vivienda y vestido. De ninguna manera se aspiraba a la eficiencia generadora de productividad que lleva a la competición.

La composición global por rubro de los establecimientos de acuerdo a este censo era:

	<u>Cantidad</u> <u>Establecimientos</u>	<u>Personal</u> <u>Ocupado</u>
Alimentación	18.983	134.842
Vestido y Tocador	7.081	57.764
Construcción	8.582	87.317
Muebles, Rodados y anexos	4.441	29.007
Art. y ornato	996	4.297
Metalurgia y anexos	3.275	29.327
Productos Químicos	567	9.986
Act. Gráficas	1.439	13.286
Fibras, hilos, tejidos	2.458	15.560
Varios	957	20.815
Totales	48.779	410.201

Si comparamos el crecimiento de los establecimientos con el censo anterior veremos que el mismo no es uniforme.

Así tenemos que en el rubro alimenticio se duplicaron la cantidad de panaderías y se decuplicaron las lecherías pero disminuyeron a menos de la mitad las fábricas de cerveza y cerraron más del 20% de los molinos harineros y yezbateros.

En materiales para la construcción se incrementan las actividades manufactureras existentes y se inician otras como la pavimentación.

En el sector textil crece la confección artesanal aumentando el número de sastres y modistas.

Las fundiciones de hierro si bien disminuyen el número de establecimientos amplían la capacidad instalada.

Se comienzan a fabricar productos químicos elementales como fosforos, velas, jabón, etc..

En el cuadro siguiente se realiza una comparación del crecimiento de los rubros principales entre los censos de 1895 y 1914, con un detalle del número de establecimientos, potencia instalada, personal ocupado, inversiones y producción que precisará en números lo expresado conceptualmente.

Crecimiento industrial argentino (1) 1895 - (2) 1914 (Rubros principales)

	a		b		c		d		e	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1) Alimentos	5.811	18.981	35,5	164,8	97,9	174,8	227,5	241,8	...	990,5
Frigoríficos	13	...	24,3	...	11,7	...	23,0	...	268,2
Saladeros	39	...	1,1	...	5,0	...	37,2	...	30,1	...
Molinos harineros	659	401	10,5	20,5	4,4	4,9	36,3	50,8	27,0	148,9
Ingenios	51	41	11,3	57,5	10,8	14,7	52,4	120,1	...	140,0
Bodegas	949	4.117	...	14,7	4,0	10,4	25,5	132,7	13,5	85,1
Panaderías	1.821	3.242	0,2	0,5	10,9	27,1	11,5	12,1	...	81,7
Tambos y lecherías	61	29	1,1	8,7	1,0	2,0	3,4	32,2	4,5	35,7
Fábricas de cerveza	562	326	0,7	1,5	3,6	3,0	13,9	31,1	...	32,4
Fábricas de licores	45	31	0,1	1,1	1,2	1,1	2,6	7,4	...	21,9
Molinos de yerba mate	3.955	8.552	10,4	44,0	30,5	87,3	46,5	216,2	...	229,0
2) Materiales de construcción	245	305	2,0	13,5	0,9	7,4	10,0	21,0	...	43,2
Obrajes	493	...	12,9	...	19,6	...	78,1	...	41,8
Carpinterías metálicas	166	736	1,4	0,9	2,7	5,9	6,8	11,4	...	29,4
Hornos de ladrillo	809	953	0,5	2,1	7,0	10,5	5,6	11,8	...	22,1
Herrerías	2.460	...	0,9	...	8,0	...	8,7	...	15,0
Carpinterías	2.157	2.025	0,8	0,9	9,2	0,9	10,0	6,1	...	13,3
Pavimentación	14	...	0,1	...	1,9	...	9,1	...	12,7
Marmulerías	141	159	...	1,0	0,0	5,2	1,5	11,9	...	11,1
Cal y yeso	159	134	0,1	0,7	1,0	3,2	2,4	8,3	...	11,0
Cerámicas	51	385	0,2	0,5	0,5	3,5	1,7	6,0	...	9,2
Astilleros	22	47	4,7	1,6	0,3	2,1	4,7	6,0	...	5,2
Constructoras	47	197	0,1	0,6	0,7	7,7	2,2	24,9
3) Vestido	5.257	7.081	0,8	5,8	20,8	57,8	33,0	190,2	...	160,3
Fábricas de zapatos	2.739	2.474	0,3	2,4	13,4	19,9	14,7	32,0	...	60,5
Sastreías	1.687	3.083	7,4	21,4	10,9	13,8	...	50,7
Zapatillerías	90	211	0,1	1,1	1,0	4,8	0,8	8,7	...	10,9
Modistas	489	574	2,7	3,7	2,7	5,8	...	7,9
4) Metales	3.163	3.275	2,1	17,9	14,0	29,3	26,5	137,6	...	64,3
Fundiciones de hierro	2.265	1.200	1,9	15,0	11,4	10,9	18,7	79,7	...	60,0
De otros metales	610	999	...	0,4	2,0	4,3	3,3	7,2	...	11,1
Artefactos (gas y electricidad)	389	...	0,2	...	3,3	...	1,8	...	7,2
5) Muebles y carpinterías	2.259	4.441	0,7	9,0	12,7	29,0	23,0	32,6	...	87,0
Muebles y tapices	721	1.058	0,3	2,2	4,1	8,1	8,6	21,7	...	23,0
Artículos de cuero	511	986	...	0,3	0,7	5,5	4,2	2,0	...	22,9
Carpinterías	311	1.270	0,1	3,9	2,8	8,3	5,5	5,1	...	20,0
6) Fibras y textiles	456	2.452	0,9	11,4	5,8	16,4	12,1	35,5	...	78,3
Hilos de yute y algodón	21	...	1,2	...	1,8	...	11,1	...	38,1
Tejedurías	128	790	0,5	5,8	2,7	10,4	5,6	31,0	...	25,3
Simbucetas	329	92	0,4	1,3	3,1	2,3	6,5	5,3	...	8,6
Lavaderos de lana	10	...	0,9	...	0,3	...	1,0	...	2,4
7) Productos químicos	317	567	1,9	4,9	4,7	10,0	12,9	33,0	...	50,3
Jabón y velas	152	291	0,8	1,0	2,1	2,1	6,7	9,7	...	21,5
Fósforos	10	...	0,6	...	3,1	...	2,3	...	14,0
Vidrios	16	...	0,3	...	2,1	...	5,8	...	4,3
Productos farmacéuticos	28	...	0,9	...	0,6	...	2,4	...	3,0
8) Papel e impresos	427	1.450	0,5	13,9	5,1	15,3	9,0	57,9	...	39,7
Imprenta y litografía	217	938	0,1	...	4,0	11,5	6,8	19,0	...	36,3
Papeles y cartones	11	...	10,8	...	1,9	...	11,6	...	8,5
Fotografía	127	435	...	3,0	0,4	1,2	1,2	3,1	...	2,0
Totales	21.114	48.779	60,0	678,7	174,8	410,2	327,1	1.767,0	...	1.861,8

a Número de establecimientos.
b Miles de H.P. instalados.
c Miles de personas empleadas.

d Millones de pesos papel invertidos.
e Producción anual en millones de pesos papel.
Fuente: Censos (cifras corregidas).

Como se desprende de los cuadros censales la evolución de la industria liviana responde al crecimiento de la población y a las necesidades planteadas por la fabricación de los productos de consumo masivo.

Lo que no se registra en el desarrollo industrial de la época es la instalación de las industria de base y, paralelamente y como condición necesaria, la creación y evolución de un mercado de capitales significativo y dispuesto a invertir a largo plazo asumiendo las condiciones de riesgo propias del esquema capitalista y por otro lado los centros de tecnología que permitan la investigación y el desarrollo autónomo, necesarios para el incremento de la eficiencia y la productividad.

Aquí hay que destacar también otra diferencia que comienza a establecerse a principios del siglo y es hoy la característica determinante de los estados industriales que es la relación entre la producción y el mercado interno.

En la etapa pre-industrial las fábricas se comportaban como talleres fabriles produciendo según pedidos ya efectuados o posibilidades de venta inmediatas.

Con la incorporación de tecnología que trajo la revolución industrial, la producción no depende de un consumo determinado sino que busca a consumidores dando nacimiento a las políticas de producto y el complejo marketing actual tanto en el comercio nacional como en el internacional.

Mientras esta ideología se desarrollaba en los países industrializados, en especial EE.UU., Inglaterra, Francia

y Alemania, en nuestro país se trataba de impulsar una industria liviana sin grandes capitales para abastecer el mercado interno sustituyendo importaciones.

La primera guerra mundial puso a prueba este mecanismo y demostró que la independencia industrial no se había logrado y obligó a encarar un desarrollo que ahora sí tenía que ser autónomo para poder superar el déficit surgido de las importaciones como consecuencia de la guerra.

Este inconveniente que podría haber sido el punto de partida de una verdadera industrialización no lo fue porque las medidas tomadas tendieron a subsanar los problemas inmediatos y no a promocionar un desarrollo basado en la eficiencia y la productividad que hubiese fortalecido y encaminado al sector al punto de que pasada la guerra pudiera competir en el mercado internacional.

Con la claridad de su talento el Dr. Manuel A. Montes de Oca explica las limitaciones de la estrategia adoptada, al pronunciar su discurso en la Primera Conferencia Económica Nacional del año 1919 : "...El progreso de nuestras industrias, combinado con las consecuencias de la guerra de los mercados manufactureros proveedores de la República, ha tenido como resultado feliz que durante la terrible contienda quedara en el país un saldo comercial favorable de mil millones de pesos oro, que han dado nervio, robustez y empuje a la economía nacional. Pero desaparecidas las circunstancias anormales que nos han producido ese activo será de temer que el fiel de la balanza... se incline al

lado opuesto si no ponemos el mayor empeño en dar a nuestras industrias cimientos robustos y organización científica. Todas ellas se han desenvuelto en virtud de iniciativas aisladas, llevadas a cabo sin orden fijo ni armonía de conjunto... cada industrial ha sido un "Pioner"... ha luchado solo en medio de la sociedad y tropezado con la escasez en medio de la abundancia. El avance de las industrias, irregular e inorgánico... carece de fuerza expansiva bastante porque al lado suyo, en adecuado paralelismo, no se han creado las instituciones complementarias para darle aliento."

1.2.1.3 Sector Financiero

Por su relación directa con el desarrollo industrial es importante analizar algunas particularidades que influyeron en la conformación de la estructura financiera.

A partir de la independencia el nuevo gobierno establece relaciones comerciales amplias buscando independizarse del vínculo que lo tenía ligado a España.

El gobierno inglés, que ya tenía lazos con Buenos Aires, ve en la nueva república terreno fértil para todo tipo de negocios.

Al incremento del comercio se agrega la inversión genuina de compañías que vienen a explotar servicios públicos, en especial el ferrocarril y la exportación de carnes procesadas. Pero la urgencia por buscar un desarrollo acelerado y la falta de capitales hizo que el gobierno tomara ingerencia

en el desarrollo de los negocios.

Bernardino Rivadavia fue el arquitecto de esta política ya que creía en la necesidad de un gobierno fuerte y que este podía crearse mediante el respaldo de todos los que hubiesen prestado dinero al Estado o que tuviesen en su poder las obligaciones del mismo.

Durante su mandato se consolidó la deuda pública, incluidas las deudas del Virreinato, y se elaboró un plan para reembolsar el capital más los intereses.

Esta política pasa a ser una constante y con el tiempo el gobierno se hará cargo de las deudas originadas por las concesiones de obra pública y tomará empréstitos para financiar proyectos que bien podrían haberse hecho asumiendo el riesgo las empresas privadas. Es así que el liberalismo proclamado en la letra no se aplicaba para proyectos que exigieran montos importantes...

Esto hizo que las decisiones de los gobernantes no fuesen de mera administración sino de efectiva asignación de recursos.

Las empresas lo entendieron y en algunos casos lo alentaron y aprendieron a hacer negocios con el gobierno.

Los estados de la deuda pública consolidada por los años 1890, 1894 y 1914 muestran el grado de endeudamiento del gobierno con un detalle de los empréstitos firmados.

Cuadro demostrativo de la deuda consolidada de la República Argentina al 31 de diciembre 1890

A) Deuda interna

DENOMINACIÓN	Saldo al	Emisido en 1890	Amortizado	Saldo al
	31 de diciembre de 1889,		en 1890	31 de diciembre de 1890
	\$	\$	\$	\$
<i>Fondos Públicos Nacionales. Ley de 21 de octubre de 1876 ..</i>	420.257,52	—	22.423,97	397.834,15
<i>Fondos Públicos Nacionales. Ley de 2 de setiembre de 1881 ..</i>	506.854,65	—	40.713,41	556.141,24
<i>Deuda a Extranjeros. Convención de 1858, oro</i>	82.886,02	—	7.450,26	75.435,70
<i>Fondos Públicos Nacionales. Ley de 30 de junio de 1884</i>	667.900,—	21.500,—	15.300,—	674.100,—
<i>Banco Nacional. Ley de 2 de diciembre de 1886, oro</i>	9.963.100,—	—	120.900,—	9.842.200,—
<i>Banco de la Provincia. Ley de 12 de agosto de 1887, oro</i>	19.349.200,—	—	221.500,—	19.124.700,—
<i>Fondos Públicos Nacionales. Ley de 3 de noviembre de 1887, oro</i>	161.766.600,—	35.116.000,—	—	196.882.600,—
Totales	192.846.798,19	35.137.500,—	431.287,04	227.553.011,15

Cuadro demostrativo de la deuda consolidada de la República Argentina al 31 de diciembre 1890¹

B) Deuda externa

DENOMINACIÓN	Saldo al	Emisión en 1890	Amortizado en 1890	Saldo al
	31 de diciembre de 1889			31 de diciembre de 1890
	\$	\$	\$	\$
<i>Empréstito Inglés de 1824. Amortización</i> £ 101.000,—				
Saldo £ 319.200,—	2.117.808,—	—	509.010,—	1.608.768,—
<i>Empréstito Ferrocarriles. Amortización</i> £ 97.690,—				
Saldo £ 485.040,—	2.936.939,20	—	492.957,60	2.444.601,60
<i>Empréstito F.C.C.N. Prolongación. Amortización</i> £ 42.400,—				
Saldo £ 3.889.800,—	19.788.018,—	—	219.696,—	19.574.352,—
<i>Fondos Públicos Nacionales. Ley 12 de octubre de 1882, declarada externa por Ley 28 de junio de 1883. Amortización</i> £ 25.100,—. Saldo £ 1.539.900,—				
	7.887.600,—	—	126.504,—	7.761.096,—
<i>Empréstito Obras Públicas. Ley 21 de octubre de 1885. Amortización</i> £ 103.500,—. Saldo £ 7.863.900,—				
	40.153.696,—	—	521.640,—	39.634.056,—
<i>Bonos de Tesorería. Ley 21 de junio de 1887. Amortización</i> £ 7.000,—. Saldo £ 604.150,—				
	3.080.196,—	—	35.280,—	3.044.916,—
<i>Conversión Hard Dollars. Ley 28 de junio de 1889. Amortización</i> £ 59.060,—. Saldo £ 2.600.440,—				
	13.403.850,—	—	297.662,40	13.106.217,60
<i>Empréstito de Conversión. Ley 2 de agosto de 1888. Amortización</i> £ 55.930,—. Saldo £ 5.150.550,—				
	26.392.010,40	—	251.857,20	26.110.123,20
<i>Empréstito F.C.C.N. Banco Nacional</i>	—	15.000.000,—	75.000,—	14.925.000,—
Totales	115.762.197,60	15.000.000,—	2.553.067,20	128.209.130,40

¹ Estadísticas del comercio y de la navegación - República Argentina, 1890.

Deuda consolidada de la República Argentina, el 31 de diciembre de 1894¹

B) Deuda externa

DENOMINACIÓN DE LAS DEUDAS	Saldo al	Emisión en 1894	Amortizado en 1894	Saldo al
	31 de diciembre de 1893			31 de diciembre de 1894
	\$	\$	\$	\$
<i>Empréstito Inglés 1824</i>	838.152,—	—	—	838.152,—
<i>Empréstito de Ferrocarriles</i>	1.770.753,60	—	—	1.770.753,60
<i>Fondos Públicos Nacionales, Ley 12 de octubre de 1882</i> ...	7.378.056,—	—	—	7.378.056,—
<i>Empréstito de Obras Públicas, Ley 21 de octubre de 1885</i> ...	38.209.248,—	—	—	38.209.248,—
<i>Bonos de Tesorería, Ley 21 de junio de 1887</i>	2.928.492,—	—	—	2.928.492,—
<i>Empréstito de Conversión, Ley 2 de agosto de 1888</i>	25.185.182,40	—	—	25.185.182,40
<i>Conversión Huel Dollars</i>	12.314.433,60	—	—	12.314.433,60
<i>Empréstito Ferrocarril Central Norte, Prolongación 1ª serie</i> ..	18.992.736,—	—	—	18.992.736,—
<i>Empréstito Ferrocarril Central Norte, Prolongación 2ª serie</i> ..	14.432.947,20	—	—	14.432.947,20
<i>Empréstito de £ 14.880.000, Ley 23 de enero de 1891</i>	29.658.257,80	546.462,—	—	30.204.719,80
<i>Empréstito Puerto de la Capital</i>	6.860.952,—	—	—	6.860.952,—
<i>Empréstito Obras de Salubridad</i>	31.875.000,—	—	—	31.875.000,—
Totales	190.444.210,60	546.462,—	—	190.990.672,60

¹ Anuario de la Dirección General de Estadística - 1894.

Estado de la deuda consolidada al 31 de diciembre de 1914

B) Deuda externa oro

DENOMINACIÓN DE LAS DEUDAS	Saldo al	Emitido	Amortizado	Saldo al
	31 de diciembre de 1913	en 1914	en 1914	31 de diciembre de 1914
	\$	\$	\$	\$
Fondos Públicos Nacionales. Ley N° 1231	4.730.544,—	—	287.781,—	4.442.760,—
Empréstito Obras del Puerto de la Capital. Leyes N° 1257 y 2743	8.145.648,—	—	200.088,—	7.945.560,—
Empréstito Ferrocarril Central Norte. 1° Serie, Leyes Nos. 1733 y 1888	14.716.800,—	—	470.232,—	14.246.568,—
Empréstito de Obras Públicas. Ley N° 1737	27.678.168,—	—	1.161.216,—	26.516.952,—
Empréstito Banco Nacional. Ley N° 1916	7.089.200,—	—	266.200,—	6.822.900,—
Empréstito Conversión de los billetes de Tesorería. Leyes Nos. 830 y 1934	2.208.008,—	—	79.128,—	2.128.880,—
Fondos Públicos Nacionales. Ley N° 1968	14.225.100,—	—	462.900,—	13.762.200,—
Empréstito Conversión de Títulos de 6% a 4% de renta anual .	19.678.377,60	—	557.301,60	19.091.016,—
Empréstito Conversión Hard Dollars. Ley N° 2453	8.297.150,40	—	397.958,40	7.899.192,—
Empréstito del F.C.C. Norte, 2° Serie, Ley N° 2625	11.387.980,80	—	334.756,80	11.053.224,—
Empréstito Obras de Salubridad. Ley N° 2796	26.162.136,—	—	612.662,40	25.549.473,60
Empréstito Recepción de Garantías de FF.CC. 1° Serie, Ley N° 3350	41.353.200,—	—	704.088,—	40.649.112,—
Empréstito Conversión de Deudas Provinciales. Ley N° 3378 ..	13.742.495,04	—	170.150,40	13.578.344,64
Empréstito Conversión de Deudas Provinciales. Ley N° 3378 ..	2.694.265,11	—	27.162,31	2.667.102,80

45

DENOMINACIÓN DE LAS DEUDAS	Saldo el	Emitido en 1914	Amortizado en 1914	Saldo al
	31 de diciembre de 1913			31 de diciembre de 1914
	\$	\$	\$	\$
<i>Empréstito Conversión de Deudas Provinciales, Leyes Nos. 3378, 3800 y 3066</i>	16.280.800,—	—	88.283,22	16.192.516,78
<i>Empréstito Conversión de Deudas Prov. Leyes Nos. 3378 y 3562</i>	50.571.187,20	—	373.968,—	50.197.219,20
<i>Empréstito Conversión de Deudas Prov. Leyes Nos. 3378 y 3783</i>	13.449.718,21	—	127.713,60	13.322.004,61
<i>Empréstito Conversión de Deudas Prov. Leyes Nos. 3378 y 3800</i>	4.625.210,—	—	57.556,60	4.567.659,20
<i>Empréstito Conversión de Deudas Prov. Leyes Nos. 3378 y 3855</i>	4.381.280,08	—	54.364,09	4.326.915,99
<i>Empréstito Conversión de la Deuda del Banco Nacional en Liquidación, Leyes Nos. 3655 y 3750</i>	6.920.464,32	—	84.924,—	6.835.540,32
<i>Empréstito Rescisión de Garantías de FF.CC., 2ª Serie, Ley N° 3760</i>	7.382.088,—	—	104.328,—	7.277.760,—
<i>Empréstito F. C. Nord Este Arg. Leyes Nos. 5009 y 6508</i>	3.644.853,97	390.684,—	27.720,—	4.007.817,97
<i>Empréstito F. C. Central del Paraguay, Ley N° 6370</i>	2.044.011,94	—	14.112,—	2.029.899,94
<i>Títulos-Ampliación del Puerto de la Capital, Ley N° 5044</i>	1.056.858,—	3.512.880,—	16.632,—	4.553.136,—
<i>Obligaciones de Irrigación, Ley N° 6546</i>	1.836.576,—	2.597.112,—	28.224,—	4.405.464,—
<i>Empréstito Municipal de 1907, Ley N° 5296</i>	14.248.180,80	—	97.272,—	14.150.908,80
<i>Títulos leyes 5094 y 5171. Compra de muebles, obras y maqui- naria en el campamento del Destacamento Militar</i>	—	3.014.728,69	—	3.014.728,69
Totales II	208.855.037,47	10.415.404,69	6.846.885,62	312.423.556,54

FUENTE: Anuario de la Dirección General de Estadística correspondiente al año 1914.

La decisión del gobierno de consolidar las deudas contraídas por el Estado con las de los particulares que habían contratado con el mismo trajo entre otras las consecuencias siguientes:

El Estado al decidir la realización de grandes obras públicas, (puerto de Buenos Aires, ramales ferroviarios, agua corriente y cloacas, etc.) mediante la concesión de obra pública fijó una modalidad de contratación.

Al liberar después a las empresas adjudicatarias de todo riesgo, haciéndose cargo de la administración de las obras y asegurándoles una ganancia transformó la concesión en una intervención anulando la posibilidad de encarar nuevas obras por este sistema que, bien aplicado, hubiese permitido tener en tiempo mejor infraestructura de servicios públicos.

Los pagos por servicios y amortizaciones de la deuda contraída significaron alrededor del 40% de los egresos del presupuesto nacional por más de 30 años.

Esta transferencia de recursos al exterior condicionó las decisiones de los gobiernos en ese período fundamental para la organización nacional e impidió la formación de un capital nacional necesario para el desarrollo futuro.

En el cuadro siguiente se muestra la incidencia de la deuda pública y sus servicios en los presupuestos nacionales, constatándose la cantidad de recursos comprometidos para su amortización y como absorbe gran parte de las ganancias extraordinarias que había tenido el país en los primeros años de la década de 1910.

Presupuestos nacionales y deuda pública

Años	Gastos de la Administración Nacional		Deuda pública	SERVICIOS	
	Ingresos Miles \$ oro	Miles \$ oro		Miles \$ oro	% sobre presupuesto total
1875	17.200	28.567	82.877	8.510	35,6
1876	13.553	22.153	86.813	8.644	41,4
1877	14.824	19.924	82.250	8.211	46,7
1878	18.415	20.810	80.649	7.909	45,0
1879	20.961	22.523	77.758	8.219	46,1
1880	19.591	26.919	86.313	8.686	45,7
1881	21.315	28.381	107.075	8.766	45,2
1882	26.822	58.007	124.112	10.978	37,7
1883	30.950	44.831	128.047	11.297	36,2
1884	37.724	56.440	122.501	11.753	34,5
1885	26.581	40.515	113.381	10.312	32,5
1886	30.395	39.178	117.153	10.053	34,2
1887	38.269	48.205	141.717	11.600	33,5
1888	31.892	51.596	277.402	10.896	30,1
1889	38.169	55.770	295.159	9.278	28,9
1890	29.143	38.145	355.762	12.958	38,4
1891	19.498	33.664	370.103	11.623	47,9
1892	32.597	38.685	425.470	9.984	44,2
1893	38.389	38.047	427.806	11.349	39,1
1894	34.178	40.114	393.395	15.820	45,1
1895	38.223	45.505	401.863	15.469	43,2
1896	42.008	78.212	421.504	15.303	37,5
1897	51.440	61.040	498.282	15.707	37,0
1898	53.158	121.289	454.165	21.750	35,9
1899	72.863	76.630	548.930	25.860	36,9
1900	61.858	68.550	447.191	26.886	41,4
1901	65.046	69.919	442.847	29.687	45,1
1902	65.463	85.334	423.965	29.108	37,9
1903	75.175	78.473	426.407	36.652	49,1
1904	84.074	85.781	426.553	29.244	46,1
1905	90.123	141.701	384.437	30.045	34,9
1906	100.750	118.911	379.560	31.714	31,1
1907	107.327	111.408	418.338	31.695	31,1
1908	114.862	111.048	398.940	31.695	31,1
1909	121.073	154.995	449.705	27.093	24,0
1910	133.091	180.917	452.790	28.518	24,3
1911	136.633	183.291	526.539	30.672	16,3
1912	148.001	211.108	531.498	32.795	17,7
1913	153.691	177.513	544.721	35.346	19,0
1914	110.029	194.371	545.023	37.116	18,7

FUENTE: Tercer Censo Nacional. - Tomo X. 1914.

A partir de 1931 un hecho externo va a condicionar la política financiera interna. El 12 de septiembre de ese año Inglaterra abandona el patrón oro y el valor de la libra esterlina se redujo de 4,86 a 3,40 dólares. El 10 de octubre el gobierno decretó el establecimiento de una comisión para el Control de Cambios.

Esta Comisión que operaba a través de los bancos argentinos y extranjeros establecidos en el país, tomó posesión de todas las divisas extranjeras provenientes de la venta de las principales exportaciones.

Los exportadores estaban obligados a entregar a la Comisión todos sus ingresos en moneda extranjera so pena de verse privados de certificados de embarque en los puertos argentinos.

La Comisión pagaba estas divisas en dinero argentino y posteriormente las vendía en el mercado libre o las usaba para amortizar la deuda del Estado.

La creación del Banco Central en 1935 consolida la intervención del gobierno en este sector.

Si bien en sus orígenes las intervenciones del Estado pueden haberse justificado el problema principal fue que estas medidas no se aplicaron como una emergencia sino que fueron consolidando este tipo de manejo y sus directivos no se comportaron como administradores gubernamentales sino como "patrones" que podían disponer con amplias facultades de la entidad administrada.

Esta ideología se extendió y dió lugar a la creación de

las juntas reguladoras y el monopolio de las exportaciones en manos del Estado. El desarrollo de los distintos sectores fue incrementando su interdependencia.

En este último punto del capítulo trataremos la conformación de los mercados al comienzo del siglo XX.

1.2.2.0 La Entrada en el Siglo XX

A principio del siglo XX el esquema productivo se basaba en exportaciones agropecuarias con fuerte dependencia del mercado inglés e importaciones de productos manufacturados con una mínima participación de la industria liviana, principalmente alimentación e indumentaria, para satisfacer las necesidades internas.

Entre los años 1900 y 1930 la porción de la fuerza laboral argentina empleada en la industria permaneció relativamente constante en un nivel aproximado al 25% en comparación con el 36% empleado en la agricultura y ganadería.

Como ya se dijo anteriormente algunas empresas industriales como los frigoríficos eran industrias en gran escala, intensivas en capital, que empleaban a grandes cantidades de trabajadores organizados; sin embargo estas industrias no constituían el núcleo de un desarrollo industrial autónomo. Su magnitud y su prosperidad dependían, como la de los ganaderos, de la economía de exportación.

La primera guerra mundial conmociona los mercados internacionales y el efecto para la estructura productiva

argentina fue determinante.

Al subir el precio de las materias primas básicas, el sector exportador encontró un excelente negocio en exportar cereales a granel, sin industrializar, ya que las urgencias de la demanda europea exigía un rápido envío de alimentos. Los buenos precios y la ausencia de iniciativa consolidó la exportación primaria no manufacturada.

Paralelamente el mercado interno no pudo ser satisfecho con los productos que se importaban habitualmente. Esto dio lugar al desarrollo de una industrialización acelerada para satisfacer esa demanda.

Este incremento se da con tres restricciones fundamentales que condicionaron la producción manufacturera. 1) Las industrias se crean o expanden para satisfacer el mercado interno; 2) No existe una acumulación de capital que permita la concreción de empresas de dimensiones técnicamente correcta que hagan económica la producción; 3) Por tratarse de una emergencia y por las restricciones anteriores no se desarrolla una infraestructura de investigación tecnológica ni tampoco el uso de normas y procedimientos fabriles.

A esto debemos agregar que al existir una demanda insatisfecha y no haber competencia el precio no fue un factor limitativo desarrollándose industrias que, si bien en su momento cumplieron con el cometido de abastecer el mercado, eran antieconómicas en condiciones de producción normal para la época.

La crisis internacional de 1930 encuentra a la República

Argentina en un rol protagónico en el comercio internacional agropecuario.

En esa época Argentina exportaba a Gran Bretaña por valor de 25 a 30 millones. Este comercio que si bien era beneficioso en los números creó una dependencia excesiva hacia el gobierno británico, que hizo crisis con la firma del tratado Roca-Runciman en 1933.

La industria alimentaria argentina, que estaba en ese momento entre las líderes mundiales, no reaccionó buscando nuevos mercados sino que se conformó con la cuota que Inglaterra le garantizaba.

La crisis económica y las restricciones del mercado externo constituyeron el embrión de un esquema proteccionista que comienza a actuar por motivos exógenos pero que poco a poco van convirtiéndose en endógenos.

Es decir que a partir del comienzo de la crisis la propia recesión actúa como un proteccionismo de hecho, que recién en una etapa posterior se encuentra complementando por medidas de política económica explícitas.

Como se demostró anteriormente bajo este esquema la industria liviana nacional nunca supera en su desarrollo al crecimiento del mercado interno.

La segunda guerra mundial nuevamente altera los mercados presentando una coyuntura sumamente favorable al esquema agroexportador con sustitución de importaciones para el mercado interno; pero de la misma manera que en la contienda del 14 esta no va a ser aprovechada por un desarrollo genuino

de nuestra infraestructura industrial.

A mediados de la década del 40 por la falta de productos importados que caracterizó a todo el período bélico y también a los años de postguerra, se produjo un crecimiento desordenado de la industria manufacturera coexistiendo la correcta macrolocalización de algunas plantas con la concentración de muchas otras fuera de escala con retraso tecnológico, muchas veces al amparo del control y aún prohibición de las importaciones competitivas, y donde el plancamiento financiero no siempre respetó los límites aceptables de riesgo.

Se produjeron migraciones internas incrementándose la macrocefalia porteña con sus secuelas mientras que el interior se despoblaba. Se produce también una desproporcionada transferencia del sector agropecuario al sector industrial, al Estado y a los sectores terciarios por distintas vías pero sobre todo por el tipo de cambio, totalmente controlado por el Estado, y el elevado nivel arancelario.

Un rápido repaso de las finanzas públicas nos dará una idea más exacta del movimiento de los fondos del gobierno.

Entre los años 1935-1939 se gastaron 6,9% del producto bruto nacional en sueldos y remuneraciones de los empleados públicos; 2,2% en materiales utilizados por estos en su trabajo; 5,7% en jubilaciones, intereses sobre la deuda y subsidios; 6% en inversiones directas, y 0,5% en inversiones indirectas. De 1945 a 1949 el pago a los empleados públicos

se elevó a 7,9% y de 1950 a 1954 a 9,1%. La proporción gastada en los materiales utilizados creció hasta un 3,5% durante 1945-1949 ascendiendo luego para llegar a 9,9% en 1955. La proporción de fondos públicos dedicada a la inversión disminuyó durante los años de la guerra a un 4,6%. A partir de 1945 las inversiones se elevaron a un 8,7% las inversiones directas y a un 4,3% las inversiones indirectas o sea las destinadas a la compra del ferrocarril, teléfonos, etc..

Un 50,8 del total de las inversiones realizadas entre 1945 y 1951 no tuvo carácter económico, destinándose un 10% aproximadamente a la construcción de edificios públicos. A partir de ese año esta política comenzó a revertirse pero muy lentamente.

1.0.0.1. CONCLUSION DE LA PRIMERA PARTE

Con esta breve síntesis histórica hemos tratado de demostrar que desde nuestros orígenes la producción se orientó hacia la explotación de los recursos existentes con la única finalidad de satisfacer las necesidades inmediatas.

La abundancia de los mismos y el alto precio en el mercado internacional permitieron durante algún tiempo el crecimiento de la economía a pesar de la ausencia de métodos de trabajo eficientes.

Cuando los dos factores mermaron y simultáneamente se tuvo

que buscar una mayor competitividad en los mercados la debilidad de la estructura productiva se puso en evidencia.

La Argentina se orientó entonces hacia un esquema de autabastecimiento, tratando de comprar menos en vez de vender más. Para lograrlo se impulsó desde el Estado la sustitución de importaciones mediante la fabricación local, a cualquier precio para satisfacer las necesidades del mercado interno.

Pero la industrialización es en esencia una forma de optimizar recursos y en ella nada se presume gratuito basándose su éxito en la obtención del máximo rendimiento de los factores utilizados.

Como esto se consigue solamente aplicando las pautas de eficiencia y productividad y estas, como creemos haberlo demostrado a lo largo de este capítulo, han estado ausentes en toda nuestra historia económica, los objetivos propuestos nunca fueron alcanzados.

SEGUNDA PARTE

- 2.0.0.0 Factores exógenos condicionantes
- 2.0.0.1 Introducción
- 2.1.0.0 Capítulo I : Ley 20631 de Impuesto al Valor
Agregado
- 2.2.0.0 Capítulo II : Ley 20680 de Abastecimiento
- 2.3.0.0 Capítulo III : Ley 21608 de Promoción Industrial
- 2.0.0.2 Conclusión de la Segunda Parte

2.0.0.1. INTRODUCCION

La instalación y desarrollo de una empresa implica para quienes la dirigen, la consideración de múltiples factores, algunos de los cuales son impuestos y deben ser respetados, y otros dependen fundamentalmente de su arbitrio.

Dentro de los primeros está la estructura legal, la cual por su ingerencia, ha condicionado en nuestro país, el desarrollo de los distintos sectores de la industria, incidiendo en su eficiencia y productividad. Es por ello que consideramos importante estudiar cuál ha sido el comportamiento en la aplicación de algunas normas básicas del sector.

En el presente trabajo se analizarán las siguientes leyes:

Ley 20631 de Impuesto al Valor Agregado

Ley 20680 de Abastecimiento

Ley 21608 de Promoción Industrial

En el caso de cada una de ellas, se advierte la particularidad de que la sanción de la ley ha sido seguida por una profusa y enmarañada reglamentación -a través de decretos, resoluciones y ordenanzas- que a menudo lesionó el espíritu de la ley, además de exigir de los obligados la constante dedicación de tiempo y recursos para lograr darle cumplimiento.

Nuestro análisis se centrará en:

- a) objetivos propuestos por las mencionadas leyes
- b) legislación complementaria de su aplicación
- c) perdurabilidad
- d) metodología exigida para su cumplimiento.

2.1.0.0. CAPITULO I: LEY 20631 DE IMPUESTO AL VALOR AGREGADO

La legislación impositiva ha aumentado, en las últimas décadas, su influencia sobre el sistema industrial, incidiendo significativamente en el planeamiento y desarrollo de los negocios.

A la creación de nuevos impuestos debemos agregar la pluralidad de objetivos de los mismos, sumando a los objetivos fiscales (recaudación) los objetivos para-fiscales (promoción de regiones, industrias, productos, etc.) generándose un sistema harto complejo.

Esta complejidad exige que la relación entre las partes (Estado-contribuyentes) deba formalizarse mediante leyes claras y precisas, dictadas con suficiente antelación, tanto para la determinación del hecho imponible como para los mecanismos que fijan los montos a pagar, los cronogramas de vencimientos, etc.

El gobierno frecuentemente urdido por metas de corto plazo, viola estas normas mediante disposiciones emanadas de organismos o funcionarios de menor jerarquía que, dictando decretos, ordenanzas, resoluciones o instrucciones generales, en manifiesto exceso de sus atribuciones, alteran objetivos y procedimientos fijados por las leyes, y a veces, aún por la Constitución misma.

Cuando el Estado permite este accionar se afecta la seguridad jurídica de los contribuyentes, con el consecuente perjuicio

económico. En Ambito tal, siempre se generan mecanismos de evasión que alientan la arbitrariedad y la corrupción.

Adam Smith detectó claramente, a mediados de 1700, las consecuencias perniciosas que derivaban de una intrincada legislación impositiva y en su libro "La riqueza de las Naciones" estableció cuatro axiomas a tener presente cuando se aplican los impuestos. Si bien los cuatro deben ser considerados como un todo, transcribimos aquí solamente el segundo, por resultar fundamental para el presente análisis:

"El impuesto que debe pagar cada individuo tiene que ser fijo y no arbitrario. Todos los detalles: el momento del pago, la forma del pago, la cantidad a pagar, deben ser claros y patentes para el contribuyente y para cualquier otra persona. Cuando esto no ocurre, todos los que están sujetos al impuesto se encuentran más o menos a merced del recaudador, que puede recargar al contribuyente que a él le molesta, o arrancarle por miedo a tal recargo, algún regalo o propina. La inseguridad del impuesto estimula toda insolencia y favorece la corrupción de una categoría de personas que son por naturaleza impopulares, incluso cuando no son insolentes ni corrompidas. La certeza de lo que cada individuo debe pagar en cuestión de impuestos es asunto de importancia tal, que yo creo, y lo prueba la experiencia de todas las naciones, que la existencia de un importante grado de desigualdad no es un mal tan grande como la de un grado

paquetísimo de incertidumbre."

Como nuestro estudio se centra, en este punto, en la influencia que sobre el proceso de decisiones empresariales tienen los impuestos, analizaremos la forma en que fue implementado el Impuesto al Valor Agregado, por ser, desde esta óptica, el de mayor incidencia en el sector industrial. El impuesto al valor agregado sustituyó al impuesto a las ventas que se había establecido el 1 de octubre de 1931 y gravaba todas las ventas entre comerciantes, o las efectuadas por estos a los particulares en todo el territorio nacional. La característica común que define con precisión al impuesto a las ventas, es que grava la transferencia de dominio de los bienes dentro del campo de las relaciones comerciales, y que la alícuota del impuesto es constante o fija y no progresiva, cualquiera sea el volumen de las transacciones, no teniendo en consecuencia relación el tributo a pagar con los beneficios o capitales invertidos. El peso del gravamen puede, en cambio, ser distinto para distintas clases de mercaderías, que se clasifican en tal caso en categorías atendiendo generalmente a la prioridad de las necesidades humanas que satisfacen.

Este impuesto en su moderna concepción es aplicado de manera que el gravamen pese una sola vez sobre el precio en que llegan al consumidor las mercaderías o servicios.

Hay diversas modalidades de aplicación, siendo las

principales:

A: Impuesto monofásico

- 1) Imposición en la etapa industrial
- 2) Imposición en la etapa mayorista
- 3) Imposición en la etapa minorista

B: Impuesto plurifásico

- 1) Imposición al valor agregado

En nuestro país se aplicó el impuesto monofásico de 1931 a 1974, y el impuesto plurifásico con imposición al valor agregado hasta la etapa minorista, desde 1975 en adelante.

La ley 20631 de Impuesto al Valor Agregado fue promulgada el 29 de diciembre de 1973, estableciéndose su vigencia a partir del 1 de enero de 1975; delegó en el Poder Ejecutivo su reglamentación y en la Dirección General Impositiva su aplicación, percepción y fiscalización (art.33).

Debemos recordar que, con respecto a las delegaciones establecidas por la ley, la Constitución Nacional (art.86 inc.2) limita al Poder Ejecutivo en su facultad de expedir las instrucciones y reglamentos que sean necesarios para la ejecución de las leyes de la Nación, al indicarle cuidar de no alterar su espíritu con excepciones reglamentarias.

El objeto o hecho imponible que genera la obligación tributaria se define en los tres primeros artículos de la ley y los podemos agrupar genéricamente en:

- a) Venta de cosas muebles situadas o colocadas en el

territorio del país.

b) Obras, locaciones de cosas, locaciones o prestaciones de servicios realizados en el territorio del país.

c) Las importaciones definitivas de cosas muebles.

Los sujetos, inominados en la ley, son aquellos que realizan operaciones comprendidas en el objeto de la misma. Son obligados por sí, porque respecto de ellos se verifica el hecho imponible del impuesto.

La alícuota general se fijó en 13% estableciéndose una alícuota diferencial del 21% y una serie de exenciones.

Para enumerar las cosas muebles exentas y las gravadas al 21% se utilizó la Nomenclatura de Bruselas, confeccionándose listados que se incorporaron como planillas anexas a los artículos 26 (exenciones) y 30 (alícuota diferencial), además de una planilla anexa al artículo 3 para especificar las locaciones y/o prestaciones de servicios gravadas.

Las particularidades más destacables de la ley, para nuestro análisis, son las siguientes:

OBJETO O HECHO IMPONIBLE: Son objeto de la ley los hechos imponibles que la misma determina. Se gravan los mismos en las distintas etapas solo por el valor agregado, con tasa constante pero diferenciada. Esta metodología, distintiva del impuesto, permite una clara determinación de los montos a pagar siempre que no se alteren las tasas y los productos

gravados con cada una de ellas.

ALICUOTA: Se fijó una alícuota general del 13% pero, para evitar la regresividad que esto implica, se establecieron exenciones, principalmente a los productos de consumo indispensable, y una alícuota diferencial del 21% para los productos considerados suntuarios.

Explicaremos esto con un ejemplo: si se aplicase la alícuota general a todos los productos; una persona que gana \$ 100 y los gasta totalmente en consumo indispensable, tributaría mensualmente, por medio de sus proveedores, 13% de IVA sobre la totalidad de sus ingresos. Una persona que gana \$ 1.000 y gasta 200 en consumo estaría tributando mensualmente el 13% sobre el 20% de sus ingresos o sea un 2,6% del total.

Con las alícuotas diferenciales se atenúa este efecto.

SUJETO: En sus antecedentes el impuesto es neutro en cuanto a la calidad jurídica del sujeto, pero no se desprende esto del texto de la ley, ya que ésta en el artículo segundo especifica que se considera venta "Toda transferencia entre vivos, a título oneroso, que importe la transmisión de dominio de cosas muebles. . . .".

En el derecho Argentino un acto entre vivos es un acto entre personas físicas, por lo cual las sociedades según la ley no estarían alcanzadas.

El decreto reglamentario pretendió salvar el error estableciendo que "se entenderá por transferencia entre vivos

toda aquella en que las partes intervinientes sean personas de existencia visible o ideal o entidades de cualquier índole".

Debemos destacar aquí, además de la ilegalidad de modificar la ley mediante el decreto, que este es tan arbitrario en su redacción que metafóricamente podríamos explicarlo diciendo que la ley solo consideraba sujeto a las manzanas; y el decreto establece que todas las frutas son manzanas.

Recordemos la importancia que reviste la claridad de redacción en una interpretación correcta.

La ley fue promulgada el 29/12/73 con vigencia a partir del 1/1/75 y reglamentada mediante Dec. 499 el 13/8/74. Las planillas anexas a los artículos 3 y 26 fueron modificadas durante 1974 por el decreto 2124, de modo que la redacción primitiva no llegó a tener vigencia.

El primer reglamento tampoco llegó a entrar en vigencia ya que fue modificado por el decreto 2162 del 30/12/74 publicado en el boletín oficial el 13/1/75 con el agravante de que la primera presentación mensual cerraba el 31/1 75, 17 días después del reglamento definitivo de una ley que se había promulgado un año antes. La reglamentación fue modificada por el decreto 512, que también introdujo cambios en la lista anexa al art. 26, el 27/2/75, a 57 días de la entrada en vigencia, y nuevamente por el Dec.725

Insistimos en recordar el axioma citado, en especial en lo

referente a los efectos de la incertidumbre en el contribuyente.

El 4 de agosto de 1976, a 20 meses de la puesta en vigencia, se dictó la ley 21376 que modificó la anterior estableciendo una alícuota general del 16%, facultando al P.E. a reducirla hasta un 50%. Eliminó la alícuota diferencial y reinterpreto en parte el hecho imponible del impuesto. Debemos recordar las razones que sostenían la alícuota diferencial para comprender la magnitud de este cambio a los efectos parafiscales.

También se cambió en parte la reglamentación y las planillas anexas a los art 3 y 26, mediante los decretos 2576 del 21/10 y 2922 del 19/11.

En el año 1977 la planilla anexa al art. 26 fue modificada 4 veces mediante los decretos 1259 del 4/5, 1471 del 20/5, 1940 del 8/7 y 3767 del 19/12. El decreto reglamentario se modificó 2 veces mediante las resoluciones 99 del 17/1 y 671 del 14/3. El 21 de diciembre el P.E. aprobó por decreto 3984 el Texto Ordenado 1977 de la ley 20631.

El 23 de julio de 1977 se promulgó la ley 21608 de Promoción Industrial; por la misma se libera del pago del I.V.A. por un período determinado, a las nuevas industrias que se acojan a esta ley.

Mediante esta legislación se introduce una discriminación en los contribuyentes del I.V.A., perdiendo el impuesto una de

sus ventajas como era la neutralidad en cuanto al sujeto.

En 1978 la planilla anexa al art. 26 se modificó 8 veces mediante los decretos: 76 del 17/1; 144 del 25/1; 641 del 17/3; 729 del 31/3; 855 del 14/4; 1024 del 10/5; 1670 del 3/8 y 2772 del 23/11.

La reglamentación se modificó el 19 de diciembre mediante la ley 21911 y el 29 de diciembre por el decreto 3212, modificado a su vez el 10 de enero de 1979 por el decreto 41. Reiteramos la necesidad de la inmutabilidad de la legislación impositiva para evitar las interpretaciones arbitrarias.

El 13 de agosto de 1979 mediante resolución 679 se aprobó un Texto Ordenado del Reglamento preparado por la Secretaría de Hacienda.

En ese año la planilla anexa al artículo 26 se modificó 4 veces mediante los decretos 137 del 17/1; 1133 del 18/5; 1435 del 18/6 y 2989 del 23/11; además de la modificación introducida por la ley 22031 del 7/7 en la forma de aplicar el gravamen a la transferencia de automotores.

El 28 de junio de 1979 se promulgó la ley 22021 de Régimen especial de franquicias tributarias a los efectos de estimular el desarrollo económico de la provincia de La Rioja, acordando a la provincia la facultad de liberar del pago del I.V.A., por un periodo de 10 años, a las empresas que se radicaran en su territorio, introduciendo un nuevo tratamiento diferencial para los sujetos, que los antecedentes de la ley

impositiva desaconsejaban.

En el año 1980 se introducen gran cantidad de cambios que afectan tanto la forma como el concepto del impuesto. Los mismos alcanzan al sujeto, al objeto, y a los aspectos formales. Las medidas tomadas fueron las siguientes:

El 3 de marzo de 1980 se cambió parcialmente la metodología de liquidación y mediante R.G. 2239 se incorporan nuevos formularios (194/2-3-4) que exigían mayor información.

El 21 de mayo mediante R.G.2253 se dictan nuevas normas sobre facturación y registración de operaciones, las que son modificadas el 28/8 por R.G. 2271 y 2272 y el 18/9 por R.G.2275 y 2276. Recordemos que todas estas modificaciones representan para las empresas gastos, cambios de sistemas y procedimientos, modificación en las formas de ventas, etc.

El 24 de septiembre por Dec. 2046 se exime del impuesto, a las ventas realizadas por empresas radicadas en la provincia de Catamarca, utilizando nuevamente un impuesto nacional para un beneficio provincial y alterando además (como ya se había hecho con la ley de promoción industrial 21608) la condición de neutralidad del sujeto.

El 3 de octubre, el gobierno dicta la ley 22294, modificatoria de la de impuesto al valor agregado, la cual varía sustancialmente el criterio en lo que hace al objeto, al sujeto y a las facultades de los organismos para su aplicación.

Se generaliza el objeto del impuesto incluyendo gamas de productos exentos, extendiendo el gravamen a los servicios públicos (energía eléctrica, gas, teléfono, etc.) .

Esta generalización hizo al impuesto mucho más regresivo al gravar la mayoría de los consumos indispensables.

Una ampliación tan grande del objeto aparejó una mayor cantidad de sujetos alcanzados, debiendo inscribirse muchos nuevos contribuyentes. Pero además la ley agregó la figura del agente de retención, obligando a determinados responsables a retener e ingresar al impuesto por cuenta de terceros. Esto produjo una serie de problemas, ya que determinados contribuyentes retenían dinero de terceros beneficiándose legalmente al tenerlo sin costo alguno entre el momento de la retención y el momento del depósito (aproximadamente 20 días con tasas de interés de cerca del 1% diario) agravándose cuando los depósitos no se efectuaban en término.

En lo que hace a las facultades para modificar la alícuota, la ley estableció una tasa general del 25% y autorizó al P.E. a fijar las alícuotas más conveniente por debajo de esta, lo cual es una delegación de facultades encubiertas al P.E.

La opinión generalizada de los tratadistas impositivos fue que esta reforma tuvo como objetivo prioritario el aumento de la recaudación.

Para combatir la evasión se concedieron excesivos poderes al

P.E., y por delegación a la D.G.I., dejando indefenso al contribuyente. A esto debe agregarse que las consultas efectuadas a la D.G.I. eran "no vinculantes" con lo cual si se elevaba una consulta al organismo (y fueron muchas las efectuadas por la generalización del gravamen) y el consultante calculaba el impuesto de acuerdo con lo respondido por el organismo, no tenía ninguna seguridad ante una inspección. ya que el inspector podía interpretar la legislación de otra manera y aquella respuesta "oficial" no era oponible.

Recordemos nuevamente el peligro de las arbitrariedades en los recaudadores.

Para implementar la ley el P.E. dictó los decretos 2118, que fijó la alícuota general en 20% y la diferencial en 10%; y 2268 que modificó las planillas anexas a los art. 3 y 26 de la ley.

El 19 de enero de 1981 mediante Dec.94 se generalizó la aplicación del gravamen sobre obras en inmuebles propios y, en el curso de ese año, no obstante la modificación general de fines de 1980, se modificaron las listas anexas a los art. 3 y 26 en 3 oportunidades; por Dec. 1861 del 2/11, Dec. 2030 del 25/11 y Dec. 2148 del 10/12/81.

La excesiva presión fiscal, contrariamente a lo esperado por el Estado, pero advertida por la doctrina, no aumentó tanto la recaudación como la evasión.

El gobierno en su afán de recaudar, dictó leyes condonatorias de sanciones para los evasores; con lo cual, al cobrar las deudas atrasadas con grandes ventajas para el moroso, se alentaba la evasión futura.

El 3 de septiembre de 1981 se dictó la ley 22490 de "Régimen especial de facilidades de pago con condonación de sanciones e intereses" reqlamentada por una resolución general de la D.G.I. (2331 del 21/9/81). Mediante esta ley el gobierno "premió" a los evasores esperando que pagasen aunque fuese mal y tarde. Como la respuesta no fue la esperada, mediante R.G.2335 del 16/10 se estableció una prórroga para la presentación.

Durante 1982 y 1983 el gobierno mantuvo el impuesto generalizado reduciendo la alícuota diferencial del 10% al 8% para productos alimenticios y medicinales mediante Dec. 697 del 23/9/82.

En esos años se continuó dando facilidades a los evasores para que pagaran sin sanciones ni intereses, y con facilidades de pago, los impuestos vencidos. para ello se dictaron las leyes 22681 del 29/9/82 para obligaciones vencidas hasta el 31/8/82 y 23029 del 9/12/83 para obligaciones vencidas hasta el 31/10/83; esta última con 2 prórrogas para la presentación acordadas por las R.G. 2447 del 14/2/84 y 2451 del 23/3/84.

En diciembre de 1983 asumió un nuevo gobierno democrático

pero el cambio político no alteró la tendencia de "premiar" el incumplimiento y la evasión para poder recaudar algo en forma inmediata.

Los tratadistas especializados habían advertido reiteradamente a las distintas administraciones que este tipo de medidas al repetirse, además de los cuestionamientos éticos, pierden eficacia práctica ya que el evasor especula con la posibilidad de nuevos "blanqueos".

El 3 de agosto de 1984 mediante el Dec 2364 y la R.G. 2474 se fija hasta el 28/12/84 el Régimen de Presentación Espontánea.

El 28 de septiembre mediante R.G. 2843, se establece el "Régimen especial de facilidades de pago para empresas con graves dificultades económico-financieras que se caractericen por tener preponderancia social, alto desarrollo económico o por resultar necesarias para favorecer la reactivación de las economías nacional, provinciales o regionales".

Para acceder a este régimen especial las empresas debían encuadrar en alguna de las situaciones establecidas en el art. 1 de la resolución, que eran las que se mencionaron en el párrafo anterior, pero como no se especificaba cómo encuadraban en la misma, la incorporación al régimen quedaba a criterio de los funcionarios encargados de la aplicación.

La R.G. 2502 prorrogó el vencimiento del Régimen hasta el 28/12/84.

Recordemos una vez más lo dicho sobre la posibilidad de

ejercer arbitrariedad por A. Smith.

En 1984 las planillas anexas a los art. 3 y 26 se modificaron 8 veces mediante los decretos siguientes: 410 del 30/1; 681 del 24/2; 1552 del 24/5; 1628 del 4/6; 2349 del 2/8; 2524 del 21/8; 3220 del 28/9 y 3597 del 14/11.

El 10 de enero de 1985 mediante decreto 42 se prorroga el régimen de presentación espontánea hasta el 31 del mismo mes. Durante ese año las planillas anexas a los art. 3 y 26 se modificaron 5 veces mediante los decretos siguientes: 102 del 16/1; 557 del 29/3; 1372 del 27/7; 1463 del 9/8 y 2185 del 8/11.

El 26 de diciembre mediante R.G. 2582 se establecen nuevos formularios de presentación (con nueva información) obligatorios a partir de los ejercicios cerrados el 31/12 o sea 4 días después de la resolución.

Es fácil imaginar a esta altura la diferencia financiera entre una empresa que en los últimos 4 años pagó sus impuestos puntualmente y otra que no pagó en su momento, utilizando ese dinero, obtenido simultáneamente con el precio de venta, para sus propios negocios, y acogiéndose a las sucesivas leyes y decretos de condonación de sanciones e intereses con facilidades de pago. Esta última disponía de hasta un 20% del total de sus ventas sin costo alguno mientras la tasa de interés promedio era en ese tiempo del 25% mensual.

Al margen de las consideraciones éticas no cabe duda de que no pagar los impuestos era muy lucrativo y el gobierno cada año legalizaba la situación del ejercicio anterior con lo cual el riesgo de la ilegalidad era mínimo.

El 27 de enero de 1986 mediante R.G. 2586 se reducen los plazos de presentación y/o ingresos de posiciones mensuales al quinto día del mes subsiguiente al período de operaciones, exigiendo nuevamente más a los que cumplen.

El 7 de agosto de 1986 se sancionó una nueva ley de Impuesto al Valor Agregado, la 23349 que modifica sustancialmente la que estaba en vigencia desde 1980, que había cambiado la sancionada en 1975; a su vez todas estas modificadas permanentemente por decretos y resoluciones.

Fija una alícuota general del 18%, cambiando la metodología anterior que fijaba una alícuota máxima delegando en el P.E. la fijación de las vigentes.

Establece dentro del impuesto un "Régimen simplificado (título V)" que comprende a aquellos contribuyentes que por su pequeña dimensión económica carecen de interés fiscal.

Este régimen consiste en el pago de cuotas fijas mensuales que se determinan en función del capital y del número de empleados, con lo cual se introduce un típico impuesto de patentes dentro de un impuesto al valor agregado, vulnerando así el tratamiento que los antecedentes del impuesto especifican para el sujeto.

Esta nueva reforma pone aún más de manifiesto el criterio fiscalista sobre el de una administración justa y equitativa del sistema impositivo.

El 30 de enero de 1987 mediante R.G. 2666 se establecen nuevas normas de registraci3n y facturaci3n con entrada en vigencia el 1 de marzo. El 11 de febrero mediante R.G. 2673 se concedi3 una pr3rroga hasta el 1 de junio.

el 3 de marzo de 1987 se promulga la ley 23495 de normalizaci3n impositiva, condonaci3n de sanciones y remisi3n de intereses (denominada igual que las anteriores de blanqueo impositivo) premiando nuevamente a los evasores.

La misma es complementada por las R.G. 2692 del 7/4 y 2695 del 28/4.

El vencimiento de las presentaciones se prorroga hasta el 15/5 mediante R.G. 2696 y posteriormente hasta el 29/5 mediante R.G. 2707. Finalmente mediante Instrucci3n General 39 de la D.G.I. del 31 de julio de 1987 se consideraron en t3rmino las presentaciones hechas hasta ese mismo dia; constituyendo esto una arbitrariedad dentro de la arbitrariedad mayor de esta ley.

El 5 de octubre mediante R.G. 2757 se sancion3 otro " R3gimen especial de facilidades de pago para contribuyentes y responsables que afronten graves dificultades de indole econ3mico-financiero".

Esto vuelve a confirmar lo tantas veces manifestado por la

doctrina en cuanto a que los tratamientos arbitrarios y frecuentes terminan incitando a la evasión que supuestamente pretenden combatir.

En conclusión: podemos afirmar que el I.V.A. fue concebido como un impuesto neutro en lo pertinente al tipo de sujeto y al monto o forma de comercialización del objeto, a fin de no interferir en la organización y desarrollo de las empresas. Para poder aprovechar al máximo estas ventajas, el tributo no debe contener demasiadas alícuotas diferenciales, ni tratamientos discriminatorios en los sujetos alcanzados.

Establecida una estructura del gravamen, esta debe permanecer inamovible en el tiempo, salvo modificaciones excepcionales, a fin de que el sector productivo pueda fijar sus estrategias de productos, conociendo la tasa del impuesto; y los consumidores fijar sus hábitos de consumo en consecuencia; sabiendo todos qué y cómo grava el hecho imponible.

Recordemos que "la existencia de un grado grande de desigualdad no es un mal tan grande como la de un grado pequeño de incertidumbre".

Del análisis de la aplicación de este impuesto en nuestro país surge que esto no ha sido respetado en la práctica.

Las planillas anexas a los artículos 3 y 26 se modificaron a un promedio de 5 veces por año durante toda la vigencia de la ley.

La igualdad de tratamiento del sujeto ha sido vulnerada al otorgarse la exención del impuesto a las empresas radicadas en determinadas provincias o que fabriquen determinados productos (leyes de promoción industrial).

La neutralidad financiera que se lograba cobrando el impuesto junto con el precio de venta y transfiriéndolo al fisco casi simultáneamente, ha sido distorsionada por la sistemática sanción de medidas "excepcionales" de prórrogas, facilidades de pago con condonación de multas e intereses y blanqueos generales; equiparando en la práctica al evasor con el cumplidor.

La seguridad jurídica es el principio liminar de la sociedad libre y violentarlo en favor de una mayor recaudación inmediata es confundir gravemente los medios con los fines.

Como ya explicamos, los impuestos son un factor condicionante en el proceso de decisión empresarial. Un cambio permanente de los mismos, perturba la planificación a largo plazo, que es la que permite alcanzar niveles crecientes de eficiencia y productividad; alentando la búsqueda de beneficios inmediatos, muchas veces ajenos al negocio en sí, ocasionados en las "oportunidades" que las múltiples interpretaciones de una legislación cambiante ofrece.

2.2.0.0. CAPITULO II: LEY 20680 DE ABASTECIMIENTO

Desde mediados de la década del 40, el Estado ha intervenido en la regulación de precios y procesos de abastecimiento de bienes y servicios.

Una característica significativa de esta intervención se ha plasmado en la legislación promulgada, la cual se basa en leyes que a lo largo del tiempo han buscado aproximadamente los mismos objetivos, pero que han delegado la reglamentación e implementación en organismos de segundo nivel que, urgidos por lograr resultados parciales e inmediatos, han hecho uso y abuso del dictado de ordenanzas y resoluciones; algunas de ellas excesivamente normativas, de vigencia muy breve y difícil interpretación, las que han insumido cuantiosos recursos para su cumplimiento.

Recordemos que en los países de legislación "liberal", cuando el Estado interviene en la regulación de precios y abastecimiento, es porque considera por alguna causa, que "la mano invisible" no puede actuar sobre el mercado, y por ende, para garantizar el bien común, legisla sobre áreas específicas con carácter excepcional y temporario, teniendo en cuenta que, como esta legislación es de orden público, debe ser clara y objetiva, para que los agentes económicos sepan a qué atenerse al tomar sus decisiones.

De acuerdo con estas premisas analizaremos cómo se ha

implementado, a través del tiempo, la ley de abastecimiento vigente.

Antes de abocarnos al estudio de la ley propiamente dicha, describiremos el funcionamiento de las comisiones asesoras creadas como parte del esquema de aplicación, ya que el accionar de estas fue fundamental en la operatoria del Estado.

Estas comisiones con participación de funcionarios, empresarios, sindicalistas y consumidores, tenían por misión aportar al gobierno la información global de los sectores que representaban y asesorar en las políticas pertinentes. Su período de mayor influencia abarcó de 1973 a 1976. El 14 de junio de 1973, por resolución del Ministerio de Comercio 23/73 se crea interinamente la Comisión Asesora Honoraria de Precios, Ingreso y Nivel de Vida, en jurisdicción del Ministerio de Comercio, a la que se le asigna por misión, entre otras, analizar la evolución del Costo de Vida y las medidas de defensa y acrecentamiento del poder adquisitivo de los salarios; asesorar al Ministerio citado en lo referente al estudio, contralor y vigilancia de los precios que considere esenciales por su incidencia en el costo de vida y nivel de los salarios. La Comisión fue integrada por cuatro representantes por la CGE, cuatro por la CGT y dos por el Ministerio de Hacienda y Finanzas, presidida por la Subsecretaría de Comercio Interior. Se facultó a la misma a

constituir comisiones sectoriales de precios para intervenir específicamente con relación a los bienes y servicios de consumo familiar. Los informes de dichas comisiones debían ser elevados a la Comisión Asesora, la que, a su vez, informaba al Ministerio sus conclusiones.

El 1 de octubre de 1973 se institucionaliza el funcionamiento de las comisiones sectoriales de precios, creándose las mismas y asignando asistentes técnicos y administrativos oficiales a cada una de ellas.

Se crean 23 comisiones que comprendían, entre otros, los siguientes rubros: Industrias de productos alimenticios, Tabaco, Textiles, Industria del Cuero, Fabricación de muebles, Fabricación de productos derivados del carbón y del petróleo, Maquinaria eléctrica, etc. etc.

El 14 de agosto de 1974, por decreto 560/74, se crea la Comisión Nacional de Precios, Ingresos y Nivel de Vida sobre la misma base de la creada interinamente el 14/6/73, pero ampliando su competencia. En consecuencia, podía opinar sobre políticas sectoriales, sobre la base de criterios generales que determinase el Ministerio de Economía, para que la Secretaría de Comercio implemente los ajustes de precios correspondientes en concordancia con la ley 20680 ya sancionada; aconsejar con respecto a métodos y márgenes de comercialización; plantear problemas concretos de abastecimiento y proponer recomendaciones sobre su posible

solución.

El 14 de abril de 1975, por decreto 981/75, se dispone que la Comisión sea presidida por el Ministro de Economía o por el Secretario de Programación y Coordinación Económica, integrando la misma, además, por el gobierno, representantes de los Ministerios de Bienestar Social y de Trabajo, y de las Secretarías de Agricultura y Ganadería, de Comercio, de Desarrollo Industrial y de Comercio Exterior.

Esto se puede interpretar como la voluntad del Gobierno de fijar precios y sistemas de abastecimiento de acuerdo a sus propios objetivos más que a lo propuesto por los sectores productivos.

La legislación otorgaba, además, facultades al Estado para fijar el precio de las divisas, los salarios, las tasas de interés activa y pasiva, y las líneas de créditos para los distintos sectores, mediante un manejo centralizado, fruto de la nacionalización de los depósitos.

La ley 20680, de Abastecimiento, fue sancionada el 20 de junio de 1974 y rige para todo tipo de transacciones que se realicen con bienes muebles o servicios, que satisfagan directa o indirectamente, necesidades comunes o corrientes de la población, y comprende todos los procesos económicos y todas las etapas relativas a los mismos. En esa fecha estaba vigente un congelamiento de precios aplicado en virtud de las leyes 19508 y 20125, las cuales son derogadas con la salvedad

de que el decreto 136/74 mantiene en vigencia las normas reglamentarias de estas en la nueva ley. Cabe aclarar que en el periodo 1973/74, durante la vigencia de esas leyes, la Secretaría de Estado de Comercio (SEC) dictó aproximadamente 7900 resoluciones reglamentarias de las mismas.

Esta ley le otorga al Estado facultades para:

a) establecer, para cualquier etapa del proceso económico, precios máximos y/o márgenes de utilidad y/o disponer el conglamamiento de los precios en los niveles vigentes o en cualquiera de los niveles anteriores.

b) fijar precios mínimos y/o de sostén y/o de fomento.

c) dictar normas que rijan la comercialización, intermediación, distribución y/o producción.

d) obligar a continuar con la producción, industrialización, comercialización, distribución o prestación de servicios, como también a fabricar determinados productos, dentro de los niveles o cuotas mínimas que estableciere la autoridad de aplicación...

e) rebajar o suspender temporariamente derechos, aranceles y/o gravámenes de importación; así como acordar subsidios y/o exenciones impositivas cuando ello sea necesario para asegurar el abastecimiento y/o la prestación de servicios.

f) prohibir o restringir la exportación cuando lo requieran las necesidades del país.

g) en caso de necesidad imperiosa de asegurar el abastecimiento y/o prestación de servicios, intervenir temporariamente, para su uso, explotaciones agropecuarias, forestales, mineras, pesqueras; establecimientos industriales, comerciales y empresas de transporte; y disponer temporariamente, para su uso, de elementos indispensables para el cumplimiento del proceso de producción, comercialización o distribución, consiguiendo con posterioridad, su valor de uso y/o sus costos operativos.

h) requerir declaraciones juradas.

i) exigir la presentación o exhibición de todo tipo de libros, documentos, correspondencia, papeles de comercio, y todo otro elemento relativo a la administración de los negocios; y realizar pericias técnicas.

j) proceder en caso necesario, al secuestro de todos los elementos aludidos en el inciso "i" por un plazo máximo de treinta días hábiles.

k) crear los registros y obligar a llevar los libros especiales que se estableciere.

l) establecer regímenes de licencias comerciales.

ll) disponer que los medios de transporte del Estado Nacional o de sus empresas sean afectados al traslado de mercaderías y/o personal.

Se consideran pasibles de sanción quienes: elevaren artificial o injustificadamente los precios, en forma que no

responda proporcionalmente al aumento de los costos; revalúen existencias; acapararen materias primas o productos o formaren existencias superiores a las necesarias; destruyeren mercaderías y bienes; negaren o restringieren injustificadamente la venta de bienes o la prestación de servicios, o redujeren sin causa la producción habitual o no la incrementaren para responder a la demanda; desviaren el abastecimiento normal y habitual de una zona a otra sin causa justificada; no tuvieren para su venta, según el ramo comercial respectivo, mercaderías con precio máximo y/o congelado, y al no poseerlas, no vendan a dichos precios, mercaderías similares de mayor calidad o precio.

Las sanciones que prevé la ley son: multas, arrestos, clausura del establecimiento, comiso de la mercadería, inhabilitación para ejercer el comercio, y diversos tipos de sanciones patrimoniales, por ej. no poder proveer al Estado, no recibir créditos, no poder comprar insumos a empresas estatales, etc.

El Poder Ejecutivo, mediante el decreto 69/74 designó organismo de aplicación a la Secretaría de Comercio. La ley es tan amplia que faculta al organismo de aplicación a actuar entre los extremos de no intervenir en absoluto hasta fijar todos los precios de los bienes y servicios, según la evaluación que el Gobierno efectúe del comportamiento de los sectores productivos.

Los distintos mecanismos que se habían aplicado anteriormente para controlar los precios se pueden agrupar en los siguientes sistemas: 1. exigencia de información para conocimiento, 2. exigencia de información para solicitar incrementos, 3. procedimientos para fijación de precios, 4. procedimientos para variación de precios.

1.Exigencia de información para conocimiento del Gobierno

Se aplica en periodos de poca intervención y solicita de las empresas líderes y/o formadoras de precios y/o monopólicas que informen con cierta periodicidad (mensual, trimestral, etc.) producción, venta, stock y precios de sus productos.

Incrementando estos requerimientos se ha solicitado: información cada vez que se varían los precios; discriminar la información colocando precios de insumos, porcentajes de insumos importados, sistemas de distribución, etc.

2.Exigencia de información para solicitar incremento de precio

Se aplica con control total o parcial de precios. Las empresas obligadas surgen de algunos de los siguientes grupos:

a) empresas nominadas: son las que la Secretaría incorpora según su criterio y conforman una lista obligatoria que es dada a conocer mediante resoluciones, pudiendo incorporarse o dar de baja a empresas según evalúe la Secretaría.

h) empresas por monto de facturación: la Secretaría fija determinados montos de facturación anual y establece la información que deben presentar las empresas que se encuadren dentro de estos montos para solicitar incrementos de precios. Generalmente se establecen dos o tres montos para agrupar a las empresas en grandes, medianas y pequeñas, exigiendo la información con distinto nivel de detalle.

c) por producto o insumo estratégico. La Secretaría fija una lista de productos o insumos y todas las empresas que los fabrican deben presentar la información requerida.

3. Procedimientos para fijación de precios

a) congelamiento: consiste en dejar fijos todos los precios a una fecha determinada, generalmente anterior a la fecha de la resolución para evitar las subas especulativas. En este caso el Gobierno no fija los precios sino que mantiene vigentes los existentes.

b) listados de precios máximos: el Estado fija el precio máximo de cada producto genérico, independientemente de su calidad, marca o posicionamiento en el mercado: por ej. aceite comestible mezcla por 1,5 litros = X pesos; desodorante en aerosol por 330 cm³ = N pesos; vino de mesa por 930 cm³ = Z pesos; jabón de tocador por 100 g = Y pesos; etc., etc.

c) precios fijos por producto: medicamentos, combustibles, servicios públicos, insumos básicos de oferta

monopólica, etc.

4. Procedimientos para variación de precios

Este sistema se aplica una vez establecido un control para autorizar incrementos de precios, los cuales se dan:

a) por productos genéricos: son los que están en listados de precios máximos o cuyos precios fueron acordados globalmente con una Cámara.

b) por productos específicos: medicamentos, derivados del petróleo, acero, etc.

c) por empresa global: a una empresa determinada se le acuerda un porcentaje para que lo aplique a todos sus productos; puede ser en forma lineal o con autorización para prorratear entre las distintas líneas y/o productos, sin superar el porcentaje acordado.

d) por empresa y por producto: a una empresa se le acuerdan distintos porcentajes según los productos. En estos casos, a la empresa se le exige que presente información de costos detallada por producto y además, consolidada, de toda la empresa.

Estos mecanismos se venían aplicando en combinaciones parciales según los controles establecidos por los distintos Gobiernos.

Sancionada la ley 20680, la SEC dicta la Res.C. 919 el 30/8/84, que contempla la aplicación de todos estos mecanismos en forma simultánea.

Se consignaba un listado de 110 líneas de productos, lo que implicaba miles de productos denominados genéricamente, donde se incluían, entre otros, rubros tan dispares en su manejo comercial como: alimentos (perecederos y alta rotación), medicamentos (investigación e innovación), indumentaria (moda y temporalidad), menaje (baja rotación y suntuario), electrónica (múltiples tecnologías para un mismo producto) etc. Además contemplaba 91 insumos industriales.

Todos estos productos tenían precio único o máximo y los incrementos se autorizaban, por porcentajes, al producto genérico, desde la Secretaría.

En otro anexo estaban las empresas líderes que se tenían que presentar obligatoriamente a una fecha determinada y de ahí en más, cada vez que solicitaran incrementos de precios.

Cada presentación implicaba formularios especiales diseñados por la SEC con datos de períodos fijos de acuerdo a las resoluciones dictadas, que no eran los usuales de cada empresa (por ej. información sobre costos al 10 de cada mes), por lo que toda esta información debía ser procesada especialmente para cumplir con la resolución.

Al resto de las empresas, se las agrupó por el monto de facturación, sin tomar en cuenta las particularidades de cada actividad y se les exigía información presentada en una combinación de los distintos formularios ya diseñados.

Para controlar y procesar toda esa información, la Dirección

Nacional de Análisis de Precios (DNAP) que era el organismo a cargo de esta función, contaba con no más de 40 personas, 10 de ellos profesionales, y ningún equipo de informática.

Como ya explicamos anteriormente, además de la DNAP, responsable operativo, funcionaban las Comisiones Asesoras, que reportaban directamente al Secretario, informando sobre problemas globales.

Esta dualidad de equipos, uno técnico y el otro político, y de manejo de información, una contable detallada, otra sectorial global, creó algunos problemas de coordinación. Por ejemplo, a tres días de dictada la Res.C. 918/74, y sin haber podido recibir la información exigida, se dicta la Res.C. 78/74 que contempla la situación de las empresas que han cerrado sus balances con pérdida, hasta una fecha determinada. Esta resolución las autorizaba a incrementar los precios de sus productos hasta lograr una situación de equilibrio, excluyendo los productos que estuviesen en listados de precios máximos; con lo cual, los incrementos se concentraban en el resto de los productos siendo, en consecuencia, significativos. Si además, como ocurrió en muchos casos, una de estas empresas le vendía su producto como insumo a otra que a la fecha establecida tenía superavit, esta última debía absorber el aumento sin poder trasladarlo, con lo cual entraba en pérdida, pero en fecha posterior a la resolución, caso que no estaba contemplado.

Ante la continuidad del congelamiento - recordemos que por el Decreto 136/74 se incorporó el congelamiento impuesto por la ley anterior - y el incremento de la demanda, comienzan a faltar productos en el mercado.

El Estado va reglamentando cada vez más el accionar de la cadena de abastecimiento, y requiriendo de la misma, mayor información sobre producción, intermediación, stock, bocas de expendio, etc. Así, se dictó la Res. C. 1332 donde se reconoció expresamente que existía "mercado negro" en el sector textil y se normativizaron los procedimientos de venta en los distintos niveles para combatirlos.

Ante el desabastecimiento de productos con precios máximos y la aparición de otros, que el Estado entiende son similares, se obliga a las empresas a seguir fabricando los que determinan los listados de precios máximos.

En el sector textil se produce un enfrentamiento entre el Estado y las empresas, porque aquel considera a los productos de una nueva temporada, por ejemplo verano, como similares a los de la misma temporada del año anterior y propone fijar los precios mediante un índice de ajuste. Las empresas aducen que son productos nuevos ya que si bien algunas telas bases son las mismas, y una camisa es siempre una camisa, el corte, la confección, los avíos, el tejido, etc y por sobre todo las características históricas del negocio son otras y por ende quieren calcular, de acuerdo a la legislación sobre productos

nuevos otros precios.

El gobierno insiste en su postura dictando las resoluciones 1282 y 1286 que reglamentan aun más la forma de fijar precios y distribuir la mercadería, siendo rechazadas por el sector que se niega a producir.

Este es uno de los casos en que el Estado establece normas en función de supuestos, que el sector afectado considera falsos resistiéndose a su cumplimiento. La consecuencia inmediata es un gran desgaste para ambas partes y una pérdida de rendimiento en la producción por causas que se podrían haber evitado.

El Estado sigue fijando los precios y los reajustes, algunos cada 15 días, de todos los bienes y servicios que van por ejemplo desde cada modelo de automotor (Res.C.464) hasta la entrada de cine (Res C 657). Dándose algunos casos, en productos de difícil tipificación como la carne, que se fijó el precio máximo a cada corte - falda, nalga, tortuguita, etc - y posteriormente, por denuncias de los consumidores, se tuvo que fijar por resolución un contenido máximo de grasa por corte, además de obligar a matarifes y distribuidores a presentar una información diaria en la SEC, de lo comprado y vendido, para llevar el control de los kilos por cortes.

En otros productos: aceites, mermeladas, conservas, etc., las Asociaciones de Consumidores han recibido denuncias de baja de la calidad en los incorporados a los listados de precio

máximo, pero su prueba resultó más ardua.

En un lapso de 60 días, la SEC dictó 15 resoluciones generales complementarias de la 918, con disposiciones más estrictas para el accionar de los distintos sectores.

El 6 de diciembre de 1974, a 96 días de dictada la reglamentación que establecía un control integral de precios, se dicta la Res.C. 1400 que estableció la creación de un nuevo Régimen Básico de Precios. En los considerandos de la misma, se reconoce que las normas vigentes demandaban una importante actividad de los obligados y del personal de la SEC, que era de difícil y costoso cumplimiento.

Mediante la Res.C. 1400 se liberan parcialmente algunos precios y sectores, pero con la posibilidad de volver a controlarlos, ya que el art. 2do. de la misma establecía que: "mediante resoluciones específicas se determinarán los bienes comprendidos y los mecanismos para incorporarlos al régimen básico de precios".

Las liberaciones obedecen más a presiones sectoriales que a un análisis integral de la información. Así se autorizan incrementos de insumos industriales, manteniendo congelados los productos finales que los incluyen.

Los precios no controlados aumentan, el INDEC registra un incremento del 12,6% mensual para los precios minoristas, y esto determinó volver a intensificar el control.

A partir del 2 de enero de 1975, a los 25 días de dictada la

resolución, se comienzan a incorporar los sectores recientemente liberados. Simultáneamente sigue vigente el congelamiento para el resto de los productos.

La incorporación de los sectores se efectúa mediante resoluciones que se dictan día tras día, generando confusión entre los afectados. Finalmente se llega a tener en la Res.C.1400 a casi todas las empresas nominadas en la Res.C. 918.

A modo de ejemplo, puntualizamos la cronología de algunas resoluciones de incorporación de sectores.

Res.C.1520	30/12/74	incorpora bienes de capital
Res.C.1581	14/01/75	" mat. de construcción
Res.C.1847	20/01/75	" prod. metalúrgicos
Res.C.1873	23/01/75	" sector textil
Res.C.1898	28/01/75	" productos químicos
Res.C.1909	29/01/75	" procesam.de celulosa
Res.C.1906	03/02/75	" ampliación químicos
Res.C.1950	20/02/75	" enseñanza privada
Res.C.1975	25/02/75	" ampliación metalúrgicos
Res.C.2000	12/03/75	" derivados de algodón

Además de este control, el 7 de abril se dictó la Res.C. 2059 que establecía, mediante 40 ítems genéricos, las mercaderías que estaban sujetas a control de abastecimiento, prohibiendo su salida del país. Esta resolución se dictó ante el incremento de las ventas en las zonas fronterizas y el

contrabando hormiga de productos que hacia más de un año que tenían el precio congelado, en especial alimentos no perecederos y productos textiles.

Aplicando esta legislación y según puede constatarse en la información periodística de esa fecha (Revista MERCADO, abril de 1975) el Gobierno aumentó su poder de policía, produciendo allanamientos en depósitos industriales y mayoristas, deteniendo trenes de cargas y camiones para verificación de los mismos, etc.

Estas medidas, si bien espectaculares, no pudieron paliar el desabastecimiento existente ni combatir la economía paralela que, con sobreprecios, ofrecía desde zapatillas hasta automóviles y camiones.

A partir de abril de 1975, se intentó una nueva liberación parcial comenzando por los artículos suntuarios. Recordemos que en el plazo de 14 meses, el Gobierno les había cambiado a las empresas, mediante más de 2000 resoluciones, varias veces las exigencias de información y los mecanismos de distribución y vent; con el agravante de que los aumentos solicitados, sólo eran concedidos parcialmente. Como había ocurrido anteriormente, ante la magnitud del desorden, renuncia todo el estamento político del Ministerio de Economía.

El 19 de junio se dicta la Res.C.2224 que, sin mencionarlo expresamente, modifica el control vigente, estableciendo:

a) un listado de productos, principalmente medicamentos y comestibles, con precios máximos.

b) listado de empresas nominadas que debían pedir autorización previa para incrementar los precios, justificando el pedido con la presentación de información mediante formularios específicos.

c) para el resto de las empresas, la obligación de trasladar a precios la exacta incidencia de los incrementos de costos, pero sin pedido de autorización previa, ni presentación de información.

Esta flexibilización, que en muchos casos consiste en blanqueo de incrementos ya aplicados, se refleja en los índices de precios, registrándose en los precios mayoristas incrementos del 43,3% en junio y 32,1% en julio. La información periodística de la época (Revista MERCADO, agosto de 1975) puntualiza que la estabilidad anterior era ficticia, y que la respuesta al control de precios había sido el desabastecimiento.

No obstante, los incrementos alarmaron al Gobierno y, con un nuevo elenco en la Secretaría de Comercio, se reimplantó el control total. En una resolución sin mayores considerandos que la situación existente, el 22/7/75, a 32 días de la anterior, se suspendieron las autorizaciones de puesta en vigencia en forma automática de los incrementos de precios para las empresas no nominadas. Nuevamente se registran en

ese año, más de 2300 resoluciones de la SEC para controlar precios.

El 15 de septiembre, un nuevo Secretario de Comercio dictó la Res. C. 33, que en sus considerandos mencionaba: "que la administración sectorial de los precios y de la rentabilidad de las empresas es un instrumento importante de la política económica nacional". Esta resolución, en su parte dispositiva, estableció un control con listado de precios máximos y empresas nominadas que debían presentar la información en complejos formularios. La misma fue muy resistida y el 18/11/75 se dictan las Res.C. 185 y 186 que flexibilizaron el sistema, permitiendo el traslado gradual de los incrementos de costos ya producidos e informados.

En febrero de 1976, mediante las Res.C. 53 y 54 se pretendió endurecer nuevamente el control, suspendiendo las resoluciones dictadas en los 90 días anteriores.

La situación política en ese momento era de gran confusión y, en marzo de 1976 se produjo un golpe de Estado.

En un nuevo marco político y económico donde se proclamó la libertad de precios como la mejor forma de asignación de recursos, la SEC dictó la Res.C. 149 del 10/6/76 que obligó a unas 700 empresas nominadas a presentar estructuras de costos, a título informativo, cada vez que incrementaran los precios o lanzaran nuevos productos. En los considerandos se expresa que la política aplicada es de libertad de precios

pero que es necesario que la SEC disponga de la información adecuada, a fin de seguir la evolución y el comportamiento de costos y precios, a través de un grupo de empresas líderes. Los datos pedidos son más sencillos que los solicitados en los controles anteriores, y la particularidad distintiva, consiste en que la presentación es meramente informativa, no necesitándose ningún tipo de autorización para modificar precios o lanzar nuevos productos. Además, las empresas podían solicitar que la presentación de la información coincidiera con sus sistemas de registración, lo cual ahorra tiempo y costo a las mismas.

La estrategia del Gobierno en el periodo 1976 - 1982 fue de libertad de precios para el mercado interno, acentuando la intervención del Gobierno en la fijación de aranceles de importación y una "tabla cambiaria" a futuro, con el objetivo de que fuese el abastecimiento fluido de productos, en este caso importados, los que permitiesen al mercado obrar sobre los precios.

Ante algunos incrementos por encima de los promedios considerados "normales" (aproximadamente 10% mensual) se formalizaron "acuerdos voluntarios" o "treguas" con las empresas formadoras de precios, de duración limitada y sin mayor exigencia de información que la ya establecida por la Res.C.149.

El Gobierno continuó bajando gradualmente los aranceles, con

mayor intensidad en los sectores en que se registraban mayores aumentos, y se comenzaron a recibir denuncias de importación a precio de dumping, siendo en este caso, las empresas las que requerían la acción estatal para controlar a otras empresas competidoras.

En algunos rubros (por ej. electrónica, electrodomésticos, cibernética, textiles, alimentos no perecederos, etc.) son algunos fabricantes los que se convierten en importadores, ya sea para completar sus líneas de productos o para incorporar productos similares a los que fabricaban discontinuando la fabricación nacional, pero aprovechando la cadena de distribución. Al margen de otras consideraciones, es aceptado que esto trajo innovación tecnológica y exigió mejorar la calidad de la producción nacional.

En el año 1980, la inflación es menor al 100% por primera vez desde que se aplicara este plan de Gobierno a partir de 1976. Desde el mismo Gobierno se publicita y estimula la competencia y la libertad de precios. No obstante, sigue vigente la Ley de Abastecimiento.

En 1981, la inflación supera levemente el 100%, manteniéndose la política implementada, pero acelerando la baja de aranceles.

En 1982 se acelera el incremento de precios, registrándose subas de precios mayoristas que llegan al 15,3% en junio y al 27,8% en julio. El 29 de julio de 1982, mediante la Res.M.E.

86\82, el Gobierno establece un régimen de concertación de precios, fijando pautas para la adhesión de empresas líderes y no líderes.

El acuerdo para las empresas líderes consistía en que estas presentaban una estructura de costos que consideraba solamente: materia prima, mano de obra y cargas sociales, servicios públicos y combustibles. Esta estructura debía presentarse al 15/5/82 y trasladar desde esa fecha, sólo los incrementos de esos rubros, sin poder incrementar la utilidad general. No se consideraban las amortizaciones ni la carga financiera. A cambio de esta adhesión se les otorgaba un certificado que permitía obtener créditos a tasa preferencial, o refinanciar pasivos ya existentes.

En la práctica, este acuerdo voluntario, fue obligatorio por las múltiples presiones ejercidas sobre las empresas líderes desde la SEC y el BCRA. Para las no líderes, el compromiso se limitaba a que no aumentaran sus precios por encima del índice mayorista. En estas, el beneficio fue muy restringido por sus dificultades propias para acceder al crédito.

Si bien este acuerdo comenzó siendo voluntario y en el marco de una política general de defensa de la libertad de mercado, a los doce días de dictada la Res.M.E. 86, la SEC dicta la Res.C.58 que fija la primera modificación, estableciendo una forma determinada de incremento de precios.

El endurecimiento del acuerdo se manifiesta en la Res.C.151,

que autoriza a la DNAP a verificar el cumplimiento de la concertación, "recordando", después de más de seis años, la vigencia de la ley 20680.

Con la aplicación del acuerdo, no se logró disminuir el incremento de los precios por debajo del "techo" del 10% mensual.

El acuerdo pasa a ser obligatorio y la Secretaría aumenta el control sobre las empresas demorando las autorizaciones de incremento, aduciendo que debía verificar la información presentada, mediante inspecciones.

Como la DNAP contaba con, solamente, ocho inspectores, los plazos para ser inspeccionados se alargan; y las empresas, con la documentación va presentada, se avienen a negociar aumentos por debajo de lo solicitado, pero de aplicación inmediata.

Es por esto que se autorizan incrementos similares para distintos sectores, independientemente de lo que surge de sus presentaciones de costos. No obstante, las empresas siguen efectuando las presentaciones; y el Gobierno se empeña en negociar con "techos" que no guardan relación con lo solicitado, quedando, por ende, una brecha de incremento sin trasladar. Además, al no considerar amortizaciones e intereses, las empresas de capital intensivo y las muy endeudadas, no podían trasladar una parte significativa de sus costos.

El índice de precios mayoristas se utilizaba para reajustar una serie de prestaciones, tales como: alquileres, servicios, honorarios, tarifas, etc. Es por ello que su incremento preocupaba sobremanera al Gobierno, ya que reciclaba la inflación, y como el mismo registraba los incrementos de precios salida de fábrica, al demorar las autorizaciones, se pretendía encauzar el mismo en los máximos previstos. La medición se efectuaba en periodos de 30 días, entre el 16 de un mes y el 15 del mes siguiente, por personal del INDEC. Quizás esto influyó para que las autorizaciones de incrementos se otorgaran a partir del día 16.

El 17 de marzo de 1983, el Ministerio de Economía dictó la Res. 279, la cual marca un nuevo hito en el control de precios, estableciendo porcentajes máximos de aumentos de precios mensuales para el lapso de un año, sin explicar a qué obedecían los mismos.

El difícil imaginar la cantidad de información a manejar para elaborar un modelo que permita establecer porcentajes tan exactos a tan largo plazo; los que estábamos en esa época en la DNAP no recibimos más instrucciones que la orden de aplicar la resolución.

La misma, dada a publicidad como "Limite dentro de los cuales las empresas de mayor gravitación en el mercado podrán ajustar los precios de venta de sus productos", disponía lo siguiente:

1ro. La Secretaría de Comercio adoptará las medidas conducente para la aplicación de la política de precios que se fije en la siguiente resolución.

2do. Las empresas nominadas en el Anexo I [aproximadamente 1100] y las que con posterioridad se incluyan no podrán incrementar los precios efectivamente facturados de cada uno de sus productos al 15/12/82 por encima de los límites máximos que se determinan a continuación:

15/12/82 al 15/03/83	29,5%
16/03/83 al 15/04/83	9%
16/04/83 al 15/05/83	9%
16/05/83 al 15/06/83	9%
16/06/83 al 15/07/83	8%
16/07/83 al 15/08/83	8%
16/08/83 al 15/09/83	8%
16/09/83 al 15/10/83	8%
16/10/83 al 15/11/83	7%
16/11/83 al 15/12/83	7%

las que al 17/3/83 (fecha de la resolución) estuviesen por encima de estos porcentajes, quedaban con sus precios congelados hasta alcanzarlos.

La resolución contemplaba el lanzamiento de nuevos productos con autorización previa.

Recordemos que las mediciones del INDEC se efectuaban del 16

de un mes al 15 del siguiente, de allí el peculiar cronograma de la presente resolución.

En caso de solicitarse incrementos superiores a los estipulados, se debían presentar estructuras de costos según formularios especiales y aguardar la autorización previa.

El 6/4/83, mediante Res.C. 46 se excluyeron a los artículos no standard y a las cotizaciones para licitaciones.

A partir del mes de mayo, a 45 días de dictada la resolución, la totalidad de las empresas nominadas habían presentado solicitudes para incrementos de precios superiores a los establecidos en la tabla. La información presentada se auditaba en las empresas, demorando la definición y, ante la evidencia de los incrementos, se autorizaban aumentos, pero en cuotas, con una nueva pauta informal del 15% de tope por mes. Los índices de precios mayoristas rondaban el 18% mensual.

El 16 de septiembre se dejaron sin efecto los incrementos automáticos acordados por la Res.279/83, continuándose con las presentaciones de estructuras de costos, que, de excepcionales, pasaron a ser habituales.

A esa fecha ya se habían realizado elecciones generales, y estaba fijado el cronograma de la asunción del nuevo Gobierno, con lo cual el poder del Estado para mantener la política de precios había mermado considerablemente; con el agravante de que las empresas tenían autorizaciones

anteriores, con cuotas sin trasladar, y solicitaban nuevos aumentos. Esto creó problemas comerciales, ya que, si una empresa tenía un aumento acordado en tres cuotas para aplicar los días 16 de cada mes, entregaba mercadería entre ese día y el 30, reservándose los stocks de los primeros 15 días del mes siguiente, para venderlos con el incremento anteriormente autorizado. Se recibieron muchas denuncias de empresas que, si bien entregaban la mercadería, la facturaban con fecha posdatada, para poder incorporar los aumentos.

En el mes de diciembre de 1983 asume el nuevo Gobierno, disponiendo una política de control total de precios. La misma se basaba en cuatro resoluciones dictadas por la Secretaría de Comercio el 12/12: las Res.C. 10; 11; 12; 13, se combinan en ellas todas las metodologías ya descriptas: empresas nominadas; empresas agrupadas por monto de facturación; listados de precios máximos, etc.

Se incorporan, además, dos nuevas restricciones: no se podía variar la rentabilidad global histórica, pudiendo la SEC fijar nuevos márgenes; y en cada nueva presentación (mensual) se debía recalcular toda la información global con los nuevos volúmenes mensuales y los incrementos del mes anterior.

Si bien la reqlamentación original contemplaba el traslado de la totalidad de los costos y de los gasto que hacen a la fabricación y comercialización de los bienes y a la prestación de los servicios, a los pocos meses de aplicación

comenzó informalmente, a imponer ciertas restricciones para el traslado de los incrementos de costos indirectos. Además, formalmente, estas resoluciones establecían un tope de 100% de incremento para los últimos seis meses, legislando con retroactividad e invalidando actos del Estado, ya que en ese período había control de precios, y los incrementos, muchos de los cuales superaban ese porcentaje, habían sido acordados por autorización expresa. Se exige además, información sobre fusiones, transformaciones o absorciones, listado de distribuidores y revendedores y otros datos referentes a la historia jurídica y comercial de las empresas para poder determinar todas las relaciones entre empresas controladas y controlantes y los sistemas y márgenes de utilidad entre empresas de un mismo grupo económico. Esta exigencia generó malestar en las grandes empresas que consideraban que esta era información confidencial no necesaria para un control de precios y constituía un avance del Estado sobre la discrecionalidad del manejo empresarial en la esfera del derecho privado. La Secretaría pretendía controlar con esta información los márgenes de recargo de la cadena de comercialización, en especial cuando la misma pertenecía mediante otra sociedades al mismo grupo económico, porque la experiencia de controles anteriores indicaba que se podía tener un buen control de los precios salida de fábrica pero el mismo era muy difícil en los otros estamentos y mucho más

si en estos había acuerdo para recuperar, antes de llegar al consumidor, lo que perdía la empresa fabricante.

Otra limitación se dio en el concepto de opcionales de un producto, con el objetivo de combatir la práctica de aumentos encubiertos mediante la facturación de opcionales, lo que había sido bastante generalizado en otros controles.

Estas restricciones demostraban que el Estado había presumido, en las empresas, la tendencia a transgredir las normas, mediante algunos artilugios legales.

Además, las instrucciones para completar los formularios eran taxativas, restringiendo la inclusión de ciertos ítems del costo.

Disponían un criterio único de presentación, con lo cual todas las empresas debían adaptar sus sistemas de información.

El 10 de enero de 1984, a 28 días de dictada la nueva legislación sobre control de precios, por un nuevo Gobierno, se promulga la Res C. 16 que cambia mArneses de comercialización en ciertos productos y excluye del control a otros, por ejemplo:

Peletería manufacturada

Perlas finas

Piedras preciosas

Nacar, marfil, hueso labrado

Objetos de antigüedad mayor de un siglo (sin

especificar a partir de cuándo se cuenta el siglo)

Otros objetos considerados suntuarios

A partir de marzo de 1984 el control se complica en los sectores con productos de difícil tipificación y/o con estacionalidad.

La respuesta del Estado es legislar con mayor severidad y en una batería de casi 100 resoluciones dispone, entre otras, las siguientes obligaciones:

En carnes: Fija condiciones de pago en remates

Veda de faenamiento y consumo

Exhibición de precios en carnicerías

Frutas y hortalizas frescas: Se fijan márgenes máximos para la cadena comercial

En estacionales: Normas para conservas y enlatados

Otros alimentos: Incorporación en lista de precios máximos

Confecciones textil: Fijación de márgenes de comercialización máximos y variables para los distintos meses del año de acuerdo a las temporadas.

En el resto del año se dictaron más de 1200 resoluciones para aplicar este control.

Las empresas presentaban mensualmente, solicitudes de incremento y la Secretaría demoraba y otorgaba parcialmente los aumentos solicitados. Con el correr de los meses, las diferencias no otorgadas se fueron acumulando y la Secretaría comenzó a negociar los aumentos, creando un sistema informal

de acuerdos dentro del control general.

Se recibían denuncias de los minoristas sobre cambio en las condiciones de venta, y la facturación de "adicionales" efectuado por las grandes empresas; pero era muy difícil sancionar a estas cuando tenían aumentos solicitados con más de 60 días y no acordados o "negociados" por parte de la Secretaría.

El índice de precios nivel general osciló en ese año en torno al 20% mensual.

Las "negociaciones" entre el Estado y las grandes empresas fueron cada vez más frecuentes; y se volvió a acordar aumentos en cuotas con los trastornos comerciales ya conocidos. Lo que se trataba era "estirar" las autorizaciones para frenar la inflación que llegaba en esos primeros meses de 1985, al 25% mensual, alcanzando en el mes de junio el 30,5%.

El 13 de junio, el Gobierno lanza el plan Austral que en lo referente al control de precios dispone mediante la Res C.81 un nuevo congelamiento general. En los considerandos de la resolución se argumenta que el mismo se impone dentro de un programa total para atacar la inflación. Que solo una vez conseguido este objetivo se podrían encarar con éxito programas de desarrollo e inversión. Y que las medidas dispuestas por la resolución son de carácter transitorio y coyuntural.

Congeló todos los precios a las 0 hs. del 13 de junio de 1985, (excepto los productos fruti-hortícolas) debiendo tenerse autorización expresa de la SEC para modificarlos a partir de ese día.

También dispuso que la totalidad de los industriales y fraccionadores debían pedir autorización expresa para poner a la venta nuevos productos, nuevos envases o formas de presentación; o introducir cambios en tamaños, pesos, medidas o calidad.

Las ventas financiadas o a crédito se reglamentaron mediante la Res C.82.

Se obligó a todos los industriales y comerciantes a presentar listas de precios al 13/6/85 en un plazo de 15 días. Dada la magnitud de las presentaciones a efectuar, se otorga una prórroga general -Res C.94- que resultó insuficiente, debido en gran parte a que la SEC contaba con solo cuatro personas para recibir tan ingente papeleo. Mediante Res.C. 98 se establece una nueva prórroga, con un cronograma por rubros, para el comercio minorista.

Todos los precios presentados debían ser al 12/6/85; y una copia de la lista, sellada por la Secretaría, debía ser exhibida en lugar visible, en todos los establecimientos y comercios minoristas.

La aplicación del Plan Austral logra una drástica reducción de la inflación, haciéndola descender del 30% mensual en

junio, al -0,8% en julio y al 3-5% para los restantes meses de 1985.

A principios de 1986, se comenzó a sentir la presión causada por el congelamiento. La reacción del Gobierno fue similar a la de los congelamientos anteriores. Mediante Res.C. 527/85, se excluyen los productos suntuarios, alegando, como en los congelamientos anteriores, que por sus características, no deben ser controlados por el Gobierno. Entre febrero y abril de 1986, se dictan alrededor de 100 resoluciones autorizando aumentos de precios, dando cierta prioridad a las empresas o cámaras que habían iniciado acciones legales contra el Gobierno. El 14/5/86 se dictó la Res.C. 50 que estableció el mecanismo para solicitar incrementos de precios, con lo cual queda de hecho, derogado el congelamiento.

La mencionada resolución incorpora a la totalidad de las empresas, utilizando el método de las nominadas y el de la agrupación por monto de facturación. Divide a las empresas en: grandes (más de 12.000.000 de australes en mercado interno entre el 1/5/85 y el 30/4/86), medianas (entre 6.000.000 y 12.000.000 para las mismas fechas) y chicas (menos de 6.000.000) Contempla el reconocimiento y traslado de los mayores costos ocurridos entre el 12/6/85 y el 31/3/86 (período de congelamiento). En los considerandos, se manifiesta que el Estado ha modificado la política salarial, tarifaria y de tipo de cambio; que es necesario contemplar

los desequilibrios de los precios relativos, ocurridos a partir del 12/6/85; que este proceso de adecuación debe realizarse en el marco de un equilibrio y un horizonte de tiempo razonable que preserve los éxitos obtenidos por el conjunto de la sociedad en la lucha contra la inflación; que tales objetivos se inscriben en la ética de la solidaridad entre los diferentes sectores sociales, que impulsa el Gobierno nacional. De los mencionados considerandos, puede interpretarse que el Gobierno reconoció el incremento de costos, pero que, para preservar el plan, demoró su traslado a precios.

El art. 5to. de la resolución establecía que las empresas nominadas quedaban sujetas a este régimen para incrementar sus precios, y que la SEC las convocaría a fin de concertar la cuantía y modalidades específicas del traslado de los mayores costos, dando a cuenta un incremento general del 2%.

El art. 10mo. establecía que, a los fines de la convocatoria del art. 5to., las empresas debían desistir de todos los recursos o reclamos incoados en sede administrativa o judicial contra el Estado, por aplicación de la Ley 20680 y normas complementarias.

La información exigida por la SEC debía ser presentada, obligatoriamente, por las empresas nominadas y por las grandes, en 8 formularios. Las medianas debían calcular precios con la misma metodología, pero sin presentar los

formularios. Para las chicas, la restricción era que debían trasladar la exacta incidencia de los incrementos de costos.

El incremento de precios podía efectuarse una sola vez por mes y, si resultaba menor al 2,5%, se trasladaba al mes siguiente. Se aceptaba una sola presentación mensual por empresa.

Se exigió el cumplimiento de la legislación anterior en lo referente a presentar la información detallada de stocks, venta entre empresas de un mismo grupo económico, detalle mensual de los principales clientes, presentación de la autorización de incremento de precios de cada proveedor de insumos, etc.

Se estableció detalladamente la forma de calcular la tasa de interés promedio, el tipo de cambio, la carga financiera; y se fijaron precios de referencias para algunos ítems (mano de obra, cargas sociales, fletes, servicios públicos, gastos generales, etc.). Es posible interpretar que este exceso normativo daba a la SEC mayores posibilidades de defensa ante la presentación de recursos en sede administrativa o judicial.

La Res.C. 50, que fue una de las que más variables contempló en su metodología de cálculo, ajuste y traslado de los incrementos de costo, no cumplió con las expectativas gubernamentales en cuanto a mantener, una vez reacomodados, la estabilidad de los precios.

El 27/8/86, a 103 días de dictada la Res.C. 50, el Gobierno dicta la Res.C. 228, que suspende la vigencia de la anterior y establece nuevamente el sistema de pautas fijas de incremento de precios, dispuestas por la SEC, para todas las empresas; estableciendo para el mes de septiembre el 3%, e informando que para los meses siguientes, los porcentajes se determinarían oportunamente. Quedan excluidas las empresas del sector público y las fabricantes de alimentos perecederos (excepto los alimentos con precio máximo).

La pauta para los meses de octubre, noviembre y diciembre fue fijada en el 3% mensual, dándose a conocer los primeros días de cada mes; pero los precios fijados para las empresas públicas (Electricidad, Gas, Combustibles, Transporte por tren o aeronave) estuvieron en promedio, 4 ó 5 puntos por encima de esa pauta; porcentajes similares se observaron en el incremento del precio del dólar. Con lo cual ya se registraban a fines de 1986, incrementos de costos no trasladados a los precios; pero el Gobierno se mantuvo en esta política aduciendo que los índices de precios eran decrecientes desde que se aplicó la resolución.

Si bien la Sec establecía estas pautas fijas, recibía, no obstante, solicitudes de incrementos y pedidos sectoriales de liberación. A fines de diciembre de 1986, tenía firmados más de 200 acuerdos de incrementos o liberación, para aplicar en los meses venideros.

En enero de 1987, la presión comienza a aumentar y muchas empresas, que no habían acordado, amenazan con dejar de fabricar ciertos productos, manifestando que no pueden soportar más el intento de "encorsetar" los precios de la economía.

En febrero, los precios se deslizan aún sin autorización, y la SEC, ante la imposibilidad de contenerlos, actualiza, mediante Res.C. 97 del 23/2, los precios máximos; dando además, curso favorable, a las solicitudes de incremento presentadas hasta la fecha, desde las que estaban demoradas tres o cuatro meses hasta las presentadas 24 horas antes.

El 25/2/87, mediante la Res.C. 100, decreta un nuevo congelamiento. Como en otras oportunidades, el reflejo en los precios mayoristas fue de un incremento para el mes de aplicación, y de una caída para los dos meses subsiguientes.

En el mes de junio, las solicitudes de incremento se habían acumulado. -prácticamente todas las empresas tenían solicitudes pendientes- y la SEC, flexibilizando su criterio, autorizó incrementos "excepcionales" dentro del congelamiento general.

Los acuerdos salariales celebrados en junio y la imposibilidad de seguir congelando, llevan a que se retorne a la política de los precios administrados. Esto se refleja en los índices de precios que, por primera vez desde la aplicación del Plan Austral, llegan a dos dígitos,

"blanqueando" en muchos casos incrementos ya aplicados (por ej. fiambres: 31%; gaseosas: 40%; yerba mate: 42%; harina: 50%).

El 14/10/87, mediante Res.C. 650, se dispone un nuevo congelamiento aún vigente.

Cabe aclarar que, a diferencia de las situaciones anteriores, donde cada cambio de política de precios era implementada por un nuevo Secretario de Comercio y, en algunas ocasiones, por un nuevo Ministro de Economía; desde la puesta en vigencia del Plan Austral, fue el mismo equipo económico el que implementó las distintas variantes descriptas desde 1985 a la fecha (congelamiento, liberación parcial, control, concertación, precios administrados, nuevo congelamiento).

El Plan Austral significó un cambio integral en la economía, ya que puso en práctica un modelo económico implementado por un equipo que actuó coordinadamente y en forma simultánea, en el manejo de las distintas variables controladas por el Estado, para lograr los objetivos propuestos, de los cuales, el prioritario, a partir del cual se alcanzarían los siguientes, era la estabilidad económica. Por ello, consideramos importante cotejar, a partir de este plan, el comportamiento de las distintas variables que hacen al control de precios, para comprobar el efecto de las múltiples medidas implementadas. El análisis de las mismas se efectúa en los anexos 1 a 8 del presente trabajo.

ANEXOS 1-a 8

EVOLUCION DE INDICADORES DE PRECIOS

TASAS MENSUALES EN PORCENTAJE

Mes/a	IPC	IPMNG	IPMNA	IPMA	TCO	PAUTAS	AUTOR.	T.de I.
7/85	6.20	-0.90	-2.00	4.90	0.00	0.00	0.00	8.75
8/85	3.10	1.50	0.20	15.10	0.00	0.00	0.00	8.90
9/85	2.00	0.60	0.10	5.70	0.00	0.00	0.00	8.10
10/85	1.90	0.70	0.50	2.90	0.00	0.00	0.00	6.95
11/85	2.40	0.70	0.20	4.30	0.00	0.00	0.00	6.95
12/85	3.20	1.00	0.50	4.80	0.00	0.00	0.00	6.95
1/86	3.00	0.00	0.10	-0.70	0.00	0.00	0.00	6.95
2/86	1.70	0.80	0.40	2.10	0.00	0.00	0.00	6.95
3/86	4.60	1.40	1.30	1.30	0.00	0.00	0.00	6.95
4/86	4.70	3.00	3.10	3.40	5.00	0.00	0.00	5.95
5/86	4.00	2.70	2.20	6.80	2.40	0.00	2.00	5.95
6/86	4.50	4.60	4.10	7.50	3.50	0.00	3.50	5.95
7/86	6.80	5.10	5.80	3.60	3.40	0.00	4.40	6.45
8/86	8.80	9.40	7.40	21.10	9.40	0.00	5.50	9.10
9/86	7.20	6.00	5.40	13.40	6.20	3.00	4.20	9.40
10/86	6.10	5.30	4.70	9.10	5.70	3.00	3.80	10.50
11/86	5.30	4.90	5.60	1.50	4.40	3.00	4.30	9.50
12/86	4.70	3.00	5.30	-9.50	6.60	3.00	4.20	9.50
1/87	7.60	5.30	5.60	3.90	5.80	3.00	4.30	9.50
2/87	6.50	6.90	6.80	7.70	8.10	3.00	10.20	5.50
3/87	8.20	7.80	7.10	10.80	7.00	0.00	0.00	5.80
4/87	3.40	1.90	1.90	2.40	0.00	0.00	0.00	7.50
5/87	4.20	4.90	4.10	9.20	5.30	2.00	3.60	8.50
6/87	8.00	6.70	7.10	4.90	11.10	4.00	6.30	10.80
7/87	10.10	8.20	8.50	5.40	9.70	5.00	10.50	11.00
8/87	13.70	14.60	14.00	18.20	14.80	7.00	13.40	14.90

TABLA DE REFERENCIAS

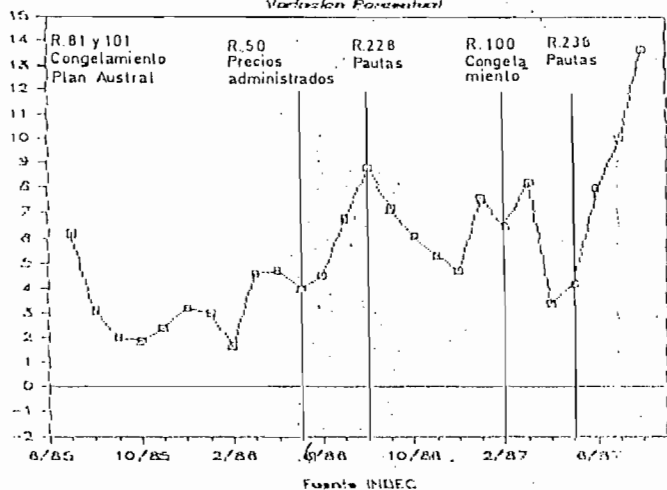
- IPC = Precios al Consumidor
- IPMNG = Mayoristas Nivel General
- IPMNA = Mayoristas No Agropecuario Nacional
- IPMA = Mayoristas Agropecuario
- TCO = Tipo de Cambio Oficial
- PAUTAS = Pautas Generales de la S.C.I.
- AUTOR. = Autorizaciones de la S.C.I.
- T.de I. = Tasa de Interés. Res. S.C.I. Nro. 400

115

1

Indice de Precios al Consumidor

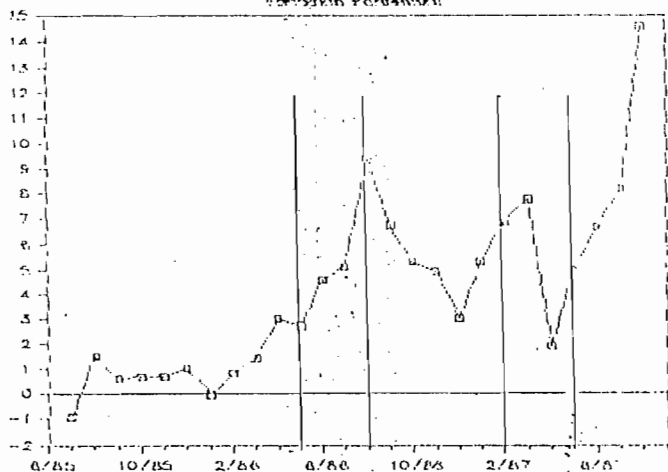
Variazion Periodica



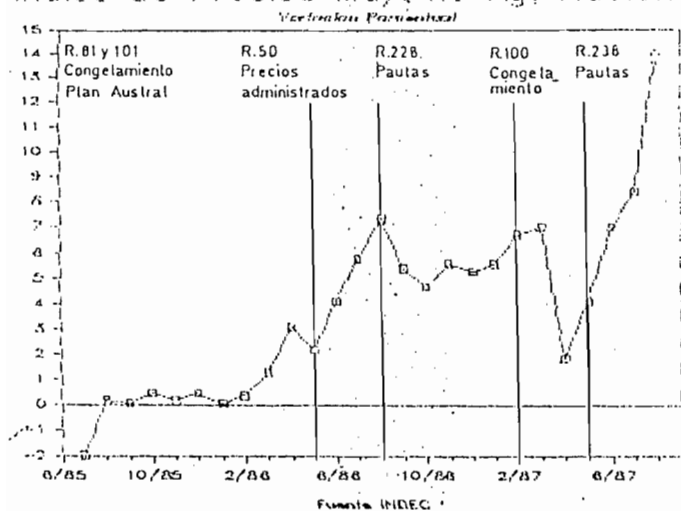
2

Indice de Precios Mayorista Nivel Gral.

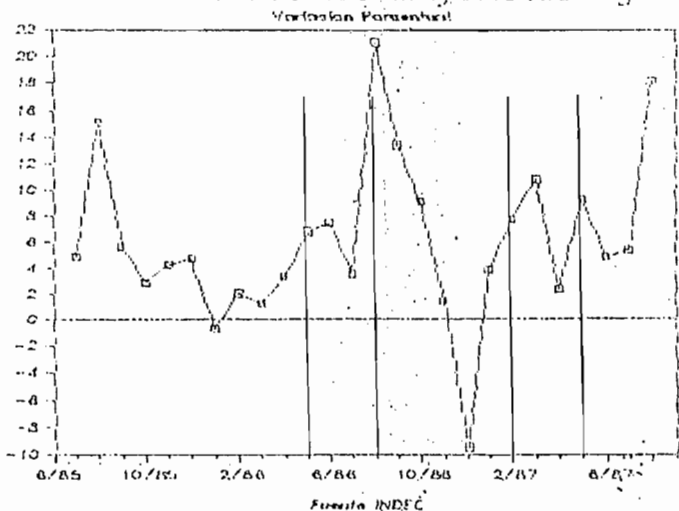
Variazion Periodica



Índice de Precios May, no Ag. Nacional



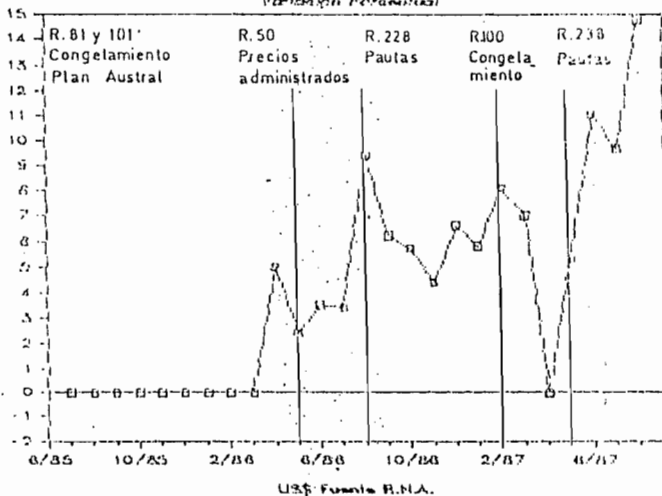
Índice de Precios Mayoristas Agr.



5

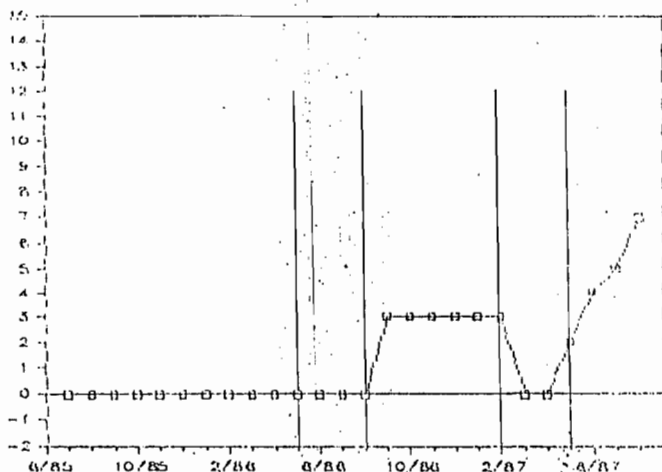
Tipo de Cambio Oficial

Varianzas Percentuales



6

Pautas Generales de la S.C.I.

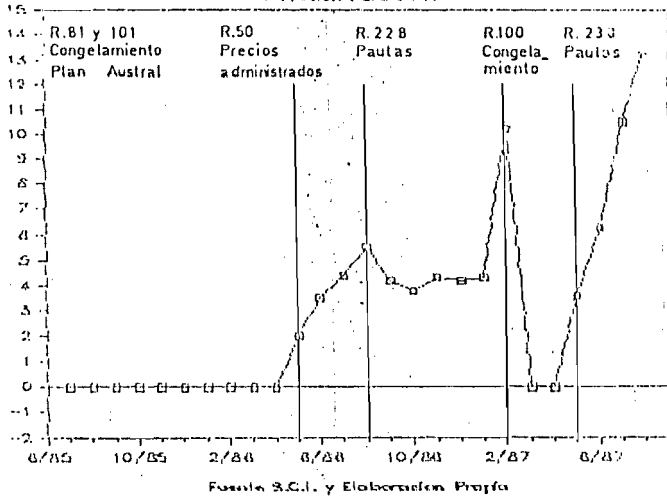


Fuente: Secretaría de Comercio Interior

118

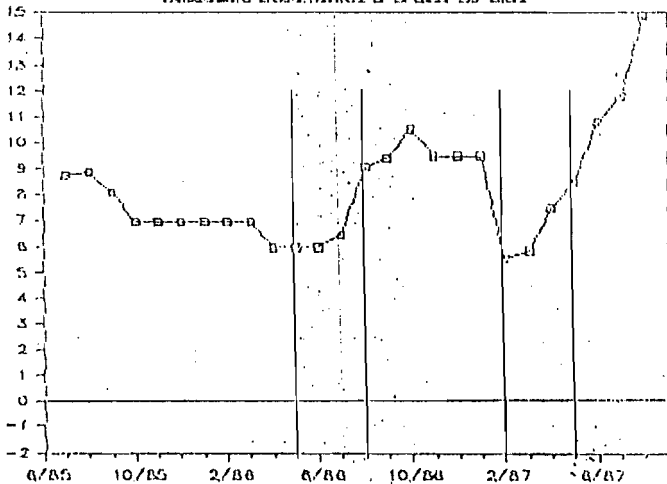
Autorizaciones de la S.C.I.

Verificación Mensual

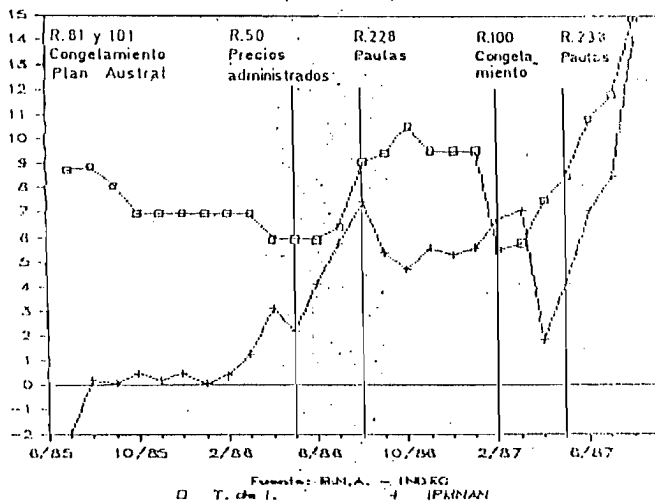


Tasa de Interés

Descuento Documental a 30 días

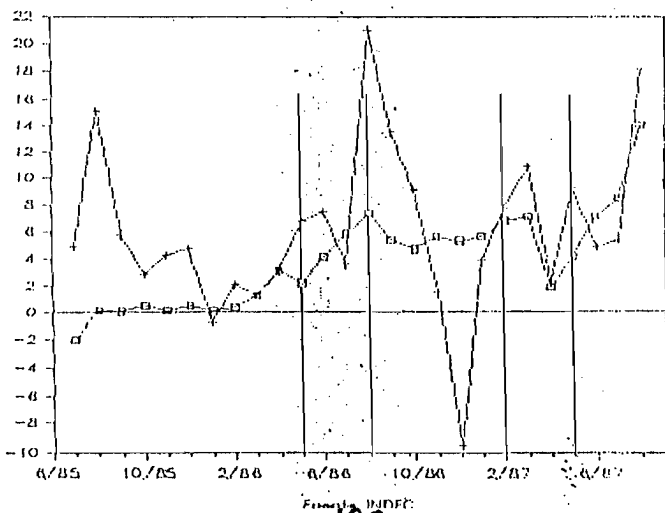


Tasa de Interes — May. no Agropecuario

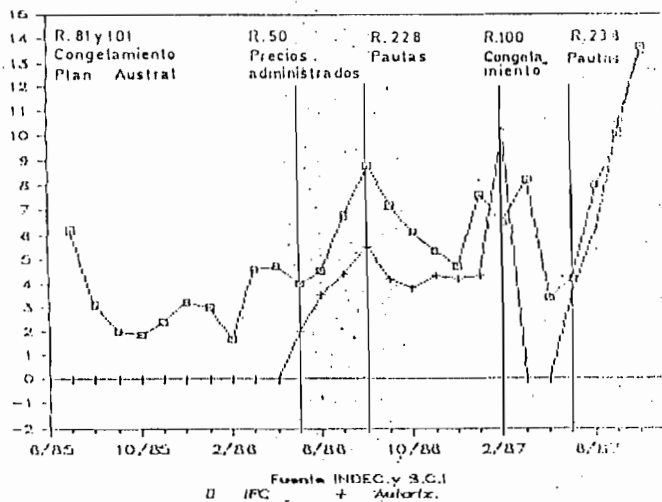


10

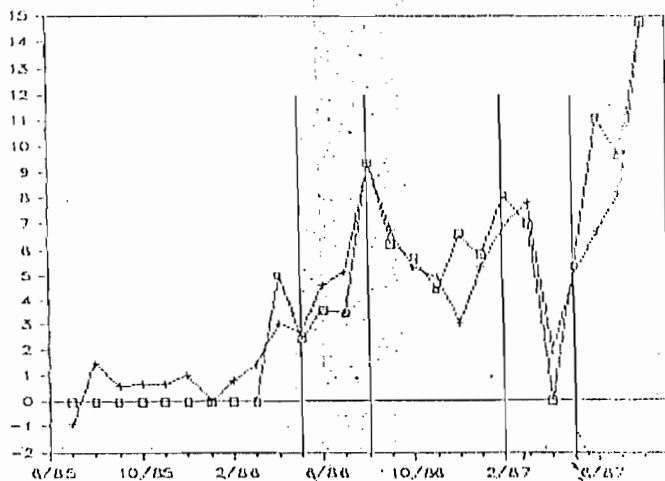
Mayorista no Agr. — Mayorista Agr.



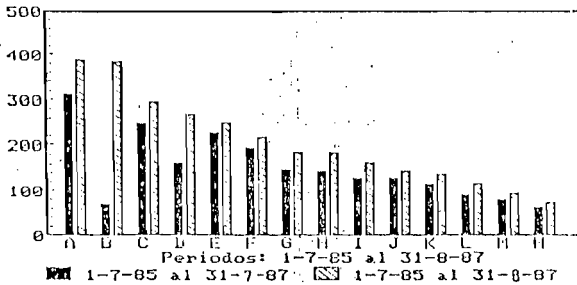
Prec. al Consumidor — Autorizaciones



Tipo de Cambio — May. Nivel Gral.



Comparación de Incrementos de Precios



Referencias y Datos del Cuadro Comparativo

Ref	Descripción	1-7-85	1-7-85
		al	al
		31-7-87	31-8-87
		X	X
A	Mayorista Ag.Nac.	313.9	389.2
B	Harina (1)(2)	69.5	382.5
C	Precio Consumidor	247.0	294.5
D	Gaseosas (1)	163.6	267.2
E	Azucar (1)	226.3	249.1
F	Boleto Mínimo	194.1	217.6
G	Dolar	146.7	183.3
H	Mayorista Nivel Gr1	146.3	182.3
I	Mayorista no Ag.Nac	130.6	162.9
J	Hafta Común	129.4	145.0
K	Leche (1)	117.6	138.1
L	Autoriz. S.C.I.	91.2	116.8
M	Fuel Oil	80.5	93.7
O	Costos Lab.Traslad.	63.4	74.8

(1) Productos con precio máximo hasta Julio '87.
 (2) Incluye incremento (91.0X) autorizado desde 1-9-87.

En conclusión: en este trabajo se analizó la aplicación de la Ley de Abastecimiento desde su promulgación en 1974 hasta la fecha.

Durante ese lapso, rigieron en el país gobiernos democráticos y gobiernos de facto; y a su vez, tanto unos como otros, tuvieron planes y equipos políticos de distintas escuelas económicas, y, en lo que resulta más importante para este trabajo, distinta concepción en todo lo concerniente a la intervención del Estado como regulador y planificador de las actividades productivas; no obstante, todos aplicaron la ley y, en su ejecución, surgieron distintas interpretaciones, ya que la misma no determinaba los medios para su aplicación; por lo cual, las empresas nunca tuvieron la estabilidad jurídica necesaria para tomar decisiones de largo plazo.

Las particularidades de cada control han sido descritas a lo largo del trabajo, pero hay algunas situaciones no resueltas que se repitieron en los distintos controles y que han obrado en perjuicio de los mismos.

Desde la DNAP, organismo de aplicación por delegación del PEN, hemos detectado con mayor frecuencia las siguientes:

Intensidad de la aplicación: en el art. 1ro. se establece que la ley alcanza a todos los procesos económicos; y en el art. 2do. que el PEN, por sí o a través del o de los funcionarios y/u organismos que determine, podrá fijar discrecionalmente su aplicación. Tal amplitud ha desorientado a los

empresarios, ya que dentro de un mismo gobierno y sin variar ni la infraestructura productiva ni el número de habitantes, ni mediar catástrofes climáticas, se dispusieron normas que iban desde un acuerdo voluntario de precios a un control total de márgenes de utilidad y volúmenes de producción, culminando a veces, en un congelamiento general, en muchos casos con vigencia retroactiva. Tamaños cambios de criterios nunca fueron debidamente fundamentados y, mucho menos, anticipados.

Duración: el tiempo ha demostrado que las resoluciones que han reglamentado los distintos controles, se han dictado con una expectativa de vigencia prolongada, incluso algunas con cronogramas expresos a largo plazo; pero en la práctica, han sido modificadas o derogadas a muy corto plazo, dictándose otras resoluciones, muchas veces, de sentido contrario a las precedentes. La reiteración de estos procedimientos ha llevado a los afectados a cuestionar la oportunidad, idoneidad y justicia de estas medidas. Esta fugacidad, además, constituyó una significativa ventaja para los evasores.

Territorialidad: en general, las empresas se incorporaron en listados (nominadas) o fueron citadas ante la SEC, por monto de facturación o por fabricar productos incluidos en los listados de precios máximos, sin tomar en cuenta dónde estaba constituido su domicilio legal ni su radicación efectiva;

desconociendo, en la práctica, lo prescripto por la ley en cuanto a que la aplicación de la misma es efectuada por el PEN en la Capital Federal y los territorios nacionales, y por los respectivos PE provinciales en cada provincia, ignorando incluso lo actuado por estos últimos en lo referente a incrementos de precios. Esta anomalía resultó más notoria con las empresas radicadas en el Gran Buenos Aires y en las zonas de promoción industrial.

Retroactividad: cuando los gobernantes implementaron los primeros controles de precios y/o congelamientos, estos fueron precedidos por trascendidos o rumores, lo cual dio tiempo a las empresas para subir sus precios, formando un "colchón" preventivo. Estos nuevos precios de lista eran facturados a los clientes, pero "neutralizados" por descuentos especiales o promociones. Si el control o congelamiento se extendía en el tiempo, se suprimían los descuentos, produciéndose un incremento encubierto de precios.

Para impedir esta maniobra, en controles posteriores, los gobernantes dictaron las normas con aplicación retroactiva, tomando "precios base" de cierto tiempo atrás, o fijando un porcentaje tope de aumento para un período anterior determinado, aunque hubiese sido el mismo gobierno, generalmente con otro Secretario de Comercio, el que había otorgado autorizaciones oficiales por sobre ese tope. Se fue

generando, así, un clima de inseguridad jurídica, además de serios conflictos en las prácticas comerciales, ya que, según conviniera a cada parte, se esgrimían diferentes resoluciones para variar, en más o en menos, precios ya pactados, y en muchos casos, pagados.

Tipificación: ha sido éste un reiterado problema, agudizado durante la fijación de precios máximos y en los rubros de alimentación e indumentaria.

Quando se confeccionaba una lista de precios máximos, se tomaban varios precios de mercado, generalmente los mínimos de cada producto, los cuales correspondían a los de calidad inferior. Como la lista aparecía con precios para productos genéricos (pro ej. vino de mesa 930 cm³; aceite comestible 1,5 l; jabón de tocador 100 g; guardapolvo escolar blanco, etc.) a las empresas que tenían sus productos por encima de esos precios, les restaban dos alternativas: a) bajar la calidad para poder vender a precio máximo, b) dejar de fabricar el producto. Frecuentemente las empresas de primera marca optaban por esta última alternativa, en perjuicio de sus estrategias comerciales. En consecuencia, nuevas marcas, de inferior calidad invadían el mercado, o se producía el desabastecimiento de productos; todo ello en perjuicio del consumidor.

En el rubro Confecciones de Moda, el problema se planteaba por ser éste un negocio de riesgo, ligado a una decisión de

consumir altamente superflua. El precio no obedece, aquí, al costo directo del material sino a intangibles tales como: diseño, marca, posicionamiento en el mercado, publicidad, etc. Tal estrategia de precios se contradecía totalmente con las normas dictadas por la SEC, ya que para ésta última, por ej. dos camisas de algodón que pesen 200 g cada una, tienen un costo similar; mientras que para los confeccionistas, la cantidad de tela es sólo un dato, y no de los más significativos en la fijación del precio.

Controles parciales: cuando se aplicó el control a un grupo de empresas denominadas "formadoras de precios", dejando liberado al resto, se buscó que aquellas fuesen las que, por tener pautas fijas, controlaran a sus proveedores y compradores. Esto no se logró, ya que las controladas comercializaban mediante sociedades de distribución propias a las que le vendían toda su producción, o bien vendían mediante sus distribuidores habituales, facturándoles "adicionales" que éstos no se animaban a denunciar por la dependencia comercial existente.

Fijación arbitraria y restrictiva de ciertos items del costo: en las distintas resoluciones de control se determinó que ciertos items del costo, o no se podían computar o se debían tomar con criterios establecidos en las mismas resoluciones, los cuales resultaban sumamente restrictivos en su traslado. Estos han sido:

1. sueldos y jornales por encima de las convenciones colectivas.
2. publicidad.
3. amortizaciones.
4. carga financiera.
5. royalties y regalías.

Estas restricciones han afectado, con distinta intensidad, a las empresas según su tipo de actividad. Por ej.:(manteniendo la numeración de rubros precedente)

1. Afectó a fabricantes de productos no standard, o de alta tecnología, quienes necesitan personal altamente calificado.
2. Afectó a fabricantes de productos masivos y/o de ciclos cortos, donde la publicidad es parte significativa del costo (confecciones, cosméticos, cigarrillos, golosinas, gaseosas, etc.)
3. Afectó principalmente a las empresas de capital intensivo, aunque las quejas ante esta restricción han sido generalizadas.
4. Afectó a las empresas endeudadas y a las de capital intensivo.
5. Afectó a las empresas que utilizan licencias de marcas o procesos que, por contrato, deben girar al exterior un porcentaje sobre las ventas, independientemente de su inclusión o no en los costos.

Lanzamiento de nuevos productos: este hecho ha sido

considerado en forma muy restrictiva por los distintos controles de precios, y se ha exigido presentaciones sumamente detalladas de costos y características técnicas. que debían ser auditadas antes de su autorización. Tales prevenciones eran tomadas al no ignorarse que una de las "salidas" para conseguir nuevo precio para un producto, era presentarlo con ligeras variantes como uno nuevo; pero tampoco es posible innorar que las empresas fabricantes de productos de consumo masivo, basan sus estrategias comerciales en lanzamientos permanentes de productos que no siempre contienen variaciones significativas con los ya conocidos en plaza.

Además de los mencionados problemas de carácter objetivo, que deben ser solucionados de persistirse en políticas de control de precios, reiteramos que el Estado, al legislar en materia tan delicada, debe tener en consideración que está interfiriendo en relaciones y estrategias comerciales que se desarrollan en un marco jurídico y en una "cultura" propios, que si son constantemente vulnerados, no sólo afectan la situación vigente. sino que condicionan todas las decisiones a tomar en el futuro, doblegando la voluntad de riesgo del empresario y convirtiéndolo en un experto especulador en el manejo elusivo de arbitrarias y contradictorias resoluciones.

2.3.0.0. CAPITULO III: LEY 21608 DE PROMOCION INDUSTRIAL

Desde mediados de la década de 1940, el Estado ha intervenido en forma creciente en el sector industrial: en algunos casos, explotando empresas por su cuenta y en otros, otorgando beneficios promocionales a determinados sectores o regiones. Entre 1945 y 1960 aproximadamente, se otorgaron ciertos beneficios a empresas que sustitulan importaciones o utilizaban insumos regionales, casi todas de dimensiones medianas y orientadas a abastecer el mercado interno.

La prohibición o los altos aranceles para la importación de productos similares, y las facilidades arancelarias y crediticias para la incorporación de bienes de capital fueron las principales ventajas acordadas.

Desde mediados de la década del 1960, el gobierno se propuso alentar la radicación de nuevas industrias, y comenzó a desarrollar una legislación promocional con mayores beneficios para las empresas.

Los criterios promocionales fueron dos: sectorial y regional. Por el primero, se acordaron beneficios a empresas de ciertos sectores (automotriz, celulosa y papel, petroquímico, aluminio); por el segundo, a quienes se radicaran en determinadas regiones (fundamentalmente las provincias más despobladas).

En general, la promoción sectorial fue legislada y administrada por organismos nacionales, y la regional por los

de las provincias beneficiarias.

El 23 de julio de 1977 se sancionó y promulgó una nueva ley de promoción industrial, la 21608. La misma estableció claramente los objetivos buscados y los requisitos que debían reunir las empresas para acogerse a ella; pero al reconocer expresamente la vigencia de la legislación anterior permitió la coexistencia de múltiples regímenes específicos con distintas autoridades de aplicación para los mismos.

La legislación actual se puede clasificar en tres grupos:

1) La vigente en el ámbito nacional, representada por la ley 21608, cuya autoridad de aplicación es la Secretaría de Industria y Comercio Exterior (S.I.C.E.)

2) La relativa a las provincias de La Rioja (Ley 22021/79), San Luis y Catamarca (Ley 22702/82) y San Juan (Ley 22973/83), cuyas autoridades de aplicación son los respectivos gobiernos provinciales.

3) La correspondiente al Territorio Nacional de Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur (Ley 19640/72) aprobada y aplicada por las autoridades del mismo territorio.

Nosotros analizaremos, desde la óptica de su influencia en el proceso decisorio del sector industrial, únicamente la legislación nacional, por considerarla la más relevante a los fines de este trabajo.

La ley 21608 fue reqlamentada por el decreto 2541 del 26 de agosto de 1977.

En la nota de elevación de la ley al Poder Ejecutivo el Ministro de Economía manifestó: "Resulta evidente que el desarrollo depende fundamentalmente de una sana economía, pero es cierto también que es necesario que se le asigne una orientación por parte del Estado, de modo de aprovechar al máximo los recursos existentes, promover el crecimiento regional y el equilibrio de actividades económicas, favoreciendo así la existencia de un sostenido desarrollo industrial y un clima económico sano en el que las empresas puedan formarse, prosperar y progresar en condiciones adecuadas."

Los objetivos de la ley se establecieron en el art. 1 y son:

- a) Alentar el desarrollo regional procurando una equilibrada instalación de industrias en el interior del país.
- b) Fomentar la mejora de la eficiencia de la industria por modernización, especialización, integración, fusión, economía de escala o cambios en su estructura, cuidando de no facilitar el establecimiento de un poder monopólico u oligopólico en los mercados de que se trate.
- c) Propiciar la instalación de nuevas actividades industriales en las áreas y zonas de frontera.
- d) Impulsar el desarrollo de industrias necesarias para la seguridad y defensa nacional.
- e) Facilitar el traslado de industrias ubicadas en zonas de alta concentración urbana.

En el art. 2 se estableció que en la evaluación de proyectos para otorgar los beneficios promocionales se debían tener en cuenta estos objetivos y considerar especialmente las industrias que :

- a) Fabriquen productos básicos o estratégicos.
- b) Contribuyan a la sustitución de importaciones que aseguren exportaciones en condiciones convenientes para el país.
- c) Se dediquen a la transformación de materias primas zonales.
- d) Tengan gran efecto multiplicador y se radiquen en áreas con alta tasa de desempleo o muy bajo producto bruto zonal, o altos índices de migración interna, o donde razones de seguridad o consideraciones geopolíticas así lo aconsejen.
- e) Utilicen avanzada tecnología y desarrollen la investigación aplicada.
- f) Fabriquen productos de acuerdo a normas o con niveles internacionales de calidad.
- g) Proporcionen beneficios adicionales a sus empleados y obreros, siempre que no tengan origen en el financiamiento directo o indirecto otorgado por las medidas promocionales de esta ley.

Para el otorgamiento de beneficios promocionales, todos los proyectos debían acreditar factibilidad, rentabilidad y costos de producción razonables. Además los empresarios debían poseer suficiente capacidad técnica y empresarial.

Los más relevantes beneficios otorgados eran:

1. Arancelarios, para la importación de bienes de capital e insumos.
2. Impositivos, para la industria promovida y para los inversionistas.
3. Restricción a la importación de productos competitivos.
4. Beneficios adicionales por exportación.
5. Facilidades para la locación o compra de bienes del Estado. También establecía la ley que los decretos reglamentarios debían contemplar regímenes sectoriales, regionales y especiales. Todos estos debían responder a la política Nacional y a las prioridades que fijara el Poder Ejecutivo. Exigía un aporte genuino de capital propio del 20% sobre el total de los bienes de uso, que se podía reducir al 10% en casos excepcionales.

Como ya explicamos, se derogó la ley anterior (20560) pero se mantuvieron como reglamentarios todos los regímenes de promoción vigentes, hasta tanto se adecuaron a las normas de la presente ley. Por la continuidad que esto determinó en el ámbito nacional, hemos tomado para los cálculos de recursos empleados y resultados obtenidos, lo acordado por ambas leyes, considerando en consecuencia a ese efecto el período 1973-1987.

Mediante la ley se buscó que el gobierno nacional, por intermedio de la S.I.C.E., centralizara toda la política de promoción industrial, evaluando los proyectos presentados en

el marco de los objetivos de largo plazo establecidos por la ley; acordando los beneficios solo a aquellas empresas que pudiesen alcanzarlos; ya que como bien decía el Ministro en la nota de elevación "la sana economía es el factor fundamental del desarrollo y la promoción un instrumento para asignar prioridades en el mejor aprovechamiento de los recursos existentes."

Si bien esto se buscaba con la ley, al incorporar a la misma la legislación anterior, continuaron en vigencia las promociones regionales sancionadas mediante leyes o decretos (Noreste argentino N.E.A. Dec. 575/74; Noroeste argentino N.O.A. Dec. 2140/74; Nordpatagónica y Sudpatagónica Dec. 1237 y 1238/76 y Tierra del Fuego ley 19640). Además se agregaron las promociones de las provincias de La Rioja, Catamarca, San Luis y San Juan, promulgadas entre 1979 y 1983. Esto trajo problemas serios en la instrumentación del sistema, siendo los más significativos: a) la descentralización de la administración del esquema en algunos gobiernos provinciales; b) la discrecionalidad en el otorgamiento de beneficios; c) la ausencia de control de las empresas promocionadas.

Hasta 1979 la autoridad encargada de administrar el régimen era la S.I.C.E. Este organismo era responsable de la evaluación y aprobación de los proyectos, graduación de los beneficios y contralor del cumplimiento de los contratos

promocionales.

A partir de ese año, el gobierno nacional, como ya dijimos, confiere a la provincia de La Rioja la facultad de actuar como autoridad de aplicación para los proyectos a radicarse en su territorio, criterio que luego se extiende a las provincias de Catamarca San Luis y San Juan.

Esto permite a estas provincias otorgar desgravaciones de impuestos que reducen la recaudación impositiva del Tesoro Nacional, y por ende de todas las provincias. Estas desgravaciones permiten la radicación de nuevos proyectos cuyos beneficios se localizan, fundamentalmente, en la propia región. De este modo, la provincia capta plenamente el beneficio de la promoción, mientras que el costo de la medida es soportado por la masa de los recursos coparticipados; de los cuales estas provincias reciben un porcentaje mínimo, otorgado por la coparticipación federal.

Este mecanismo tiene efectos desfavorables sobre el proceso de selección de proyectos. Uno de los más importante es el deterioro de la calidad promedio de los proyectos aprobados; ya que la provincia prioriza la captación de empresas a fin de incrementar sus beneficios, no midiendo el costo fiscal y aceptando proyectos que de otra forma serían rechazados.

Una prueba inequívoca de este proceder la tenemos al revisar la cantidad de proyectos aprobados entre 1980 y 1987. Mientras el gobierno nacional por intermedio de la S.I.C.E.

aprobó 443 proyectos en todo el país, las cuatro provincias ya mencionadas aprobaron 2055 proyectos.

El sistema afecta también el proceso de control de ejecución del contrato de promoción, porque la provincia no recibe beneficios importantes por controlar el cumplimiento y penalizar a los infractores; por el contrario, una actitud enérgica puede influir en la decisión de los inversores de radicarse en otra provincia que tenga una actitud más flexible.

A diez años de vigencia de la ley 21608, más las leyes y decretos complementarios, podemos puntualizar las siguientes consecuencias:

Subsidio fiscal en relación a la inversión privada: de acuerdo a la información recogida en la S.I.C.E. la inversión total en el período 1974-1987 declarada en los proyectos aprobados, fue de u\$^s 7.300.000.000. El subsidio fiscal, calculado por FIEL a valor actual, fue de u\$^s 2.880.000.000 a los que hay que sumarles u\$^s 830.000.000 de subsidios en insumos provistos por empresas estatales.

Este nivel de subsidios permite a una empresa, cuya inversión inicial sea equivalente al monto de 3 a 4 meses de venta, recuperar la inversión en un año.

Empleo: El incremento del empleo, entre los censos industriales de 1974 y 1985, correspondiente a los proyectos aprobados fue del 4% sobre el existente.

En las provincias de mayor promoción: Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis, el empleo industrial creció en 16.000 personas mientras que el estatal lo hizo en 31.000.

Es que, de acuerdo a lo establecido por la ley, los proyectos aprovechaban las franquicias para importar bienes de capital, y el beneficio más significativo que era la liberación del I.V.A..

Como no se contempló ningún beneficio especial por empleo de mano de obra intensiva, no se presentaron proyectos con esta característica.

Asignación de los beneficios: Al fijarse un cupo anual de subsidio para la promoción, las autoridades de aplicación debieron otorgar prioridades para aprobar los proyectos.

El registro de la S.I.C.E. demuestra una gran concentración de las aprobaciones, asignando un alto porcentaje del cupo a pocos proyectos. Valga como ejemplo que los 10 más significativos (1,4% del total) contienen casi el 40% de la inversión. En el otro extremo, entre los proyectos menores, 443 autorizaciones contenían el 7,5% de la inversión.

Viabilidad en el tiempo: La mayoría de los proyectos aprobados no son viables sin los beneficios promocionales. Esto obligó al gobierno a prorrogar los beneficios acordados a su vencimiento (Dec. 2332/80 y Ley 22873/83), ya que de no hacerlo se enfrentaba al problema del cierre masivo de empresas.

En conclusión: La promoción industrial en nuestro país tendió a estimular en las décadas de 1940 a 1960 la radicación de determinadas industrias (promoción sectorial) brindando incentivos que facilitaban la conformación del capital y la infraestructura para la localización de las plantas.

Los más significativos fueron: la exención de derechos de importación para los bienes de capital, y el tendido de infraestructura y suministro de servicios a cargo del Estado a precios preferenciales (electricidad, gas, obras sanitarias, pavimentos, etc.). Las facultades de aplicación fueron en general reservadas al gobierno nacional.

En la década de 1970, como ya informamos, se sancionó en los primeros años una legislación orientada al desarrollo de determinadas regiones que: o se deseaba poblar por razones estratégicas (zonas de frontera), o se buscaba revertir la migración interna hacia los grandes centros urbanos, brindando fuentes de trabajo en la zona (noreste noroeste y patagonia). A los beneficios acordados por la legislación anterior, orientados a la conformación del capital, se agregaron otros que permitían el mayor ingreso por ventas, siendo el más significativo la liberación del pago del I.V.A. Las facultades de aplicación de esta legislación fueron delegadas parcialmente a las provincias.

Posteriormente, la ley 21608 se concibió como un modelo de promoción industrial integrado para todo el país. Fijaba

objetivos a lograr por el sector y acordaba beneficios por un tiempo determinado a las empresas que se acogieran a la misma.

Pero la ley, como ya informamos, incorporó en su reglamentación a los regímenes vigentes y, a poco de entrar en vigencia, se sancionaron leyes que otorgaron a determinadas provincias facultades para acordar los beneficios promocionales.

Esto distorsionó la metodología de aplicación, ya que las provincias podían acordar exenciones de impuestos nacionales, sobre los que recibían una mínima coparticipación, a empresas que les daban beneficios regionales; el costo era así ínfimo para la provincia beneficiada, pero alto para el país en su conjunto.

Los objetivos fijados por la ley 21608 fueron olvidados en la práctica, dando prioridad a la captación de industrias por las provincias con facultades para otorgar beneficios promocionales, aunque fuese en desmedro de otras regiones que sufrieron la desindustrialización por no poder otorgar los mismos beneficios.

Tomemos por ejemplo lo informado por una misión del Fondo Monetario Internacional que calculó que si se concretaran todos los proyectos aprobados por las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis, la capacidad instalada de los mismos, alcanzaría para procesar la

totalidad del acero producido en el país. Con el agravante de que las plantas productoras de ese acero (SOMISA y PROFULSORA) se encuentran ubicadas a más de 1000 kms. de distancia de esa región.

Con una legislación que otorgaba tan significativos beneficios y con muy pocos controles de los compromisos asumidos, muchos proyectos tenían su ganancia en la promoción misma.

Esto generó empresas cuyos objetivos no fueron los de producir con eficiencia y productividad en el largo plazo, sino los de aprovechar al máximo las franquicias impositivas. A tal punto su existencia dependía de estos beneficios que al vencer las leyes promocionales el gobierno se vio obligado a prorrogarlas ante la amenaza del cierre masivo de las empresas instaladas.

Fue así que una ayuda temporaria para lograr empresas competitivas, se convirtió, hasta la fecha, en un subsidio permanente.

Es de esperar que, ante la experiencia recogida, el gobierno encuentre nuevas formas de promocionar la radicación industrial, favoreciendo a las empresas con ventajas competitivas reales que invierten con visión de futuro, y no a proyectos que se basan en una ganancia financiera producto de la misma promoción.

2.0.0.2. CONCLUSION DE LA SEGUNDA PARTE

Como ya hemos visto las leyes reguladoras de la actividad industrial, forman parte del factor exógeno que condiciona las decisiones empresariales.

Es por ello que esta legislación debe ser clara e inmutable, para permitir a los empresarios planificar a largo plazo, y para evitar la discrecionalidad que se genera en su interpretación y aplicación, cuando cambia a menudo. Recordemos las prevenciones de Adam Smith al respecto.

Del análisis de las leyes básicas aquí efectuado, surge que las mismas, en su redacción original tienen objetivos claros y coherentes; pero estos se ven distorsionados en su aplicación, mediante múltiples decretos, ordenanzas, resoluciones, etc.; los cuales son dictados por funcionarios de menor nivel que, urgidos por el logro de metas inmediatas, emiten disposiciones, muchas veces contradictorias, donde, por llamarse "de emergencia" se ignoran ciertas garantías constitucionales y se reitera la intromisión del Estado en decisiones de exclusiva competencia del sector privado. Con el agravante de que estas disposiciones son pergeñadas para largos periodos, y en la práctica tienen muy corta aplicación. Valga como ejemplo las leyes de abastecimiento y de impuesto al valor agregado, que fueron modificadas, en promedio, cada tres meses durante toda su vigencia.

Esto, como ya expresáramos, genera una inseguridad jurídica

que es terreno propicio para la arbitrariedad interpretativa con su secuela inevitable de corrupción.

En el seguimiento de la aplicación de estas leyes, hemos comprobado la frecuencia con que se congelan o liberan ciertos precios, se cambian las alícuotas de gravámenes, o se otorgan beneficios promocionales a sectores o regiones.

Todo esto magnificado por la reiteración con que "excepcionalmente y por única vez" se dictan blanqueos y facilidades especiales de pago para los evasores de esas leyes. A punto tal que se ha desarrollado una voluminosa legislación "de emergencia y por única vez" a la que se recurre con la frecuencia ya demostrada.

Los estudios del comportamiento del hombre administrativo, demostraron que aún los más difíciles emprendimientos se llevaron a cabo teniendo presente la alternativa de menor esfuerzo para cada acción.

Es así que la búsqueda de mayor eficiencia y productividad no obedece a meros caprichos sino a una necesidad ineludible de supervivencia en un mundo competitivo.

Esta búsqueda pierde efectividad si, por imperio de las circunstancias, el empresario se ve obligado constantemente a dar respuesta a las sucesivas y cambiantes disposiciones legales. Máxime si, como se demostró en este capítulo, especulando con interpretaciones y facilidades de las mismas, más que produciendo eficientemente, se pueden lograr

cuantiosos beneficios con un mínimo esfuerzo.

TERCERA PARTE

- 3.0.0.0 Conformación del sistema industrial argentino a la luz de las pautas de eficiencia y productividad
- 3.1.0.0 Capítulo I : Subsistema fabril
- 3.1.1.0 La sustitución de importaciones
- 3.1.2.0 Conformación de la capacidad instalada
- 3.1.3.0 Ponderación tecnológica
- 3.1.4.0 Rendimiento real en función del mercado
- 3.2.0.0 Capítulo II : Subsistema comercial
- 3.2.1.0 Los mercados
- 3.2.1.1 El mercado interno
- 3.2.1.2 El mercado externo
- 3.2.2.0 Acuerdos compensados
- 3.2.3.0 La escala industrial
- 3.2.4.0 Política de producto
- 3.0.0.1 Conclusión de la Tercera Parte

3.1.0.0 CAPITULO I : SUBSISTEMA FABRIL

3.1.1.0 La Sustitución de Importaciones

Habiendo explicado los factores que incidieron en el nacimiento de la industria argentina, analizaremos en este capítulo el proceso de incorporación de maquinarias a fin de poder evaluar la capacidad instalada de los distintos sectores, su nivel tecnológico en comparación con los standards internacionales y el rendimiento productivo real en función de los requerimientos de los mercados consumidores. A partir de la década del 20 se acelera en nuestro país la sustitución de importaciones alentándose la fabricación local de productos de consumo masivo destinados a satisfacer la demanda del mercado interno.

Al abrupto deterioro de los términos de intercambio que implicó el dislocamiento del comercio internacional en la medida que se venía realizando debemos agregar un cambio de estrategia de los países industrializados, especialmente Estados Unidos, que tendieron a modificar su política exportadora sustituyendo las ventas de productos terminados para la instalación en los países consumidores de plantas de ensamblado y terminación que eran provistas de insumo y tecnología por sus casas matrices. Para desarrollar este proceso hubo gran afluencia de inversiones extranjeras que con las limitaciones que la estrategia imponía, incrementaron

etapas finales de procesos en los sectores petroquímicos, electrónicos, etc..

Al deterioro de los términos de intercambio siguió la Segunda Guerra Mundial y a ésta programas de gobierno que protegían la fabricación nacional. Nuestro país continuó con algunos altibajos en una política orientada a la sustitución de importaciones para satisfacer el mercado interno.

3.1.2.0 Conformación de la Capacidad Instalada

A partir de 1930, la producción de maquinaria y equipo crece muy lentamente incrementándose el rubro reparaciones. La producción de máquinas herramienta se limita a las de tipo pequeño y mediano, no automáticas o semiautomáticas, cuyas características son de uso universal en la industria mecánica o de reparaciones. Solamente el 30% de la producción se obtenía de establecimientos con equipos modernos y buenas técnicas; los aparatos de medición y control solían ser muy imperfectos, lo cual redundaba en la baja productividad del sector.

Las deficiencias en el aprovisionamiento interno obligaron a apelar a su propia fundición o autoproducción de artículos intermedios, tales como la bulonería, lo que generaba deseconomías de escala e incumplimiento de normas técnicas. Otro efecto de la falta de abastecimiento interno fue la necesidad de mantener stocks excesivos o comprar a proveedores más caros y de menor calidad.

Con respecto a la producción de motores, solamente se

fabricaban los de baja potencia ya que las dificultades en el abastecimiento eléctrico desestimulaban la demanda dirigida al sector.

La producción de calderas se realizaba en establecimientos obsoletos que se habían iniciado proveyendo al ferrocarril y a los frigoríficos, especializándose en modelos de baja y mediana presión y temperatura.

La fabricación de maquinaria textil era una de las industrias que había avanzado durante la guerra, debido a las restricciones a la importación que impuso el conflicto. Superadas estas limitaciones, la industria textil volvió a equiparse en el exterior, con lo cual el mercado para la fabricación nacional de esos bienes de capital virtualmente desapareció.

Durante el período bélico se desarrolla también la producción de maquinaria para la industria alimenticia, la elaboración de envases de hojalata, la construcción civil, la construcción y conservación de caminos, las fábricas de cigarrillos, etc..

Posteriormente, muchas de dichas fábricas cierran a causa de la competencia externa y de que las empresas potencialmente consumidoras reciben autorización para importar libremente sus equipos.

A mediados de 1949 se suspendió la importación de maquinaria industrial, pudiendo realizarse la importación solamente con un permiso especial; de tal modo nacen nuevos sectores, en los primeros tiempos copiando los modelos extranjeros

y luego, desarrollando los suyos propios sobre la base de aquellos.

La producción de insumos petrolíferos no incluía equipos de exploración y perforación ni equipos de gran precisión o compresores y bombas de gran potencia.

La industria de maquinaria eléctrica producía equipos de distribución y transmisión, pero no turbinas ni generadores, vale decir que era fundamentalmente una industria mecánica.

La industria de la maquinaria agrícola, que había tenido un significativo crecimiento a partir de 1940, enfrentaba serias dificultades: entre otras, las originadas en fallas en el material metalúrgico, que hacían frecuentes los cambios de repuestos; no se fabricaba aún maquinaria motorizada.

En el sector de maquinaria y equipo para el transporte se advierte que el crecimiento se debe fundamentalmente a las necesidades de reparaciones y repuestos. Así el ensamble de automotores a escala industrial recién se inicia a mediados de la década del cincuenta; lo mismo puede decirse respecto de los tractores. El sector de material ferroviario comenzaba a producir vagones, dedicándose fundamentalmente a la reparación de máquinas de vapor. Otro tanto ocurría con los astilleros, dedicados casi exclusivamente al rubro reparaciones.

Existían fábricas de bicicletas y ensambladoras de motocicletas que abastecían plenamente la demanda interna.

Ya antes de la instalación de la industria automotriz había empresas dedicadas a la fabricación de repuestos y materiales requeridos por la industria mecánica. Se trataba de empresas no capacitadas para la producción en serie y sin control técnico de producción que les permitiera reducir la cantidad de piezas rechazadas.

A ello se le sumaban deficiencias en la calidad y el abastecimiento de materias primas y la carencia de personal técnico especializado. Las fallas residían, como en otros sectores de la metalurgia, en la calidad de las fundiciones o en los aceros empleados y en los tratamientos térmicos a que eran sometidas las piezas.

La industria química se componía en su mayor parte de actividades relativamente simples, como la elaboración de artículos de consumo no duradero transformando materias primas de origen animal.

Existía un pequeño sector que elaboraba productos intermedios para la industria con algún grado de desarrollo tecnológico.

Comenzó entonces la fabricación de soda cáustica, ácido sulfúrico, ácido nítrico, carburo de calcio, pigmentos y algunos productos químicos orgánicos, sintéticos, etc. en base a licencias extranjeras.

Las deficiencias en el volumen y variedad de las industrias químicas productoras de bienes intermedios caracterizan las fallas estructurales del sector, en gran parte debido a la falta de modernización del mismo.

La industria petroquímica, por su parte, se inicia en 1945

con la producción de alcohol isopropílico, tolueno, acetatos y amoníacos; en la década del 50 comienza la producción de hilados de rayón.

En lo que hace a los insumos básicos de la industria del papel, la producción interna de los mismos se limita a elaborar pasta celulósica importada.

En 1930 se asegura el autoabastecimiento de cemento; sin embargo a partir de 1948 hasta 1953, la oferta interna es insuficiente.

A ello se suma la obsolescencia de equipos y las restricciones en el abastecimiento de fuel-oil que reducen el grado de utilización de la capacidad instalada: el consumo por habitante era, en 1954, de solamente 110 kg.

También cayó el consumo per capita de acero a 55 kg. cuando había alcanzado a 117 kgs. en el período 1925/30.

La baja capacidad de la producción de acero en lingotes, 250.000 toneladas, y de arrabio, 15.000 toneladas, calificaba por sí sola el grado de atraso del sector.

La producción en las empresas laminadoras era extremadamente inferior a su capacidad instalada (un millón de toneladas)- debido tanto a las dificultades en el abastecimiento de materias primas como al precario estado de los equipos.

La fundición gris se efectuaba en hornos antiguos y de mal rendimiento prevaleciendo el trabajo manual.

El consumo de metales no ferrosos era de solamente 3 kg. por habitante. produciéndose plomo y zinc. Existían serias dificultades en el abastecimiento de lingotes de estos metales

debido a la carencia de materias primas (cobre y estaño).

Esta descripción de algunos rasgos del atraso en que se encontraba el sector manufacturero, no hace sino sintetizar el agotamiento que se verificaba en el proceso industrial y la necesidad de revertirlo.

Señalemos que los fenómenos que caracterizaron las distintas etapas del proceso histórico descritos hasta este punto ejercieron profundos efectos, tanto sobre la estructura económica como en la trama social del país. A lo largo de las décadas transcurridas se acentuaron los desequilibrios regionales, siendo la malformación del polo urbano su expresión más característica. Este se ratifica como característica dominante del sistema productivo y punto de referencia en el modelo dependiente.

La etapa sustitutiva de importaciones de bienes finales (esencialmente de consumo, con la excepción de los automóviles), no constituye sino otra manifestación, por cierto una de las más importantes, de la profunda desarticulación intra e intersectorial, así como también regional y funcional.

La caída del monto de las exportaciones, que resultó particularmente aguda en los años 1950/52, deterioró la capacidad para importar, y puso claramente de manifiesto las restricciones con que se enfrentaba la economía. El reconocimiento de la urgencia por cambiar la orientación de la política económica estimulando la ampliación de los ciclos productivos internos, es puesto de manifiesto con

una clara orientación estatista en el Segundo Plan Quincenal (1953/1957) que entre sus objetivos propone: "El sector industrial tendrá como objetivo fundamental el máximo desarrollo compatible con el equilibrio económico y social sobre la base de:

- 1) Conducción de la actividad industrial por el Estado, con la cooperación de las organizaciones interesadas cuando correspondiera, a fin de lograr el autoabastecimiento en la producción esencial.
- 2) Llegar, de manera especial, al establecimiento y consolidación de la industria pesada; siderometalúrgica, metalúrgica y química.

El auspicio y fomento estatal del desarrollo nacional de las industrias en especial de las que posibiliten el máximo aprovechamiento de los recursos naturales y de la producción primaria, en condiciones de eficiencia.

La instrumentación práctica de los propósitos señalados en este plan suponía la constitución de un sector capitalista de nuevo tipo, integrado por las empresas del Estado, la burguesía industrial desarrollada durante la postguerra y el aporte de capital extranjero. Por su parte, el sector agropecuario debería proporcionar el excedente exportable necesario para concretar las importaciones de equipamiento y enfrentar los pagos financieros al exterior.

Sin embargo, el sector empresario industrial interno no parecía, en general, con fuerzas suficientes para encarar la transición a una etapa superior de desarrollo "capital

intensiva". Por supuesto, había empresas que contaban con proyectos de integración en sus procesos productivos, pero condicionados al logro de financiamiento nacional o externo para los mismos.

Ante algunos cambios de concepción política, después de 1955, comenzó a registrarse el ingreso de la inversión extranjera.

A fines de la década del 50 se acelera un contexto mundial cuyo rasgo sobresaliente es la creciente internacionalización de la producción industrial. Dicho proceso se caracterizaba, entre otros rasgos, por:

- . El desplazamiento de la producción desde los países industrializados hacia la periferia.

- . La participación creciente del intercambio de partes entre filiales de una misma empresa en el comercio internacional.

- . El creciente predominio del capital financiero.

En este contexto el gobierno plantea la necesidad de canalizar prioritariamente la inversión externa hacia las industrias productoras de bienes intermedios y de capital.

A cambio de su localización, los inversores externos reciben garantías en cuanto al otorgamiento de condiciones oligopólicas, las que suponen protección arancelaria de la competencia externa, liberación de recargos a la importación de equipos y materias primas, acceso al crédito bancario nacional y otorgamiento de garantías y avales del Estado, liberación a las transferencias de beneficios,

regalías, etc., todo lo cual tiende a asegurar una tasa de beneficio que compense el riesgo de la inversión.

Las inversiones sustitutivas, ya sea por vía de la radicación o el financiamiento externo, tuvieron tres destinos:

a) La producción de bienes finales de consumo (fundamentalmente automotores) o de capital (camiones, tractores, grandes motores, turbinas, material ferroviario, etc.), cuyo objeto era satisfacer las necesidades del sector privado y público, sólo parcialmente cubiertas hasta entonces por la importación.

La producción de estos bienes, a su vez, implicó una demanda de partes, componentes y subconjuntos que podría dirigirse a la industria preexistente o justificar nuevas empresas erigidas a tales efectos.

b) La producción de insumos intermedios tales como el acero, productos químicos y petroquímicos, papel, entre otros, que abastecieran a la industria preexistente pero, fundamentalmente, a las nuevas capas resultantes de la modernización del sector manufacturero.

c) El financiamiento de proyectos del sector público en las áreas de energía, comunicaciones, vivienda, etc., que a su vez demandaban bienes industriales que se producían localmente.

Como ya se ha indicado, junto a las empresas sustitutivas de importación de bienes finales, se habían desenvuelto en la Argentina a partir de la Segunda Guerra Mundial y especialmente durante la década del cincuenta, un conjunto

de empresas productoras de bienes intermedios y de capital. Este sector quedaba instalado en el centro del proceso de sustitución que se implanta a partir de 1958 ya sea por tener a su cargo la ejecución de algunos de los proyectos o por ser directamente afectados por la inversión estatal o extranjera destinadas a implementarlos.

El lento crecimiento de la inversión pública y privada, el deterioro del poder de compra de los asalariados, la casi permanente crisis del sector primario y la fuerte competitividad de la producción importada, facilitada por la sobrevaluación del peso, habían agotado el desarrollo de la producción nacional de bienes manufacturados y su evolución cualitativa.

En ese marco de estancamiento, el sector productor de bienes intermedios o de capital, llevaba una existencia vegetativa. Encontrábase imposibilitado tecnológicamente y financieramente para integrar sus ciclos productivos, y los bienes que fabricaba se destinaban predominantemente como insumo para las actividades vinculadas con la construcción y no a su industrialización posterior o al desarrollo de nuevos bienes de capital, ya que en ese caso debían cubrir requisitos exigentes en términos de normalización tecnológica que no estaban, en líneas generales, capacitados para satisfacer.

Como ya se ha visto, además, una parte creciente del sector "bienes de capital" se dedicaba, en realidad, a la reparación de equipos usados.

Este universo de pequeñas y medianas empresas debía

constituírse, de acuerdo a la nueva estrategia de desarrollo, en el núcleo dinámico de la nueva burguesía industrial, beneficiaria directa del efecto de multiplicación y aceleración generado por la inversión extranjera y estatal, aún a costas de un aumento de los precios de los insumos comprados por el sector industrial final.

Las inversiones sustitutivas ejercieron un primer impacto, durante los meses de su instalación, canalizado principalmente hacia el exterior por la importación de equipos, a excepción de los gastos en la construcción de la planta fabril, algunos equipos y herramientas sencillas compradas localmente y los sueldos y salarios abonados. Un segundo efecto, una vez iniciada la producción, resultó ser la compra de parte de sus insumos a proveedores locales.

Pero estas inversiones sustitutivas, como ya se han señalado, arriban rápidamente a productividades nulas o negativas, debido a la insuficiencia de su equipamiento. Por lo tanto a medida que las empresas modernas fueron alcanzando sus niveles óptimos de producción, los incrementos de demanda dirigidos a proveedores nacionales obligaban a éstos a trabajar en la zona de rendimientos decrecientes. Para modificar tal tendencia rápidamente y no desperdiciar los buscados efectos industrializantes, era necesario encarar aceleradamente la modernización de ese conjunto de empresas, pero esto implicaba nuevas inversiones y al no poder ser financiadas por el Estado, no se registró la disponibilidad de capitales necesarios.

3. .3.0 Ponderación Tecnológica

Para poder evaluar el estado de desarrollo industrial del país, debemos compararlo con los niveles alcanzados por el resto de los países industrializados. A tal efecto hemos tomado una serie de indicadores que nos permitirán ubicar la posición aproximada de la industria argentina en el contexto internacional.

La participación en el P.B.I. de la industria manufacturera de América latina ha sido la siguiente:

	1950	1960	1970	1980
	%	%	%	%
Argentina	30,9	25	22,3	16,6
Brasil	23,4	30,4	30,5	39,7
México	18,7	18,7	22,9	22,3
Resto América Latina	27,0	26,2	24,3	21,4

registrándose en este indicador básico una participación decreciente del sector industrial.

En base a estadísticas del F.M.I., U.N., O.E.C.D., el Economic Statistics Monthly ha elaborado un índice de producción industrial con base 100 para 1975 que mide la evolución global del área, siendo la evolución para el período 1977

a marzo 1981:

INDUSTRIALIZACION INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL 1975 = 100					
PAIS	1977	1978	1979	1980	Marzo 1981
Japón	115,7	122,9	133,1	142,4	144,6
Estados Unidos	s/d	124,0	129,5	124,8	129,2
Canadá	s/d	112,3	117,5	115,7	117,1
Alemania Occid.	s/d	112,0	117,8	117,8	117,0
Francia	s/d	114	120	119	113
Italia	s/d	115,9	123,5	130,4	132,4
Reino Unido	s/d	110,9	115,0	107,0	101,8
Rep. de Corea	155,6	191,2	213,5	209,8	217,7
Taiwan	140,4	175,4	189,7	204,4	214,2
Malasia	125	137	149	163	162
Singapore	122	137	157	176	178
India	116	124	125	126	135
Australia	104	105	112	114	117
Sud Africa	93,6	98,3	104,8	115,4	129
Brasil	115	124	133	143	s/d
México	106	117	129	139	s/d
Chile	116	124	134	142	159
ARGENTINA	100	90	99	95	81

Fuente: "Economic Statistics Monthly" - Junio y Setiembre 1981 - The Bank of Japan. (en base a estadísticas de Japón, OECD, UN y FMI)

En el informe sobre el desarrollo mundial 1987 elaborado por el Banco Mundial se establece una clasificación de países según su orientación comercial. Argentina figura como muy orientada hacia el comercio interior, resultando de la medición del

En 1981 el Ministerio de Industria y Minería efectuó una encuesta entre el sector industrial. En uno de esos puntos trataba de establecerse, el tamaño óptimo de empresa por ramo en función de indicadores usuales como tamaño de planta, volumen de producción, etc.. De los sectores que contestaron se extrajeron los siguientes datos:

Ramo	Tamaño Optimo estimado	La Empresa encuestada
Petroquímica (empresa grande)	Polietileno B.D.: 100.000 TPA	Polietileno B.D.: 20.000 TPA
	Acido sulfúrico: 300.000 TPA	Acido Sulfúrico: 80.000 TPA
Alimenticio	3.000 Tn/día	500 Tn/día
Metalurgia	50.000 Tn/año	25.000 Tn/año
Terminal Automotriz (camiones)	Indice : 100	Indice : 60
Autopartes	5.000 Tn/mes	1.800 Tn/mes
Tractores	5.000 tract./año (en un mercado normalizado)	1.000 tract./año según programación 1982 y 7.000 tract. /año como capacidad máxima de producción
Cables (conductores eléctricos)	Indice : 100	Indice : 70
Productos de Caucho	Indice : 100	Indice : 33
Productos Eléctricos	1.800 celdas	1.000 celdas
Textil	Volumen físico: 100	Volumen físico: 65
Limpieza	Detergentes: 80.000 Tn/año	Detergentes: 55.000 Tn/año

Estos indicadores nos están demostrando que los tamaños de planta de la industria argentina, en su mayoría, registran diferencias con los que los mismos empresarios han determinado como óptimos para producir con economías de escala. Esta es una prueba más de la falta de subordinación a las pautas de eficiencia y productividad.

3.1.4.0 Rendimiento real en función del mercado

En la década del 50, inducidos por nuevos criterios de marketing, los hábitos de consumo comienzan a cambiar.

Las Empresas estudian las necesidades reales o potenciales de los consumidores y el poder adquisitivo de las distintas franjas de mercado antes de concebir nuevos productos. Estos comienzan a tener un ciclo comercial predeterminado en el cual el precio pasa a ser el factor determinante que condiciona el diseño.

Estos cambios son el resultado de los nuevos esquemas de inversión que permiten una tecnología de capital intensivo basada en una investigación permanente que diseña equipos para procesos de fabricación sumamente versátiles y con capacidad para grandes volúmenes finales.

Se acentúa el proceso de internacionalización del capital dando como resultado que las empresas elijan para instalarse países que ofrezcan ventajas fiscales y mano de obra barata ya que prescinden de cada mercado interno en particular para satisfacer los grandes mercados consumidores capaces de absorber las innovaciones permanentes y los nuevos

productos.

Al predominar las empresas orientadas hacia esos mercados, las posibilidades de mayores ventas no dependen más de la capacidad instalada sino de la posibilidad de competir en un mercado concreto.

En esta estrategia, en que la actualización de la tecnología es imprescindible, las máquinas deben amortizarse rápidamente, por eso se estudia en detalle la integración de la capacidad instalada para lograr un rendimiento que lo haga posible.

La encuesta de capacidad instalada efectuada por el Instituto de Investigaciones de la Universidad Argentina de la Empresa demuestra fehacientemente que la industria argentina al no superar el 65% de uso de su capacidad instalada no está en condiciones de ser considerada competitiva.

Año	Utilización Capacidad Instalada %
1974	67
1975	67
1976	63
1977	65
1978	62
1979	69
1980	65
1981	59
1982	60
1983	62
1984	66

De estos porcentajes surge claramente que el industrial argentino en general como no está vocado por la necesidad de competir añade al desinterés por la pauta de eficiencia, la no observancia de la productividad.

3.2.0.0 CAPITULO II : SUBSISTEMA COMERCIAL

3.2.1.0 Los Mercados

La automatización de la producción en el plano internacional permitió la fabricación masiva de productos posibilitando a las industrias conquistar más mercados, esta tendencia se fue acentuando en la medida que, para no perder competitividad, las empresas buscaron amortizar sus maquinarias en forma acelerada y así estar en condiciones de incorporar permanentemente innovaciones en sus procesos.

Para conseguir este objetivo las empresas desarrollaron nuevas técnicas de comercialización y fabricación tendientes a asegurar la utilidad a partir de volúmenes predeterminados de ventas, para lo cual partieron de concebir al proceso industrial como un todo que se inicia con la búsqueda o creación de necesidades a satisfacer continúa con el diseño del producto y se encadena mediante una planificación estratégica hasta determinar cuál es la franja de consumidores a la que se pretende llegar.

Esto trajo como consecuencias más notables un cambio de comportamiento de los individuos frente a las necesidades pasando de compradores racionales a consumidores emocionales demandando cada vez más artículos en los que prime la novedad y no la utilidad.

Por el lado de los fabricantes obligó a una búsqueda permanente de nuevos mercados que se reflejó en una mayor

competencia y un acentuado incremento del comercio internacional.

En este capítulo hemos tratado de analizar el subsistema comercial argentino estudiando: a) los mercados reales y potenciales; b) la magnitud del sector industrial; c) las políticas de productos.

3.2.1.1 El Mercado Interno

De acuerdo al último censo realizado en 1980 y a las proyecciones de crecimiento aplicadas hasta diciembre de 1987 la Argentina cuenta con 31.600.000 habitantes; la población económicamente activa se estima en 10.759.000, que vive mayoritariamente en las ciudades, siendo la población urbana actual del 82%.

La mayor concentración se da en la Capital Federal (13%) y el Gran Buenos Aires (23%) que con el resto de la región pampeana nuclea el 72% del total, las provincias del norte registran un 16,5%, 8,5% el oeste y 3% la patagonia. La cantidad de ciudades por número de habitantes es la siguiente:

De 25.000 a 49.999 habitantes	47 ciudades
De 50.000 a 99.000 habitantes	24 ciudades
De 100.000 a 499.000 habitantes	13 ciudades
De 500.000 a 1.000.000 habitantes	4 ciudades
Más de 1.000.000 habitantes	1 ciudad

Del total de habitantes la población económicamente activa se ha empleado en los últimos 10 años según el detalle que

indica el cuadro siguiente:

Año	Población Total	Empleo Total	Agropecuario	Desagregación sectorial	
				No-agropecuario Excluido Gobierno	Gobierno
1974	25.621	8.9757	1.1402	6.5044	1.3311
1975	26.052	9.0078	1.1222	6.4126	1.4730
1976	26.480	9.1455	1.1295	6.5101	1.5059
1977	26.912	9.6216	1.1113	7.0128	1.4974
1978	27.348	9.7490	1.0535	7.2243	1.4712
1979	27.789	9.8303	1.0079	7.3335	1.4889
1980	28.237	9.9892	1.0481	7.4249	1.5162
1981	28.693	9.8754	1.0774	7.2672	1.5309
1982	29.158	9.9198	1.1175	7.2569	1.5454
1983	29.627	10.1426	1.1386	7.4363	1.5678
1984	30.097	10.1494	1.0707	7.4823	1.5964

Esto nos da un promedio de 11% en el sector agropecuario, 73% en sector no agropecuario excluido servicios y un 16% en el sector gobierno.

La tendencia es decreciente en el sector agropecuario y creciente en el sector gobierno, aún cuando se han tomado únicamente los organismos pertenecientes a la administración central.

En el sector no agropecuario excluido gobierno, donde la base es el empleo en las distintas ramas de la industria, se registra un crecimiento significativo hasta el año 1980 manteniéndose desde entonces estacionario.

Las remuneraciones reales pagadas a esos mismos sectores en el período son:

Año	Salario Real Promedio	Salario Real en el Sector Agropecuario	Salario Real en el Sector No-agropecuario Excluido Gobierno	Salario Real en el Sector Gobierno
1974	114.4	60.1	117.9	143.7
1975	107.8	55.3	111.3	132.6
1976	68.4	30.6	71.9	82.1
1977	65.4	24.6	68.8	79.5
1978	71.9	17.9	75.0	95.1
1979	80.9	20.6	85.5	99.0
1980	91.1	28.7	92.2	120.4
1981	88.6	28.1	91.5	117.2
1982	70.8	28.5	73.0	91.0
1983	88.3	42.7	91.3	107.0
1984	111.2	43.8	117.6	126.4

Relacionando estos datos con los del cuadro anterior se extraen las siguientes conclusiones: a) en el sector agropecuario cuando se incrementa el empleo de mano de obra también se incrementa su retribución, esto se debe a que al ser nuestras tierras más productivas los precios de los productos, que son fijados internacionalmente y resultan rentables, permiten a más ventas mayores retribuciones en todos los niveles; b) en el empleo industrial y comercial la relación salarial es errática respecto a la cantidad de empleo, esta relación es propia de los procesos de mano de obra intensiva y baja respuesta a los mercados en los cuales los dos componentes mencionados actúan como variable de ajuste; c) en el sector gobierno la política de remuneraciones es errática no permitiendo por ende extraer conclusiones, solamente puntualizamos que se registra aumento de salario real en los años que hubo cambios de gobierno.

Habiendo analizado la desagregación del empleo y su retribución veremos ahora la estructura de la demanda agregada:

Año	Total	Importaciones	Consumo Privado	Consumo Público	Inversión Bruta	Exportaciones
1974	100	-7.7	68.7	12.0	17.4	9.6
1975	100	-6.7	69.0	11.5	19.2	6.7
1976	100	-6.9	65.3	8.5	22.7	10.4
1977	100	-9.2	64.2	8.3	23.5	13.2
1978	100	-7.0	66.2	10.4	19.1	11.2
1979	100	-8.1	70.2	10.5	18.8	8.6
1980	100	-8.3	69.3	13.8	18.4	6.7
1981	100	-9.2	70.5	13.9	15.9	8.9
1982	100	-9.1	67.0	12.1	18.9	13.0
1983	100	-8.9	68.6	13.3	14.9	14.0
1984	100	-8.3	68.2	15.2	11.3	13.5

En este cuadro se reflejan las tendencias que hemos puntualizado en capítulos anteriores, se ve la baja incidencia de las importaciones que se repite para las exportaciones. Recordemos el objetivo de comprar menos en vez de vender más, con el agravante que más del 90% de las exportaciones son productos primarios. Se registra un incremento del consumo público y una retracción del privado que se manifiesta también en una caída de las inversiones brutas.

En esta estructura de demanda se considera como consumo público al que realiza el gobierno nacional, pero si a este se le agrega el efectuado por los gobiernos provinciales y municipales más las empresas descentralizadas con participación estatal mayoritaria se tendría la real

proporción del consumo estatal, que oscila alrededor del 50%; creemos importante destacar este grado de concentración para que se pueda evaluar luego la dependencia del mercado interno a las políticas de compras y salariales del sector estatal.

Relacionando la población activa con los ingresos promedio efectuamos una estratificación global del mercado para tener un perfil aproximado de las distintas franjas de consumidores.

Personas de ingresos altos	688.576	6,40%
Personas de ingresos medios altos	2.797.340	26,00%
Personas de ingresos medios bajos	4.045.384	37,60%
Personas de ingresos bajos	3.227.700	30,00%

Estas cantidades nos están delineando un mercado que, si ya lo habíamos considerado pequeño en valores absolutos se reduce aún más al clasificarlo en función del poder adquisitivo. El mismo es abastecido en un 87% por productos manufacturados por la industria nacional, representando para la misma algo más del 80% de su producción.

Estas relaciones manifiestan una marcada atipicidad respecto a las relaciones normales de los países industrializados y, como ya se ha mencionado obedece a un esquema de satisfacer más el autoabastecimiento que la competencia internacional.

Esta concepción ha dado como resultado una estructura de oferta altamente concentrada en la que las industrias de base, muchas de ellas en manos del estado, tienen un cuasi

monopolio y las intermedias presentan una estructura oligopólica con la distribución siguiente:

Producto	Tipo morfológico	Significado métrico
Acero crudo	Oligopolio concentrado	Tres oferentes concentran el 91% de la capacidad instalada.
Chapas en caliente	Monopolio	Existe un único oferente que carece de competencia.
Chapas en frío	Duopolio (en sentido lato)	Dos oferentes poseen el 97% de la capacidad instalada.
Automóviles	Oligopolio mixto.	Tres empresas concentran el 88% de la producción y ofrecen productos diferenciados.
Cosechadoras	Oligopolio concentrado	Tres oferentes concentran el 69% de la capacidad instalada.
Cocinas	Oligopolio diferenciado	Pocas firmas con ostensible diferenciación del producto.
Heladeras	Oligopolio diferenciado	Pocas firmas con ostensible diferenciación del producto.
Tornos	Oligopolio concentrado	Tres empresas abarcan el 66% de las ventas.
Presas	Oligopolio concentrado	Dos empresas abarcan alrededor del 65% de las ventas.
Guillotinas	Oligopolio concentrado	Dos empresas abarcan alrededor del 65% de las ventas.

Con un mercado interno de las dimensiones mostradas y con una estructura de oferta y demanda como la descripta no están dadas las condiciones para un desarrollo industrial basado en pautas de eficiencia y productividad.

3.2.1.2 El mercado Externo

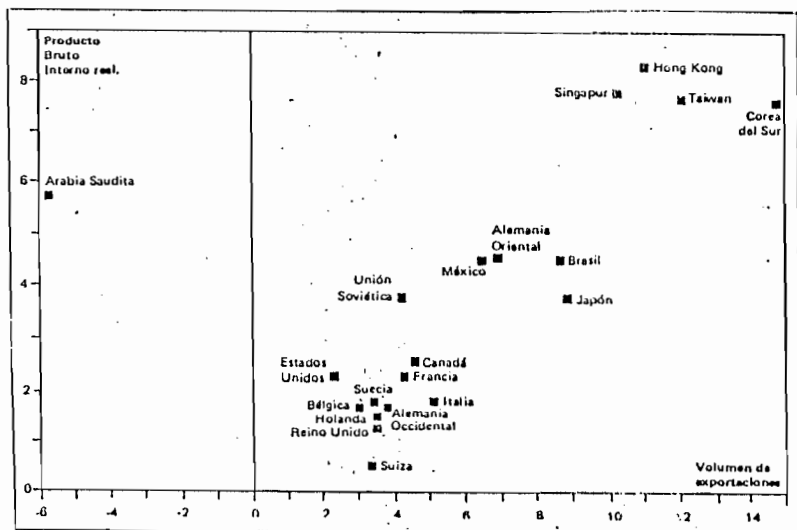
Como ya dijimos un mercado interno como el descripto es insuficiente para permitir el crecimiento de cualquier industria equipada con tecnología de punta, en consecuencia para cualquier proyecto industrial eficiente se deben analizar

como condición necesaria y no alternativa, las posibilidades de vender al exterior.

En el comercio internacional se diferencian dos grupos de países.

El primer grupo, aprovechando la tendencia a la compensación existente, hace valer su poder de compra para colocar a su vez las ventas, el segundo grupo en cambio compete en función de sus precios.

Estos últimos han elaborado políticas de radicación industrial netamente exportadoras, alentando la inversión en el sector sin restricciones, con libre circulación de capitales y amplias exenciones impositivas. El crecimiento económico del producto bruto interno que han registrado es el que aquí se muestra:



Las exportaciones de la República Argentina a diferencia de esos países, se componen de los siguientes grupos de bienes:

EXPORTACIONES POR GRUPOS DE BIENES (1)

(MILES DE DOLARES)

PERIODO	1965	1966	OCT. 66	NOV. 66	DIC. 66	ENE. 67	FEB. 67	MAR. 67	ABR. 67	MAY. 67	JUN. 67	JUL. 67
001 ANIMALES VIVOS Y FRU. DEL R. ANIMAL	424752	560760	48089	68952	78423	53809	51709	62095	47128	50631	51858	46162
002 PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL	3306333	2204575	75343	53391	71510	94297	142347	173257	172075	150064	193341	145671
003 GRASAS Y ACEITES Y SUBPRODUCTOS	992024	656424	56621	48501	42004	45731	47195	33681	47260	51473	52293	53203
004 PROD. DE IND. ALIM. BEBIDAS Y TABACO	855135	1168349	112897	79512	100719	81467	80350	60937	82010	87979	185133	174607
005 PRODUCTOS MINERA- LES	657119	184056	17031	13476	19892	34752	11351	3638	4422	6718	8365	5016
006 PROD. DE IND. QUIM. CAS E IND. CONEXAS	329527	297577	21975	31584	32142	18687	19619	23640	27405	23748	36214	29350
007 PLASTICOS, RESINAS, CAUCHO Y MANUFAC.	107142	73499	4908	5855	8564	5560	6573	8220	7438	7953	10314	8409
008 PIEL, CUEROS Y SUS MANUFACTURAS	294100	381418	42614	34097	36501	27595	28658	33433	33339	29691	30679	41350
009 HIERRA, CARBON VE- GETAL Y SUS MANUF.	7306	6102	687	410	856	245	310	277	540	1508	818	547
010 INSUMOS DEL PAPEL PAPEL Y APLICAC.	57246	53171	4296	3541	4612	4241	4226	5900	4559	5937	8013	9994
011 TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS	306174	246502	17161	12005	28818	27502	23451	30755	32019	14468	37641	30425
012 CALZ., SOMBR., FLO- RES ARTIF., ABANIC.	2417	9210	1493	1168	1603	2063	2150	3257	3076	2070	3491	3579
013 VIDRIO CERAM., MA- NUF. DE YESO, CAL	15514	19663	1805	2690	4011	2562	2947	3023	2011	2892	2539	2679
014 PERLAS, PIEDRAS, ME- TALLES PRECIADOS	947	364	15	19	20	10	46	10	19		95	33
015 METALES COMUNES Y SUS MANUFACTURAS	508119	474145	34398	50095	51214	26205	24203	34994	40668	30962	44929	51460
016 MAQUINAS Y APAR- TOS, MAT. ELECTRICOS	268454	200184	27983	25712	48798	15284	12369	21038	17160	19494	22865	22937
017 MATERIAL DE TRANSPORTE	236766	212139	9678	10905	11356	8136	7667	13475	13344	9584	8505	8633
018 INSTR. DE OPTICA, CINEM., CIRURGIA	5699	14253	2311	1874	1577	1041	793	1651	1742	608	865	1166
019 ARMAS Y MUNICION- ES	1031	975	212	87	105	26	131	112	221	2	85	121
020 OTROS	2931	4955	577	477	611	319	325	579	494		402	509
TOTAL	8396115	6847867	479712	445376	549548	451405	467314	522380	537683	496245	706663	616209

FUENTE: INDEC

REFERENCIAS: (1) LOS GRUPOS DE BIENES SE CORRESPONDEN CON LOS CAPITULOS DE LA NOMENCLATURA DE COMERCIO EXTERIOR.

La composición de las exportaciones es una evidencia más de la falta de competitividad de las industrias locales ya que se siguen exportando productos primarios cuyo rendimiento se basa en las bondades de los recursos naturales y no se logra incrementar la exportación de productos industriales en los cuales el rendimiento es consecuencia de la fabricación eficiente.

La totalidad de nuestro comercio exterior se distribuye por grupos de países de acuerdo al detalle que indica el cuadro siguiente:

Exportaciones por grupo de países de destino e importaciones por grupos de países de origen (millones de dólares F.O.B.)

	1981	1982	1983	1984	1985
TOTAL	9.142 (9.432)	7.622 (5.341)	7.835 (4.504)	8.107 (4.585)	8.578 (4.221)
Países industrializadores con economía de mercado	3.407 (6.548)	3.285 (3.356)	3.104 (2.833)	3.478 (2.668)	3.867 (2.662)
Países Socialistas	3.145 (106)	1.709 (70)	1.851 (69)	1.679 (78)	1.729 (34)
Países de la ALADI	1.741 (1.889)	1.515 (1.534)	1.027 (1.447)	1.383 (1.640)	1.319 (1.341)
Otros países latinoameri- canos y Caribe	59 (99)	42 (68)	76 (22)	117 (32)	110 (26)
Otros países en desarrollo	774 (738)	1.052 (294)	1.732 (119)	1.424 (154)	1.524 (105)

Como surge de este cuadro la relación entre importaciones y exportaciones es equilibrada en general excepto con los países socialistas que son grandes consumidores de productos primarios.

La legislación vigente determina tratamiento diferencial para las exportaciones tradicionales (agropecuarias) de las no tradicionales (manufacturas).

Esta diferenciación se basa en los requerimientos fiscales y en una protección de la industria que consiste en otorgarle graciosamente exenciones y reintegros impositivos pero que no exige como requisito el cumplimiento de ninguna pauta de eficiencia y productividad.

El tratamiento para cada grupo es el siguiente:

Exportaciones Tradicionales

No tienen ningún tipo de subsidio, solo el precio sostén que generalmente es levemente menor al del mercado.

El tipo de cambio es regulado por el Estado e históricamente ha sido inferior al mercado libre. Cuando hubo desdoblamiento cambiario estas exportaciones se han liquidado por el de menor precio.

El comportamiento para la década 1974-1984 tomando como base 100 el nivel general de precios de 1960 es el siguiente:

Esto ha llevado a una constante descapitalización del sector y en aquellos productos que no se tienen ventajas comparativas, como la fruta fresca, a perder mercados.

Exportaciones no Tradicionales

Si bien no hay una definición exacta se entiende por exportaciones no tradicionales a los productos industriales en general, excepto los relacionados con las manufacturas agropecuarias.

Como ya hemos visto en nuestro país no hay empresas de magnitud que trabajen prioritariamente para el mercado externo, por lo tanto estas exportaciones están compuestas por el 18% promedio del volumen total de fabricación que es lo que excede a la demanda del mercado interno.

Como los precios de estos productos no son competitivos las exportaciones se basan en los subsidios y reintegros impositivos que otorga el Estado.

Como es lógico este esquema no ha logrado alcanzar los objetivos propuestos; entre las restricciones detectadas merecen destacarse las siguientes:

Las empresas no toman el comercio internacional como mercados constantes sino como una variable de ajuste al mercado interno no volcando por ende los recursos necesarios para conquistarlos.

Los productos subsidiados por el Estado no son los mismos a lo largo del tiempo, y como los subsidios son parte del precio, impiden a las empresas una continuidad en las ventas, debiendo pagar reiteradamente los costos de penetración.

Como consecuencia de la falta de una estrategia global y permanente no se pueden imponer marcas y/o diseños de productos argentinos en el exterior.

En la medida que estos condicionamientos persistan y la industria argentina no este en condiciones de salir a conquistar mercados en base a su competitividad la exportación de productos no tradicionales seguirá siendo la eventual variable de ajuste del mercado interno.

3.2.2.0 Acuerdos Compensados

El Estado ha participado en el comercio exterior también mediante la firma de acuerdos de integración con los países de la región. El primero de este carácter se firma en 1960 y es el denominado Tratado de Montevideo, que crea la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

El objetivo de la ALALC era crear una zona de libre comercio en la región, el mismo no fue alcanzado lográndose solamente acuerdos de preferencias arancelarias selectivas y parciales. Como consecuencia de esto, en 1978 se comienzan los estudios para una reestructuración decidiéndose en 1980 su transformación dando lugar a la creación de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) cuyo objetivo fundamental era crear un Mercado Común Latinoamericano.

La ALADI contempla tres mecanismos básicos que son: los acuerdos de alcance parcial, los acuerdos de alcance regional y la preferencia arancelaria regional.

Los acuerdos de alcance parcial son aquellos en cuya celebración no participa la totalidad de los países miembros

y se les asigna la misión de crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional mediante su progresiva multilateralización, por medio de la inclusión de la cláusula de convergencia.

Rigen exclusivamente para los países signatarios pudiendo incluirse otros países en forma negociada.

Los acuerdos de alcance regional son aquellos en los que participan todos los países miembros y podrán referirse a las materias y comprender los instrumentos previstos para los acuerdos de alcance parcial.

La preferencia arancelaria regional se otorga entre los países miembros y es aplicable con referencia al nivel que rija para terceros países. El objetivo es servir de instrumento para el aumento del comercio negociado entre los miembros sin que se modifiquen los aranceles de importaciones provenientes de países extra-zona.

Estos mecanismos permiten consolidar el comercio bilateral como método para incentivar el comercio latinoamericano.

No obstante la amplitud de posibilidades, las exportaciones concertadas dentro del marco de la ALADI no han alcanzado los niveles esperados llegando en los últimos cinco años la siguiente estructura porcentual:

AMERICA LATINA, EXPORTACIONES (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Origen	Año	Destino			
		Grupo Andino	ALADI	Región (2)	Resto del Mundo
Grupo Andino	1980	4,0	11,5	14,8	85,2
	1981	4,1	11,4	14,3	85,7
	1982	4,7	13,4	17,3	82,7
	1983	3,4	9,6	14,1	85,9
	1984(*)	3,0	8,4	13,3	86,3
ALADI	1980	3,5	14,0	16,3	84,0
	1981	3,8	13,1	15,4	84,6
	1982	3,9	12,6	15,0	85,0
	1983	2,7	8,9	11,5	88,5
	1984(*)	2,4	7,6	10,2	89,9
Región (América Latina) (1)	1980	3,4	13,3	16,6	83,4
	1981	3,7	12,9	15,9	84,1
	1982	3,8	12,1	15,5	84,5
	1983	2,6	8,5	12,1	87,9
	1984(*)	2,3	7,4	10,5	88,3

(1) Comprende ALADI, Mercado Común Centroamericano, Panamá, Cuba, Haití y República Dominicana.

(2) Comprende los países listados en (1) menos Cuba y Haití.

(*) Estimación propia.

Fuente: INTAL-310, Estadísticas de Intercambio Comercial de los Países Latinoamericanos 1950/1983.

A partir de mediados de la década del 80 la tendencia de los países de la región ha sido la celebración de acuerdos bilaterales. Los objetivos fundamentales son optimizar la integración industrial de las empresas radicadas en la zona y facilitar el comercio entre sí respecto a los países extra regionales.

Estos acuerdos se presentan más beneficiosos para el país que tenga precios relativos de insumos y mano de obra menores, una infraestructura industrial más desarrollada y un mercado interno con capacidad de demanda para recibir los beneficios del intercambio comercial.

La República Federativa del Brasil es la que reúne en mayor medida estos requisitos y es también quien más ha impulsado estos acuerdos.

Nuestro país firmó en el mes de julio de 1986 el Acta de Cooperación e Integración Argentino-Brasileño, complementada por el Programa de Integración y Cooperación Económica Bilateral.

Por los mecanismos antes descriptos estos acuerdos representan beneficios recíprocos ya que de obtener ventajas unilaterales uno de los firmantes debe buscar la compensación. No obstante estas compensaciones suelen darse en el largo plazo, por eso es importante resaltar que la teoría de las uniones aduaneras enfatiza la condición de simetría de costos de insumos y recursos además de la compensación entre las partes, situación esta que no se daba al momento de firmar los acuerdos según los datos recogidos y que se muestran en

el cuadro siguiente; la relación se basa en los costos internos valuados en dólares y referidos al segundo semestre de 1986, e indica las asimetrías que afectan el costo de insumos y recursos para la producción entre Argentina y Brasil.

Materias Primas Básicas	Brasil	Argentina
Acero	100	124
Chapa de acero	100	167
Fundición de acero	100	167
Chapa en bobinas	100	123
Chapa laminada en frío (1,5 mm)	100	120
Chapa laminada en caliente (3 a 8 mm)	100	143
Aleación de aluminio	100	189
Aluminio	100	143
Zinc	100	133
Hojalata electrolítico	100	251
Caucho natural	115	100
Caucho sintético	114	100
Energía		
KW energía eléctrica	100	138
Gas Oil	132	100
Nafta común	100	137
Fuel Oil	125	100
Transporte		
Servicios de Puerto	100	621
Neumáticos	100	204
Mano de Obra		

Salarios Mínimos	100	154
Capital		
Tasa de Interés Regulada (Crédito restringido)	121	100
Tasa de Interés Libre		
a) Crédito apoyo producción	100	630
b) crédito en descubierto (documento 1° línea)	100	1.196
Subvaluación del tipo de cambio	180	100

El análisis aquí efectuado demuestra que la industria argentina no presenta en la actualidad un perfil exportador que le permita competir en el mercado externo y cada las condiciones de costos internos del Brasil tampoco lo favorece una integración aduanera, y no olvidemos que Brasil es el país sudamericano que tiene el mayor mercado interno de la región.

La incorporación de nuevos países al comercio internacional demuestran que las restricciones encontradas no son insalvables y que se pueden revertir a partir de una política conjunta de todo el sector industrial siempre que tenga como objetivo el logro de empresas competitivas.

3.2.3.0 La Escala Industrial

Para poder conocer las posibilidades de la industria argentina en el contexto internacional necesitamos saber cual es en la actualidad su dimensión comparativa. Para esto hemos

tomado las ventas de las empresas líderes y las hemos comparado con empresas similares de los países desarrollados. De los datos que fueron extraídos de los balances respectivos correspondientes al ejercicio 1985, tomamos los sectores más representativos.

	U\$A Mil	U\$A Mil
Automotrices	52.774	292
Alimenticia	4.685	335
Tabaco	12.149	389
Química	29.483	126
Computación	50.056	250
Petrolera	86.673	2.830
Papeleras	5.206	114
Alimento Balanceado/Aves	5.017	205
Neumáticos	9.585	80
Aluminio	5.163	117
Acero	18.429	280
Textiles	14.481	146

Esta comparación, con las limitaciones que pueda tener, nos da una idea aproximada de la magnitud comercial. Las empresas argentinas facturan aproximadamente un 2% de lo que facturan las líderes en los mismos ramos, este es un dato que debe tomarse como punto de partida para poder efectuar una planificación realista del desarrollo industrial.

3.2.4.0 Política de producto

Las distintas tecnologías de producción permiten obtener productos que efectúan similares prestaciones con distinta relación de calidad-precio; éstos van a satisfacer a diferentes franjas de mercado que demandan determinadas características, de acuerdo a su poder adquisitivo.

Las industrias establecen una política de producto predeterminando las variables a optimizar en función de la franja de mercado en la que van a competir. Así se privilegia el precio, el diseño, la exclusividad, la durabilidad, la precisión, etc..

En general los países industriales con mercados internos pequeños han coordinado la optimización de las mismas variables para todas las ramas de la industria. Esto les permite tener en todos los mercados una identificación con una franja definida de consumidores facilitando la competencia y permanencia en los grandes mercados.

La industria argentina no tiene en su conjunto una política de producto definida, y por el tamaño del mercado interno y la magnitud fabril surge que es imposible que pueda satisfacer competitivamente los requerimientos de las distintas franjas del mercado.

Esta situación perjudica al consumidor interno que no tiene posibilidad de opción al tener que comprar, pero también perjudica a la industria pues le resta posibilidades en los mercados internacionales ya que al no tener un perfil de producto constante le cuesta mucho más a cada uno de los vendedores la conquista y permanencia de los mismos.

Creemos haber demostrado que la única forma de penetrar en los mercados internacionales es mediante la competencia; va que está sobradamente comprobado que el comprador decide en función de su conveniencia, y nadie está dispuesto a comprar mal por mucho tiempo.

Los acuerdos entre gobiernos pueden ser el marco para concretar buenos negocios entre las partes, pero difícilmente se cumplen si los términos del intercambio no son equitativos.

En síntesis, sin industrias que fabriquen con eficiencia y estén dispuestas a ganar mercados a partir de la competencia internacional, las promociones que pueda otorgar el gobierno o bien las ventajas circunstanciales, servirán solo para realizar negocios aislados, donde se colocan excedentes de producción, pero no constituyen la base de una política de industrialización competitiva.

3.0 0.1. CONCLUSION DE LA TERCERA PARTE

A partir de lo desarrollado en esta sección, podemos concluir que la conformación del actual sistema industrial tuvo el influjo de la política sectorial implementada por el Estado desde la década de 1940.

Como uno de los objetivos predominantes de esa política fue la sustitución de importaciones; en parte obligado por la segunda guerra mundial, el Estado alentó toda tipo de

industrialización; tomando a su cargo gran parte de la instalación y explotación de las industrias de base (hierro, electricidad, acero, petróleo, gas, etc.) otorgando generosa financiación y protección al sector privado para que encarara el desarrollo del resto de las industrias.

Se logró así una rápida expansión de las industrias "livianas" satisfaciendo las demandas del mercado interno.

A tal punto se protegió este esquema que la Constitución de 1949 establecía en su artículo 40: "La importación y la exportación estarán a cargo del Estado Nacional"; regulando así totalmente el comercio exterior.

Pero, como ya constatamos, el mercado interior siempre fue reducido y, como la sustitución de importaciones estaba orientada a comprar menos en el exterior y no a vender más en esos mercados,

la expansión fue encontrando "techos" de demanda que frenaron su incipiente desarrollo.

A partir de 1956 se volvió a la Constitución de 1853 pero, en los hechos, el Estado, vía aranceles a la importación y exportación, subsidios y tipo de cambio, siguió interviniendo en el sector.

Sin menoscabo de todos los puntos desarrollados en esta sección queremos sintetizar aquí aquellos que revelan el actual posicionamiento del sector industrial en lo que hace a sus dimensiones productivas y comerciales.

Dimensión sobre la base de los montos de facturación: las empresas líderes argentinas en los distintos sectores, facturaron, en 1985, menos del 8% de sus similares de los EE.UU.

Tamaño óptimo: en los sectores más representativos las plantas industriales son de menor tamaño que las consideradas económicamente óptimas por los estándares internacionales.

Uso de la capacidad instalada: no obstante lo mencionado anteriormente, el uso de la capacidad instalada de las mismas no supera, en promedio, el 70%.

Mercado interno: utilizando como base el Censo Nacional de 1980 y el industrial de 1985 constatamos que: las personas de altos ingresos no llegan a un millón; el Estado en todos sus estamentos, nacional provincial y municipal, más las empresas dependientes de los mismos, dan empleo al 50% de la población económicamente activa y compran aproximadamente el 40% de los bienes. Tanto sus políticas salariales como de compras son erráticas, obedeciendo más a programas políticos que a estrategias de largo plazo.

Exportaciones industriales: las exportaciones netamente industriales (excluidas agroindustrias y manufacturas primarias de materias primas nacionales) no superan el 30 % del total de las exportaciones.

La falta de racionalidad industrial de este posicionamiento se debe, como ya se ha demostrado en detalle en estos

capítulos, a que, entre otras razones, el proceso de industrialización se llevó a cabo para lograr objetivos puntuales: (autoabastecimiento, población de determinadas zonas, independencia tecnológica, etc.) dejando de lado otros tan importantes como las pautas de eficiencia y productividad.

4.0.0.0 CONCLUSION GENERAL

4.0.0.0 CONCLUSION GENERAL

Hasta el siglo XIX el crecimiento de los pueblos fue determinado por el rendimiento de los distintos sistemas de producción. A mediados de ese siglo la industrialización de la producción adquiere tal desarrollo que su impronta determina, de manera acentuada, a las demás actividades humanas. La incorporación permanente de tecnología aceleró esta expansión en forma nunca vista.

La tecnificación de la vida trajo como consecuencia la desvalorización del trabajo artesanal y un afán constante para que el mayor rendimiento obedeciera a un equilibrio preestablecido entre recursos invertidos y resultados obtenidos. Para lograrlo se buscó conciliar el accionar de los sectores mediante pautas normativas que sirvieran de orientación general. De entre ellas las que adquirieron mayor significación fueron la eficiencia y la productividad. En este trabajo nos hemos propuesto analizar cómo influyeron estas pautas en el desarrollo industrial argentino. Con este objetivo estudiamos cuál fue la evolución de la industria (1) y a qué criterios obedecieron las decisiones tomadas en los distintos subsistemas que la integran (2), como así también el comportamiento de los factores exógenos que condicionaron su accionar (3).

(1) Primera parte

(2) Tercera parte

(3) Segunda parte

En la síntesis histórica del Capítulo I vimos que, a pesar de que los Reyes de España consideraban a América como territorio ultramarino, y de que el trato igualitario con el nuevo continente se hallaba respaldado por una profusa legislación, la debilidad intrínseca de su propio sistema productivo no pudo lograr la integración comercial buscada. (4)

Es así que las colonias no pasan de ser productoras de riquezas sin elaborar: oro, plata, minerales, cueros, etc., que entregan a España, recibiendo en pago productos manufacturados, la mayoría de los cuales ni siquiera eran de fabricación española (5).

Lograda la independencia, los nuevos vínculos comerciales que estableció la Argentina siguieron marcados por el mismo esquema (6).

No obstante, el buen precio de las exportaciones primarias permitió el crecimiento del país por más de 50 años (7).

Con la primera guerra mundial, que ocasiona la crisis de 1930, y cuya consecuencia más directa fue la pérdida de valor de los productos exportables, este crecimiento se debilita entrando también en crisis, debiendo buscarse respuestas alternativas para superarla (8).

(4) Págs. 12/13

(5) Págs. 16/17

(6) Págs. 19/20

(7) Págs. 21/23

(8) Pág. 31

El sector privado no logra elaborar una propuesta de crecimiento y fue el Estado el que diseñó una nueva estrategia, que en el plano industrial consistió en privilegiar la promoción de la industria nacional para sustituir importaciones y lograr el autoabastecimiento (9). Esta estrategia era inversa a la de los otros países en vías de industrialización, ya que mientras en estos las industrias buscaban vender más, en el nuestro buscaban comprar menos.

Para conseguirlo debió cerrarse el mercado interno a la competencia del comercio internacional, añadiendo a esta medida otras, entre las cuales las de mayor influencia fueron los subsidios para la radicación y equipamiento de fábricas y la iniciación de la actividad empresarial del Estado (10).

Este proceder, que hubiera sido viable en un período breve, conservó su vigencia por más de 40 años, generando un sistema industrial híbrido, que al tener un mercado cautivo, cambió la competición por la protección, cayendo en un desarrollo amorfo que nunca fue un crecimiento real (11).

Como consecuencia, encontramos que en el subsistema fabril existen dos sectores con diferentes características; la industria de base, que está en manos del Estado o de compañías multinacionales y la industria liviana que nació

(9) Pág. 39

(10) Pág. 41

(11) Pág. 51

del impulso oficial por medio de subsidios.

En la medida en que el Estado contaba con recursos suficientes para financiar el equipamiento; la compra de maquinarias se convirtió en un negocio en sí mismo y no en el punto de partida para emprendimientos eficientes, ignorando muchas veces la viabilidad del recupero de la inversión en función exclusiva del rendimiento de la producción, ya que el capital adeudado no se pagaba con la ganancia, sino que se "licuaba" por el efecto de la inflación sobre las sumas adeudadas (12).

Por estas razones se fue conformando un parque industrial que, apreciado en su conjunto, adolecía de serios problemas de integración entre los sectores, existiendo cuellos de botella en algunos procesos, y capacidad ociosa en otros; y, puesto que eran interdependientes, el perjuicio fue inevitable para todos (13).

Estas irregularidades unidas a lo reducido del mercado interno dieron como resultado un promedio general de uso de la capacidad instalada que no pasaba del 70%, con el agravante de que al registrar esta capacidad instalada cierto retraso tecnológico, le fue imposible responder a las exigencias de la competencia en el ámbito internacional (14). Al ser el mercado interno un mercado cautivo, la industria

(12) Págs. 152/154

(13) Págs. 148/152

(14) Pág. 163

volcó en él, más del 80% de su producción y, como consecuencia de ello, a los consumidores no les quedó otra opción que soportar precios desproporcionados en relación con la calidad obtenida, resultantes del desajuste en los costos. (15)
Los gobiernos, en distintas oportunidades, intentaron la creación de mercados comunes y la implementación de acuerdos compensados con los países de la región. Estos últimos tienen como finalidad incrementar el comercio entre las naciones signatarias e integrar, mediante el intercambio de productos semielaborados, determinados procesos fabriles. Para que estos acuerdos logren su cometido, el rendimiento de los distintos sectores industriales debe ser parecido, para que pueda existir una simetría entre los precios internos de los países firmantes; caso contrario se generan grandes saldos a compensar que los hacen inviables en el tiempo (16).

Otra alternativa comercial fue la exportación a los grandes mercados internacionales. Los dos factores más importantes para integrarse a ellos, eran el precio y el volumen. Respecto del primero, su cualidad competitiva en nuestro medio estaba sostenida por los subsidios que el Estado graciosamente otorgaba, con las consecuencias gravosas que originaba este mecanismo. A esto hay que sumarle el bajo índice del volumen de producción, el cual, comparándolo con

(15) Pág. 170

(16) Págs. 178/179

el de empresas similares de los países líderes, no alcanza a superar el 8% del mismo (17).

Como sustenta la Escuela de la Teoría de la Organización, el "Hombre Administrativo" se propone obtener objetivos satisfactorios utilizando un proceso de adopción de decisiones de "racionalidad limitada". La misma se realimenta con pautas éticas y culturales que se dan como aceptadas por el entorno social (18).

A tal punto es así que Max Weber (1864 - 1920), a quien la Sociología de la Organización debe algunos de sus instrumentos metodológicos básicos, en su libro "La ética protestante y el espíritu del capitalismo" sostiene que la religión protestante ha sido el sustento del desarrollo capitalista en los países sajones.

De acuerdo con lo expresado, corresponde considerar a las pautas culturales como condicionantes de los distintos sistemas productivos.

Este trabajo ha demostrado que, en el sistema industrial argentino, pautas básicas como las de eficiencia y productividad no fueron observadas con la profundidad necesaria.

Sintetizamos a continuación las razones que, a nuestro entender, impidieron que las posibilidades potenciales de desarrollo se tradujeran en auténtico progreso.

(17) Pág. 171/176

(18) Págs. 6/7

El vertiginoso crecimiento de la República Argentina a fines del siglo pasado y comienzos de este, se debió más a la excepcional circunstancia del alto precio en la creciente demanda de nuestras materias primas por los mercados de los países dominantes, que a una genuina creación de riqueza de los sectores productivos. (19)

La apertura al comercio internacional, beneficiada por la constante incorporación de tierras a la explotación agrícola-ganadera, generó recursos que, al no aplicarse al desarrollo de la infraestructura productiva, facilitaron una faisa expansión no traducida en auténtico progreso. Como ejemplo recordemos que las inversiones en tecnología y transporte, que constituyeron "las llaves" para controlar el comercio y la exportación de materias primas, fueron realizadas por empresas extranjeras a las que pertenecían los agentes compradores y no por los productores locales. (20)

Esta relación comercial, en la que el propietario local actuaba como "proveedor cautivo", cuyo rol era más el de un mandatario que el de un empresario o pionero, duró mientras convino a los países compradores. (21) Al entrar estos en crisis, la República Argentina, por no haber aprovechado las épocas de bonanza para consolidar su infraestructura productiva,

(19) Págs. 54/55

(20) Págs. 22/24

(21) Págs. 19/20

y de esa manera conquistar nuevos mercados, sufrió las consecuencias, reflejadas en una caída drástica de su comercio exterior. (22)

En ese mismo periodo, se instalaron los primeros "talleres industriales" que comenzaron como talleres de reparación de maquinarias y paulatinamente se transformaron en fábricas de imitaciones o sucedáneos, sobre la base de las manufacturas importadas. (23)

Estos talleres, producto más del ingenio que de la ingeniería, fueron instalados en su mayoría por los inmigrantes quienes en numerosos contingentes y desde distintas partes del mundo llegaban por esos años a nuestro país, trayendo de sus lugares de origen conocimientos generales de los distintos oficios industriales que les permitieron, no sin cierta audacia, embarcarse en empresas más complejas, ampliando sus conocimientos mediante la práctica y la aplicación del método de prueba y error.

El estallido de la primera guerra mundial, que involucró a los principales proveedores internacionales, sumado a las circunstancias antes descritas, facilitó sobremanera la expansión de las incipientes fábricas. (24)

Al analizar, en la primera parte de la tesis, los datos registrados en los censos industriales realizados entre 1895

(22) PÁgs. 51/52

(23) PÁgs. 33/34

(24) PÁgs. 38/41

y 1914 comprobamos que la proliferación de nuevos establecimientos no obedeció a la evolución de un sector industrial que concibiera productos o procesos nuevos basados en la investigación, sino por el contrario al brillante negocio que significó el poder sustituir importaciones sin el esfuerzo de eficiencia y productividad que toda competencia exige. (25)

En una nación consolidada este cúmulo de aportes humanos y oportunidades comerciales, hubiera podido plasmarse en un auténtico progreso, pero el nuestro era un país joven que en pleno proceso de organización no logró asimilar los beneficios que le aportaba esta nueva circunstancia. (26)

El destacado escritor Eduardo Mallea, quien detectó lúcidamente este problema, manifestó en su libro "La vida blanca": "La moral del inmigrante es por naturaleza una condición eminentemente azarosa y condicionada. Si se injerta en una anatomía nacional fuerte, se incorpora a sus virtudes, pero si encuentra una anatomía indecisa o dócil, su poder invasor puede ser, al desbordarse, de índole incalculablemente disolvente o nefasta."

Como ya observamos en la primera parte de la tesis, el crecimiento del sector industrial en ese período, fue totalmente aleatorio; no existió entre los proveedores de los distintos ciclos productivos, la complementación necesaria

(25) Págs. 34/36

(26) Págs. 38/39

para permitir desarrollar una infraestructura integrada que sirviera como base de un genuino proceso de industrialización.

El discurso del Dr. Manuel Montes de Oca en la Primera Conferencia Económica Nacional del año 1919, citado en la primera parte, capítulo II, es una perfecta síntesis de la configuración resultante en el sector durante el periodo analizado. (27)

En la segunda parte de la tesis analizamos las leyes que han tenido mayores implicancias para el sector industrial.

Demostramos la altísima ingerencia del Estado en áreas en las que normalmente es el sector privado quien decide, asumiendo los riesgos; creemos haber demostrado también la arbitrariedad en la asignación de recursos o beneficios, lo que generó en la práctica una conducta especulativa basada en el enriquecimiento originado en las prebendas estatales y no en la creación genuina de riqueza mediante una producción eficiente. (28)

También explicamos en esa parte los vicios comunes a toda la legislación, (29) y en detalle los de cada una de las leyes analizadas, siendo los siguientes los de mayor relevancia:

a) cambio del espíritu de las leyes mediante profusas disposiciones reglamentarias. (30)

(27) Págs. 39/40

(28) Págs. 141/142

(29) Pág. 57

(30) Págs. 64/65 - 75 - 124

b) excesos de discrecionalidad en la interpretación por parte de funcionarios de menor jerarquía. (31)

c) enfrentamiento legal entre la Nación y las provincias. (32)

d) otorgamiento de beneficios con contraprestaciones de dificultoso control. (33)

e) reiteradas condonaciones de sanciones. (34)

f) posibilidad casi permanente de presentación espontánea para periodos no prescriptos. (35)

Si recordamos que el "hombre administrativo" elige sobre la base de un esquema de "racionalidad limitada" la mejor de las alternativas posibles para lograr su objetivo, podemos entender hasta qué punto es previsible el desarrollo de una cultura especulativa, mientras la legislación mantenga los vicios mencionados. (36)

En la tercera parte de la tesis, analizamos si fueron o no consideradas en la conformación del sistema industrial desde la década de 1930 hasta la fecha, las pautas de eficiencia y productividad.

Recordamos que la historia del desarrollo fabril occidental, en especial desde la Revolución Industrial, demostró que tanto la mera instalación de fábricas como la ejecución de determinadas políticas de industrialización que se

(31) Págs. 77/78

(32) Págs. 124 - 139/140

(33) Pág. 141

(34) Págs. 70 - 75

(35) Págs. 74 - 124

(36) Págs. 142/143

propusieron únicamente explotar algunas ventajas circunstanciales, no significaron en el largo plazo, factores de progreso real y efectivo.

Del análisis efectuado en el capítulo I de la tercera parte, surge que la meta principal del modelo fue la sustitución de importaciones. El objetivo no era vender más en el mercado internacional sino comprar menos. La voluntad de competir quedó excluida. (37)

El Estado creó empresas y corporaciones que encararon en forma directa la instalación y explotación de distintas fábricas, principalmente en los sectores industriales básicos.

Simultáneamente se promocionó la radicación de cualquier tipo de industria, otorgando exenciones impositivas y créditos a largo plazo con tasas de interés inferiores a las de plaza. (38)

Todo esto permitió que se instalaran fábricas que duraron mientras pudieron aprovechar los beneficios promocionales. A modo de ejemplo recordemos que en la década de 1960 había instaladas once fábricas de automóviles y más de cuarenta de electrodomésticos, muchas de las cuales fabricaban un solo producto, a pesar de estar demostrado lo antieconómico de este método.

En cuanto a la dimensión óptima de las plantas industriales y a la utilización de la capacidad instalada, nos remitimos a

(37) Págs. 146/147

(38) Págs. 152/154 - 186/187

la investigación volcada en la tercera parte de la presente tesis. (39)

Esta industria no creció como consecuencia de hallazgos o innovaciones surgidas de una investigación orgánica, sino que se construyó a la adquisición de paquetes cerrados de tecnología y maquinaria en los países industrializados, lo cual facilitó circunstancialmente buenos negocios, pero no constituyó la base para un auténtico progreso; por ende, dicha industria quedó reducida a satisfacerse cumpliendo tan solo con los requerimientos estándares del mercado interno, pues su infraestructura no la habilitaba ni para satisfacer demandas selectivas ni para competir con precios y calidades internacionales. (40)

Puntualizar los errores del pasado no implica proyectarlos hacia el futuro. Coincidimos totalmente con Michael Porter cuando afirma en su libro "La ventaja competitiva de las naciones" que:

"La eficiencia nace de la adversidad", y que "La historia de la industria mundial no es la de explotar la abundancia, sino la de crearla, no la de disfrutar ventajas, sino la de hacer frente a los inconvenientes."

Para saber qué sectores pueden lograr un crecimiento genuino en el sistema industrial, debemos evaluar cuáles están desarrollando investigaciones en forma continuada, ya que las

(39) PÁgs. 161/163

(40) PÁgs. 159/161 - 177

posibilidades futuras no están dadas por el equipamiento tecnológico en un momento determinado sino por las capacidades para innovar sistemáticamente en productos y procesos. (41)

Como se desprende de la presente conclusión, no hay, respecto de las estrategias para optimizar el sistema productivo, verdades comprobadas, pero sí hay mentiras evidentes; una de ellas es pretender planificar desde el Estado un modelo industrial autónomo para satisfacer a un mercado cautivo, donde la eficiencia y la productividad, bases de la competitividad son dejadas de lado.

A los empresarios, los profesionales, los técnicos y los trabajadores les corresponde encontrar los medios para instrumentar una industria competitiva a nivel internacional; con auxilio y protección razonable del Estado, que no debe llegar nunca a la prebenda, sino significar un esfuerzo conjunto, de manera tal que en el balance social, la industria, como los demás sectores productivos, sea creadora de riqueza y no usufructuaria de los recursos nacionales, como ha sido sistemáticamente sustentado a lo largo de esta tesis.

(41) Págs. 165/166

S.O.O.O

BIBLIOGRAFIA

5.0.0.0

B I B L I O G R A F I A

ABASTECIMIENTO - Ley N° 20.680

ALALC-ALADI ¿Un cambio de siglas? - Revista Mercado 1980

ALBERDI, JUAN BAPTISTA - Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina según la Constitución de 1853

ANUARIO ESTADISTICO DE LA REPUBLICA ARGENTINA - 1979 - 1980
- Instituto Nacional de Estadística y Censos

BALBOA, MANUEL - La evolución del balance de pagos de la República Argentina en el período 1913 - 1950 - Desarrollo Económico N° 45

BIASCA, RODOLFO E. - El aumento de la productividad en la Argentina - Para qué hacerlo y cómo hacerlo

BUNGE, ALEJANDRO - La economía Argentina - Buenos Aires - 1928

BUSINESS WEEK - Abril 1986

CENSO NACIONAL DE POBLACION Y VIVIENDA - 1980 - Instituto Nacional de Estadística y Censos

CENSO NACIONAL ECONOMICO - C.N.E. 85 - Instituto Nacional
de Estadística y Censos

CONTROL DE PRECIOS - RESOLUCIONES : MINISTERIO DE ECONOMIA
86/82; 45/82; 279/83 - SECRETARIA DE COMERCIO - 10/83; 11/83;
12/83 y 50/86

DAGNINO PASTORE LORENZO - La industria Argentina -
Centralización y descentralización - Facultad de Ciencias
Económicas

EL CRONISTA COMERCIAL - Anuario 1973

EL GASTO PUBLICO EN LA ARGENTINA - Fundación de
Investigaciones Económicas Latinoamericanas

ESPASA-CALPE S.A. - Enciclopedia Universal Ilustrada - Madrid
1927

ESPASA-CALPE S.A. - Diccionario Enciclopédico Espasa - 8°
Edición - Madrid 1978

ESTUDIOS - Publicación trimestral del Instituto de Estudios
Económicos sobre la realidad Argentina y Latinoamericana
(IEERAL) - Números 39 y 44

EXPORTACION DE MANUFACTURAS Y DESARROLLO INDUSTRIAL - Dos estudios sobre el caso - Argentina 1973 - 1984 - Comisión Económica para América Latina y El Caribe - CEPAL - 1986

FERNS H.S. - La Argentina - Introducción histórica a sus problemas actuales - Editorial Sudamericana

FERRER, ALDO - La economía Argentina - México, 1963

FIDE - Coyuntura y Desarrollo - Diciembre 1977

GOETZ, ARTURO L. - Concentración y desconcentración en la industria Argentina desde la década de 1930 a 1960 Desarrollo Económico N° 60

HISTORIA DE LA NACION ARGENTINA (Desde los orígenes hasta la organización definitiva en 1862) - Academia Nacional de Historia

INDICADORES DE COYUNTURA - Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas N° 250 a 262

INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO EN AMERICA LATINA - Banco Interamericano de Desarrollo

INFORME INDUSTRIAL - Números 99 a 102

INFORME SOBRE EL DESARROLLO MUNDIAL 1987 - Banco Mundial

INSTITUTO ARGENTINO DE CONTROL DE LA CALIDAD - Anticipando las necesidades y dirigiendo los cambios.

INSTITUTO DE RACIONALIZACION DE MATERIALES - IRAM - Normas

INTEGRACION LATINOAMERICANA - Números 110 a 119

KULH, LIVIO GUILLERMO - Una política industrial para la Argentina - Editorial Club de Estudio

LEALTAD COMERCIAL - Ley N° 19.982

LOS PARQUES INDUSTRIALES EN LA REPUBLICA ARGENTINA - Consejo Federal de Inversiones

MERCADO - Las quinientas empresas que más venden en la Argentina - Mayo 1986

MINISTERIO DE ECONOMIA - Secretaría de Comercio - Subsecretaría de Comercio Interior - Normas vigentes en materia de ordenamiento comercial interno dictadas en función de la Ley N° 20.680

NOVEDADES ECONOMICAS - Fundación Mediterránea - Años 8 y
9 - Instituto de Estudios Económicos sobre la realidad
Argentina y Latinoamericana (IEERAL)

ORTEGA Y GASSET, JOSE - Una vista sobre la situación del
gerente o "Manager" en la sociedad actual - Obras Completas
- Revista de Occidente

PRESIDENCIA DE LA NACION - Ministerio de Asuntos Técnicos
- Segundo Plan Quincenal 1953 - 1957

PRODUCCION Y UTILIZACION DE LA CAPACIDAD INSTALADA - Instituto
de Economía de la Universidad Argentina de la Empresa

SIMON HERBERT A. - El comportamiento administrativo - Aguilar

STEPHENSON HUGH - La inevitable colisión - Pomaire

TENDENCIAS ECONOMICAS - Anuario de la economía Argentina
1987

TRATADO DE MONTEVIDEO de 1960 - Montevideo, 18 de febrero
de 1960

TRATADO DE MONTEVIDEO de 1980 - Montevideo, 12 de agosto
de 1980

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES - Facultad de Derecho - Primera
Conferencia Económica Nacional 1919 - Discurso Dr. Manuel
A. Montes de Oca

VAZQUEZ - PRESEDO VICENTE - Estadísticas Históricas Argentinas
- Ediciones Macchi