

El decenio de los años noventa muestra a la economía argentina transitando por un sendero de profundos cambios estructurales asociados a un "shock" institucional neoliberal que consolidó el poder económico y político de un bloque dominante, cuya génesis histórica puede localizarse en el golpe militar de 1976.

La reconfiguración de la estructura económica, de la sociedad y del Estado, involucra, con mayor o menor intensidad, al conjunto de las actividades económicas, y a sus distintas formas de articulación, en el marco de un proceso de transición hacia nuevas bases sustantivas del desenvolvimiento económico y social de mediano y largo plazo, ahora estructuradas, sobre una creciente fragmentación económica y social.

El sector industrial adquiere especial intensidad en ese proceso de mutaciones estructurales y de comportamiento, de muy diversa índole y sumamente abarcativas. Nuevos liderazgos sectoriales y disímil evolución de las distintas ramas de actividad, crecientes heterogeneidades -intra e intersectoriales y regionales-, transformaciones sustantivas en el perfil tecno-productivo y en el propio entramado industrial, destrucción o desarticulación de complejos, divergentes conductas y estrategias empresarias ante los cambiantes contextos operativos son, entre otros, algunos de los principales rasgos de esa profunda reestructuración del sector manufacturero.

En ese marco se inscribe el presente ensayo que tiene por objetivo el de estudiar el perfil estructural de la industria manufacturera desde la perspectiva que brinda la jerarquización analítica del grado de oligopolización de la producción en las distintas ramas de actividad.



FLACSO

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales
Buenos Aires / Argentina

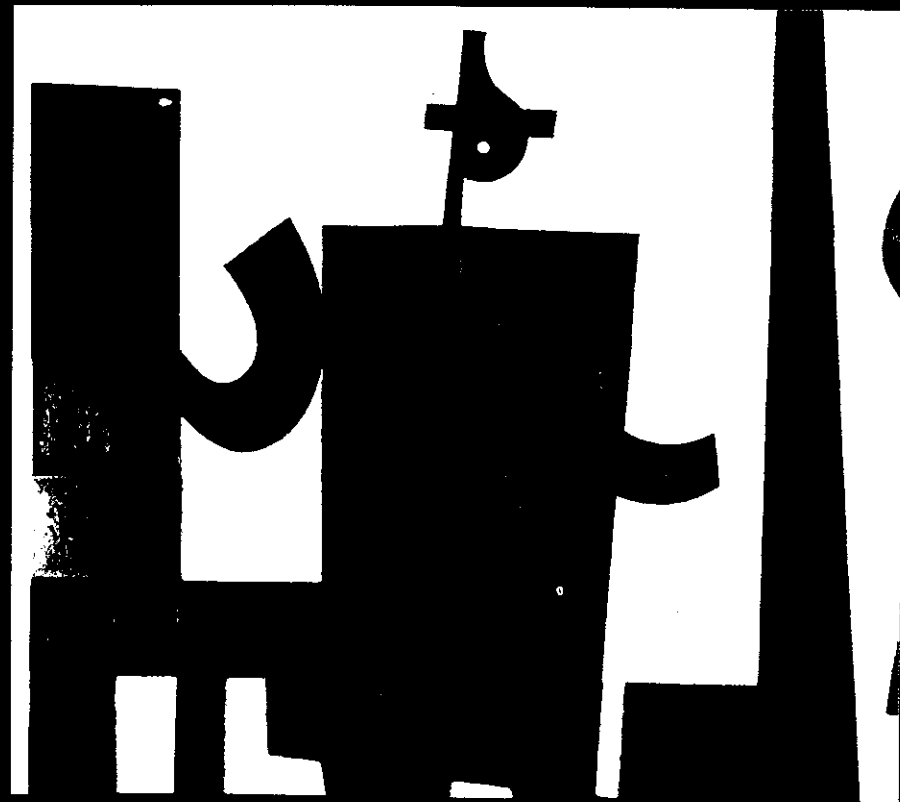


eudeba

La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa

DANIEL AZPIAZU

La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa



FLACSO



eudeba



Eudeba
Universidad de Buenos Aires

FLACSO
Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

1ª edición: marzo de 1998

© 1998
Editorial Universitaria de Buenos Aires
Sociedad de Economía Mixta
Av. Rivadavia 1571/73 (1033)
Tel: 383-4064/2379 ó 381-5478/2213
Fax: 383-2202

Diseño de tapa: *María Laura Piaggio* - Eudeba
Imagen de tapa: *Carlos Mérida, Detalles de sacerdotes danzantes mayas*, mural
Corrección y composición general: Eudeba

ISBN 950-23-0707-0
Impreso en Argentina.
Hecho el depósito que establece la ley 11.723

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su almacenamiento en un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, electrónico, mecánico, fotocopia u otros métodos, sin el permiso previo del editor.

La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa

DANIEL AZPIAZU



FLACSO

Facultad Latinoamericana
de Ciencias Sociales
Sede Académica Argentina


eudeba

Universidad de
Buenos Aires

El presente estudio ha sido realizado en el marco del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", patrocinado por SECYT-CONICET. El autor agradece los comentarios de Martín Abeles, Eduardo M. Basualdo, Hugo J. Nochteff y Ariel Schaie y, naturalmente, los exime de toda responsabilidad en cuanto a errores u omisiones. Asimismo, se agradece la colaboración de Verónica Weiss.

ÍNDICE

Prólogo	9
I. Introducción	13
II. La Concentración de la Producción Industrial	17
III. Concentración y Tamaño de la Planta Fabril	27
IV. Concentración y Tipo de Bien	41
V. Concentración y Sectores de Actividad	53
VI. Algunas comparaciones intercensales	65
VII. Reflexiones finales	81
Anexo A: Concentración e inversión bruta en la industria manufacturera	89
Anexo B : Las grandes empresas industriales	101
Anexo C : Aspectos metodológicos	105
Anexo D : Concentración de la producción en los ocho mayores locales según valor de producción y personal ocupado	115
Bibliografía citada	123

PRÓLOGO

Me da mucho gusto prologar este libro -el más reciente- de uno de los talentosos economistas jóvenes argentinos que integran un grupo que se ha propuesto abordar los problemas del desarrollo industrial argentino. Esta vez no desde la tradicional perspectiva de la estructura del sector sino a partir del problema fundamental: cuál es, quién detenta el poder en un escenario oligopólico, arrastrando un pasado de preferencias promocionales no siempre (por no decir casi nunca) concebidas con vistas al desarrollo armónico y socialmente deseable de la sociedad y de la propia industria. Conviene destacar el carácter minucioso y prolijo de la investigación y el inteligente manejo de los datos estadísticos, aunque Azpiazu nos tiene acostumbrados a esa forma de trabajar.

En el libro se pone de relieve un aspecto esencial de la estructura industrial argentina, que ella comparte sin duda con muchas otras economías en distintos estadios de desarrollo industrial: la importante y creciente concentración y oligopolización que se ha operado en el campo de las actividades transformadoras.

Para evaluar el impacto de la actividad desplegada, es importante determinar si la empresa contribuye o no verticalmente al encadenamiento sistémico productivo. En caso afirmativo, en qué proporción y direcciones lo hace; para atrás (hacia el origen de los insumos primarios); para adelante (hacia el consumidor final a través de sus sucesivas fases); radialmente, "estriado" (si origina redes de proveedores intermedios, subcontratistas, etc.).

En estudios ya publicados o en curso, el autor -y otros economistas jóvenes que incursionan en el mismo terreno- aborda el problema de cómo ese corte sagital a nivel de unidad fabril (establecimiento o local con algunas diferencias) coincide con la

concentración empresarial en un sentido más amplio. Tal concentración trasciende los límites puramente de "tamaño" (mídaselo por el valor de producción o el agregado, por establecimiento o trabajador, los resultados finales no difieren entre sí). Así, se encuentra que cobijan a la vez establecimientos grandes, mediano-grandes y hasta medianos según sea la rama de actividad estudiada.

Más importante aún es destacar que esos grupos económicos no se limitan -por lo general- al campo industrial; abarcan simultáneamente otras áreas de la actividad económica en el país, como ser agricultura, comercio, banca y otros.

En realidad, en la Argentina siempre existieron grupos económicos "nacionales". Varios han desaparecido, incorporándose nuevos protagonistas. Otros subsisten actualmente, con fisonomías modificadas, con nuevos "genes". Por cierto, tales grupos surgieron y actuaron no sólo en la Argentina. Se los encontrará igualmente en muchos otros países situados en diferente posición en la escala de niveles de desarrollo económico alcanzado. No importa, por lo general, el origen generacional extranjero (lo denotan los apellidos) de sus principales propietarios. Lo que interesa es que estaban radicados en la Argentina y que sus fortunas fueron amasadas usufructuando bienes de origen nacional, provenientes de este suelo. La porción de industrias transformadoras que poseían era casi exclusivamente de manufacturas elaboradoras con materias primas agropecuarias.

Otra es la tipología de los "más nuevos" grupos económicos. En diferente medida, todos se han hecho cargo por vía de la privatización de las actividades que fueran de propiedad pública. Y -como señala Azpiazu en otro estudio- revelan una acentuada tendencia a la terciarización, en el sentido de que su participación en "servicios" supera la que les corresponde en el campo de la producción propiamente dicha.

Ya se dijo que las inversiones en industrias de los "viejos" grupos económicos ocupaban un lugar relativamente pequeño en su cartera -y desigual según el caso-; tampoco habían incursionado en los campos mineros (incluyendo el petróleo), ni en los transportes, ni mucho menos en los servicios.

Los grupos económicos en la actualidad son "globales", respondiendo a las pautas vigentes en el mundo. La gran variedad de campos en que invierten sustituye la relativa homogeneidad y la escasa movilidad anteriores; ahora exhiben alta diversificación y flexibilización, rápido acomodamiento a las oportunidades de incrementar rentabilidades.

Conviene señalar también que existe una marcada relación con firmas de capitales extranjeros. Esta relación (eufemísticamente) deviene en ocasiones auténtica dependencia en cuanto el centro de decisión escapa de sus manos. Esa dependencia tiene lugar vía *joint ventures*, cogestión, uso de licencias de tecnología, que a menudo carecen de explícito carácter de innovación tecnológica para tornarse en meros instrumentos a nivel de *marketing*.

Resumiendo ese tema: creo que es legítimo afirmar que la diferencia esencial entre los grupos económicos actuales y los de antaño radica -por un lado- en sus nexos con

capitales extranjeros y -por el otro- en su volatilidad para acometer empresas de las más diversas índoles en los campos más variados. De allí su capacidad para aprovechar coyunturas favorables que permitan maximizar beneficios a nivel empresarial. Acaso no sea de poca importancia la circunstancia de que se "tecnifican", incorporando más personal especializado en tecnologías, sean éstas "duras" (equipos, procesos) o "blandas" (administración, organización, en general "management").

Queda en suspenso el siguiente interrogante: si coincide esa suerte de "modernidad" a nivel *micro*, específicamente de empresa, con una acción catalítica de impacto social *macro*, con mayor permeabilidad social.

Un aspecto particularmente grato al autor del presente prólogo, por el acento que él ha puesto sobre esos aspectos a lo largo de los años, es la observación de Daniel Azpiazu en el sentido de que debe cuestionarse la validez de comparar históricamente estructuras que abarquen conjuntos (grandes o pequeños) que aparentemente llevan el mismo nombre pero reflejan diferentes composiciones, "mix internos".

Asimismo, no quiero que se deje de lado una lectura indirecta de los resultados del análisis contenido en este libro. De la magnitud de la empresa y las ventas derivadas, ¿no surge automáticamente la capacidad para competir? Evidentemente no es así, aunque se abone un terreno propicio. A ese respecto quiero insistir sobre una diferenciación que vengo sosteniendo hace ya tiempo. La capacidad para competir reconoce dos componentes principales. El primero (de "puertas adentro") es de dominio empresarial y a él compete optimizarlo por todos los medios modernos a su alcance, que no son pocos. Para articular adecuadamente ese conjunto de instrumentos se requiere poseer una "cultura industrial", a nivel del empresario individual o colectivo como sector. Es forzoso reconocer que ese atributo es escaso en la Argentina. Pero el otro componente, el de "puertas afuera", el de las externalidades, escapa a su dominio. Sus efectos son múltiples y sus influencias en el costo están lejos de ser despreciables. Ellos pertenecen al dominio de la acción de los Poderes Públicos -directa o indirectamente- y constituyen un complemento indispensable de la gestión a nivel de empresa.

Otro aspecto de la contribución del libro de Azpiazu es que pone de manifiesto lo inadecuado de nuestra dotación para producir bienes de capital. Y con las salvedades requeridas por la distorsión de los precios relativos y situaciones especiales por las que atravesaron ciertas ramas de la metalurgia en el año del Censo, el impresionante colapso de las industrias metal-mecánicas, ambas bases indispensables para sostener un desarrollo industrial con perspectivas favorables.

En suma: considero que el presente libro es muy meritorio y oportuno, y cumple cabalmente con lo que se anuncia en el título. Sin embargo, sería deseable -en la medida en que la información estadística lo permita (que no siempre es el caso)-

que en algún documento futuro se complete la visión que aquí se configura de la participación de esas empresas dominantes en el abastecimiento de las demandas del mercado interno y de las exportaciones, así como con respecto a su contribución (positiva o negativa) al balance comercial y al de pagos.

Para terminar: la producción analítica ha adoptado en la Argentina en la actualidad dos modalidades diferentes. Una, que asume el carácter de mandato de material estadístico, se acaba de comentar en lo que precede. La otra metodología abarca estudios de campo, mediante entrevistas y encuestas a grupos representativos. Sugiero que sería provechoso, en alguna etapa futura, tratar de homologar los resultados comparables o asociativos en provecho del conocimiento y caracterización más cabal del tema de estudio.

Adolfo Dorfman

SECCIÓN I

INTRODUCCIÓN

El decenio de los años noventa muestra a la economía argentina transitando por un sendero de profundos cambios estructurales asociados a un "shock" institucional generalizado de orientación neoliberal que consolidó el poder económico y político de un bloque dominante, cuya génesis histórica puede localizarse en el golpe militar de 1976.

Esa reconfiguración de la estructura económica, de la sociedad y del Estado involucra, con mayor o menor intensidad, al conjunto de las actividades productoras de bienes y prestadoras de servicios, y a sus distintas formas de articulación, en el marco de un proceso de transición hacia nuevas -y en ciertos casos, aún imprecisas- bases sustantivas del desenvolvimiento económico y social de mediano y largo plazo estructuradas, ahora, sobre una creciente fragmentación económica y social.¹

El sector industrial es uno de aquellos en los que adquiere especial intensidad ese proceso de mutaciones estructurales y de comportamiento, de muy diversa índole y sumamente abarcativas. Nuevos liderazgos sectoriales y disímiles dinámicas evolutivas de las distintas ramas de actividad, crecientes heterogeneidades -intra e inter sectoriales y regionales-, transformaciones sustantivas en el perfil tecno-productivo y en el propio entramado industrial, destrucción o desarticulación de complejos tecno-productivos, divergentes conductas y estrategias empresarias ante los cambiantes contextos operativos son, entre otros, algunos de los principales rasgos de esa profunda reestructuración del sector manufacturero.

1. Ver Nochtelf, H. (editor), *La economía argentina a fin de siglo. Fragmentación presente y desarrollo ausente*, Buenos Aires, EUDEBA/FLACSO, 1998 (en prensa).

Sin duda, a pesar de las limitaciones de la información básica disponible, existen elementos de juicio suficientes como para extraer ciertas inferencias analíticas que coadyuven a la construcción social de un diagnóstico de situación de la industria argentina que permita -y sustente- la formulación de políticas que no descansen -pura y exclusivamente- en la liberación plena de las llamadas "fuerzas del mercado".

Al respecto, la reciente publicación de los resultados definitivos revisados del Censo Nacional Económico 1994² brinda la posibilidad de contar con una amplia base de datos que, al involucrar al espectro industrial en su conjunto, permite precisar parte importante de esos rasgos estructurales que caracterizan la conformación del sector manufacturero en los años noventa.

En ese marco se inscribe el presente estudio que tiene por objetivo analizar el perfil estructural de la industria manufacturera desde la perspectiva que emana de jerarquizar el grado de concentración de la producción prevalente en las distintas ramas de actividad. Ello supone recomponer la visión que surge de la consideración de los usuales criterios clasificatorios del sector³ por aquella que se deriva de privilegiar la morfología de los distintos mercados que lo integran. Se trata, en otras palabras, de reagrupar las ramas de actividad en subconjuntos o estratos delimitados a partir de los respectivos niveles de concentración de la producción, como mejor forma de aproximación al reconocimiento -en forma estilizada- de la gravitación que asumen las distintas formas de mercado.

Bajo este enfoque analítico, el primer estudio empírico (Sección II) se vincula con la significación relativa de los distintos tipos de mercado -en lo referido a la concentración "técnica" de la producción-,⁴ a partir de considerar las formas que adopta la distribución de las principales variables censales en cada uno de ellos. De allí se desprende la posibilidad de delimitar, por ejemplo, qué proporción de la producción industrial o del valor agregado sectorial es generada en mercados oligopólicos o de alta concurrencia, qué cantidad de plantas fabriles operan en los mismos, cuál es la respectiva dotación de personal ocupado, qué diferencias se manifiestan en términos de productividad y salarios medios.⁵

2. Ver INDEC, *Censo Nacional Económico 1994. Total del país. Resultados Definitivos. Versión Revisada*, Buenos Aires, 1997.

3. El ejemplo más ilustrativo, y de uso generalizado, lo brinda la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), recomendada por las Naciones Unidas que, como tal, permite acceder a una sectorialización de la producción manufacturera.

4. Ver Anexo C, Aspectos Metodológicos.

5. *Idem*.

En una segunda instancia se estudia la asociación existente entre el grado de concentración de la producción y algunas de las principales variables estructurales de la industria local como, por ejemplo, el tamaño de las plantas fabriles (Sección III), el tipo de bien producido (Sección IV), y los sectores de actividad (Sección V). Se trata, en todos los casos, de reconocer la presencia de perfiles estructurales diferenciados en su relación con la morfología de los respectivos mercados.

Por su parte, en la Sección VI se intenta superar el carácter puntual de los análisis precedentes, circunscriptos al examen de la información relevada en el Censo Nacional Económico 1994 (CNE '94), de forma de identificar y evaluar los cambios operados en el nivel de oligopolización de la industria en los últimos años. Si bien algunos de los nuevos criterios metodológicos aplicados en el último censo conllevan una seria limitación analítica, en esta sección se incorpora una serie de consideraciones respecto a la evolución intercensal del grado de concentración prevalente en la industria argentina. Al respecto, los cambios introducidos en el último censo en cuanto a la unidad de observación ("local", en reemplazo de "establecimiento")⁶ y a la adopción de una nueva clasificación del espectro manufacturero (la CIIU Rev.3 que sustituye a la CIIU Rev.2, utilizada en los censos realizados a mediados de los años setenta y ochenta), obligan a recurrir a comparaciones parciales y no plenamente homogéneas en términos de los respectivos universos. De todas maneras, a pesar de esas limitaciones, el análisis intercensal permite extraer algunas importantes inferencias respecto a la evolución de la concentración industrial en las últimas dos décadas.

Finalmente, en la última sección del estudio y a manera de conclusiones del mismo, se sintetizan las principales reflexiones que emanan del conjunto de los análisis precedentes.

Por último, se incorporan cuatro anexos. En el primero de ellos (Anexo A) se analizan las relaciones que quedan de manifiesto entre el nivel de concentración prevalente en las distintas ramas industriales y la formación de capital. En el segundo (Anexo B), como forma de complementar y matizar⁷ el análisis sobre la concentración de la producción industrial, se incorpora un breve estudio sobre los resultados del llamado "Operativo Especial a Grandes Empresas", en lo atinente a aquellas grandes firmas que desarrollan actividades en el ámbito sectorial. Por su

6. *Idem*.

7. En realidad, se trata de un plano de análisis distinto ya que, por un lado, tiene como unidad de observación a la empresa y no al local fabril y, por otro, fundamentalmente, no incorpora la problemática de la estructura de los distintos mercados industriales.

parte, en el tercero (Anexo C) se explicitan las principales consideraciones metodológicas referidas al estudio de la concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa. Finalmente, se adjunta un cuadro-resumen (Anexo D) en el que se detalla el grado de concentración de la producción en cada una de las ramas industriales en que se desagrega la información censal.

SECCIÓN II

LA CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

El Censo Nacional Económico realizado en 1994 (CNE '94) contiene la información básica requerida para estudiar el grado de concentración de la producción en el conjunto de las ramas que conforman el sector industrial en la Argentina y, en ese marco, permite contar con diversos elementos de juicio en cuanto al nivel de oligopolización predominante en la industria.

Se trata de recomponer el espectro manufacturero de acuerdo al grado de concentración prevalente en cada rama de actividad, y de delimitar subconjuntos de ramas con estructuras de mercado relativamente homogéneas.⁸ A partir de ello, centrando el análisis en los valores que adoptan las variables censales y los diversos indicadores que pueden construirse a partir de las mismas (entre otros, tamaño medio de planta, productividad, salarios medios), pueden identificarse los principales rasgos que caracterizan al perfil estructural de la industria, desde la perspectiva que surge de jerarquizar las morfologías de mercado que coexisten en el sector.

En otros términos, una vez reconocidos los distintos tipos de mercados, las formas que adopta la respectiva distribución de las unidades fabriles, del valor de producción, del valor agregado, del personal ocupado, de la remuneración al trabajo, permiten extraer una serie de inferencias en torno a la significación económica de las diferentes estructuras de mercado.

8. En cuanto a las medidas y grados de concentración de la producción industrial, ver Anexo C, Aspectos Metodológicos.

Al respecto, los Cuadros N° 1 y 2 reflejan, en dos de sus posibles determinaciones,⁹ la correspondiente gravitación de los distintos tipos de mercado según sea la variable censal de referencia. Se trata, en el primer caso, de la consideración del índice de concentración técnica de la producción en los ocho locales fabriles más grandes en términos del *personal que ocupan* (ICTPO) mientras que, en el segundo, ello queda definido a partir de la participación de los ocho locales de mayor *valor de producción* (ICTVP).

Si bien el ICTPO refleja sólo parcialmente el nivel de oligopolización real de los mercados, la imagen resultante de su utilización constituye una aproximación -de "mínima"- a la medición del fenómeno. Así, como surge de la lectura del Cuadro N° 1, el 43,1% de la producción manufacturera es generada en ramas altamente concentradas (aquellas en las que los ocho mayores locales fabriles explican más del 50% de la producción), estrato en el que quedan agrupadas 76 actividades industriales. Por su parte, en el polo opuesto, las 38 ramas en que prevalecen formas "competitivas" de mercado (donde la contribución productiva de los ocho mayores no supera el 25% del total) o, más precisamente, de alta concurrencia,¹⁰ aportan poco más del 30% de la producción sectorial (Cuadro N° 1).

Esas proporciones difieren sustancialmente de considerar las respectivas cantidades de locales fabriles que operan en cada tipo de mercado. En efecto, en el estrato en que se nuclean las ramas altamente concentradas (RAC) se inscribe el accionar de apenas el 8,8% de las plantas industriales, mientras que el 71,0% de las mismas desarrollan su actividad en mercados "competitivos".¹¹ De allí se infiere que el tamaño medio (producción promedio) de las plantas fabriles insertas en mercados oligopólicos resulta muy superior (más de once veces) al de aquellas que lo hacen en las ramas escasamente concentradas (REC). Ello sugiere la existencia de una relación positiva, teóricamente previsible, entre el tamaño medio de los locales fabriles y el índice de concentración de la producción de los distintos sectores de actividad.

9. En relación a las distintas formas de estimar el índice de concentración, *ibidem*.

10. Naturalmente, la caracterización de mercados "competitivos" es una simple estilización analítica que para nada pretende asemejarlos a la condición de competencia perfecta. Al respecto, basta recordar a J. Robinson (*Economía de la competencia imperfecta*, Barcelona, Martínez Roca, 1973): "El concepto de competencia perfecta es totalmente inaplicable a la industria manufacturera". Se trata, en realidad, de mercados en los que la relativamente reducida participación productiva de los principales agentes no parecería suficiente como para permitir ejercer -y, mucho menos, abusar- de posiciones dominantes.

11. Tal asimetría resulta aún más pronunciada en relación al subconjunto de ramas altamente concentradas con pocos locales, donde una porción casi insignificante de unidades fabriles (el 0,6% del total) aporta el 13,3% de la producción industrial. En este caso, el tamaño medio de las mismas resulta casi cincuenta veces mayor que el de sus similares que actúan en mercados "competitivos".

Cuadro N° 1
Indicadores censales seleccionados según estratos de concentración
(valores absolutos, pesos de 1993, porcentajes e índices total = 100,0)

	Ramas altamente concentradas con pocos locales	Ramas altamente concentradas con muchos locales	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	Total
Cantidad ramas	27	49	76	52	38	166
Locales cantidad	579	7351	7930	18.180	63.978	90.088
porcentajes	0,64	8,16	8,80	20,18	71,02	100,00
Personal ocupado total						
cantidad	70.454	191.561	262.015	272.199	473.695	1.007.909
porcentajes	6,99	19,01	26,00	27,00	47,00	100,00
Personal asalariado						
cantidad	69.355	178.500	247.855	242.630	367.393	857.878
porcentajes	8,08	20,81	28,89	28,28	42,83	100,00
Remuneración al trabajo						
millones de \$ 1993	1636,84	3305,44	4942,28	3157,27	4310,62	12.410,17
porcentajes	13,19	26,63	39,82	25,44	34,73	100,00
Valor agregado total						
millones de \$ 1993	4306,89	8949,69	13.256,58	6579,85	9950,96	29.787,40
porcentajes	14,46	30,05	44,50	22,09	33,41	100,00
Valor de producción						
millones de \$ 1993	12.028,75	26.957,04	38.985,79	23.707,30	27.768,67	90.461,76
porcentajes	13,30	29,80	43,10	26,21	30,69	100,00
Productividad (miles \$)	61,13	46,72	50,59	24,17	21,01	29,55
Índices total = 100,0	206,85	158,09	171,20	81,80	71,08	100,00
Salario medio (miles \$)	23,60	18,52	19,94	13,01	11,73	14,47
Índices total = 100,0	163,15	128,01	137,84	89,95	81,11	100,00
Productiv./salario medio	2,59	2,52	2,54	1,86	1,79	2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994.

Tal fenómeno también queda de manifiesto al considerar la ocupación media por planta como indicador del tamaño de estas últimas. Al respecto, basta confrontar la respectiva distribución de las unidades fabriles y de la ocupación industrial (8,8% y 26,0%, respectivamente, en el caso de las RAC; 71,0% y 47,0%, respectivamente, en los mercados "competitivos") para inferir la presencia de diferencias significativas en el tamaño medio de los locales según el tipo de mercado en el que actúan.

Con ligeros matices, la distribución del valor agregado según morfología de los mercados no difiere mayormente de la constatable en términos de la producción o, en otras palabras, el valor agregado generado por unidad de producción no revela diferencias significativas que pudieran estar asociadas al grado de oligopolización de los mercados. No acontece lo mismo si la variable de referencia es el personal ocupado. En este último caso, son las ramas "competitivas" las que denotan una mayor capacidad de absorción de mano de obra, a punto tal de explicar el 47,0% de la ocupación total en la industria, y el 42,8% del personal asalariado.¹² En contraposición, los sectores más concentrados dan cuenta de poco más de la cuarta parte de la fuerza de trabajo industrial.

De las consideraciones precedentes, y de las consiguientes diferencias porcentuales en cuanto a la generación de valor agregado y de puestos de trabajo según sea el ICTPO en cada rama, se desprende que el respectivo grado de oligopolización de estas últimas guarda una relación inversa respecto a la intensidad relativa en el uso de mano de obra, y directa en términos de la productividad de esta última. En efecto, en concordancia con los esquemas teóricos, las ramas "competitivas", donde la presencia de pequeñas unidades productivas resulta decisiva, revelan una mayor recurrencia relativa al factor trabajo y una menor productividad que las correspondientes a las industrias oligopólicas. Por su parte, los sectores de mediana concentración se ubican en una situación intermedia, tanto en términos de la intensidad en el uso de los factores como en lo atinente a la productividad de la mano de obra.

En este último plano, quedan de manifiesto diferencias significativas en la "performance" de las distintas ramas de actividad que, como tales, aparecen estrechamente vinculadas con las respectivas formas de mercado y con los propios perfiles tecnológicos que, en general, se les asocian.¹³ Así, los dos estratos de mayor grado de

concentración exhiben una productividad media de la mano de obra entre dos y tres veces superior a la registrada en los estratos más "competitivos" y, en su conjunto, más que duplican la correspondiente a las ramas medianamente concentradas.¹⁴

La introducción de la estructura de los mercados como factor explicativo de las diferencias de productividad remite a la consideración de las técnicas productivas, las consiguientes escalas de producción y los posibles efectos del ejercicio de prácticas oligopólicas. Tal como lo sugiere el hecho de que el tamaño medio de planta guarda relación directa con el grado de concentración de los mercados, esa superior productividad relativa en los sectores más concentrados de la industria está íntimamente asociada al papel que desempeñan las economías de escala (tecnoproductivas y de comercialización). Asimismo, la distinta capacidad de fijación de precios a favor de las plantas líderes que actúan en mercados oligopólicos tiende, naturalmente, a posibilitar el acceso a niveles superiores de productividad y rentabilidad.

La asimétrica distribución de las variables censales entre los distintos tipos de mercado que coexisten en la industria se manifiesta, igualmente, al cotejar dos indicadores íntimamente relacionados: el personal ocupado asalariado y la consiguiente remuneración al trabajo. En este caso, las RAC ocupan el 28,9% de los asalariados y explican el 39,8% del total de los salarios pagados por la industria. En contraposición, en los sectores "competitivos" trabaja el 42,8% de la ocupación asalariada, que sólo percibe el 34,7% de la masa salarial. De allí puede colegirse que los salarios medios en la industria también guardan relación directa con el grado de concentración de la producción en los distintos sectores que la conforman. En efecto, la remuneración promedio por asalariado en las RAC resulta un 70% superior a la correspondiente en los mercados "competitivos", un 53,3% mayor que en las ramas medianamente concentradas, y se ubica casi un 40% por encima de la resultante para la industria en su conjunto. Esas remuneraciones medias diferenciales en favor de aquellos trabajadores que desarrollan su actividad en sectores oligopólicos son una resultante previsible del mejor posicionamiento de estos últimos en cuanto a las posibilidades de retener personal más calificado y de pagar mayores salarios, en tanto pueden ser absorbidos por los superiores niveles de productividad de los mismos. Incluso, cabe destacar que los diferenciales de salarios son mucho menos significativos que los verificados en términos de la respectiva productividad de la mano de obra. En otras palabras, como podía preverse, las diferencias entre las relaciones de productividad y de salarios son más acentuadas en los sectores oligopólicos que en las ramas "competitivas". Así, mientras en las RAC la productividad media es 2,5 veces superior a la remuneración

12. Tales diferencias porcentuales no hacen más que reflejar que, como era de esperar, el grado de asalarización resulta ser mucho mayor en las RAC (94,6%) que en las REC (77,6%), donde se manifiesta una muy superior presencia relativa de pequeñas unidades fabriles, con una participación importante de ocupación no asalariada (familiares y propietarios).

13. Al decir de P. Sylos Labini (*Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos, s/l), "para juzgar la eficacia y, en general, la conducta de determinadas empresas [...] es necesario considerar conjuntamente la forma de mercado y las condiciones tecnológicas" (destacado original del autor).

14. Asimismo, cabe resaltar que la productividad media de las RAC con pocos locales resulta ser 2,1 veces superior a la del sector industrial en su conjunto.

promedio, en las REC resulta ser de 1,8, y en las RMC, de 1,9 veces. Las consideraciones precedentes sugieren que, en la medida en que los diferenciales entre la productividad y el costo de la mano de obra tienden a acentuarse en relación directa con el grado de concentración de los mercados, los márgenes de rentabilidad bruta prevalentes en las distintas formas de mercado están, también, directamente vinculados al nivel de oligopolización de los mismos.¹⁵

En síntesis, la visión que emana de utilizar el ICTPO como una primera aproximación al análisis estático de la importancia de las distintas formas de mercado, a partir de la consideración de diversas variables estructurales y de comportamiento, permite constatar que la mayor parte de la producción industrial proviene de mercados oligopólicos donde, en general, los locales fabriles revelan una menor generación de empleo por unidad de producción, un superior tamaño relativo de planta, una mayor productividad de la mano de obra y -en menor medida- de los salarios medios.

La imagen resultante de considerar el ICTVP¹⁶ como indicador del grado de oligopolización de la producción no difiere sustancialmente de la que ofrece el ICTPO. En términos generales, como podía preverse, adquieren una mayor intensidad relativa la mayor parte de los rasgos señalados precedentemente. Así, por ejemplo, de acuerdo al ICTVP (Cuadro Nº 2), casi el 85% de la producción industrial proviene de mercados "no competitivos",¹⁷ al tiempo que apenas veinte ramas quedarían encuadradas en la caracterización de escasamente concentradas.

La mayor gravitación relativa de los mercados oligopólicos deviene, en última instancia, del desplazamiento de nueve de las ramas que integraban el estrato de las RMC al de las RAC (M), y de otras 18 actividades industriales de la condición de escasa a medianamente concentradas. En tal sentido, el único estrato que permanece inalterado, cualquiera sea el indicador que se utilice, es el que nuclea a las ramas altamente concentradas con pocos locales.

15. Ver, M. Kalecki, *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977, 2ª Parte.

16. La inclusión de las configuraciones resultantes de la aplicación de ambos índices de concentración cuando, naturalmente, es el ICTVP el que mejor refleja la morfología real de los mercados, procura brindar la posibilidad de comparar los resultados de la consideración del ICTPO con los obtenidos en estudios de características similares al presente (CONADE, *La concentración en la industria argentina en 1964*, Buenos Aires, 1971; D. Azpiazu y M. Khavisse, *La concentración en la industria argentina en 1974*, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional, 1983) que sólo utilizaron este último índice.

17. Se trata, más precisamente, de aquellos en los que el grado de participación en la producción de un número pequeño de oferentes permite suponer -en términos de condiciones necesarias y suficientes- el posible ejercicio de prácticas asociadas a la posición dominante que, con sus matices, ejercen tales agentes. En tal sentido, el carácter de "competitivos" de los restantes mercados se inscribe -como contraposición- en tal caracterización analítica, sin que ello implique -ni mucho menos- que se trate de mercados de competencia perfecta.

Cuadro Nº 2
Indicadores censales seleccionados según estratos de concentración¹
(valores absolutos, pesos de 1993, porcentajes e índices total = 100,0)

	Ramas altamente concentradas con pocos locales	Ramas altamente concentradas con muchos locales	Ramas altamente concentradas	Ramas medianamente concentradas	Ramas escasamente concentradas	Total
Cantidad ramas	27	58	85	61	20	166
Locales cantidad	579	9467	10.046	28.491	51.551	90.088
porcentajes	0,64	10,51	11,15	31,63	57,22	100,00
Personal ocupado total						
cantidad	70.454	221.548	292.002	393.697	322.210	1.007.909
porcentajes	6,99	21,98	28,97	39,06	31,97	100,00
Personal asalariado						
cantidad	69.355	205.389	274.744	346.461	236.673	857.878
porcentajes	8,08	23,94	32,03	40,39	27,59	100,00
Remuneración al trabajo						
millones de \$ 1993	1636,84	3702,78	5339,62	4587,03	2483,52	12.410,17
porcentajes	13,19	29,84	43,03	36,96	20,01	100,00
Valor agregado total						
millones de \$ 1993	4306,89	9807,84	14.114,73	9736,63	5933,03	29.787,40
porcentajes	14,46	32,93	47,38	32,70	19,92	100,00
Valor de producción						
millones de \$ 1993	12.028,75	32.133,13	44.161,89	30.973,20	15.326,67	90.461,76
porcentajes	13,30	35,52	48,82	34,24	16,94	100,00
Productividad (miles \$)						
índices total = 100,0	61,13	44,27	48,34	24,74	18,41	29,55
índices total = 100,0	206,9	149,8	163,6	83,7	62,3	100,00
Salario medio (miles \$)						
índices total = 100,0	23,60	18,03	19,43	13,24	10,49	14,47
índices total = 100,0	163,1	124,6	134,34	91,5	72,5	100,00
Productiv./salario medio	2,59	2,46	2,49	1,87	1,75	2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994.

Como resultado de tales desplazamientos se verifica, en este caso, una mayor polarización entre los mercados oligopólicos y los "competitivos", tanto en términos de su respectivo aporte a la producción y al valor agregado sectorial, como en lo atinente a la intensidad relativa en el uso de los factores, en el tamaño medio de la planta fabril, en la productividad de la mano de obra, y en la remuneración media de los asalariados (Cuadro Nº 2). Esa creciente diferenciación en los valores que adoptan las variables entre ambas formas de mercado -las posiciones intermedias le corresponden, en todos los casos, a las RMC- resulta plenamente consistente con el hecho de que el ICTVP constituye, respecto al ICTPO, un mejor indicador del grado real de concentración técnica de la producción, y de las formas de mercado que se le asocian. En otros términos, el grado de vinculación entre el nivel de concentración y las diversas variables -estructurales y de comportamiento- consideradas adquiere una superior intensidad relativa en la medida en que el ICTVP refleja con mayor rigor las estructuras de mercado prevalentes en las distintas ramas de la actividad industrial.

Si bien en las próximas secciones se retoman y profundizan casi todas las temáticas abordadas precedentemente, correspondería resaltar que la mayor parte de la producción industrial proviene de mercados concentrados donde, en general, la intensidad relativa de uso de capital y el tamaño medio de planta fabril son muy superiores a los niveles correspondientes al sector manufacturero en su conjunto. Asimismo, también puede afirmarse que la estructura de los mercados emerge como un factor decisivo -determinante, en su conjunción con los respectivos perfiles tecno-productivos prevalentes- en la explicación de las diferencias de productividad y de salarios medios entre las distintas ramas industriales y que, en ese marco, las primeras adquieren una mayor significación relativa en consonancia con el respectivo grado de oligopolización.

La estrecha asociación existente entre ambas variables de comportamiento respecto al grado de concentración de la producción industrial queda, también, claramente reflejada al considerar las formas que adopta la distribución por tramos de valores de la productividad y de salarios medios de la mano de obra de las distintas ramas de los diferentes estratos de concentración. Así, por ejemplo, en lo referido a los niveles de productividad (Cuadro Nº 3), más de la mitad de las RAC se ubican en los tres tramos de mayor productividad relativa, al tiempo que en ocho de las diez ramas que revelan valores de productividad superiores a los \$60.000 de valor agregado por ocupado prevalecen formas oligopólicas de mercado. En contraposición, la mitad de las ramas "competitivas" se ubican en los dos tramos de menores niveles de productividad; mientras que ninguna de las REC quedan integradas en los tramos que nuclea a los sectores con productividades medias superiores a los \$37.000 de valor agregado por ocupado (tramo en el que quedan incluidas 25 RAC y 6 RMC). Por su parte, al igual que en la casi totalidad de los indicadores -estructurales y de "performance"-, la mayor parte de las ramas que conforman el estrato medianamente competitivo se

ubican en los tramos intermedios en términos de las respectivas productividades relativas de la mano de obra. En síntesis, las características que presenta esa asimétrica distribución de las distintas ramas manufactureras permiten corroborar la relación directa que queda de manifiesto entre grado de concentración de los mercados y productividad de la mano de obra.

Cuadro Nº 3
Distribución de las ramas por escala de productividad y estratos de concentración¹
(valores absolutos y porcentajes)

Escala de productividad (pesos de 1993)	Total		RAC*		RMC**		REC***	
	cant.	%	cant.	%	cant.	%	cant.	%
Menos 14.000	13	7,83	5	5,88	3	4,92	5	25,00
Entre 14.000 y 20.000	37	22,29	18	21,18	14	22,95	5	25,00
Entre 20.000 y 25.000	45	27,11	15	17,65	23	37,70	7	35,00
Entre 25.000 y 37.000	21	12,65	17	20,00	4	6,56	-	-
Más de 37.000	10	6,02	8	9,41	2	3,28	-	-
Total	166	100,00	85	100,00	61	100,00	20	100,00

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Consideraciones no muy disímiles se desprenden de la lectura del Cuadro Nº 4, en el que el eje analítico se centra en los salarios medios diferenciales de las distintas ramas de actividad. Al igual que en lo referido a la productividad de la mano de obra, se verifica una estrecha correspondencia entre grado de oligopolización en los diversos mercados industriales y las respectivas remuneraciones medias de los asalariados. En efecto, mientras en la mayor parte de los sectores concentrados los salarios pagados se ubican en alguno de los tres tramos superiores, más de la mitad de las ramas "competitivas" quedan integradas entre aquellas donde los salarios medios se ubican por debajo de los \$11.000 anuales. Por su parte, complementando lo anterior, cabe hacer notar que en ocho de las nueve ramas en las que se registran los mayores niveles salariales prevalecen formas oligopólicas de mercado y, recíprocamente, que

la mayor parte de las ramas que pagan salarios medios por debajo de los \$8.000 al año corresponden a mercados "competitivos".

Cuadro N° 4
Distribución de las ramas de salario medio anual y estratos de concentración¹
(valores absolutos y porcentajes)

Escala de productividad (pesos de 1993)	Total		RAC*		RMC**		REC***	
	cant.	%	cant.	%	cant.	%	cant.	%
Menos 8000	15	9,04	3	3,53	4	6,56	8	40,00
Entre 8000 y 11.000	32	19,28	9	10,59	20	32,79	3	15,00
Entre 11.000 y 14.000	53	31,93	23	27,06	24	39,34	6	30,00
Entre 14.000 y 19.000	36	21,69	23	27,06	10	16,39	3	15,00
Entre 19.000 y 30.000	21	12,65	19	22,35	2	3,28	-	-
Más de 30.000	9	5,42	8	9,41	1	1,64	-	-
Total	166	100,00	85	100,00	61	100,00	20	100,00

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Si bien los elementos de juicio que emanan del análisis de la información presentada en los Cuadros N° 2 y 3 ya permitirían inferir que, en términos agregados, el grado de concentración de la producción constituye un factor explicativo decisivo de las diferencias de productividad y salarios medios (y, fundamentalmente, del cociente entre ambas), estas últimas consideraciones no sólo realirman dicho fenómeno sino que demuestran, a la vez, que no se trata de una simple resultante aritmética que pudiera estar asociada al peso relativo de determinadas ramas de actividad en cada uno de los estratos de concentración. En efecto, en el interior de estos últimos se constatan claros signos que avalan esa relación directa entre grado de oligopolización de los mercados y "performance" a nivel de planta fabril. En este campo temático, en su articulación con el tamaño de estas últimas, se centra parte sustantiva de los temas abordados en la próxima sección.

SECCIÓN III

CONCENTRACIÓN Y TAMAÑO DE LA PLANTA FABRIL

En la sección anterior se pudo constatar la vinculación existente entre el grado de concentración de la producción industrial respecto a los valores que adoptan las principales variables censales. En ese marco, en el plano estructural, una de esas relaciones directas es la que se manifiesta entre las formas de mercado prevalentes en cada rama de actividad y los respectivos tamaños medios de los locales fabriles, tanto se los considere en términos del valor de producción generado por los mismos como por el personal que ocupan.

Bajo esta última perspectiva, en la presente sección se avanza desde esa primera aproximación al tema hacia la identificación de las formas específicas que adopta tal vinculación. Ello supone el análisis de dos enfoques complementarios; por un lado, la determinación del tamaño de local fabril que resulta predominante en cada uno de los distintos tipos de mercado y, por otro, la significación que asumen estos últimos en la producción generada por los diversos estratos de tamaño de planta (definido a partir de la respectiva dotación de personal)¹⁸ que pueden reconocerse en el sector industrial. Se trata, en otras palabras, de integrar dos distintas visiones de un mismo fenómeno: la relación entre formas de mercado y tamaño de planta industrial.

Como paso previo a dicho estudio, cabe incorporar -a manera de contexto agregado en el que se inscribe tal relación- algunas precisiones en cuanto a la significación

18. En cuanto a la delimitación de los estratos en que se agrupan los distintos tamaños de los locales fabriles, ver Anexo C, Aspectos Metodológicos.

relativa de los distintos estratos de tamaño del conjunto de los locales fabriles relevados en el CNE '94, al margen de toda consideración respecto de las morfologías de mercado.

La información proporcionada por el Cuadro Nº 5 deja claramente de manifiesto las heterogeneidades estructurales que caracterizan a la industria manufacturera argentina en los años noventa. Así, a título ilustrativo, bastaría con resaltar:

- la muy asimétrica distribución de las unidades fabriles respecto a las restantes variables censales. Los locales que ocupan menos de diez personas representan el 83,3% del total de las plantas relevadas en el CNE '94, al tiempo que su aporte a la producción y al valor agregado industrial se ubica apenas en torno al 10%, mientras que los salarios pagados por dichos locales equivalen a sólo el 6% del total de la industria. Por su parte, en el extremo opuesto, en las plantas de más de 300 ocupados, con una participación insignificante en términos de la cantidad de locales, se genera casi el 40% de la producción, del valor agregado y de las remuneraciones pagadas por la industria. Esta última proporción se eleva a cerca del 60% al considerar todos aquellos locales de más de 100 ocupados -poco menos de 1500, apenas el 1,6% del total-;

- que el grado de asalarización de la mano de obra (asalarizados/personal ocupado) guarda estrecha correspondencia con el respectivo estrato de tamaño de planta. En ese marco, se asiste a una nítida polarización entre un subsector -mayoritario, en lo cuantitativo- de pequeños locales, donde predominan formas artesanales de manufactura, con una importante gravitación de propietarios, familiares y otras formas de ocupación no remunerada (el 53,1% del total), respecto a la presencia de un pequeño -aunque muy trascendente- número de grandes plantas, donde la casi totalidad del personal está remunerada, denotando la presencia de una estructura capitalística madura (Cuadro Nº 5);

- que la producción media por planta revela, también, una relación directa con los distintos estratos de tamaño de los locales sólo que, en este caso, la magnitud de las diferencias se agudiza notablemente. Al respecto, como situaciones extremas, la producción media de las unidades fabriles de más de 300 ocupados (92,6 millones de pesos de 1993) resulta casi 800 veces superior a la correspondiente a los locales de menos de diez ocupados (0,12 millones de pesos). En otras palabras, la dispersión de tamaños medios de planta según valor de producción es más acentuada que la que se verifica en términos de la estratificación por personal ocupado;

- que la productividad media de la mano de obra muestra, al igual que en los casos anteriores, una correspondencia directa con los estratos de tamaño de planta. Así, el

Cuadro Nº 5
Distribución de distintas variables censales según tamaño de los locales
(valores absolutos, millones de \$ de 1993 y porcentajes)

Tamaño de los locales	Locales cant. %	Pers. ocup. total cant. %	Asalarizados cant. %	Valor agregado mill. de \$ %	Remuneración al trabajo mill. de \$ %	Valor producción mill. de \$ %
Menos de 10 ocupados	75.016 83,28	225.361 22,36	105.587 12,31	3207,1 10,77	744,3 6,00	8801,5 9,73
Entre 11 y 50 ocupados	11.613 12,89	247.635 24,57	224.299 26,15	5962,7 20,02	2218,8 17,88	16.458,3 18,19
Entre 51 y 100 ocupados	1708 1,89	120.070 11,91	116.532 13,58	3579,1 12,02	1551,5 12,50	11.628,0 12,85
Entre 101 y 300 ocupados	1103 1,22	183.264 18,18	180.990 21,10	5603,9 18,81	2968,92 3,92	19.043,9 21,05
Más de 300 ocupados	371 0,41	231.579 22,98	230.470 26,86	11.423,5 38,34	4926,0 39,69	34.340,7 37,97
Sin clasificar	279 0,31	—	—	11,1 0,04	0,6 0,01	18,9 0,21
Total	90.088 100,00	1.007.909 100,00	857.878 100,00	29.757,4 100,00	12.410,2 100,00	90.461,8 100,00

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994

valor agregado generado por ocupado en los locales de más de 300 ocupados es, en promedio, 3,5 veces superior al de las unidades fabriles que ocupan menos de diez personas, y más que duplica al de aquellas que ocupan entre 11 y 50 personas. De allí que pueda afirmarse que la dimensión de planta emerge, en el plano agregado, como un importante factor explicativo de las diferencias de productividad que se manifiestan en el interior de la industria manufacturera argentina;

- que, aunque con menor intensidad relativa, idéntico fenómeno se verifica en lo atinente a las diferencias en los salarios medios de la mano de obra que, también, están directamente asociadas a los respectivos estratos de tamaño de planta. En efecto, a mayor ocupación por unidad fabril, superiores salarios medios; sólo que, en este caso, como situaciones polares, la remuneración media por ocupado en las plantas más grandes equivale a tres veces la que se registra en aquellos locales que ocupan menos de diez personas. Se infiere, en tal sentido, que estas mejores remuneraciones medias de los asalariados en los locales de mayor tamaño se ven más que compensadas por los mayores niveles de productividad relativa de dicha mano de obra.

Antes de concluir esta caracterización general de la estructura industrial desde la perspectiva de los diferentes tamaños de los locales productivos, cabe incorporar un comentario sobre escalas de producción y "performance" a nivel de unidad fabril. Así, de considerar a la dotación de personal ocupado por planta como un buen indicador "proxy" de las escalas de producción,¹⁹ los rasgos resaltados precedentemente permiten inferir que estas últimas asumen un papel protagónico como factor explicativo de las diferencias de productividad y de salarios medios de la mano de obra. Ello sugiere que si bien en algunos sectores industriales la flexibilización de los procesos productivos, las economías de especialización y de diferenciación, tienden a desplazar la influencia de las economías de escala, tal fenómeno no alcanza la intensidad suficiente como para afectar esa incidencia decisiva de las economías de escala. En otras palabras, la declinación relativa de estas últimas, y el incremento y difusión progresiva de las economías de especialización y de diferenciación, se ven circunscriptas a algunas actividades manufactureras, sin repercusiones de trascendencia en el plano agregado, donde las economías de escala -y el tamaño de planta- siguen constituyéndose en factor determinante de los comportamientos microeconómicos diferenciales.

A partir de estas consideraciones generales sobre la significación relativa de los tamaños de planta en la industria se cuenta con los elementos de contexto nece-

19. El alto grado de correspondencia que se verifica entre la estratificación de tamaños según personal que ocupan y el valor de la producción que generan tiende a avalar tal afirmación.

sarios como para encarar el análisis específico de las relaciones existentes entre tamaño de los locales y formas de mercado, bajo dos enfoques complementarios:

- la identificación de los tamaños de planta más relevantes en cada uno de los distintos tipos de mercado; y
- la importancia relativa de estos últimos en cada una de las escalas de tamaño de los locales fabriles.

Ambas perspectivas de análisis pueden ser abordadas sobre la base de la información contenida en los Cuadros Nº 6 y 7, donde se presenta la distribución de la producción industrial entre los distintos tamaños de planta y de estratos de concentración reconociendo, en este último caso, dos distintas formas de medición: el índice de concentración técnica de la producción según la dotación de personal ocupado por planta (ICTPO, Cuadro Nº 6) y, por otro lado, como una mejor aproximación analítica a la real morfología de los mercados, de acuerdo al valor de producción generado por las mismas (ICTVP, Cuadro Nº 7).

Así, de considerar la estratificación de las ramas según el ICTPO surge que los locales fabriles de más de 300 ocupados explican casi las dos terceras partes (64,5%) de la producción de las RAC, proporción que se contrae al 22,3% en las RMC, y a apenas el 14,0% de la generada en mercados "competitivos" o, más precisamente, de alta concurrencia. Tal dicotomía se reproduce, aunque con menor intensidad relativa, en el estrato de plantas mediano-grandes (de 101 a 300 ocupados), cuyo aporte productivo guarda, también, relación directa con el respectivo grado de concentración de las ramas. Como resultado de ello, en los mercados oligopólicos, el 82,5% de la producción es aportado por locales fabriles que ocupan más de cien personas, mientras que en el caso de las RMC tal participación se contrae a 48,4%, y en las REC a poco más de la tercera parte (35,1%).

En el polo opuesto, los locales que ocupan menos de diez personas aportan una proporción insignificante de la producción generada en mercados concentrados (2,6%), participación que asciende a 9,6% en las formas intermedias de concentración, y a casi la quinta parte del total (19,9%) de la producción correspondiente a las REC. De adicionarse el aporte productivo de las plantas pequeño-medianas (de 11 a 50 ocupados), tales participaciones pasan a ser de 9,9% en las RAC, 32,2% en las RMC, y de 39,6% en las REC.

Las referencias anteriores resultan suficientemente ilustrativas del papel diferencial que asumen los distintos tamaños de planta en las diferentes formas de mercado, donde los sectores de alta concentración revelan una nitida preponderancia de las unidades fabriles de mayor tamaño relativo, en las formas intermedias de mercado predominan los tamaños medios de planta, y en los "competitivos" prevalecen los pequeños locales. En tal sentido, como situaciones extremas, cabría señalar que las plantas que ocupan más de 300 personas, que actúan en mercados oligopólicos (apenas 184, el 0,2% del total relevado en el CNE '94), generan el 27,8% del total de la producción industrial del país, mientras que los

45.713 locales con menos de diez ocupados (el 50,7% del total), que operan en mercados "competitivos", sólo aportan el 6,1% de la producción nacional.

Cuadro N° 6
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y tamaño de los locales
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

Tamaño de los locales	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Menos de 10 ocupados (%)	1013,0 11,51	2,60	2268,1 25,77	9,57	5520,4 62,72	19,88	8801,5 100,00	9,73
Entre 11 y 50 ocupados (%)	2854,4 17,34	7,32	5356,2 32,54	22,59	8247,7 50,12	29,71	16.458,3 100,00	18,19
Entre 51 y 100 ocupados (%)	2848,2 24,08	7,31	4604,7 38,92	19,42	4175,0 35,30	15,03	11.628,0 100,00	12,85
Entre 101 y 300 ocupados (%)	7032,1 36,93	18,04	6171,1 32,40	26,03	5840,7 30,67	21,03	19.043,9 100,00	21,05
Más de 300 ocupados (%)	25.143,3 73,21	64,49	5298,0 15,43	22,35	3899,4 11,36	14,04	34.340,7 100,00	37,97
Sin clasificar (%)	94,8 50,05	0,24	9,1 4,80	0,04	85,5 45,15	0,31	189,4 100,00	0,21
Total (%)	38.985,8 43,10	100,00	23.707,2 26,21	100,00	27.768,7 30,69	100,00	90.461,8 100,00	100,00

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

El otro plano analítico, complementario del anterior, remite a la consideración de la importancia de las distintas formas de mercado en cada uno de los estratos que agrupan tamaños relativamente homogéneos de unidades fabriles.

En este plano, el Cuadro N° 6 permite comprobar que del total de la producción generada por locales que ocupan más de 300 personas, casi las tres cuartas partes (73,2%) corresponden a aquellos que actúan en mercados oligopólicos,

proporción que se contrae a 15,4% en el caso de las plantas que operan en las RMC, y a 11,4% de las insertas en mercados "competitivos". En forma mucho menos acentuada tal fenómeno se reproduce en el caso de las unidades fabriles mediano-grandes (entre 101 y 300 ocupados) donde, también, la mayor parte de la producción se efectiviza en los mercados más concentrados. En contraposición, de la producción generada por las plantas de menos de diez ocupados, casi las dos terceras partes (62,7%) corresponden a aquellas que operan en mercados "competitivos", al tiempo que dicha participación se reduce a 25,8% en el ámbito de las formas intermedias de mercado, y a sólo el 11,5% en el caso de aquellas pequeñas plantas que actúan en las RAC. Por su parte, en el estrato que nuclea a las pequeñas-medianas unidades fabriles (entre 11 y 50 ocupados) se verifica, aunque en forma menos acentuada, esa misma relación inversa entre participación en la producción del estrato y grado de concentración de las ramas.

En resumen, puede concluirse que la mayor parte de la producción generada por las plantas de mayor tamaño relativo corresponde a aquellas que actúan en mercados concentrados, mientras que en el caso de las de tamaño intermedio tal predominio lo ejercen las que se hallan insertas en RMC y, como podía preverse, hacia los mercados "competitivos" se orienta una fracción mayoritaria de la producción que proviene de las unidades fabriles más pequeñas; fenomenología que adquiere una mayor intensidad en relación directa con el tamaño de planta de que se trate (las de menos de diez ocupados respecto a los mercados menos concentrados y las de más de 300 ocupados en los oligopólicos).

Del conjunto de las consideraciones precedentes se desprende que los locales fabriles más grandes exhiben un claro predominio productivo en los mercados concentrados y que, a la vez, la mayor parte de la producción de esas grandes plantas se efectiviza en ramas oligopólicas. Asimismo, como reafirmación de esa estrecha asociación entre tamaño de planta y grado de concentración de los mercados, en el extremo opuesto, también se manifiesta una total correspondencia entre, por un lado, la gravitación decisiva de los pequeños locales fabriles en los mercados "competitivos" y, por otro, la preponderancia de estos últimos como ámbito operativo de las unidades fabriles de menor tamaño relativo.

De replicar el análisis previo pero a partir de la estratificación de las ramas según el ICTVP, los resultados obtenidos no difieren mayormente de los anteriores. Los consiguientes desplazamientos de ramas escasamente concentradas a medianamente concentradas, y de estas últimas a oligopólicas no alteran, en lo sustantivo, esa fuerte interrelación entre el tamaño de las plantas y el nivel de oligopolización de los mercados. En efecto, una fracción mayoritaria de la producción de las ramas concentradas (60,1%) proviene de plantas de más de 300 ocupados, al tiempo que la mayor parte de la producción generada por estas últimas se inserta en mercados oligopólicos (77,2%), y que la situación inversa se verifica en los locales de menos de 10 ocupados en su relación con los mercados "competitivos".

Cuadro Nº 7
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y tamaño de los locales
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

Tamaño de los locales	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Menos de 10 ocupados (%)	1247,9 14,18	2,83	3222,0 36,61	10,40	4331,6 49,21	28,26	8801,5 100,00	9,73
Entre 11 y 50 ocupados (%)	3390,4 20,60	7,68	7747,2 47,07	25,01	5320,7 32,33	34,72	16.458,3 100,00	18,19
Entre 51 y 100 ocupados (%)	4155,8 35,74	9,41	5454,5 46,91	17,61	2017,7 17,35	13,16	11.628,0 100,00	12,85
Entre 101 y 300 ocupados (%)	8739,4 45,89	19,79	8010,7 42,07	25,87	2293,8 12,04	14,97	19043,9 100,00	21,05
Más de 300 ocupados (%)	26.528,4 77,25	60,06	6460,2 18,81	20,86	1352,1 3,94	8,82	34.340,7 100,00	37,97
Sin clasificar (%)	100,0 52,80	0,23	78,6 41,50	0,25	10,8 5,70	0,07	189,4 100,00	0,21
Total (%)	44.161,9 48,82	100,00	30.973,2 24,24	100,00	15.326,7 26,94	100,00	90.461,8 100,00	100,00

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Hasta aquí se han podido identificar los principales rasgos estructurales del sector industrial argentino desde la perspectiva que brinda la consideración conjunta de los tamaños de las plantas productivas y de las formas de mercado que coexisten en el mismo. Se trata, ahora, de indagar si esas diferencias estructurales conllevan disimilitudes en torno a la respectiva "performance" a nivel microeconómico.

Al respecto, en la Sección II se pudo constatar que tanto la productividad de la mano de obra como la remuneración de la misma, así como el cociente entre ambas variables, guardan relación directa con el grado de concentración prevalente

en las distintas ramas de actividad. Por su parte, en el inicio de la presente Sección, también se pudo comprobar que los valores que adoptan ambos indicadores de comportamiento están directamente asociados con el tamaño de las plantas fabriles.

En tal sentido, el análisis empírico a desarrollar se fundamenta en la idea de que la morfología de los mercados y el tamaño de los locales emergen, *conjuntamente*, como factores determinantes para explicar las diferencias de comportamiento de las plantas. En otras palabras, que la influencia que ejercen las posibilidades de desplegar prácticas oligopólicas y las propias economías de escala (tecnoproductivas, comerciales y financieras) resultan decisivas -en su articulación- en cuanto a los niveles de productividad de la mano de obra, y a la consiguiente absorción de superiores remuneraciones medias.

Al respecto, a partir de la consideración del ICTPO, en el Cuadro Nº 8 quedan reflejadas las productividades, los salarios medios de la mano de obra y la relación entre ambas variables según el grado de concentración de las ramas y el respectivo tamaño de los locales.

Al centrar la atención en el comportamiento de la productividad se observa que, en general, salvo unas pocas excepciones, cualquiera sea el estrato de concentración que se considere, el valor agregado por ocupado aumenta en relación directa con el tamaño de planta y que, a la vez, en todos esos tramos de tamaños representativos, la productividad aumenta en consonancia con el grado de concentración de la producción. En otras palabras, los rendimientos medios de la mano de obra resultan ser función del efecto conjunto del grado de oligopolización de los mercados y del tamaño de las unidades fabriles.

Por su parte, esta última asociación se reproduce, en forma aún más nítida y generalizada, en lo atinente a los salarios medios de la mano de obra. En este caso, prácticamente no se verifica ninguna atipicidad, en tanto en cada una de las formas de mercado, las remuneraciones tienden a disminuir en relación directa al decrecimiento del tamaño de planta y, en el interior de estos últimos, tal efecto se ve asociado al nivel de concentración prevalente en cada rama de actividad.

Una vez corroboradas las hipótesis referidas a la estrecha vinculación del comportamiento de las principales variables de "performance" microeconómica (productividad y salarios) con aquellas de carácter estructural (formas de mercado y tamaño de planta), cabe indagar respecto a las características que presenta el cociente entre productividad y salarios (entendido como indicador "proxy" de la distribución del ingreso al interior del sector industrial), y su relación con el grado de concentración de la producción y el tamaño de los locales (Cuadro Nº 8).

En ese marco, antes de entrar en tema, vale recordar que en el plano agregado se había podido constatar (Sección II) que la brecha productividad/remuneración media de la mano de obra se ensancha en relación directa con el grado de oligopolización de los mercados.

Cuadro N° 8
Productividad y salario medio por ocupado según estratos de concentración¹
y tamaño de los locales
(miles de \$ de 1993 y coeficientes)

Tamaño de los locales	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	ptivdad.	sal.medio	ptivdad.	sal.medio	ptivdad.	sal.medio	ptivdad.	sal.medio
Menos de 10 ocupados	17.820,2	8038,9	2,22	18.184,9	7612,5	2,39	12.756,0	6753,9
Entre 11 y 50 ocupados	28.426,6	11.107,6	2,56	24.487,9	10.205,6	2,40	22.837,4	9429,7
Entre 51 y 100 ocupados	41.985,3	15.391,3	2,73	27.064,8	13.116,4	2,062	7244,4	12.670,8
Entre 101 y 300 ocupados	36.739,3	18.863,0	1,95	27.067,1	14.878,7	1,82	28.750,4	15.792,4
Más de 300 ocupados	67.484,6	23.832,3	2,83	23.025,4	16.992,3	1,36	25.343,6	18.986,2
Total	50.594,7	19.940,2	2,54	24.173,0	13.012,7	1,86	21.007,1	11.733,0
							14.231,1	7048,7
							24.078,8	9892,1
							29.808,2	13.314,1
							30.575,3	16.403,8
							49.328,7	21.373,9
							29.553,7	14.466,1
								2,01
								2,43
								2,24
								1,86
								2,31
								2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Dicho fenómeno también se verifica, con escasas excepciones,²⁰ en todas las escalas de tamaño de planta donde, en general, el cociente entre la productividad y el salario decrece en consonancia con el nivel de competencia que reflejan los distintos estratos de concentración.

No resulta tan nítido el grado de asociación entre los valores que adopta dicho cociente en su relación con el tamaño de las plantas, tanto en la industria en su conjunto (el máximo corresponde a los locales que ocupan entre 11 y 50 personas), como en el interior de cada uno de los estratos de concentración. Si bien en la mayoría de los casos tiende a verificarse tal correspondencia, pueden identificarse diversos ejemplos en los que los menores tamaños de planta revelan un mayor coeficiente de "rendimiento económico relativo" de la mano de obra que los registrados en el tramo de tamaño inmediatamente superior.

Sin duda, en tanto el valor que adopta tal coeficiente surge como resultante de otros dos cocientes (valor agregado/ocupados y remuneraciones/asalariados), diversos son los factores (estructurales y no) que mediatizan la configuración de tal valor medio. En ese marco, las atipicidades identificadas parecerían indicar que algunos de esos factores ejercerían una especial influencia en lo relativo a los distintos tamaños de planta, y no tanta según el grado de concentración de las ramas. Se trataría, en tal sentido, de variables mucho más dependientes del -o asociadas al- tamaño de las unidades fabriles que del -al- tipo de mercado en que las mismas operan.

Al respecto, en consonancia con las propias afirmaciones del INDEC ("En el CNE '94 se ha notado una mayor preocupación de los agentes económicos para hacer coincidir sus declaraciones censales con las tributarias"),²¹ podría plantearse como hipótesis que esa mayor "preocupación" se focalizaría, fundamentalmente, en una cierta subestimación del valor agregado (en particular, de uno de sus principales componentes: el superávit bruto de explotación) y, en ese marco, que tal subestimación no estaría dissociada del respectivo tamaño de las plantas fabriles.²² En otras palabras, que sería en los locales de mayores dimensiones donde se verifica un grado superior de subestimación del valor agregado, con sus consiguientes efectos sobre la productividad y, por tanto, sobre los valores que adopta su relación con los salarios medios.

20. Se trata de los ejemplos que ofrecen las RMC, en el caso de las plantas que ocupan menos de una decena, y entre 51 y 100 personas, y de las REC en los locales de 11 a 50 ocupados.

21. Ver INDEC, *Censo Nacional Económico, 1994. Resultados Definitivos*, Buenos Aires, Industria Manufacturera, 1996, Tomo 5.

22. Cabe hacer notar que, a partir de las estratificación de tamaños de los locales adoptada en el presente estudio, la relación valor agregado/valor de producción muestra sus más altos valores en los estratos que agrupan a aquellas plantas que ocupan menos de 50 personas.

En síntesis, más allá de los matices que mediatizan el cociente entre la productividad de la mano de obra y las respectivas remuneraciones medias -en especial, en lo atinente a los distintos tamaños de planta- puede concluirse que tanto los niveles de productividad como de los salarios, como -en gran medida- el del coeficiente entre ambas variables, están estrecha y directamente vinculados al efecto conjunto de la concentración prevalente en cada rama industrial y de los tamaños de las unidades fabriles; en otros términos, el grado de oligopolización de los mercados y las economías de escala ejercen una influencia conjunta decisiva en la determinación de la productividad, de los salarios, y de los consiguientes niveles unitarios de rentabilidad microeconómica.

Tales inferencias, que surgen de estratificar a las distintas ramas según el respectivo ICTPO, se ven plenamente corroboradas de utilizar el ICTVP (Cuadro Nº 9). En este último caso, en tanto se trata de una mejor aproximación en cuanto forma de reflejar la estructura real de los mercados, tales relaciones adquieren una mayor intensidad, al tiempo que se reducen los ejemplos atípicos o excepciones a esa vinculación directa entre concentración y tamaño de los locales, por un lado, y las variables de "performance", por otro.

Cuadro Nº 9
Productividad y salario medio por ocupado según estratos de concentración¹
y tamaño de los locales
(\$ de 1993 y coeficientes)

Tamaño de los locales	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	plividad.	sal./sala. piv./sala.	plividad.	sal./sala. piv./sala.	plividad.	sal./sala. piv./sala.	plividad.	sal./sala. piv./sala.
Menos de 10 ocupados	17.599,0	8021,1 2,19	16.740,3	7453,8 2,25	12.365,6	6639,8 1,86	14.231,0	7048,7 2,01
Entre 11 y 50 ocupados	27.467,6	10.931,9 2,51	25.405,2	10.271,4 2,47	21.282,5	9048,5 2,35	24.078,8	9892,1 2,43
Entre 51 y 100 ocupados	39.380,3	15.325,6 2,57	29.355,0	13.217,5 2,22	23.408,4	11.961,5 2,96	29.808,2	13.314,1 2,24
Entre 101 y 300 ocupados	37.105,2	18.699,8 1,98	28.591,9	15.422,8 1,85	24.181,5	14.808,7 1,63	30.578,3	16.403,8 1,86
Más de 300 ocupados	65.715,0	23.546,0 2,79	22.910,9	17.613,9 1,30	26.091,5	19.162,1 1,36	49.328,7	21.373,8 2,31
Total	48.337,8	19.434,9 2,49	24.738,9	13.239,7 1,87	18.413,6	10.493,5 1,75	29.553,7	14.466,1 2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor valor de producción

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

SECCIÓN IV

CONCENTRACIÓN Y TIPO DE BIEN

Otro de los enfoques de análisis de la configuración estructural de la industria es aquel que se estructura a partir de la consideración de los distintos tipos de bienes que, en relación con su destino funcional, son elaborados en el ámbito sectorial. En función a ello, y a partir de la diferenciación entre bienes de consumo no durable y durable, intermedios y de capital,²³ interesa evaluar si existe algún tipo de vinculación entre esa reclasificación del espectro industrial y aquella que emana de su reordenamiento según sea el tipo de estructura de mercado que caracteriza a cada rama de actividad.

Antes de abordar tal análisis cabe incorporar una breve descripción de las características generales que exhibe la industria argentina en términos de esas cuatro grandes categorías de bienes. Así, la distribución de la producción manufacturera según tipo de bien muestra que aquellos de consumo no durable representan casi el 45% de la producción total, los intermedios poco más del 40%, los durables cerca del 12%, y los bienes de capital apenas el 2,7% de la producción industrial.²⁴

El análisis de tal conformación estructural desde la perspectiva que ofrece la consideración del grado de concentración de los mercados en los que se manufacturan esos

23. Sobre la delimitación de los distintos subconjuntos de ramas de acuerdo al principal tipo de bien que se elabora en cada una de ellas, ver Anexo C, Aspectos Metodológicos.

24. Cabe resaltar -reflejando el proceso de reestructuración regresiva que afecta al sector industrial en las últimas dos décadas- que en el CNE '74 los bienes de capital representaban el 7,5% de la producción industrial; pérdida de participación que, fundamentalmente, es compensada por la creciente gravitación de los bienes de consumo no durable.

distintos bienes brinda diversos elementos de juicio en torno a los múltiples rasgos -estructurales y de comportamiento- que caracterizan a la producción industrial argentina a mediados de los años noventa. Ello supone la adopción de una doble visión analítica. Por un lado, la identificación del tipo de bien industrial que predomina en la producción de cada uno de los estratos de concentración y, por otro, de las estructuras de mercado donde se genera la mayor parte de la producción de las distintas categorías de bienes.

Al respecto, la información contenida en el Cuadro Nº 10 permite encarar ambos enfoques de análisis, a partir del ICTPO correspondiente a cada una de las ramas de actividad. Así, en primer término, en lo atinente a la naturaleza de los bienes que prevalecen en la producción que proviene de cada uno de los tipos de mercado considerados, cabe resaltar los siguientes aspectos:

- el grupo de actividades industriales altamente concentradas aparece abocado, fundamentalmente, a la producción de bienes intermedios, que explican casi la mitad (46,6%) de la producción del estrato; seis puntos porcentuales por encima de la que les corresponde a tales bienes en el plano agregado. Los bienes de consumo no durable emergen como los segundos en orden a su importancia relativa (31,7%) que, de todas maneras, resulta sustancialmente inferior a la registrada para el conjunto de la industria (44,6%). El fenómeno inverso se verifica en el caso de los bienes de consumo durable que alcanzan a explicar poco más de la quinta parte de la producción generada en mercados oligopólicos, casi el doble de la que exhiben en la industria en su conjunto;

- la estructura de la producción de las ramas medianamente concentradas muestra un nítido predominio de los bienes de consumo no durable (60,6% del total), al tiempo que los intermedios representan poco menos de la tercera parte de tal producción. Por su parte, los bienes de consumo durable y los de capital revelan una participación casi insignificante en la producción generada en las formas intermedias de mercado;

- por último, en el ámbito de las ramas industriales "competitivas" también predomina la producción de bienes de consumo no durable (49,0%) que, junto a los intermedios, explican casi el 90% del total del estrato. Asimismo, cabe señalar que es en este tipo de estructura de mercado donde la fabricación de bienes de capital alcanza su mayor aporte relativo (4,2%) a la producción global.²⁵

25. La participación de los bienes de capital en la producción total de cada estrato de concentración guarda relación inversa con el respectivo grado de oligopolización de los mercados.

Cuadro Nº 10
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y tipo de bien
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Bienes de consumo no durable	12.346,94	31,67	14.356,73	60,56	13.618,83	49,04	40.322,50	44,57
(%)	30,62		35,60		33,77		100,00	
Bienes intermedios	18.150,77	46,56	7877,89	33,23	10.815,29	38,95	36.843,95	40,73
(%)	49,26		21,38		29,35		100,00	
Bienes de consumo durable	7942,94	20,37	473,49	2,00	2170,38	7,82	10.586,81	11,70
(%)	75,03		4,47		20,50		100,00	
Bienes de capital	545,15	1,40	752,39	3,17	1164,18	4,19	2461,72	2,72
(%)	22,15		30,56		47,29		100,00	
Otros	—	—	246,79	1,04	—	—	246,79	0,27
(%)	—		100,00		—		100,00	
Total	38.985,80	100,00	23.707,28	100,00	27.768,68	100,00	90.461,77	100,00
(%)	43,10		26,21		30,69		100,00	

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

La distribución de la producción generada en los distintos estratos de concentración según tipo de bienes brinda una primera visión analítica de la problemática bajo estudio. Otra cuestión no menos significativa, complementaria de la anterior, surge del análisis de la determinación de los estratos de concentración de los que proviene la mayor parte de la producción de cada uno de los distintos tipos de bienes.

En este plano, a manera de reflexión introductoria, cabe señalar que los bienes de consumo durable y los intermedios son producidos mayoritariamente en los sectores altamente concentrados (75,0% y 49,3% del total, respectivamente), mientras que los de consumo no durable son fabricados predominantemente en las ramas medianamente concentradas (35,6%), y los bienes de capital en los mercados "competitivos" (47,3%).

La clara preeminencia de las estructuras oligopólicas de mercado como sustento de la producción de los bienes durables es, en realidad, una resultante lógica de la naturaleza de tales bienes -y de sus bases tecno-productivas-, y de las idiosincrasias de los procesos de industrialización tardía.

En efecto, se trata, en general, de bienes (automotores, electrónica de consumo) que, en el marco de esquemas de industrialización sustitutiva, han tendido a desarrollarse en las fases más avanzadas de tal proceso, con una presencia decisiva de empresas transnacionales, donde las interfaces escalas de producción (aun las subóptimas)/ tamaño del mercado, conllevan la conformación de estructuras oligopólicas desde el propio surgimiento local de tales producciones. De allí que no pueda resultar sorprendente que más de las tres cuartas partes de la producción de bienes durables sean generadas en ramas industriales altamente concentradas.

Por su parte, en el caso de los intermedios, el predominio -si bien menos marcado- de las estructuras oligopólicas de mercado está estrechamente asociado a la presencia decisiva de algunas actividades (siderurgia, celulosico-papelera, petroquímica, cemento) que han tenido un fuerte desarrollo local a fines de los años setenta y principios de los ochenta, internalizando los beneficios de la promoción industrial.

Al igual que en el ámbito de buena parte de los bienes de consumo durable, las escalas óptimas de producción en su relación con la respectiva dimensión de los mercados deriva, en la generalidad de los casos, en estructuras de oferta altamente concentradas; de allí que sea en estas últimas donde se genera casi la mitad de la producción local de estos insumos de uso difundido.

Los bienes de consumo no durable, cuyo desarrollo local se remonta a los orígenes mismos del proceso de industrialización, muestran una mayor presencia relativa de aquellas producciones que provienen de las formas intermedias de mercado (35,6%), si bien -a diferencia de los otros tipos de bien- las restantes morfologías de mercado aportan, también, más del 30% del total. En otras palabras, en consonancia con las heterogeneidades tecno-productivas sobre las que se estructura la producción local de

bienes de consumo no durable, se manifiesta una clara diversificación en cuanto a las formas de mercado de las que proviene tal tipo de bienes en el país.

Por último, en el ámbito de los bienes de capital, los que revelan un mayor rezago relativo en términos de su desarrollo local -agudizado en los últimos años-, donde coexisten muy diversas producciones -en muchos casos "a pedido"- y un número importante de talleres artesanales o semi-artesanales, casi la mitad de la producción (47,3%) proviene de ramas escasamente concentradas; mientras que los mercados oligopólicos sólo aportan el 22,1% del total.

No difiere mayormente la visión que resulta de considerar el ICTVP que, por supuesto, brinda una mejor imagen del grado de oligopolización que prevalece en las distintas ramas de actividad.

Las discrepancias más significativas radican en que:

- en el ámbito de las formas "competitivas" de mercado, la producción de bienes intermedios desplaza a la de bienes de consumo no durable como principal rubro de actividad; y
- las RMC ocupan el papel de las REC como estructura de mercado en la que se genera la mayor parte de la producción de bienes de capital.

En el primer caso, ese predominio de los bienes intermedios es, en última instancia, una resultante de la intensidad relativa que asume el pasaje de REC a RMC, al considerar el ICTVP, en las distintas categorías de bienes. En efecto, en la medida en que ese desplazamiento involucra a casi el 60% de la producción de no durables generada en las formas "competitivas" de mercado, estos últimos pierden su condición de principal rubro productivo de tales ramas (Cuadro Nº 11). Ello está asociado al hecho de que en diversas ramas productoras de bienes no durables (elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas, frigoríficos, confecciones, sodas y aguas, marroquinería, especialidades medicinales), escasamente concentradas desde la perspectiva del ICTPO, se manifiestan notables heterogeneidades estructurales, asociadas a la coexistencia de plantas fabriles de muy disímil producción media por ocupado, resultado de tecnologías y tipos de procesos muy diversos, que conllevan un escaso grado de correspondencia entre el tamaño relativo de planta fabril según se lo considere por el personal que ocupan o por la producción que generan.

Esas heterogeneidades estructurales que se reproducen en buena parte de las actividades industriales explican, también, la preeminencia de las formas intermedias de mercado como origen de la mayor parte de la producción de bienes de capital (desplazando, en tal papel, a las REC). En este caso, en ramas como en las que, por ejemplo, queda nucleada la producción de máquinas herramienta, de maquinaria de uso especial, de equipo médico y quirúrgico, se incluyen una multiplicidad de bienes por demás

Cuadro Nº 11
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y tipo de bien
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%	mill. \$	%
Bienes de consumo no durable	16.927,72	38,33	17.793,87	57,45	5600,90	36,54	40.322,50	44,57
(%)	41,98		44,13		13,89		100,00	
Bienes intermedios	18.615,32	42,15	9961,37	32,16	8267,26	53,94	36.843,95	40,73
(%)	50,52		27,04		22,44		100,00	
Bienes de consumo durable	8014,24	18,15	1803,25	5,82	769,32	5,02	10.586,81	11,70
(%)	75,70		17,03		7,27		100,00	
Bienes de capital	604,61	1,37	1167,91	3,77	689,19	4,50	2461,71	2,72
(%)	24,56		47,44		28,00		100,00	
Otros	—	—	246,79	0,80	—	—	246,79	0,27
(%)			100,00				100,00	
Total	44.161,89	100,00	30.973,20	100,00	15.326,67	100,00	90.461,76	100,00
(%)	48,82		34,24		16,94		100,00	

1. Delimitados a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

heterogéneos y de muy distintos perfiles tecno-productivos, en términos de escalas, relación capital o densidad de trabajo/producto, grado de inserción de talleres artesanales o semiartesanales, etc. Así como las mencionadas, buena parte de las industrias locales productoras de bienes de capital aparecen, en términos agregados, como escasamente concentradas si se consideran los locales de mayor ocupación unitaria, pero como mediana o altamente concentradas al tomar como referencia al valor de producción de las mayores plantas. De allí que en términos del ICTVP, casi la mitad de la producción local de bienes de capital (47,4%) sea generada en las formas intermedias de mercado.

En resumen, las relaciones existentes entre los distintos tipos de bienes industriales y el grado de concentración de las ramas que los elaboran muestran, como sus rasgos más relevantes, que cualquiera sea la morfología de mercado que se considere, los bienes intermedios y los de consumo no durable emergen -al igual que en el plano agregado- como los de mayor significación relativa; sólo que tal fenómeno adquiere una menor intensidad en el ámbito de las RAC. En este último caso, ello está asociado a la mayor trascendencia que asumen los durables de consumo en la producción de los mercados oligopólicos -alrededor de la quinta parte del total, proporción que casi duplica la registrada para la industria en su conjunto.

Se infiere, por tanto, que es en esas estructuras concentradas donde se genera una porción mayoritaria -poco más de las tres cuartas partes del total- de la producción de bienes de consumo durable. Los requerimientos, rigideces e indivisibilidades de la inversión, el papel que asumen las economías de escala, la solidez de las barreras a la entrada, su desarrollo local en las fases más avanzadas del proceso de industrialización son, entre otros, algunos de los principales factores que explican esa clara preeminencia de las RAC en la producción de bienes durables.

Consideraciones no muy disímiles coadyuvan a explicar el hecho que, aunque con menor intensidad relativa,²⁶ la mayor parte de la producción de bienes intermedios también provenga de ramas oligopólicas. En este caso, resulta decisiva la gravitación de algunos insumos (cemento, siderurgia, petroquímica básica, pastas celulósicas), en muchos casos de uso difundido, en los que las economías de escala y los propios estándares tecno-productivos definen estructuras de oferta que, atento al tamaño del mercado doméstico y a las características de los respectivos mercados internacionales, surgen como oligopólicas desde el inicio mismo de su desarrollo productivo local.

26. La presencia de diversos sectores productores de insumos intermedios, caracterizados por la relativa atomización de la oferta local, asociada a la propia naturaleza de los procesos productivos y/o de los bienes elaborados (por ejemplo, la fundición de metales ferrosos o no ferrosos), explica esa mayor dispersión relativa en las formas de mercado en que se genera la producción de bienes intermedios.

Distinta es la situación que caracteriza la producción de bienes de consumo no durable y de capital, que mayoritariamente provienen de mercados mediana o escasamente concentrados. En el primer caso, ello está íntimamente asociado a que, en la mayor parte de las ramas productivas coexiste un gran número de plantas fabriles de tamaño y características tecnológicas muy disímiles, así como también una muy amplia y heterogénea gama de productos, una menor gravitación de las barreras al ingreso, inferiores requerimientos de inversión inicial, etc. Por su parte, en el caso de los bienes de capital, su propio rezago local -agravado en los últimos años-, la naturaleza relativamente simple de los equipos producidos en el país, la débil presencia de subsectores normalmente muy concentrados (equipos eléctricos de potencia, de mecánica pesada), tienden a sustentar la escasa incidencia relativa de aquellas producciones que provienen de ramas en las que prevalecen formas oligopólicas de mercado.

Al igual que en las secciones precedentes, una vez identificados los principales rasgos estructurales que surgen de relacionar los distintos tipos de bienes con el respectivo grado de concentración de las ramas que los producen, cabe analizar si ello se ve reflejado en los valores que adoptan las variables de comportamiento de mayor significación económica (productividad y remuneración media de la mano de obra).

Así, el principal interrogante que se plantea es si el fenómeno constatado en el plano agregado, en el sentido de que los niveles de tales variables guardan relación directa con el grado de concentración, se reproduce a nivel de cada una de las categorías de bienes. Se trata, en otras palabras, de verificar si ese fenómeno adquiere identidad suficiente como para igualmente manifestarse cualquiera sea el tipo de bien involucrado y, por ende, de los perfiles tecno-productivos que predominan en la elaboración local de los mismos.

Al respecto, tanto se considere el ICTPO -Cuadro Nº 12- como el ICTVP -Cuadro Nº 13- como índices del grado de concentración de la producción de las distintas ramas de actividad, la productividad media de la mano de obra y los consiguientes salarios medios revelan una correspondencia plena con el nivel de oligopolización de los mercados.

En el marco de esa relación directa con los estratos de concentración, el valor agregado por ocupado muestra profundas diferencias entre las RAC y los restantes estratos en casi todos los tipos de bienes (con la excepción de los de capital), a punto tal que la productividad media en las primeras prácticamente duplica a las que se registran para cada categoría de bien- en las ramas mediana y escasamente concentradas. En otros términos, al margen del tipo de bien de que se trate, la estructura de los mercados asume un papel protagónico como elemento explicativo de las diferencias de productividad que se manifiestan en el interior del sector industrial.

Consideraciones muy similares se desprenden del análisis de las remuneraciones medias de la mano de obra en los distintos estratos de concentración donde, también,

Cuadro Nº 12
Productividad y salario medio por ocupado según estratos de concentración¹
y tipo de bien
(\$ de 1993 y coeficientes)

	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	plivdad	sal medio	plivdad	sal medio	plivdad	sal medio	plivdad	sal medio
Bienes de consumo no durable	51,300	18,599	24,723	13,217	20,324	11,716	28,476	13,900
Bienes intermedios	55,566	19,301	23,651	12,734	21,820	12,153	31,293	14,408
Bienes de consumo durable	42,465	25,610	25,522	12,999	21,889	10,420	32,277	18,868
Bienes de capital	23,266	14,750	21,977	12,885	19,861	10,451	21,127	12,078
Otros	—	—	23,167	13,442	—	—	23,167	13,442
Total	50,594	19,940	24,173	13,013	21,007	11,733	29,554	14,466
				1.86		1.79		2.04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Cuadro Nº 13
Productividad y salario medio por ocupado según estratos de concentración¹
y tipo de bien
(\$ de 1993 y coeficientes)

	RAC**		RMC**		REC***		Total	
	plivdad	sal/medio	pliv/sala	plivdad	sal/medio	pliv/sala	plivdad	sal/medio
Bienes de consumo no durable	48,137	18,078	2,66	25,057	13,663	1,83	15,904	9,173
Bienes intermedios	53,348	19,007	2,81	23,550	12,598	1,87	21,520	12,075
Bienes de consumo durable	41,867	25,333	1,66	31,657	13,870	2,28	13,567	7,100
Bienes de capital	23,132	14,395	1,61	22,322	12,324	1,81	18,036	9,894
Otros	—	—	—	23,167	13,442	1,72	—	—
Total	48,338	19,435	2,49	24,739	13,240	1,87	18,414	10,493
							29,554	14,466
								2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

en todas las categorías de bienes, sus respectivos niveles están directamente relacionados con el grado de concentración de las distintas ramas de actividad. En este plano, en general (en los rubros de mayor significación económica: los de consumo no durable y los intermedios), las diferencias que separan a las RAC de los restantes estratos son menos acentuadas. De allí se infiere que la relación productividad-salarios medios de la mano de obra (en los de consumo no durable y los intermedios) o más precisamente, el cociente entre ambas variables (indicativo de la distribución primaria del ingreso sectorial), alcanza sus valores más elevados en los mercados oligopólicos.

De las consideraciones precedentes se desprende que al recategorizar a los bienes industriales según su uso funcional puede comprobarse, también, la estrecha vinculación existente entre el comportamiento de las principales variables de "performance" microeconómica (productividad y salarios) y las morfologías de los distintos mercados industriales. Incluso, como teóricamente cabría esperar, la intensidad de las diferencias de productividad y de salarios medios en favor de las RAC resulta más pronunciada de considerarse el ICTVP (Cuadro Nº 13) que el ICTPO (Cuadro Nº 12).

El análisis de los diferenciales de productividad y de salarios en el interior de cada estructura de mercado, según el tipo de bien de que se trate, brinda algunos elementos de juicio complementarios. En general, se constata que las formas intermedias de mercado y las ramas "competitivas" exhiben niveles de productividad y remuneraciones medias relativamente semejantes en las distintas categorías de bienes. No acontece lo propio en las RAC, donde los márgenes de dispersión se elevan a 2,3 veces y 1,7 veces, respectivamente. Ello surge como resultado, en última instancia, de la escasa productividad del trabajo (y de los consiguientes salarios) en la producción de bienes de capital en los mercados concentrados que, en realidad, tiende a asemejarse más a los niveles que se registran -cualquiera sea el bien- en las otras formas de mercado que a las de las restantes producciones de las RAC (representa poco más del 40% de la productividad en los bienes intermedios). Como fuera señalado, el escaso grado de desarrollo local de la producción de bienes de capital, la propia naturaleza de los equipos que se elaboran en el país, la debilidad relativa de aquellos donde las economías de escala y las barreras al ingreso adquieren cierta significación, coadyuvan a explicar no sólo la tibia presencia de los mercados oligopólicos en la producción de bienes de capital sino, también, esa escasa productividad relativa (de todas maneras, superior a la registrada en las RMC y en las REC).

SECCIÓN V

CONCENTRACIÓN Y SECTORES DE ACTIVIDAD

Una perspectiva de análisis complementaria de la anterior es la que surge de considerar la tradicional clasificación industrial según principales sectores de actividad, en su relación con las formas de mercado que coexisten en la producción de los mismos. En este caso, tratándose de un mayor nivel de desagregación del universo industrial (nueve subconjuntos), pueden quedar de manifiesto ciertas especificidades o comportamientos relativamente atípicos asociados, en última instancia, a determinadas peculiaridades de alguno de esos subgrupos. De todas maneras, en términos generales, cabe prever que la casi totalidad de los fenómenos (y en buena medida, de los consiguientes factores explicativos) identificados en la sección precedente tiendan a reproducirse bajo este nuevo enfoque analítico del tema. Como introducción al mismo y, a la vez, como necesario marco de referencia previo, cabe una breve descripción del perfil de la industria argentina en función de los subsectores que la conforman.

El elevado peso relativo de unas pocas actividades emerge como el primer rasgo a resaltar. En efecto, entre las industrias productoras de alimentos, bebidas y tabaco (29,0%, casi cinco puntos por encima de la participación que les correspondía a mediados de los años ochenta), y el subconjunto que nuclea a las refinerías de petróleo, los productos químicos y plásticos (22,8%) explican, de conjunto, más de la mitad de la producción industrial.²⁷

27. Aun de excluir la incidencia de los impuestos internos en la Elaboración de cigarrillos, en el primer caso, y en la Refinación de petróleo, en el segundo, la participación agregada superaría ligeramente el 50% del total.

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar la participación no muy disímil de cuatro subconjuntos de industrias muy heterogéneas que, individualmente consideradas aportan entre el 8,2% y el 9,8% de la producción sectorial (Cuadro N° 14). Se trata, en tal sentido, de la industria textil (8,7%, casi cuatro puntos porcentuales menos que en 1984), la de metales y productos metálicos (8,2%, dos puntos por encima de la registrada en el censo anterior), la de maquinaria y equipos (9,5%), y la de equipos de transporte (9,8%, donde resulta decisiva la creciente participación de la industria automotriz que, en el período intercensal, incrementó en 1,7 puntos porcentuales su aporte al total de la producción manufacturera). También la industria celulosico-papelera (6,5%) aumentó significativamente (1,7 puntos) su contribución relativa a la producción sectorial.

A partir de esta descripción muy estilizada de la estructura sectorial de la industria, interesa precisar y evaluar las formas que adopta su relación con las diversas morfologías de mercado, en un doble sentido. Por un lado, a partir de la identificación del perfil sectorial que revela la producción generada en cada uno de los estratos de concentración y, por otro, fundamentalmente, respecto al tipo de estructura de mercado que predomina en términos de la producción de los distintos sectores de actividad.

En cuanto a la primera de tales visiones analíticas, y a partir de la consideración del ICTPO, la información presentada en el Cuadro N° 14 permite reconocer los principales rasgos que caracterizan la estructura productiva de las distintas formas de mercado. Así, en el ámbito de las RAC, poco más de la tercera parte de la producción es explicada por las "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos", donde asumen un papel protagónico determinadas actividades (como las refinerías y la petroquímica básica), fuertemente oligopolizadas -a favor de, entre otros, el papel de las economías de escala, de las propias indivisibilidades de la inversión, de las barreras al ingreso-. También adquieren cierta significación relativa -aunque inferior a la registrada en la plano agregado- las industrias elaboradoras de alimentos, bebidas y tabaco (21,6% del total), y la fabricación de equipos de transporte (14,7%). En el primer caso, el peso relativo de ciertas industrias muy concentradas (como la elaboración de cervezas y de cigarrillos) resulta decisivo; papel que cumple la industria automotriz en el caso de los equipos de transporte. En el polo opuesto, industrias como la textil o la que nuclea a las "Otras manufacturas" revelan una participación insignificante en la producción generada en las RAC.

Por su parte, atento a la distribución sectorial de la producción que generan, las RMC emergen como las formas de mercado de mayor especialización relativa: casi la mitad de su producción (49,0%) corresponde a "Alimentos, bebidas y tabaco", y poco más de la quinta parte a la industria textil y de confecciones. En otras palabras, en conjunto, el 70% proviene de aquellas actividades industriales que lideraron la primera fase del proceso sustitutivo (los sectores alimenticios y textiles).

Quadro N° 14
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y sector de actividad
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

Sectores ²	RAC ³ mill. \$	%	RMC ⁴ mill. \$	%	REC ⁵ mill. \$	%	Total mill. \$	%
Alimentos, bebidas y tabaco (%)	8410,86	21,57	11.608,21	48,96	6218,95	22,40	26.238,02	29,00
Textiles, confecciones y cuero (%)	32,06	44,24	4983,9	21,02	2350,93	8,47	7831,17	8,66
Pasta celulosica, papel e impresiones (%)	66,34	63,64	1805,89	7,62	30,02	4,62	100,00	6,47
Refin. de petróleo, prod. químicos, plást. (%)	2790,72	7,16	30,86	4,76	1256,16	23,42	5852,77	22,82
Prod. minerales no metálicos (%)	13.011,79	33,38	1129,01	4,76	21,46	1,93	20.643,46	2,97
Metales y productos metálicos (%)	63,03	5,47	382,96	1,62	31,50	10,74	2688,14	8,21
Maquinaria y equipos (%)	1768,93	4,54	14,25	4,72	536,25	13,64	100,00	9,51
Equipos de transporte (%)	3326,54	8,53	1119,13	2,48	19,95	9,30	8599,92	9,85
Otras manufacturas (%)	44,79	15,07	1657,83	1,83	3787,34	5,59	7426,93	2,51
Total (%)	3154,75	8,09	587,41	100,00	40,14	100,00	100,00	100,00
	36,68	14,73	6,59	19,10	2582,89	27,768,67	8914,24	100,00
	5743,94	0,72	432,96	26,21	1552,23	30,70	2267,13	2,51
	64,44	19,10	23.707,3	100,00	68,47	100,00	100,00	100,00
	281,94	43,10	26,21				90.461,76	100,00
	12,44						100,00	
	38.985,81						100,00	
	43,10						100,00	

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales con mayor nivel de ocupación.

2. RAC: Ramas Altamente Concentradas. ** RMC: Ramas Medianamente Concentradas. *** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

3. Por los capítulos industriales que quedan incluidos en cada sector, ver nota al final de la Sección.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Por último, las ramas en las que prevalecen formas "competitivas" de mercado muestran, en términos relativos, un menor grado de dispersión. Poco más del 45% de su producción corresponde a "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos" (23,4%) -se trata, fundamentalmente, de productos plásticos finales-, y a los "Alimentos, bebidas y tabaco" (22,4%) -una diversa y heterogénea gama de bienes-. También adquieren cierta significación los subconjuntos que nuclea a la "Producción de maquinaria y equipos" (13,6%), y los "Metales y productos metálicos" (10,7%), cuyas participaciones relativas en el estrato resultan superiores a las que les corresponde en el plano agregado. Se trata, en todos los casos, de estructuras de oferta muy atomizadas en el plano local.²⁸

Esta primera visión del tema se ve sustancialmente enriquecida al integrar al análisis la identificación de las estructuras de mercado en las que se genera la producción de los distintos sectores de actividad y, en ese marco, de aquellas que hegemonizan las respectivas producciones sectoriales. Con ello se procura dilucidar qué tipo de asociación puede establecerse entre la configuración sectorial de la industria, y la correspondiente morfología de los mercados.

Al respecto, en más de la mitad de los subconjuntos sectoriales (cinco de los nueve), la mayor parte de la producción proviene de RAC, mientras que las restantes formas de mercado sólo predominan, en cada caso, en dos sectores de actividad. En principio, por las formas que adoptan tales relaciones, podría afirmarse que se trata de resultados plenamente acordes con toda previsión teórica en torno a las características estructurales de los procesos de industrialización tardía -y trunca.²⁹

Así, por ejemplo, el predominio más nítido de las estructuras oligopólicas de mercado (en tanto aportan alrededor de las dos terceras partes de las respectivas producciones sectoriales) se verifica en los casos de las "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos", los "Productos minerales no metálicos", y los "Equipos de transporte". Ello está directamente asociado a la significación económica de algunas de las ramas industriales que se integran en tales sectores (como, en especial, las propias refinerías de petróleo, la petroquímica básica, la fabricación de cámaras y cubiertas, la industria cementera, la producción de vidrio plano y de envases de vidrio, la automotriz), con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, elevados requerimientos de inversión, intensivas en capital, con altas barreras al in-

28. Del conjunto de las REC que quedan incluidas en esos cuatro subconjuntos, una sola está conformada por menos de 300 locales (más precisamente, 255 unidades fabriles).

29. Ver, al respecto, F. Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*. México, Nueva Imagen, 1983. Factores esencialmente tecnológicos explican que muchos sectores industriales "nacen" en estas economías bajo estructuras oligopólicas, fuertemente concentradas, sin haber conocido estadio alguno que pudiera siquiera asemejarse a la competencia atomística o de alta concurrencia de oferentes.

greso) que devienen, lógicamente, en estructuras de oferta altamente concentradas. Se trata, en gran medida, de actividades manufactureras que, dada la dimensión del mercado doméstico y su respectiva inserción en el escenario internacional, se implantaron -y desarrollaron- localmente bajo formas de mercado "naturalmente" oligopólicas.

Aunque con menor intensidad relativa, en las RAC también se genera la mayor parte (en este caso, poco menos de la mitad) de la producción de "Pastas celulósicas, papel e impresiones" y de "Metales y productos metálicos". En ambos casos, se conjuga la coexistencia de determinadas ramas industriales de características tecno-productivas asimilables a las señaladas anteriormente (como las grandes plantas integradas celulósico-papeleiras, en el primer caso, y la siderurgia y la elaboración de aluminio primario, en el segundo), con otras actividades en las que se manifiesta un importante grado de atomización de la oferta (determinados tipos de papeles o de envases de papel, imprentas fundición de metales ferrosos y no ferrosos) asociada a, entre otras, la existencia de nichos de mercado, opciones tecnológicas en las que las escalas no asumen un papel determinante, acotada significación de las barreras al ingreso, así como en materia de requerimientos de inversión. De allí que, en estos últimos sectores industriales la gravitación -siempre predominante- de los mercados oligopólicos sea, en términos relativos, inferior de la que revelan en las actividades consideradas precedentemente, mucho más homogéneas en materia tecno-productiva.

Por su parte, en las llamadas actividades "vegetativas" ("Alimentos, bebidas y tabaco", "Textiles, confecciones y cuero") prevalecen, como origen de la producción, las formas intermedias de mercado, muy particularmente en el caso de la industria textil y del cuero donde explican casi las dos terceras partes del total. La muy diversificada gama de productos, procesos y tamaños de planta que caracterizan a tales producciones -aun en el interior de las distintas ramas que conforman los respectivos sectores- emergen como factores explicativos esenciales de esa predominancia de la producción generada en las RMC.

Por último, como podía preverse dada la naturaleza de los bienes involucrados, la mayor parte de la producción local de "Maquinaria y equipos", así como en el muy heterogéneo agrupamiento de "Otras manufacturas", es originada en las llamadas formas "competitivas" de mercado. En el primer caso, cabría replicar las consideraciones incluidas en el tratamiento de los bienes de capital en la sección anterior. Se trata, mayoritariamente -con la excepción de unas pocas ramas (como la fabricación de motores y turbinas, o de tractores)-, de estructuras atomizadas enmarcadas en un muy débil desarrollo local del sector productor de maquinaria y equipos. En el caso de las otras manufacturas, donde las REC aportan más de las dos terceras partes de la producción, se nuclea muy diversas actividades (fabricación de juguetes, de muebles, de joyas), con un claro predominio de talleres artesanales o semiartesanales, de escasa signifi-

Cuadro Nº 15
Distribución de la producción industrial
según estratos de concentración¹ y sector de actividad
(millones de \$ de 1993 y porcentajes)

Sectores [*]	RAC [*] mill. \$	RAC [*] %	RMC ^{**} mill. \$	RMC ^{**} %	REC ^{***} mill. \$	REC ^{***} %	Total mill. \$	Total %
Alimentos, bebidas y tabaco (%)	12.775,76	28,93	11.891,87	38,39	1570,39	10,25	26.238,02	29,00
Textiles, confecciones y cuero (%)	48,69	1,12	45,32	17,51	5,99	12,48	100,00	8,66
Pasta celulósica, papel e impresiones (%)	496,34	6,34	5421,98	5,83	1912,85	8,20	7831,17	6,47
Refin. de petróleo, prod. químicos, plást. (%)	2790,72	6,32	1805,89	16,27	24,43	15,27	100,00	22,82
Prodúc. minerales no metálicos (%)	47,68	30,03	30,86	2,34	21,46	1,27	20.643,46	2,97
Metales y productos metálicos (%)	13.262,48	4,01	5040,63	6,10	2340,35	14,43	100,00	8,21
Maquinaria y equipos (%)	1768,93	7,53	24,42	9,48	11,34	13,17	2688,14	9,51
Equipos de transporte (%)	65,80	8,25	26,96	2,24	7,24	16,15	100,00	9,85
Otras manufacturas (%)	3326,54	13,01	1888,37	1,83	2019,11	5,59	8599,92	2,51
Total (%)	3643,94	0,80	587,41	100,00	23,48	100,00	8914,24	100,00
	5743,94		7,80		2475,07		100,00	
	64,44		567,66		27,77		2267,13	
	353,24		25,04		1346,23		100,00	
	15,58		30973,20		59,38		90461,76	
	44161,89		34,24		15326,67		100,00	
	48,82				16,94		100,00	

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas. ** RMC: Ramas Medianamente Concentradas. *** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

* Por los capítulos industriales que quedan incluidos en cada sector, ver nota al final de la Sección.
Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

cación económica real. El desplazamiento de REC a RMC, y de RMC a RAC que se deriva de considerar el ICTVP (Cuadro Nº 15) como mejor indicador relativo del grado de oligopolización de los mercados deviene, fundamentalmente, en la consolidación de los mercados concentrados como generadores de la mayor parte de la producción en la casi totalidad de los sectores industriales.

En efecto, en siete de los nueve subconjuntos industriales predomina la producción proveniente de ramas oligopólicas, con participaciones que tienen sus puntos polares en el 42,4% ("Maquinaria y equipos")³⁰ y en el 65,8% ("Minerales no metálicos").

Las únicas excepciones las brindan la preeminencia de las RMC en las industrias textiles y del cuero -casi el 70% del total-, y de las formas "competitivas" en el campo de las "Otras manufacturas". En el primer caso, donde la oferta local está conformada por alrededor de 10.300 plantas fabriles en las veinte ramas que integran el sector, así como en el de las otras manufacturas, donde en apenas 13 ramas quedan nucleadas más de 11.600 locales, coexiste una muy amplia y heterogénea gama de perfiles tecnológicos donde, en general, la incidencia efectiva de las economías de escala no adquiere un papel decisivo, predominan actividades trabajo-intensivas, la elaboración de productos finales, así como nichos de mercado de muy diversa índole. En ese marco, como podía preverse, es en estos sectores donde se verifican los menores grados de participación relativa de las ramas altamente concentradas (apenas 6,3% y 15,6%, respectivamente).

De las consideraciones anteriores se desprende que la fuerte gravitación de los mercados oligopólicos en la producción industrial en su conjunto no es una simple resultante matemática de la significación económica que pudiera asumir un número muy acotado -en su número y en sus características tecno-productivas- de determinadas actividades, sino que tal fenómeno se manifiesta, con intensidades diversas, en la casi totalidad de los sectores industriales. Si bien en algunos de estos últimos subconjuntos, tal presencia adquiere una especial trascendencia (aportan alrededor de las dos terceras partes de la producción total), en industrias tan heterogéneas como las que se integran en el sector de alimentos, bebidas y tabaco, o en maquinaria y equipos, también es en las RAC donde se genera la mayor parte de la producción (48,7% y 42,4%, respectivamente). En síntesis, de desagregarse el espectro manufacturero en los principales sectores de actividad que lo conforman, el predominio de la producción que proviene de formas oligopólicas de mercado emerge, casi, como un denominador común a todos ellos.

30. Industrias como las productoras de instrumentos de óptica y fotografía, de acumuladores, pilas y baterías, y de lámparas y equipos de iluminación pasan a ser altamente concentradas de considerar el ICTVP, al tiempo que otro importante número de ramas hacen lo propio de escasa a medianamente concentradas.

Cuadro Nº 16
Productividad y salario medio por ocupado
según estratos de concentración¹ y sectores de actividad
(\$ de 1993 y coeficientes)

	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	plivdad.	sal. medio	pliv/sala.	plivdad.	sal. medio	pliv/sala.	plivdad.	sal. medio
Alimentos, bebidas y tabaco	56.404	16.987	3,32	27.477	14.803	1,86	28.932	13.158
Textiles, confecc.	17.423	10.589	1,65	20.337	10.425	1,95	18.999	9.653
Pasta celulósica, papel e impresiones	41.145	25.257	1,63	26.528	13.934	1,90	30.127	18.337
Refin. de petróleo, prod. químicos, plást.	102.670	22.103	4,65	40.738	21.823	1,87	61.918	20.506
Produc. minerales no metálicos	25.784	15.468	1,69	17.848	10.572	1,69	23.035	13.903
Metales y productos metálicos	27.333	20.414	1,34	21.225	11.881	1,79	21.694	13.826
Maq. y equipos	33.527	18.650	1,80	22.692	13.438	1,69	26.984	14.315
Equipos de transporte	44.986	28.609	1,57	24.535	12.632	1,94	31.411	20.065
Otras manufacturas	21.006	11.875	1,77	23.020	11.491	2,00	15.182	8.184
Total	50.595	19.940	2,54	24.173	13.013	1,86	29.554	14.466

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales de mayor nivel de ocupación.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas. ** RMC: Ramas Medianamente Concentradas. *** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

A partir del reconocimiento de las características estructurales que, en términos de morfologías de los mercados, presentan los distintos sectores industriales queda por indagar si tales rasgos guardan algún tipo de relación con los valores que adoptan, en cada una de tales actividades, las principales variables de comportamiento, más precisamente el respectivo desempeño de la productividad de la mano de obra y de los salarios medios de la misma.

Así, de considerar el ICTPO, en el Cuadro Nº 16 puede constatar que, en la casi totalidad de los sectores industriales, los valores medios de productividad de la mano de obra tienden a corresponderse con el grado de concentración que reflejan los distintos estratos. En efecto, con las únicas excepciones de la industria textil y del cuero, y de las "Otras manufacturas" (coincidentemente, también las únicas en las que las RAC no aportan la mayor parte de la producción sectorial), son las ramas oligopólicas las que revelan las más altos niveles en el valor agregado generado por ocupado. A la vez, en los nueve subconjuntos de agrupamientos industriales, los menores niveles de productividad corresponden, en todos los casos, a las producciones generadas por aquellas ramas en las que predominan formas "competitivas" de mercado.

Sin duda, más allá de los sesgos que devienen de la propia naturaleza tecno-productiva de los distintos sectores industriales (así, por ejemplo, cualquiera sea el estrato de concentración que se considere, los más altos registros en materia de productividad son los que corresponden a las "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos"), la estructura de los mercados ocupa un papel decisivo en la determinación de los respectivos niveles de productividad de la mano de obra y, por tanto, como factor explicativo de sus diferencias en el interior de cada agrupamiento industrial.

Comentarios muy similares cabe realizar respecto a la relación existente entre el grado de concentración de la producción prevalente en las distintas ramas industriales y las respectivas remuneraciones medias de la mano de obra donde, en general, también se reproduce el fenómeno constatable en el plano agregado. En todos los sectores industriales, las más altas remuneraciones medias corresponden a las pagadas por las RAC, mientras que en la casi totalidad de los casos -con sólo dos atipicidades-, los menores salarios medios son los abonados en las formas "competitivas" de mercado. Nuevamente, a nivel sectorial, los salarios diferenciales de la mano de obra parecen estar íntima y directamente asociados al respectivo grado de oligopolización de los mercados, y a las consiguientes posibilidades -productividad mediante- de retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral (aunque con menor intensidad que otrora -y con las tradicionales asimetrías-, también aporta lo propio el cada vez más acotado "poder sindical").

Los desplazamientos de ramas "competitivas" a medianamente concentradas, y de este último estrato a altamente concentradas, que conlleva la utilización del ICTVP en reemplazo del ICTPO (Cuadro Nº 17), no alteran mayormente tales

Cuadro Nº 17
Productividad y salario medio por ocupado
según estratos de concentración¹ y sectores de actividad
(\$ de 1993 y coeficientes)

	RAC**		RMC**		REC***		Total	
	plividad.	sal.medio	plividad.	sal.medio	plividad.	sal.medio	plividad.	sal.medio
Alimentos, bebidas y tabaco	51.077	16.535	22.652	12.638	10.400	6873	28.932	13.158
Textiles, confecc.		3,09		1,79		1,51		2,20
y cuero	17.423	10.589	20.133	10.262	16.961	7845	18.999	9653
Papel e impresiones	41.145	25.257	26.528	13.934	23.022	14.410	30.127	18.337
Refin. de petróleo,		1,63		1,90		1,60		1,64
prod. químicos, plást.	98.758	21.887	46.895	24.847	26.717	12.893	61.918	20.506
Prod. min.		4,51		1,89		2,07		3,02
no metálicos	25.785	16.468	18.215	9985	20.812	8592	23.035	13.903
Metales y productos		1,57		1,82		2,42		1,66
metálicos	27.333	20.414	21.901	11.890	18.223	9862	21.694	13.826
Maq. y equipos	31.101	17.760	27.052	13.451	22.777	11.562	26.984	14.315
Equipos de		1,75		2,01		1,97		1,88
transporte	44.986	28.609	23.501	11.612	23.867	15.705	31.411	20.065
Otras manufacturas	20.905	11.467	18.606	10.147	13.304	6975	15.182	8184
		1,82		1,83		1,91		1,86
Total	48.338	19.435	24.739	13.240	18.414	10.493	29.554	14.466
		2,49		1,87		1,75		2,04

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

resultados. Salvo el ejemplo que ofrece la industria textil y del cuero, en todos los sectores industriales, los más altos niveles de productividad de la mano de obra corresponden a las RAC, y los más bajos -con las únicas excepciones de los minerales no metálicos y los "Equipos de transporte"- a los mercados "competitivos". Por su parte, ello se reproduce en lo relativo a los niveles de las remuneraciones medias de los asalariados donde también, salvo unos pocos ejemplos atípicos, se manifiesta esa correspondencia respecto al grado de concentración de las ramas que conforman cada uno de los sectores de actividad.

Nota a los Cuadros Nº 14 y 15:

"Alimentos, bebidas y tabaco" incluye los capítulos 15. Elaboración de productos alimenticios y bebidas; y el 16. Elaboración de productos de tabaco.

"Textiles, confecciones y cuero" incluye los capítulos 17. Fabricación de productos textiles; 18. Fabricación de prendas de vestir, terminación y teñido de pieles; y 19. Curtido y terminación de cueros, fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionaria, y calzado.

"Pastas celulósicas, papel e impresiones" incluye capítulos 21. Fabricación de papel y productos de papel; y 22. Actividades de edición e impresión y reproducción de grabaciones.

"Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos" incluye capítulos 23. Fabricación de coque, refinación de petróleo y combustibles nucleares, 24. Productos químicos; y 25. Fabricación de productos de caucho y plástico.

"Productos minerales no metálicos", fabricación de otros productos minerales no metálicos.

"Metales y productos metálicos" incluye capítulos 27. Fabricación de metales comunes; y 28. Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo.

"Maquinaria y equipos" incluye capítulos 29. Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.; 30. Fabricación de maquinaria de oficina e informática; 31. Fabricación de maquinaria y equipos eléctricos; 32. Fabricación de equipo y aparato de radio, TV y telecomunicaciones; y 33. Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión.

"Equipos de transporte" incluye capítulos 34. Fabricación de vehículos automotores, remolques y semiremolques; y 35. Otros equipos de transporte.

"Otras manufacturas" incluye capítulos 20. Producción de madera y fabricación de productos de madera; y 36. Fabricación de muebles y otras industrias manufactureras n.c.p.

SECCIÓN VI

ALGUNAS COMPARACIONES INTERCENSALES

Como paso previo al análisis comparativo intercensal del grado de concentración de la producción industrial, cabe incorporar una muy breve descripción de los principales cambios registrados en la configuración del espectro manufacturero local al cabo de las últimas dos décadas. No se trata, en tal sentido, de identificar las transformaciones que pudieran haberse verificado en términos de la estructura sectorial de la industria o de su localización geográfica, ni tampoco de un análisis de estática comparada que permita precisar e interpretar aquellos fenómenos que podrían surgir del estudio intercensal (evolución de la relación insumo-producto, de la composición de los consumos intermedios, de la distribución del ingreso sectorial). Sólo se pretende exponer una visión simplificada de la dinámica sectorial en su relación con unos pocos indicadores básicos (cantidad de unidades fabriles, ocupación industrial, tamaño de las plantas), como forma de contextualizar el análisis específico de la concentración industrial.

El horizonte temporal de análisis (mediados de los años setenta a mediados de los noventa) resulta por demás interesante, dada su contemporaneidad con cambios sustantivos en el entorno macroeconómico en el que se inscribe el desenvolvimiento industrial y, con ello, en el interior del propio sector manufacturero. El quiebre del proceso sustitutivo, que hasta mediados de los setenta y al cabo de más de cuatro décadas tenía al sector industrial como eje ordenador y dinamizador de la economía en su conjunto, devino en una prolongada fase de transición -en cuanto a modelo hegemónico- en la que la industria asiste a una profunda -y muy heterogénea, cualquiera sea el plano que se considere- reestructuración tecno-productiva, organizativa, en las formas de articulación del tejido industrial y, en síntesis, a un complejo y generalizado redimensionamiento del sector.

Una primera prueba de ello surge de considerar la pronunciada caída en la cantidad de plantas fabriles³¹ relevadas en los tres últimos censos realizados en el país. En efecto, en 1994 fueron censadas poco más de 90.000 unidades, lo que supone la desaparición de más de 10.000 plantas durante la última década, y de casi 15.000 de tomar como referencia el año 1973. En otras palabras, la cantidad de establecimientos que conformaban el espectro manufacturero a mediados de los noventa representa poco menos del 90% de los registrados en el censo realizado en 1985, y alrededor del 85% de los relevados en 1974 (Cuadro N° 18).

Esa marcada disminución en el número de plantas industriales adquiere particular significación económica durante el último decenio, no sólo por la intensidad que asume (11,2%) sino, fundamentalmente, por las características que presenta. En efecto, durante el primero de los subperíodos intercensales bajo análisis (1973-1984), se verifica una reducción de poco más de 4.000 plantas (3,9%), donde la desaparición neta de casi 8.500 micro-emprendimientos (menos de diez ocupados) asume un papel más que decisivo.³² Muy distinta es la situación que queda de manifiesto en el segundo de los subperíodos intercensales (1984-1993) donde, en general, el mayor ritmo de desaparición de plantas fabriles se verifica en aquellos estratos que nuclean a las de mayor tamaño relativo (más de cien ocupados). De resulta de ello, considerando el período en su conjunto, la reducción del número de plantas fabriles durante las últimas dos décadas alcanza su mayor intensidad en el subconjunto que conforman los establecimientos que ocupan más de 300 personas (desaparece más de la tercera parte de las plantas que existían a mediados de los años setenta).

La desaparición de casi doscientas grandes unidades fabriles, así como la de más de 300 establecimientos que ocupaban entre 101 y 300 ocupados, no implica que se trate, necesariamente, del cierre definitivo de todas ellas. En realidad, muy particularmente en los últimos años, se asiste a un difundido proceso de redimensionamiento fabril (racionalización de procesos y de planteles laborales, desmantelamiento de algunas líneas de producción, externalización de ciertas actividades), que deriva en el desplazamiento de un número importante de plantas hacia estratos de menor tamaño relativo.

31. A los fines analíticos se asimilan los conceptos de *establecimiento* (unidad censal utilizada en los Censos de 1974 y 1985) y de *local* (unidad censal utilizada en el último censo económico) -ver Anexo C, Aspectos Metodológicos-. En términos agregados, tal simplificación analítica no conlleva distorsiones significativas. De acuerdo a la opinión de los técnicos del INDEC responsables del análisis de los resultados censales, en esa diferencia conceptual no quedaría involucrado más del 2,0% de las unidades fabriles que fueran relevadas en el CNE '94.

32. En tal sentido, ello podría ser atribuido a los -tradicionales- problemas de cobertura en el relevamiento de los establecimientos industriales más pequeños donde, naturalmente, los problemas de captación de información pueden conllevar una subestimación de la cantidad de unidades que integran dicho estrato.

Naturalmente, ello se ve reflejado en la masa de empleo industrial donde, también, en un marco global caracterizado por una acentuada expulsión de mano de obra (más de 360 mil personas, en la última década; fenómeno que se expresa cualquiera sea el estrato de tamaño que se considere), son las plantas de mayor tamaño las que revelan las caídas en la ocupación de mayor significación, tanto en términos absolutos (casi 130 mil personas, más de 120 mil asalariados), como relativos (más de la tercera parte del total).

Si bien, durante el último decenio la dinámica de expulsión de las grandes plantas adquiere particular intensidad, tal tendencia se remonta al subperíodo intercensal 1973-1984. Así, en este último caso, en un contexto de relativo estancamiento en la ocupación agregada (aumentó apenas el 3,5% al cabo de esos once años), los establecimientos de más de 300 ocupados expulsaron casi el 20% de su dotación de personal (más de 73.000 ocupados, y casi 80.000 asalariados). De allí que como resultado neto de esa dinámica ocupacional, los puestos de trabajo en las grandes plantas representan, en 1993, poco más de la mitad de los registros correspondientes a dos décadas atrás.

La pérdida de gravitación de las plantas de mayor tamaño relativo (tanto en términos de la cantidad de establecimientos fabriles como, en especial, por su capacidad generadora de empleos), asume un papel decisivo en la configuración de un fenómeno inédito en el desenvolvimiento histórico de la industria argentina: por primera vez, el análisis intercensal permite comprobar una reducción en el tamaño medio de las plantas fabriles. En efecto, en 1993 se quiebra una tendencia que se remonta a los orígenes del proceso de industrialización en la Argentina, en tanto la ocupación media por establecimiento industrial decae, entre 1984 y 1993, de 13,5 a 11,2 ocupados por planta, respectivamente (17,3%).

Ese menor peso relativo de los establecimientos de más de 300 ocupados tiene su correlato en un decreciente aporte a la producción industrial y al valor agregado sectorial. En este plano, contrastando con la relativa estabilidad del subperíodo intercensal 1973-1984, en el último decenio se manifiesta una pronunciada caída en la participación productiva de tales unidades fabriles que, incluso, aunque con menor intensidad, se hace extensiva a las plantas mediano-grandes (101 a 300 ocupados).³³

Tal como se desprende de la información presentada en el Cuadro N° 19, la contribución de las mayores plantas fabriles a la producción y al valor agregado manufacturero decreció, entre 1984 y 1993, en alrededor de siete puntos porcentuales; al tiempo que la de los establecimientos que ocupan menos de cien perso-

33. Hay que tener presente que es en estos dos estratos donde, en los últimos años, adquiere mayor intensidad relativa la externalización de determinadas actividades (informática, seguridad, mantenimiento y limpieza, transporte, parte de la contabilidad).

Cuadro N° 18
Evolución intercensal de las plantas fabriles y la ocupación industrial, 1973-1993
 (valores absolutos, porcentajes e índices total = 100)

	1973		1984		1993		Variación (%)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	1993/1973	1993/1984
Establecimientos / locales Total	105.642	100,00	101.474	100,00	90.088	100,00	-14,721	-1,22
Más de 300 ocupados	562	0,53	512	0,50	371	0,41	-33,99	-27,54
Entre 101 y 300 ocup.	1423	1,35	1527	1,50	1103	1,22	-22,49	-27,77
Entre 51 y 100 ocup.	1856	1,76	2194	2,16	1708	1,90	-7,97	-22,15
Entre 11 y 50 ocup.	12.515	11,85	16.431	16,19	11.613	12,89	-7,21	-29,32
Menos de 10 ocupados	89.286	84,52	80.810	79,64	75.016	83,27	-15,98	-7,17
Personal ocupado Total	1.327.137	100,00	1.373.163	100,00	1.007.909	100,00	-24,05	-26,60
Más de 300 ocupados	434.203	32,72	360.419	26,25	231.579	22,98	-46,67	-35,75
Entre 101 y 300 ocup.	237.078	17,86	255.989	18,64	183.264	18,18	-22,70	-28,41
Entre 51 y 100 ocup.	129.032	9,72	152.042	11,07	120.070	11,91	-6,95	-21,03
Entre 11 y 50 ocup.	259.827	19,58	338.705	24,67	247.635	24,57	-4,69	-26,89
Menos de 10 ocupados	266.997	20,12	266.008	19,37	225.361	22,36	-15,59	-15,28

Personal ocupado remunerado Total	1.132.481	100,00	1.170.645	100,00	857.878	100,00	-24,25	-26,72
Más de 300 ocupados	431.682	38,12	351.810	30,05	230.470	26,87	-46,61	-34,49
Entre 101 y 300 ocup.	234.523	20,71	252.334	21,56	180.990	21,10	-22,83	-28,27
Entre 51 y 100 ocup.	124.383	10,98	146.449	12,51	116.532	13,58	-6,31	-20,43
Entre 11 y 50 ocup.	227.435	20,08	294.391	25,15	224.299	26,15	-1,38	-23,81
Menos de 10 ocupados	114.458	10,11	125.661	10,73	105.587	12,31	-7,75	-15,97
Tamaño medio de planta Total	12,6	índice 100,0	13,5	índice 100,0	11,2	índice 100,0	-10,9	-17,3
Más de 300 ocupados	772,6	6150,0	703,9	5202,0	624,2	5579,2	-19,2	-11,3
Entre 101 y 300 ocup.	166,6	1326,2	167,6	1238,8	166,2	1485,1	-0,3	-0,9
Entre 51 y 100 ocup.	69,5	553,4	69,3	512,1	70,3	628,3	1,1	1,4
Entre 11 y 50 ocup.	20,8	165,3	20,6	152,3	21,3	190,6	2,7	3,4
Menos de 10 ocupados	3,0	23,8	3,3	24,3	3,0	26,9	0,5	-8,7

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC. Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

nas se incrementó en aproximadamente diez puntos. Ello no hace más que reflejar el señalado proceso de reordenamiento del perfil manufacturero que, en el marco de un nuevo -y distinto- contexto macroeconómico derivó en, por un lado, la reestructuración tecno-productiva y el redimensionamiento de buena parte de las mayores plantas fabriles del país y, por otro, en el cierre de numerosos establecimientos grandes imposibilitados de hacer frente a ese nuevo marco operativo.

A pesar de esa muy disímil dinámica evolutiva de los diversos tamaños de establecimientos fabriles, y de la consiguiente reconversión del perfil estructural de la industria, en las últimas dos décadas no se manifiestan mayores cambios en las diferencias de productividad relativa de la mano de obra. Las mismas guardan relación directa con los respectivos tamaños de planta y, en general, los registros de aquellos establecimientos de más de 300 ocupados se ubican un 65% por encima del promedio de la industria, mientras que la productividad en las pequeñas plantas se ubica por debajo de la mitad de tales niveles medios. Achicamiento sustantivo del espectro productivo local, desaparición de un número muy importante de plantas grandes y mediano-grandes, acentuada expulsión de mano de obra -muy particularmente, por parte de los mayores establecimientos-, decreciente participación productiva de estos últimos, reducción del tamaño medio de planta fabril, y una relativa estabilidad en las diferencias de productividad asociadas al tamaño de las unidades fabriles son, sin duda, los rasgos sobresalientes que revela el análisis intercensal de la evolución de la industria manufacturera al cabo de las últimas dos décadas. Bajo ese marco global que podría caracterizarse como de redimensionamiento y de reconversión del perfil industrial, fenómeno que parecería adquirir una especial intensidad en el último decenio, interesa identificar y evaluar los posibles efectos de tal reestructuración sectorial sobre el grado de concentración de la producción manufacturera. Se trata, en otras palabras, de confrontar los resultados que fueran analizados en las secciones anteriores con los emergentes de los relevamientos censales realizados en 1974 y 1985.

Antes de encarar esa comparación intercensal cabe incorporar algunas consideraciones metodológicas que, aun cuando también son tratadas en el Anexo C, merecen ser resaltadas atento a las restricciones que conllevan en términos del análisis propuesto y a la -consiguiente- necesaria recurrencia a formas alternativas de aproximación al tema.

En rigor, como en toda comparación analítica, la homogeneidad de los respectivos universos es un requisito básico e imprescindible para arribar a resultados que reflejen fehacientemente la naturaleza de los fenómenos que pretenden estudiarse. En tal sentido, una de las modificaciones introducidas en el último censo industrial (la adopción de la CIIU Rev.3³⁴ en sustitución de la CIIU Rev.2) incorpora una serie -e

34. Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), Revisión 3, recomendada por las Naciones Unidas.

Cuadro N° 19
Evolución intercensal de la distribución del valor de producción, del valor agregado y de la productividad según el tamaño de las plantas fabriles, 1973-1993
(valores monetarios, porcentajes e índices total = 100)

(valores monetarios, porcentajes e índices total = 100)							
	1973		1984		1993		Variación en la participación 1993/1973 1993/1984
	mil. \$	%	mil. \$ arg.	%	mil. \$	%	
Valor de Producción							
Total	226.671	100,00	4.253.215	100,00	90.461,8	100,00	-7,90
Más de 300 ocupados	103.951	45,86	1.934.914	45,49	34.340,7	37,96	-1,53
Entre 101 y 300 ocup.	45.970	20,28	960.493	22,58	19043,9	21,05	2,62
Entre 51 y 100 ocup.	23.200	10,24	438.381	10,31	11.628	12,85	3,40
Entre 11 y 50 ocup.	33.536	14,80	634.771	14,92	16.458,3	18,19	0,92
Menos de 10 ocupados	19.966	8,81	284.655	6,69	8801,5	9,73	3,04
Valor Agregado							
Total	70.908	100,00	1.724.069	100,00	29.787,4	100,00	-7,61
Más de 300 ocupados	32.592	45,96	768.137	44,55	11.423,5	38,35	-1,01
Entre 101 y 300 ocup.	14.057	19,82	414.291	24,03	5603,9	18,81	1,68
Entre 51 y 100 ocup.	6852	9,66	175.917	10,20	3379,1	11,34	5,25
Entre 11 y 50 ocup.	10.473	14,77	252.149	14,63	5962,7	20,02	0,99
Menos de 10 ocupados	6935	9,78	113.575	6,59	3207,1	10,77	4,18
Productividad (v.a./p.o.)							
Total	5,34	100,00	125,55	100,00	0,0296	100,00	26,42
Más de 300 ocupados	7,51	140,49	213,12	169,75	0,0493	166,91	-7,51
Entre 101 y 300 ocup.	5,93	110,97	161,84	128,90	0,0306	103,47	-4,16
Entre 51 y 100 ocup.	5,31	99,39	115,70	92,15	0,0281	95,23	6,03
Entre 11 y 50 ocup.	4,03	75,44	74,45	59,29	0,0241	81,47	-0,46
Menos de 10 ocupados	2,60	48,61	42,70	34,01	0,0142	48,15	14,15

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

insalvable- limitación analítica: la imposibilidad de comparar *vis-à-vis* las ramas -y el correspondiente grado de concentración de la producción- que conforman los respectivos universos censales.³⁵

Al respecto, puede reconocerse una amplia y heterogénea gama de situaciones que, estilizando el comentario, y desde la perspectiva que surge de considerar la CIU Rev.3 en su relación con los subgrupos identificados en la CIU Rev.2, podrían sintetizarse en fenomenologías muy diversas:

- ramas que resultan homogéneas en ambas clasificaciones. En esa situación queda encuadrada poco más de la tercera parte de las ramas identificadas en las últimas dos revisiones de la CIU. Tal subconjunto de actividades industriales (63) brinda la posibilidad, como se verá más adelante, de indagar -en base a universos homogéneos- sobre la evolución intercensal del grado de concentración de la producción industrial;

- ramas que resultan de la fusión del total de la producción o de parte de la proveniente de distintos subgrupos industriales. Es el caso, por ejemplo, de la 24.290 ("Fabricación de productos químicos n.c.p."), donde se integran, en términos de la CIU Rev.2, la totalidad de la producción de las ramas 35.293 ("Fabricación de explosivos y municiones") y 35.299 ("Fabricación de productos químicos n.c.p."), y parte de la generada en la 31.219 ("Elaboración de productos alimenticios n.c.p."), la 35.291 ("Fabricación de tinta") y la 35.400 ("Elaboración de productos diversos derivados del petróleo y del carbón"). Muy similares reconfiguraciones sectoriales se manifiestan entre un número importante de las ramas de actividad identificadas en ambas clasificaciones;

- ramas que nuclean sólo parte de la producción de alguna de las identificadas en la CIU 2. Tal es el caso, por ejemplo, de la 27.100 ("Industrias básicas de hierro y acero") respecto a la 37.100 ("Industrias básicas de hierro y acero") que, en este último caso, incluía la fundición de hierro y acero (actividad que en la CIU Rev.3 queda incluida en la rama 27.310 -"Fundición de hierro y acero"-). Idéntica situación se presenta, entre otras, en la 21.091 ("Elaboración de artículos de papel y cartón de uso doméstico e higiénico sanitario") que incluye sólo parte de la producción de la 34.190 ("Fabricación de artículos de pulpa, papel y cartón n.c.p."); el resto de la producción de esta última corresponde a la 21.099 ("Fabricación de otros artículos de papel y cartón n.c.p.").

35. Al respecto, adquieren particular precisión temporal ciertos comentarios de P. Sylos Labini (*Oligopolio y progreso técnico*, ed. cit.): "Al emprender una investigación estadística, las mayores dificultades se encuentran en la recopilación de los datos, sobre todo si se quieren estudiar las variaciones de la concentración en un período muy largo; en este caso existe la dificultad adicional de los cambios en las clasificaciones y en las definiciones de los censos".

Los ejemplos señalados resultan suficientemente ilustrativos respecto a la imposibilidad de analizar la evolución intercensal del grado de concentración predominante en cada rama industrial y, por ende, de interpretar con precisión los cambios que pudieran haberse registrado a nivel agregado, al cabo de las últimas dos décadas.

De todas maneras, como una simple aproximación al tema, y asumiendo que no se trata de universos homogéneos,³⁶ cabe la posibilidad de confrontar las estratificaciones resultantes en cada uno de los censos bajo análisis, independientemente de toda consideración respecto a los cambios derivados de la propia reclasificación sectorial y/o de variaciones en el nivel de oligopolización de los mercados. En otros términos, las heterogeneidades clasificatorias impiden captar los desplazamientos de ramas entre distintos estratos, así como la evolución del grado de concentración de la producción en cada rama industrial. No obstante, de considerar las formas que adopta la distribución de las diferentes ramas y los respectivos valores de producción entre los diversos estratos de concentración, pueden extraerse ciertas inferencias de orden muy general sobre, por lo menos, la significación relativa de las distintas formas de mercado en pleno apogeo del modelo sustitutivo (1973) y en dos momentos (1984 y 1993) de la prolongada fase de transición y de reestructuración a la que asiste la industria desde hace largos años.

Como se desprende de la información presentada en el Cuadro Nº 20, en los tres censos bajo análisis, alrededor de la mitad de la producción industrial proviene de estructuras oligopólicas de mercado; aproximadamente un tercio es generado en las ramas medianamente concentradas; mientras que la quinta parte -o poco menos- corresponde al aporte relativo de aquellas ramas en las que prevalecen formas "competitivas" de mercado.

En esa visión totalizadora -que denota una relativa estabilidad temporal- subyacen diferencias porcentuales de cierta significación económica. Así, haciendo abstracción de los cambios asociados a la simple reclasificación sectorial, el aporte productivo de las RAC en 1993 (48,8%) supone un leve crecimiento (1,6 puntos porcentuales) respecto a 1973, pero una pérdida de tres puntos si se lo compara con la participación que les correspondía en 1984. Incluso, idéntico fenómeno se verifica de considerar la cantidad de ramas en las que predominan formas oligopólicas de mercado.

En ambos casos, parte sustantiva de esa pérdida de gravitación de las RAC en la última década está directamente relacionada con el comportamiento productivo

36. Sólo a partir de la recodificación sectorial del total de los establecimientos/locales relevados en alguno de los censos (por ejemplo, del CNE '94, utilizando la CIU Rev.2) podría contarse con la información básica requerida para realizar un análisis riguroso de la evolución intercensal del grado de concentración de la producción industrial.

Cuadro Nº 20
Distribución de las ramas y la producción industrial según
estratos de concentración¹ en los últimos censos nacionales
(valores absolutos y porcentajes)

	1973		1984		1993	
	cantidad ramas	% en Valor Prod.	cantidad ramas	% en Valor Prod.	cantidad ramas	% en Valor Prod.
Ramas Altamente Concentradas con pocos locales	23	20,02	33	24,39	27	13,30
Ramas Altamente Concentradas con muchos locales	69	27,15	61	27,45	58	35,52
RAMAS ALTAMENTE CONCENTRADAS (RAC)	92	47,17	94	51,84	85	48,82
RAMAS MEDIANAMENTE CONCENTRADAS (RMC)	55	32,19	58	30,04	61	34,24
RAMAS ESCASAMENTE CONCENTRADAS (REC)	25	20,63	20	18,12	20	16,94
Total	172	100,00	172	100,00	166	100,00

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

de las RAC (P) que, a la vez, es una derivación de las características que adopta la reclasificación sectorial a partir de la adopción de la CIU Rev.3. La misma ha conllevado la fusión, en una única actividad industrial, de diversas ramas en las que existían muy pocas unidades fabriles con otras caracterizadas por una relativa atomización de la oferta productiva local.³⁷

Ello explica, en gran medida, la importancia que adquiere la pérdida de participación de las RAC (P) -once puntos porcentuales- y, en parte, el mayor peso relativo de las RAC (M).

De todas maneras, atento a las limitaciones que impone la no homogeneidad clasificatoria, lo único que podría afirmarse es que, en términos agregados, la producción industrial que proviene de mercados oligopólicos en 1993 es ligeramente inferior de la que se registraba un decenio atrás, sin que de ello pueda inferirse que se asista a un proceso de desconcentración de los mercados industriales.³⁸

Estas últimas aclaraciones resultan igualmente válidas para cualquiera de los estratos de concentración que se considere. Cabe reafirmar, en tal sentido, que sólo se trata de una comparación de las formas que adopta la distribución de la producción industrial según sea la morfología de los mercados en que se genera, al margen de toda consideración sobre la evolución real del grado de concentración en cada uno de tales mercados.

En ese marco, en el ámbito de las RMC se manifiesta -con mayor intensidad relativa- el fenómeno inverso al constatable en el plano de las RAC. En efecto, la contribución de las formas intermedias de mercado a la producción industrial del año 1993 representa un incremento de poco más de cuatro puntos porcentuales respecto a la que les correspondía en 1984 y, a la vez, una pérdida de dos puntos en relación a la registrada a mediados de los años setenta.

Por su parte, la contribución relativa a la producción de las ramas en las que prevalecen las formas "competitivas" de mercado es la que -diferencias

37. A título ilustrativo, en la rama -RAC (M)- 23.200 ("Fabricación de productos de la refinación del petróleo") quedan integradas, en términos de la CIU Rev.2, las producciones generadas por la 35.300 ("Refinerías de petróleo") que, tanto en 1973 como en 1984, correspondía categorizarla como RAC (P), y la 35400 ("Elaboración de productos diversos del petróleo y del carbón"). Similares consideraciones cabe realizar respecto a la rama -RAC (M)- 29.211 ("Fabricación de tractores"), donde quedan fusionadas la 38.435 ("Fabricación de tractores"), rama altamente concentrada con pocos establecimientos en 1973 y en 1984, con la 38.436 ("Reparación de tractores") donde, por ejemplo, a mediados de los años ochenta, habían sido relevados cerca de 200 establecimientos.

38. Podría darse la situación de que a nivel de cada una de las ramas identificadas en la CIU Rev.2 se verifique un creciente grado de concentración de la producción y, sin embargo, como producto del reordenamiento clasificatorio -y, por ende, de la propia conceptualización de mercado- se manifieste, en el plano global, una menor gravitación productiva de los mercados oligopólicos.

metodológicas mediante- revela un sesgo tendencial más nítido: pérdida de un punto porcentual de participación en el último decenio, y de casi cuatro puntos si se la compara con los niveles correspondientes al relevamiento realizado en 1974.

De los comentarios precedentes surge que, al margen de toda consideración metodológica, la simple confrontación de los resultados del análisis intercensal muestra que entre 1973 y 1984, tratándose de universos homogéneos, se registra una creciente participación productiva de los mercados oligopólicos en detrimento de las RMC y de las REC. Por su parte, entre 1984 y 1993, subperíodo analítico afectado por esas diferencias metodológicas -insalvables-, la distribución de la producción industrial de acuerdo con la naturaleza de los mercados que la generan, muestra una creciente gravitación de las RMC, y una pérdida de participación relativa de las RAC y, en especial, de las REC.

Como fuera señalado -reiteradamente- las comparaciones intercensales previas no dan cuenta de la dinámica evolutiva real del grado de concentración prevalente en cada rama industrial o, en otros términos, de la presencia -o no- de un proceso de oligopolización de la producción manufacturera. Al respecto, como una forma alternativa -aunque parcializada- de contar con elementos de juicio sobre este último tema, se ha optado por circunscribir el análisis comparativo a aquellas ramas industriales que no resultan afectadas por la reclasificación sectorial que supone la utilización -en el CNE '94- de la CIU Rev.3 en sustitución de la CIU Rev.2. Se trata de la conformación de universos homogéneos a partir de considerar sólo aquellas producciones que, en los tres censos bajo análisis, son incluidas en una misma rama de actividad. Tal condición la cumplen 63 ramas (poco más de la tercera parte de los respectivos totales), cuyo aporte a la producción industrial es, también, en los tres censos, ligeramente superior a un tercio del total. La agrupación de las mismas en distintos estratos según el respectivo grado de concentración de la producción, en cada uno de los relevamientos censales, permite contar con una configuración *parcial -pero homogénea-* del perfil estructural de la industria, desde la perspectiva que surge de jerarquizar la morfología de los distintos mercados que coexisten en el sector.

En ese marco, la información presentada en el Cuadro Nº 21 muestra, por un lado, la cantidad de ramas que quedan incluidas en cada uno de los estratos de concentración y, por otro, la importancia relativa de estos últimos, tanto en términos de la producción agregada de esas 63 ramas homogéneas como con respecto al total del valor de la producción manufacturera relevado en los últimos tres censos realizados en el país.

Una primera y rápida lectura del Cuadro permite inferir que durante las últimas dos décadas se asiste a un proceso de oligopolización de la producción manufacturera y, más específicamente, a una persistente pérdida de parti-

Cuadro Nº 21
Ramas industriales homogéneas¹ en los últimos censos realizados en el país
según estratos de concentración²
(valores absolutos y porcentajes)

	1973			1984			1993		
	cantidad ramas	% en Valor Producc.		cantidad ramas	% en Valor Producc.		cantidad ramas	% en Valor Producc.	
		subconj.	total		subconj.	total		subconj.	total
Ramas Altamente Concentradas (RAC)	36	51,50	19,09	38	56,22	19,03	38	54,49	18,221
Ramas Medianamente Concentradas (RMC)	20	35,94	13,32	18	38,63	13,08	22	43,51	14,55
Ramas Escasamente Concentradas (REC)	7	12,56	4,66	7	5,15	1,74	3	2,00	0,67
Total	63	100,00	37,07	63	100,00	33,85	63	100,00	33,44

1. Se trata de aquellas ramas en las que se nucleen similares actividades tanto en la CIU Rev.2, como en la CIU Rev.3.

2. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho establecimientos/focales de mayor valor de producción.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

cipación de aquellas producciones que provienen de mercados "competitivos". En tal sentido, en general, se ha incrementado la cantidad de RAC y su respectivo aporte a la producción; fenómeno que se reproduce, con mayor intensidad, en el ámbito de las RMC. Se deduce, por tanto, que se ha operado un franco deterioro en la presencia de las REC, tanto en términos cuantitativos como por su contribución a la producción industrial.

Así, por ejemplo, en cuanto a los movimientos de ramas entre estratos (indicador de cambios en el nivel de concentración que suponen el pasaje a un estrato distinto), el subperíodo 1973-1984 sólo revela el desplazamiento de dos RMC a RAC, mientras que en el subperíodo 1984-1993, tal mutación involucra a cuatro REC que se convierten en RMC. De resultados de ello, y como efecto neto al cabo de las últimas dos décadas, en 1993 existen dos RAC y dos RMC más que en 1973, con el consiguiente desplazamiento de cuatro de las ramas en las que prevalecían formas "competitivas" de mercado.

Por su parte, en cuanto a la contribución relativa de cada estrato de concentración a la producción agregada de este subconjunto -acotado, pero homogéneo- de actividades industriales cabe resaltar que:

- los mercados oligopólicos muestran una creciente gravitación -casi cinco puntos porcentuales- entre 1973 y 1984, y una ligera pérdida de participación en el último decenio. Como efecto neto de esas tendencias encontradas, las RAC incrementaron su aporte productivo en tres puntos porcentuales;

- las formas intermedias de mercado revelan una creciente contribución a la producción cualquiera sea el subperíodo intercensal que se considere. De allí que, al cabo de las últimas dos décadas, su participación en la producción aumentó poco más de 7,5 puntos porcentuales; por último,

- las REC han visto decrecer sistemáticamente su aporte a la producción generada por el subconjunto de industrias bajo análisis (se contrae de 12,6% en 1973 a un insignificante 2,0% en 1993).

En síntesis, de las consideraciones precedentes se desprende que en los últimos años la industria asiste a un paulatino desplazamiento de ramas y de producciones generadas en mercados "competitivos" o, más precisamente, de alta concurrencia hacia el estrato que nuclea a los sectores medianamente concentrados y, a la vez, aunque con menor intensidad relativa, de estos últimos hacia los mercados oligopólicos. En tal sentido, la persistente pérdida de importancia de las estructuras "competitivas" es, naturalmente, la contrapartida de un generalizado corrimiento de los distintos sectores industriales hacia una creciente presencia de los mercados que presentan mayores niveles de imperfección, en general, y de los oligopólicos, en particular.

Si bien, dada la representatividad del subconjunto de ramas bajo análisis -poco más de un tercio del total de la industria-, tales inferencias no necesariamente pueden ser replicadas a nivel del conjunto del sector manufacturero, es muy probable que sean esos mismos fenómenos los que caractericen el desenvolvimiento estructural de la industria en las dos últimas décadas. En buena medida, la simple comparación de las formas que adopta la distribución de la producción censal entre los distintos estratos de concentración en los tres relevamientos bajo análisis (ver Cuadro Nº 20), tiende a avalar -más aún si se consideran las características que subyacen en la reclasificación sectorial derivada de la adopción de la CIIU Rev.3- tal diagnóstico.

SECCIÓN VII

REFLEXIONES FINALES

El relevamiento censal de la industria que, en el país, se realiza aproximadamente cada diez años, brinda un marco propicio para analizar las formas que adopta la concentración de la producción en el sector manufacturero, y en cada uno de los mercados que lo conforman. Al respecto, la reciente conclusión del procesamiento de la información relevada en el CNE '94 permite contar con los fundamentos necesarios como para caracterizar el perfil estructural de la industria desde la perspectiva que surge de la tipificación de las distintas morfologías de mercado que coexisten en el ámbito sectorial. Asimismo, tal análisis empírico aporta importantes elementos de juicio en torno a la hipótesis de que la estructura de los mercados constituye uno de los factores determinantes de las diferencias de comportamiento de los distintos agentes que operan en el sector. De todas maneras, por las características de la información disponible, la delimitación de las distintas estructuras de mercado considerada en el estudio supone un cierto nivel de subestimación del grado real de oligopolización de los mercados y, por tanto, de la gravitación de los mercados concentrados en el plano agregado. Ello surge, en realidad, como una restricción natural derivada del tipo de unidad de observación censal (el "local" fabril) que, en principio, sólo permite precisar el grado de *concentración técnica* de la producción industrial.³⁹

39. Sin duda, la visión resultante se vería sumamente enriquecida si el INDEC decidiera reprocesar la información recabada a nivel de *local* fabril, recomponiéndola tomando como unidad de análisis la *empresa* que, como tal, puede controlar uno o más locales en cada rama de actividad. Ello permitiría estimar el grado de *concentración económica* de la producción industrial que, naturalmente, ofrecería una imagen mucho más precisa del nivel real de oligopolización de los distintos mercados.

Otra limitación que deviene de las propias características del último relevamiento censal es la que se relaciona con la posibilidad de realizar comparaciones intercensales respecto a la evolución del grado de concentración industrial. En tal sentido, la adopción de la CIIU Rev.3 (en sustitución de la CIIU Rev.2, utilizada en anteriores censos) y, en muy menor medida, el tomar al "local" como unidad de observación (en reemplazo del "establecimiento"), introducen rigideces insalvables en términos de la confrontación de los resultados del CNE '94 *vis-à-vis* con los correspondientes a los censos realizados en décadas precedentes.

No obstante las limitaciones e insuficiencias señaladas precedentemente, el estudio de las formas que adopta la reconfiguración del espectro industrial, según sea el respectivo nivel de concentración de la producción en cada una de las ramas de actividad, remite a una amplia gama de reflexiones, en muy diversos planos analíticos.

Así, por ejemplo, a partir de la distribución de la producción industrial de acuerdo con el tipo de mercado en el que se la genera, el primer rasgo a remarcar lo brinda la escasa gravitación de los mercados "competitivos" o, en términos relativos, de alta y atomizada concurrencia.

En efecto, casi el 85% de la producción sectorial proviene de mercados "no competitivos", aquellos en los que, con distinta intensidad relativa, la participación productiva de las principales plantas industriales les otorga la posibilidad de sacar provecho de su posición dominante en el mercado y, por ende, de desplegar prácticas oligopólicas.

En ese marco, un segundo aspecto a resaltar es el que se vincula con las diferencias, estructurales y de comportamiento, que quedan de manifiesto entre las ramas que conforman los distintos estratos de concentración; asimetrías que guardan *relación directa* con los respectivos grados de oligopolización que reflejan los mismos. Tal el caso de, por ejemplo, el nivel de participación en la producción y en el valor agregado, el tamaño medio de planta (tanto se lo considere en función del personal ocupado como por el valor de producción), la intensidad relativa en el uso de capital, la productividad de la mano de obra, la remuneración media de los asalariados, así como el cociente entre estas dos últimas variables (indicador de la distribución primaria del ingreso sectorial en cada estrato).

En general, todas esas correspondencias se ven mediatizadas o, por lo menos, influenciadas por la incidencia de otros factores (grado de madurez del sector, naturaleza de las funciones de producción típicas u óptimas en las distintas ramas, papel de las economías de escala, grado de presión sindical).

En tal sentido, si bien el grado de oligopolización prevalente en las distintas ramas no puede llegar a ser considerado como el factor causal excluyente que

sustenta y explica aquellas relaciones, es indudable que el mismo desempeña un papel por demás protagónico en la configuración de dichos fenómenos, muy particularmente en lo referido a la distribución primaria del ingreso industrial.⁴⁰

Otro fenómeno que merece ser destacado en el estudio de la concentración industrial a mediados de los años noventa es el que se desprende de, por un lado, la estrecha vinculación existente entre tamaño de planta fabril y grado de oligopolización de los mercados y, por otro, de la consiguiente relación conjunta con los valores que adoptan las principales variables de comportamiento (productividad y salario medio de la mano de obra).

Al respecto, en cuanto a la primera de esas relaciones, se ha podido comprobar que la mayor parte de la producción generada por las RAC proviene de aquellos locales fabriles que ocupan más de 300 personas y, a la vez, que casi las tres cuartas partes de la producción de estos últimos se efectiviza en mercados concentrados. En el polo opuesto, casi la mitad de la producción de las REC se deriva de plantas de menos de cincuenta ocupados que, por su parte, canalizan la mayor parte de su producción hacia mercados escasamente concentrados.

Esa marcada asimetría entre grandes plantas y ramas oligopólicas, por un lado, y pequeñas unidades fabriles y mercados "competitivos" por otro, remite necesariamente a la consideración de las economías de escala en su relación con el rango de alternativas tecnológicas "óptimas" o, por lo menos, predominantes en las distintas ramas de actividad.⁴¹

En tal sentido, en diversas ramas de actividad, las opciones tecnológicas disponibles y la significación de las economías de escala que las mismas conllevan devienen, naturalmente, ante la dimensión del mercado "disputable", en estructuras de oferta fuertemente concentradas, rígidas barreras al ingreso y claras posiciones dominantes de un número acotado de agentes.⁴² Esos sectores industriales coexisten con otros don-

40. Al decir de M. Kalecki, *op. cit.*: "Las variaciones del grado de monopolio no sólo tienen importancia decisiva en la distribución del ingreso entre trabajadores y capitalistas, sino en ciertos casos también, en la distribución del ingreso entre la propia clase capitalista".

41. Al respecto, M. Merhav (*Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972), al analizar las relaciones entre subdesarrollo, tamaño del mercado y dependencia tecnológica señala que "es evidente que la tecnología es el determinante fundamental del tamaño de planta y, en consecuencia, de la estructura competitiva"; y refiriéndose en particular a los países subdesarrollados, "la dependencia tecnológica provoca el surgimiento de una estructura monopólica debida a que las escalas de producción que deben adoptarse para permitir la introducción de los métodos modernos de producción son grandes en relación con el tamaño del mercado".

42. Podría argumentarse, incluso, que en la industria argentina, como en otros países de industrialización intermedia, esa articulación entre formas de mercados y condiciones tecnológicas productivas que definen el tamaño de planta podría llegar a adquirir una mayor intensidad relativa que la que adopta en los países centrales.

de cabe reconocer muy diversos matices en torno a la intensidad relativa que puede llegar a adquirir una amplia gama de fenómenos: alternativas tecnológicas "óptimas" que revelan una cierta discontinuidad y divisibilidad en términos de la proporción de factores, el papel de las economías de escala puede no ser tan decisivo, la industrialización local de recursos naturales y/o la atención de demandas regionales resulta fundamental (por ejemplo, en el caso de bienes con una alta relación flete/costo unitario), las economías de especialización o de diferenciación pueden desempeñar un papel relevante. En ese marco, esas asimetrías entre tamaños predominantes de plantas y estructuras de mercado forman parte constitutiva de las heterogeneidades estructurales que se manifiestan en el interior del sector industrial.

Asimismo, tales asimetrías asumen un papel decisivo como factores explicativos de las diferencias en los niveles de productividad de la mano de obra y de remuneraciones medias de los asalariados que, como tales, tienden a corresponderse con el tamaño de planta y el grado de oligopolización de los mercados. En otras palabras, tanto la productividad como, con menor intensidad relativa, los salarios medios, tienden a incrementarse en vinculación directa con el tamaño de las plantas fabriles y, fundamentalmente, en el interior de cada una de las escalas de tamaño, según el respectivo grado de concentración de la producción. Así, la relación que se verifica entre la productividad y los salarios medios de la mano de obra tiende a ampliarse en correspondencia con el tamaño de los locales y, esencialmente, con el nivel de concentración de los mercados.

Los comentarios precedentes sintetizan las principales reflexiones que emanan del análisis del espectro manufacturero local a partir de la visión resultante de jerarquizar las distintas formas de mercado que coexisten en la industria, independientemente de toda consideración sobre la configuración sectorial del mismo. En este último plano, dos son las perspectivas analíticas que justifican ser estudiadas en su relación con el papel que asumen las distintas morfologías de mercado: la emergente del tipo de bien producido por las distintas ramas de actividad, y la que surge de considerar la tradicional sectorialización de la industria manufacturera (de acuerdo a las distintas revisiones de la CIU).

Así, las relaciones existentes entre tipo de bien y grado de concentración en las ramas que los producen denotan una cierta -y previsible- asociación entre, por un lado, la producción de bienes de consumo durable e intermedios respecto a los mercados oligopólicos y, por otro, de los bienes no durables y de capital con las formas intermedias de mercado. Ello aparece íntimamente vinculado a la naturaleza de los perfiles tecno-productivos que, atento a las características del desarrollo local de los respectivos mercados, predominan en la producción de los distintos tipos de bienes. Por ejemplo, en el ámbito de los bienes de consumo durable, la gravitación decisiva de las RAC (donde se genera más de las tres cuartas partes

del total) es una derivación lógica de la conjunción de, entre otros, el papel determinante de las economías de escala, la intensidad en capital y las indivisibilidades de las técnicas disponibles, y su desarrollo local en la segunda fase del proceso sustitutivo, estructurados a partir de grandes series de producción. Se trata, en tal sentido, de actividades que "nacen" y se desarrollan bajo estructuras de oferta fuertemente concentradas.

Consideraciones muy similares explican, también, que la mayor parte de la producción de bienes intermedios provenga de RAC sólo que, en este caso, ello se ve matizado por la presencia de un número no despreciable de actividades productoras de insumos de uso no difundido donde, atento a la dimensión del mercado, coexisten mayores alternativas tecnológicas en materia de escalas, de proporciones en el uso de los factores e, incluso, de atención de mercados regionales. De allí que la preeminencia de las RAC resulta menos acentuada que en el caso de los bienes de consumo durable.

Distinta es la situación que se manifiesta en la producción de bienes de consumo no durable y de capital. En ambos casos, si bien la participación de las RAC no resulta despreciable (siempre superior al 20% del total), la misma no adquiere el carácter de hegemónica.

Así, en el caso de los bienes de consumo no durable, sobre los que se estructuró la primera fase del proceso de industrialización sustitutiva, puede reconocerse una muy amplia gama de mercados y submercados, en muchos de los cuales las barreras al ingreso son relativamente débiles, coexistiendo muy diversas tecnologías y escalas óptimas así como, en ese marco, distintos tamaños predominantes de plantas fabriles y de estructuras de mercados. Por su parte, en el caso de los bienes de capital, los de mayor rezago relativo en términos de su desarrollo local, donde asumen un papel protagónico las producciones de lotes muy reducidos, artesanales o semiartesanales, con una muy débil presencia de aquellas en las que las economías de escala resultan fundamentales, es donde se registran los menores niveles de gravitación de las producciones que provienen de las RAC.

Al igual que en el plano agregado, a nivel de cada uno de los distintos tipos de bienes, tanto los valores que adoptan las productividades medias de la mano de obra como los referidos a las remuneraciones medias de los asalariados guardan relación directa con el grado de oligopolización de las respectivas producciones y, a la vez, en general, el cociente productividad/salarios también tiende a corresponderse con los niveles de concentración de la producción. En otras palabras, productividades, salarios y, esencialmente, márgenes de rentabilidad no están para nada disociados del grado de oligopolización prevalente en las industrias productoras de los distintos tipos de bienes.

En términos sustantivos, las reflexiones que emanan del estudio de las relaciones que pueden establecerse entre la producción de los distintos tipos de bienes

y el grado de oligopolización de los respectivos mercados no difieren mayormente de las que surgen de considerar -como referente- la tradicional clasificación industrial según principales sectores de actividad. En efecto, en la casi totalidad de los nueve subconjuntos de actividades manufactureras, la mayor parte de la producción es generada en mercados altamente concentrados y, en general, la intensidad que adquiere tal predominio está íntimamente asociada a la naturaleza y a los patrones de desarrollo tecno-productivos locales de los distintos sectores. Así, atendiendo al papel que asumen las economías de escala, los requerimientos e indivisibilidades de la inversión, la intensidad de capital del rango de tecnologías disponibles, y las propias condiciones del desarrollo local de las industrias involucradas, no puede resultar sorprendente que los mayores niveles de participación de las RAC se registren en actividades tales como la elaboración de minerales no metálicos, los equipos de transporte, y las refinerías de petróleo agrupadas junto a la elaboración de productos químicos y petroquímicos.

Este nuevo y distinto corte transversal del espectro manufacturero permite, asimismo, corroborar la hipótesis de que la productividad de la mano de obra, los salarios medios de la misma y, en especial, la relación entre estas dos últimas variables -indicativa de la distribución primaria del ingreso sectorial- están estrechamente asociadas al grado de oligopolización de los distintos mercados industriales.

Por último, uno de los temas más atractivos en el análisis de la concentración industrial es, sin duda, el referido a su evolución temporal o, en otras palabras, el de intentar dilucidar si -en determinado tiempo y espacio- cabe referirse a un proceso de creciente oligopolización de la producción industrial o si, por el contrario, la propia dinámica de los mercados y/o la ingerencia de las políticas públicas remiten a una creciente gravitación productiva de las industrias que denotan altos niveles de concurrencia atomística. Sin duda, como bien lo señala Sylos Labini,⁴³ tal desafío analítico se suele enfrentar a dificultades metodológicas insalvables en materia de información básica. Así, en el ejemplo argentino, el sólo contar con indicadores referidos a la concentración *técnica* de la producción, la reciente adopción de la CIIU Rev.3, y la utilización del *local* como unidad de observación censal, limitan seriamente la posibilidad de encarar ese tan atractivo campo analítico.

No obstante, a pesar de ello, se han podido extraer algunas inferencias sobre la evolución del grado de concentración de la industria argentina al cabo de las últimas dos décadas. Al respecto, las tendencias resultantes en términos muy agregados (limitadas al peso relativo de los distintos tipos de mercado, sin poder identificar la evolución de la concentración en cada una de las ramas) como, fundamentalmente, las derivadas de la consideración de un subconjunto -acotado

pero homogéneo- de ramas industriales, cuya composición productiva no se ha visto alterada ante los cambios clasificatorios censales, revelan un corrimiento de ramas y producciones hacia los estratos más concentrados. Ello resulta particularmente válido en el caso de REC que se desplazan hacia formas intermedias de mercados y, con menor intensidad relativa, de algunas RMC que pasan a integrar el estrato que nuclea a los mercados más concentrados. De allí se infiere, a la vez, la relativa estabilidad de largo plazo de las estructuras oligopólicas de mercado que, en general, sólo tienden a incorporar nuevos sectores de actividad, sin desplazamiento alguno en sentido inverso.

43. Ver nota 35.

ANEXO A

CONCENTRACIÓN E INVERSIÓN BRUTA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

El CNE '94 incorpora el relevamiento de información sobre una variable no contemplada en censos anteriores: el flujo de inversiones realizadas en el sector industrial, en el año 1993, por todos aquellos locales fabriles que ocupan cinco o más personas. A título introductorio, cabe señalar que la inversión bruta interna (IBI) declarada por tales locales asciende a 4.820,9 millones de pesos de 1993, al tiempo que la inversión bruta fija (IBF) resulta ser de 3.737,7 millones de pesos.

En principio, la inexistencia de información sobre el acervo de capital acumulado en el sector, así como sobre la formación de capital efectivizada en otros años (censales o no), limita las posibilidades de desarrollos analíticos que tengan como referente la evaluación de la significación económica real de las inversiones relevadas en el censo.⁴⁴ Asimismo, a diferencia de otras variables censales, donde ciertas interrelaciones brindan elementos de juicio respecto a la consistencia de la información relevada, en el caso de los datos referidos a la formación de capital sólo puede recurrirse a pruebas de consistencia autocontenidas.

44. Incluso, de comparar el nivel de la inversión industrial relevada en el CNE '94 con la estimada, para el conjunto de las actividades económicas, por el propio Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (Secretaría de Programación Económica), surgirían serias dudas con respecto a la confiabilidad de, por lo menos, una de tales fuentes de información. En efecto, la inversión en la industria relevada por el CNE '94 representaría, apenas, poco más del 10% de la correspondiente a la economía en su conjunto; participación que, seguramente, subestima la gravitación real de la formación de capital en la industria en términos de la realizada a nivel agregado.

De todas maneras, el análisis de las características que revela la distribución de la inversión industrial captada en el CNE '94 según sea la morfología de los mercados hacia los que se orienta, el tipo de bien producido y el sector de actividad de las ramas receptoras de tales recursos y, a la vez, la relación existente entre tal formación de capital respecto a, por un lado, el correspondiente valor de producción y, por otro, el valor agregado (indicadores parciales de la intensidad que asume el proceso de formación y reproducción del capital en la industria), permite extraer una serie de inferencias ilustrativas sobre los patrones de comportamiento de la inversión en la industria e, implícitamente, sobre algunos de los rasgos que tienden a caracterizar al proceso de reestructuración sectorial en curso.

Bajo esa perspectiva, en el Cuadro A.1. queda reflejada la distribución de la IBI y de la IBF efectuadas en el año 1993 de acuerdo a dos de las características de las ramas industriales donde se efectivizó tal inversión: el respectivo grado de oligopolización y el tipo de bien que producen.

Así, en términos de las estructuras de mercado hacia las que se canaliza la inversión, las RAC captan la mayor parte de los recursos, muy particularmente en lo referido a la IBF,⁴⁵ donde alcanzan a representar casi la mitad del total de la formación de capital en la industria (48,8%). Por su parte, hacia las formas intermedias de mercado se orienta poco más de un tercio de la inversión, y hacia las REC alrededor de la quinta parte del total. Tales participaciones, en especial las referidas a la IBF, resultan casi idénticas a las que les corresponde a los distintos tipos de mercado en el plano productivo (ver Cuadro N° 11). En otras palabras, en lo relativo al flujo anual de inversiones, no se registran diferencias significativas en cuanto a la proporción de recursos - respecto a la producción - que se destinan a la formación y reproducción del capital en las ramas que conforman los tres estratos de concentración.

La distribución de las inversiones según el tipo de bien elaborado por las diversas ramas industriales tampoco difiere mayormente de la respectiva estructura de la producción. En realidad, en el plano de la inversión, el predominio de los bienes de consumo no durable adquiere una mayor intensidad relativa -a punto de concentrar poco más de la mitad de la formación de capital-, al tiempo que la participación de los restantes tipos de bienes resulta ser ligeramente inferior a la que les corresponde en el plano productivo.

Esa relativa similitud entre el perfil productivo y la asignación sectorial de las inversiones en la industria se reproduce en el interior de cada uno de los agrupamientos de los distintos tipos de bienes y, con ciertos matices, en el ámbito de los tres estratos de concentración. Así, por ejemplo, tomando como referente la distribución de la IBI, las RAC son las principales receptoras de las inversiones orientadas hacia los secto-

45. Cabe señalar que, a diferencia de lo que sucede en los restantes estratos de concentración, en los mercados oligopólicos la variación de existencias no alcanza a representar el 10% de la IBI.

res productores de bienes intermedios y de consumo durable, al tiempo que dicho papel lo asumen las RMC en el caso de los bienes de consumo no durable y los de capital. Por su parte, desde la perspectiva de las estructuras de mercado, los únicos cambios de ordenamiento entre la distribución de la producción y la de la inversión industrial -mínimos, en términos de participaciones relativas- son los que se registran entre los bienes de consumo no durable y los intermedios, en el caso de las RAC y de las REC. De los comentarios anteriores se desprende que, en términos generales, se manifiesta un importante grado de correspondencia entre el perfil de la producción industrial según sea la morfología de los mercados y el tipo de bien elaborado, y la respectiva distribución de los flujos de inversión. Naturalmente ello se ve reflejado en los valores que adopta el coeficiente de inversión respecto al valor de producción (Cuadro N° A.2.) que, salvo unas pocas excepciones, oscila entre alrededor del 4% y el 6% de la producción.⁴⁶ Las principales atipicidades las ofrecen las inversiones en sectores concentrados y "competitivos" productores de bienes de capital (inferior al 3%), así como las correspondientes a los bienes de consumo durable elaborados en RAC (apenas 2,4%) y en las formas intermedias de mercado (superior al 8%), y en las REC en el caso de los bienes de consumo no durable (8,4%).

De todas maneras, estos últimos porcentajes no se alejan mayormente del valor promedio registrado para la industria en su conjunto (alrededor del 5%) que, en principio, cabría caracterizar como ilustrativo de un relativo retraimiento de la formación de capital en el sector manufacturero, más aún si se considera que en 1993 (año del relevamiento censal), la industria se encontraba inserta en plena fase expansiva.⁴⁷

Ello se ve igualmente reflejado de considerar la proporción del valor agregado que la industria asigna a la formación y reproducción del capital: 16,2%, en el caso de la IBI, y apenas el 12,6%, en lo relativo a la IBF. Al respecto, a título comparativo, cabe señalar que en 1993, el coeficiente de inversión (IBF/PBI) del conjunto de las actividades económicas fue de 21,0%, más de ocho puntos porcentuales por encima del correspondiente a la industria manufacturera. El hecho de que los recursos volcados a la formación de capital en el sector se limiten a poco más del 12% del valor agregado generado en el año censal denota una actitud reticente por parte del empresariado frente a la inversión industrial que, como tal, se ubicaría en niveles ligeramente superiores a los requeridos para la simple reposición del capital fijo preexistente.

46. Los recursos asignados a la formación y reproducción del capital en la industria representan, en el año 1993, poco más de la vigésima parte del valor de la producción sectorial generado en dicho año. Tal porcentual no difiere sustancialmente del que fuera relevado, como promedio anual, para el sexenio 1983-1988, a nivel de las principales empresas del sector. Ver, D. Azpiazu, *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica*. CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo N° 49, Buenos Aires, febrero 1993.

47. En 1993, el PBI industrial creció por tercer año consecutivo, acumulando un incremento de casi el 27% con respecto a los registros de 1990.

Cuadro N° A.1.
Inversión bruta interna y fija en la industria en 1993 según
estratos de concentración¹ y tipo de bienes
(miles de \$ de 1993 y porcentajes)

Bienes	RAC*		RMC**		REC***		Total	
	miles \$	%	miles \$	%	miles \$	%	miles \$	%
de Consumo no Durable								
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	980.570,6	48,5	1.035.522,2	56,7	469.577,4	48,4	2.485.670,2	51,6
(%)	39,4		41,7		18,9		100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	828.044,0	45,3	745.079,0	59,3	339.319,9	51,8	1.912.442,9	51,2
(%)	43,3		39,0		17,7		100,0	
Intermedios								
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	845.130,8	41,8	571.026,2	31,3	438.888,8	45,2	1.855.045,8	38,5
(%)	45,6		30,8		23,7		100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	809.443,9	44,3	393.639,9	31,3	284.858,7	43,5	1.487.942,5	39,8
(%)	54,4		26,5		19,1		100,0	
de Consumo Durable								
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	189.136,6	9,3	149.237,2	8,2	42.016,5	4,3	380.390,3	7,9
(%)	49,7		39,2		11,0		100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	176.914,7	9,7	74.553,9	5,9	18.562,4	2,8	270.031,0	7,2
(%)	65,5		27,6		6,9		100,0	

DANIEL AZPÍRU

I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	8.830,5	0,4	59.531,4	3,3	20.197,7	2,1	88.559,6	1,8
(%)	10,0		67,2		22,8		100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	11.750,3	0,6	34.453,4	2,7	12.690,0	1,9	58.893,7	1,6
(%)	20,0		58,5		21,5		100,0	
Otros								
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	—	—	11.026,0	0,6	—	—	11.026,0	0,2
(%)	—	—	100,0		—	—	100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	—	—	8.397,1	0,7	—	—	8.397,1	0,2
(%)	—	—	100,0		—	—	100,0	-7,53
Total								
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	2.023.668,4	100,00	1.826.577,0	100,00	970.680,5	100,00	4.820.925,9	100,0
(%)	42,0		137,9		20,1		100,0	
II. Inversión Bruta Fija (miles \$)	1.826.152,9	100,00	1.256.123,3	100,00	655.431,0	100,00	3.737.707,2	100,00
(%)	48,9		33,6		17,5		100,0	

LA CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA ARGENTINA A MEDIADOS DE LOS AÑOS NOVENTA

1. Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales con mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Cuadro Nº A.2.
Inversión bruta interna en la industria en 1993 según estratos de concentración¹ y tipo de bienes
(miles de \$ de 1993 y porcentajes)

	RAC*	RMC**	REC***	Total
Bienes de Consumo no Durable				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	990.570,6	1.035.522,2	469.577,4	2.485.670,2
II. (I)/Valor agregado (%)	16,4	19,8	21,5	18,5
III. (I)/Valor de producción (%)	5,8	5,8	8,4	6,2
Bienes Intermedios				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	845.130,8	571.026,2	438.888,8	1.855.045,8
II. (I)/Valor agregado (%)	14,0	17,8	13,8	14,9
III. (I)/Valor de producción (%)	4,5	5,7	5,3	5,0
Bienes de Consumo Durable				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	189.136,6	149.237,2	42.016,5	380.390,3
II. (I)/Valor agregado (%)	10,2	21,1	14,0	13,3
III. (I)/Valor de producción (%)	2,4	8,3	5,5	3,6
Bienes de Capital				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	8830,5	59.531,4	20.197,7	88.559,6
II. (I)/Valor agregado (%)	3,7	12,5	7,5	9,0
III. (I)/Valor de producción (%)	1,5	5,1	2,9	3,6
Otros				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	—	11.026,0	—	11.026,0
II. (I)/Valor agregado (%)	—	10,3	—	10,3
III. (I)/Valor de producción (%)	—	4,6	—	4,6
Total				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	2.023.688,4	1.826.577,0	970.680,5	4.820.925,9
II. (I)/Valor agregado (%)	14,3	18,8	16,4	16,2
III. (I)/Valor de producción (%)	4,6	5,9	6,3	5,3

1 Definidos a partir de la participación en la producción de los ocho locales con mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En ese marco, de circunscribir el análisis descriptivo al flujo anual de IBI, en su relación con la producción y con el valor agregado, queda de manifiesto que los menores coeficientes de inversión son los que se registran en los mercados concentrados (4,6% y 14,3%, respectivamente). Ello podría invitar a inferir que el grado de oligopolización de los mercados guarda relación inversa con la intensidad que asume el proceso de formación de capital en la industria. Sin embargo, sin descartar dicha hipótesis, el tratarse de un único punto de referencia (el año censal: 1993), condiciona toda aseveración al respecto. De todas maneras, cabe resaltar que idéntico fenómeno se reproduce cualquiera sea el tipo de bien de que se trate: en todos los casos, las menores tasas de inversión se registran en el ámbito de las formas oligopólicas de mercado.⁴⁸

Por su parte, en cuanto a la orientación de la inversión hacia los distintos tipos de bienes industriales, son los sectores productores de bienes de consumo no durable los que revelan una mayor asignación relativa de recursos. En efecto, tanto con respecto al valor de producción, como en relación al valor agregado, es en tales actividades donde se manifiestan las mayores tasas de inversión. Sin duda, ello tiende a corresponderse con los rasgos que caracterizan el desenvolvimiento estructural de la industria en los últimos años asentado, fundamentalmente, en aquellas actividades vinculadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas que devienen, en última instancia, del aprovechamiento de la dotación de recursos naturales.

En contraposición, las industrias metalmeccánicas, en general, y las productoras de bienes de capital, en especial, se hallan inmersas -desde hacia varios años-⁴⁹ en un proceso de deterioro tecno-productivo y de persistente pérdida de gravitación económica. De allí que no resulte sorprendente que sea en las ramas productoras de bienes de capital donde se manifiestan los más bajos coeficientes de inversión (9,0% respecto al valor de producción, y apenas el 3,6% del valor agregado), por debajo, seguramente, de los niveles requeridos para la mera reposición del acervo de capital.

Una visión complementaria surge de replicar el enfoque anterior pero reemplazando la recategorización de las distintas ramas industriales según el tipo de bien que producen, por aquella que las diferencia -y agrupa- según el sector de actividad en el que operan (Cuadro Nº A.3.). Bajo esta última perspectiva se reproduce, con

48. Cabe hacer notar que los mayores coeficientes de inversión, respecto a la producción y al valor agregado, se registran en el ámbito de las ramas "competitivas" productoras de bienes de consumo no durable, y en las medianamente concentradas volcadas a la producción de bienes de consumo durable.

49. Ver, H. Nochteff, "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, Nº 123, octubre-diciembre 1991.

Cuadro N° A.3.
Inversión bruta interna en la industria en 1993 según estratos de concentración¹ y sector de actividad
(miles de \$ de 1993 y porcentajes)

	RAC*	RMC**	REC***	Total
Alimentos, Bebidas, Tabaco				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	739.110,5	608.972,7	52.138,2	1.400.221,3
II. (I)/Valor agregado (%)	16,7	20,9	8,3	17,6
III. (I)/Valor de producción (%)	5,8	5,1	3,3	5,3
Textiles, Confecciones y Cuero				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	56.692,9	324.379,2	95.542,4	476.614,5
II. (I)/Valor agregado (%)	27,4	17,9	13,7	17,5
III. (I)/Valor de producción (%)	11,4	6,0	5,0	6,1
Pasta Celulósica, Papel e Impresiones				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	226.569,0	163.168,4	116.178,7	505.916,1
II. (I)/Valor agregado (%)	23,8	26,7	20,9	23,9
III. (I)/Valor de producción (%)	8,1	9,0	9,2	8,6
Refin. Petróleo, Químicos y Plásticos				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	468.762,8	291.903,8	323.102,5	1.083.769,1
II. (I)/Valor agregado (%)	10,2	16,6	36,8	14,9
III. (I)/Valor de producción (%)	3,5	5,8	13,8	5,2
Productos Minerales no Metálicos				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	144.137,7	39.966,9	20.865,2	204.969,8
II. (I)/Valor agregado (%)	19,6	15,3	23,5	18,9
III. (I)/Valor de producción (%)	8,1	5,5	10,7	7,6
Metales y Productos Metálicos				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	129.893,8	114.441,1	105.241,3	349.576,2
II. (I)/Valor agregado (%)	17,6	15,2	12,6	15,0
III. (I)/Valor de producción (%)	3,9	6,1	4,8	4,7

DANIEL AZHARU

Maquinaria y Equipos				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	184.652,7	206.106,5	65.579,8	456.339,0
II. (I)/Valor agregado (%)	16,7	18,3	8,1	15,0
III. (I)/Valor de producción (%)	5,1	7,0	3,2	5,3
Equipo de Transporte				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	43.434,7	41.363,8	119.326,0	204.124,5
II. (I)/Valor agregado (%)	3,6	16,9	13,2	8,6
III. (I)/Valor de producción (%)	0,8	5,9	4,8	2,3
Otras manufacturas				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	30.414,4	36.274,6	72.706,4	139.395,4
II. (I)/Valor agregado (%)	27,9	14,5	13,5	15,5
III. (I)/Valor de producción (%)	8,6	6,4	5,4	6,1
Total				
I. Inversión Bruta Interna (miles \$)	2.023.668,4	1.826.577,0	970.680,5	4.820.925,9
II. (I)/Valor agregado (%)	14,3	18,8	16,4	16,2
III. (I)/Valor de producción (%)	4,6	5,9	6,3	5,3

LA CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA ARGENTINA A MEDIADOS DE LOS AÑOS NOVENTA

1. Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* RAC: Ramas Altamente Concentradas.

** RMC: Ramas Medianamente Concentradas.

*** REC: Ramas Escasamente Concentradas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

ciertos matices, parte sustantiva de los fenómenos constatados precedentemente; como, entre otros, los referidos a la relativa similitud entre el perfil sectorial de la formación de capital y el de la producción industrial, los modestos coeficientes de inversión que se verifican en la casi totalidad de los sectores, o la presencia de ciertas atipicidades sectoriales.

Al igual que en el plano que ofrece la estratificación de las distintas ramas industriales según el respectivo grado de concentración de los mercados, así como según el tipo de bien que elaboran, la orientación sectorial de la inversión en la industria no difiere mayormente de la propia configuración de la producción manufacturera. Basta señalar, en tal sentido, los ejemplos que ofrecen las ramas productoras de "Alimentos, bebidas y tabaco" (explican el 29,0% de la producción -Cuadro Nº 15-, e idéntico porcentaje de la formación de capital), o de "Maquinaria y equipos" (9,5%, en ambas variables), o las correspondientes a "Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos" (22,5% de la producción, y 22,8% de la inversión). Las únicas excepciones las brindan el sector de "Pastas celulósicas, papel e impresiones", cuya participación en la formación de capital (10,5%) resulta muy superior a la que le corresponde a nivel productivo (6,5%) y, en sentido inverso, la "Fabricación de equipo de transporte", hacia donde se canaliza apenas el 4,2% de la inversión industrial, cuando dicho sector aporta casi el 10% de la producción manufacturera.

Este último resultado es, tal vez, el más sorprendente en términos de la asignación sectorial de la inversión. Más aún si se considera que hacia las RAC productoras de equipo de transporte (donde, naturalmente, queda incluida la industria automotriz), sólo se canaliza el 0,9% del total de las inversiones en la industria; proporción por demás modesta,⁵⁰ en especial si se tiene en cuenta el contexto operativo en el que se desenvuelve, por lo menos, el sector automotriz, y la propia dinámica de crecimiento del mismo.

Más allá de estas últimas atipicidades, esa relativa similitud entre el perfil productivo y el de la formación de capital permite colegir que los coeficientes de inversión -en particular, los relacionados con el valor de producción- no presentan mayores divergencias intersectoriales. En efecto, la IBI representa, en casi todos los subconjuntos de actividad, alrededor del 5%-6% de la producción respectiva, y entre el 14% y el 18% del valor agregado generado en el año.

Nuevamente, la industria celulósico-papelera y, en menor medida, la elaboradora de minerales no metálicos, por un lado, y la fabricación de equipos de transporte, por otro, emergen como los ejemplos polares en términos de la asigna-

ción relativa de recursos a la formación y reproducción del capital. En el primer caso, las tasas de inversión resultantes (8,6% respecto de la producción, y 23,9% en relación al valor agregado)⁵¹ superan en alrededor de un 50% a las correspondientes para la industria en su conjunto, ubicándose en niveles acordes con un proceso de acumulación neta de capital. Por su parte, los coeficientes de inversión registrados en las ramas productoras de minerales no metálicos (7,6% y 18,9%, respectivamente), se hallan fuertemente influenciados por la formación de capital en la industria cementera y en la de cerámicos no refractarios.

En el segundo caso, como fuera señalado, los recursos de capital que se canalizan hacia los sectores productores de equipo de transporte resultan por demás sorprendentes, no sólo por su escasa magnitud sino, fundamentalmente, por los muy bajos coeficientes de inversión implícitos (apenas el 8,6% del valor agregado, y sólo el 2,3% del valor de la producción). Incluso, a la luz de la información censal, la irrelevancia de tales tasas permitiría inferir que el sector asistiría -por lo menos en el año 1993- a un proceso de desacumulación de capital.

50. La formación de capital en tales ramas representa, apenas, el 3,6% de la producción generada en el año, y sólo el 0,8% del valor agregado censal.

51. Cualquiera sea el estrato de concentración que se considere, los coeficientes de inversión son siempre superiores al 8,0% de la producción y al 20,0% del valor agregado.

ANEXO B

LAS GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES

La reciente publicación de los resultados del "Operativo Especial a Grandes Empresas",⁵² encarado por el INDEC en el marco del CNE '94, permite disponer de información muy valiosa sobre la presencia de tales firmas en el sector manufacturero y, en ese marco, sobre su participación en la producción sectorial. Ello brinda la posibilidad de, por un lado, contar con un indicador muy agregado -para el conjunto del espectro industrial- sobre el grado de concentración de la producción manufacturera teniendo como unidad de observación, en este caso, a la *empresa* y no al local fabril (siempre a partir del panel de grandes firmas seleccionado por el INDEC). Por otro lado, en la medida en que tal relevamiento está referido a la totalidad de los locales industriales pertenecientes a esas grandes empresas y que, por tanto, se cuenta con la información correspondiente a la mayor parte de las restantes variables censales (cantidad de locales, personal ocupado -total y asalariado-, valor agregado, remuneración al trabajo e inversión bruta), puede precisarse la consiguiente gravitación relativa de las grandes empresas⁵³ e, incluso, identificarse posibles patrones de comportamiento diferenciales respecto al resto de las firmas industriales.

52. Ver, INDEC, *Grandes Empresas en la Argentina*, Buenos Aires, 1997.

53. Naturalmente, en todos los casos, por tratarse de un primer y -por ahora- único relevamiento sobre la presencia de las grandes empresas en la economía -y en la industria- argentina, no existe posibilidad alguna de contar con parámetros temporales comparativos.

Sobre un total de 1560 grandes empresas que integran el panel elaborado por el INDEC, 952 cuentan con algún local manufacturero de las cuales, a su vez, el 94,0% tienen a la industria como principal sector de actividad. La cantidad de locales industriales que poseen esas firmas asciende a 1674, lo que representa menos del 2% del total de plantas fabriles relevadas en el CNE '94. Esa irrelevante participación en términos de locales contrasta fuertemente con la que les corresponde a nivel productivo: casi las dos terceras partes de la producción industrial es generada por las plantas que son propiedad de ese núcleo reducido de grandes empresas (Cuadro Nº B.1.).

Se trata, sin duda, de las mayores empresas industriales controlantes, además, de los más grandes establecimientos fabriles.⁵⁴ Si bien, desde el punto de vista del estudio de la concentración industrial, la imagen resultante desde esta última perspectiva analítica no es asimilable a la que surge de considerar la morfología de cada uno de los mercados que conforman el sector, es indudable que la misma brinda una visión complementaria de aquella.

La misma tiene, por un lado, la ventaja de tener como unidad censal a la empresa (con todos sus locales fabriles) y, por otro, la desventaja de no poder extraer ningún tipo de inferencia sobre sus implicaciones respecto a la estructura real de los mercados. De todas maneras, el hecho de que poco menos de mil empresas sea responsable del 62,6% de la producción industrial habla a las claras de la existencia de un elevado grado de concentración productiva en el sector.

Idénticas consideraciones cabe realizar respecto a la participación que les cabe a esas grandes empresas a nivel de las restantes variables censales. Así, por ejemplo, en lo referido al personal asalariado, tales firmas ocupan el 42,2% del total del personal remunerado en la industria. Basta contrastar tal porcentaje con el que les corresponde en términos de locales para inferir que el tamaño medio de las plantas pertenecientes a las grandes empresas (216,4 asalariados por local) es muy superior al resultante para el conjunto de las restantes unidades fabriles (apenas 5,6 ocupados remunerados).

Por su parte, los salarios abonados por las grandes empresas representan el 58,1% de la masa de remuneraciones pagada por la industria en su conjunto. Aquí, nuevamente, basta comparar tal participación con la relativa a la cantidad de asalariados (42,4%) para colegir que el salario medio de quienes trabajan en los locales pertenecientes a las grandes firmas se ubica, también, por encima del correspondiente al resto de los asalariados industriales. En efecto, el primero es un 37,6% superior al del conjunto de la industria, y prácticamente duplica al pagado, en promedio, en los restantes locales fabriles.

Cuadro Nº B.1.
Presencia de las grandes empresas¹ en la industria argentina
(valores absolutos, pesos de 1993, porcentajes e índices total = 100,0)

	Total Industria	Grandes empresas	Resto empresas
Locales			
cantidad	90.088	1.674	88.414
porcentajes	100,0	1,9	98,1
Personal ocupado asalariado			
cantidad	857.878	362.277	495.601
porcentajes	100,0	42,2	57,8
Remuneración al trabajo			
millones de \$ 1993	12.410,2	7.213,9	5.196,3
porcentajes	100,0	58,1	41,9
Valor agregado total			
millones de \$ 1993	29.787,4	16.538,2	13.249,2
porcentajes	100,0	55,5	44,5
Valor de producción			
millones de \$ 1993	90.461,8	56.605,2	33.856,6
porcentajes	100,0	62,6	37,4
Tamaño medio (ocupados/local)			
asalariados/local	9,5	216,4	5,6
valor produc/local (mill. \$)	1,0	33,8	0,4
Productividad			
miles \$ de 1993	34,72	45,65	26,73
índices total = 100,0	100,0	131,5	77,0
Salario medio			
miles \$	14,47	19,91	10,48
índices total = 100,0	100,0	137,6	72,4
Inversión Bruta Fija			
millones de \$ 1993	3737,7	2733,1	1004,6
respecto valor agregado (%)	12,6	16,5	7,6
respecto valor producc. (%)	4,1	4,8	3,0

1. Se trata de un total de 952 empresas.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico 1994, e INDEC, Grandes Empresas en la Argentina.

Asimismo, en términos del valor agregado, esa casi insignificante cantidad de plantas pertenecientes a grandes empresas explica el 55,5% del total industrial, proporción inferior a la registrada en relación al valor de producción, pero muy superior a la que les corresponde respecto a la generación de empleo asalariado. Se deduce, por tanto, que la productividad de la mano de obra remunerada⁵⁵ en las unidades fabriles de las grandes empresas supera (en un 35,1%) a la correspondiente al total del sector manufacturero y, naturalmente, a la registrada en los restantes locales (en más de un 70%).⁵⁶

Por último, los flujos de recursos asignados en 1993 a la Inversión Bruta Fija muestran, también, patrones de comportamiento muy disímiles entre los diferentes locales fabriles según sean, o no, propiedad de las grandes empresas que operan en el sector industrial. Ello se ve reflejado en lo relativo a su respectiva participación en el total (casi las tres cuartas partes de la IBF fue realizada en las plantas de las grandes firmas), así como por los coeficientes de formación de capital que revelan ambos subconjuntos de locales. En efecto, mientras los pertenecientes a las grandes firmas destinaron a la inversión poco menos del 5% del valor de producción, y el 16,5% del valor agregado, en las restantes plantas tales porcentajes se contraen al 3,0% y 7,6%, respectivamente. Queda claramente evidenciado que una proporción decisiva de la inversión industrial se efectiviza en los mayores locales, siendo realizada por las más grandes empresas y que, a la vez, las correspondientes tasas de inversión resultan ser muy superiores a las que revelan las plantas fabriles que no son controladas por las grandes firmas.

En síntesis, a pesar de tratarse de un plano analítico que no permite incursionar en ciertos aspectos claves en lo que hace al estudio de la concentración en la industria (esencialmente, las problemáticas específicas de los distintos mercados), esta visión complementaria brinda elementos de juicio suficientes como para afirmar que el fenómeno de la concentración asume un papel protagónico en la conformación estructural y en los patrones de comportamiento del sector manufacturero en la Argentina.

55. En tanto el coeficiente de asalarización (personal remunerado/ocupación total) en las grandes empresas es muy superior al predominante en las restantes plantas, las diferencias en cuanto a los respectivos niveles de productividad al considerar el personal ocupado total serían mucho más pronunciadas que las que surgen de solo tener en cuenta a los asalariados.

56. El hecho de que las diferencias de productividades relativas en favor de los locales pertenecientes a las grandes empresas sean menos pronunciadas que las correspondientes a las respectivas remuneraciones medias está asociado, muy probablemente, a la señalada preocupación empresarial por hacer coincidir la información censal con la fiscal. Ello conlleva, seguramente, la subestimación del valor agregado, en especial en el ámbito de las mayores empresas -las más preocupadas al respecto-, con su consiguiente repercusión sobre la productividad de la mano de obra.

ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. CONSIDERACIONES GENERALES

Los tabulados básicos sobre los que se centró el análisis (en algunos casos, elaborados expresamente por el INDEC)⁵⁷ proporcionan los valores que adoptan las distintas variables censales (locales,⁵⁸ personal ocupado total -asalariados y no asalariados-, remuneración al trabajo, consumo intermedio, valor de la producción, valor agregado bruto, inversión bruta fija). Tales variables se presentan desagregadas para las 166 ramas (cinco dígitos de la CIIU Rev.3).⁵⁹

57. Se agradece a las autoridades y funcionarios del INDEC por la colaboración prestada, muy particularmente en la reelaboración de diversos tabulados censales a fin de permitir realizar el presente estudio. Aunque resulte casi obvio señalarlo, las posibilidades de abordar ciertos temas puntuales -en determinadas ramas de actividad- se han visto limitadas por las restricciones que impone el respeto del secreto estadístico en la provisión de información censal.

58. La unidad de análisis utilizada en el Censo Nacional Económico 1994 (CNE '94) es el *local*, a diferencia de censos anteriores donde la unidad censal era el *establecimiento*. Se trata, en el primer caso, de "todo espacio físico aislado o separado de otros, que fue originalmente construido para desarrollar actividades económicas"; mientras que el *establecimiento* se define a partir de "cada actividad diferenciada realizada en un mismo local por una misma empresa" (siempre que pudiera obtenerse información -para cada una de las actividades- sobre los respectivos costos e ingresos).

59. La adopción de las últimas recomendaciones en materia de clasificación de las actividades industriales (CIIU, Rev.3) conlleva serias dificultades en cuanto a la posibilidad de confrontar los resultados censales con los correspondientes a los censos realizados a mediados de los decenios de los

diferenciando once tamaños de locales de acuerdo al personal ocupado por los mismos.⁶⁰ A los fines del análisis, y a partir de la información reelaborada por el INDEC,⁶¹ tales estratos fueron reagrupados en los siguiente cinco subconjuntos de "tamaños" representativos de distintos tipos de plantas fabriles:

- hasta 10 personas ocupadas (industria pequeña);
- entre 11 y 50 personas ocupadas (industria pequeño-mediana);
- entre 51 y 100 personas ocupadas (industria mediana);
- entre 101 y 300 personas ocupadas (industria mediano-grande);
- más de 301 personas ocupadas (industria grande).

Desde la perspectiva que emana de jerarquizar el estudio de las distintas estructuras de mercado presentes en la industria, la desagregación de la información censal en ramas industriales plantea una seria dificultad derivada de las divergencias entre el concepto económico de "mercado industrial" y el que deviene de las clasificaciones internacionales, que es el utilizado en el CNE '94 para delimitar las distintas ramas industriales. Los criterios que sustentan la clasificación de los sectores industriales -por un lado, la asignación según principal actividad desarrollada en el local, y por otro, según la utilización de determinadas materias primas, las distintas fases del proceso de transformación manufacturera y/o de acuerdo al destino o uso final de los bienes producidos- no necesariamente se corresponden con los requeridos para diferenciar y clasificar los distintos mercados industriales. En tal sentido, en una misma rama manufacturera pueden coexis-

setenta y de los ochenta. En efecto, a título ilustrativo, la rama 15.320 ("Elaboración de almidones y productos derivados del almidón"), nuclea distintas proporciones de la producción que, de acuerdo a la CIU Rev.2 (la utilizada en los dos anteriores CNEs), quedaba clasificada en las ramas 31.131 ("Elaboración de dulces, mermeladas y jaleas"), 31.162 ("Molienda de legumbres y cereales -excepto trigo-") y 31.219 ("Elaboración de productos alimenticios no clasificados en otra parte"). La no correspondencia entre ambas clasificaciones, y las consiguientes dificultades de comparación de los resultados censales, involucra a prácticamente las dos terceras partes de las ramas identificadas en ambas clasificaciones.

60. Con la única excepción de la información referida a la Inversión Bruta Fija que sólo fue relevada para aquellos locales con más de cinco ocupados.

61. Con el objetivo de permitir determinadas comparaciones con estudios similares realizados sobre censos anteriores, tal estratificación supone, en algunos casos, la reagrupación de distintas escalas de ocupación. Así, por ejemplo, en el último censo, cabe reconocer cuatro tamaños de locales con más de 51 ocupados (51 a 150, 151 a 250, 251 a 400, y más de 401 ocupados). Tal reelaboración de la información censal reagrupa dichos locales en sólo tres estratos (51 a 100, 101 a 300, y más de 301 ocupados).

tir una diversidad y multiplicidad de mercados industriales,⁶² así como también pueden participar en un mismo mercado, bienes provenientes de dos o más ramas industriales.⁶³

Por otro lado, el hecho de que los mercados regionales queden subsumidos en la consideración de un único mercado nacional supone, muy particularmente en ciertas ramas industriales, una subestimación del grado de oligopolización real de dichas actividades.⁶⁴

Sin duda, la imposibilidad de asimilar la desagregación resultante de la CIU con el concepto económico de "mercado" condiciona la naturaleza de los resultados a obtener, por lo menos en términos de su capacidad real de reflejar fehacientemente las morfologías de los distintos mercados industriales. De todas maneras, aceptada tal limitación -insalvable-, al estructurar el estudio a partir de la información censal a nivel de cinco dígitos (máxima desagregación posible), quedaría minimizada la significación económica real de tales -posibles- discrepancias.

En tal sentido, las dificultades que se derivan del estudio basado a partir de clasificaciones censales que no necesariamente se corresponden con la conceptualización económica de los distintos "mercados industriales", deben entenderse como una advertencia en cuanto a la interpretación de los resultados obtenidos en el mismo.

2. DEFINICIÓN Y MEDIDA DE LA CONCENTRACIÓN

El fenómeno de la concentración de la producción industrial reconoce dos distintos niveles analíticos, según cuál sea la unidad de análisis que se considere. En un caso se trata de la "concentración técnica", definida a partir de la participación en la producción de un número determinado de *locales*. El otro nivel analítico es aquel que tiene como unidad de observación a la *empresa* (concentración económica). La presencia de empresas que tienen más de un local operando en

62. Un ejemplo lo ofrece la rama 27.100, "Industrias básicas de hierro y acero", donde quedan incluidas las distintas fases de transformación del hierro y el acero (hierro primario, semielaborados, laminados planos, no planos, tubos, etc.), excluyendo sólo la fundición.

63. Por ejemplo, la producción de envases queda incluida en muy diversas ramas tratándose, en muchos casos, de bienes sustitutos. Tal el caso de la 21.020, "Fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón"; la 25.201, "Fabricación de envases plásticos"; la 20.230, "Fabricación de recipientes de madera"; y la 26.101, "Fabricación de envases de vidrio".

64. Asimismo, el grado de oligopolización real del mercado (ya no de la producción sectorial) se ve mediatizado por el respectivo nivel del coeficiente de apertura y la conformación de los consiguientes flujos comerciales, tanto en términos de las exportaciones (podría darse el caso de

una misma rama de actividad hace que en muchos casos difieran los valores de los respectivos índices de concentración de la producción. Sin duda, el grado de concentración económica es el que mejor refleja la morfología real del mercado, en tanto las posibilidades de ejercicio de prácticas oligopólicas y el abuso de posiciones dominantes están asociadas a las decisiones adoptadas a nivel de la empresa y no del local.

En tal sentido, a pesar de que el grado de concentración técnica subestima el nivel de oligopolización real de los distintos mercados, el presente estudio se circunscribe al análisis del índice de concentración técnica de la producción. Ello surge como derivación natural del hecho de que, a diferencia de otras experiencias internacionales, la unidad de relevamiento y análisis del CNE '94 es el *local* y no la *empresa industrial*.⁶⁵

La diferenciación entre los dos niveles de medición de la concentración constituye sólo uno de los aspectos metodológicos a considerar. Otra cuestión no menos relevante a definir es la que se vincula con la *forma* de medir el grado de concentración de la producción en las distintas ramas industriales. En ese marco, fueron confrontadas las posibilidades que ofrecen el "índice de concentración relativa" y el "índice de concentración absoluta", de forma de elegir aquel que mejor refleje las estructuras de mercado que caracterizan a las distintas ramas industriales.

El *índice de concentración relativa* queda definido por la participación que le corresponde a un porcentaje acumulativo de locales en el valor de la producción de cada una de las ramas industriales. Este índice está fuertemente influenciado por las desigualdades en el tamaño de los establecimientos, y las disparidades en el número total de locales existentes en cada una de las ramas manufactureras. Así, por ejemplo, en el CNE '94, en la rama 17.113, "Hilanderías de fibras textiles", el 23,6% de los locales genera el 77,5% de la producción. Tal índice de concentración resulta superior al correspondiente a la rama 15.530, "Elaboración de cerveza, bebidas malteadas y de malta", donde una proporción relativamente similar de locales (22,2%) explica el 53,2% de la producción. Sin embargo, tales resultados distorsionan la respectiva morfología de los mercados. En efecto, en el primer caso tal participación en la producción es explicada por 48 locales sobre un total de 203, mientras que en el segundo caso, dicha proporción

es generada por sólo cuatro locales sobre un total de 18. De allí se inferiría que, más allá de lo que refleja el índice de concentración relativa, el grado de oligopolización real de la industria cervecera es muy superior al correspondiente en el ámbito de las hilanderías.⁶⁶

Las mencionadas limitaciones del "índice de concentración relativa" adquieren particular importancia en el caso de la industria argentina, como en todo país de industrialización tardía. En efecto, dadas las características del proceso de industrialización sustitutiva desarrollado en el país, especialmente en la segunda fase de dicho proceso, se ha ido consolidando una serie de actividades industriales (automotriz, siderurgia, petroquímica) en las que un reducido número de grandes locales o empresas generan una proporción decisiva de la producción.

Las insuficiencias y limitaciones que supone la utilización del índice de concentración relativa llevan a optar por el índice de concentración absoluta, como el que mejor *tiende a reflejar* la estructura real de los mercados. El mismo está definido por la participación que tiene una cantidad determinada y pequeña de locales (concentración técnica), o de empresas (concentración económica) en la producción total de cada rama industrial.

El propio concepto de concentración absoluta, plantea a la "cantidad determinada y pequeña de locales" como crucial para reflejar la situación estructural de cada mercado.

Al respecto, atento a las formas específicas que adopta la estructura de la oferta en los principales mercados de la industria argentina se decidió considerar, al igual que en otros estudios similares realizados en el país, la cantidad de *ocho* locales como el número de plantas más apropiado para medir el grado de concentración técnica predominante en cada rama industrial.

La adopción del índice de concentración absoluta no implica desconocer sus limitaciones. Por su propia naturaleza, este índice hace abstracción de la situación interna que pueda presentarse en ese grupo de ocho locales líderes, así como en los restantes locales de menor tamaño relativo. Así, por ejemplo, cabría la posibilidad de que en una determinada rama industrial, los ocho mayores locales expliquen el 60% de la producción mostrando un índice de concentración superior a otra, en la que los ocho mayores locales generan el 40% de la producción.

Sin embargo, al analizar los ocho locales en el primer caso, ese 60% podría estar distribuido homogéneamente (7,5% cada uno), mientras que en el segundo, un sólo local

un local/empresa que sólo produjese para el mercado internacional, sin injerencia alguna en la oferta doméstica), como de las importaciones (las mismas podrían ser controladas por alguna/s de las empresas que también son líderes en la producción reforzándose, así, su poder oligopólico).

65. Sobre los criterios aplicados usualmente con respecto a la unidad de observación -local, establecimiento, empresa, grupo- para la elaboración de estadísticas económicas, ver Jacob Rytén,

"La empresa y el grupo económico como unidad de observación", INDEC, Conferencia en Buenos Aires, 30 de julio de 1996.

66. Ello se ve reflejado por los valores que adoptan los respectivos índices de concentración absoluta. Así, en el caso de las hilanderías textiles, los ocho mayores locales explican el 34,0% de la producción de la rama, mientras que en la industria cervecera tal proporción se eleva a 89,5%.

explique el 37% de la producción y los restantes siete, menos del 0,5% cada uno. En este ejemplo sería por demás discutible la afirmación de que la primera rama es más concentrada que la segunda, tal como surgiría de la utilización del índice de concentración absoluta. Incluso, en esos mismos ejemplos, quedaría por determinar las formas que adopta la distribución de la producción restante entre los locales de menor tamaño relativo (en el primer caso podrían ser seis locales con el 6,6% de la producción cada uno, y en el otro, 150 locales con el 0,4% cada uno).

De todas maneras, las limitaciones de este índice no invalidan las innumerables ventajas que presenta respecto al índice de concentración relativa cuando se pretende medir el grado de concentración y, a partir de ello, evaluar la morfología de mercado predominantes en el sector industrial.⁶⁷

3. MEDIDAS Y GRADOS DE CONCENTRACIÓN

Más allá de la definición de los criterios metodológicos referidos a la unidad de análisis y a las formas de medir el nivel de concentración, quedan por abordar algunos aspectos relacionados con la medición de la concentración, y de los grados que la misma asume.

En lo que hace a la forma de medir la concentración es necesario referirse a la variable utilizada para definir y diferenciar el tamaño de los locales o, en otras palabras, qué criterio se aplica para la delimitación de los ocho mayores locales considerados para evaluar el grado de concentración técnica. En tal sentido, las variables censales que podrían ser utilizadas para diferenciar los locales, según tamaños serían:

- el personal ocupado; y
- el valor de producción.

Sin embargo, al igual que en otros temas, la discusión teórica que podría plantearse en torno a las ventajas o desventajas que conllevaría el uso de alguno de estos indicadores de "tamaño" de los locales queda subordinada a la naturaleza de la información proporcionada por la mayor parte de los tabulados censales. En ellos el tamaño relativo de las plantas industriales está definido en función de distintas escalas (11) según la magnitud del personal ocupado. De allí la recurrencia a esta variable

como indicador del tamaño de los establecimientos para determinar, a partir de allí, el índice de concentración técnica de la producción de las distintas ramas industriales.⁶⁸

De todas maneras, sobre la base de una serie de tabulados elaborados expresamente por el INDEC, también fue posible distinguir, para todas las ramas industriales, los mayores locales según el *valor de producción* generado y, con ello, los índices de concentración técnica de la producción a partir de la participación que les corresponde a los ocho mayores locales de acuerdo a sus respectivos valores de producción.

De lo precedente se infiere que para cada rama industrial se han podido determinar dos índices de concentración. El primero de ellos, a partir de las mayores plantas según el personal que ocupan, y el segundo con los mayores locales de acuerdo al respectivo valor de la producción que generan. Indudablemente, este último, que siempre es mayor o igual que el primero, constituye el mejor indicador del grado de concentración real de la producción, y de la estructura de mercado asociada al mismo.

En tal sentido, la consideración de los mayores locales de acuerdo al personal que ocupan conlleva una cierta subestimación del grado de concentración técnica real. Basta mencionar la magnitud de algunas de las diferencias en los índices de concentración técnica para poner de manifiesto las restricciones que introduce la diferenciación de tamaños según nivel de ocupación. Así, por ejemplo, en la "Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas", los ocho mayores locales definidos a partir de su participación en el valor de producción concentran el 34,8% de la producción, mientras que las ocho plantas fabriles de mayor nivel de ocupación explican apenas el 14,3% de la producción. Una situación no muy disímil queda de manifiesto en la "Fundición de metales no ferrosos", donde los respectivos niveles de concentración técnica resultan ser de 35,2% y 21,4%. Tales ejemplos no hacen más que reflejar la escasa correspondencia que existe -en algunas ramas de actividad- entre la magnitud del valor de producción generado y la del personal ocupado, y por ende, entre los distintos índices de concentración técnica.

Si bien, como se desprende de los comentarios precedentes, la estimación del grado de concentración de acuerdo al valor de producción de los mayores locales adquiere una superior trascendencia analítica, en la generalidad de los temas abordados se ha optado por considerar ambos indicadores ya que, en muchos casos, la

68. Asimismo, ello brinda la posibilidad de confrontar los resultados del CNE '94 con los verificados en los censos realizados a mediados del decenio de los años setenta y ochenta. Ver D. Azpiazu y M. Khavisse, *La concentración en la industria argentina en 1974*, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional, noviembre 1983; CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Área de Desarrollo Industrial, *Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985*, Buenos Aires, abril 1988.

67. Es importante señalar que la revisión de los tabulados censales permite comprobar la inexistencia de ejemplos asimilables al comentado precedentemente, a diferencia de lo que ocurre en el caso del índice de concentración relativa.

comparación con los resultados obtenidos en censos anteriores sólo puede realizarse en base a los índices de concentración elaborados a partir de los locales de mayor nivel de ocupación.

Por último queda por explicitar el criterio adoptado para caracterizar las distintas ramas industriales según su índice de concentración. Para ello, se han diferenciado tres grandes grupos o estratos de concentración:

- *Ramas altamente concentradas*: aquellas en las que los ocho mayores locales generan más del 50% de la producción de la rama.

- *Ramas medianamente concentradas*: aquellas en las que los ocho mayores locales explican entre el 25% y el 50% de la producción de la rama.

- *Ramas escasamente concentradas*: aquellas en las que los ocho mayores locales explican menos del 25% de la producción de la rama.

A la vez en el grupo de las ramas altamente concentradas (RAC) se diferencian dos situaciones distintas, a partir de la cantidad de locales que conforman la oferta sectorial:

- *Ramas altamente concentradas con pocos locales*: aquellas en las que los ocho mayores locales concentran más del 50% de la producción y, a la vez, la oferta sectorial es generada por cuarenta o menos locales.

- *Ramas altamente concentradas con muchos locales*: aquellas en las que la oferta sectorial es generada por más de cuarenta locales, y los ocho mayores explican más del 50% de la producción.

Esta diferenciación en el interior de las ramas altamente concentradas fue introducida, en algunos casos, como forma de reflejar la existencia de mercados, y pautas de comportamiento oligopólico diferenciales, así como también la presencia de actividades en las que las alternativas tecnológicas vinculadas a las escalas óptimas de producción tienden a definir la existencia de un número acotado de oferentes. Es evidente que, más allá del margen de arbitrariedad que presupone el punto de "corte" en cuarenta locales, el poder de mercado de los líderes y las formas que el mismo adopta, no son independientes de la cantidad de locales que participan en el mismo. En función de esto último, es que se ha considerado necesario distinguir -en algunos de los temas bajo análisis- las ramas altamente concentradas según la cantidad de locales que las integran.

4. CONCENTRACIÓN SEGÚN TIPO DE BIEN

Una de las temáticas a analizar en el estudio es la que se vincula con el grado de asociación que pudiera existir entre el nivel de concentración de la producción de las distintas ramas industriales y la naturaleza de los bienes producidos por las

mismas. A tal fin, se adoptó aquella clasificación que diferencia los bienes industriales según su destino funcional, en bienes de consumo no durables, intermedios, durables y de capital. En base a ello, se agruparon las distintas ramas industriales en función de la naturaleza de los bienes que incluyen. Sin embargo, ello también requiere de algunas aclaraciones de carácter metodológico.

En general, en la mayor parte de las ramas queda incluida la producción de una amplia gama de bienes que no siempre resultan homogéneos en términos de su destino funcional. De allí que, en muchos casos, cada rama podría ser clasificada en más de una categoría. En tales casos, se adoptó el criterio de asignar cada rama a aquella categoría de bienes que resulten predominantes en la producción de la misma. Así, por ejemplo, la rama 25.209, "Fabricación de productos plásticos en formas básicas y artículos de plástico n.c.p., excepto muebles", que incluye la producción de bienes de consumo no durable (como en el caso de las jaboneras o los peines), de intermedios (láminas, películas, hojas, tubos y caños de plástico, revestimientos para pisos, paredes y techos en rollo y en forma de losetas), y de consumo durable (bañeras, bidets, cisternas, botiquines), fue clasificada como una rama productora de bienes intermedios, en tanto la mayor parte de la producción está compuesta por tal tipo de bienes.

En sólo un caso no resultó posible aplicar tal criterio debiendo recurrirse a clasificar a la rama como productora de "bienes diversos". Se trata de aquella que nuclea a las "Otras industrias manufactureras no clasificadas en otra parte". La escasa incidencia de esta rama en el total de la producción industrial (0,26%) determina que los resultados finales no se vean afectados por la adopción de dicho criterio.

5. PRODUCTIVIDAD

El análisis de las diferencias en la productividad de la mano de obra, y su vinculación con las formas de mercado predominantes constituye otro de los temas sobre los que correspondería realizar algunas aclaraciones.

La primera cuestión a precisar es la del indicador utilizado para medir la productividad de la mano de obra. En tal sentido, ante la inexistencia de información censal sobre la cantidad de horas trabajadas por el personal productivo, se consideró la relación entre el valor agregado bruto y la cantidad total de ocupados (asalariados y no asalariados) como indicador de la productividad.

El segundo aspecto que correspondería explicitar, más allá de las consideraciones sobre el indicador a utilizar, está relacionado con la forma de medir la productividad a partir de la información proporcionada por el CNE '94.

La relación entre las variables que definen la productividad de la mano de obra implica necesariamente un cierto desfase temporal en lo que se refiere a uno de los componentes del numerador (el personal ocupado no asalariado). En tal sentido, el valor agregado bruto consignado por el censo es el generado en el año 1993, mientras que la cantidad de personal ocupado no asalariado es la relevada en el mes de julio de 1994 (la referida al personal asalariado sí "fue indagada para todo el año 1993"). Esta no parcial correspondencia temporal, imposible de ser superada en el marco del CNE '94, no alcanza significación suficiente como para invalidar la forma de medir la productividad de la mano de obra.

ANEXO D

CONCENTRACIÓN DE LA PRODUCCIÓN
EN LOS OCHO MAYORES LOCALES SEGÚN
VALOR DE PRODUCCIÓN Y PERSONAL OCUPADO

Rama de actividad	Descripción	Valor de producción	8 mayores locales según VP %	8 mayores locales según PO %
15.111	Matanza de ganado, producción, y conservación de carnes, excepto aves de corral	2.769.013,2	721.423,1	26,05
15.112	Producción, procesamiento y conservación de carne de aves de corral	678.898,6	382.329,5	56,32
15.113	Elaboración de fiambres y embutidos	1.159.477,6	517.035,2	44,59
15.120	Elaboración y conservación de pescado y productos de pescado	483.543,6	168.988,6	36,46
15.130	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas	1.164.809,9	405.310,5	34,80
15.140	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal	2.903.199,8	1.779.306,3	61,16
15.200	Elaboración de productos lácteos	2.767.822,5	1.017.482,1	36,76
15.311	Molienda de trigo	990.980,6	327.919,7	33,09
15.312	Preparación de arroz	214.559,1	140.600,9	65,53
15.313	Molienda de legumbres y cereales (excepto trigo)	83.273,6	70.004,3	84,07
15.320	Elaboración de almidones y productos derivados del almidón	181.868,3	181.529,2	99,81
15.330	Elaboración de alimentos preparados para animales	411.831,7	165.272,8	40,13
15.411	Elaboración de galletitas y bizcochos	698.539,6	512.183,6	73,32
15.412	Elaboración industrial de productos de panadería	745.235,2	132.842,5	17,83
15.419	Elaboración de otros productos de panadería n.c.p.	825.150,6	8788,2	1,07
15.420	Elaboración de azúcar	442.776,1	386.454,2	87,28
15.430	Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería	781.557,1	573.098,9	73,33
15.441	Elaboración de pastas alimenticias frescas	256.209,9	68.930,3	26,90
15.442	Elaboración de pastas alimenticias secas	171.795,5	100.779,4	58,66
15.491	Tostado, torrado y molienda de café y especias	259.709,1	186.857,8	71,95
15.492	Preparación de hojas de té	46.609,9	31.968,0	68,45
			621.705,7	22,45
			334.213,9	49,23
			481.035,9	41,49
			117.221,1	25,29
			166.149,2	14,26
			1.281.944,2	44,07
			988.026,2	35,70
			317.968,0	32,09
			135.419,3	63,12
			66.910,9	80,35
			181.175,3	99,82
			147.428,7	35,80
			512.183,6	73,32
			126.471,1	16,97
			1810,5	0,22
			386.221,3	87,23
			533.494,5	68,26
			62.815,0	24,52
			96.387,0	56,11
			176.645,1	68,02
			31.453,7	67,35

Rama de actividad	Descripción	valor de producción	8 mayores locales según VP		8 mayores locales según PO	
			VP	%	VP	%
15.493	Elaboración de yerba mate	277.293,5	226.693,3	81,75	219.992,7	79,34
15.499	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	776.806,1	402.628,7	51,83	365.249,8	47,02
15.512	Destilación, rectificación y mezcla de bebidas espirituosas	330.768,9	293.596,4	88,76	275.512,5	83,29
15.521	Elaboración de vino	1.449.650,0	431.223,2	29,75	369.731,7	25,50
15.529	Elaboración de sidra y otras bebidas alcohólicas fermentadas y no destiladas	174.216,8	152.872,8	87,75	149.633,6	85,89
15.530	Elaboración de cerveza, bebidas malteadas y de malta	564.274,8	514.801,5	91,23	504.867,0	89,47
15.541	Elaboración de sodas y aguas	458.530,0	129.320,8	28,20	103.566,6	22,59
15.542	Elaboración de bebidas gaseosas, excepto soda	1.579.278,3	933.054,8	59,08	892.234,9	56,50
15.549	Elaboración de hielo, jugos de fruta envasados y otras bebidas no alcohólicas.	262.680,3	172.797,4	65,78	164.810,7	62,74
16.001	Preparación de hojas de tabaco	256.152,6	251.872,1	98,33	251.255,6	98,09
16.009	Elaboración de cigarrillos y otros productos de tabaco	2.085.410,1	2.085.122,0	99,99	2.085.029,3	99,98
17.111	Preparación de fibras textiles vegetales (incluyendo desmotado de algodón)	217.142,1	104.598,8	48,17	91.806,4	42,28
17.112	Lavado de lana	25.164,7	24.213,4	96,22	23.142,9	91,97
17.113	Hilandería de fibras textiles	578.385,1	217.755,9	37,65	196.911,8	34,05
17.114	Fabricación de tejidos textiles (incluye hilanderías integradas)	1.048.607,3	327.522,4	31,23	285.401,6	27,22
17.120	Acabado de productos textiles	462.168,3	161.605,2	34,97	133.918,6	28,98
17.210	Fabric. de arts. confeccionados de materiales textiles, excepto prendas de vestir	308.834,2	87.185,9	28,23	51.333,7	16,62
17.220	Fabricación de tapices y alfombras	65.682,8	53.000,8	80,69	46.703,3	71,10
17.230	Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes	22.194,0	20.052,4	90,35	20.052,4	90,35
17.290	Fabricación de otros productos textiles n.c.p.	275.451,8	123.374,8	44,79	88.960,7	32,30
17.301	Fabricación de medias	171.640,4	66.382,4	38,68	63.744,3	37,14
17.302	Fabricación de suéteres y artículos similares de punto	94.174,8	46.182,9	49,04	44.382,3	47,13
17.309	Fabricación de tejidos y otros artículos de punto	373.605,1	138.942,0	37,19	122.502,8	32,79
18.101	Confección de prendas y accesorios de vestir, excepto de cuero	1.912.847,1	165.980,1	8,68	156.108,9	8,16

18.102	Confección de prendas y accesorios de vestir, de cuero	70.997,5	32.827,4	46,24	31.150,6	43,88
18.200	Terminación y teñido de pieles; fabricación de artículos de piel	36.358,5	29.138,7	80,14	27.740,0	76,30
19.110	Curtido y terminación de cueros	992.608,7	380.359,9	38,32	321.265,7	32,37
19.120	Fabricación de maletas, bolsos de mano, arts. de talabartería y otr. de cuero n.c.p.	129.251,9	39.933,9	30,90	26.151,7	20,23
19.201	Fabricación de calzado de cuero	566.658,0	196.366,0	34,65	188.797,5	33,32
19.202	Fabricación de calzado de tela, plástico y otros materiales	346.938,1	219.658,3	63,31	212.707,0	61,31
19.203	Fabricación de partes de calzado	132.459,3	64.803,6	48,92	59.120,6	44,63
20.100	Aserrado y capillado de madera	328.630,9	56.242,5	17,11	34.897,9	10,62
20.210	Fabricación de hojas de madera p/enchapado; de tableros de madera y paneles	122.385,0	95.035,5	77,65	87.294,9	71,33
20.220	Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones	206.000,7	53.678,8	26,06	49.680,1	24,12
20.230	Fabricación de recipientes de madera	80.556,6	17.123,4	21,26	13.863,8	17,21
20.290	Fabricación de otros prods. de madera; fabricación de arts. de corcho, paja y otros	167.720,0	31.980,0	19,07	23.621,0	14,08
21.010	Fabricación de pasta de madera, papel y cartón	628.461,2	417.631,3	66,45	417.203,0	66,38
21.020	Fabricación de papel y cartón ondulado, y de envases de papel y cartón	854.398,7	303.359,7	35,51	231.540,0	27,10
21.091	Fabricación de artículos de papel y cartón de uso doméstico e higiénico sanitario	410.530,6	367.152,3	89,43	354.486,1	86,35
21.099	Fabricación de otros artículos de papel y cartón n.c.p.	428.443,2	134.058,4	31,29	134.058,4	31,29
22.110	Edición de libros, folletos, partituras y otras publicaciones	246.112,0	105.954,3	43,05	93.809,2	38,12
22.120	Edición de periódicos, revistas y publicaciones periódicas	1.616.854,7	978.327,0	60,51	927.772,1	57,38
22.130	Edición de grabaciones	91.281,5	89.931,5	98,52	88.509,1	96,96
22.190	Otras actividades de edición	93.497,5	46.018,8	49,22	29.737,6	31,81
22.210	Actividades de impresión	1.256.154,9	218.802,3	17,42	215.913,3	17,19
22.220	Actividades de servicios relacionadas con la impresión	183.442,7	72.583,8	39,57	68.737,7	37,47
22.300	Reproducción de grabaciones	43.588,1	40.457,8	92,82	40.270,2	92,39
23.100	Fabricación de productos de hornos de coque	52.779,2	45.855,4	86,88	39.783,8	75,38
23.200	Fabricación de productos de la refinación del petróleo	8.017.247,3	6.964.651,6	86,87	6.755.647,1	84,26
23.300	Elaboración de combustible nuclear	41.720,3	41.720,3	100,00	41.720,3	100,00

Rama de actividad	Descripción	valor de producción	8 mayores locales según VP		8 mayores locales según PO	
			VP	%	VP	%
24.111	Fabricación de gases comprimidos y licuados	181.356,5	76.277,7	42,06	64.237,9	35,42
24.112	Fabricación de curtientes naturales y sintéticos	181.223,5	162.677,8	89,77	162.677,8	89,77
24.113	Fabricación de materias colorantes básicas, excepto pigmentos preparados	181.936,7	122.066,8	67,09	108.325,2	59,54
24.119	Fabricación de materias químicas básicas n.c.p.	602.527,1	342.762,2	56,89	320.918,7	53,26
24.120	Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno	56.429,6	55.279,9	97,96	54.166,9	95,99
24.130	Fabricación de plásticos en formas primarias y de caucho sintético	831.907,3	506.372,1	60,87	465.162,1	55,92
24.210	Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario	391.247,4	325.439,1	83,18	245.373,1	62,72
24.220	Fabricación de pinturas: barnices y productos de revestimiento similares	696.953,9	316.796,9	45,45	297.103,1	42,63
24.231	Fabricación de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos	2.931.274,6	750.933,9	25,62	467.286,7	15,94
24.232	Fabricación de medicamentos de uso veterinario	215.878,5	125.000,1	57,90	95.182,3	44,09
24.239	Otras activ. de fabric. de prods. farmacéuticos; sust. químicas medicinales n.c.p.	96.212,2	52.050,8	54,10	48.281,8	50,18
24.241	Fabricación de jabones y preparados de limpieza	1.003.847,4	657.343,8	65,48	580.510,8	57,83
24.249	Fabricación de cosméticos, perfumes y otros productos de higiene y tocador	938.452,1	651.160,2	69,39	514.475,3	54,82
24.290	Fabricación de productos químicos	954.443,7	309.048,3	32,38	205.728,6	21,55
24.300	Fabricación de fibras manufacturadas	264.197,9	241.309,7	91,34	234.751,5	88,85
25.111	Fabricación de cubiertas y cámaras	352.059,3	339.938,9	96,56	337.445,9	95,85
25.112	Recauchutado y renovación de cubiertas	34.817,5	17.537,4	50,37	17.064,7	49,01
25.190	Fabricación de otros productos de caucho	276.600,0	69.715,4	25,20	65.122,9	23,54
25.201	Fabricación de envases plásticos	861.517,1	190.959,2	22,17	155.363,9	18,03
25.209	Fabricación de productos plásticos y artículos de plástico n.c.p., excepto muebles	1.478.827,8	218.664,5	14,79	162.305,8	10,98
26.101	Fabricación de envases de vidrio	286.633,1	238.044,1	83,05	237.247,5	82,77
26.102	Fabricación y elaboración de vidrio plano	231.981,1	172.732,4	74,46	166.731,4	71,87

DANIEL AZPIAZU

26.109	Fabricación de otros productos de vidrio	62.734,5	42.987,3	68,52	39.801,6	63,44
26.911	Fabricación de artículos sanitarios de cerámica	100.849,3	100.069,4	99,23	99.679,2	98,84
26.919	Fabricación de otros arts. de cerámica no refractaria para uso no estructural n.c.p.	47.668,8	29.342,0	61,55	28.852,6	60,53
26.920	Fabricación de productos de cerámica refractaria	51.589,3	36.834,2	71,40	34.944,0	67,74
26.930	Fabricación de productos de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural	430.709,9	244.292,0	56,72	241.018,2	55,96
26.941	Elaboración de cemento	556.765,7	425.824,8	76,48	418.288,6	75,13
26.942	Elaboración de cal y yeso	85.256,0	41.641,9	48,84	34.858,3	40,89
26.951	Fabricación de mosaicos	93.719,9	30.794,9	32,86	29.152,4	31,11
26.959	Fabricación de artículos de cemento, fibrocemento y yeso, excepto mosaicos	341.741,8	94.477,0	27,65	64.016,9	18,73
26.960	Corte, tallado y acabado de la piedra	194.507,3	45.845,3	23,57	32.505,3	16,71
26.990	Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p.	203.982,5	86.877,4	42,59	69.530,9	34,09
27.100	Industrias básicas de hierro y acero	2.581.894,3	1.782.751,7	69,05	1.742.066,2	67,47
27.201	Elaboración de aluminio primario y semielaborados de aluminio	337.567,7	326.320,1	96,67	323.319,1	95,78
27.209	Producción de otros metales no ferrosos y sus semielaborados	233.908,4	199.940,5	85,48	187.851,0	80,31
27.310	Fundición de hierro y acero	416.663,6	109.237,4	26,22	76.317,7	18,32
27.320	Fundición de metales no ferrosos	352.577,3	123.954,6	35,16	75.531,7	21,42
28.110	Fabricación de productos metálicos para uso estructural	693.564,0	57.147,5	8,24	39.538,3	5,70
28.120	Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal	191.242,7	74.250,9	38,83	60.399,4	31,58
28.130	Fabricación de generadores de vapor	18.341,2	16.379,1	89,30	15.912,7	86,76
28.910	Forjado, prensado, estampado y laminado de metales; pulvimetalurgia	272.997,1	108.553,9	39,76	105.299,1	38,57
28.920	Tratamiento y revestimiento de metales; obras de ingeniería mecánica	252.697,8	89.829,1	35,55	82.104,9	32,49
28.930	Fabricación de arts. de cuchillería, herramientas de mano, y artículos de ferretería	402.189,8	139.422,0	34,67	136.844,1	34,02
28.991	Fabricación de envases de hojalata	154.824,8	107.630,3	69,52	102.714,1	66,34
28.999	Fabricación de productos metálicos n.c.p.	1.518.464,3	265.824,2	17,51	191.357,1	12,60
29.110	Fabric. de motores y turbinas, excepto p/ aeronaves, automotores y motocicletas.	155.360,6	145.746,7	93,81	144.514,5	93,02
29.120	Fabricación de bombas; compresores; grifos y válvulas.	476.114,4	106.929,7	22,46	80.110,7	16,83
29.130	Fabricación de cojinetes; engranajes; trenes de engranaje y piezas de transmisión	97.522,8	60.820,4	62,37	51.730,6	53,04

LA CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA ARGENTINA A MEDIDOS DE LOS AÑOS NOVENA

Rama de actividad	Descripción	valor de producción	8 mayores locales según VP		8 mayores locales según PO	
			VP	%	VP	%
29.140	Fabricación de hornos; hogares y quemadores	40.491,2	16.818,9	41,54	14.834,0	36,64
29.150	Fabricación de equipo de elevación y manipulación	207.892,7	48.605,4	23,38	35.977,5	17,31
29.190	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general n.c.p.	645.914,5	156.061,7	24,16	115.782,6	17,93
29.211	Fabricación de tractores	227.349,6	198.017,7	87,10	198.017,7	87,10
29.219	Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal, excepto tractores	375.268,6	93.144,3	24,82	81.428,3	21,70
29.220	Fabricación de máquinas herramienta	164.849,6	46.442,0	28,17	39.823,2	24,16
29.230	Fabricación de maquinaria metalúrgica	29.325,5	18.353,2	62,58	18.038,9	61,51
29.240	Fabricación de maquinaria para la explotación de minas y canteras, y construcción	112.904,4	42.399,5	37,55	33.752,8	29,89
29.250	Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco.	251.432,7	51.597,6	36,43	81.814,3	32,54
29.260	Fabricación de maquinaria para la elab. de prods. textiles, confecciones y cueros	47.306,0	24.543,1	51,88	23.694,7	50,09
29.270	Fabricación de armas y municiones	30.762,4	29.206,1	94,94	27.530,5	89,49
29.290	Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial	128.464,8	34.349,1	26,74	26.487,6	20,62
29.300	Fabricación de aparatos de uso doméstico n.c.p.	1.293.239,9	350.974,2	27,14	281.899,2	21,80
30.000	Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática	216.033,3	147.857,3	68,44	118.457,1	54,83
31.100	Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos	313.917,1	75.011,5	23,90	60.599,5	19,30
31.200	Fabricación de aparatos de distribución y control de la energía eléctrica	212.799,8	81.695,1	38,39	64.457,0	30,29
31.300	Fabricación de hilos y cables aislados	465.795,0	280.722,4	60,27	277.472,0	59,57
31.400	Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias	204.160,3	115.566,3	56,61	96.714,6	47,37
31.500	Fabricación de lámparas eléctricas y equipos de iluminación	225.570,6	114.136,9	50,60	104.681,0	46,41
31.900	Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico	467.430,4	163.411,6	34,96	156.811,9	33,55
32.100	Fabricación de tubos y válvulas electrónicos y de otros componentes electrónicos	83.577,7	40.824,4	48,85	36.424,8	43,58
32.200	Fabricación de transmisores de radio y televisión y de aparatos para telefonía	706.528,1	611.037,9	86,48	586.085,2	82,95
32.300	Fabr. de receptores de radio y telev., aparatos de sonido y video, y prods. conexos	947.195,7	659.394,4	69,62	659.394,4	69,62

DANIEL AZHARU

33.110	Fabricación de equipo médico y quirúrgico y de aparatos ortopédicos	181.676,5	48.736,6	26,83	23.776,9	13,09
33.120	Fabr. de instrum. y aparatos de medición; excepto control de procesos industriales	160.376,6	90.190,6	56,24	85.645,0	53,40
33.130	Fabricación de equipo de control de procesos industriales	39.740,9	29.673,1	74,67	28.776,5	72,41
33.200	Fabricación de instrumentos de óptica y equipo fotográfico	59.461,4	34.389,7	57,84	26.193,8	44,05
33.300	Fabricación de relojes	31.453,0	30.002,2	95,39	29.892,4	95,04
34.100	Fabricación de vehículos automotores	5.374.784,3	5.271.800,6	98,08	5.205.485,2	96,85
34.200	Fabricación de carrocerías para automotores; de remolques y semirremolques	471.624,9	212.493,5	45,06	188.769,6	40,03
34.300	Fabric. de partes; piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores	2.475.066,9	573.766,2	23,18	446.222,9	18,03
35.110	Construcción y reparación de buques	115.786,5	58.391,7	48,70	41.100,9	35,50
35.120	Construcción y reparación de embarcaciones de recreo y deporte	17.532,2	10.090,9	57,56	9.052,6	51,63
35.200	Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías	27.191,0	24.117,7	88,70	22.097,7	81,27
35.300	Fabricación de aeronaves y naves espaciales	13.856,2	9921,0	71,60	9441,9	68,14
35.910	Fabricación de motocicletas	291.605,2	254.801,5	87,38	243.714,1	83,58
35.920	Fabricación de bicicletas y de sillones de rueda para inválidos	107.816,8	36.184,3	33,56	21.014,9	19,49
35.990	Fabricación de otros tipos de equipos de transporte	18.973,7	15.041,9	79,28	14.531,7	76,59
36.101	Fabricación de muebles y partes de muebles, principalmente de madera	538.072,1	56.261,7	10,46	37.176,5	6,91
36.102	Fabricación de muebles y partes de muebles, de otros materiales	231.250,7	47.408,1	20,50	38.767,7	16,76
36.103	Fabricación de somieres y colchones	154.862,4	95.886,3	61,92	88.095,3	56,89
36.910	Fabricación de joyas y artículos conexos	71.300,3	51.021,6	71,56	26.487,0	37,15
36.920	Fabricación de instrumentos de música	4691,4	3648,4	77,77	3445,3	73,44
36.930	Fabricación de artículos de deporte	33.338,5	15.887,6	47,66	14.528,2	43,58
36.940	Fabricación de juegos y juguetes	81.528,2	38.051,9	46,67	29.215,0	35,83
36.990	Otras industrias manufactureras n.c.p.	246.794,8	103.682,2	42,01	97.010,6	39,31

LA CONCENTRACIÓN EN LA INDUSTRIA ARGENTINA A MEDIADOS DE LOS AÑOS NOVENIA

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Azpiazu, D. y Khavisse, M.: *La concentración en la industria argentina en 1974*, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional, 1983.
- Azpiazu, D.: *La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica*, Buenos Aires, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Doc. de Trabajo Nº 49, febrero 1993.
- CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Área de Desarrollo Industrial: *Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985*, Buenos Aires, abril 1988.
- CONADE: *La concentración en la industria argentina en 1964*, Buenos Aires, 1971.
- Fajnzylber, F.: *La industrialización trunca de América Latina*, México, Nueva Imagen, 1983.
- INDEC: *Censo Nacional Económico, 1974. Total del país. Industria. Resultados definitivos*, Buenos Aires, 1981.
- INDEC: *Censo Nacional Económico 1985. Industria manufacturera. Resultados definitivos*, Buenos Aires, 1989.
- INDEC: *Censo Nacional Económico, 1994. Resultados Definitivos*, Tomo 5.: Industria Manufacturera, Buenos Aires, 1996.
- INDEC: *Censo Nacional Económico 1994, Total del país, Resultados Definitivos, Versión Revisada*, Buenos Aires, 1997.
- INDEC: *Grandes empresas en la Argentina*, Buenos Aires, 1997.
- Kalecki, M.: *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, México, Fondo de Cultura Económica, 1977.
- Merhav, M.: *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972.
- Nochteff, H.: "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en *Desarrollo Económico*, Vol. 31, Nº 123, octubre-diciembre 1991.
- Nochteff, H. (ed.): *La economía argentina a fin de siglo. Fragmentación presente y desarrollo ausente*, Buenos Aires, EUDEBA/FLACSO, 1998 (en prensa).
- Robinson, J.: *Economía de la competencia imperfecta*, Barcelona, Martínez Roca, 1973.
- Ryten, J.: "La empresa y el grupo económico como unidad de observación", INDEC, Conferencia en Buenos Aires, 30 de julio de 1996.
- Sylos Labini, P.: *Oligopolio y progreso técnico*, Barcelona, Oikos, s/f.