

Industria manufacturera

Del “modelo de los noventa” a la posconvertibilidad. Reflexiones preliminares

*Daniel Azpiazu
Martín Schorr**

Los nuevos senderos de la economía y la industria argentinas a partir de la “salida devaluatoria” del régimen de convertibilidad han concitado un creciente interés analítico en torno de, entre otras, la identificación de continuidades y rupturas respecto de la década de los noventa, la presencia de cambios estructurales de trascendencia, y el surgimiento de un nuevo patrón de acumulación y reproducción del capital frente a la agotada hegemonía de la valorización financiera y el ajuste estructural¹.

Ese es el escenario en el que se inscribe este trabajo, que sólo intenta aportar algunos elementos de juicio a dicho debate, sin pretender resolver la amplia gama de temas que deberían ser abordados hasta alcanzar una síntesis superadora de los análisis realizados hasta el presente, muy particularmente en el ámbito de la postergada –frente al “huracán neoliberal”– industria manufacturera.

En el marco de la actual crisis internacional (con resultados aún impredecibles, pero seguramente con importantes efectos recesivos tanto para los países centrales como para los periféricos), y considerando los rasgos distintivos de la trayectoria fabril durante la posconvertibilidad (en otros términos, todo lo que *no se ha hecho* en una fase inusualmente expansiva que conformó en numerosos aspectos una verdadera –¿e irrepetible?– “ventana de oportunidades”), se plantean numerosos interrogantes en cuanto a las posibilidades realmente existentes para encarar una reindustrialización de la Argentina alrededor de los ejes mencionados.

* Investigadores del CONICET y del área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Académica Argentina. Se agradecen los valiosos comentarios de Nicolás Arceo y Mariela Bembi, a quienes se exime de cualquier responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

¹ A modo de ejemplo se recomienda consultar los siguientes estudios: Azpiazu, D. y Schorr, M.: *La industria argentina en la postconvertibilidad: ¿nuevo régimen de acu-*

*A la memoria de la querida
Mónica Padlog,
ejemplo de compromiso
humano, ético y militante*

I. Consideraciones introductorias: ganancias extraordinarias y regresividad distributiva en el sector manufacturero durante la posconvertibilidad

Una primera problemática que invita a la reflexión remite a la consideración de un tema no menor en lo concerniente a la propia dinámica de acumulación de capital: ¿qué pasó en el “antes” y el “después” de la implosión del régimen económico vigente en los años noventa con la tasa de rentabilidad de las grandes firmas?, ¿en la posconvertibilidad se han manifestado divergencias importantes en relación con el esquema previo?, ¿cuál ha sido el desempeño relativo de las empresas líderes que operan en la actividad industrial?

Al respecto, el análisis del panel de grandes firmas que cotizan en la Bolsa de Valores de Buenos Aires ofrece una oportunidad pro-

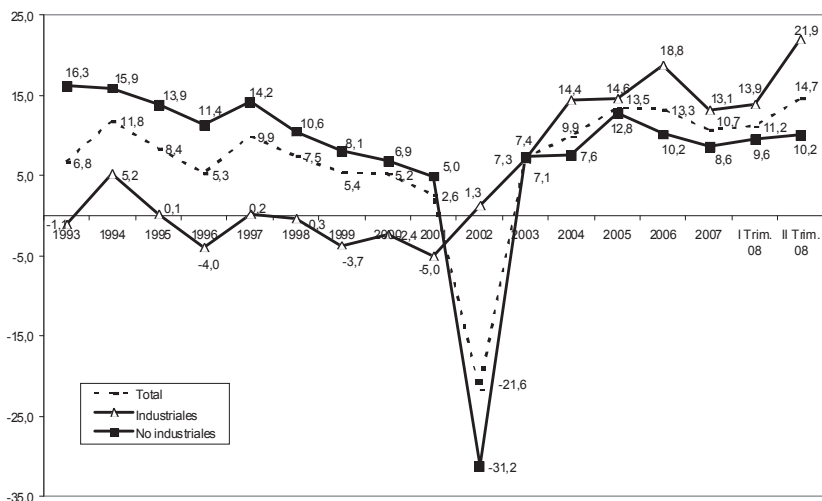
picia para extraer interesantes inferencias analíticas, más aún cuando en él convergen *holdings* y grandes empresas de capital nacional y extranjero, importantes compañías prestadoras de servicios públicos privatizados, industriales, petroleras, constructoras, comerciales, bancos, de servicios; en suma, un amplio abanico de tipos de firmas y sectores de actividad.

Los resultados obtenidos constan en el **gráfico N° 1** y son por demás ilustrativos de la presencia de cambios sustantivos en la rentabilidad media de ese universo de compañías líderes entre el “antes” y el “después” de la salida de la convertibilidad y, fundamentalmente, la marcada dicotomía que se manifiesta entre el subconjunto de empresas manufactureras y las que se desenvuelven en los restantes sectores económicos.

Así, en el plano agregado los márgenes de utilidades registrados en el bienio 1993-1994 decaen abruptamente a partir del llamado “efecto tequila” y, más allá de la ligera recuperación registrada en 1997, a partir de 1998 decrecen sistemáticamente hasta

mulación o fase de reactivación?, FETIA-CTA, Buenos Aires, 2008; Boyer, R. y Neffa, J. (coords.): *Salida de crisis y estrategias alternativas de desarrollo. La experiencia argentina*, Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Institut CDC pour le Recherche, Buenos Aires, 2007; Fernández Bugna, C. y Porta, F.: “El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en **Realidad Económica**, N° 233, Buenos Aires, 2008; Kosacoff, B. (edit.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, Buenos Aires, 2007; y Schorr, M.: *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976-2004*, FLACSO, Buenos Aires, 2005.

Gráfico N°1. Argentina. Evolución de la tasa de rentabilidad sobre ventas de grandes empresas que cotizan en la Bolsa de Valores, 1993-2008 (II trim.) (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre información de balances empresarios

ubicarse en 2001 en apenas el 2,6%; ello, en paralelo a la irrupción de la larga fase recesiva y terminal del régimen de convertibilidad.

Entre otros fenómenos relevantes, el derrumbe del esquema de caja de conversión y la “salida devaluatoria” conllevaron una profunda caída de la actividad económica doméstica (también para la industria, aunque no se vio reflejada en los balances corporativos por sus potenciadas exportaciones, más que compensatorias frente a un nuevo y mucho más alto tipo de cambio), intensos rea-

comodamientos en la estructura de precios relativos y una casi insostenible presión de los costos financieros (situación que afectó a muchas de las firmas líderes fuertemente endeudadas en el exterior)². De allí que no resulte sorprendente que en el crítico año 2002, la rentabilidad media sobre ventas de las empresas fabriles (1,3%, la más alta desde 1994) resultó insignificante para compensar las exorbitantes pérdidas de las no industriales (31,2% de la facturación, con una presencia decisiva de las “privatizadas” y, en menor medida, los bancos), dan-

² Véase Basualdo, E., Lozano, C. y Schorr, M.: “Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia Duhalde. El nuevo plan social del gobierno”, en *Realidad Económica*, N° 186, Buenos Aires, 2002; y Kulfas, M. y Schorr, M.: *La deuda externa argentina. Diagnóstico y lineamientos propositivos para su reestructuración*, CIEPP/OSDE, Buenos Aires, 2003.

do como resultante para el conjunto del panel quebrantos contables superiores al 20% de los ingresos.

A partir de allí se revierten los sesgos prevalecientes en los años noventa, tanto en términos agregados como, en especial, en lo relativo a la respectiva *performance* de las industriales *versus* las de los restantes sectores. Consolidado el reordenamiento local de los precios relativos, en un contexto de sostenida recuperación del mercado interno, con una considerable baja en los costos salariales y precios internacionales en alza de los principales rubros de exportación, a partir de 2003 queda en evidencia la internalización de márgenes de utilidad sobre ventas que se ubican holgadamente por encima de los mejores registros de los años noventa (con la sola excepción de 2003 en relación con 1994), pero ahora teniendo como propulsoras a las firmas que se desenvuelven en el sector manufacturero. En contraposición a los años noventa, fueron las empresas fabriles las que obtuvieron rentabilidades muy superiores a las registradas durante la vigencia de la convertibilidad y las que más coadyuvaron a la mejora sustantiva en la capacidad de acumulación de las gran-

des compañías que cotizan en la Bolsa de Valores.

Con referencia a las firmas manufactureras, en el transcurso del esquema convertible se registraron comportamientos muy disímiles en el interior de las mismas según el efectivo nivel de exposición a la competencia externa, el grado de transabilidad real de los bienes producidos, las posibilidades de exportación (acotadas básicamente a un núcleo relativamente reducido de firmas agroalimenticias, productoras de insumos difundidos y ligadas con la "armadura automotriz") y los ciclos de la demanda doméstica (en un contexto general de profunda desindustrialización y reestructuración regresiva del sector)³. El resultado de tales heterogeneidades en términos de *performance* económica agregada se ve reflejado en márgenes de rentabilidad relativamente reducidos.

Muy distinta resulta ser la situación en la posconvertibilidad, una vez superado el crítico año 2002. El reacomodamiento de la estructura de precios relativos a favor de las actividades productivas y fabriles, en particular de las exportadoras, la propia recuperación de la demanda doméstica —con precios internacionales en alza para aquellas grandes firmas productoras

³ Un tratamiento de estas cuestiones se encuentra en Azpiazu, D.: "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en **Realidad Económica**, N° 145, Buenos Aires, 1997; y del mismo autor: "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", FLACSO, Buenos Aires, 1996.

ras de *commodities* industriales— y la reducción de los costos salariales permitieron, en su conjunción, que las empresas líderes del sector pasaran a operar con tasas de rentabilidad por demás significativas, muy superiores a las registradas en sus mejores años de los noventa, incluso en el primer semestre de 2008. Es más, en el convulsionado segundo semestre del año —*lock-out* patronal agropecuario mediante— las utilidades totales superaron el 20% de los ingresos por facturación.

Sin duda, la auspiciosa evolución de la rentabilidad en la gran industria en la etapa posconvertible no está dissociada de la problemática distributiva en el interior del sector, ni tampoco de su vinculación con algunas de las formas que adoptó el proceso de acumulación y reproducción del capital durante los últimos quince años (es decir, en el “antes” y el “después” de la “salida devaluatoria”). De ello deriva la necesidad de analizar, por un lado, las características que ha adoptado la distribución funcional del ingreso en la industria y, por otro, en relación con aquella, la diferenciación entre ganancias brutas y netas o, en otros términos, la apropiación final del excedente generado en el ámbito fabril.

En cuanto al primero de los temas aludidos, la información que brinda el **cuadro N° 1** permite extraer algunas conclusiones inte-

resantes sobre los contrastes que quedan de manifiesto entre la posconvertibilidad y los años noventa. En primer lugar, sobresale la distinta evolución de la producción industrial: entre 1993 y 2001 la misma se contrajo un 11,8%, al tiempo que entre 2001 y 2007 creció un 57,0% (73,6% respecto al crítico 2002). En segundo lugar, cabe destacar que al cabo de los ocho años finales de la convertibilidad el sector expulsó casi la tercera parte de su plantel obrero (31,7%), mientras que entre 2001 y 2007 la ocupación creció un 23,9% (36,5% en relación con 2002, alcanzándose en 2007 registros próximos a los de 1998). Como resultado de tan divergentes patrones de comportamiento, el ritmo de crecimiento de la productividad no difiere mayormente (29,1% y 26,8%, respectivamente); claro que tal desempeño resultó ser para nada virtuoso durante la convertibilidad (a raíz de una caída más significativa de la ocupación que de la producción), mientras que se ha enmarcado en alzas sostenidas de ambas variables a partir de 2003.

Idéntico contraste, aunque de menor intensidad relativa, se verifica en la evolución del costo salarial real, que entre 1993 y 2001 decayó un 6,8%, mientras que entre ese último año y 2007 aumentó un 3,1%. De todas maneras, en este último caso, vale realizar dos señalamientos por demás trascendentes. El pri-

Cuadro N° 1. Evolución de la producción, la ocupación, la productividad laboral, el costo salarial y la relación productividad/costo salarial en la industria argentina, 1993-2007 (índice base 1993=100)

	Producción	Obreros ocupados	Productividad	Costo salarial*	Ptiv./costo salarial
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	107,7	105,5	102,1
1995	97,3	91,3	106,6	97,6	109,3
1996	103,5	88,1	117,4	96,7	121,5
1997	113,6	89,0	127,7	92,2	138,4
1998	113,2	86,3	131,2	93,6	140,1
1999	101,3	78,7	128,8	95,8	134,5
2000	99,7	73,0	136,5	95,0	143,7
2001	88,2	68,3	129,1	93,2	138,5
2002	79,8	62,0	128,6	59,6	215,6
2003	93,6	65,3	143,3	59,6	240,3
2004	106,7	71,7	148,8	70,4	211,5
2005	116,3	76,4	152,3	78,5	194,1
2006	126,7	80,2	158,0	82,1	192,4
2007	138,5	84,6	163,7	96,1	170,4

* Salario nominal deflactado por el IPIM sectorial.

Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC.

mero se relaciona con la drástica caída salarial contemporánea a la “salida devaluatoria” de la convertibilidad (casi un 40%), que involucra también al año 2003, para después incrementarse en forma sostenida hasta alcanzar en 2007 niveles próximos a los registrados a mediados de los noventa. El segundo se asocia con el hecho de que no puede desconocerse que muy probablemente, intervención oficial del INDEC mediante, la recuperación de los salarios reales y los consiguientes costos empresarios no haya sido tan ace-

lerada en 2007.

Más allá de algunas relevantes discontinuidades puntuales, la evolución de la relación productividad/costo salarial, como mejor indicador *proxy* de la tasa de explotación de la mano de obra o de las formas que asume la distribución funcional del ingreso dentro del sector, denota una marcada regresividad distributiva a lo largo de los últimos quince años. En efecto, el –sospechado– registro de 2007 resulta ser un 70,4% superior a la ya deteriorada (para los trabajadores) situación en

1993^{4/5}. Al respecto, transcurridas más de tres décadas desde la dictadura militar, no cabe duda de que uno de los mayores éxitos de la misma ha sido el de establecer *a sangre y fuego* un nuevo estadio en la puja distributiva (mucho más inequitativo que el de los años precedentes)⁶.

De todas maneras, en esa continuidad de la regresiva distribución de las ganancias de productividad subyace un fenómeno casi equiparable –por su intensidad– al registrado en los tres primeros meses de gestión dictatorial: la exorbitante transferencia de recursos del trabajo al capital resultante de las formas de resolución de la crisis terminal del régimen convertible. En efecto, en el bienio 2002-2003 la relación pro-

ductividad/costo salarial se ubicó entre 2,1 y 2,4 veces por encima de los registros correspondientes a 1993⁷. La posterior morigeración de tal regresividad, resultado de incrementos salariales que se ubicaron ligeramente por encima de los correspondientes a la productividad, no invalida el largo camino por recorrer en materia distributiva (no sólo en el interior de la industria).

Las consideraciones que anteceden invitan a reflexionar en torno de la tan recurrente instalación en el debate distributivo de las propuestas empresarias y de no pocos funcionarios gubernamentales con poder de decisión acerca de que los aumentos salariales deben acompañar el ritmo de crecimiento de la productividad.

⁴ Existen variadas evidencias sobre la subestimación efectiva por parte del INDEC de la evolución real de los precios domésticos, tanto de los minoristas como, tal vez en menor escala, los mayoristas. De allí se infiere la presencia de una cierta sobreestimación de los costos salariales y la consiguiente subestimación del margen bruto de explotación.

⁵ Al respecto, cabe resaltar que ante los recientes síntomas de una posible futura recesión o retracción en las ventas internas y/o al exterior, la primera reacción de las terminales automotrices ha sido la suspensión o el despido de trabajadores. Naturalmente, dicha táctica pasa por alto que en idéntico período al analizado en el plano agregado (1993-2007) la tasa de explotación en el sector automotor más que se duplicó (121,3% de incremento), con una reducción en la ocupación de más del 32%, y un crecimiento de la producción superior al 60% y de la productividad laboral por encima del 140 por ciento.

⁶ Al respecto, consúltese Arceo, N. y otros: Empleo y salarios en la Argentina, Capital Intelectual, Buenos Aires, 2008; Basualdo, E.: “La distribución del ingreso y sus condicionantes estructurales”, en CELS: *Derechos humanos en Argentina. Informe 2008*, Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2008; y Lindenboim, J., Graña, J. y Kennedy, D.: “Distribución funcional del ingreso en Argentina. Ayer y hoy”, CEPED, Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires, 2006.

⁷ Las características más salientes del comportamiento de la tasa bruta de explotación en la industria durante los años de la dictadura militar de 1976-1983 se pueden consultar en Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M.: *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2004.

Claro que sólo son esgrimidas luego de la apropiación patronal durante varios años de márgenes exorbitantes del excedente y las ganancias de productividad y, de concretarse, no harían más que cristalizar el acuciante cuadro distributivo prevaleciente en la órbita fabril desde la segunda mitad de la década de los setenta.

Hasta aquí, en términos estrictos, y en su relación con las tasas de rentabilidad obtenidas por las grandes firmas industriales, queda reflejado que las potencialidades de apropiación del excedente fueron crecientes en los últimos quince años, que en el bienio 2002-2003 se alcanzaron niveles extremos (e insostenibles socialmente), y que la posterior reducción de la tasa de explotación la ubica igualmente en un nivel muy superior al de cualquiera de los años de vigencia de la convertibilidad.

De todas maneras, cabe incorporar un aditamento que refuerza tal fenómeno. Durante el decenio pasado, una parte significativa de la apropiación del excedente por parte de los oligopolios manufactureros terminó por canalizarse (vía precios relativos) hacia otras actividades económicas (servicios públicos privatizados y, fundamentalmente, tasas de interés altamente positivas para la industria). En contraposición, en el escenario de la posconvertibilidad los reacomodamientos de los precios fabriles en relación con los de buena parte de los sectores

“ganadores” de los noventa ha permitido que prácticamente se equipararan las ganancias brutas y netas en el ámbito industrial, en especial para aquellas grandes firmas que cuentan con un sólido y consolidado posicionamiento oligopólico en el mercado interno y elevados coeficientes de exportación. En suma, por efecto de la depreciación salarial y la creciente productividad laboral el excedente ha tendido a mantenerse “dentro” de la esfera fabril y, en ese marco, a concentrarse en torno de los actores de mayor peso estructural.

II. Concentración económica, precios relativos y destino de la producción industrial en la posconvertibilidad

Un análisis de las principales líneas de continuidad y ruptura entre la fase actual de la economía argentina y la vigente durante el “modelo de los noventa” no puede prescindir de indagar la evolución de los agentes económicos predominantes en el ámbito industrial. En ese sentido, reviste particular interés estudiar la gravitación relativa en el conjunto del sector de las cien empresas manufactureras de mayores dimensiones (a partir de sus respectivos volúmenes anuales de facturación).

La inexistencia de información oficial relativa a la evolución del valor bruto de la producción indus-

trial a precios corrientes obliga a recurrir a un indicador *proxy* que, si bien no permite ponderar exactamente el peso relativo de esa cúpula fabril en el agregado sectorial, ofrece elementos de juicio suficientes para establecer cierto orden de magnitud del mismo y, a la vez, apreciar su evolución desde principios del decenio de los noventa (1993) hasta 2007.

Se trata, en otros términos, de la consideración del PIB industrial a precios corrientes asumiendo, como primer supuesto, que al cabo del período de referencia no se habrían registrado cambios de trascendencia en la relación valor agregado/valor bruto de la producción sectorial.

Al respecto –recurriendo a los mejores *proxys* con que se cuenta–, de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC sobre las 500 empresas más grandes del país surge que en el nivel manufacturero, por lo menos entre 1993 (primer año de referencia de la misma) y 2004 (último dato disponible), tal coeficiente fluctuó en torno del 33,1%, con picos extremos en 1993 (34,7%) y 1996 (31,8%).

En otros términos, más allá de la asimilación, al sólo efecto analítico, de valor bruto de la producción -ventas y valor agregado- PIB,

ese nivel promedio de alrededor del 33,1% en cuanto a la relación valor agregado respecto a valor bruto de la producción puede ser considerado una buena aproximación con el objeto de acceder a un orden de magnitud de la gravitación de las 100 mayores empresas industriales en el valor agregado sectorial.

En términos excesivamente simplistas (pero necesarios a los fines analíticos), podría considerarse que si las ventas de las 100 firmas manufactureras más grandes del país equivaliesen, por caso, a alrededor del 80% del PIB de la actividad, ello supondría en realidad una gravitación aproximada en la industria del país del orden del 26,5% de la generación de valor agregado.

Hechos estos señalamientos metodológicos, cabe destacar que durante el período comprendido entre 1993 y 2007, el PIB fabril a precios corrientes creció a una tasa promedio anual del 9,8%; bastante por debajo del ritmo evidenciado por las ventas nominales de la cúpula sectorial (14,6% anual acumulativo). De considerar el factor “corrector” del coeficiente valor agregado/valor bruto de la producción que surge como promedio de la información de la ENGE (**cuadro N° 2**)⁸, tal relación *proxy* de la significación de las

⁸ Si bien en el cuadro N° 2 se presenta la relación directa entre el PIB manufacturero y las ventas de las 100 firmas de mayores dimensiones (en ambos casos a valores corrientes), por las razones apuntadas precedentemente lo que realmente importa son las respectivas evoluciones durante el lapso temporal de análisis, por su consiguiente impacto sobre el peso global de la elite empresaria en el conjunto del sector.

Cuadro N° 2. Argentina. Evolución del PIB industrial, las ventas de la cúpula empresaria del sector* y la participación de la cúpula en el PIB industrial, 1993-2007 (en millones de pesos corrientes, relación y porcentajes)

	PIB industrial (1)	Ventas (2)	Relación (2) / (1)	Relación (2) / (1) corregida**
1993	43.138	30.562	70,8	23,5
1994	45.873	36.799	80,2	26,6
1995	44.502	37.497	84,3	27,9
1996	47.723	39.452	82,7	27,4
1997	53.382	44.607	83,6	27,7
1998	53.326	48.441	90,8	30,1
1999	48.090	44.375	92,3	30,5
2000	46.877	42.431	90,5	30,0
2001	43.242	41.264	95,4	31,6
2002	63.603	89.406	140,6	46,5
2003	84.530	92.894	109,9	36,4
2004	99.793	116.109	116,3	38,5
2005	114.091	133.897	117,4	38,8
2006	134.709	168.849	125,3	41,5
2007	158.821	206.874	130,3	43,1
taa 93-01	3,0%	3,8%	-	-
taa 93-07	9,8%	14,6%	-	-
taa 01-07	24,2%	30,8%	-	-

* Se trata de las cien empresas industriales de mayor facturación anual.

** Considerando la relación valor agregado/valor bruto de la producción de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (INDEC) = 33,1%.

Fuente: Elaboración propia sobre balances de las empresas, INDEC y las revistas Prensa Económica y Mercado.

ventas de la cúpula empresaria en la industria nacional pasa de aproximadamente el 24%-28% del PIB durante el quinquenio 1993-1997, a alrededor del 30% en el cuatrienio siguiente (1998-2001), para ubicarse entre 38,5% y 46,5% en la posconvertibilidad, con un pun-

to extremo en el crítico año 2002⁹.

El segundo supuesto implícito en este intento de establecer un orden de magnitud de la gravitación agregada en el sector de las firmas de mayor envergadura que operan en el país, se relaciona

⁹ Como se ha señalado: "el grado de monopolio tiende a elevarse durante la depresión de la actividad económica general, y a volver a disminuir durante el período de auge" (Kalecki, M.: *Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista*, FCE, México, 1977).

con la consideración, de hecho, de que la facturación de la cúpula industrial no difiere mayormente del valor de producción generado por las empresas que la integran. En otras palabras, desatiende la posibilidad cierta (muy particularmente durante la vigencia del régimen convertible) de que las ventas de las grandes compañías del sector incluyan una proporción vinculada con la comercialización de bienes finales importados y/o de producción de terceros. Sin embargo, las evidencias disponibles sugieren que a los fines analíticos, la adopción de tal supuesto no afecta en términos significativos las consideraciones precedentes respecto de la trascendencia económica de la elite fabril y, menos aún, la de su evolución durante el horizonte temporal de análisis¹⁰.

En suma, más allá de la estimación aproximada de la participación de las 100 empresas industriales más grandes del país en la generación sectorial de riquezas en el transcurso de la etapa analizada, resulta irrefutable que la misma ha sido creciente, y que se ha incrementado abruptamente en 2002 para luego morigerarse y estabilizarse en un estadio inferior pero muy por encima del predominante bajo la convertibilidad, cuando se asistió a un creciente grado de concentración en la industria que, a su vez, agudizó una tendencia que se venía manifestando en forma pronunciada desde mediados del decenio de los setenta^{11/12}.

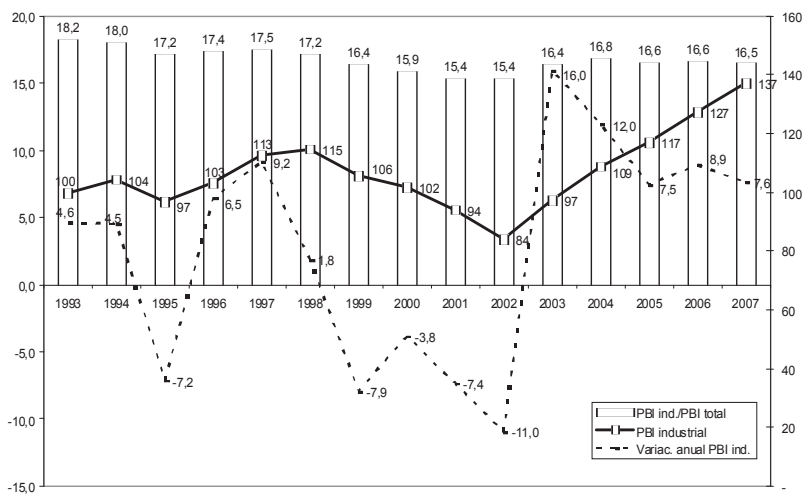
Lo que antecede remite a la consideración de otra cuestión no menos significativa. En los años noventa, el sesgo creciente de la

¹⁰ Con referencia a estos temas, véase Schorr, M.: *Industria y nación*, Edhasa, Buenos Aires, 2004.

¹¹ Ese mayor grado de oligopolización global del sector manufacturero se ha verificado *pari passu* con la profundización de ciertas tendencias en los liderazgos empresariales. En efecto, durante el decenio pasado se asistió en el ambiente manufacturero doméstico a un fenomenal proceso de extranjerización (al igual que en la mayoría de los sectores de la actividad económica). De acuerdo con la información con que se cuenta, en el escenario de la posconvertibilidad se ha afianzado el predominio transnacional en el interior de la cúpula empresaria en detrimento, fundamentalmente, de la participación de las distintas fracciones con presencia de capitales nacionales. Un tratamiento de estas cuestiones se puede encontrar en Azpiazu, D. y Schorr, M.: *La industria argentina en la postconvertibilidad: ¿nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?*, *op. cit.*; y Basualdo, E.: *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa*, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires, 2000.

¹² Las tendencias de largo plazo en materia de concentración económica en la industria han sido estudiadas, entre otros, por Azpiazu, D.: *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/EUDEBA, Buenos Aires, 1998; y Kulfas, M. y Schorr, M.: "Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa", en **Realidad Económica**, N° 176, Buenos Aires, 2000.

Gráfico N° 2. Evolución del PIB industrial, la participación sectorial en el PIB total y la tasa de variación anual del PBI industrial, 1993-2007 (en porcentaje e índice base 1993=100)



Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC

concentración económica en el sector, que se acentúa a partir de 1998 y hasta el final de la convertibilidad, se vio contextualizado por fluctuaciones, primero, y por una retracción sostenida y acentuada desde 1999 en el PIB industrial a precios constantes y, a la vez, por un agudo proceso de desindustrialización de la economía nacional. En contraposición, y a partir del techo resultante de la salida de la convertibilidad, el nuevo y más alto estadio de concentración económica en el sector se consolida en un escenario caracterizado por una importante reactivación de la industria manu-

facturera. En otros términos, las cien firmas industriales más grandes del país han visto incrementar su gravitación sectorial en situaciones críticas para la industria y también en fases de expansión sostenida, como la de los años recientes (**gráfico N° 2**).

Al respecto, numerosos analistas y cuadros orgánicos del sector empresarial, así como altos funcionarios públicos, han señalado reiteradamente que en el marco de una política sustentada sobre el “dólar alto” la industria ha ingresado en una etapa de crecimiento ininterrumpido e inédito en la historia argentina¹³. Indudablemente,

¹³ Así, por ejemplo, la ex ministra de Economía y Producción, Felisa Miceli, señaló en una conferencia de prensa brindada junto con el presidente de la Unión Industrial Argentina el 24 de mayo de 2007: “la industria está iniciando, también, el quinto año de crecimiento, es inédito en la historia argentina. Recién hablábamos con Juan

luego de largos años de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector la acelerada recuperación fabril registrada durante el último quinquenio no deja de ser un dato auspicioso.

Ello invita a reflexionar en torno de la real significación de tal recuperación fabril. En primer lugar, como se señaló, una vez superada la crisis de 2002, fue recién en 2005 cuando el PIB manufacturero superó los niveles del año 1998 (pico previo al inicio de la fase recesiva que devino en la crisis terminal y el abandono de la convertibilidad). En segundo lugar, precisamente a partir del año 2005, el ritmo de crecimiento fabril se ubicó por debajo del correspondiente al conjunto de la economía interrumpiéndose así el papel propulsor del sector sobre el conjunto de la economía (la actividad de la construcción, el transporte, las telecomunicaciones y la intermediación financiera se conformaron en los ámbitos más dinámicos del último trienio). En tercer lugar, si bien el quinquenio 2003-2007 aparece como una de las etapas de mayor ritmo de crecimiento de la economía y la indus-

tria argentinas, dicho proceso difiere sustancialmente (en cuanto a lo sostenido del mismo y al rol del sector fabril) con el que se registrara entre 1964 y 1974; en esos años se asistió a la fase más prolongada de expansión ininterrumpida de la industria y la economía domésticas, donde aquélla asumió un papel decisivo y determinante como eje dinámico y propulsor del crecimiento agregado, núcleo central de la acumulación y reproducción ampliada del capital, y polo "ordenador" y articulador de las relaciones económicas y sociopolíticas¹⁴.

Las diferencias son sumamente relevantes, sobre todo si adicionalmente se tiene en cuenta que el papel del salario en las formas y la dinámica de la acumulación es muy distinto: factor de costo, pero fundamentalmente componente decisivo de la demanda local de una industria mercado-internista bajo el esquema sustitutivo *versus* rubro de costos a abaratar para competir en el escenario internacional en la fase actual. En consonancia con ello, no resulta casual que la reactivación industrial de los últimos años ha

Carlos Lascurain de los 120 años de historia de la Unión Industrial Argentina y en ese tiempo es la primera vez que se dan estos cinco años de crecimiento continuo de la industria" (discurso disponible en el siguiente sitio de internet: <http://www.casarsada.gov.ar>). Para los planteos esgrimidos desde el frente empresario y el académico, véase Schorr, M.: *Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976-2004*, op. cit..

¹⁴ Un análisis del comportamiento económico-industrial de la Argentina entre los años 1964 y 1974 se encuentra en Basualdo, E.: *Estudios de historia económica argentina*, FLACSO/Siglo XXI Editores Argentina, Buenos Aires, 2006; y Sourrouille, J. y Lucángeli, J.: "Apuntes para la historia reciente de la industria argentina", en *Boletín Informativo Techint*, N° 219, Buenos Aires, 1980.

pivoteado sobre un nuevo incremento en el margen bruto de explotación y ha tenido como protagonista esencial a la expansión exportadora, en particular de un grupo acotado de ramas fabriles y actores económicos (tomadores de precios en la escala mundial), que adicionalmente cuentan con amplias posibilidades de desplegar diferentes tipos de prácticas oligopólicas en el mercado interno.

En este sentido, la implosión del régimen de convertibilidad a principios de 2002 trajo aparejada una serie de modificaciones radicales en la estructura de precios relativos enmarcada, en ese mismo año, en una profunda retracción de la economía en general, y de su sector industrial en particular. La convergencia de una fuerte devaluación de la moneda local con altas tasas de inflación, el intenso deterioro que experimentaron los salarios reales y la elevada ociosidad de la capacidad productiva instalada en el ámbito manufacturero, sentó las bases para el despliegue inicial del tradicional comportamiento contracíclico de las ventas al exterior de *commodities* fabriles (en especial agroindustriales). En los años sucesivos, tales rubros productivos se constituirían en plataformas industriales orientadas fuertemente hacia los mercados externos a favor de los bajos costos salariales, el aprovechamiento de las ventajas comparativas aso-

ciadas con la constelación local de recursos naturales y un muy favorable –y en muchos aspectos inédito– escenario internacional (tanto por las cantidades demandadas como en lo atinente al comportamiento de los precios de los principales bienes de exportación).

De ello se desprenden dos interesantes y complementarios temas de indagación: las formas que adoptó el reacomodamiento de los precios industriales en el ámbito doméstico y el vinculado con el papel que asumieron las ventas al exterior en la reactivación de la industria en la posconvertibilidad.

A este respecto, un primer elemento a remarcar es que si bien los precios mayoristas industriales nacionales registraron una importante alza desde la salida de la convertibilidad (172,0% entre 2001 y 2007), la misma se ubicó por debajo de la correspondiente al conjunto de los productos primarios (278,8%), los agropecuarios (223,2%), los ganaderos (220,6%) y los del petróleo crudo y gas natural (391,3%). En otros términos, y contra la opinión más o menos generalizada de considerar a la industria como una de las actividades “ganadoras” desde el derrumbe de la convertibilidad, ello no se ha visto reflejado en materia de precios en el plano agregado, aunque sí se verifican marcadas heterogeneidades en el interior del sector.

Así, por ejemplo, la evolución de los distintos precios industriales revela la presencia de trayectorias muy disímiles que encuentran sus puntos extremos en los casos de la fabricación de “conductores eléctricos” (725% de incremento entre los años señalados) y la de calzados (59%). El margen de dispersión denota la incidencia de diversos factores donde, en principio, el nuevo y mucho más elevado tipo de cambio asume un papel protagónico.

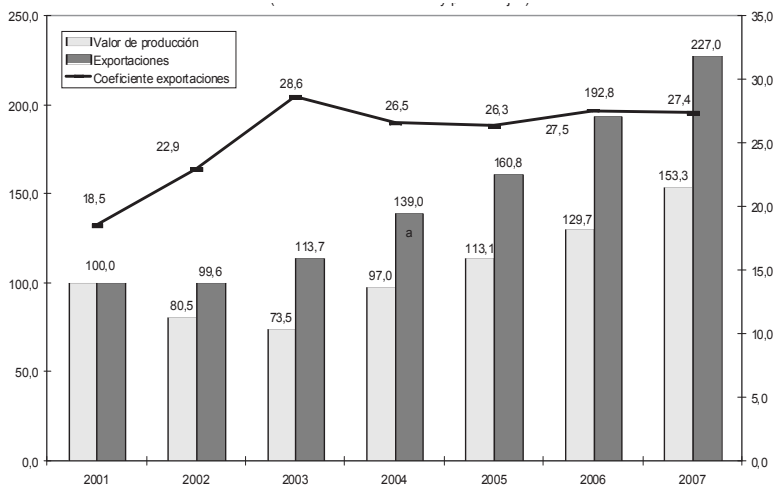
El encarecimiento de insumos importados de difícil sustitución local (cuando no inviable en un lapso temporal tan corto), las modificaciones en las respectivas “funciones de producción” (aun en términos físicos), la traslación a los precios internos de sus “equivalentes” internacionales, entre otras cosas, ponderan de distinta manera e intensidad en el conjunto de las manufacturas. De todas maneras, más allá de la segura influencia de tales factores, y otros, parecería quedar de manifiesto una cierta asociación entre la evolución relativa de los precios mayoristas de una amplia gama de rubros fabriles y la respectiva morfología de los mercados.

En efecto, aquellas actividades en las que prevalece una cierta atomización de la oferta local —con el margen de protección resultante del dólar “alto” o “competitivo”— y una considerable presencia de pequeñas y medianas empresas han revelado tasas de

incremento de precios relativamente bajas (siempre entre los años 2001 y 2007). Tal sería el caso de, a título ilustrativo, las ramas elaboradoras de “calzado” y “máquinas herramientas” (61,0%), “productos farináceos” (83,7%), “prendas de materiales textiles” (99,4%), volcadas casi exclusivamente al mercado interno y, por diversas razones, con escasas posibilidades de acceso fluido a los mercados internacionales.

En contraposición, ciertas industrias caracterizadas por mercados oligopólicos —contando adicionalmente con la mencionada protección que surge del nivel de la paridad cambiaria— denotan una mejora sustantiva en sus precios relativos en el interior del sector. Basta resaltar, en tal sentido, los ejemplos que brindan las “cervezas” (237,1% de aumento), “maquinaria agrícola” (237,1%), “cemento y cal” (212,4%), “siderurgia” (248,9%), “aluminio primario” (241,8%) y “aceites y grasas vegetales” (304,0%). Sin duda, particularmente en los tres últimos casos, a la condición de fuertes e importantes oligopolios locales, con capacidad decisiva en la fijación de precios en el ámbito doméstico en un cuadro institucional de escasa (cuando no nula) efectividad real de los mecanismos existentes en materia de “defensa de la competencia”, se le suma su condición de contar con elevados y crecientes coeficientes de exportación en un contexto

Gráfico N° 3. Evolución de la producción y las exportaciones industriales (en dólares corrientes) y coeficiente de exportación sectorial, 2001-2007 (en índice base 2001=100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC

internacional de alza de precios, como el vigente hasta el inicio de la actual crisis financiera internacional.

En referencia con estas cuestiones, y atento a las formas de resolución de la crisis de la convertibilidad ("salida devaluatoria"), cobra especial interés evaluar la importancia que han asumido los mercados externos como componente más o menos decisivo de la recuperación manufacturera de los últimos años.

Al respecto, la información que brinda el **gráfico N° 3** permite constatar que entre 2001 y 2007 las ventas externas de productos industriales se incrementaron un 127,0%, al tiempo que el valor de la producción local (también

valuado en dólares corrientes) lo hizo en un 53,3%. De ello se deduce que la recuperación del nivel de actividad de la industria orientada a atender la demanda local ha asumido un papel secundario frente a las ventas al exterior (en el período de referencia la producción destinada al mercado interno creció un 36,5%). De resultados de estos patrones de desenvolvimiento, en la posconvertibilidad, a favor del "dólar alto" y el auspicioso contexto internacional, las ventas al exterior se han ido consolidando como uno de los factores dinamizadores del sector.

Así, en primer lugar, cabe hacer referencia al coeficiente global de exportaciones que entre 2001 y 2007 se incrementó casi diez pun-

tos porcentuales, habiendo alcanzado en 2003 su pico máximo cercano al 29%. En segundo lugar, es dable destacar que el 44,1% del incremento registrado entre 2001 y 2007 por el valor de producción industrial medido en dólares corrientes respondió a la atención de la demanda externa; porcentual que se eleva al 85,7% si se considera el quinquenio 2001-2005.

En otras palabras, la reciente reactivación industrial ha tenido en el sector externo su sustento esencial y determinante y, con ello, la concomitante profundización de rasgos estructurales asociados con la producción de *commodities* manufactureros. Esto también permite explicar los motivos por los cuales en el transcurso de la posconvertibilidad se ha venido asistiendo a un incremento de consideración en el grado de concentración económica prevaleciente en el sector (téngase en cuenta que las actividades fabriles exportadoras son controladas por muy pocas grandes empresas y *holdings* económicos). Asimismo, lo señalado refuerza lo dicho en cuanto al papel de los salarios en la dinámica de acumulación del capital en el ámbito industrial (mucho más como costo empresario que como eje dinamizador de la demanda interna), de allí que, replicando ciertas tendencias que se habían manifestado entre 1976 y 2001, la dinámica manufacturera del último tiempo se ha asentado sobre una fenomenal

transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas, sobre todo hacia los de mayores dimensiones y con una afianzada presencia en los mercados externos.

III. El comercio exterior manufacturero en la posconvertibilidad

En las postrimerías de la convertibilidad, uno de los principales argumentos que se esgrimió desde diversos sectores (políticos, académicos, empresariales e incluso en ciertos ambientes sindicales) para justificar la necesidad de una “salida devaluatoria” fue que la vigencia de un “dólar alto” constituye un estímulo decisivo para el crecimiento industrial, asociado con un incremento de las exportaciones y la sustitución de importaciones por producción nacional. Desde esta perspectiva, la existencia de un “dólar alto” no sólo sería un aliciente necesario (y para muchos también suficiente) para propiciar una expansión de las actividades manufactureras, sino también para avanzar en un cambio en el perfil de especialización industrial y de inserción internacional de la Argentina en las corrientes mundiales del comercio de mercancías. Así, no se necesitarían políticas activas, ni mucho menos un plan de desarrollo económico e industrial: basta con garantizar un “tipo de cambio real competitivo y estable” para viabilizar la reindustrializa-

ción del país en línea con los criterios señalados¹⁵.

En vista de ello, y de lo apuntado en la sección anterior en cuanto al papel de los mercados externos en la reciente expansión manufacturera, asume especial importancia encarar un breve análisis de la evolución del intercambio comercial de bienes manufacturados. Interesa especialmente identificar los rasgos sobresalientes del comportamiento de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de la industria, así como las características más distintivas del perfil productivo-exportador en el escenario de la pos-convertibilidad. Se trata de un encuadre que arroja nuevos y variados elementos de juicio para reflexionar acerca de las continuidades y las rupturas entre el actual régimen económico y sectorial *vis-à-vis* el que lo precedió.

En tal sentido, los datos proporcionados por el **gráfico N° 4** indi-

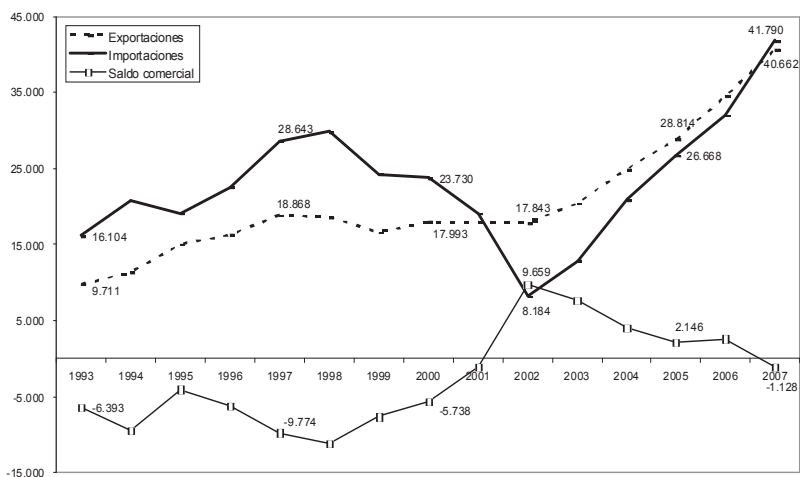
can que durante los años en los que estuvo vigente el esquema convertible el sector manufacturero operó con déficits comerciales sumamente abultados. Ello, básicamente a raíz de la intensidad y los sesgos del proceso de apertura económica instrumentado durante el gobierno de Menem y sostenido por el de la "Alianza", el cual, en un marco de atraso cambiario, derivó en un acuciante cuadro de desindustrialización y reestructuración regresiva del aparato fabril expresado, entre otras dimensiones, en una acelerada reprimarización de la producción y las exportaciones sectoriales, y la desintegración y la desarticulación de numerosas industrias y entramados o bloques productivos¹⁶.

Ahora bien, a partir de 2002 se asiste a un cambio de relevancia en tanto, por primera vez en muchos años, la industria vuelve a registrar superávits en su balanza

¹⁵ Véase Frenkel, R. y Rapetti, M.: "Políticas macroeconómicas para el crecimiento y el empleo", CEDES/OIT, Buenos Aires, mimeo, 2004; y Frenkel, R. y Ros, J.: "Desempleo, políticas macroeconómicas y flexibilidad del mercado laboral. Argentina y México en los noventa", en *Desarrollo Económico*, Vol. 44, N° 173, Buenos Aires, 2004. Asimismo, consúltese Schorr, M.: *Modelo nacional-industrial. Límites y posibilidades*, Capital Intelectual, Buenos Aires, 2005.

¹⁶ El impacto de la liberalización comercial de la década de 1990 es analizado, entre otros, por Azpiazu, D.: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D. y Nochteff, H.: *El desarrollo ausente*, FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires, 1994; Ortiz, R. y Schorr, M.: "El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa", en *Época*, Año 3, N° 3, Buenos Aires, 2001; y Yoguel, G.: "El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES", en *Desarrollo Económico*, Vol. 38, número especial, Buenos Aires, 1998.

Gráfico N° 4. Argentina. Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de productos industriales, 1993-2007 (en millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC

comercial¹⁷. Sin embargo, a pesar de la vigencia de un “dólar competitivo” y un escenario internacional inusitadamente expansivo, tal resultado comercial positivo tendió a decrecer hasta tornarse negativo en 2007 (en dicho año la industria registró un déficit agregado que se ubicó en el orden de los 1.120 millones de dólares). Ello se vincula con la evolución diferencial que experimentaron

las exportaciones y las importaciones durante la posconvertibilidad: de considerar el período 2002-2007, las primeras crecieron a una tasa anual acumulativa del 18%, mientras que las segundas lo hicieron a un promedio anual cercano al 39%. Se trata de tendencias esperables dada la ausencia de una política industrial que trascienda el “dólar alto” y, más ampliamente, una estrategia

¹⁷ Hay que remontarse al decenio de los ochenta para encontrar un fenómeno similar; en ese momento, estrechamente relacionado con la aguda recesión interna que motivó una declinación considerable en la demanda de productos importados y un crecimiento de las exportaciones de un puñado de sectores fabriles con predominancia de grandes empresas y grupos económicos muy favorecidos por la orientación del accionar gubernamental en diversos frentes. Sobre el particular, consúltese Bisang, R.: “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 35, 1990; y Bisang, R. y Kosacoff, B.: “Las exportaciones industriales en una economía en transformación: las sorpresas del caso argentino, 1974-1990”, en Kosacoff, B. (edit.): *El desafío de la competitividad*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires, 1993.

nacional de desarrollo. Y son muy importantes de tener en cuenta porque remiten, a su vez, a tres cuestiones relevantes.

Primero, al reducido dinamismo relativo de las exportaciones manufactureras argentinas. Segundo, a los límites estructurales a la sustitución de importaciones que se derivan del desmantelamiento del tejido manufacturero local verificado en las últimas décadas y la debilidad de un número considerable de empresarios nacionales *vis-à-vis* sus similares de otros países. Por ejemplo, del Brasil (que en numerosos sectores cuenta con grados de competitividad muy superiores ligados, entre otros factores, a mayores niveles de productividad y la existencia de una estructura fabril bastante más densa y articulada, con fuerte apoyo estatal) y de China y otras naciones “emergentes” (una de cuyas principales “fortalezas” radica en el bajísimo costo de su mano de obra). Tercero, al hecho de que en ausencia de una radical redefinición del grado de apertura de la economía, la estructura arancelaria y el perfil exportador, así como de una activa política de reconstrucción de encadenamientos productivos (cuyos logros, por cierto, no se visualizan sino en el media-

no/largo plazo), más temprano que tarde podrían existir presiones por el lado de las divisas (para pagar las importaciones demandadas por la industria); sobre todo si se consolidan las actuales tendencias negativas del escenario internacional, reactualizando ciertas problemáticas características del funcionamiento de la economía argentina bajo el planteo de sustitución de importaciones (básicamente la dinámica de tipo “*stop and go*”)¹⁸.

Para avanzar hacia una caracterización más abarcadora del desenvolvimiento manufacturero en términos del intercambio comercial, en el **cuadro N° 3** queda reflejada la composición de la oferta exportadora de la industria local desagregada según los principales rubros productivos.

Desde esta perspectiva se comprueba que en la posconvertibilidad se ha registrado un proceso de consolidación del perfil exportador heredado de la década de los noventa, es decir, del momento de vigencia plena de las políticas neoliberales. Basta con señalar que en 2007 apenas cinco sectores fabriles dieron cuenta de casi el 85% de las ventas externas totales, frente a una participación algo superior al 78% en el promedio del período 1993-2001: la

¹⁸ Los rasgos estilizados del ciclo “stop and go” durante el esquema sustitutivo se pueden consultar en Braun, O. y Joy, L.: “Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 20, N° 80, Buenos Aires, 1981; y Diamand, M.: *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires, 1973.

Cuadro N° 3. Estructura de las exportaciones industriales de la Argentina según sector manufacturero, promedio 1993/2001 y 2007 (en porcentajes)

	1993-2001		2007	
	%	Acum.	%	Acum.
Alimentos y bebidas	43,9	43,9	43,4	43,4
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	12,2	56,0	13,6	57,1
Fabricación de coque y refinación de petróleo	5,9	61,9	10,2	67,3
Sustancias y productos químicos	10,0	71,9	10,1	77,4
Metales comunes	6,5	78,4	7,4	84,8
Máquinas y equipos	3,2	81,6	2,9	87,7
Cuero y derivados	5,7	87,3	2,7	90,4
Productos de caucho y plástico	1,6	88,8	1,8	92,2
Papel y derivados	1,5	90,3	1,3	93,5
Equipo de transporte	0,9	91,2	1,0	94,5
Productos textiles	1,6	92,8	0,9	95,4
Industria metalmeccánica (excepto máq. y equip.)	0,9	93,7	0,8	96,3
Máq. y aparatos eléctricos	1,2	95,0	0,8	97,1
Madera y productos de madera y corcho	0,4	95,4	0,7	97,8
Productos minerales no metálicos	0,7	96,0	0,5	98,2
Instrumentos médicos y de precisión	0,6	96,7	0,5	98,7
Muebles y colchones e industrias ncp	1,0	97,7	0,3	99,1
Confección de prendas de vestir	0,8	98,5	0,3	99,4
Equipos de radio, TV y comunicaciones	0,4	98,8	0,3	99,7
Edición e impresión	0,7	99,6	0,2	99,9
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0,3	99,9	0,1	100,0
Productos de tabaco	0,1	100,0	0,0	100,0
Total Industria	100,0	-	100,0	-

ncp: no clasificadas en otra parte.

Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC.

agroindustria, el sector automotor, la refinación de petróleo, la elaboración de productos y sustancias químicas, y la manufactura de metales comunes (hierro, acero y aluminio primario).

Más allá de las respectivas especificidades sectoriales, en la generalidad de los casos se trata de actividades con estructuras de oferta fuertemente concentrada

alrededor de un número muy reducido de grandes compañías y conglomerados empresarios (en su mayoría de capital extranjero), con escasas articulaciones internas en términos interindustriales, relativamente poco demandantes de mano de obra, en las que los salarios bajos (en pesos y en "moneda dura") constituyen un *dato*, muy expuestas a los vaive-

nes del mercado mundial (por lo general, son producciones en las que el país es tomador de precios), y con una tendencia secular a perder participación relativa en el comercio mundial.

De lo señalado surgen algunos interrogantes sobre dos argumentos ampliamente difundidos en el nivel doméstico en el transcurso de los últimos años: a) que este perfil de especialización productivo-exportador es condición necesaria y suficiente para que la Argentina ingrese en un sendero de desarrollo con crecientes niveles de inclusión económico-social; y b) que la vigencia del “dólar alto” como eje ordenador y prácticamente excluyente de la “política industrial” viabiliza una modificación positiva en la inserción nacional en los flujos mundiales del intercambio comercial manufacturero.

Las consideraciones previas se ven enriquecidas si se analiza el saldo comercial de los diferentes ámbitos manufactureros. En este sentido, los datos que constan en el **cuadro N° 4** indican que en 2007, en un escenario global de déficit comercial, la mayoría de las actividades industriales registró considerables desbalances en sus transacciones de bienes con el exterior, mientras que apenas cinco operaron con superávits (la

industria alimenticia y, en muy menor medida, la refinación de petróleo, la metálica básica, la producción de cuero y sus derivados, y marginalmente la industria maderera).

De allí que pueda afirmarse que en la posconvertibilidad se ha asistido a un afianzamiento de la “dualidad estructural” del sector manufacturero argentino gestada al calor de las políticas desindustrializadoras instrumentadas entre 1976 y 2001. Ello se expresa en que un puñado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presenta una balanza comercial positiva, mientras que los restantes son deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayores potencialidades para impulsar con su crecimiento a otras industrias y que, por lo general, han venido conformando los senderos de mayor dinamismo en el comercio mundial de manufacturas¹⁹. En cuanto a esto último, vale incorporar dos breves digresiones.

La primera se vincula con el hecho de que dos de las actividades que conforman el núcleo exportador de la industria argenti-

¹⁹ Un estudio de las tendencias del comercio internacional en las últimas décadas se encuentra en Arceo, E.: “El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina”, en *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas, 2005.

Cuadro N° 4. Saldo comercial de los distintos sectores industriales de la Argentina, 2007 (en millones de dólares)

Sector Industrial	Saldo comercial
Alimentos y bebidas	17.032,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	2.061,6
Metales comunes	715,2
Cuero y derivados	687,7
Madera y productos de madera y corcho	86,1
Productos de tabaco	-7,9
Edición e impresión	-56,3
Confección de prendas de vestir	-77,6
Productos minerales no metálicos	-265,3
Papel y derivados	-365,0
Muebles y colchones e industrias ncp	-509,4
Productos textiles	-521,0
Industria metalmeccánica (excepto máq. y equip.)	-706,1
Productos de caucho y plástico	-711,9
Total Industria	-1.127,6
Instrumentos médicos y de precisión	-798,6
Equipo de transporte	-941,1
Máq. de oficina, contabilidad e informática	-1.329,5
Máq. y aparatos eléctricos	-1.664,4
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	-1.701,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	-3.142,6
Sustancias y productos químicos	-4.255,3
Máquinas y equipos	-4.657,2

ncp: no clasificadas en otra parte.

Fuente: Elaboración propia sobre información del INDEC.

na son fuertemente deficitarias en sus operaciones comerciales con el resto del mundo. Se trata de la industria automotriz y la química. En el primer caso, a pesar de contar con un régimen especial de promoción y protección a la actividad que fue puesto en marcha en los años noventa y ha sido reafirmado en el último tiempo (que apunta, en lo sustantivo, a lograr

un “intercambio compensado” con el Brasil), en 2007 se registró un déficit comercial muy acentuado en el subsector autopartista (dio cuenta de aproximadamente el 80% del desbalance global de la rama). Asimismo, las evidencias con que se cuenta indican que en el segundo caso el déficit de comercio correspondiente a 2007 (superior a los 4.200 millones de

Cuadro N° 5. Argentina. Evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria*, el total industrial y el conjunto de la economía, 2001-2007 (en millones de dólares)

	Cúpula A	Total industria B	Total economía C	Resto de la industria D = B - A	Resto de la economía E = C - A
2001	7.050,6	-1.151,6	6.288,9	-8.202,2	-761,6
2002	9.676,7	9.659,4	16.661,1	-17,3	6.984,4
2003	12.841,1	7.568,2	15.670,8	-5.272,9	2.829,7
2004	12.343,7	4.030,6	12.104,9	-8.313,1	-238,8
2005	12.059,7	2.145,7	11.663,2	-9.914,0	-396,5
2006	13.423,0	2.592,0	12.308,0	-10.831,0	-1.115,0
2007	15.810,5	-1.127,6	11.153,0	-16.938,1	-4.657,5

* Se trata de las cien empresas industriales de mayor facturación anual.

Fuente: Elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el INDEC.

dólares) es explicado fundamentalmente por las fuertes importaciones de sustancias químicas básicas y de abonos, plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario.

La segunda se asocia con una cuestión relevante en términos económicos y políticos: en una industria caracterizada por el mencionado cuadro de “dualidad estructural” en lo que respecta al comercio internacional, los pocos sectores generadores de divisas asumen una decisiva centralidad en la dinámica sectorial (y, por esa vía, en la del conjunto de la economía nacional). Y, en consecuencia, detentan un significativo y determinante poder de veto sobre la orientación de las políticas públicas y, más en general, el funcionamiento del aparato estatal.

Esto invita a reflexionar sobre el comportamiento de los diferentes segmentos de firmas en materia de comercio exterior. Para ello, en el **cuadro N° 5** se puede visualizar la evolución del saldo comercial de la cúpula empresaria industrial (las cien compañías de mayores montos anuales de facturación), el del sector y el del conjunto de la economía nacional en el período 2001-2007. Desde este enfoque se concluye que en la posconvertibilidad la elite empresaria fabril ha venido registrando abultados superávits comerciales, mientras que el “resto de la industria” ha operado con desbalances muy acentuados y crecientes. A tal punto que en el último año de la serie bajo análisis las firmas líderes tuvieron un saldo superior a los 15.800 millones de dólares y el “resto” del sector

registró un déficit que se aproximó a los 17.000 millones de dólares.

Indudablemente, el principal elemento explicativo de semejante cuadro de heterogeneidad estructural se asocia con el hecho de que las firmas que conforman la elite sectorial se suelen integrar a grandes unidades económicas que cuentan con claras posibilidades y perspectivas en materia financiera y un ciclo de acumulación y reproducción ampliada de sus capitales fuertemente transnacionalizado y, en el plano interno, de escaso "grado de industrialización". Esto último, dada su inserción preponderante en ramas ligadas con el procesamiento de recursos básicos (agroindustria, hidrocarburos, acero y aluminio y sus derivaciones, y algunos productos químicos) y en el ámbito automotor. Dicho perfil de especialización contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresarios que, en su mayoría, presentan una ostensible debilidad estructural por las características de la crisis de desindustrialización de la década pasada (con sus antecedentes desde 1976), desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados (aun a pesar del nivel de protección brindado por el "dólar alto") y deben hacer frente a diversos y complejos "factores de contexto interno" (institucionales, normativos, financieros, etc.) en escenarios de apertura económica como los que

caracterizan a la actual fase del capitalismo global.

Respecto de estas cuestiones, la información que proporciona el **cuadro N° 6** indica que la "salida devaluatoria" de la convertibilidad ha traído aparejado un importante salto de nivel en el grado de apertura total de la industria y la elite empresarial: en el año 2001 dicho coeficiente fue, respectivamente, del 38,2% y el 39,5%, mientras que en 2007 ascendió al 55,5% y al 59,2%, respectivamente. Pero ese mayor nivel de inserción en las corrientes mundiales de comercio del agregado manufacturero y las firmas líderes permite delimitar dos ejes de acumulación diferenciados, que se reflejan en que el coeficiente exportador de la cúpula (que entre los años de referencia se incrementó en algo más de 13 puntos porcentuales) es mucho más elevado que el correspondiente al conjunto del sector fabril, mientras que el grado de apertura importadora de este último (28,1% en 2007, frente a un 19,7% en 2001) es muy superior al de la elite empresarial.

El incremento que experimentó en los últimos años el coeficiente exportador de las firmas líderes de la industria argentina lleva a dos conclusiones relevantes. La primera es que este núcleo acotado de grandes empresas (y sus propietarios) se han consolidado como sólidas plataformas productivas orientadas preferentemente hacia los mercados externos a

Cuadro N° 6. Argentina. Evolución de los coeficientes de exportación e importación, y del grado de apertura total de la cúpula empresaria* y el conjunto de la industria, 2001-2007 (en porcentajes)

	Coeficiente de exportación(1)		Coeficiente de importación(2)		Grado de apertura total(3)	
	Cúpula	Total Industria	Cúpula	Total Industria	Cúpula	Total Industria
2001	28,3	18,5	11,2	19,7	39,5	38,2
2002	43,4	22,9	10,3	10,5	53,7	33,5
2003	53,2	28,6	13,2	18,0	66,4	46,6
2004	48,4	26,5	17,4	22,2	65,8	48,8
2005	46,1	26,3	19,9	24,4	65,9	50,7
2006	42,1	27,5	17,7	25,4	59,8	52,9
2007	41,5	27,4	17,7	28,1	59,2	55,5

* Se trata de las cien empresas industriales de mayor facturación anual.

(1) El coeficiente de la cúpula surge del cociente entre las exportaciones y las ventas totales, mientras que el del conjunto del sector surge de la relación entre las exportaciones y el valor bruto de la producción.

(2) El coeficiente de la cúpula surge del cociente entre las importaciones y las ventas totales, mientras que el del conjunto del sector surge de la relación entre las importaciones y el valor bruto de la producción.

(3) Surge de la suma entre el coeficiente de exportación y el de importación.

Fuente: Elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y el INDEC.

partir de la vigencia de bajos costos salariales en la escala mundial, la explotación -en muchos casos indiscriminada- de las ventajas comparativas asociadas con la dotación de recursos naturales y el privilegiado entorno normativo del que han gozado las grandes terminales automotrices, y al menos hasta 2007, un muy favorable escenario internacional. La segunda, estrechamente vinculada, remite al papel decisivo que ha tenido el desenvolvimiento de

las exportaciones de las compañías de la cúpula en la aceleración del proceso de concentración económica experimentado desde el abandono del régimen convertible²⁰.

En definitiva, en la posconvertibilidad se ha afianzado aún más un perfil de comercio exterior de la industria que expresa el agudo proceso de reestructuración regresiva iniciado con la última dictadura militar, consolidado

²⁰ En referencia a estas cuestiones, cabe señalar que en 2001 las ventas al exterior de la elite empresaria representaron el 65,2% de las exportaciones industriales y el 43,9% del total exportado por la Argentina, porcentuales que se elevaron en 2007 al 67,8% y 49,3%, respectivamente.

durante el gobierno de Alfonsín y profundizado a niveles extremos en los años noventa. Ello expresa la ostensible debilidad del sector en términos internacionales (con la salvedad de unos pocos espacios de acumulación caracterizados por un bajo “grado de industrialización” y controlados por grandes empresas y grupos económicos con una significativa y creciente capacidad de coacción a partir de su posicionamiento estructural). Tal situación difícilmente pueda revertirse con la simple vigencia de un “dólar alto”, es decir, sin un conjunto articulado de políticas activas de fomento industrial que, inscriptas en una determinada estrategia nacional de desarrollo, persigan, entre otras cuestiones relevantes, un profundo replanteo de las formas de inserción de la Argentina en el comercio mundial de manufacturas²¹.

IV. Reflexiones finales

La crisis final del régimen convertible y la “salida devaluatoria” derivaron en un quiebre histórico en la hegemonía de la valorización financiera en detrimento de

las actividades productivas (en especial las industriales). Con sus matices, se trató de una *exageración simplista* de la actual crisis internacional, en una fase del sistema capitalista en la que las “burbujas” financieras en la escala global descansan sobre el desplazamiento de la economía real como núcleo central e ineludible de la acumulación y reproducción ampliada del capital.

La prolongada recesión iniciada a mediados de 1998 terminó por hacer eclosión económica, política y social a fines de 2001. La reforma cambiaria de principios de 2002 formalizó el abandono de la convertibilidad, trajo aparejadas mutaciones radicales en la estructura de precios relativos de la economía y desembocó en una profunda crisis socioeconómica que, como había venido sucediendo de modo recurrente desde mediados del decenio de los setenta, fue sumamente *regresiva y heterogénea* por sus impactos sobre las diferentes clases sociales y fracciones de clase. De allí que tuviera importantes denominadores comunes entre los “perdedores” (los trabajadores) y reordenamientos dentro de los distintos

²¹ Las evidencias disponibles llevan a hipotetizar que los rasgos que, como se vio, modelan la inserción en el mercado mundial del sector manufacturero argentino y las firmas de mayores dimensiones seguramente se verán afianzados en el futuro. Ello, por los sesgos de la principal (sino la única) política industrial activa que se ha aplicado en la posconvertibilidad al margen del “dólar alto” (aquella vinculada con la “promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura” –ley N° 25.924 y normas complementarias–). Sobre el particular, consúltese Azpiazu, D.: “¿Formación de capital de emprendedores o concentración económica?”, en **Realidad Económica** N° 238, Buenos Aires, 2008.

segmentos del capital, entre los “ganadores”, inscriptos en una aceleración de las tendencias a la concentración económica y la centralización del capital con eje en una “extranjerización” del aparato manufacturero doméstico y su correlato en una acuciante pérdida de “decisión nacional” en la definición de cuestiones centrales para el devenir económico y social del país.

La profundidad de la crisis económica y fabril en 2002 no puede ser obviada, ni ignorada cuando se intenta analizar la reactivación de los últimos años. En efecto, tanto en el plano global como en el estrictamente manufacturero demandó un trienio de crecimiento elevado, sostenido e ininterrumpido (2003-2005), para recién entonces alcanzarse los niveles de actividad de 1998, previo al inicio de la etapa recesiva más prolongada y aguda de la historia argentina contemporánea.

La brusca reconfiguración de los precios relativos que se verificó a partir de la devaluación de la moneda devino en la conformación de escenarios muy favorables para aquellos rubros productivo-industriales y actores económicos que, ante el nuevo nivel del tipo de cambio, pudieron consolidar sus fortalezas y potencialidades exportadoras en objetivo y fuente decisiva de la acumulación y reproducción del capital. Aun cuando se trate de firmas tomadoras de precios en la escala mundial, el alza generalizada de los

precios internacionales de las principales exportaciones manufactureras así lo garantizaban. De allí que no resulte sorprendente que por lo menos hasta mediados de la presente década las exportaciones hayan sido las que sustentaron gran parte de la recuperación industrial y un superior estadio de concentración económica.

Desde la perspectiva de la “oferta” los avances sustantivos en el grado de utilización de la capacidad instalada asumieron un papel fundamental como para dar respuesta a la reactivación de la demanda interna (hasta mediados del decenio), y fundamentalmente a las por demás favorables condiciones que ofrecían las exportaciones por efecto de la conjunción de un tipo de cambio “competitivo” en lo doméstico con alzas significativas en la demanda y los precios en el ambiente internacional.

El más que auspicioso ritmo de crecimiento industrial se focalizó, en gran medida, y aun superada la simple recuperación de los niveles registrados en los puntos más altos de la convertibilidad, en un grupo muy acotado de ramas que, por un lado, no suponen una ruptura con el patrón de especialización legado de largos años de neoliberalismo ni, por otro, una alteración del régimen de acumulación y la consiguiente inserción en el mismo de las actividades manufactureras; ni mucho menos en lo que atañe al concierto mundial.

En ese sentido, en la medida en que la reactivación fabril ha estado esencialmente vinculada con un nuevo nivel cambiario, la vigencia de salarios deprimidos —en particular para las actividades y actores exportadores— y la consolidación de poderes oligopólicos en un mercado interno paulatinamente recuperado, parecerían resurgir bajo nuevas formas algunas de las restricciones y/o limitaciones características de ciertas etapas del modelo sustitutivo. Claro que ahora con niveles salariales y distributivos, así como con un perfil manufacturero, que llevan a añorar los vigentes hace más de treinta años.

En efecto, incluso en un escenario de “dólar alto” la dinámica sectorial del comercio exterior ha revelado como tendencia un riesgo cierto de réplica matizada de las fases del “*stop and go*”; en tanto las evidencias analizadas remiten, por un lado, a la reversión del superávit comercial industrial (resultante, desde hace varios años, de tasas de crecimiento diferenciales entre las importaciones y las exportaciones que, en su momento, se vieron opacadas por la persistencia del saldo comercial “favorable”). Por otro lado, de modo complementario, mientras las ventas externas mantuvieron un cierto ritmo expansivo (muy focalizado, como se vio, en un puñado de grandes empresas y con escaso “efecto tracción” en el plano interno dados los reducidos coeficientes de

empleo y de requerimientos interindustriales que caracterizan a sus exportaciones), la potencial dinámica sustitutiva no parecería haber contado con las condiciones necesarias y suficientes, más allá del tipo de cambio, como para no quedar atrapada en las viejas y tradicionales restricciones y limitaciones vigentes durante la sustitución de importaciones.

Ello remite, por ejemplo, al análisis de los sectores industriales superavitarios o deficitarios desde la perspectiva de comercio exterior. Las exportaciones agroindustriales han sido, en esencia, las que han permitido compensar los desequilibrios crecientes en materia insumos intermedios, durables de consumo y bienes de capital. Esto último, como resultado directo de largos años de desatención por, en particular, la rama elaboradora de maquinaria y equipos y otras industrias complejas (como la electrónica), en las que la masa crítica acumulada hasta mediados de los setenta se vio sistemática y permanentemente agredida por políticas simplistas y cortoplacistas que encontraron en el abaratamiento de los costos de inversión el principal aliciente a la formación de capital (mediante la recurrente promoción a la importación de bienes de capital y rubros afines).

La profundización de un perfil de especialización fabril y de inserción internacional estructurado en torno de ventajas comparativas asociadas con los recursos natu-

rales y de algunas industrias maduras productoras de *commodities* denota muchas más continuidades que rupturas respecto al legado de los años noventa y, más ampliamente, la etapa iniciada con la dictadura militar de 1976-1983.

Similares consideraciones podrían hacerse extensivas a la problemática distributiva en el interior de la industria, aunque en parte se vean menguadas al tomar como punto de referencia la brutal transferencia de recursos del trabajo al capital que tuvo lugar en el crítico año 2002. La posterior recuperación de los salarios y el empleo (con un importante dinamismo de las ocupaciones “en negro”) le permitió a los trabajadores recuperar parte de sus ingresos agregados, sin que ello implicara la afectación de la extraordinaria apropiación del excedente por parte de los capitalistas industriales, en especial por los segmentos más oligopolizados y vinculados con el mercado mundial a partir de sus exportaciones. En este campo, cabe enfatizar que a diferencia de los años noventa, cuando una proporción no desdeñable de ese excedente se desplazaba hacia el sector financiero y/o al ámbito de los servicios públicos privatizados a raíz de los rasgos de la estructura de precios y rentabilidades relativas por entonces prevaleciente, a partir de 2003 la capacidad de acumulación del capital por parte del empresariado industrial alcanzó niveles extraor-

dinarios, muy distantes de los de otrora.

Ello se ve reflejado en los más que considerables márgenes de rentabilidad internalizados por las grandes firmas manufactureras que, por una parte, no son más que la resultante esperable de la depreciación salarial y la creciente productividad y, por otra, de acuerdo con la información disponible, sólo en una proporción minoritaria se ha canalizado hacia la formación de capital. Y para ello han contado con el *invalorable* aporte de recursos estatales por demás redundantes, altamente concentrados en unas pocas empresas de gran envergadura que, a la vez, han tendido a profundizar un perfil de especialización de escasas potencialidades, limitados efectos difusores y muy dependiente de las estrategias desplegadas por las compañías transnacionales y, en menor grado, un grupo selecto de *holdings* locales. Estos capitales ocupan un rol cada vez más determinante en el tejido fabril argentino y, más aún, en una economía internacional por demás cambiante.

Los señalamientos previos invitan a una última reflexión. Es cierto que desde el abandono de la convertibilidad la industria logró recuperar parte del terreno perdido entre 1976 y 2001. Pero no debe soslayarse que, con independencia del “dólar alto”, prácticamente no se ha avanzado en la

definición estratégica y la instrumentación de políticas públicas tendientes a sustentar una reindustrialización del país ligada con una considerable redefinición del perfil de especialización productiva, una diferente inserción en la división internacional del trabajo y crecientes grados de autonomía nacional asociados, entre otras cosas, con una mayor integración local de la producción; todo esto, de la mano con una redistribución progresiva del ingreso y la consecuente potenciación del mercado interno.

Prueba de todo lo que *no se ha hecho* es que, como surge de las evidencias analizadas, la expansión reciente del sector manufacturero ha derivado, a pesar del ostensible —y en muchos sentidos favorable— cambio acaecido en los contextos macro y mesoeconómico, en la consolidación de dos de los principales legados críticos del modelo de valorización financiera: una estructura fabril desarticulada, muy sesgada hacia las primeras etapas de la transformación manufacturera y con

ostensibles heterogeneidades estructurales en los niveles intra e interindustriales, y una fuerte redistribución de ingresos en detrimento de los trabajadores y a favor de las fracciones más concentradas y transnacionalizadas del capital.

En el marco de la actual crisis internacional (con resultados aún impredecibles, pero seguramente con importantes efectos recesivos tanto para los países centrales como para los periféricos), y considerando los rasgos distintivos de la trayectoria fabril durante la posconvertibilidad (en otros términos, todo lo que *no se ha hecho* en una fase inusitadamente expansiva que conformó en numerosos aspectos una verdadera —¿e irrepetible?— “ventana de oportunidades”), se plantean numerosos interrogantes en cuanto a las posibilidades realmente existentes para encarar una reindustrialización de la Argentina alrededor de los ejes mencionados.

Noviembre de 2008