09338

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
BIBLIOTECA
CENTRO DE
DOCUMENTACION
Y PUBLICACIONES

ANALISIS DE LA INCIDENCIA DE DISTINTOS INSUMOS EN LOS COSTOS DE PRODUCCION DE LA INDUSTRIA METALURGICA - DE CORDOBA Y ASPECTOS REFERIDOS A LA COMERCIALIZACION Y AL FINANCIAMIENTO DEL SECTOR INDUSTRIAL METALURGICO

T O M O I I

Buenos Aires, setiembre de 1970.

FOLIO
136

3.3. INCIDENCIA DE LA QUITA ZONAL Y SABADO INGLES

3.3.1. Conclusiones

La determinación de la incidencia de este rubro como elemento que distorciona las costos, ofrece grandes dificultades por cuanto la cantidad de variables interrelacionadas, hacen que sin un censo, que tuviera en cuenta cada caso y supuesto que las empresas tuvieran la información bien desagregada-no sea posible llegar a una conclusion general y única.

Con todo, del analisis efectuado puede concluirse que:

- La rama más afectada dentro de la industria metalurgica es la de fabricantes de autopartes los cuales tendrían un sobrecosto total debido al sábado ingles y eliminación de quitas zonales del 1,85%.
- La cifra más indicativa para el conjunto de la industria metalurgica sería un sobre costo del 1,04%.
- La rama menos afectada por esta circunstancia sería la de fabricantes de maquinaria vial, por su menor contenido relativo de mano de obra.
- La circunstancia que hace más dificil determinar un valor estadisticamente cierto es el pago de sobre jornales respecto a los convenios que tiene tratamientos y valores muy distintos en cada caso.
- No parece necesario efectuar una investigación más profunda sobre este particular, pues de cualquier manera siempre habrá empresas ubicadas en el extremo de la incidencia.

3.3.2. Descripción del Problema.

La inclusión de este tópico dentro de los factores que distorsionan la ecuación de costos de la industria metalurgica cordobesa, obedece al hecho que desde largo tiempo atras y ratificado por el decreto 2739/55 se aplicaban en la provincia salarios inferiores a los que marcaban los convenios nacionales como consecuencia de las llamadas "Quitas Zonales". Estos tipos de salarios, habían determinado, en la provincia un equilibrio dentro del "mercado" de mano de obra compensando el mayor precio que se pagaba por aplicación de la ley 3546 de Sabado Ingles.

El tema fue analizado con los empresarios a los que se dirigió la encuesta reducida a fin de detectar la incidencia de este rubro dentro del costo de mano de obra, todos coincidieron en que la eliminación de las quitas zonales por la convención metalurgica nº 140/66 habia producido un encarecimiento del orden

FOLIO
137

del 10% en la mano de obra, con respecto al resto de las zonas industrializadas del pais.

A fin de dejar aclarada sin lugar a dudas la real situación legal sobre la materia se mantuvieron entrevistas con distintos funcionarios del Departamento Provincial del Trabajo, a fin de tener, por otra parte, una versión oficial del problema.

Por ser sumamente claro sobre el particular y aportar valiosos elementos de referencia sobre el tema se transcribe a continuación un estudio efectuado por el Secretario General del Departamento de Trabajo, Sr.Jorge Rodriguez Puebla.

FOLIO 138

Asunto: Evaluación y prognosis respecto de la situación del sector Insustria, conforme a los requisitos del Ap. B del Cronograma.

INDUSTRIA

Introducción: Para producir un diagnóstico de la actual situación en que se encuentra el sector trabajo, por denominar así, el area de las relaciones de los obreros y empleados para con sus patronos, es necesario, a priori, clasificar las causas que originan situaciones conflictivas, analizando en cada grupo todas sus connotaciones. A partir de ello y circunscribiendo nuestro trabajo a la actividad metal-mecánica en nuestra Provincia, estableceremos cinco // grandes grupos: Problemas laborales cuyas causas son de orden jurídico; de control; estructural; coyunturales y otras. En el primer supuesto, que llamamos causas de orden jurídico debemos analizar principalmente LEY DE SABADO INGLES - QUITAS ZONALES- LEY 18.608.-

LEY 3546 -SABADO INGLES-

Una doble legislación dada oportunamente por la Nación y determinadas Provincias, significo la vigencia de dos regimenes distintos en materia de jornada de trabajo con la incidencia de factores específicos, a saber:

a) La jornada normal semanal para todo el territorio / nacional, a excepción de las provincias que legislaron particularmente su propio regimen, de 48 horas tope;

b) Un régimen local para las provincias de Córdoba, Santiago del Estero, San Luis, Tucumán y Mendoza limitando la jornada normal semanal a 44 horas, al

//

FOLIO 139

//disponerse que el trabajo cesará el sábado a las 12 horas.-

c) Por aplicación de la disposición indicada en b) y a los fines de aplicar el jornal del sábado o del día víspera del correspondiente al descanso semanal, se tomaron dos supuestos, a saber:

1) El trabajo a destajo: Promediando los jornales de los últimos cinco días completos, mas el correspondiente al medio día que debe abonarse integramente, debiendo ser el promedio resultante el salario del medio día de trabajo, y

2) Cuando se trate de salario por hora: Se promediaran los jornales de los cinco días anteriores y ese promedio será el salario del sábado o en su caso del medio día correspondiente al descanso / semanal.

En resumen:

Para la Provincia de Córdoba, Santiago del Estero, San Luis, Tucumán y Mendoza rige la limitación de la jornada semanal de 48 a 44 horas y un adicional sobre los salarios básicos equivalente al 9,1 % por cada hora de trabajo. Por oposición en el / resto del territorio nacional la jornada semanal es de 48 horas tope y el salario el básico fijado en la respectiva escala de la Convención Colectiva que resulte de aplicación a cada actividad.
En el primer caso la jornada de 44 horas surge de la limitación efectiva de la jornada semanal al / día sábado a las horas y el 9,1% del prorrateo de las cuatro horas del día sábado a la tarde entre

///

FOLIO 140

///las 44 horas laborables de lunes a sábado a las 12 horas.

QUITAS ZONALES -SU INCIDENCIA EN LA RELACION A LA LEY DE SABADO INGLES.

A partir de la vigencia de las Convenciones Colectivas se determinaron regimenes de quitas zonales para las distintas regiones del país, tomándose como base cabeceras de Provincias o zonas de influencia económica. Existió un fundamento original, el de las diferencias de los niveles de los índicos de costo de vida, para fijar las reducciones salariales referidas, pero era indudable que se pretendía en última instancia obtener posibilidades de desarrollo para el sector industrial especialmente, sobre la base de costos diferenciales a expensas del salario del personal dependiente, a falta de una planificación de dicho desarrollo con adecuadas políticas de promoción a nivel nacional, regional o provincial.

Tal criterio subsistió incluso al producirse la Revolución de Setiembre de 1955, por cuanto al dictarse el decreto nº 2739, por el cual se dieron normas para el ordenamiento interno de los establecimientos fabriles, se determinó un aumento masivo del orden del 10 % de los salarios en todo el territorio nacional. Por el decreto reglamentario de dicha disposición a su vez se convalidaron los distintos regimenes de quitas salariales. Este criterio a su vez fue reproducido para la fijación de los topes de salario vital mínimo y móvil, especialmente para los menores, sistema que aún rige para todo el país.

Para las distintas actividades industriales y para el comercio el régimen de reducciones salariales se fijó en las respectivas convenciones colectivas de trabajo,

////

FOLIO 141

//// subsistiendo en la actualidad el siguiente esquema, a saber:

ACTIVIDAD: ALIMENTACION

MENDOZA	CORDOBA	TUCUMAN	SAN LUIS	SANTIADO DEL ESTERO
2a.Zona	3a.Zona	3a.Zona	3a. Zona	4a. Zona
9%	12%	12%	17%	17%

ACTIVIDAD: ALGODONERA

Zona general y Santiado del Estero (Dif.entre una y otra) 8,33%

ACTIVIDAD: CERAMICA

CORDOBA	MENDOZA	TUCUMAN	SAN LUIS
9,1 %	9,1 %	9,25 %	13 %

ACTIVIDAD: COMERCIO

ZONA "B": Mendoza y Gran Mendoza (30 Kms.Alred.ciudad) 5 %
ZONA "C": Ciudad de Córdoba, Villa María, Río IV y ciudad de Tucumán 10 %
ZONA "D": Resto del País.

ACTIVIDAD: CAUCHO

Existe paridad salarial en Capital Federal, Provincia de / Buenos Aires y Córdoba.
Mendoza, Tucumán, San Luis y Santiago del Estero se rigen por el salario Vital Mínimo y Movil al no existir hasta ahora industrias de la actividad.

/////

FOLIO 142

/////

ACTIVIDAD: CONSTRUCCION

MENDOZA	S.DEL ESTERO RIO HONDO	INT.S. DEL ESTERO	CORDOBA TUCUMAN	SAN LUIS
---	-----	15 %	10%	15 %

ACTIVIDAD: CUERO

RAMA TALADANTEROS: Se convino reducir en todas las zonas / donde rigen quitas zonales el 50 % -En todas las Provincias donde rige la Ley de Sábado Inglés la quita zonal es del 10 %.

RAMA APRESTOS Y TINTORERIAS DE PIELES: Se rige el sistema por el decreto nº 5736/64, Reg. Ley nº 16.459 (Salario Vital Mínimo y Móvil).

RAMA ADMINISTRATIVOS, CAPATACES Y ENCARGADO DE CURTIEMBRES: Se rige por el Decreto 5736/64 (Ley nº 16.459), que fija reducciones (Salario Vital Mínimo y Móvil).

ACTIVIDAD: FIDEEROS

PRIMERA ZONA: Sin reducción

SEGUNDA ZONA: Comprende las zonas no incluidas en la primera y se establece una reducción salarial del 3 %.

//////

FOLIO 143

//////ACTIVIDAD: MECANICOS Y AFINES DEL TRANSPORTE AUTOMOTOR Y A.C.A.R.

Prov. DE CORDOBA:	Ciudad de Córdoba	7 %
	Río IV, San Fco. Villa María	8 %
	B. Ville, Leones, Marcos Juarez y Río Tercero	12 %
	Dean Funes	15 %
	Resto de Localidades	16 %
Prov. DE TUCUMAN:	Ciudad de Tucumán	7 %
	Monteros - Tafí Viejo	12 %
	B. Vista - Concepción San Pablo y Lules	15 %
	Resto de Localidades	17 %
Prov. DE MENDOZA:	Mendoza -Godoy Cruz	4 %
	Guaymallén -Villa Nueva	5 %
	San Martín - San Rafael Junín - Maipú - Luján	7 %
	Las Heras - Alvear - Rivadavia	10 %
	Resto de Localidades	12 %
Prov. DE S. DEL ESTERO:	Ciudad de Santiago del Estero	15 %
	Resto de Localidades	17 %
Prov. DE SAN LUIS:	Ciudad San Luis -Mercedes	14 %
	Resto de Localidades	17 %

ACTIVIDAD: METALURGICA

CORDOBA	MENDOZA	SAN MARTIN(MZA) SAN RAFAEL(MZA)	TUCUMAN	S. DEL ESTERO
20 %	8 %	12 %	9 %	22 %

///////

FOLIO 144

//////En las localidades o ciudades donde no se hayan pactado porcentuales de quitas se tomarán en cuenta para la aplicación del salario, los porcentajes que se aplican en la localidad o ciudad más cercana y que haya sido comprendida dentro de las ciudades, localidades y Provincias en el acuerdo general (Res. de la Comis. Paritaria Nacional de fecha 13-5-65)

NOTA: Por el Art. 4° de la Convención Colectiva n° 140/66 / se determinó la eliminación de las quitas zonales para la / notividad, en tres etapas, a partir del 17-7-66 el primer tercio y en igual fecha de 1967 y 1968 las dos siguientes.

ACTIVIDAD: MINERIA

CORDOBA	MENDOZA	TUCUMAN	S. DEL ESTERO	SAN LUIS	RESTO PAIS
10 %	10 %	10 %	10 %	13 %	13 %

ACTIVIDAD: PANADEROS

TUCUMAN	SAN LUIS	SANTIAGO DEL ESTERO
5 %	10 %	10 %

ACTIVIDAD: ACEITEROS

ZONA "A": Comprende ciudad de Mendoza, Departamento de Godoy Cruz y Guaymallen 7,35%

ZONA "B": Ciudad de Córdoba y hasta 35 Kms. de su límite municipal y ciudades de dicha Provincia con más de 30.000 habitantes 12,6%

ZONA "C": Ciudad de Tucumán y ciudades de mas de 30.000 habitantes de dicha provincia 17,6%

////////

FOLIO
145

//////// ZONA "D": Campaña de Córdoba, Mendoza y San Luis y Capitales o ciudades no comprendidas en las zonas anteriores.

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
BIBLIOTECA
CENTRO DE DOCUMENTACION

ACTIVIDAD: VESTIDO (MENSUALIZADO)

MENDOZA Y 20 Km. Alr.	CORDOBA	RIO IV	VILLA MARIA	TUCUMAN	PROV. CORDOBA PROV. MENDOZA
12,9 %	10 %	10%	10%	10%	15%

RESTO DEL PAIS

20 %

ACTIVIDAD: VESTIDO (JORNALIZADO)

MENDOZA Y 20KM. ALR.	CORDOBA Y 50 KM. ALR.	RIO IV	VILLA MARIA	TUCUMAN	PROV. CORDOBA PROV. MENDOZA
12,9%	17,6%	17,6%	17,6%	17,6%	22%

PROV. TUCUMAN	PROV. S. DEL ESTERO	RESTO DEL PAIS
26 %	26 %	28 %

Tal el cuadro existente a la fecha en relación al régimen de quitas zonales, cuyo análisis no arroja un // saldo de valoración adecuado en relación con la realidad socio-económica vigente. Efectivamente, se dan determinadas / circunstancias que a su vez a modificado substancialmente / el esquema, a saber:

a) Las escalas salariales, especialmente las diferenciales por aplicación del régimen de quitas zonales, se observan parcialmente toda vez que para la mano de obra especializada en las distintas zonas del país, su contratación se rige por valores determinados por la oferta y la demanda.

/////////

FOLIO 196

////////

b) La mayor especialización y el perfeccionamiento de la mano de obra determina que se pague más que los salarios básicos sin quitas zonales a excepción de la mano de obra no especializada, que es en definitiva a la que se aplican las escalas pactadas en / las convenciones colectivas de trabajo.

c) En otros sectores industriales merced a las convenciones colectivas de empresa, al pactarse condiciones salariales que rigen para cada una de ellas, se superan considerablemente los básicos de convenio y se anula toda incidencia de las quitas zonales / (Casos IKA, FIAT, FORJA, PERKINS, FORD, etc.).

d) El factor 9,1 % de sábado inglés, en los cálculos de los costos para la generalidad de los casos de regimenes salariales marginados de los convenios / colectivos de trabajo nacionales con quitas zonales, generalmente está previsto y por lo tanto su incidencia en los precios juegan efectivamente en el proceso de la comercialización y competencia;

Todas estas consideraciones hacen presumiblemente que tanto el problema de las quitas zonales como la incidencia del 9,1 % en los centros industriales donde deberían aplicarse en el primer caso, y se aplican efectivamente en el segundo, es residual. No participa de esta carácteristica la mediana y pequeña industria que acusa una efectiva diferencia salarial con los regimenes vigentes en zonas donde no rigen quitas zonales ni sábado inglés en las condiciones legislada para las Provincias de Córdoba, Mendoza, / San Luis, Tucumán y Santiago del Estero.

//////////

FOLIO 147

//////////

Es decir que el planteo en efectivo para un sector industrial y presumiblemente para aquel que en conjunto emplea el menor volúmen de mano de obra, si partimos de la base de que en Córdoba los sectores de mayor concentración industrial han marginado el régimen de quitas salariales.

Subsiste en cambio la incidencia general del 9,1 % de sábado inglés para unos y otros, factor cuya concurrencia merece un análisis especial.

EL CONFLICTO METALURGICO-LEY DE SABADO INGLES Y LAS QUITAS ZONALES

Es conocido el trámite impreso para determinar la eliminación en tres etapas consecutivas, el régimen de la quita zonal en la convención colectiva metalurgica nº 140/66.

Pero igualmente es conocida la incidencia de los / factores concurrentes de limitación de jornadas e incrementos salariales resultantes de la aplicación de las leyes de Sábado Inglés.

Un criterio de valoración equidistante hace presumir que el problema no se deriva de la homologación salarial al desaparecer las quitas zonales sino de las incidencias / negativas para el interior de la subsistencia del régimen / de sábado inglés dictado en cada provincia.

Efectivamente, tomando como base Córdoba, la situación se resolvía con la aplicación de diferencias salariales en estos términos:

80% del salario en relación a Capital Federal mas el 9,1 % de ley de Sábado Inglés, igual a 89,1 % como / salario real.

//////////

FOLIO 148

//////////

Desaparecidas las quitas zonales del orden del 20% el proceso se invierte según se especifica a continuación:

80 % más 20 % de quitas zonales que desaparecen // más 9,1 % de ley de Sábado Inglés igual a 109,1 % sobre el 100 % que se paga en las zonas donde no / rige régimen alguno de Sábado Inglés similar a Córdoba.

La diferencia es notoria y el planteo muy concreto. Es decir la oposición no está contrada en el complemento / del Art. 4º de la Convención Metalúrgica sino en el régimen de Sábado Inglés.

Nótase que la ley Provincial data desde diciembre de 1932 y ello implica su vigencia no solo por su sanción legal sino por su aceptación pacífica durante 37 años. // Abrogar la ley supone el cercenamiento efectivo de un beneficio consagrado.

Por oposición las situaciones y conyunturas actuales no son las mismas y en consecuencia requieren un replanteo integral que debe realizarse conforme a los términos // del desarrollo de otras areas industriales y en consecuencia con los intereses en juego.

Causas que responden al control del cumplimiento de la legislación: Si bien podemos establecer que no existe como / causa determinante de situaciones conflictivas, un control precario trae como consecuencia inmediata el deterioro del cumplimiento de Convenciones y Legislación en general, lo que sí, puede desencadenar situaciones de neto corte conflictivo, por el contrario ejercer una vigilancia y contralor con el mejor celo y la mayor eficiencia, la experiencia, nos indica que preserva la paz social. En suma, la respuesta

//////////

FOLIO 149

//////////a este tópico está dada en la consideración de elementos y dotación suficientes para asegurar una labor de contralor efectiva?

Al inicio de este diagnóstico clasificamos las causas originantes de situaciones conflictivas, a mas de las comentadas, las de orden estructural y coyuntural, a este / respecto noda agregaremos, entendiendo que las mismas estan analizadas en nuestro informe anterior, asimismo dicho informe es válido en cuento hace a otros puntos del esquema de trabajo; Por ello solo nos resta analizar, por creerlo de nuestro interés, el Sector Público y en este especificamente la Autoridad Provincial del Trabajo. En efecto, corresponde dejar establecido que en el area de trabajo se desenvuelve una doble autoridad administrativa con funciones y estructuración netamente diferenciadas, 1) Secretaría de Estado de Trabajo -autoridad nacional del trabajo- 2) Departamento Provincial del Trabajo, para quien está reservado / el ejercicio de la Policía del Trabajo; Este Organismo Provincial orgánicamente estructurado por la ley 4864, tiene / como funciones fundamentales: a) Vigilar y aplicar en jurisdicción de la Provincia toda la legislación laboral y Convenciones de Trabajo. b) Prevenir y solucionar los conflictos individuales y colectivos del trabajo. c) Asesorar al / Poder Ejecutivo en todos los asuntos relacionados con sus / funciones. d) Intervenir en la celebración de los convenios colectivos, homologarlos y registrarlos. e) El ejercicio de toda otra función necesaria para el mejor cumplimiento de / la legislación laboral.

Es decir que la participación del Departamento Provincial del Trabajo en los conflictos tanto ellos sean individuales como colectivos, es la natural, actuando como mediador para conciliar los intereses de las partes. Desde el

//////////

FOLIO
150

//////////// punto de vista de su efectividad, el Organismo es eficiente y ha alcanzado un alto grado de especialización, sus empleados y funcionarios estan animados por una profunda vocación de servicio y tomados por esta actividad eminentemente técnica. La labor de la Repartición alcanza a toda la Provincia, contando en distintos punto de su dominio territorial con Delegaciones, Sub-Delegaciones e Inspectorías que permanentemente reciben el apoyo de la central con sede en // Córdoba Capital, en el ámbito nacional solo está vinculada por una razón de similitud de materia con la Autoridad Nacional del Trabajo. A esta altura es necesario comentar la situación que crea la vigencia de la ley nacional nº 18.608 que dispone que la Secretaría de Estado de Trabajo ejercerá en determinados casos la Policía del Trabajo en jurisdicción provincial, no vamos ha analizar los aspectos legales de dicho dispositivo, sino solo queremos dejar enunciada / esta circunstancia en razón de que a la fecha no está establecido en mecanismo de funcionamiento en Córdoba para efectivizar las disposiciones de la ley comentada. Finalmente / cabe destacar con claridad meridiana la imperiosa necesidad de contar por parte de este Departamento Provincial del Trabajo para hacer aún más efectiva su labor, con mayores elementos, a partir del aumento de su dotación de personal, capacitación del mismo, renovación e incremento de su parque automotor, ampliación del edificio de capital, incremento en todas las partidas presupuestarias, etc. consignamos esto por entender que la fortificación de la Autoridad Provincial del Trabajo, hace directamente a la prevensión de los conflictos que en mayor número se dan en el sector de industria metal-mecánica.-

CORDOBA, ABRIL de 1970.-

FOLIO
151

3.3.3. Evaluación del Problema

Como se ha visto en el capitulo anterior las empresas radicadas en Córdoba respecto de las ubicadas en otros centros industriales (con excepción, entre otros, de Tucumán y Mendoza, que interesan particularmente) deben soportar un sobreprecio del 9,09% en la mano de obra, debido a la aplicación del sabado inglés.

La incidencia de este sobreprecio en los costos totales dependerá, como es lógico de la incidencia que, a su vez, tenga la mano de obra sobre los costos totales.

No obstante ello hay, por lo menos, dos elementos que pueden eliminar o amortiguar este impacto.

El primero sería derivado del convenio al cual está adherida cada empresa, ya que la eliminación de las quitas zonales (que compensaban el sábado inglés) afecta solamente a U.O.M., quedando fuera de este contexto las empresas cuyo personal está afiliado a SMATA o que tienen convenios de Empresa. En la medida que la Empresa paga sobre el convenio, disminuye la incidencia de la obligación legal, pues se pasa a una situación de mercado en la cual los sobrejornales tienen de alguna medida en cuenta el plus que significa el sábado ingles.

A fin de evaluar las circunstancias apuntadas se efectuó una encuesta complementaria a la que nos referimos oportunamente.

3.3.3.1. Incidencia de la mano de obra en los costos totales.

Como ya se ha visto en el capitulo 2 al tratar la estructura de costos la incidencia de los rubros que representan mano de obra son los siguientes:

-Remuneración a la mano de obra	18,85 %
-Cargas sociales	5,00 %
-Total	23,85 %

Es necesario destacar que dentro del rubro cargas sociales se han incluido solamente los aportes patronales, que representan un 26,52% sobre las nóminas. De esta forma, elementos como el aguinaldo, vacaciones, etc. se computan como remuneración.

Este tratamiento dado a las cargas sociales hace que las mismas sean similares (a diferencia del cómputo convencional) para obreros jornalizados y empleados mensualizados.

FOLIO
152

Dado, por otra parte que el problema del sábado inglés afecta solamente a los jornalizados y considerando que según se desprende de la encuesta, del total de mano de obra el 72,92 corresponde a jornalizados y el 27,08 a empleados, las cifras que corresponde tener en cuenta como incidencia de la mano de obra sobre el total del costo son las siguientes:

Remuneraciones	13,75 %
Cargas Sociales	3,65 %
Total	17,40 %

Es interesante destacar que este promedio general para toda la industria (17,40%) tiene una dispersión, para las distintas ramas que reconoce los siguientes extremos:

Máximo	20,34%	:	Para la rama 5 - Fabricantes de autopartes
Mínimo	12,86%	:	Para la rama 1 - Fabricantes de maquinaria vial

3.3.3.2 Encuesta ampliatoria

La encuesta ampliatoria que abarcó a 20 empresas con la selección indicada en el capitulo 1 tendió, en este tema, a clasificar los siguientes puntos:

- -Discriminación entre horas normales y horas extras trabajadas para poder determinar los tipos de jornal normal que paga cada empresa.
- -El convenio laboral al cual están adheridas las distintas empresas, para saber si aplican o no quitas zonales y que porcentajes.
- -La discriminación de los rubros anteriores entre personal calificado, semicalificado y no calificado para poder calcular jornales horario por tipo y comparar con los de convenio.

La muestra seleccionada para extender tentativamente su analisis al conjunto de la encuesta industrial totalizó - 2.910.599 horas-hombres trabajadas en 1969 que representa el - 37,96% de las 7.668.000 horas correspondientes al total de 72 empresas que abarcó el censo de la encuesta industrial, por lo que se la considera suficientemente representativa.

En los cuadros 3.3.3.2/1; 3.3.3.2/2 y 3.3.3.2/3 pueden verse los resultados de la encuesta reducida .

De ellas se extraen las siguientes cifras:

FOLIO
153

- El porcentaje de horas normales trabajadas es 93,11 %
- El porcentaje de horas extras trabajadas es 6,89 %
- De total analizado se observa que hay una parte importante no afectada por el problema, es decir que pagan jornales con quitas zonales.

	Total		Con Quita Zonal	
	Valores	%	Valores	%
Horas trabajadas	2.910.599	100,00	1.042.129	35,80%
Jornales pagados miles de $	586.054	100,00	192.387	33,82%

CUADRO 3.3.3.2-1

ENCUESTA REDUCIDA

ENCUESTA Nº	RAMA	HORAS - HOMBRE						MILES DE M$N.					
		CALIFIC.		SEMI-CALIF.		NO-CALIF.		CALIFIC.		SEMI-CALIF.		NO-CALIF.	
		Nor.	Ext.	Nor.	Ext.	Nor.	Ext.	Nor.	Ext.	Nor.	Ext.	Nor.	Ext.
125	6	33.954	---	---	---	---	---	6.616	---	---	---	---	---
043	6	71.520	10.500	---	---	70.054	9.980	11.443	2.520	---	---	9.808	1.597
031	5	24.954	---	---	---	5.736	---	4.038	---	---	---	652	---
101	5	65.878	---	---	---	---	---	15.083	---	---	---	---	---
155	5	4.053	---	---	---	16.547	---	737	---	---	---	2.446	---
137	5	159.856	41.872	53.285	13.958	---	---	30.865	10.859	10.288	3.619	---	---
149	5	197.124	15.770	---	---	---	---	55.498	4.440	---	---	---	---
142	5	42.428	8.814	---	---	6.041	587	9.359	1.481	---	---	891	130
140	5	34.336	---	---	---	---	---	7.504	---	---	---	---	---
082	5	141.117	14.543	---	---	---	---	30.528	3.628	---	---	---	---
024	5	695.414	43.166	---	---	216.844	13.460	126.143	12.049	---	---	39.334	3.757
118	5	53.280	---	---	---	8.880	---	9.746	---	---	---	1.056	---
074	5	84.597	8.504	---	---	2.309	14	14.872	2.415	---	---	309	4
166	4	67.000	---	---	---	---	---	15.200	---	---	---	---	---
088	3	46.592	---	---	---	6.997	---	9.451	---	---	---	781	---
005	3	129.580	---	---	---	54.340	---	28.508	---	---	---	9.238	---
056	2	18.600	---	2.500	---	52.145	---	3.070	---	350	---	7.684	---
045	2	25.925	---	---	---	6.653	---	6.246	---	---	---	1.322	---
091	1	173.943	---	---	---	21.084	---	38.399	---	---	---	4.201	---
065	1	33.921	5.420	41.750	6.720	41.064	7.260	6.991	1.707	8.141	1.962	7.186	1.902
TOTALES		2.104.072	148.589	97.535	20.678	508.424	31.301	430.297	39.099	18.779	5.581	84.908	7.390
PROMEDIO $/hora							$/HORA	204,51	263,13	192,53	269,90	167,01	236,09

Fuente: Procesamiento Propio.-

CUADRO 3.3.3.2-2

SALARIOS - HORA PROMEDIO

Horas Normales

Empresas	CALIFIC.		SEMI-CALIFIC.		NO-CALIFIC.		QUITA ZONAL	
	Real	Convenio	Real	Convenio	Real	Convenio	Tiene	%
125	194,85		---		---		No	--
043	160,oo		---		140,01		NO	--
031	161,81		---		113,67		No	--
101	228,95		---		---		No	--
155	181,84		---		147,82		No	--
137	193,08		193,07		---		No	--
149	281,53		---		---		No	--
142	220,58		---		147,49		No	--
140	218,55		---		---		No	--
082	216,33		---		---		No	--
024	184,01		---		181,39		Si	86,3
118	182,92		---		118,92		No	--
074	175,79		---		151,54		No	--
166	226,86		---		---		No	--
088	202,84		---		111,62		No	--
005	220,03		---		170,03		No	--
056	166,05		140,oo		147,36		Si	86,7
045	240,92		--		198,70		No	--
091	220,75		---		199,25		No	--
065	206,09		194,99		174,99		No	--
Promedio General	204,51		192,53		167,01			

C=188,05 (194,90 Oficial; 181,20 Operario Especializado)

SC=175,30 (175,96 Medio Oficial; 174,64 Operario Calificado)

NC=164,34 (168,65 Operario; 160,03 Peón)

Fuente: Procesamiento propio.-

FOLIO 155

CUADRO 3.3.3.2/3

COMPARACION CON LOS SALARIOS DE CONVENIO

ATEGORIA	Salario/hora Promedio Real	Salario/hora Convenio	Diferencia entre Real y Convenio $	Diferencia entre Real y Convenio %s/conv.	Monto total de jornales por categoria en miles de $	% de Jornales Totales en cada categoria	% Sobre Convenio Ponderado
ALIFICADOS							
-Oficial	-	194,90	+ 9,61	+ 4,93%			+ 3,95 min.
-Operario Espec.	-	181,20	+23,31	+12,86%	469.396	80,09 %	+ 10,30 máx.
-Promedio	204,51	188,05	+16,46	+ 8,75%			+ 7,01
EMICALIFICADOS							
-½ Oficial	-	175,96	+16,57	+ 9,41%			+ 0,39 min.
-Oper.Calif.	-	174,94	+17,59	+10,05%	24.360	4,16 %	+ 0,42 máx.
-Promedio	192,53	175,30	+17,23	+ 9,83%			+ 0,41
O CALIFICADOS							
-Operario	-	168,65	- 1,64	- 0,97%	92.298	15,75 %	- 0,15 min.
-Peon	-	160,03	+ 6,98	+ 4,36%			+ 0,69 máx.
-Promedio	167.01	164,34	+ 2,67	+ 1,62%			+ 0,25
					Total	586,054	

Apartamiento máximo ponderado sobre convenio

max.	11,41%
promedio	7,67%
min.	4,19%

FOLIO
157

3.3.3.3. Determinación de la incidencia

En base a las distintas cifras calculadas anteriormente se pueden efectuar las siguientes determinaciones:

a) Incidencia máxima: Será sin duda la correspondiente a las empresas que pagan sin quita zonal, con lo cual el sobreprecio de la mano de obra será del 9,09%, que llevado al 20,34% que este insumo representa para la rama 5 (fabricantes de auto-partes) arroja una distorsión en el costo total de + 1,85%
Este cómputo no tiene en cuenta si las empresas están pagando jornales sobre convenio.

b) Incidencia promedio: Se calcula considerando que el sobrecosto es originalmente del 9,09% (sábado inglés); que afecta solamente al 65,69% de la mano de obra (Complemento del promedio de 35,80% y 32,82% = 34,31%) ya que el resto aplica quitas zonales y finalmente que el peso promedio de la mano de obra en todo el sector es del 17,40%.-
Distorsión total promedio = 100 (0,0909 x 0,6569 x 0,174) = + 1,04%
Este cómputo tampoco tiene en cuenta los sobrejornales sobre el convenio.

c) Incidencia de los sobresalarios: En el cuadro 3.3.3.2. se ha efectuado una determinación de los % en que los salarios reales difieren de los de convenio. Aún cuando ellos están ponderados según el peso relativo de los 3 grados de calificación de la mano de obra, las cifras deben tomarse como entornos indicativos ya que las empresas, en general, no tienen computos detallados con las mismas aperturas que el convenio. Tal vez el valor mas representativo sea el promedio, pero no se puede afirmar la composición relativa dentro de los tres grados de calificación, por lo cual se indica un máximo y un mínimo que supone, por ejemplo en el caso de los calificados, que todos sean oficiales o todos operarios especializados.

El promedio general de 7,67% aparece como suma de las ponderaciones promedio (7,01; 0,41 y 0,25) de la misma manera los máximos y mínimos generales son la suma de las ponderaciones respectivas.

Es decir que el promedio de pagos sobre jornal es del 7,67%, siendo posible que su valor llegara a un máximo de

FOLIO
158

11,41% y a un mínimo del 4,19%. Si bien este cómputo deja alguna ambigüedad hay otra circunstancia que hace aleatoria su compaginación en la estructura de costos totales.

En efecto, la existencia de pagos sobre convenio no garantiza que los mismos puedan "absorbèr" laobligación legal de pagar el adicional del sábado inglés. Ello dependerá de formas concretas de liquidación, como puede ser el pago por pieza, premios de producción, etc.

Dado que en general nuestra jurisprudencia reconoce el "salario habitual" aunque sean premios, o tarifas, solamente en el caso que el sobrejornal fuera pagado como una cifra única no discriminada del jornal, existiría la posibilidad de compensación.

Recalcando finalmente que este último punto dependerá de cada circunstancia concreta y para el caso que fuera posible la absorción (inmediata o mediata), se podría hacer la siguiente estimación:

Sobre los promedios

Aumento por sábado inglés	9,09%
Absorción del sobrejornal	7,67%
Diferencia de sobre costo	1,42%

Considerando la incidencia de la mano de obra en el costo total: 1,42% de 17,40% - + 0,24% de distorsión en el costo total.

Sobre los máximos

Aumento por sábado inglés	9,09%
Absorción del sobrejornal	11,41%
Excedente	2,32%

y no habría incidencia en el costo total, sino por razones de mercado.

Sobre los mínimos

Aumento por sábado inglés	9,09%
Absorción del sobrejornal	4,60%
Diferencia de sobre costo	4,49%

y su incidencia en el costo total sería 4,49% de 17,40% = + 0,73% de distorsión en el costo total.

3.4. INCIDENCIA EN EL COSTO DE LOS COMBUSTIBLES PESADOS

3.4.1. Conclusiones

La información brindada por las empresas tanto en la encuesta general como en la muestra reducida es deficiente, por falta de constancias detalladas, en sus antecedentes sobre el problema.

Sería conveniente un estudio más detallado del tema, seleccionando una muestra representativa y proponiendo a los mismos un sistema de computo para un periodo anual.

El sistema nacional de comercialización de combustibles pesados, con flete a cargo del consumidor coloca a Córdoba en situación desventajosa por ser tal vez el centro industrial del pais más alejado de las destilerias petroleras.

La incidencia de los mayores costos de los combustibles pesados en el costo total es de un valor que se puede estimar comprendido entre el 0,427 % y 0,168 %.

3.4.2. Definicion del problema

En el plan de trabajo de este estudio se habia propuesto analizar la incidencia en el costo total de los mayores costos del Fuel Oil en Córdoba.

Del analisis de la encuesta general realizada por la provincia, asi como de su posterior procesamiento para este caso y de la muestra reducida surgió con claridad que el problema era similar para el Fuel Oil, Diesel Oil, asi como distintas mezclas conocidas generalmente como combustibles pesados, por el cual el problema fué analizado desde este punto de vista.

El problema de costos diferenciales nace de la estructura nacional de la comercialización de combustibles derivados de petroleo.

En efecto, mientras los combustibles livianos tienen un precio uniforme para el consumidor en todo el pais no ocurre lo mismo con los combustibles pesados.

El sistema se materializa mediante los llamados "Precio tanque Refinería" que rigen para todo el pais y con los siguientes.

Fuel-Oil	densidad 0,96	:	5.700	m$n/tonelada
Gas Oil	densidad 0,84	:	10.820	m$n/$m^3$
Diesel Oil	densidad 0,86	:	10,810	m$n/$m^3$

La diferencia aparece por cuanto las empresas petroleras deben entregar los combustibles "livianos" - naftas, querosene y gas-oil a un precio uniforme en todo el pais, absabiendo por su cuenta los fletes desde la refinería al lugar de expendio.

Por el contrario en los combustibles pesados -Diesel oil- fuel oil y mezclas- el flete debe ser soportado por el usuario.

3.4.3. Determinación de la incidencia en los costos totales

Como se ha visto en el capitulo 2. el rubro combustibles incidió en el total de los costos en 1,58% en 1969.

Es interesante destacar que la participación de este rubro en el total de los costos desde 1966 en adelante muestra una tendencia decreciente:

1966 - 1,89 %
1967 - 1,81 %
1968 - 1,65 %
1969 - 1,58 %

Ahora bien, como muchas empresas no han podido dar cifras sobre la propación de combustibles pesados y livianos la suma de ambos rubros -en los anexos de computación 24 y 24a es inferior a los totales. De esta forma para cada uno de estos rubros se puede indicar un minimo que es el computado y un máximo que es la diferencia entre el total y el minimo del otro.

Con este criterio para el año 1969 tendremos

Según procesamiento de la encuesta

Total combustible		1,58 %
Livianos	0,28 %	
Pesados	0,51 %	
Sin especificar	0,79 %	
	1,58 %	

Con lo cual el entomo de los combustibles pesados será

Minimo = 0,51 %

Máximo = 0,51 + 0,79 = 1,30 %

3.4.3.2. Sobreprecios relativos

De la encuesta ampliatoria efectuada en Córdoba y de una muestra limitada recogida en la Capital se extrajeron los siguientes valores que significan una primera aproximación al problema

FOLIO
161

	Fuel Oil $	%	Diesel Oil $	%
-Precio en Córdoba m$n/tonelada	8.940	-	16.833	-
-Precio en Capital F. m$n/tonelada	6.635	100	14.268	100
-Diferencia m$n/ton.	2.305	34,5	2.565	17,8

Estos valores, aun cuando fueron respaldados por una muestra amplia adolecen de una limitación a los efectos del analisis que nos proponemos realizar.

En efecto, los precios indicados dependen en buena medida del tipo de internediación vinculado al tamaño de la compra.

Para aislar este problema y aunque las diferencias son insignificantes (tal vez por coincidencia de los volumenes de compra indagados) hacemos el planteo sobre los precios en tanque refinería mas los fletes correspondientes, aislando el beneficio de distribución de modo que la diferencia queda expresada en funcion de la causa que la origina.

Las cifras que se transcriben corresponden a empresas petroleras

Combustible	Valor tanque refineria m$n/$m^3$ (1)	Flete Promedio m$n/ton. Capital	Córdoba	Diferencia de flete m$n/ton.	%sobre (1)
Fuel Oil	5.700	315	2410	2.095	34,82
Diesel Oil	12.600	348	2670	2.322	17,93

Habiendo diferenciales de precios bastante discímiles no resulta posible aplicarlos sin conocer los consumos relativos de cada uno de los combustibles.

Como ya hemos visto que las registraciones de las empresas no permiten un analisis con este grado de apertura, haremos una determinación indirecta con alguna aproximación.

De las anuarias estadisticas de la Dirección Nacional de Energia y Combustibles (1966-69) se sacan los siguientes datos:

FOLIO
162

Venta de Combustible en m^3

Año	DIESEL-OIL Cordoba	DIESEL-OIL Todo el pais	FUEL-OIL Cordoba	FUEL-OIL Todo el pais
1966	93.708	1.246.630	116.732	6.037.559
1967	86.947	1.261.026	103.223	5.064.775
1968	88.676	1.309.340	104.069	5.926.316
1969	108.109	1.635.098	151.672	7.150.757

Combustibles vendidos para la industria metalurgica en todo el pais:

	1966 m^3	1966 % sobre el total	1967 m^3	1967 % sobre el total
Fuel Oil	323.772	5,34%	310.809	5,21%
Diesel Oil	37.259	2,98%	42.269	3,34%

Respecto de la industria metalurgica no hay cifras para 1968 y 1969, y considerando las de 1966 y 1967 tendriamos que sobre el total de combustibles pesados consumidos por la industria metalurgica corresponde 88,5% al Fuel Oil y 11,5% al Diesel Oil.

A falta de un indicador mas confiable supondremos que el consumo de la industria metalurgica cordobesa es de estructura similar a la industria metalurgica del total del pais.

3.4.3.3. Cálculo de la incidencia en el costo total

En los puntos anteriores hemos determinado que la incidencia de los combustibles pesados era un valor comprendido entre 0,51% y el 1,30 %.

Asimismo establecimos el sobreprecio en un 34,82% para el Fuel Oil y 17,93% para el Diesel Oil.

Aceptando la proporción de consumo de 88,5% para el Fuel Oil y 11,5% para el Diesel Oil tendremos el siguiente sobreprecio ponderado

FOLIO
163

F.O.:	34,82%	x	0,885	=	30,81 %
D.O.:	17,93%	x	0,115	=	2,06 %
Combustibles pesados					32,87 %

Y considerando fihalmente la incidencia del rubro en los costos totales tendremos las siguientes distorsiones

Mínimo:	0,0051	x	32,87	=	0,168 %
Máximo:	0,0130	x	32,87	=	0,427 %

FOLIO
164

4. ANALISIS GENERAL DE LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO DE LA INDUSTRIA METALURGICA

En el presente capítulo se analizan los problemas de financiamiento de la industria metalúrgica de la Provincia de Córdoba, contando para ello con información recogida en la Provincia por el equipo de Consultores, con los cuadros de computación de la encuesta industrial realizada por la Provincia, con información técnica a nivel privado y con información suministrada por diversos Organismos de la Administración Central Nacional.

FOLIO
165

4.1. CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta los análisis que luego se desarrollan, se concluye lo siguiente:

- La estructura financiera de los estados contables analizados, muestra una posición aceptablemente comparable de la industria metalúrgica cordobesa con la de otras plazas.
- El apoyo crediticio bancario que era favorable a Córdoba respecto de otras plazas al comienzo del quinquenio 1965/69, ha comenzado a equilibrarse desacelerando su crecimiento en los últimos 18 meses.
- A consecuencia de lo anterior, se continúa recurriendo al mercado financiero extra-bancario, que resulta muy gravoso por su mayor costo.
- Aspectos como el señalado en el punto anterior y el alto índice de endeudamiento observado en el análisis de estados, permiten suponer que la insuficiencia de capital propio de las empresas presiona sobre su posición financiera.

4.2 ANALISIS DE ESTADOS CONTABLES

Al realizarse la encuesta complementaria para obtener información adicional, se obtuvieron 20 respuestas. De ellas solo 13 acompañaron Balances por el ejercicio cerrado en 1969.

Del análisis de los estados contables mencionados se extrajo la información de base para la determinación de indicadores, la cual se resume en el cuadro 4.2.-1

Con la información así tratada se determinaron los índices cuyas fórmulas se detallan a continuación:

a) LIQUIDEZ (A): $$\frac{\text{Disponibilidades} + \text{Créditos a Corto Plazo} + \text{Bienes de Cambio}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

b) LIQUIDEZ (B) $$\frac{\text{Disponibilidades} + \text{Créditos a Corto plazo} + \text{Inventario de Productos terminados}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

c) LIQUIDEZ ACIDA: $$\frac{\text{Disponibilidades} + \text{Créditos a corto plazo}}{\text{Exigible a corto plazo}}$$

d) ENDEUDAMIENTO: $$\frac{\text{Deudas} + \text{Provisiones}}{\text{Capital Propio}}$$

e) ROTACION DE CREDITOS: $$\frac{\text{Creditos por Ventas} \times 365}{\text{Ventas}}$$

CUADRO 4.2.-1

INFORMACION DE BALANCE AÑO 1969 CORRESPONDIENTE A TRECE EMPRESAS
(en millones de m$n)

RAMA - EMPRESAS	Disponibilidades	Inversiones-Pronta realización	Créditos a corto plazo	Inventario-Productos terminados	Inventario-Bienes de cambio	Exigible a corto plazo	Capital Propio	Deudas y Provisiones	Ventas	Bienes de Uso	Activo Total	Créditos por ventas
RAMA 1 2 Empresas	68,374	4,815	391,952	111,365	463,156	646,219	527,040	734,369	1.139,245	483,170	1.456,478	348,075
RAMA 3 3 Empresas	9,844	0,801	158,034	75,769	122,750	210,728	179,112	236,290	638,180	154,101	450,334	140,319
RAMA 5 7 Empresas	113,468	1,426	909,656	226,960	982,464	1.421,156	1.437,249	1.768,419	3.466,753	1.294,891	3.322,835	791,039
RAMA 6 1 Empresa	0,057	---	9,924	1,024	11,854	12,485	9,906	16,589	27,868	6,062	28,755	9,721
TOTAL	191,743	7,042	1.469,566	415,118	1.580,224	2.290,588	2.153,307	2.755,667	5.272,046	1.938,224	5.258,402	1.289,154

Fuente: Procesamiento propio.-

CUADRO 4.2.-2

INDICES FINANCIEROS DETERMINADOS PARA LA MUESTRA DE TRECE EMPRESAS

I N D I C E	RAMA 1	RAMA 3	RAMA 5	RAMA 6	T O T A L
Liquidez (A)	1,436	1,383	1,412	1,749	1,418
Liquidez (B)	0,892	1,160	0,880	0,881	0,909
Liquidez Acida	0,720	0,800	0,720	0,799	0,728
Endeudamiento	1.393	1,319	1,230	1,674	1,279
Rotación de Créditos	111 días	80 días	83 días	127 días	89 días
Inmovilización	33,17%	34,21%	38,9%	21,08%	36,8%
Relación Ventas Activo	0,782	1,417	1,043	0,969	1,002

Fuente: Procesamiento propio.-

FOLIO 167

FOLIO
168

f) INMOVILIZACION: $\frac{\text{Bienes de Uso x 100}}{\text{Activo}}$

g) RELACION VENTAS/ACTIVO: $\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo}}$

Los mencionados índices para la muestra, se reflejan en el cuadro 4.2.-2

4.2.1. Indices de Referencia

A los efectos de ponderar los índices determinados, se utilizarán dos series cuya procedencia se indica a continuación:

I) La Dirección Nacional de Estudios Industriales de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio, releva trimestralmente la Encuesta Nacional Permanente de Actividades Industriales. De dicho trabajo que incluye a todo el país, hemos obtenido información sobre índices financieros referidos a 1969, para las ramas metalúrgicas que se detallan y que involucran al número de empresas que se indican:

Rama	Cantidad de Empresas
Metales	262
Máquinas, excluídas eléctricas	90
Máquinas y Aparatos eléctricos	121
Sector Automotriz	38

II) Un importante Estudio de Auditores de esta Capital, emite anualmente un informe sobre los valores indicadores económico-financieros de un grupo representativo de empresas fabricantes de auto-partes, que tiene validez muestral a nivel nacional. El informe correspondiente a 1969 presenta los valores consolidados de doce empresas y son luego utilizados en este informe como valores de comparación.

Por razones de simplicidad, se menciona en adelante a las dos fuentes como "referencia I)" y "referencia II)".

4.2.2. Indice de Liquidez (A)

La obtención de los dos índices "(A)"y "(B)" se llevó a cabo debido a que la referencia I) determina el índice incluyendo en el numerador, junto a "disponibilidades" y "créditos", a los "productos terminados" excluyendo, por lo tanto, a los demás "bienes de cambio". El índice determinado con esta variante es el que luego llamamos "de liquidez (B)".

FOLIO
169

El índice del título, según la fórmula antes indicada, presenta en las cuatro ramas computadas valores muy próximos entre sí. El mejor índice es el de la rama 6, con 1,749 aunque como se desprende del cuadro de datos de balance, corresponde a una sola y pequeña empresa.

Interesa detenerse en el correspondiente a la rama 5 - ("autopartes") y el total promedio cuyos valores son 1,412 y 1,418. Si bien se considera desahogada la situación que oscile en torno a 2, se acepta que normalmente la situación es sostenible cuando el índice supera la unidad.

En el estudio de la referencia II), se registra para su muestra un valor promedio de 1,247 habiendo desmejorado respecto a 1968 en que era de 1,442. Si se admite la validez de la referencia, la posición de liquidez de la muestra cordobesa, es mejor que la nacional.

4.2.3. Indice de Liquidez (B)

Como ya se explicó, se utiliza información de la referencia I) que ofrece los siguientes valores de liquidez:

Sector metales	0,914
Sector máquinas, excluídas eléctricas	1,365
Sector máquinas y aparatos eléctricos	0,921
Sector fabricación de autopartes	0,832

El índice determinado en nuestra muestra da, para el promedio general ponderado 0,909 con valores máximos para la rama 3 (talleres metalúrgicos de maquinado; construcciones metálicas, etc.) de 1,160 y mínimos de 0,880 para la rama 5 (autopartes). Esta, de gran peso relativo en nuestra muestra, tiene como puede observarse, mejor índice que la referencia.

Salvo el caso de "máquinas excluídas eléctricas" que en la referencia muestra un buen índice, el resto es comparable.

Teniendo en cuenta la gravitación de autopartes en nuestra muestra, se estima que los índices que analizamos no muestran diferencias significativas con los de la referencia I).

4.2.4. Liquidez Acida

Los valores indicativos de nuestra muestra resultan muy próximos entre sí: van desde un máximo de 0,800 a un mínimo de 0,720. Por su efecto de comparación conviene señalar los siguientes:

Promedio general ponderado	0,728
Rama 5 (autopartes)	0,720

Correlativamente obtenemos de la referencia I):

Sector metales	0,755
Sector máquinas, excluídas eléctricas	0,843
Sector máquinas y aparatos eléctricos	0,827
Sector fabricación de autopartes	0,709

Respecto de nuestro índice general, el mejor de la referencia es superior en el 15%. No obstante y como ya se señalara, dada la gravitación que tiene autopartes en nuestra encuesta, cabe señalar que nuestro índice supera a la referencia en un valor que va de 0,720 a 0,709.

Con relación a la referencia II), el valor de la misma es de 0,604 (inferior al nuestro de 0,720) y, señala el informe, que el índice desmejoró respecto de 1968 en que era de -- 0,784.

4.2.5. Endeudamiento

Este índice, al enfrentar las deudas totales con el capital propio de la empresa, pone a prueba la consistencia de éste toda vez que, cuando aquellas lo superan puede ponerse de manifiesto la necesidad de su incremento.

Nuestro índice general 1,279 revela que por cada $ 100.- de capital propio, las empresas que integran la muestra adeudan $ 128.-

El valor de la rama 5 de nuestra muestra es de 1,230.

La referencia II) determinó para su muestra un valor de 1,184 lo que revela una mejor posición en capital propio.

4.2.6. Rotación de Créditos

Este índice revela, en principio, el período de cobranza medio de los créditos por ventas.

Nuestro índice general dá 89 días y para la rama fabricantes de autopartes 83 días. El mejor valor de la serie es de 80 días (rama3) y el peor de 127 días (rama 6).

La referencia II) da una media general de 75 días (mejor en un 10% a nuestra rama 5) con valores extremos que van desde 36 días hasta 141 días.

FOLIO
171

4.2.7. Inmovilización

Se refiere a la relación porcentual entre el activo inmovilizado (bienes de uso) y el activo total. Nuestro indice general es del 36,8% y el de la rama 5 del 38,9%.

La referencia II) señala que su muestra tiene un valor promedio del 37,7% con un mejoramiento respecto de 1968 en que era del 39,5%.

Los valores de dicha muestra y los nuestros resultan, por su proximidad, comparables.

4.2.8. Relación Ventas/Activo

Señala este índice el grado de movilidad operativa del capital.

Nuestro índice da un valor general de 1,002 lo que, dicho de otro modo, indica que las ventas anuales igualan al activo total.

La referencia II) da un valor de 1,043 practicamente igual al nuestro de la rama 5: 1,043 que le es comparable por tratarse de la misma industria.

4.3. FUENTES Y NIVELES DE FINANCIACION

Se analizarán a continuación las tendencias de las fuentes de financiación ponderando en particular la de origen bancario.

4.3.1. Financiación bancaria a la Provincia de Córdoba

Tomando como fuente la información contenida en el Boletín Estadístico del Banco Central de junio de 1970, se ha confeccionado el cuadro "Depósitos y Préstamos Bancarios de 4 Provincias 1965/69" que se acompaña como cuadro 4.3.-1.

Al confeccionarlo se ha querido ponderar la posición de la Provincia de Córdoba, en relación con las otras tres: Buenos Aires, Mendoza y Santa Fe.

Para la serie de años considerados, 1965 a 1969, se puede observar lo siguiente:

a) Relativo a la evolución de depósitos y préstamos:

- En la provincia de Buenos Aires los depósitos crecieron en el período 3,08 veces, en tanto que los préstamos recibidos de los bancos lo hicieron en 3,18 veces.
- En la provincia de Mendoza los depósitos bancarios aumentaron 2,91 veces, en tanto que los préstamos lo hicieron en 4,11 veces.
- En la Provincia de Santa Fe: depósitos más 3,02 veces; préstamos más 3,5 veces.

CUADRO 4.3.-1

DEPOSITOS Y PRESTAMOS BANCARIOS DE 4 PROVINCIAS 1965/69

(en millones de m$n)

AÑO	PROVINCIA DE BUENOS AIRES							PROVINCIA DE MENDOZA						
	Depósitos en Cta.Cte de Part.	Depósitos en Caja de Ahorro	TOTAL	NI. 65 = 100	Prest. a Part.	NI. 65 = 100	$ de Prest. $ 1 de dep.	Depósitos en Cta.Cte de Part.	Depósitos en Caja de Ahorro	TOTAL	NI. 65 = 100	Prest. a Part.	NI. 65 = 100	$ de Prest. $1 de Dep.
1965	44.829	52.078	96.907	100	82.353	100	0,85	4.754	3.531	8.285	100	8.670	100	1,05
1966	60.542	67.103	127.645	132	109.667	133	0,86	7.264	4.692	11.956	144	13.411	155	1,12
1967	82.469	91.323	173.792	179	137.819	167	0,79	8.284	6.119	14.403	174	20.311	234	1,41
1968	117.283	127.992	245.275	253	203.596	247	0,83	10.309	8.139	18.448	223	29.581	341	1,60
1969	130.285	168.533	298.818	308	261.718	318	0,88	13.338	10.762	24.100	291	35.665	411	1,48

Fuente: Procesamiento propio.-

CUADRO 4.3.-1

DEPOSITOS Y PRESTAMOS BANCARIOS DE 4 PROVINCIAS 1965/69

(en millones de m$n)

AÑO	PROVINCIA DE SANTA FE							PROVINCIA DE CORDOBA						
	Depósitos en Cta.Cte de Part.	Depósitos en Caja de Ahorro	TOTAL	NI. 65 = 100	Prest. a Part.	NI. 65 = 100	$ de Prest. / $ 1 de Dep.	Depósitos en Cta.Cte de Part.	Depósitos en Caja de Ahorro	TOTAL	NI. 65 = 100	Prest. a Part.	NI. 65 = 100	$ de Prest / $1 de Dep
1965	12.356	13.411	25.767	100	32.463	100	1,26	11.866	9.107	20.973	100	29.562	100	1,41
1966	19.275	16.882	36.157	140	43.554	134	1,20	15.989	11.344	27.333	130	37.700	128	1,38
1967	25.396	23.550	48.946	190	62.469	192	1,28	22,860	15.913	38.773	185	52.131	176	1,34
1968	34.655	30.216	64.871	252	86.941	268	1,34	31.266	21.782	53.048	253	76.862	260	1,45
1969	39.251	38.539	77.790	302	113.522	350	1,46	35.477	29.757	65.234	311	101.576	343	1,56

Fuente: Procesamiento propio.-

FOLIO
174

- En la Provincia de Córdoba: depósitos más 3,11 veces; préstamos más 3,43 veces.

Existe como se vé, una muy estable correspondencia entre los dos factores en la Pcia. de Buenos Aires; un franco desplazamiento a favor de los préstamos en Mendoza y en el mismo sentido aunque mas moderado -alrededor del 15 %- en Santa Fe y - Córdoba.

b) Relativo a la proporción entre depósitos y préstamos:

Acabamos de ver en a) cómo se evolucionó a partir de una fecha dada. Veremos ahora en qué punto se inició el quinquenio y como culminó respecto de la relación "cantidad de préstamo recibido por cada peso de depósito":

- Provincia de Buenos Aires:	1965	$ 0,85	1969	$ 0,88
- Provincia de Mendoza:	"	" 1,05	"	" 1,48
- Provincia de Santa Fe:	"	" 1,26	"	" 1,46
- Provincia de Córdoba:	"	" 1,41	"	" 1,56

Como se observa, hay en la política bancaria una posición preferente para las tres últimas provincias con relación a la Provincia de Buenos Aires.Si bien en el período y considerando además a Mendoza y Santa Fe, Córdoba resulta con la menor mejora relativa al pasar de $ 1,41 a 1,56, no es menos cierto que el último guarismo es en sí mismo el mejor de las tres provincias consideradas.

4.3.2. Financiación de la Industria Metalúrgica de Córdoba (Encuesta)

A partir de la información contenida en los cuadros de computación Nos. 27 y 28 de la Encuesta realizada para 70 empresas metalúrgicas, se han confeccionado los cuadros resúmenes que se acompañan -cuadros 4.3.2.-1 y 4.3.2.-2-los que además de clasificar a la financiación según su fuente, la desagrega en función de los plazos.

De dicha información agrupamos las deudas en "Bancarias y Cooperativas" y "Otras":

a) Deudas financieras a menos de un año de plazo:

Año	Bancarias y Cooperativas	N.Indice 1966=100	%	Otras	N.Indice 1966=100	%
1966	383,1	100	71,2	154,9	100	28,8
1967	649,9	170	73,4	235,5	152	26,6
1968	955,1	249	77,3	279,9	181	22,7
1969	1.078,7	282	77,9	306,4	198	22,1

b) Deudas financieras a mas de un año de plazo:

CUADRO 4.3.2.-1-a

RESUMEN CUADROS 27 y SIGUIENTES DE LA ENCUESTA INDUSTRIA METALURGICA DE CORDOBA

Deudas Financieras a ~~menos~~ más de 1 año de plazo (en millones de m$n)

AÑOS	Bancos Oficiales y Mixtos	Bancos Privados y Cooperativas	Empresas Financieras	Otras Instituciones	TOTAL
1966	32,8	8,0	88,3	87,1	216,2
1967	75,2	34,1	70,0	99,6	278,9
1968	208,0	34,2	43,3	85,2	370,7
1969	317,8	43,8	70,0	54,9	486,5

Fuente: Procesamiento propio.-

FOLIO 175

CUADRO 4.3.2.-1-b

RESUMEN CUADROS 27 y SIGUIENTES DE LA ENCUESTA INDUSTRIA METALURGICA DE CORDOBA

Deudas Financieras a menos de 1 año de plazo (en millones m$n)

AÑOS	Bancos Oficiales y Mixtos	Bancos Privados y Cooperativas	Empresas Financieras	Otras Instituciones	TOTAL
1966	85,8	297,3	92,4	62,5	538,0
1967	94,3	555,6	191,9	43,6	885,4
1968	149,2	805,9	180,0	99,9	1.235,0
1969	196,7	882,0	191,8	114,6	1.385,1

Fuente: Procesamiento propio.-

FOLIO 176

FOLIO
177

Año	Bancarias y Cooperativas	N.Indice 1966=100	%	Otras	N.Indice 1966=100	%
1966	40,8	100	18,9	175,4	100	81,1
1967	109,3	268	39,2	169,6	97	60,8
1968	242,2	594	65,3	128,5	73	34,7
1969	361,6	886	74,3	124,9	71	25,7

c) Deudas financieras totales:

1966	423,9	100	56,2	330,3	100	43,8
1967	759,2	179	65,2	405,1	123	34,8
1968	1.197,3	282	74,6	408,4	124	25,4
1969	1.440,3	340	77,0	431,3	313	23,0

De los cuadros precedentes se pueden hacer las siguientes consideraciones:

- La financiación bancaria, tanto en el corto como en el largo plazo, se hace creciente a lo largo de los cuatro años considerados hasta pasar del 56,2% en 1966, al 77% en 1969.
- Complementariamente decrece la financiación extrabancaria que pasa del 43,8% en 1966 al 23% en 1969. Se trata de una tendencia saludable toda vez que el costo de esta financiación resulta ser, comoluego se verá, muy superior al bancario.
- Los préstamos de corto plazo son destinados a evolución, en tanto que los de largo plazo a inversión.

4.3.3. Financiación de la Industria Metalúrgica de Córdoba (B.C. R.A.)

A partir del material contenido en los Boletines Estadísticos preparados por la Gerencia de Investigaciones Económicas del Banco Central, se ha preparado el cuadro "Préstamos Bancarios a la Industria Metalúrgica en 4 Provincias años 1968/70" que se acompaña (cuadro 4.3.3.-1)

De dicho cuadro y respecto de las tres fechas de las cuales se contó con información, es posible hacer consideraciones útiles, las que avanzan hasta el primer trimestre de 1970.

- Se observa que partiendo de los volúmenes de octubre de 1968 las provincias de Buenos Aires y de Santa Fe muestran un comportamiento armónico y ascendente con índices de incremento del 34 y 36% respectivamente.
- La Provincia de Mendoza, luego de haber ascendido un 40% hacia octubre de 1969, se establece en marzo de 1970 en un 35% de incremento, similar a las dos anteriores.
- Finalmente la Provincia de Córdoba, luego de incrementar el 29% entre octubre de 1968 y octubre de 1969, desciende a un

CUADRO 4.3.3.-1-→

PRESTAMOS BANCARIOS A LA INDUSTRIA METALURGICA EN 4 PROVINCIAS

Años 1968/70 (en millones de m$n)

	PROVINCIA DE SANTA FE						PROVINCIA DE CORDOBA					
	Octubre 1968	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1969	N.Indice Oct/68 =100	Marzo 1970	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1968	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1969	N.Indice Oct/68 =100	Marzo 1970	N.Indice Oct/68 =100
dustria metálica básica: ferrosos y no ferros	1.732	100	2.515	145	2.464	142	552	100	722	131	634	115
oductos metálicos (expto máquinas y equipos transporte)	896	100	1.339	149	1.237	138	591	100	786	133	755	128
quinas (excepto las ectricas	3.514	100	4.246	121	4.325	123	1.271	100	1.410	111	1.350	106
quinas, aparatos y acsorios eléctricos	431	100	701	163	683	158	595	100	787	132	709	119
rtes y accesorios de tomotores	460	100	602	131	795	173	656	100	1.032	157	965	147
rrocerías	468	100	735	157	710	152	63	100	81	129	75	119
TOTALES	7.501	100	10.138	135	10.214	136	3.728	100	4.818	129	4.488	120

ente: Procesamiento propio.-

CUADRO 4.3.3.-1-b

PRESTAMOS BANCARIOS A LA INDUSTRIA METALURGICA EN 4 PROVINCIAS
Años 1968/70 (en millones de m$n)

	PROVINCIA DE BUENOS AIRES						PROVINCIA DE MENDOZA					
	Octubre 1968	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1969	N.Indice Oct/68 =100	Marzo 1970	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1968	N.Indice Oct/68 =100	Octubre 1969	N.Indice Oct/68 =100	Marzo 1970	N.Indice Oct/68 =100
ıdustria metálica básia.: ferrosos y no ferros	1.847	100	2.370	128	2.473	134	100	100	218	218	233	233
roductos metálicos (exepto máquinas y equipos e transporte)	3.721	100	5.002	134	5.057	136	128	100	223	174	225	176
áquinas (Excepto las eéctricas	2.048	100	2.625	128	2.378	116	220	100	343	156	316	144
áquinas, aparatos y acesorios eléctricos	1.522	100	1.904	125	1.946	128	204	100	136	67	114	56
ırtes y accesorios de ıtomotores	1.048	100	1.682	160	1.919	183	16	100	22	137	25	156
arrocerías	419	100	475	113	476	114	36	100	45	125	37	103
TOTALES	10.605	100	14.058	133	14.249	134	704	100	987	140	950	135

uente: Procesamiento propio.-

FOLIO
180

incremento de sólo el 20% hacia marzo de 1970, tomando respecto de la primera de las fechas de la serie.

A fin de ponderar las diferencias que pudieran existir entre estas cifras y las de los cuadros que provienen de la Encuesta, cabe hacer notar que en el presente caso la información abarca a todas las industrias de la Provincia dedicadas a las ramas detalladas y que no se maneja información de Cooperativas de Crédito.

4.3.4. Costo de la Financiación

Los regímenes y tasas de interés bancario no difieren de los vigentes en Buenos Aires.

En cambio el mercado financiero extrabancario es notablemente mas costoso en Córdoba que en Capital Federal. Se estima en general que el mayor costo oscila entre el 3 y el 12% anual en la tasa de interés.

Si se relacionan los costos financieros -intereses- que figuran dentro del cuadro de los insumos en la Encuesta con el total de préstamos en cada uno de los años de la serie, se obtienen los siguientes valores:

Año 1966:	26,53 %
" 1967:	25,16 %
" 1968:	22,61 %
" 1969:	27,42 %

El ritmo decreciente de la tasa general, entre 1966 y 1968, se opera por dos factores concurrentes: el menor volumen de préstamos extrabancarios y el descenso de la tasa de interés en ese sector debido a la estabilidad monetaria. Se obtiene le mejor valor en 1968.

En 1969 la tasa general sube nuevamente porque, si bien es cierto que la participación relativa del extrabancario es menor, los intereses en ese sector aumentaron notablemente debido a la insuficiencia del crédito bancario.

4.3.5. Requerimientos Financieros de los encuestados

Además de la información cuantitativa, la Encuesta recogió y procesó manifestaciones conceptuales de los encuestados. Se consignan las siguientes referentes a la problemática financiera:

a) Al requerírseles sobre "razones que traban la expansión de las empresas" (cuadro N°33 de la Encuesta) se les preguntó qué incidencia tenía para su empresa los competidores que

FOLIO
181

operan a menores costos financieros. Las respuestas afirmativas (que efectivamente existía dicha incidencia) son las siguientes:

Rama	1 - 1	sobre	4:	25 %
"	2 - 1	"	7:	15 %
"	3 - 2	"	10:	20 %
"	4 - 2	"	8:	25 %
"	5 - 3	"	30:	10 %
"	6 - 0	"	13:	0 %

En total 9 sobre 70 ó sea el 12,85%.

b) En el cuadro N° 35 de la Encuesta y bajo el título "Medidas que debería tomar el sector privado", la propuesta N° 3 dice "Aumentar las fuentes de crédito a tasas bancarias". Las adhesiones afirmativas son las que se detallan:

Rama	1 - 1	sobre	4:	25 %
"	2 - 0	"	7:	0 %
"	3 - 0	"	10:	0 %
"	4 - 0	"	8:	0 %
"	5 - 3	"	30:	10 %
"	6 - 2	"	13:	15 %

En total 6 sobre 70, igual al 8,57%.

c) En el mismo cuadro anterior y referido a medidas que debe ría tomar el sector público, la propuesta N° 1 dice "Mayor apoyo crediticio, a bajo interés y largo plazo". Las adhesiones afirmativas son las que se detallan:

Rama	1 - 1	sobre	4:	25 %
"	2 - 2	"	7:	29 %
"	3 - 1	"	10:	10 %
"	4 - 4	"	8:	50 %
"	5 - 5	"	30:	17 %
"	6 - 3	"	13:	23 %

En total, 16 empresas sobre 70, igual al 22,85%.

Como puede observarse y considerando el conjunto de las 70 empresas, las respuestas afirmativas de los puntos a) y b) debido a sus bajos valores, pueden considerarse indiferentes.

El mayor interés demostrado por la propuesta detallada en c) que en definitiva significan 16 empresas sobre 70, no se lo considera aún suficientemente significativo teniendo en cuenta lo generoso y amplio de la proposición.

FOLIO
182

5. ANALISIS GENERAL DE LOS PROBLEMAS DE COMERCIALIZACION

A partir de los elementos de juicio con que se ha contado y de los cuales se da cuenta en detalle, se analizará la extensión y solidez de los mercados donde actualmente vende la industria metalúrgica de la Provincia de Cordoba.

Se considerará asimismo la tendencia de los volúmenes comercializados y su relación con el grado de utilización de la capacidad productiva instalada.

Como notas complementarias, se consideran las modalidades comerciales, los sistemas de fijación de los precios y la actitud del empresariado ante la posibilidad de acometer exportaciones.

5.1CONCLUSIONES

- el análisis histórico de las ventas, si bien indica el predominio de la Provincia de Córdoba y del Gran Buenos Aires como principales mercados de absorción, señala una firme tendencia a su extensión territorial a todo el resto del pais.
- las ventas, a valores constantes, se mantuvieron estables durante 1966 y 1967, registrando un firme crecimiento a partir de 1968.
- más del 80 % de las empresas que integran la muestra utilizan su capacidad de producción en niveles superiores a los que registra la industria en todo el pais.
- tanto en lo que se refiere a modalidad de comercialización como pautas para la fijación de los precios, existe coincidencia general con las prácticas utilizadas por la industria en el resto del pais.
- existe una actitud de apatia frente a la alternativa de emprender una actividad exportadora.

5.2. EXTENSION DEL MERCADO

A partir de la información que se desprende del Cuadro nº 39 y siguientes de computación de la encuesta, se señalará la extensión territorial del mercado comprador para cada una de las ramas de la industria metalúrgica mencionadas en el referido cuadro.

5.2.1. Rama 1 (maquinaria agrícola y vial)

Esta rama se caracteriza por la amplitud de su mercado: ademas de Córdoba vende en 11 provincias clasificadas en la Encuesta y sumas considerables a otras provincias no clasificadas - en 1969 m$n 673,9 millones.-

FOLIO
183

En el caso de las provincias indicadas en la tabulación se señala lo siguiente: a) en los 4 años de la serie, 10 de ellas muestran un firme crecimiento de las ventas a traves de todo el tiempo; b) la Provincia de Santa Fe ha venido perdiendo su importancia relativa en el total de las ventas; c) se incorporó, a partir de 1969, a la Provincia de San Juan como mercado comprador.

Para los cuatro años computados la importancia relativa de cada uno de los mercados compradores es la que sigue:

- Gran Buenos Aires		19,5 %
- Pcia. de Córdoba		17,6 %
Ciudad de Córdoba	4,5 %	
resto de la Pcia.	13,1%	
- Pcia. de Santa Fe		14,7 %
- Resto		48,2 %
Sin tabular	38,9%	
7 provincias	9,3%	
		100 %

5.2.2. Rama 2 (Fundiciones ferrosas, no ferrosas y tratamientos térmicos)

En oposición a lo comentado para la Rama 1, la presente se caracteriza por la concentración de su mercado que tradicionalmente abarca la Provincia de Córdoba y el Gran Buenos Aires. A partir de 1968 se registra la novedad de la incorporación de la Pcia. de Santa Fe como mercado comprador.

Para los cuatro años de la serie la distribución porcentual de las ventas por zonas es la que sigue:

- Gran Buenos Aires		65,9 %
- Provincia de Córdoba		30,8 %
Ciudad de Córdoba	21,9 %	
resto de la Provincia	8,9 %	
- Provincia de Santa Fe		2,3 %
- Sin tabular		1,0 %
		100 %

5.2.3. Rama 3 (Talleres metalúrgicos de maquinado, Fresado, Torneado, Rectificado, Plegado, Reparaciones y Construcciones metálicas).

Los mercados clasificados de esta Rama abarcan seis provincias y Gran Buenos Aires. Todos ellos muestran un crecimiento firme excepto Mendoza que es irregular. A partir de 1968 se incorporó Entre Rios como mercado comprador.

La amplitud porcentual de cada una de las zonas es la si-

guiente:

- Provincia de Córdoba		51,3 %
Ciudad de Córdoba	33,3 %	
resto de la Provincia	18,0 %	
- Gran Buenos Aires		30,4 %
- Resto		18,3 %
Sin tabular	11,9 %	
5 provincias	6,4 %	
		100 %

5.2.4. Rama 4 (Fábricas de carrocerias para omnibus, camiones y otros no seriados)

El mercado de colocación de esta Rama se encuentra fuertemente concentrado en la Provincia de Córdoba. Cabe señalar como aspectos positivos la apertura de Rio Negro en 1968 y del Gran Buenos Aires y Mendoza en 1969. Como negativo, la pérdida de la Provincia de Buenos Aires desde 1967.

La participación promedio de los respectivos mercados es la que se detalla:

- Provincia de Córdoba		62,7 %
Ciudad de Córdoba	52,4 %	
resto de la Provincia	10,3 %	
- Pcia. de Tucuman		7,8 %
- Pcia. de Sgo. del Estero		5,2 %
- Resto		24,3 %
Sin tabular	16,7 %	
5 provincias	7,6 %	
		100 %

5.2.5. Rama 5 (Fabricantes de autopartes)

Como bien puede deducirse, esta industria comercializa su producción en los grandes centros terminales de la industria automotriz. Desde luego que por razones de distancia son las fábricas cordobesas las que absorben el mayor volumen.

La posición relativa de los mercados, luego de analizada la muestra, es la siguiente:

- Ciudad de Córdoba	59,2 %
- Gran Buenos Aires	34,8 %
- Pcia. de Santa Fe	3,1 %
- Resto: 7 provincias tabuladas y otras no tabuladas	2,9 %
	100 %

FOLIO
185

5.2.6. Rama 6 (Varios: equipos, máquinas y piezas especiales)

Esta Rama se caracteriza por la solidez, firmeza y amplitud de sus mercados. En efecto comercializa en diez provincias tabuladas en el cuadro ademas de otras no especificadas. Si bien el gran volumen de ventas se concentra en Córdoba y Gran Buenos Aires, el resto de las provincias absorbe volúmenes crecientes y, a partir de 1968, se registra la incorporación de San Juan como mercado comprador.

La serie analizada muestra las siguientes participaciones porcentuales:

- Gran Buenos Aires		50,8 %
- Pcia. de Córdoba		31,0 %
Ciudad de Córdoba	24,9 %	
resto de la Pcia.	6,1 %	
- Resto		18,2 %
Sin tabular	4,7 %	
8 provincias	13,5 %	
		100 %

5.3 TENDENCIA HISTORICA DE LAS VENTAS

Para desarrollar este punto se ha creido conveniente realizar los siguientes pasos:

a) deflacionar los volúmenes de ventas a pesos constantes a fin de visualizar su real evolución en el periodo en analisis.
b) comparar dicha evolución con indicadores nacionales a fin de ponderar la evolución relativa.

Con dicho propósito se confeccionó el cuadro 5.3.-1 con los siguientes elementos:

- se partió del Cuadro nº 23 de computación de la Encuesta.
- sobre la base de los índices de precios mayoristas no agropecuarios, industrias metalúrgicas, publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos, se deflacionaron los importes de las ventas a precios constantes de 1966.
- la evolución de las ventas así tratadas, determinó los indices de evolución de cada una de las ramas y del total para la muestra sobre base 1966.
- con la información obtenida de la publicación "Estadística Industrial años 1965-1969" del Instituto Nacional de Estadistica y Censos se obtuvieron índices generales y especificos de la

CUADRO 5.3.-1

VENTAS AÑOS 1966 a 1969 A PRECIOS CONSTANTES DE 1966
(en millones de m$n)

RAMA	Año 1966	Indice(1)	Indice(2)	Año 1967	Indice(1)	Indice(2)	Año 1968	Indice(1)	Indice(2)	Año 1969	Indice(1)	Indice(2)
1	469,1	100	100	478,9	102	99	974,8	208	115	1.094,3	233	138
2	306,0	100	100	451,3	147	99	560,8	183	115	669,9	219	138
3	522,4	100	100	748,6	143	99	827,5	158	115	1.184,9	227	138
4	195,9	100	100	180,7	92	103	184,2	94	111	262,3	134	143
5	3.296,7	100	100	2.942,7	89	94	3.391,4	103	96	4.023,4	122	116
6	1.436,5	100	100	1.379,5	96	99	1.808,2	126	115	2.267,1	158	138
	6.226,6	100	100	6.181,7	99	99	7.746,9	124	115	9.501,9	153	138

Fuente para deflacionar: INDEC

Indice (1): Indice de la muestra: 1966 = 100

Indice (2): Indice de la industria en todo el pais según INDEC; 1966 = 100

evolución de la producción en volumenes físicos, para la industria metalúrgica, a nivel nacional. Se pudieron determinar indices específicos para las ramas 4 (carrocerias) y 5 (autopartes). Para el resto de las ramas se aplicó un índice general.

Si bien la metodología seguida para obtener índices nacionales para compararlos con los de la encuesta - procesados como ya se indicó - podría ofrecer reparos de tipo técnico (volumen físico de la producción comparado con ventas a precios constantes), creemos que su utilización es aceptablemente válida y la comparación orientadora.

Analizando el cuadro confeccionado según la Técnica ya explicada, se pueden formular las siguientes apreciaciones:

- para la Rama 1, el índice (1) - de la muestra de la industria metalurgica cordobesa - evolucionó en 1969, a precios constantes de 1966, hasta 233 es decir, registrando un crecimiento real del 133 %. En el mismo período el indice a nivel nacional creció sólo el 38 %.
- para la Rama 2 el indice (1) indica un crecimiento en el período del 119 % en tanto que el indice Nacional señala el 38%.
- para la Rama 3 el índice (1) señala un incremento del 127 % en tanto el índice Nacional es del 38 %.
- la Rama 4 creció según el índice (1) en el 34 % que resulta inferior al índice Nacional que en igual período lo hizo en el 43 %. Sin embargo cabe indicar la drástica reacción del indice (1) durante 1969 en el que, respecto de 1968 se elevó en el 42,6 %. En igual período el indice Nacional creció el 28,8 %.
- la evolución del indice (1) de la Rama 5 muestra un incremento para 1969 del 22% en tanto que su comparativo a nivel Nacional se incrementó en el 16 %.
- la evolución de la Rama 6 muestra un mejoramiento del indice (1) del 58 % frente a la evolución del índice Nacional de el 38 %.
- por último para el conjunto de la muestra se registra para el índice (1) un mayor valor del 53% que se compara con el índice general a nivel Nacional del 38%.

5.4. CAPACIDAD PRODUCTIVA UTILIZADA

Considerado los puntos anteriores-extensión del mercado y tendencia de las ventas- cabe analizar si, aun cuando el crecimiento comercial en términos de ventas puede ser positivo, la capacidad de producción instalada presenta márgenes ociosos de importancia.

Recurrimos en primer lugar a información de carácter Nacional que extraemos de la publicación "Situación Industrial año 1969" preparada por la Dirección Nacional de Estudios In-

FOLIO
188

dustriales de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio Interior, de la que trascribimos la información que se detalla:

	Utilización de la Capacidad Instalada en %	
	AÑO 1968	AÑO 1969
- Metales	58,1	61,1
- Automotriz	58,9	68,8
- Maquinarias, excluida las eléctricas	55,7	60,1
- Máquinas y aparatos electricos	57,2	54,1

Con fines comparativos, recurrimos al Cuadro nº 26 de computación de la Encuesta, donde se menciona información paralela a la trascripta más arriba.

	Utilización de la Capacidad Instalada en %	
	AÑO 1968	AÑO 1969
- Rama 1	78,16	80,28
- Rama 2	77,25	81,70
- Rama 3	66,04	73,60
- Rama 4	71,66	74,37
- Rama 5	78,31	79,77
- Rama 6	32,65	42,75

Salvo en el caso de la Rama 6 los valores generales de la muestra estan por encima de los valores a nivel Nacional.

5.5. OTROS ASPECTOS DE COMERCIALIZACION

Luego de analizar el material de la Encuesta traducido y procesado en diversos cuadros de computación, se ha creido conveniente expresar algunas consideraciones sobre los aspectos que se mencionan a continuación.

FOLIO
189

5.5.1. Modalidad de Comercialización

El cuadro de computación nº 40 tabula para las seis ramas de la Encuesta, los resultados obtenidos acerca del modo como las empresas se contactan con el mercado comprador.

Las respuestas están a su vez clasificadas en función del tamaño de las empresas el que se determina por el número de trabajadores a saber:

A: de 1 a 25

B: de 26 a 50

C: de 51 a 99

D: de más de 100

Analizadas las respuestas no se encontraron correlaciones válidas entre tamaño y modalidad de comercialización salvo aspectos tan obvios como que ninguna empresade menos de 25 trabajadores opera a traves de distribuidor exclusivo.

La tabla porcentual de modalidad de comercialización utilizada es la que sigue:

	Empresas	%
- Venta directa	43	62,3
- Intermediario y venta directa	10	14,5
- Otras formas	9	13,0
- Venta directa y distribuidores exclusivos	4	5,8
- Distribuidores exclusivos	2	3,0
- Intermediarios	1	1,4
	69	100,0

5.5.2. Fijación de Precios

El cuadro de computación de la encuesta nº 38, tabula las respuestas acerca de las bases o puntos de partida para la fijación de los precios de venta.

También en este caso el resultado ha sido desagregado en función del tamaño de las empresas intervinientes y no se ha encontrado correlación entre los mismos y el método utilizado para fijar los precios.

Al analizar las respuestas por concentraciones porcentuales, se observará que el rubro "otras formas" ocupa el 2º lugar con el 27,5 %. Si bien una de las formas tabuladas menciona la

FOLIO
190

fijación de precios "por las grandes empresas", entendemos que buena parte de aquellos que mencionan "otras formas" se habrían encasillado bajo "conforme el mercado" ó "de acuerdo con la competencia".

La tabla de respuestas es la que sigue:

	Empresas	%
- En base a los costos	37	53,6
- Otras formas	19	27,5
- Por la empresa adquirente	6	8,7
- Por grandes empresas	5	7,2
- Libremente	2	3,0
	69	100,0

5.5.3. Exportaciones

El cuadro de computación nº 32 menciona las exportaciones realizadas por las empresas intervinientes en la muestra, en el período 1966 a 1969.

Ello se reduce al envío de productos elaborados a la zona de ALALC. en las magnitudes que se indican:

Año 1968 m$n 7,0 millones

Año 1969 m$n 11,0 millones

Correlacionado con dichos resultados el cuadro de computación nº 35 "medidas que deberían tomarse en el sector privado para solucionar problemas de la actividad" inquiere respuesta de los encuestados a la propuesta nº 5 "Promover exportaciones". Hubo una sola respuesta afirmativa sobre 70 encuestados.

Existe total correlación entre la apatia de las respuestas y el monto de lo exportado.

Sin embargo, cabe recordar que no se trata de una actitud discordante con todo el resto de la industria nacional, mucho mas si se tiene en cuenta por un lado la falta de información en el mediano y pequeño industrial, las vallas burocráticas y, por otro lado, que sólo el 10 % de las empresas de la muestra superan los 100 trabajadores, lo que indica para la generalidad la ausencia de suficiente infraestructura administrativa capaz de encarar las exportaciones con criterio positivo.

FOLIO
191

6 PROMOCION INDUSTRIAL

6.1 INTRODUCCION

Evidentemente una buena legislación puede favorecer un proceso de expansión que se fundamente enotras razones.De ninguna manera puede pensarse que su existencia genera per se el desarrollo, aunque si bien puede obstruirlo.

Es importante concebir el mecanismo de promoción como un régimen integral de preferencias. Cuando lo referimos como integral hacemos hincapie en la necesidad de su estructuración vertical(nación, provincia y municipalidades)y horizontal(distintas reparticiones de cada nivel).

Y esto, para el caso de la industria Cordobesa no se ha cumplido.

TABLA 6.1

Beneficios obtenidos del Estado en distintos tipos,clasificados por ramas de actividad.

Datos frecuenciales

RAMA	EXENCIONES			CRED.	CONTR.		SIN
	NAC.	PROV.	MUN.	PREF.	SUBS.	Otr.	BENEFICIOS
1		4	1				
2		3	1	1			3
3		5	1	1			5
4	1	7	2				1
5		24	14	1	1	1	5
6		7	5	1	1		5
TOT. (1)	1	50	24	4	2	1	19
TOT. (2)	3	91	39	7	2	1	61

(1): 70 Empresas Metalúrgicas

(2): 142 " de distintos sectores

Fuente: Propia 1970

Podemos asegurar que no existe ni existió una política integral de proteccionismo, se acumulan medidas de emergencia que el mero transcurso del tiempo transforma en permanentes.

FOLIO
192

De ninguna manera se puede intentar continuar un esquema similar. Nuestro análisis partirá de la consideración de la ley nacional 18.587 del 6 de febrero de 1970 cuyos párrafos más importantes señalan:

"ART.2°: Son objetivos de la presente ley:

1 - Incrementar el producto generado por el sector industrial para contribuir a que se alcancen las tasas mínimas de crecimiento previstas en los planes Naciones de Desarrollo y Seguridad.

2 - Mejorar el nivel de vida, a través de una mayor productividad que redunde en mejores precios relativos industriales, y en consecuencia, en el aumento de la capacidad de consumo.

3 - Contribuir a alcanzar y mantener niveles de pleno empleo de los factores productivos, en el orden nacional y regional.

4 - Descentralizar geográficamente el sector industrial, haciendo uso de óptimo de la infraestructura ya existente o por construir, estimulando la canalización de las inversiones privadas, hacia los Polos Nacionales de Desarrollo y Seguridad.

5 - Facilitar la expansión y fortalecer la posición competitiva de las empresas de capital nacional, privadas y públicas, reconociendo que la fuente principal del capital es el ahorra generado internamente. Fomentar y posibilitar el acceso o la mayor participación de las empresas nacionales a las industrias de base.

6 - Desarrollar las industrias no instaladas de defensa y seguridad, asegurar el funcionamiento, la expansión y el perfeccionamiento de las existentes. Los casos de protección y estímulo industrial por razones de seguridad serán definidos específicamente por rubro o proyecto, evaluando los costos de la medida de seguridad y la alternativa económica y determinando la extensión de la actividad deseada. En todos los casos se promoverá el empleo de la tecnología moderna y se alentará el uso más adecuado y eficiente de los factores involucrados en la producción y distribución de los bienes.

7 - Resolver el estrangulamiento del sector externo de manera de permitir el crecimiento del sector industrial, mediante: a) el desarrollo de una industria de base eficiente, y b) facilitar a la industria existente la obtención de costos, precios y calidades competitivas con el nivel internacional, que permitan incrementar sus exportaciones.

8 - Desarrollar la tecnología nacional y mejorar las condiciones de receptividad de la externa.

FOLIO
193

9 - Posibilitar el capitalinvertido en la industria una rentabilidad compatible con la tasa de inversión neta necesaria, para alcanzar el incremento del producto.

10 - Inducir que las utilidades y flujos de amortización se canalicen eficientemente a las inversiones necesarias para el crecimiento y la actualización tecnológica.

ART.3°- A los fines de la presente Ley, se entiende por promoción sectorial o regional la aplicación de un conjunto de medidas de política económica, destinadas, respectivamente al desarrolllo o perfeccionamiento de determinadas actividades industriales específicas o al crecimiento económico intensivo de determinadas áreas o puntos geográficos del territorio nacional. La promoción regional se concentrará en los Polos Nacionales de Desarrollo y Seguridad cuya área geográfica delimitará el Poder Ejecutivo.

ART.4°- Para el logro de los objetivos establecidos en el Artículo 2°, el Poder Ejecutivo queda facultado para adoptar las siguientes medidas:

1 - Exención y desgravación impositiva por períodos determinados.

2 - Fijación y exención de derechos y adicionales de importación. Suspensión transitoria de importaciones.

3 - Suministro preferencial y/o a precios de fomento de materias primas, energía, combustible y transporte.

4 - Venta a precio y condiciones de fomento de inmuebles del dominio público o privado del Estado.

5 - Otorgamiento de subsidios.

6 - Tratamiento preferencial de créditos y otros medios que faciliten la financiación de la unidad productiva.

7 - Tratamiento preferencial en las compras del Estado Nacional o de sus Organismos. Elección, en caso de igualdad de condiciones con empresas no promocionadas en licitaciones del Estado Nacional.

8 - Creación y/o fomento de parques industriales en los Polos Nacionales de Desarrollo y Seguridad.

9 - Promoción de los productos argentinos en el exterior, por parte del Estado.

10 - Realización y fomento de investigación y desarrollo. Brindar asistencia técnica y reglamentar la introducción de tecnología.

11 - Participar por sí mismo en la capitalización de las unidades productivas, o fomentar la creación de organismos a ese fin, con o sin su participación.

ART.5°-La promoción sectorial y/o regional se llevará a cabo por el poder Ejecutivo mediante Decretos Promocionales que, en cada

FOLIO
194

caso particular determinarán las normas que regirán el acto promocional.

Podrán acogerse a los actos promocionales que se dicten las empresas unipersonales y las sociedades constituidas en el país conforme a sus leyes, siempre que tengan domicilio legal y asiento principal de sus negocios en el territorio nacional.

Las empresas unipersonales deberán ser propiedad de personas físicas domiciliadas en el país,con asiento principal de sus negocios en el territorio nacional.

ART.6°

1 - Los capitales extranjeros que se inviertan en el país dentro del régimen de la presente Ley gozarán de los mismos derechos que la Constitución y las Leyes acuerdan a los nacionales.

2 - Se preferirán aquellas radicaciones que constituyan sociedad con empresas de capitales nacionales ya existentes o a - crearse y a quienes se comprometan a reinvertir en el país sus utilidades.

3 - Las inversiones que se autoricen en virtud de esta Ley serán registradas al tipo de cambio de mercado libre y sus titulares podrán transferir al país de origen, por dicho mercado,las ganancias anuales líquidas y realizadasprovenientes de dichas inversiones.La repatriación del capital no estará sometida a otras limitaciones que las que expresamente se hubieran establecido en oportunidad de aprobar la inversión.

4 - La incorporación de capital extranjero podrá efectuarse en divisas, tecnología, bienes de capital y sus repuestos. El ingreso de los capitales extranjeros que se inviertan bajo el régimen de la presente Ley requerirá la previa autorización del Poder Ejecutivo. El decreto respectivo incluirá el reconocimiento del origen extranjero del capital, clasificando en: transferencias de divisas, aporte de tecnología, bienes de capital y sus repuestos.

5 - El Poder Ejecutivo podrá autorizar inversiones extranjeras en otros sectores que el regido por la presente Ley,siempre que desarrollen actividades que por su importancia hayan sido definidas de prioridad nacional u objeto de réggimen de promoción especial."

Analizaremos la utilidad de las medidas que pueda contener una ley instrumental de nivel provincial.que permita aplicar, sostener y enfatizar un plan de desarrollo determinado.

Es decir, partimos de la base de suponder que el organismo público sabe cual es la orientación que desea imprimir a su economía. La falencia se manifestaría en los instrumentos legales

FOLIO
195

optimos para ponerla en funcionamiento en un todo coherente con el espíritu que guía la ley nacional 18.587.

6.2 CONCLUSIONES

La política de promoción industrial se puede apoyar con un regimen de preferencias.

Este regimen de características instrumentales no constituye mas que una herramienta que colabora con la política que el Gobierno quiera ejecutar.

En este sentido solo resta elegir los mecanismos más idóneos para

- despertar el interés
- motivar la instalación
- facilitar el desenvolvimiento de las actividades promovidas.

Dichos mecanismos pueden ser clasificados en directos o indirectos según incidan en la actividad o a través de sus insumos y/o egresos.

Se considera necesario incorporar en el texto de la ley los siguientes beneficios:

- Créditos, avales, garantías, subsidios, venta en condiciones favorables de bienes fiscales.
- Exenciones impositivas (en la medida que las otras provincias lo mantengan)
- Promoción de conglomerados y/o parques industriales (en texto separado)
- Creación de empresas nacionales y/o participación en sociedades mixtas.
- Promoción de productos en el mercado exterior.
- Promoción del desarrollo, importación y adaptación de tecnologías.

A continuación analizaremos la implicancia de cada una de estas herramientas para nuestro caso.

6.3 METODOS DE PROMOCION INDUSTRIAL

Se pueden clasificar en directos e indirectos según incidan sobre la actividad a promover o sobre sus proveedores y compradores. (insumos y ventas)

Un posible listado sería el siguiente:

Metodos directos:

- Política crediticia- subsidios-venta en condiciones favorables de inmuebles estatales.
- Política fiscal.

FOLIO
196

°Organización y/o promoción de conglomerado industriales
°Regimenes preferenciales para la compra estatal
°Creación de empresas nacionales y/o participación en sociedades mixtas

Métodos indirectos

°Idem anteriores pero afectando proveedores o consumidores de la actividad industrial
°Tasas diferenciales para servicios
°públicos en general
°transportes
°Promoción de productos en el mercado exterior
°Promoción del desarrollo, importación y adaptación de tecnologías.

Exceptuando las que corresponden al sector externo, todas las medidas pueden ser instrumentos habiles para el ejercicio a nivel provincial y para el apoyo del sector metalúrgico cordobés.

Será nuestra tarea analizar su influencia en el proceso de industrialización con el objeto de proponer o no su inclusión en un proyecto de ley a nivel provincial.

6.3.1 Política crediticia

La política al respecto puede afectar de manera directa o indirecta la disponibilidad, condiciones y orientación de los recursos financieros de las empresas.

Solo nos preocuparemos de analizar las primeras(directas) por cuanto un intento sobre las segundas excede las posibilidades de este informe.

En el capítulo 4 de este mismo informe se analizaron los problemas de financiamiento que afronta la industria cordobesa en relación con la de otras zonas de nuestro país.

La importancia de este rubro lo significa la tabla 6.3.1.1

TABLA 6.3.1.1- Intereses como porcentaje del Costo Total

AÑO / GRUPO	1969	1968	1967	1966
1	4.93	3.52	3.19	3.67
2	5.18	4.56	4.21	3.80
3	4.66	4.75	4.60	3.03
4	4.66	4.68	6.44	7.12
5	3.92	4.51	3.57	3.10
6	4.10	2.91	5.15	4.97
Total	4.30	4.07	4.18	3.79

Fuente: Propia 1970

FOLIO
197

El uso de incentivos financieros es sin duda una de las medidas que mayor atractivo despierta entre los inversores.

TABLA 6.3.1.2 Opiniones de los empresarios(frecuencias)

Grupo	Dificultades para operar con costos competitivos: Sus competidores operan con menores costos financieros	Medidas a adoptar por el sector público: Mayor apoyo crediticio
1	1	1
2	1	2
3	2	1
4	2	4
5	3	5
6	-	3
Total	-	16

Fuente: Propia 1970

Su uso ha sido escaso pese a su importancia relativamente alta.

TABLA 6.3.1.3- Beneficios obtenidos del Estado
Subsidios

Grupo 5 = 1
Grupo 6 = 1
Total = 2 (Sobre 70 Empresas)

TABLA 6.3.1.4- Créditos preferenciales

Grupo 2 = 1
Grupo 3 = 1
Grupo 5 = 1
Grupo 6 = 1 (Sobre 70 Empresas)

El principal problema con el cual se puede enfrentar la instrumentación es la falta de organismos habilitados a nivel-provincial.

Surge la necesidad de una adaptación del Banco Provincial su convenio con el Banco Industrial o la creación de un Banco de Inversión que pueda atender en condiciones de fomento los requerimientos a mediano y largo plazo.

Se infiere la necesidad de incorporar este tema a los mecanismos de promoción dado el interés que despierta, pero teniendo presente que el principal escollo lo representa no la carencia de fondos sino la creación del elemento que los administre. Hay marca

da experiencia en nuestro país sobre fondos disponibles para usos determinados que no pudieron ser usados por falta de mecanismos apropiados.

Con respecto a las modalidades

- °credito
- °aval
- °garantía
- °subsidio

es lógico suponer que para el empresario es siempre más conveniente un subsidio que su valor equivalente a través de un crédito promocional con tasa reducida.

Para el estado es economicamente indiferente si bien exige un buen análisis de factibilidad y el uso de cláusulas de repetición.

En lo que hace a los inmuebles sin destino específico no se justifica, de manera alguna, que el Estado los mantenga en su poder.

La capacidad de expropiar, inmovilizar la venta o reglar su uso son las armas que posee para, sin sustraer bienes al servicio privado anteponer el interés general presente o futuro.

En estas condiciones, los inmuebles que se utilicen para la promoción industrial constituyen formas ocultas de un subsidio o un crédito que compitiendo con la oferta privada pueden distorisionar la localización.

Corresponde su uso como medida transitoria y hasta tanto se realicen las inmovilizaciones. Posteriormente ha de ser reemplazado por un subsidio o un crédito.

6.3.2 · Política fiscal

Es posiblemente la más antigua de las herramientas de promoción quedando por demostrar su eficacia. Tanto mas cuanto su monto no introduce claras economías relativas con la localización por compensación entre regímenes. Esto lleva a una cierta uniformidad sobre la que se logra la real indiferencia sobre el "factor diferenciante"

El objetivo del incentivo es el de facilitar la canalización de los ahorros hacia las actividades promocionadas.

Los instrumentos más comunes han sido:

- °exención del impuesto sobre el beneficio
- °autorización para deducir depreciaciones aceleradas
- °autorización para deducir adicionales de acuerdo a la importancia de la inversión
- °exención a los impuestos sobre la producción
- °modificación de los derechos de importación y/o exportación (eventualmente su prohibición)

FOLIO
199

De todos ellos la Provincia solo tiene acceso a los mencionados en penúltimo lugar.

La información recopilada sobre este aspecto permite formarse una idea de su importancia global relativa y la opinión que los empresarios se han formado al respecto.

TABLA 6.3.2.1.-Exención y desgravacion impositiva

Grupo	% sobre costo total 1969	1968	1967	1966
1	7.85	5.44	3.50	5.14
2	5.30	5.53	4.45	4.55
3	5.18	4.73	5.21	2.80
4	2.74	2.05	2.76	3.92
5	7.43	8.71	10.94	7.91
6	7.26	7.52	6.24	6.92
Total	6.82	7.06	7.71	6.55

CONSEJO FEDERAL DE INVERSIONES
BIBLIOTECA
CENTRO DE
DOCUMENTACION
Y PUBLICACIONES

TABLA 6.3.2.2.-Opinión empresaria de su importancia como causa de radicación (%)

Grupo	Rosario (1)	Reconquista (2)	Olavarría (3)	B.Blanca (4)	Cordoba (5)	Ex.Cdba (6)
Total	3	8	49	17	7	8

Fuente: Propia 1970

TABLA 6.3.2.3.

	Imposibilidad de obtener costos competitivos por exceso de cargas sociales fiscales y aduaneras (7)	Medida que debería tomar el sector público.- Modeficacia del sistema impositivo (7)
Total	2	20

Referencias

1 Elias Diaz Molano - Areas Condicionadas para la radicación Industrial en Reconquista y Rosario 1968. CFS.

2 Idem anterior

3 Ing. Federico Güerio - Estudio de Factibilidad Parque Industrial Olavarria - 1969 - CFS

4 Ing. Federico Güerio - Estudio de Mercado-Parque Industrial Bahia Blanca - 1969 - CFS

5 Fernando Ferrero - Localización Industrial en la Provincia de Córdoba 1964

FOLIO
200

6 Encuesta realizada por el Instituto de Economía y Finanzas de la Universidad de Córdoba - Referencia: "Informe acerca de una política de Promoción Industrial para la Provincia de Córdoba". Se ha indicado las empresas que contestaron em primer término la citada causa.

7 Número de empresas que señalaron esa situación sobre 70 encuestados.

Los casos 1-2-3-4-5 no son especificos para la industria metalúrgica.

La exención nacional es factor diferente de movilización.

La provincial carece de significado si no acompaña a la anterior.

En Córdoba para radicarse los empresarios asignan poca importancia a la desgravación provincial. No la consideran factor de desajuste en los costos, pero opinan que en general el sistema debe ser revisto.

En consecuencia, para una legislación cordobesa la existencia de beneficios fiscales tiene solo el sentido de poder compararse a otras regiones pero de ninguna manera es un "factor diferenciante"

6.3.3. Parques y/o conglomerados industriales

El conglomerado y el parque industrial son esquemas para la planificación de las economías externas. Es difícil asignarles significaciónéuantitativa. Existen estimaciones no demasiado - fiables que aseguran en el parque disminuciones en los costos de localización cercanos al 15% para inversiones de aproximadamente un millón de dólares en activo fijo, a los que se debe agregar valores no estimados en los costos de operación.

Existe real interés por parte de los industrialessobre este sistema de promoción, sin embargo, la no concreción en nuestro - país de ningún proyecto en ese sentido obliga a dudar de ese interés, quizá basado sobre marcadas fantasías.

A los incentivos vistos anteriormente y que se pueden mejor administrar en el caso de un parque es necesario agregar los siguientes:

°prorateo en los costos de infraestructura y servicios
°prorateo en los costos de utilización de los servicios
°posibilidades de complementación industrial hacia el origen y hacia el mercado.

A los efectos de la legislación de referencia entendemos que se debe optar por un texto separado ya que en si el parque representa un proyecto de características muy distintas a los otros que conforman el programa.

FOLIO
201

6.3.4 Tratamiento preferencial en las compras del Estado en caso de igualdad de condiciones con empresas no promocionadas en licitaciones del Estado Nacional.

Es casi imposible suponer que la localización se base en un hecho aleatorio tal como el que aqui si presenta.

Caso muy distinto sería el facilitar la compra directa o el concurso cerrado si existiera ofertante promocionado.

Por otra parte, la operación sería practicamente imposible de administrar.

No existe información que permita evaluar compras del Estado Provincial Cordobés. La Dirección de Suministros no archiva más que el nombre del proveedor quien a su vez adquiere donde le resulta mas conveniente. En los expedientes que obran en Contaduría de la Provincia tampoco pudo ser rescatado el origen. Se pudo sin embargo, averiguar que con frecuencia un mismo lote detenta distintas procedencias.

Por otra parte el item denominado "bienes y servicios no personales" monta en el presupuesto consolidado de 1968. $1860.514 miles de pesos viejos sobreun total de $ 30.426.132,7.

(El presupuesto consolidado que se ejecutó en 1969 se encontraba en comienzos de elaboración en la época en que se redactaba este informe).

Es decir que apenas supera el 6.1%.

De ese monto la gran mayoría corresponde a alimentos (casi todos cordobeses) y textiles (de los que no existe manufactura en la Provincia).

- Por su complejidad administrativa
- Por su aleatoriedad que no permite una sana previsión inversora.
- Por su escasa significación.

Consideramos que no debe ser incluido

6.3.5 Creación de empresas estatales y/o participación en empresas mixtas.

El "Plan Nacional de Desarrollo 1970-74" dentro de las consideraciones del largo plazo para la politica de capitalización plantea la participación del capital nacional en la producción y la inversión.

Dice: "La creación de empresas de capital nacional que tengan una situación de liderazgo en la producción de aquellos bienes cuya oferta se expande más rápidamente es fundamental si el país quiere librarse del conflicto entre las necesidades de capitalización y el mantenimiento de la participación del capital nacional en la oferta. Hasta tanto esto ocurra, el éxito de toda política -

FOLIO
202

económica dependerá, en gran medida, del comportamiento de las empresas de capital extranjero, y por consiguiente una política que pretenda destacar su carácter nacional arriesgará fracasos en términos de inversión y tasa de crecimiento.

La experiencia histórica muestra que todo país que encara su proceso de industrialización con retraso relativo respecto a los países líderes en desarrollo económico y capacidad de innovación tecnológica, ha debido crear sus grandes empresas nacionales con apoyo estatal. Ese apoyo fue tanto más fuerte cuanto mayor el atraso relativo. El caso argentino no es excepción a esta experiencia. Es claro, para todo observador, que en las actuales condiciones el empresariado nacional en la mayoría de las ramas de la producción industrial tiene escasas posibilidades de desarrollar una capacidad de capitalización y de creación tecnológica que le permita, sin ayuda, alcanzar una posición de liderazgo en competencia con las empresas de capital extranjero.

La estrategia del Plan contempla la creación de una corporación financiera e industrial de carácter público que integre su capital accionario con aportes públicos y privados, y destinada a coparticipar en el establecimiento y operación de aquellas empresas. Dicha corporación actuará, asimismo, como apoyo para la reestructuración de empresas menores de capital nacional, incluyendo operaciones de reequipamiento y fusión, y para la creación y expansión de las actividades prioritarias que indica el Plan"

Tomando lo anterior como marco de referencia se pueden hacer las siguientes consideraciones:

- ° la participación nacional debe asegurarse ya sea a través de los sectores estatales o privados
- ° el estado debe participar cuando razones estratégicas así lo requieran, para el resto prevalecerá la orientación de canalizar la participación nacional a través del sector privado.
- ° Bajo el supuesto realista de no existencia de suficiente ahorro en el sector empresario privado nacional para encarar los proyectos existentes alternativas para canalizar dicho apoyo estatal

a ° suscripción de acciones preferidas u ordinarias sin derecho a voto, u otra forma que instrumente una actitud pasiva como accionista.

b ° prestamos blandos intentando una estructura de endendamiento no evasiva y hasta que la generación interna de fondos permita el autofinanciamiento

c ° incentivos fiscales de manera de favorecer la inversión de los contribuyentes principales.

Es evidente que el grado de control potencial del estado decrece de a á c y en cada una las características de instrumentación puede acentuar o disminuir dicha potencialidad.

El control estatal será necesario(siempre que no existan otras razones estratégicas)cuando:

- ° cuando se desvirtúe el propósito de que el capital nacional privado mantenga el control(desnacionalización)
- ° cuando el manejo de la sociedad por el sector privado haga preveer la necesidad de nuevos apoyos o condiciones especiales para continuar la operación.

En cualquiera de estos casos la tarea del Estado se reduce a provocar modificaciones en los detentadores del control dentro del grupo inversor-empresario nacional.

A medida que se hace más necesario el control podemos caer en la necesidad de:

- ° canalizar unicamente fondos estatales o bien
- ° generar una organización institucional que gobierne los paquetes accionarios estatales.

En resumen, en la ley no puede dejarde existir la posibilidad de que el Estado genere empresas o colabore en la expansión del capital nacional si así conviene a su estrategia.

6.3.6 Incidencia sobre las materias primas,energía,combustibles y/o transportes

La importancia de los factores mencionados en la constitución del costo total es la siguiente.

TABLA 6.3.6.1

(% sobre el costo total Materia Prima)

año / Grupo	1969	1968	1967	1966
1	53.75	60.23	59.74	59.31
2	44.29	43.11	39.36	39.97
3	47.30	47.18	49.12	46.51
4	44.92	42.70	46.15	50.29
5	42.99	39.50	38.69	43.92
6	46.40	45.07	44.37	41.51
Total	45.78	44.75	43.44	44.98

Fuente: Propia 1970

FOLIO
204

TABLA 6.3.6.2

(% sobre el costo total)

años / Grupo	Energia					Combustible				Fletes		
	1969	1968	1967	1966	1969	1968	1967	1966	1969	1968	1967	1966
1	1.37	1.52	1.78	1.67	0.49	0.52	0.89	0.98	1.21	1.48	1.09	2.60
2	1.76	2.07	2.50	2.19	2.48	2.52	2.93	3.37	2.00	1.75	1.75	1.73
3	0.98	1.26	1.37	1.38	0.31	0.30	0.34	0.36	1.05	1.20	1.13	0.65
4	1.08	1.28	1.38	1.32	0.25	0.42	0.41	0.39	0.27	0.19	0.37	0.44
5	1.66	2.28	2.41	2.74	1.61	1.59	1.58	1.65	0.69	0.60	0.54	0.63
6	1.68	1.80	2.03	1.40	2.87	3.07	3.25	3.18	1.80	1.83	1.71	1.49
Total	1.53	1.90	2.11	2.10	1.58	1.65	1.81	1.89	1.11	1.12	1.02	1.08

Fuente: Propia 1970

Su interés como factores de localización se verifica en la tabla siguiente.

TABLA 6.3.6.3

Razones de localización

Motivo	Rosario	Reconquista	Córdoba	Ex Cordoba	Bs.As.
Disponibilidad de energía eléctrica	14	-	18	22	-
Proximidad de mercado consumidores	20	28	16	27	87
Mano de obra calificada-	10	-	7	16	-
Proximidad de materias primas	13	24	9	-	38

Referencias ver Tabla 6.3.2.2

Y si tomamos en cuenta la opinión actual de los empresarios cordobeses, esta refleja en la tabla 6.3.6.1

FOLIO
205

TABLA 6.3.6.4
Opinión de los industriales cordobeses
(frecuencias)

Grupo	Razones que traban la expansión de la empresa		Medidas que deberán tomarse
	Dificultades para obtener costos competitivos por energía y mano de obra más barata	Dificultad para conseguir energía electrica	Reducción del precio de la tarifa eléctrica
1	2	-	-
2	3	-	1
3	4	1	
4	6	-	-
5	26	-	2
6	3	-	-
T	34	1	3

Fuente: Propia 1970

En consecuencia surge que este tema es importante por su significación en el costo, por ser razón preferencial de localización y porque los mismos empresarios le adjudican importancia.

Sin embargo es necesario obrar con mucha cautela. El fijar precios promocionales es una forma de subsidio que impide luego verificar la retabilidad real y/o eficiencia del servicio público.

En efecto. Si se fijan tarifas electricas por debajo del costo, la compañía suministradora puede luego arguir deficit basada en que le han obligado a cumplir un objetivo(promover el desarrollo industrial) que a ella no le compete. Idem para los transportes y otros servicios estatales.

Con respecto al sector privado no se puede interferir con grave riesgo en el juego de la oferta y la demanda. Si bien se podría exencionar impositivamente esto acarrearía un nuevo ambito de control.

¿En este caso porque no optar directamente por subsidiar al sector referencial?

6.3.7 Promoción de productos cordobeses

Según opinión de los empresarios cordobeses

TABLA 6.3.7
(Frecuencias)

Grupo	Dificultades que traban la expansión de la empresa	Medidas que debería tomarse Sector Privado
	Saturación del mercado	Promover las exportaciones
1	1	1
2	1	-
3	-	-
4	2	-
5	2	-
6	1	-
T	7	1

No parece que en el sector privado exista demasiada confianza en que el Estado pueda promover las "exportaciones"fuera de la provincia,sin embargo puede ser un muy interesante campo de actividad.

Es evidente que solo le cabe la iniciativa y su puesta en marcha con la intención de retirarse tan pronto el sector privado pueda asumir esa responsabilidad.

Restará la posibilidad de colaborar financieramente en mantener una imagen institucional, los costos de control de calidad, tipificación, etc.

6.3.8 Promoción del desarrollo, importación y adaptación de tecnologías.

Es dudoso que constituya una responsabilidad provincial si bién puede esta colaborar supletoriamente.

La politica correspondiente se debe fijar a escala nacional dentro del plan a largo plazo y se considera necesario que la provincia cuente con los medios idoneos para acompañar su instrumentación.

FOLIO
207

6.4 PROYECTO DE LEY EN LA QUE SE HA TENIDO EN CUENTA LAS CONCLUSIONES ANTES MENCIONADAS.

Finalidad

ARTICULO 1°.- La presente ley tiene como finalidad proporcionar los instrumentos necesarios para promover el desarrollo económico atendiendo los intereses generales de la Nación y de la Provincia.

Planes.

ARTICULO 2°.- El Poder Ejecutivo aprobará un Plan de Desarrollo Económico el que deberá señalar las prioridades provinciales en el orden sectorial y regional.

ARTICULO 3°.- Periódicamente y según lo establezca la reglamentación de la presente, se someterá a consideración del Poder Ejecutivo las modificaciones que juzgue convenientes introducir al Plan de Desarrollo Económico existente o en su caso, las razones que fundamenten el mantenimiento del mismo.

Beneficios y franquicias

ARTICULO 4°.- El Poder Ejecutivo podrá otorgar a las empresas acogidas a la presente ley el usufructo de los siguientes beneficios y franquicias:

1. Compra de inmuebles del dominio privado del Estado.
2. Subsidios de los impuestos provinciales o exención de los dichos impuestos.
3. Propiciamiento y/u otorgamiento de créditos, garantías de suscripción, aportes de capital o avales, arriendo de bienes con opción a compra.
4. Asistencia técnica por parte de los organismos del Estado.

ARTICULO 5°.- Facultase al Poder Ejecutivo Provincial para constituir sociedades anónimas de conformidad a la ley Nacional N° 17.318 cuando así lo requiera el Plan de Desarrollo Provincial.

ARTICULO 6°.- Facultase al Poder Ejecutivo Provincial para contribuir financiera y/o economicamente a la promoción comercial de productos cordobeses fuera del territorio provincial.

ARTICULO 7°.- Facultase al Poder Ejecutivo Provincial para

contribuir financiera y/o economicamente a la promoción del desarrollo, importación y adaptación de tecnologías cuando así lo requiera el Plan de Desarrollo Provincial.

Compra de inmuebles del Estado.

ARTICULO 8°.- El Poder Ejecutivo podrá vender a las empresas acogidas a la presente ley, los inmuebles del dominio privado del estado que crea conveniente para el mejor desarrollo de las mismas, enajenaciones éstas que podrán efectuarse con facilidades de pago, apartándose de lo prescripto por la ley . La extensión de tales inmuebles será la necesaria y suficiente para el funcionamiento racional de las plantas industriales, debiendo preservarse los derechos de la Provincia para el caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas por las empreas. El Poder Ejecutivo celebrará los contratos respectivos con arreglo a los requisitos que fije la reglamentación de esta ley, con intervención de los organismos estatales competentes.

ARTICULO 9°.- Las condiciones de plazos e intereses que se fijen para el otorgamiento de las facilidades de pago en las operaciones de compra-venta de inmuebles a que se hace referencia en el artículo anterior, serán las mismas que se establezcan para la concesión de créditos con sumas provenientes del Fondo de Promoción Económica.

Subsidios

ARTICULO 10°- El Poder Ejecutivo podrá otorgar a las empresas acogidas a la presente ley un subsidio igual al cincuenta por ciento (50%) del valor actualizado según la tasa de interés en condiciones de fomento correspondiente al Impuesto a las Actividades Lucrativas de diez(10)ejercicios o la exención en igual lapso del referido impuesto.

ARTICULO 11°- La reglamentación de esta ley fijará el momento en que será abonado, el procedimiento de su cálculo y reajuste posterior.

Créditos,garantías de suscripción,

aportes de capital o avales.

ARTICULO 12°- El Poder Ejecutivo podrá otorgar a las empresas acogidas a la presente ley créditos en condiciones de fomento y/o aportes de capital con sumas provenientes

FOLIO
209

del Fondo de Promoción Económica.

Los créditos deberán ser respaldados con la constitución de garantías que se consideren suficientes a favor del Estado Provincial.

ARTICULO 13°- El Poder Ejecutivo podrá otorgar a las empresas acogidas a la presente ley garantías de suscripción y/o avales en moneda nacional o extranjera.

Las comisiones que fije elPoder Ejecutivo serán similares a las que cobren las entidades bancarias oficiales en condiciones de fomento.

Las obligaciones del avalista no serán, en ningún caso, más onerosas en cuanto a interés tipo y/o plazo de cumplimiento que las estipuladas con el deudor originario.

ARTICULO 14°- El Poder Ejecutivo atenderá los compromisos emergentes del artículo 13 con sumas provenientes del Fondo de Promoción Económica.

Arriendo de bienes con opción a compra.

ARTICULO 15°- El Poder Ejecutivo podrá otorgar a las empresas acogidas a la presente ley el arriendo de bienes con opción a compra.

En el caso de bienes depreciables se deberán constituir garantías que se consideren suficientes a favor del Estado Provincial hasta la finalización del plazo para la opción a compra.

ARTICULO 16°- El Poder Ejecutivo atenderá los compromisos emergentes del artículo 15 con sumas provenientes del Fondo de Promoción Económica.

Asistencia técnica por parte de los organismos del Estado

ARTICULO 17°- El Poder Ejecutivo podrá efectuar a su cargo y con reintegro total, parcial o nulo por parte de las empresas, estudios técnicos y/o económicos que faciliten su mejor localización y/o eficiencia.

ARTICULO 18°- El Poder Ejecutivo atenderá los compromisos emergentes del artículo 17 con sumas provenientes del Fondo de Promoción Económica.

Requisitos

ARTICULO 19°- Para acogerse a los beneficios y franquicias que

FOLIO
210

acuerda la presente ley, las empresas deberán dar cumplimiento a los siguientes requisitos generales:

a) Que las empresas que se instalen o se amplíen sean de propiedad de personas físicas o jurídicas domiciliadas en el país. En caso de tratarse de personas jurídicas, que las mismas tengan su domicilio y hayan sido constituidas en la República Argentina conforme sus leyes.

b) Que se trate de una actividad considerada prioritaria por el plan de Desarrollo Económico.

c) Que se trate de una nueva planta; o de la ampliación de una ya existente con miras a incrementar la producción en un 50% como mínimo, o a incorporar un nuevo proceso productivo integral distinto a los actuales por valor superior al 30% del valor de reposición del activo fijo existente, no considerándose como ampliación la simple adquisición de explotaciones ya establecidas o partes sociales.

d) Que presente un proyecto de instalación o de expansión de acuerdo a los modelos que determine la autoridad de aplicación.

Fondo de Promoción Económica

ARTICULO 20°- Créase el Fondo de Promoción Económica que se integrará con los siguientes recursos:

a) La cantidad que establezca el presupuesto anual como contribución de Rentas Generales.

b) Créditos otorgados por entidades del país o del extranjero con destino a inversiones relacionadas con promoción industrial.

c) Los reintegros de créditos imputables a este fondo así como los intereses que devenguen los mismos.

d) Comisiones a cobrar a las empresas por el otorgamiento de garantías o avales pudiendo exceptuarse de ella a las sociedades cooperativas.

e) Multas y/o recargos previstos en la presente.

f) Subsidios, donaciones y/o legados.

Queda expresamente establecido que los recursos del Fondo de Promoción Económica se destinarán al cumplimiento específico de las finalidades que fija esta ley.

FOLIO
211

Los saldos existentes al cierre de cada ejercicio pasarán a engrosar los fondos destinados al ejercicio siguiente.

Banco de la Provincia de Córdoba

ARTICULO 21º- El Poder Ejecutivo podrá convenir con el Banco de la Provincia de Córdoba, como agente financiero, la administración del sistema establecido por esta ley.

Asimismo podrá establecer la eventual retribución por ese servicio.

Cumplimiento de los planes.

ARTICULO 22º- Las empresas a las que se hubiere acordado alguno de los beneficios y/o franquicias de la presente ley, estarán obligadas a cumplir los planes que sirvieron de base para la concesión de las mismas a cuyo efecto la autoridad de aplicación establecerá los respectivos controles.

Los plazos y los planes para la concreción del proyecto podrán ser prorrogados o modificados por la autoridad de aplicación, si no se alteran los objetivos básicos y cuando surjan inconvenientes debidamente justificados.

Desde el momento en que se incurra en incumplimiento total o parcial de la obligación enunciada las empresas estarán sujetas, sin necesidad de constitución en mora de ninguna naturaleza y con la sola notificación, a las siguientes medidas:

a) Pérdida de losbeneficios que se le hubieran acordado de acuerdo con lo previsto en la presente ley.

b) Devolución de todos los importes y bienes con que hubieran resultado beneficiadas por aplicación de las franquicias previstas, más las multas que establece el artículo23de la presente ley e intereses estipulados en la ley impositiva vigente en el momento en que se constate el incumplimiento.

Sanciones

ARTICULO 23º- Toda violación a la presente ley, será pasible de caducidad de los beneficios y/o aplicación de multas entre DIEZ MIL PESOS MONEDA NACIONAL(CIEN PESOS LEY 18.188) y VEINTE MILLONES DE PESOS MONEDA NACICNAL(DOSCIENTOS MIL PESOS LEY 18.188), las que serán reguladas por el Poder Ejecutivo,previo informe de la autoridad de aplicación. De la resolución que

FOLIO
212

imponga multas, se podrá recurrir dentro de los cinco(5) días de notificada, ante el Juez de Primera Instancia en lo Penal, en turno.

Autoridad de aplicación

ARTICULO 24°- La autoridad de aplicación de las disposiciones de la presente ley será el Ministerio de Economía, quien podrá delegar las funciones correspondientes en los organismos especializados, tal como lo establezca la pertinente reglamentación.

Disposiciones generales

ARTICULO 25°- Si una empresa dedicada a actividades exencionables desarrolla simultáneamente otras que no lo son, el régimen de beneficios y/o franquicias a acordar comprenderá tan solo a las primeras. Cuando se trate de ampliación de actividades preexistentes, los beneficios y/o franquicias a otorgar corresponderán únicamente a la expansión producida.

ARTICULO 26°- El Poder Ejecutivo, dentro de los ciento ochenta (180) días de sancionada la presente ley, deberá proceder a su reglamentación y a la confección del Plan de Desarrollo Económico.

Disposiciones transitorias

ARTICULO 27°- Las solicitudes actualmente en trámite de acogimiento a otras leyes de promoción, serán consideradas de acuerdo con lasnormas vigentes a la fecha de su presentación, a menos que los interesados opten expresamente por acogerse al presente régimen dentro de los noventa(90) días de publicada la reglamentación respectiva en el Boletín Oficial.

ARTICULO 28°- Los beneficios otorgados por la ley 4302 continuarán subsistiendo para las empresas acogidas a la misma.

ARTICULO 29°- Derógase la ley 4302 y sus decretos reglamentarios N° 3881 serie B, de fecha 20 de agosto de 1954: N° 1616 serie B. de fecha 1 de junio de 1967 y N° 4038 serie B, de fecha 4 de octubre de 1968.

FOLIO
213

ARTICULO 30°- La presente ley entrará en vigencia al día siguiente de la promulgación de su decreto reglamentario.

ARTICULO 31º- Téngase por ley de la Provincia, cúmplase, comuníquese, publíquese y dése al Registro y Boletín Oficial.

FOLIO
214

7 EFECTOS DEL OPERATIVO TUCUMAN

7.1 INTRODUCCION

El objetivo de este capítulo era el de estimar las desventajas relativas en que el operativo Tucumán sumió a la localización industrial en Córdoba y especialmente las dificultades que esto acarrearía a laindustria local.(Sector metalurgico).

El esquemade análisis intentó una visión más profunda que meramente complexiva a fin de situar el problema en su exacta dimensión.

Para ello se requirió del Comité Operativo Tucumán en Buenos Aires y en aquella provincia, información sobre la estructura de costosde cada industria acogida. Pese a los múltiples pedidos y por distintos mediosfue imposible tener vista de ese material.

No obstante lo cual, trabajando con perfiles de costos promedios internacionales (1) se logró tener una idea aproximada que es la que ha sido tenida en cuenta en el análisis que presentamos.

7.2 CONCLUSIONES

Como era lógico preveer de existir un regimen promocional en Córdoba similar al existente en Tucumán, el 42.9% de las radicaciones en monto(el 39.6 en número) hubiere optado por la primera.

Eso arrojaría un autorizado de miles u$A 8729,3 radicables en Córdoba que contrasta con los miles U$A 3935,1 que se hubieren derivado hacia Tucumán.

Es también claro que de competir Rosario o Buenos Aires en igualdad de condiciones se produciría un nuevo desplazamiento hacia losnúcleos mas importantes.

Si no hubiese existido regimen preferencial alguno se estima que las pocas radicaciones que se hubieren producido(dentro de las efectivamente incorporadas al Operativo Tucumán)hubieran elegido la provincia norteña.

Por último, queda por ver si las empresas radicadas en Tucumán bajo el régimen mencionado pueden significar peligro alguno para las actividades metalúrgicas instaladas en Córdoba.La - respuesta es negativa dada la escasa importancia relativa.

7.3 OPERATIVO TUCUMAN

Desde el último trimestre de 1966 se ejecuta un programa de reestructuración agro-industrial de la Provincia de Tucumán

(1) Profiles of Manufacturing Establishments
- - UNIDO 1967

FOLIO
215

denominado "Operativo Tucumán".

Este régimen de excepción por la magnitud de las franquicias y por la coordinación exigida entre los distintos niveles (Nación, provincia, entes crediticios).

Su cuerpo legal esta constituido por:

- ley 17010 del 10/11/66 que designaba al Secretario de Industria para que junto al Gobernador de Tucumán llevaran a cabo los planes de emergencia para la transformación.

  Las propuestas serían hechas por el "Comité Operativo Tucumán" integrado por representantes de la Secretaría del CONADE, de la Provincia de Tucumán, de las Secretarias de Industria y Comercio de Agricultura y Ganadería, de Vivienda.

- decreto 260/68 de 1/68 armoniza y ordena en una sola norma los beneficios a las empresas radicadas o que se radiquen en la Provincia de Tucumán los beneficios son similares a losdel 3113/64.- (Impuestos a los réditos, sustitutivo del gravamen a la transmisión gratuita de bienes, sellos y derechos de exportación)
  Otorga a los accionistas la posibilidad de deducir del redito del año fiscal hasta un 70% de las sumas que se inviertan.
  Establece además que las empresas o reparticiones publicas contemplarán la posibilidad de acordar precios de fomento a las industrias promovidas.

- Ley 18.202 del 9/5/69
  Amplia los beneficios de la ley 17010 y faculta al P.E. para conceder total o parcialmente los siguientes beneficios:

  - Exención y desgravación impositiva por períodos fijos.
  - Reducción y/o liberación de derechos de importación para aquello que la industria nacional no pueda proveer.
  - Otorgamiento de créditos y otrosmedios que faciliten el financiamiento.
  - Suministro preferencial de energía, combustible y transporte.
  - Tratamiento preferencial en las compraspor Organismos públicos

- Ley 18.583 amplia el plazo de presentación hasta el 30/6/70 para las empresas industriales y hasta

FOLIO
216

el 31/12/70 para la agropecuaria.

- Decreto 2.102/69 que reglamenta lòs beneficios a otorgarse.
  Según este decreto los beneficios se gradúan en 100% para los que se instalen en las "zonas de máxima - promoción".
- 60% para los que radiquen en otras zonas.
- para los que se instalen en la zona de influencia del ingenio Santa Ana.Dto del Rio Chico gozan de un adicional del 15% sobre la escala de beneficio correspondiente al impuesto a los réditos.

La más importante de las exenciones es la que rige con respecto al impuesto a las ventas por cinco años y en escala decreciente.

7.4 INCIDENCIA DE ESTE REGIMEN SOBRE LA LOCALIZACION INDUSTRIAL EN LA PROVINCIA DE CORDOBA.

Es evidente que los incentivos propuestos para Tucumán(especialmente el impuesto a las ventas)han polarizado la radicación industrial.

Resulta difícil estimar que número de empresas y que monto de radicación podría haberse localizado en Córdoba de no existir el citado régimen.

Los motivos son claros.

- insuficiente información analítica
- gran variabilidad en el costo de los insumos según la vigencia de precios políticos.
- es imposible asegurar que empresa se hubiera localizado "en alguna parte" aun cuando no hubiere existido el operativo Tucumán.

Por este motivo los análisis deben ser complexivos tratando de estimar la evasión producida guardando reserva sobfe la precisión.

Se intentará una aproximación bajo dos hipótesis distintas.

Hipótesis 1

Existe un régimen igual e idéntico al del Operativo Tucumán para la Provincia de Córdoba.

Desarrollo

Se agruparon las empresas a nivel de tres digitos C.I.I.U.

Posteriormente se las clasificó como dependientes de la proximidad de las materias primas o del mercado consumidor según su

FOLIO
217

estructura de costos tipo(1). A continuación se ordenaron los montos autorizados para cada Subgrupo según fuera más conveniente la localización en Córdoba, Tucumán o indiferente.

Los resultados se aprecian en la tabla que a continuación presentamos.

TABLA 7.4.1
Destino probable de las industrias acogidas al operativo Tucumán (u$a miles)

Grupo (C.I.I.U)	CORDOBA		TUCUMAN		INDIFER.
	M.M.P.	M.C.	M.M.P.	M.C.	
203	x	-	460.1	-	x
205	x	-	1340.0	-	70.1
206	-	x	-	x	980.0
208	-	x	-	690.0	x
209	x	-	x	-	349.2
220	-	x	-	x	3830.0
231	-	6509.3	-	x	x
243	x	271.9	x	x	760.8
271	x	-	x	-	12.9
280	-	230.0	-	x	x
311	-	174.0	-	x	879.1
319	68.5	-	x	-	x
331	x	-	x	-	68.0
332	-	60.0	-	x	x
339	-	64.0	-	x	x
370	-	770.6	-	x	217.0
389	-	91.0	-	x	x
399	x	490.0	x	1445.0	386.5
Total	68.5	8660.8	1800.1	2135.0	7553.6

Fuente: Propia 1970

Referencias (-) subgrupo dependiente del otro factor
(x) subgrupo mejor localizado en la otra provincia o indiferente
M.M.P.= Mercado materias primas;
M.C. = Mercado consumo.

FOLIO
218

Corresponde un monto autorizado de 8.729 U$A como radicable en Córdoba sobre 3.935,100 U$A a localizar en Tucumán.

TABLA 7.4.2

MONTO AUTORIZADO Y SU PORCENTUAL DE LAS EMPRESAS ACOGIDAS AL OPERATIVO SEGUN LOCALIZACION PROBABLE.

Los valores correspondientes a cada caso son:

Factores	Miles de u$A Monto	%	%
Córdoba			43.2
° Proximidad Merc.Mat.primas	68.5	0,3	
° Proximidad Merc.Consumidor	8660.8	42,9	
Tucumán			19.5
° Proximidad merc.Mat.primas	1800.1	8,9	
° Proximidad merc.consumidor	2135.0	10,6	
Indiferente	7553.6	37,4	
Total	20218.0	100,1	

Fuente: Propia 1970

Es decir que de tener oportunidad de elegir entre Córdoba y Tucumán en igualdad de otras condiciones el 43.2% hubiera preferido la primera.

En número de empresas significa

Número de empresas acogidas al operativo Tucumán y su probable localización.

TABLA 7.4.3

Factores	N°	%	
Córdoba			39,6
° Proximidad Merc.Mat.primas	1	2,1	
° Proximidad Merc.Consumidor	18	37,5	
Tucumán			23.0
° Proximidad Merc.Mat.primas	9	18,8	
° Proximidad Merc.Consumidor	2	4,2	
Indiferente	18	37,5	
Total	48	100,1	

Fuente: Propia 1970

FOLIO
219

Hipotesis II

No existe el Operativo Tucuman ni hay ventajas excepcionales para Cordoba.

Desarrollo

En ese caso corresponderia la instalación de empresas derivadas de un fuerte mercado o con muy importantes beneficios en los mismos.

Analizando las empresas acogidas al Operativo restaría solo las siguientes

TABLA 7.4.4.

Destino probable de las industrias acogidas al operativo Tucuman y que igual se radicarian si este plan no hubiere existido.

(miles u$a)

	CORDOBA		TUCUMAN	
Grupo	M.M.P.	M.Cons.	M.M.P.	M.C.
203	X	-	140.1	-
205	X	-	310.1	-

Fuente: propia 1970

Sumando un total de solo cuatro establecimientos y ninguno en Cordoba

Es decir que en rigor de la verdad no podemos decir que ha habido un perjuicio en la radicación industrial hacia Córdoba sino que solamente, al no tener un regimen preferencial ha perdido de ganar lo mismo que Tucuman

7.5 Incidencia del Operativo Tucuman sobre la localización industrial metalurgica en la Provincia de Cordoba.

Adjunto se presenta la totalidad de las empresas acogidas en este regimen

FOLIO
220

Entre ellas solo las 46, 52, 63 y 64 pueden considerarse en el peor de los casos competitivas de alguna rama de la actividad metalurgica.

Su monto total autorizado es de U$A 349.800 y $ 72.000.000.- (pesos moneda nacional).

Estas actividades hubieran obtenido mejoras economias externas de ubicarse en Cordoba. Sin embargo su dimensión no permite preocuparse acerca de su potencial competitivo durante la vigencia de las franquicias que otorga el Operativo.

FOLIO 221

ANEXO 7.5.1 - OPERATIVO TUCUMAN

Nº	Decreto	Firma	Actividad	MONTO AUTORIZ. u$s (miles)	$mn (mill.)
1	3.222	Tucumán Flakes	Pta.Deshidratadora de papas	240,0	-
2	3.444	Massalín y Celasco	Fab.de cigarrillos	3.830.0	-
3	4.051	Corrabis S.A.	Fab.de galletitas	980.0	-
4	4.492	Arcor S.A.	Fab.de golosinas	600.0	-
5	4.841	Est.Carfin S.A.	Fab.caramelos y golosinas	90.0	-
6	4.842	S.A. San Miguel	Plantac.cítricos	95.0	-
7	427	Panam.de Plásticos	Fab.Calzado plást.	345.0	-
8	428	Panam.de Plásticos	Sacos y bolsas de rafia plástica	1.445.0.	-
9	449	Vicente Napari	Jugos y aceites esenciales,frutas cítricas	75.0	-
10	2.187	Tall. Met.Java	Eq.para cultivo,cosecha e ind.caña	-	-
11	2.560	Est.La Mariposa	Jabones	68.5	-
12	2.776	Prinar	Dulces y conservas	-	-
13	2.777	Pallisa y Rosatti	Dulces y conservas	-	-
14	2.882	Emmes S.A.	Pilas secas	490.0	-
15	2.885	Cesca Hnos	Mosaicos	45.0	-
16	3.107	Textil Escalada	Hilandería algodón	950.0	-
17	3.375	J.de Dios Ortega	Partes celulósicas	-	-
18	3.376	Tabernero,Blasco y Cia	Deshidratac.	-	-
19	3.803	Delaporte Hnos	Muebles metálicos	-	-
20	3.804	Vil-Mar	Prendas de vestir	30.0	-
21	5.579	Algodnera Tucumana	Hilados y tejidos de algodón	976.3	-
22	6.370	Tuc S.A.	Oleaginosas,hortalizas y fr.frescas	1.340.0	-

(cont.)

FOLIO 222

Nº	Decreto	Firma	Actividad	MONTO AUTORIZ. u$s (miles)	m$n (mill.)
23	7.885	Guillermo Máriscal	Laboratorio termo pulverizador	6.6	-
24	7.886	Ind.Maderera Lules	Industrializac.de la madera	-	-
25	7.887	Matad.Frig.Arn. Vázquez	Matadero,frigorif.	-	-
26	7.888	Norglas	Fab.envases de vidrio	60.0	-
27	9.585	Alfredo Diacubra	Mosaicos	19.0	-
28	9.586	Fabulosa S.A.	Prendas de vestir	400.0	-
29	9.587	Sil-Flo Tucumana	Perlita expandida	99.0	-
30	946	Cia.Amer.Radio-comunicaciones	Equipos radiocum.	290.0	-
31	1.362	Juan B.Pezza Ltda	Anhidrido carbón	22.0	-
32	1.363	Suavegón Tucumán	Anhidrido carbón	857.1	-
33	1.364	Textil Lules	Medias de mujer	205.0	-
34	1.365	Cia.El Cóndor S.A.	Tapas corona	62.0	-
35	1.366	Algodonera S.Nicolás	Hilad.algodón peinado	870.0	-
36	1.367	Cia Industr.del Norte	Conservas y dulces	-	-
37	2.587	Textiles Tucumán	Textiles	1.365.0	-
38	2.589	Esteban Sanz y Cia	Confecp/hombres	5.8	-
39	5.134	Copaco S.A.	Mat.de construcc.	-	-
40	6.638	Est.Cotella	Fideos secos	9.2	-
41	6.656	Ind.Quim.y Mineras Timbó	Producc.de sal	340.0	-
42	6.658	San Miguel S.A.	Jugos cítricos	65.1	-
43	7.753	Deshidrat.Tucumán	Alfalfa deshidrat.	70.1	-
44	8.091	Ind.Graf.Stecconi y Barreta	Artes Gráficas	230.0	-

(cont.)

FOLIO 223

Nº	Decreto	Firma	Actividad	MONTO AUTORIZ. u$s (miles)	m$n (mill.)
45		Corrugadora Tucumana	Cartón corrugado	12.9	-
46		Elmes S.A.	Matricería gral	41.5	-
47	8.345	Viñuales,Payo,Palacios y Cia	Confecc.prendas de vestir	25.0	-
48	8.341	Rem-Tem S.R.L.	Paneles para const. viviendas	25.2	-
49	480	Algodonera del Norte	Hilados	995.0	-
50	1.110	Vigoral S.A.	Planta Avícola	-	-
51	3.177	Vicente Trapani	Frutas cítricas	21.0	-
52	3.784	Rusco Hnos	Engranajes	91.0	-
53	3.785	Tecotex S.A.	Tejeduría	734.0	-
54	4.971	Algodonera S.Nicolás	Hilandería	619.0	-
55	4.972	Cerámica Staneff	Cerámicas	45.0	-
56	5.096	Textil Lules S.A.	Medias	66.9	-
57	5.297	Cia.Tucumana de Fósforos	Fósforos	258.0	-
58	5.481	Glutamán S.A.	Glutamato monosódico	75.0	-
59	5.520	Electrónica del Norte S.A.	Electrónica	10.0	-
60	5.850	Tungsram Argentina	Lámparas	770.6	-
61	7.055	Fabulosa de Tucumán S.A.	Prendas de vestir	300.0	15.2
62	7.056	Industr.Refractarias	Cerámicas	23.0	5.8
63	7.004	B.G.H.y Cia Americ. Radicomunic.y Fabulosa Tucumán	Arts.electr.Intercomunicadores - Camisas	-	72.0
64	8.659	Boris Garfunkel e Hijos	Acondicionadores de aire	217.3	-

FUENTE: S.I. y C.I.