

LA INDUSTRIA ARGENTINA EN LA POSTCONVERTIBILIDAD: ¿NUEVO RÉGIMEN DE ACUMULACIÓN O FASE DE REACTIVACIÓN?

*Daniel Azpiazu y Martín Schorr**

I. Antecedentes

El franco y sostenido crecimiento industrial de los últimos años, más precisamente desde la implosión del régimen de convertibilidad, debe ser analizado en su justa dimensión histórica o, en otros términos, no puede ser evaluado en sus formas, contenidos y características esenciales prescindiendo de lo acaecido en la década de los noventa, como continuidad y profundización de muchas de las políticas aplicadas por la dictadura militar de 1976-1983.

El acentuado proceso de desindustrialización de la economía, la reestructuración regresiva del tejido manufacturero, la reprimarización del perfil productivo, la consolidación de ciertos enclaves, los mayores grados de oligopolización de los mercados y una creciente regresividad distributiva en el interior del propio sector fabril no hicieron más que ahondar fenómenos desencadenados y promovidos por la política dictatorial, así como por las variadas acciones y omisiones estatales registradas en el transcurso del primer gobierno de la recuperación de la democracia.

También, paradójicamente, ciertos rasgos del período 1991-2001 (como la creciente extranjerización de la economía en general, y del campo manufacturero en especial), podrían ser considerados como “asignaturas pendientes” de la dictadura que, a pesar de sus esfuerzos (institucionales, normativos, etc.) por atraer inversiones directas en la industria, encontraron resultados muy distintos a los esperados. A pesar de las proclamadas intenciones de Martínez de Hoz y sus mandantes, el “clima de negocios” de ese entonces trajo aparejada una inédita repatriación de capitales por parte de grandes transnacionales industriales, todas ellas oligopólicas en sus respectivos mercados (General Motors, Citroen, Chrysler, Olivetti, Insud, Metalúrgica Tandil, Ascensores Otis, entre otras).

En este marco, durante los años de vigencia de la convertibilidad, en un contexto caracterizado por la instrumentación de múltiples políticas de ajuste estructural inspiradas en el paradigma neoliberal, se registraron profundos cambios en la economía argentina en su conjunto, muy particularmente en su sector manufacturero. Como producto de esa reestructuración económico-política, la industria local se vio una vez más seriamente afectada; consolidándose los procesos de desindustrialización (entendido como la pérdida de participación de las manufacturas en el PBI global) y de reconversión regresiva del sector, cuya génesis histórica se remonta en ambos casos a fines del decenio de los setenta.

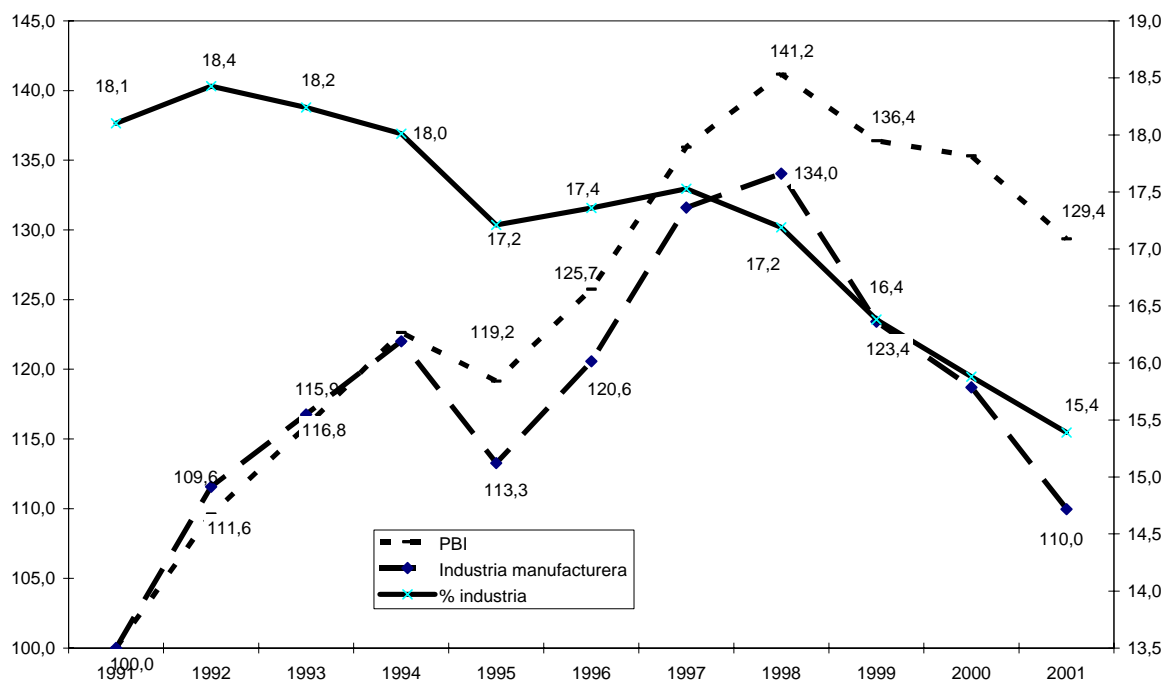
Así, por ejemplo, entre 1991 y 2001 el PBI total (medido a precios constantes) se incrementó poco más de un 29%, mientras que el industrial creció apenas un 10% (Gráfico N° I.1). Como resultado de este magro desempeño del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que también se verificó en las fases recesivas del ciclo económico, en las que la caída del producto manufacturero siempre fue mayor que la registrada por el PBI global), tuvo lugar una nueva disminución (de casi tres puntos porcentuales) en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país: a fines de la convertibilidad la participación de la industria en el PBI total fue ligeramente superior al 15% (porcentual muy inferior al existente en la última etapa del esquema de sustitución de importaciones).

Ahora bien, si en lugar de analizar el aumento absoluto del valor agregado se lo analiza en términos relativos respecto al ritmo de crecimiento de la población se accede a conclusiones muy diferentes, ya que la leve expansión se convierte en retracción. En efecto, en 2001 el PBI industrial por habitante resultó ser más de un 10% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en este último año, luego del pésimo comportamiento sectorial de los

* Investigadores del CONICET y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Académica Argentina.

años ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se había alcanzado un producto industrial por habitante semejante a los registros de 1974, cabe concluir que durante la vigencia de la convertibilidad se produjo un profundo deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles muy inferiores a los correspondientes a más de un cuarto de siglo atrás. De allí que no resulte casual que el retroceso manufacturero que experimentó nuestro país en el transcurso de la década pasada se haya dado en forma simultánea con un agudo redimensionamiento del mercado de trabajo a partir de la *explosión* de la desocupación y la precarización laboral, todo lo cual derivó, a su vez, en una agudización de la regresividad existente en materia distributiva.

Gráfico Nº I.1. Argentina. Evolución del PBI total e industrial y participación de la industria en el PBI, 1991-2001 (en índice base 1991=100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Atento a la importancia económica y social que asumen tales procesos, resulta trascendente identificar los factores que permiten explicar el reducido dinamismo relativo del sector en lo que se vincula con la creación de valor agregado.

Al respecto, vale destacar que la profundización en los años noventa del proceso de desindustrialización está directamente relacionada, en primer lugar, con las significativas modificaciones en la estructura de precios relativos de la economía doméstica. En efecto, la rápida estabilización de los precios en los primeros años de la convertibilidad –considerable después de dos episodios hiperinflacionarios y varios lustros de elevados niveles inflacionarios y volatilidad recurrente de la estructura de precios–, introdujo igualmente profundas disparidades en la evolución de los distintos bienes y servicios, que tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos, etc. Como producto de ello, tendió a consolidarse en términos agregados una estructura de precios y rentabilidades relativas con un claro sesgo “anti-industrial”, lo cual desestimuló la canalización de inversiones hacia buena parte de los rubros manufactureros (en especial, hacia aquellos ligados a las industrias más complejas, con mayores coeficientes de empleo y de requerimientos interindustriales, con presencia más o menos difundida de pymes, etc.).

El pobre desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado es explicado también por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la

creciente importancia que asumiera, en el marco del proceso de apertura asimétrica de la economía instrumentado durante la década pasada, la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las empresas industriales. Ello trajo aparejado el cierre de numerosas firmas, o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes y piezas procedentes del exterior, sino directamente a la venta de productos finales importados (a partir del aprovechamiento de los propios canales de comercialización).

Asimismo, durante la vigencia del esquema de convertibilidad se tendió a consolidar una estructura fabril crecientemente asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción agroalimenticia y, en menor medida, la refinación de petróleo) e “institucionales” de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo crecimiento estuvo directamente asociado al régimen de promoción y protección con el que fue favorecida, el cual afianzó un perfil fuertemente volcado a tareas de armadura y ensamblaje por parte de las grandes terminales), así como sectores maduros productores de bienes intermedios de uso difundido (industrias química y siderúrgica). A raíz de ello, las ramas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se caracterizan por presentar un reducido dinamismo en materia de generación de valor agregado. En consecuencia, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas firmas líderes que, dado su poder oligopólico sobre las distintas ramas en las que actúan, pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la producción manufacturera creció en términos absolutos a lo largo del decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global.

En referencia a los elementos sobresalientes de la trayectoria manufacturera experimentada durante el período 1991-2001, cabe destacar que también se asistió en la economía argentina en general, y en su sector fabril en particular, a un muy intenso proceso de concentración económica y centralización del capital. En el plano estrictamente industrial, dicho proceso conllevó, por un lado, un significativo incremento en la participación de un núcleo muy reducido de grandes compañías en el conjunto de la producción sectorial y, por otro, ciertos cambios de trascendencia a nivel de los liderazgos empresariales.

Con relación al primero de los procesos mencionados, la dinámica que se registró en los años noventa trajo aparejada la profundización de uno de los aspectos estructurales centrales de la industria argentina: su elevado nivel de concentración. La creciente incidencia de las grandes firmas en el agregado manufacturero estuvo directamente relacionada con el hecho de que el desempeño de estos actores presentó un elevado grado de autonomía con respecto a la evolución del conjunto del sector.

En este sentido, el mejor comportamiento relativo de las empresas líderes puede explicarse, en buena medida, por la conjunción de dos de los principales rasgos que caracterizan a la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones registrado en la segunda mitad de la década de los setenta: un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción industrial, muy especialmente la de las compañías de mayor envergadura. De esta manera, crecientemente asociadas al consumo de los sectores de altos ingresos de la población (cuyos niveles están muy poco asociados con las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local contaron con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno y, como consecuencia de ello, incrementar en forma sostenida su importancia relativa en el producto industrial.

A estos factores explicativos del incremento verificado en la concentración económica en el ámbito manufacturero doméstico a favor de las firmas preponderantes, cabría agregar otros

que revistieron cierta trascendencia: a) la inserción de estos capitales en las ramas más favorecidas por la reestructuración regresiva del sector; b) la orientación de las acciones y las omisiones estatales en diferentes campos (privatización de empresas públicas, apertura comercial asimétrica, “desregulación” de mercados, política de “devaluaciones fiscales”, alicientes diversos a la especulación financiera, “vacíos” ostensibles en materia de legislación *anti-dumping*, defensa de la competencia y regulación aduanera, etc.); c) la posibilidad que tuvieron estas compañías oligopólicas y/o sus propietarios de acceder a financiamiento relativamente barato (tanto local como, fundamentalmente, internacional); d) el hecho que muchas de estas empresas son propiedad de conglomerados económicos (con la consiguiente capacidad para desplegar diferentes y cambiantes estrategias de acumulación y reproducción ampliada); y e) la fenomenal centralización del capital que se verificó en el transcurso de la década de los noventa al calor de la aguda crisis de desindustrialización y la reconversión regresiva del aparato fabril.

En relación con esto último, las evidencias disponibles indican que cuando se desagrega al conjunto de la cúpula fabril en función de distintos recortes analíticos (por ejemplo, tipo de empresa u origen del capital) se constata que durante la década pasada la creciente concentración económica se dio *pari passu* con la consolidación de, por un lado, las firmas vinculadas a estructuras empresarias de tipo conglomeral y, por otro, aquellas de origen extranjero. Sin embargo, tales constataciones surgen de una visión de conjunto del período bajo análisis. A este respecto, al desagregar al mismo en función de distintas etapas se constata que la primera de las tendencias mencionadas (la creciente importancia dentro del sector de las formas conglomeradas de organización empresarial, particularmente de transnacionales) tiende a prevalecer en la primera mitad de la década, mientras que en la segunda lo que adquiere mayor predominio es el generalizado “efecto extranjerización”, fundamentalmente a raíz de las numerosas transferencias de capital que tuvieron lugar y que implicaron, en la gran mayoría de los casos, una reasignación del capital manufacturero desde las firmas y/o conglomerados nacionales hacia sus similares de origen foráneo.

El hecho que el proceso que se registró durante los años noventa trajera aparejado la consolidación en el sector industrial de aquellas grandes firmas pertenecientes a conglomerados empresarios no constituye un fenómeno novedoso, ya que se trata de un proceso que se venía registrando en el país con particular intensidad desde fines del decenio de los setenta. En este sentido, lo peculiar de los años noventa radica, en especial a partir de 1995, en la notable expansión que registraron las empresas oligopólicas de origen extranjero. Ese notable crecimiento dentro de la industria en general, y de la cúpula sectorial en particular, de los diversos agentes transnacionales responde a distintos procesos según el tipo de firma considerada.

En el caso de los conglomerados extranjeros, cabe destacar que durante la primera mitad de la década pasada, replicando lo sucedido durante los años ochenta, registraron una participación muy importante dentro del sector, mientras que a partir de 1995 se consolidaron como la tipología empresarial de mayor gravitación estructural. Las empresas transnacionales, por su parte, que presentaban una reducida presencia en la actividad a comienzos del decenio pasado (fenómeno asociado a la fuerte retracción de este tipo de firma a partir de la última dictadura militar), se expandieron significativamente durante la segunda mitad del decenio, a tal punto que hacia fines del período analizado lograron consolidarse como el segundo segmento empresarial de mayor importancia. De acuerdo a la información proporcionada por el Cuadro N° I.1, en el año 2001 alrededor del 65% de la facturación agregada de las 100 empresas líderes de la industria argentina provenía de firmas pertenecientes a capitales foráneos.

Naturalmente, esta creciente extranjerización de la producción fabril del país encontró como correlato la retracción relativa de aquellos actores (ciertos grupos económicos locales) que, al amparo de muy diversas políticas estatales, constituyeron una de las fracciones del gran capital que lograron predominar en el sector durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa. En dicho contexto resulta interesante determinar los

principales aspectos que caracterizaron esta “retirada estratégica” de los conglomerados de origen nacional del sector manufacturero. Al analizar el desempeño de los mismos durante los años noventa se desprende que hacia fines del período se trataba de la tipología empresaria que presentaba la mayor incidencia estructural en la actividad de mayor peso relativo dentro de la cúpula manufacturera y del agregado sectorial: la producción agroindustrial. Este perfil productivo le permitió a estos capitales consolidarse como el segmento empresario de la elite industrial más importante en materia exportadora, así como el que registró los mayores superávits en materia de comercio exterior. Además, esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes vendieron buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante la década pasada) se dio a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior.

Cuadro Nº I.1

Cúpula empresaria industrial de la Argentina

Distribución de las ventas según tipo de propiedad, 1991, 1998 y 2001

(en porcentajes)

Tipo de propiedad*	1991	1998	2001
Estatal	24,5	-	-
GGEE	28,1	27,4	22,9
ELI	6,6	4,2	4,9
ET	12,2	25,9	24,3
CE	18,0	28,4	40,6
Asoc.	10,6	14,0	7,3
Total	100,0	100,0	100,0

* Estatal: Empresas propiedad del Estado argentino; GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero); CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas.

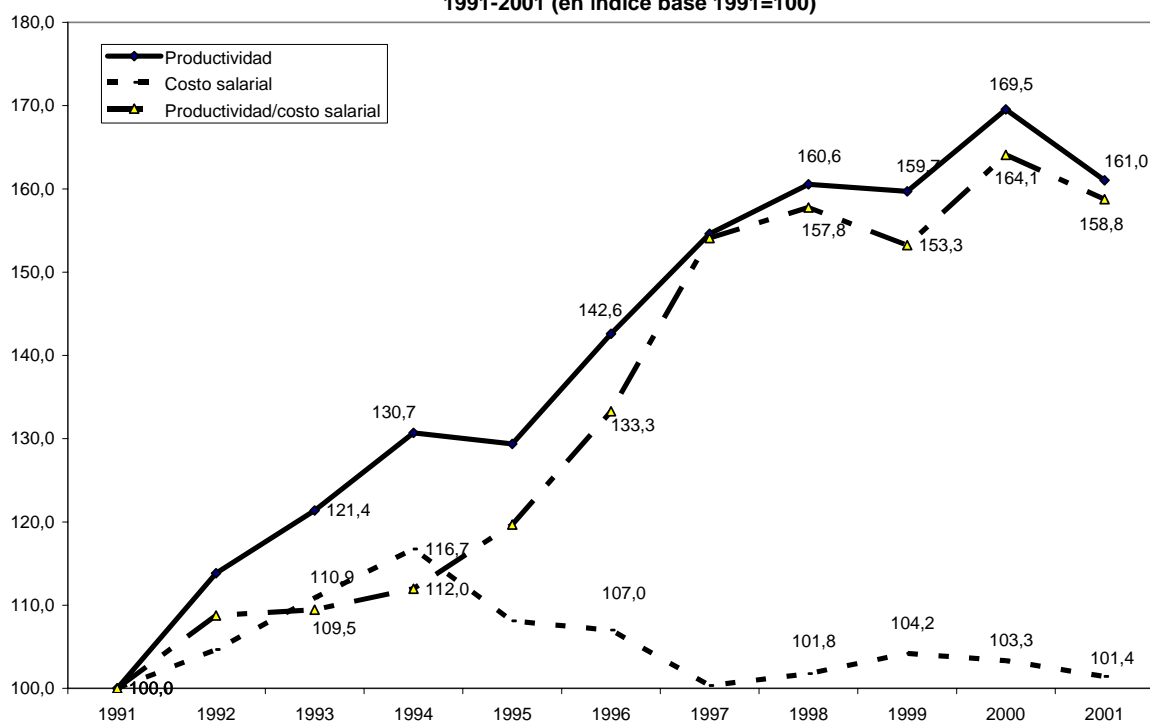
Fuente: *Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.*

De allí que en las postrimerías de la convertibilidad estos actores, a través de sus múltiples instancias de representación, presionaran por un “cambio de modelo” con eje en una devaluación de la moneda nacional que, entre otras implicancias favorables para su ciclo reproductivo, multiplicara (en moneda doméstica) su flujo de ingresos por exportaciones y su abultado *stock* de capitales colocados fuera del país.

Si bien durante el decenio de los noventa se consolidaron en la industria argentina determinadas características estructurales que habían condicionado decisivamente el desempeño del sector desde mediados de los años setenta, también se profundizaron dos procesos íntimamente relacionados entre sí: una fuerte y prácticamente ininterrumpida disminución en la cantidad de obreros ocupados y una creciente regresividad en términos de la distribución del ingreso. En efecto, entre 1991 y 2001 el crecimiento registrado por la producción industrial (apenas 8,5%) estuvo vinculado con incrementos considerables en la productividad media de la mano de obra industrial (61,0%).

Al indagar acerca de los factores que podrían dar cuenta de semejante aumento en la producción por obrero ocupado se verifica que el mismo estuvo directamente relacionado con el muy importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar durante el período analizado (casi la tercera parte del total -32,6%-), antes que con los incrementos productivos. Ahora bien, esos crecientes recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra no tuvieron como correlato incrementos salariales sino que, por el contrario, lo que se verificó fue una disminución en las remuneraciones reales y los costos salariales. La conjunción de ambos procesos trajo aparejada una mayor regresividad en la distribución interna del ingreso fabril. Respecto de estas cuestiones, en el Gráfico Nº I.2 se visualiza cómo entre 1991 y 2001 el margen bruto de explotación (medido a través de la relación productividad/costo salarial) se incrementó aproximadamente un 59%.

Gráfico Nº I.2. Argentina. Evolución de algunos Indicadores del comportamiento industrial, 1991-2001 (en índice base 1991=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Sin embargo, en un escenario como el de la década pasada en la Argentina, signado por la hegemonía de la valorización financiera y la vigencia de tasas de interés reales fuertemente positivas, ese muy superior excedente generado en la industria seguramente no fue apropiado en su totalidad por los empresarios del sector. Muy por el contrario, la mayor incidencia de los costos fijos (capacidad ociosa por retracción del mercado) y fundamentalmente los altos niveles de interés real permiten suponer que, en el marco del proceso de desindustrialización registrado a raíz de la apertura económica y la apreciación cambiaria, las ganancias netas de las firmas manufactureras no se vieron mayormente alteradas a pesar del notable incremento en la tasa de explotación de la mano de obra (es más, muchas sufrieron importantes quebrantos contables y no pocas registraron pérdidas patrimoniales de significación). Naturalmente, lo anterior no implica desconocer que muchos de los grandes empresarios industriales también participaron activamente, en forma directa o a través de firmas controladas y/o vinculadas, en la “valorización financiera” de sus capitales.

En definitiva, la conjunción de los principales impactos del patrón de comportamiento fabril en la convertibilidad (desindustrialización, simplificación y achicamiento productivo, expulsión de mano de obra, regresividad distributiva, etc.) con el importante incremento registrado en la concentración económica y la centralización del capital del sector manufacturero local refleja el sentido marcadamente asimétrico que caracterizó al proceso registrado en el país desde fines de los años ochenta. En efecto, durante la década pasada los trabajadores industriales sufrieron una significativa pérdida de participación en la distribución del ingreso. Asimismo, dentro del empresariado, las pymes resultaron sumamente afectadas por la orientación adoptada por la política económica, al tiempo que una parte importante de grandes firmas acentuó de manera significativa su participación y control sobre distintas ramas de actividad. En otras palabras, y en un plano más general, la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante los años noventa supuso un doble proceso de transferencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas compañías hacia las de mayor envergadura; de allí el contenido a la vez *regresivo* y *heterogéneo* de tal reconversión (sin

duda, uno de los rasgos de continuidad más ostensibles respecto de lo que había venido aconteciendo desde 1976).

II. La dinámica industrial en la postconvertibilidad (2002-2007)

A principios de enero de 2002, poco tiempo después de la declaración unilateral de cesación de pagos de la deuda externa, se formalizó con la sanción de la Ley N° 25.561 de “emergencia pública y reforma del régimen cambiario”, la demorada salida del régimen de convertibilidad. No obstante, fue en los últimos días del año 2001 cuando una masiva movilización popular, violentamente reprimida, exigió cambios radicales en la propia institucionalidad gubernamental y, naturalmente, en las orientaciones estratégicas de las políticas públicas en general, y sobre la vigencia del esquema de caja de conversión en particular. Para entonces, la Argentina atravesaba una de sus crisis más profundas y prolongadas que se reflejaba, entre otros rasgos, en cuatro años consecutivos de recesión económica y acentuada retracción industrial, crecientes y dramáticos niveles de pobreza e indigencia, elevadísimas tasas de desocupación y subocupación de la fuerza de trabajo, insostenible déficit fiscal, desequilibrios crecientes en su sector externo y recurrentes renegociaciones de una deuda externa impagable (tanto en los términos en que fuera acordada originalmente, como en sus numerosas y opacas renegociaciones posteriores). Todo ello, agravado por la existencia de fortísimas disputas en el interior de los sectores dominantes respecto de las “formas” que debía asumir la “solución” de la crisis de la convertibilidad (tales posicionamientos, que se expresaron en el debate “devaluación *versus* dolarización”, tenían un denominador común: la caída de los ingresos de los trabajadores y, más ampliamente, de los sectores populares debía constituirse en el factor preponderante –prácticamente excluyente– en la “resolución” de la crisis).

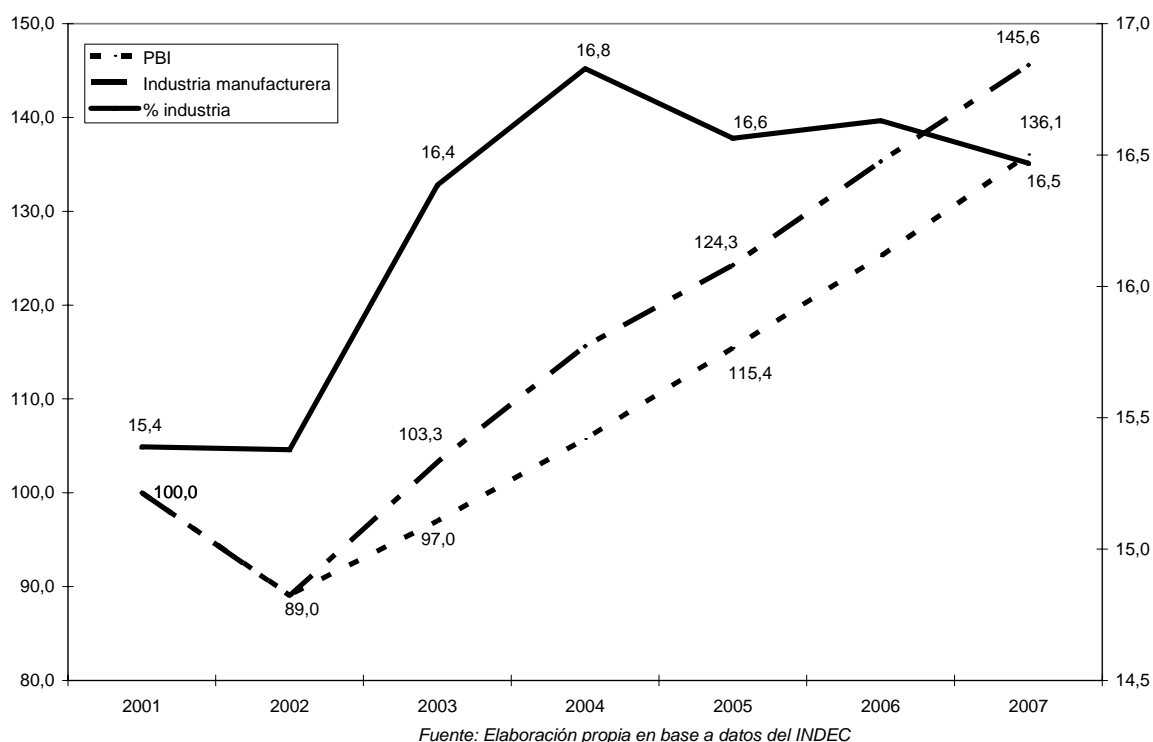
Ante ese escenario estructural y las apuestas estratégicas de los diferentes factores de poder económico, la salida del planteo convertible no podía ser sino traumática y profundamente regresiva. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía –incluyendo fundamentalmente el tipo de cambio y los salarios–, devinieron en convulsionados reacomodamientos en los senderos de los distintos sectores de actividad, una profunda crisis económica (caída superior al 10% en el PBI total y en el industrial), una muy significativa retracción de los salarios reales (superior al 30%) y, en suma, un por demás crítico año 2002. El mismo expresa, en toda su intensidad, el punto de quiebre de la hegemonía de la valorización financiera y el ajuste estructural por más de una década (con sus antecedentes desde 1976), y el tránsito hacia un nuevo y aún impreciso e incierto régimen de acumulación que, hasta el momento, ha tenido en el llamado dólar “alto” o “competitivo” su principal pilar constitutivo.

A partir de allí, la economía en general, y la industria manufacturera en particular, han revelado un acelerado y sostenido ritmo de crecimiento (8,8% y 10,3% anual acumulativo, respectivamente) que, como se desprende de esas diferenciales tasas de expansión, ha permitido revertir el proceso de desindustrialización de la etapa anterior (Gráfico N° II.1).

No obstante, para dimensionar en su justa medida tales logros, no pueden obviarse ciertas consideraciones. En primer lugar, que recién en el año 2005 se lograron superar (tanto en lo relativo al PBI global como al del sector fabril) los correspondientes registros del año 1998, cuando se iniciara la prolongada fase recesiva que preanunciaba la crisis final de la convertibilidad. En segundo lugar, que a partir de ese mismo año (2005), el crecimiento de la industria se ubica por debajo del agregado (con la consiguiente reducción en el aporte relativo del sector), siendo la construcción (entre las actividades productoras de bienes), y el transporte, las telecomunicaciones y la intermediación financiera (entre los servicios) los ámbitos de mayor dinamismo durante el último trienio. En tercer lugar, si bien el período 2002-2007 emerge como una de las fases de mayor ritmo de crecimiento de la economía y la industria argentinas, a diferencia de los años 1964 a 1974 (el más prolongado lapso de expansión ininterrumpida de ambas), el sector manufacturero no parece ser, como otrora, el eje propulsor y dinamizador de la economía en su conjunto, el núcleo central del modelo de

acumulación y, menos aún, el vector “ordenador” y articulador de las relaciones económicas y socio-políticas en el país.

Gráfico N° II.1. Argentina. Evolución del PBI total e industrial y participación de la industria, 2001-2007 (en índice base 2001=100 y porcentajes)



Otra discrepancia no menor, y que reviste suma trascendencia cualitativa, se vincula con las respectivas dinámicas estructurales de la industria en ambas fases de crecimiento sostenido (1964-1974 y 2002-2007). Mientras en la primera de ellas la expansión manufacturera se vio sustentada básicamente en la irrupción y el acelerado ritmo de expansión de las actividades metalmeccánicas –complejo automotor, maquinaria eléctrica y no eléctrica– y químicas y petroquímicas, con transformaciones radicales en términos del perfil productivo sectorial y de los liderazgos empresariales, durante la fase de la postconvertibilidad no se ha visto mayormente alterada la composición de la producción industrial ni, por ende, los respectivos liderazgos empresarios. En efecto, el actual perfil manufacturero no difiere sustancialmente del que se fuera consolidando durante los años noventa y, más aún, el dólar “alto” o “competitivo” ha contribuido a profundizar los rasgos de una estructura de especialización de escaso dinamismo a escala mundial (agroindustrias y *commodities*), con limitados efectos locales en términos de empleo y encadenamientos virtuosos hacia crecientes estadios en materia de productividad. Se trata, en su mayoría, de actividades manufactureras que se caracterizan por poseer estructuras de oferta oligopólica y en las que los salarios juegan un rol mucho más asociado a su condición de costo empresario que de factor dinamizador de la demanda interna (ello, a diferencia de lo sucedido durante la sustitución de importaciones cuando los ingresos asalariados eran centrales para garantizar la reproducción de un ciclo de valorización productiva y una dinámica de acumulación muy volcada al mercado interno).

Al respecto, la información que aporta el Cuadro N° II.1 resulta suficientemente ilustrativa. Apenas cinco sectores de actividad dieron cuenta en 2007 de más de las dos terceras partes de la producción, todos ellos con participaciones crecientes respecto a los niveles promedio de los años noventa. La industrialización de recursos naturales (esencialmente agropecuarios –muy por debajo de sus potencialidades en términos de generación de valor agregado local–, aunque también hidrocarburos), los productos químicos, la siderurgia, la producción de aluminio primario y el sector automotor se han consolidado como las actividades centrales del sector industrial a favor, en la generalidad de los casos, de

crecientes exportaciones, con muy bajos salarios a escala internacional y en condiciones externas sumamente favorables.

Cuadro Nº II.1. Estructura de la producción industrial argentina según sector manufacturero, promedio 1993/2001 y 2007 (en porcentajes)

	1993-2001		2007	
	%	Acum.	%	Acum.
Alimentos y bebidas	31,8	31,8	33,2	33,2
Sustancias y productos químicos	11,6	43,4	12,9	46,1
Metales comunes	4,6	48,0	7,8	53,9
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	6,6	54,6	6,9	60,8
Fabricación de coque y refinación de petróleo	4,9	59,5	6,1	66,9
Máquinas y equipos	4,1	63,6	5,0	71,9
Productos de caucho y plástico	4,6	68,1	4,2	76,1
Productos minerales no metálicos	2,9	71,0	3,1	79,2
Papel y derivados	3,0	74,1	2,9	82,1
Edición e impresión	3,9	78,0	2,9	85,0
Industria metalmeccánica (excepto máq. y equip.)	3,6	81,6	2,9	87,9
Cuero y derivados	2,6	84,3	2,3	90,2
Productos textiles	3,8	88,1	2,1	92,3
Madera y productos de madera y corcho	1,7	89,8	1,8	94,1
Muebles y colchones e industrias NCP	2,4	92,2	1,4	95,5
Confección de prendas de vestir	2,9	95,2	1,3	96,8
Máq. y aparatos eléctricos	1,7	96,8	1,3	98,1
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1,0	97,8	0,6	98,8
Productos de tabaco	0,9	98,7	0,6	99,3
Instrumentos médicos y de precisión	0,4	99,1	0,3	99,6
Equipo de transporte	0,6	99,7	0,3	99,9
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0,3	100,0	0,1	100,0
Total Industria	100,0	-	100,0	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

A la cada vez más escasa diversificación del tejido industrial se le adiciona su limitada capacidad difusora de eslabonamientos productivos virtuosos. En este aspecto también se manifiesta una gran diferencia con la fase final de la industrialización sustitutiva que, entre otros rasgos, se caracterizó por la diversificación del entramado industrial (con complicaciones y limitaciones de diversa índole), mientras que en los últimos años el patrón de especialización sectorial se asienta en unas pocas actividades de escaso dinamismo a escala internacional, limitados efectos propulsores internos, intensivas en recursos naturales y tecnologías maduras y/o dependientes en gran medida de las estrategias desplegadas por un grupo acotado de grandes transnacionales (como en el caso automotor).

Una visión complementaria y enriquecedora remite a la identificación y la consideración de los rubros de actividad que traccionaron la reactivación fabril en la postconvertibilidad o, en otros términos, aquellos que realizaron una mayor contribución al incremento agregado del PBI industrial. En ese sentido, el primer fenómeno a resaltar en torno al patrón sectorial de crecimiento surge de la evidencia de que apenas nueve actividades industriales dieron cuenta de prácticamente el 80% del incremento registrado en el PBI en el período 2001-2007 (Cuadro Nº II.2). Al tiempo que en el polo opuesto, un número similar de ramas (entre las que se encuentran algunas de suma relevancia en términos de diversificación y aporte de progreso técnico como electrónica industrial, maquinaria eléctrica, otros equipos de transporte –excluye automotriz–, máquinas de oficina e informática) no alcanzó a representar el 3% del crecimiento del PBI manufacturero.

Cuadro Nº II.2. Principales ramas de actividad según su aporte al crecimiento 2001-2007 del PBI industrial de la Argentina a precios constantes de 1993 (en porcentajes)

	%	Acum.
Alimentos y bebidas	19,7	19,7
Maquinaria y equipo n.c.p.*	11,7	31,4
Vehículos automotores	11,4	42,8
Sustancias y productos químicos	9,5	52,3
Ediciones e impresiones	6,1	58,4
Caucho y plástico	5,5	63,9
Cuero y marroquinería	5,2	69,1
Minerales no metálicos	4,9	74,0
Metales comunes	4,7	78,7

* n.c.p.: no clasificada en otra parte.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Ministerio de Economía y Producción.*

Un segundo tema remite a las consideraciones precedentes relacionadas con el perfil sectorial que, remontándose a los años noventa, ha tendido a consolidarse en la nueva fase expansiva industrial. Con la salvedad de la fabricación de maquinaria y equipo (donde queda incluida la producción de maquinaria agrícola y otras destinadas a los propios “núcleos de especialización” local, como la siderurgia), son las agroindustrias (incluyendo, ahora, cuero y marroquinería), la automotriz (a favor de regímenes de privilegio y, como se analiza más adelante, con considerables costos económicos y sociales), y las productoras de *commodities* (siderurgia, aluminio primario, química básica, cemento), las que han realizado una mayor contribución al crecimiento industrial.

Otro de los importantes rasgos que revela la considerable reactivación del sector manufacturero en la postconvertibilidad es el que se vincula, indirecta y nuevamente, con la no menos significativa retracción industrial registrada entre 1998-2002 (en esos años el PBI sectorial decayó un 26,9%) y, de modo directo, con las posibilidades ofrecidas por las potencialidades productivas consolidadas en otros escenarios macroeconómicos. Se trata, en otras palabras, del grado de ociosidad de la capacidad instalada en la industria.

Al respecto, en la fase recesiva (1998-2002), la misma sobrepasaba holgadamente los requerimientos de la contraída demanda interna y, tipo de cambio mediante, las posibilidades exportadoras. Bastaba, en ese sentido, una mínima recuperación del alicaído consumo doméstico y/o un nuevo y mucho más elevado tipo de cambio para conformar un escenario diferente en cuanto al grado de utilización de la capacidad productiva instalada. Ello fue lo que sucedió y, en realidad, una parte importante del crecimiento industrial de los últimos años ha tenido como base de sustentación la mayor utilización de las propias potencialidades productivas sectoriales.

Así, mientras en el crítico año 2002 la capacidad ociosa del parque industrial de la Argentina alcanzaba a casi el 40%, porcentual que superaba el 50% en los sectores productores de bienes de consumo durable y de capital, en 2007 el grado de utilización de la capacidad instalada se aproximó a las tres cuartas partes y, por ejemplo, en el caso de los bienes intermedios resultó aún superior (Cuadro Nº II.3)¹. En otros términos, y otra vez poniendo de manifiesto claras asimetrías con la anterior etapa de crecimiento fabril ininterrumpido (1964-1974) –que se sustentó en la incorporación de nuevas plantas fabriles e, incluso, ramas de actividad–, la muy importante recuperación reciente de las actividades manufactureras guarda relación directa con un mayor nivel de utilización de la capacidad instalada. De allí que la posible continuidad de tal expansión esté cada vez más sujeta a –y/o condicionada

¹ A un mayor nivel de desagregación y de acuerdo a información del INDEC, sectores como refinerías de petróleo (95,7%) y el de metálicas básicas (88,8%) se encontrarían prácticamente en el límite técnico de aprovechamiento de su capacidad productiva.

por– la dinámica que asuma la formación de capital en el sector y la orientación de la misma.

Cuadro N° II. 3. Grado de utilización de la capacidad instalada en la industria argentina según tipo de bien, 2001-2007 (en porcentajes)

	General	Bienes consumo no durable	Bienes consumo durable	Bienes intermedios	Bienes de capital
2001	65,5	69,0	52,7	68,2	64,4
2002	61,8	64,4	49,6	67,0	49,5
2003	66,4	64,3	61,3	70,9	58,2
2004	69,7	71,2	65,3	71,3	64,4
2005	71,5	73,9	67,9	72,7	65,4
2006	72,2	71,4	69,8	74,8	65,5
2007	72,2	67,9	70,3	76,4	65,6

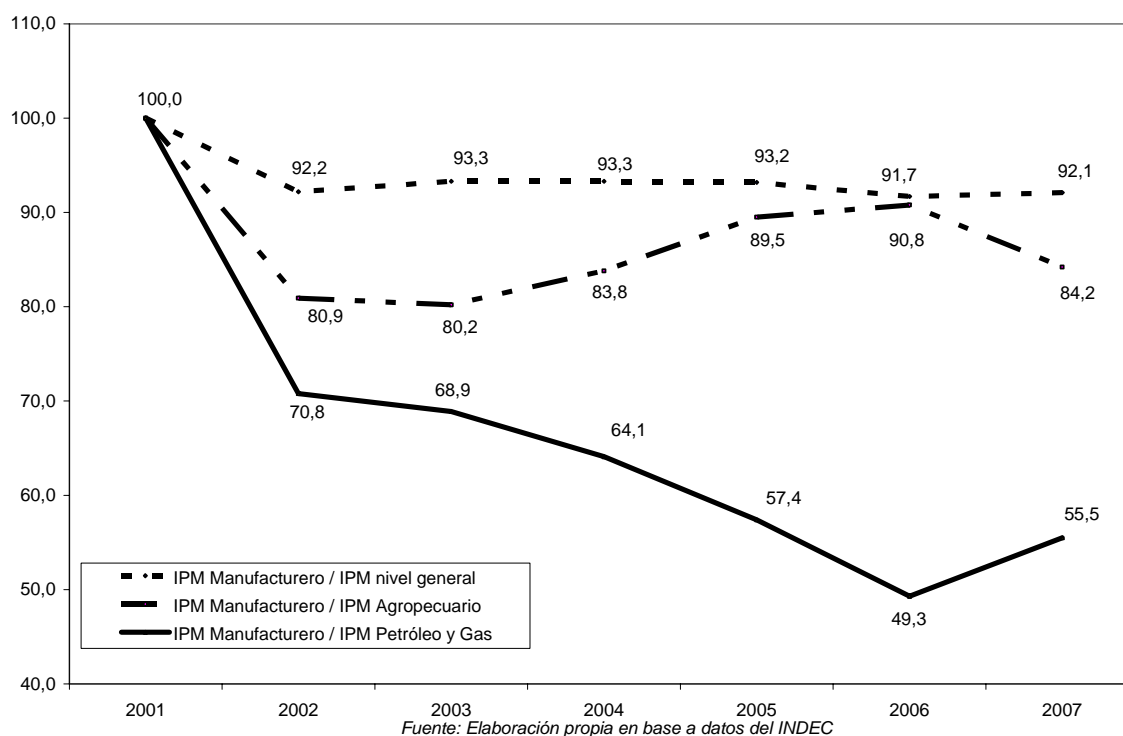
Fuente: *Elaboración propia en base a datos de FIEL.*

En esta breve introducción al escenario manufacturero durante la postconvertibilidad cabe retomar un aspecto de suma relevancia en el comportamiento sectorial: las señaladas profundas transformaciones en la estructura de precios relativos de la economía resultantes de las formas resolutorias de la crisis de la convertibilidad (devaluación). Las mismas involucran el posicionamiento del conjunto de las actividades económicas y, en ese marco, en el propio interior del sector industrial. En principio, podría afirmarse que esas previsibles y radicales alteraciones en los precios relativos (en particular, el nuevo nivel cambiario y el que vincula al capital con el trabajo –enorme transferencia de recursos hacia los no asalariados; tema que será abordado en la sección V–) tuvieron una particular virulencia durante el año 2002 para luego morigerarse sin que ello implique su estabilización. Ello, por cuanto, sea por la incidencia de factores estrictamente domésticos como por otros derivados del concierto internacional, persistió cierta volatilidad en la estructura de los precios y rentabilidades relativas de la economía doméstica.

En ese sentido, un primer aspecto a remarcar es que si bien los precios mayoristas industriales nacionales registraron una importante alza desde la salida de la convertibilidad (172,0%) la misma se ubica 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%). De resultados de ello, en la postconvertibilidad se ha venido asistiendo a un deterioro de los precios industriales respecto al nivel general de los precios mayoristas (Gráfico N° II.2). En otros términos, y contra la opinión más o menos generalizada de considerar a la industria manufacturera 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, lo cual no supone ni permite inferir que no lo sea en otros aspectos, aunque con marcadas heterogeneidades en el interior del sector.

Aun circunscribiéndose al “tema precios”, este último señalamiento invita a reflexionar en torno de las muy distintas *performances* sectoriales que encuentran sus puntos extremos en los casos de la fabricación de “conductores eléctricos” (725% de incremento entre 2001 y 2007) y la de calzados (59%). El margen de dispersión resulta suficientemente revelador de la incidencia de diversos factores donde, en principio, el nuevo y mucho más elevado tipo de cambio asume un papel protagónico, incluso tal vez superior al que resulta de la contracción de los salarios reales.

Gráfico N° II.2. Argentina. Evolución relativa de los precios mayoristas industriales, 2001-2007 (en índice base 2001=100)



Sin duda, muy diversos y cambiantes son los elementos explicativos de tales discrepancias en la evolución de los precios industriales. El encarecimiento de insumos importados de difícil sustitución local (cuando no inviable en tan corto lapso temporal), las modificaciones en las respectivas funciones de producción (aun en términos físicos), la traslación a los precios internos de sus “equivalentes” a escala internacional, 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 sectores fabriles y la respectiva morfología de los mercados.

Así, por ejemplo, actividades en las que prevalece una cierta atomización de la oferta local – con el margen de protección que resulta del dólar “alto” o “competitivo”– y considerable presencia de pymes revelan tasas de incremento de precios relativamente bajas. Tal sería el caso de, a título ilustrativo, los rubros elaboradores de “calzado” y “máquinas herramientas” (61,0%), “productos farináceos” (83,7%), “prendas de materiales textiles” (99,4%), volcados casi exclusivamente al mercado interno y, por diversas razones, con escasas posibilidades de acceso fluido a los mercados internacionales.

En contraposición, y atendiendo a la no muy significativa gravitación del encarecimiento de los insumos importados, ciertas industrias caracterizadas por mercados fuertemente 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 y, en consecuencia, una considerable captación diferencial de excedentes. 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%), “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, se le suma su condición de contar con crecientes coeficientes de exportación en un escenario internacional de alza de precios; de allí que estos rubros constituyan, junto con otros de similares características estructurales, el “epicentro productivo” de la elevada inflación verificada en los últimos años.

La difundida presencia de mercados oligopólicos en la industria argentina invita a reflexionar en torno a un tema no menor: el de la concentración económica de la producción manufacturera. Al respecto, la consideración del peso relativo de las cien mayores empresas del sector ofrece una muy buena referencia. Sin embargo, la inexistencia de información oficial relativa a la evolución del valor bruto de producción agregado a precios corrientes obliga a recurrir a un indicador *proxy* que si bien no permite ponderar exactamente la gravitación real de tales firmas en la industria nacional, brinda elementos de juicio suficientes como para establecer cierto orden de magnitud y, a la vez, apreciar su evolución desde principios del decenio de los noventa.

Se trata de la consideración del PBI a precios corrientes asumiendo como primer supuesto que al cabo del período bajo análisis (1993-2007) no se habrían registrado cambios de trascendencia en la relación valor agregado/valor bruto de producción en el sector. Sobre estos temas, y recurriendo a las mejores aproximaciones con que se cuenta, de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) que elabora el INDEC sobre las empresas de mayor envergadura que se desenvuelven en el ámbito nacional surge que entre 1993 (primer año de referencia de la misma) y 2004 (último dato disponible), tal coeficiente fluctuó en torno al 33,1%, con picos extremos en 1993 (34,7%) y en 1996 (31,8%). Así, ese nivel promedio en la relación valor agregado respecto a valor bruto de producción puede ser considerado un buen *proxy* para acceder a un orden de magnitud de la gravitación de las 100 mayores empresas industriales en el PBI sectorial.

De acuerdo a la información suministrada por el Cuadro Nº II.4, durante el período comprendido entre 1993 y 2007 el PBI fabril a precios corrientes creció a una tasa promedio anual del 9,8%; bastante por debajo del ritmo evidenciado por las ventas de la cúpula empresaria industrial (13,7% anual acumulativo). Por su parte, de considerar el factor corrector del coeficiente valor agregado/valor bruto de producción que surge como promedio de la información de la ENGE, tal relación *proxy* de la significación de las ventas de la cúpula industrial en el sector pasa de un piso –igualmente creciente– de entre 27% a 37% durante la vigencia de la convertibilidad, a ubicarse en torno al 42/45% en el escenario postconvertibilidad (con un punto extremo en el crítico año 2002, donde alcanza el 56,6%).

En suma, más allá de la estimación aproximada de la participación de las 100 empresas industriales más grandes del país en la generación de riquezas, resulta irrefutable que la misma es creciente y se incrementa abruptamente en 2002 para luego morigerarse y estabilizarse en un estadio inferior, pero muy por encima del predominante durante la vigencia de la convertibilidad cuando, como se mencionó en la sección anterior, se asistió a un considerable salto de nivel en materia de concentración económica.

Cuadro Nº II.4. Argentina. Evolución del PBI industrial y de las ventas de la cúpula empresaria del sector, 1993-2007 (en millones de pesos corrientes, relación y porcentajes)

	PBI industrial	Ventas	Relación	Relación
	(1)	(2)	(2) / (1)	(2) / (1)
				corregida*
1993	43.138	34.503	80,0	26,5
1994	45.873	41.287	90,0	29,8
1995	44.502	42.717	96,0	31,8
1996	47.723	45.888	96,1	31,8
1997	53.382	50.975	95,5	31,6
1998	53.326	54.259	101,7	33,7
1999	48.090	51.459	107,0	35,4
2000	46.877	52.100	111,1	36,8
2001	43.242	49.310	114,0	37,7
2002	63.603	108.759	171,0	56,6
2003	84.530	113.864	134,7	44,6
2004	99.793	135.880	136,2	45,1
2005	114.091	156.536	137,2	45,4
2006	134.709	170.828	126,8	42,0
2007	158.821	209.223	131,7	43,6
taa 93-01	3,0%	4,6%	-	-
taa 93-07	9,8%	13,7%	-	-
taa 01-07	24,2%	27,2%	-	-

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

Fuente: *Elaboración propia en base a balances de las empresas, INDEC y las revistas Prensa Económica y Mercado.*

En esa creciente gravitación de la elite empresaria industrial en un escenario de reactivación sectorial como el de la postconvertibilidad subyacen, a la vez, procesos importantes en cuanto a la conformación de la misma según tipo de empresa. De resultados de ellos, han tendido a profundizarse los rasgos evidenciados desde mediados de los años noventa: la sostenida extranjerización de la cúpula industrial, fundamentalmente a partir de la irrupción de nuevas transnacionales que pasaron a controlar el capital de grandes firmas locales. Al respecto, la información que consta en el Cuadro Nº II.5 resulta por demás ilustrativa. Desde el año crítico de la salida del régimen de convertibilidad hasta 2007, las empresas extranjeras no integradas a conglomerados incrementaron su gravitación en las ventas de las cien firmas más grandes en algo más de 15 puntos porcentuales, en detrimento de las restantes formas de propiedad.

Esa notable transnacionalización de una elite empresaria sectorial que, al mismo tiempo, explica una proporción creciente de la producción industrial argentina, reconoce varios factores explicativos, aunque de distinta intensidad en términos de sus impactos agregados. Desde compañías extranjeras que incrementaron sustancialmente sus ventas a partir de la fusión de algunas de sus firmas controladas (como el caso de Dow Química que absorbió a PBB Polisor y Dow Agrosiencies), hasta la compra de las tenencias accionarias de algunas grandes firmas con importante presencia exportadora y/o posicionamientos fuertemente oligopólicos en el mercado doméstico. Tales son los casos de, entre otras empresas, los frigoríficos Swift, Finexcor y Quickfood, la cementera Loma Negra, la cervecera Quilmes, uno de los integrantes del duopolio siderúrgico local (Acindar) y la textil Alpargatas. Sobre el particular, vale resaltar que buena parte de esas transferencias de capital hacia inversores extranjeros tuvieron como actor central a firmas brasileras que, en la generalidad de los casos, contaron con el apoyo financiero del BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) a través de líneas crediticias preferenciales orientadas a la "internacionalización de las empresas brasileras".

Cuadro Nº II.5. Cúpula empresaria industrial de la Argentina
Distribución de las ventas según tipo de propiedad, 2002, 2004 y 2007
(en porcentajes)

Tipo de propiedad*	2002	2004	2007
GGEE	25,6	23,2	24,0
ELI	3,3	3,7	3,0
ET	27,6	31,1	42,7
CE	38,4	35,8	26,6
Asoc.	5,1	6,2	3,7
Total	100,0	100,0	100,0

* GGEE: Empresas propiedad de un grupo económico nacional; ELI: Empresas locales independientes (no integran un grupo económico); ET: Empresas transnacionales (no integran un conglomerado extranjero); CE: Empresas propiedad de un conglomerado extranjero; Asoc.: Empresas propiedad de una asociación entre dos o más firmas.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.*

La selección local de compañías con mayores potencialidades de crecimiento (sumada a la actitud para nada “schumpeteriana” de buena parte del empresariado local), muy particularmente en el escenario internacional, aunque sin desmedro de las que emanan de su generalizada condición de oligopolios enfrentados a la reactivación de la demanda interna, denota la presencia de estrategias transnacionales que encuentran en el nuevo contexto macroeconómico local la posibilidad de consolidarse, ahora, como la principal fracción del capital en el ámbito doméstico con, a la vez, una creciente inserción en los mercados externos. Naturalmente, la intensa extranjerización del aparato manufacturero doméstico tiene su correlato en una acuciante pérdida de “decisión nacional” en la definición de cuestiones centrales para el devenir económico y social de nuestro país.

III. Comportamiento fabril: los mercados interno y externo en la postconvertibilidad

Como se señaló, la implosión del régimen de convertibilidad a principios de 2002 devino en un proceso de modificaciones radicales en la estructura de precios relativos enmarcado, 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 manufacturera, 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 casi preferentemente hacia los mercados externos a favor de la vigencia de bajos costos salariales a escala mundial, ventajas comparativas asociadas a la constelación de recursos naturales y un muy favorable escenario internacional (tanto en las cantidades demandadas como en lo atinente al comportamiento de los precios de los principales bienes de exportación de nuestro país).

En ese sentido, más allá del crítico año 2002, donde la virulencia del cambio de contexto macroeconómico relativiza cualquier inferencia de carácter estructural, la franca recuperación industrial en la postconvertibilidad invita a reflexionar en torno del comportamiento sectorial, el perfil productivo y las características de esa notable reactivación en su relación con los mercados que la hicieron posible. En otros términos, ¿fue la paulatina mejora del muy alicaído mercado interno y/o el mejor posicionamiento a escala mundial los que han sustentado la reversión del proceso de desindustrialización de larga data y el alto ritmo de crecimiento de la industria local?

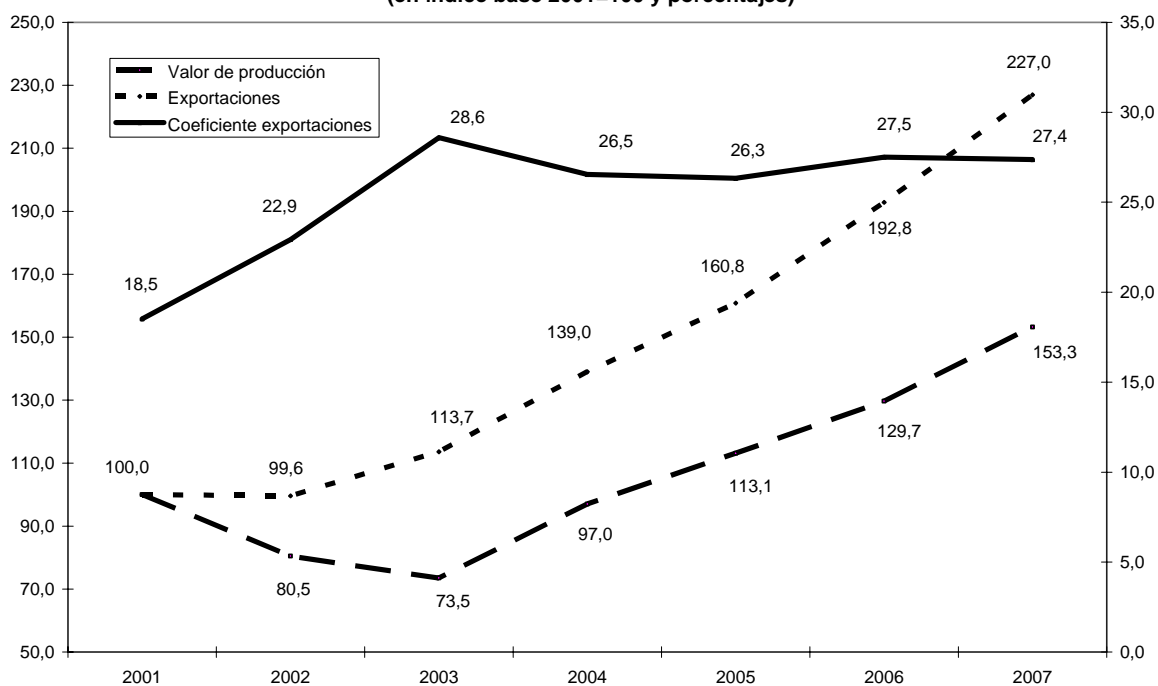
Si bien los efectos de la “salida devaluacionista” de la convertibilidad sobre la trayectoria comercial de la industria serán analizados en la próxima sección, interesa ahora dimensionar la importancia que asumió el mercado externo como componente más o menos decisivo de la recuperación manufacturera de los últimos años.

Al respecto, la información que brinda el Gráfico N° III.1 permite constatar que entre 2001 y 2007 las ventas externas de productos manufacturados se incrementaron un 127,0%, al tiempo que el valor de la producción local (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 las demandas locales ha asumido un papel secundario frente a las ventas al exterior (en el período de referencia el valor de producción destinado al mercado interno creció un 36,5%).

De todas maneras, atento a la naturaleza relativamente mercado internista de la industria local, tales divergencias en los respectivos ritmos de crecimiento implícitos podrían no ser significativas en su relación con el peso o la gravitación de ambos mercados. Sin embargo, en la postconvertibilidad, a favor del “dólar alto” o “competitivo” y el favorable escenario internacional para el patrón sectorial de las exportaciones industriales del país, 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 puntos 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 responde a la atención de la demanda externa; porcentual que se elevaba a 85,7% si se considera el cuatrienio 2001-2005 (año, este último, en el que recién se alcanzó a superar el PBI sectorial de 1998, y en el que el valor de producción en dólares supera los registros de 2001). En otras palabras, la reactivación industrial tuvo en el sector externo, y por las razones ya apuntadas, su sustento esencial y determinante y, con ello, la concomitante profundización de rasgos estructurales asociados a la producción de *commodities* manufactureros. Esto también permite explicar los motivos por los cuales en el transcurso de la postconvertibilidad 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 un puñado de grandes empresas).

Gráfico N° III.1. Evolución de la producción y las exportaciones industriales argentinas (en dólares corrientes) y coeficiente de exportación, 2001-2007 (en índice base 2001=100 y porcentajes)

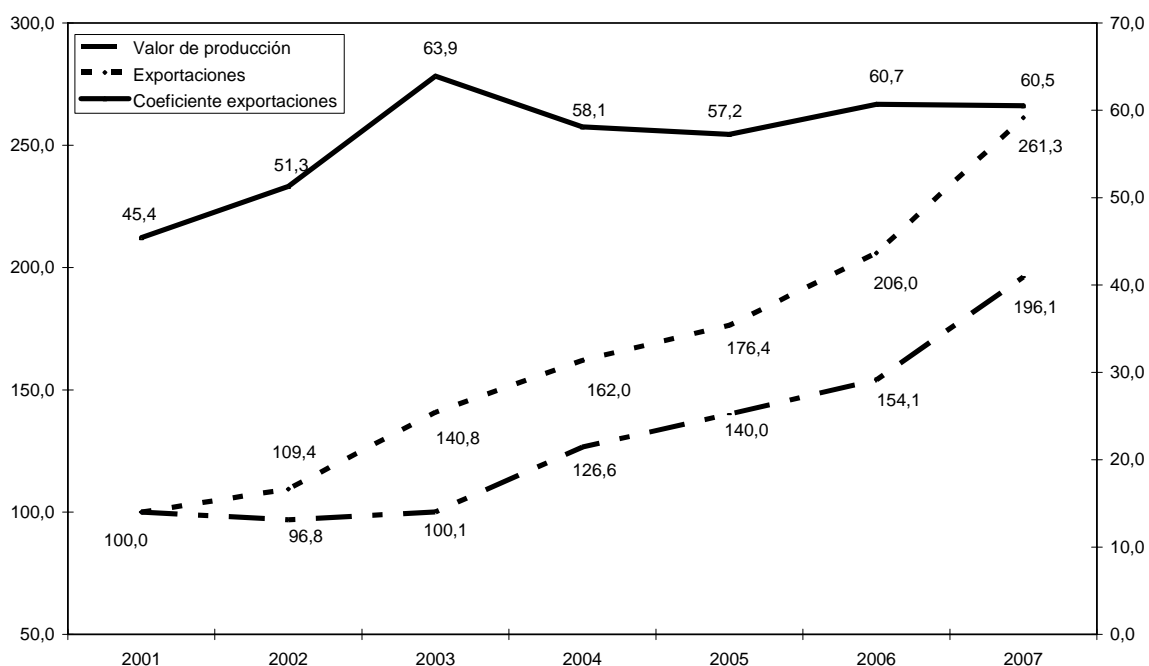


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Al respecto, resulta de sumo interés replicar el análisis precedente (crecimiento sectorial en su relación con las ventas externas), pero tomando como referente al rubro manufacturero que más ha aportado a la recuperación sectorial en la postconvertibilidad: las agroindustrias. Cabe apuntar que en las consideraciones que siguen sólo se incluirán (en consonancia con las posibilidades que ofrece la información más desagregada con que se cuenta) los productos alimenticios (incluyendo carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas). Se trata de una clasificación más restringida de las agroindustrias de alimentos y bebidas (por ejemplo, quedan excluidas industrias como las lácteas, molienda de trigo, legumbres y cereales, panadería, bebidas gaseosas, vino, jugos, etc.), pero particularmente significativa por su gravitación en las exportaciones y naturalmente la atención de la demanda interna.

En 2007 tales productos alimenticios dieron cuenta del 37,2% de las exportaciones manufactureras del país (32,2% en 2001), al tiempo que el valor de la producción representó el 16,8% del agregado industrial (casi cuatro puntos porcentuales más que en 2001). Se trata, en tal sentido, del principal rubro en las ventas externas del país y, también, uno de los de mayor dinamismo en términos del valor de producción y obviamente de generación de ventas al exterior. En efecto, en la postconvertibilidad el ritmo de crecimiento de las exportaciones de productos alimenticios se elevó a 161,3%, al tiempo que prácticamente se duplicó el valor de la producción medido en dólares (Gráfico N° III.2). De resultas de ello, el coeficiente de exportación se incrementó algo más quince puntos porcentuales en apenas un sexenio (de 45,4% a 60,5%).

Gráfico N° III.2. Industria alimenticia argentina. Evolución de la producción y las exportaciones (en dólares corrientes) y coeficiente de exportación, 2001-2007
(en índice base 2001=100 y porcentajes)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

De todas maneras, el fenómeno más relevante en términos del perfil de especialización industrial, en su relación con el nivel del tipo de cambio, se asocia con el hecho que el 76,2% del crecimiento verificado en el valor de la producción medido en dólares tuvo por destino la atención de la demanda externa, a pesar de tratarse de bienes estrechamente asociados a la atención de los requerimientos del mercado interno (sobre todo de los sectores populares, donde el gasto en alimentos absorbe una proporción significativa y creciente de sus ingresos). En consecuencia, ya no se trata de simples saldos exportables o de ventas al exterior anticíclicas, sino de una creciente especialización en actividades

asociadas al aprovechamiento de las ventajas comparativas derivadas de la dotación de recursos naturales. Esto refuerza lo señalado 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 factor dinamizador de la demanda interna).

Si bien estas cuestiones se abordan con más detenimiento en la próxima sección, cabe concluir señalando que tal patrón de especialización en producciones sujetas a la volatilidad de los mercados internacionales incorpora fuertes incertidumbres en torno a sus potencialidades difusoras en el ámbito local. Más aún cuando, en la generalidad de los casos, el grado de transformación manufacturera de las materias primas se ubica muy por debajo de sus potencialidades reales, limitándose a las primeras fases de elaboración, de escaso valor agregado. Similares consideraciones pueden hacerse extensivas a otras agroindustrias en las que también convergen crecientes aportes a las exportaciones sectoriales y en los respectivos coeficientes de exportación de la producción local, pero en las que el grado de manufacturación local no se corresponde con las potencialidades que ofrece la adquisición de ventajas comparativas adicionales de las que emanan de los propios recursos naturales. Basta considerar, entre otros, los productos lácteos, el sector de cueros y marroquinería, y la elaboración de bebidas (esencialmente vinos, donde continúan asumiendo un papel protagónico las ventas a granel).

IV. El desenvolvimiento industrial desde la perspectiva del comercio exterior

Uno de los principales argumentos que en las postrimerías del régimen de convertibilidad se utilizó desde diversos sectores (políticos, académicos, empresariales e incluso en ciertos ambientes sindicales) para justificar la necesidad de una “salida devaluacionista” fue que la vigencia de un “dólar alto” constituye un estímulo decisivo para el crecimiento industrial, asociado a un incremento de las exportaciones (más competitivas con la nueva paridad cambiaria) y la sustitución de importaciones por producción local (a favor del margen de protección resultante del nivel –más elevado– del tipo de cambio).

Para esos sectores, la existencia de un “dólar alto” no sólo es 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. En consecuencia, no se necesitarían políticas activas, ni mucho menos un plan de desarrollo industrial: basta con garantizar un “tipo de cambio competitivo y estable” para viabilizar la reindustrialización del país en línea con los ejes señalados.

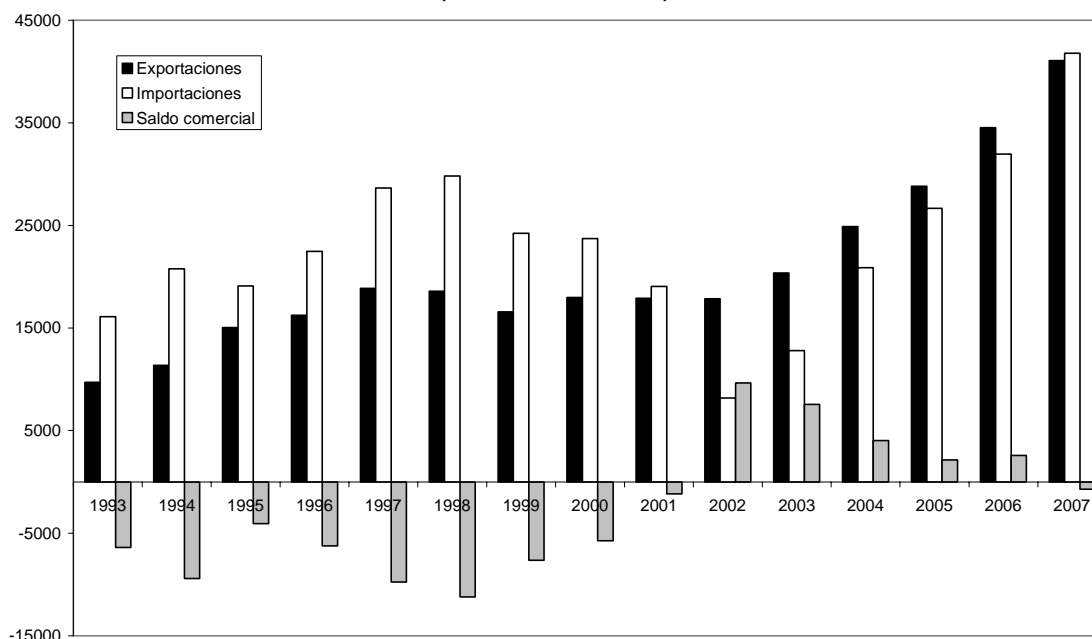
De allí que cobre importancia encarar un análisis de la evolución del intercambio comercial de bienes manufacturados. Interesa especialmente identificar los rasgos sobresalientes del comportamiento de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de la industria, así como las características más distintivas del perfil productivo-exportador que se ha ido configurando en el escenario de la postconvertibilidad. Se trata de una perspectiva analítica interesante en tanto arroja variados y muy ricos elementos de juicio para reflexionar acerca de las continuidades y las rupturas que presenta el actual esquema económico y sectorial *vis-à-vis* el que lo precedió.

Al respecto, de la información proporcionada por el Gráfico N° IV.1 se desprende que durante los años en los que estuvo vigente el régimen convertible el sector manufacturero doméstico operó con déficits comerciales sumamente abultados. Ello, básicamente por efecto 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 ostensible atraso cambiario, derivó en un acuciante cuadro de desindustrialización y de 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 productivos.

En este sentido, a partir de 2002 se asiste a un cambio de significación en tanto, por primera

vez en muchos años, la industria manufacturera vuelve a registrar superávits en su balanza comercial. Hay que remontarse a la década de los ochenta para encontrar un fenómeno similar; en ese momento, estrechamente relacionado con la aguda recesión interna que motorizó 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.

Gráfico N° IV.1. Argentina
Exportaciones, importaciones y saldo comercial de productos industriales, 1993-2007
 (en millones de dólares)



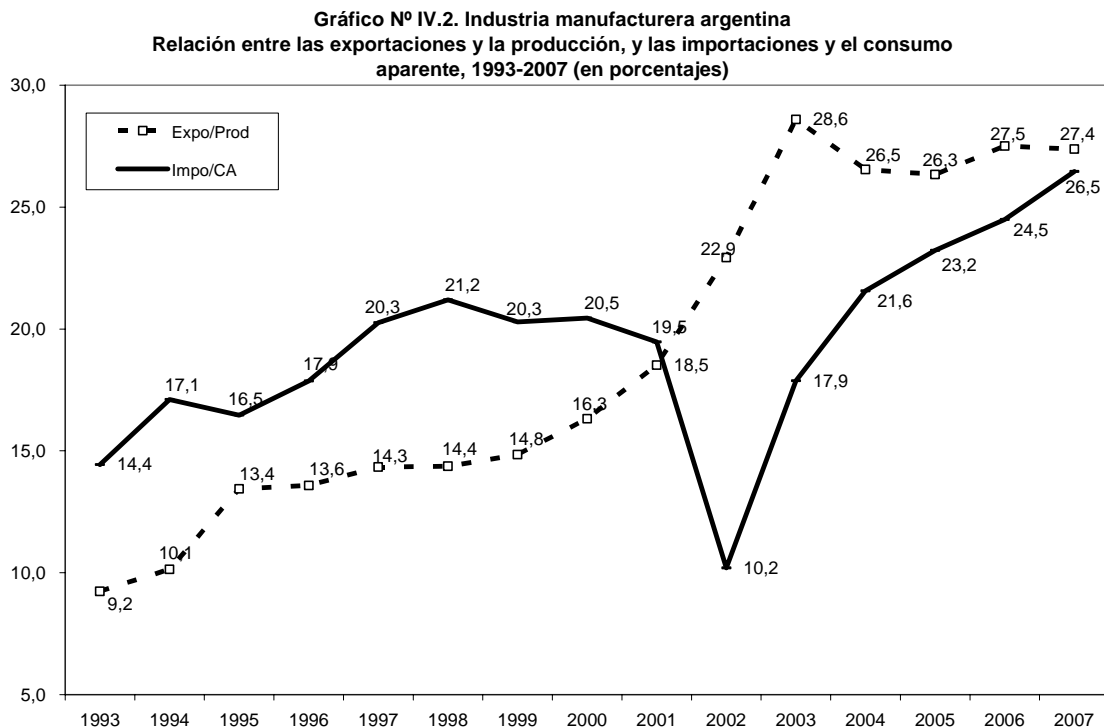
Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Sin embargo, como surge de las evidencias presentadas, a pesar de la vigencia de un “dólar competitivo” y un escenario internacional caracterizado por una fase inusualmente expansiva, tal balance comercial positivo ha tendido a decrecer hasta tornarse negativo en 2007 (en dicho año la industria registró un déficit agregado que se ubicó en el orden de los 720 millones de dólares). Ello se vincula con la evolución diferencial que experimentaron las exportaciones y las importaciones durante la postconvertibilidad: 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%.

En el Gráfico N° IV.2 se presenta una visión complementaria de lo señalado en referencia al comportamiento disímil de las ventas y las adquisiciones externas de la industria manufacturera local durante el esquema de “dólar alto”. Desde este enfoque es posible constatar cómo el coeficiente exportador agregado de la actividad (medido por la relación entre las exportaciones y la producción) se incrementó en el bienio 2002-2003 para luego estabilizarse en torno del 27%. Asimismo, luego de experimentar una fuerte contracción en el primer año de la postconvertibilidad a raíz de la profundidad asumida por la crisis económico-fabril, la relación entre las importaciones y el consumo aparente (un indicador *proxy* del peso de las compras externas en la demanda doméstica) subió en forma pronunciada y sostenida: pasó de representar algo más del 10% en 2002 a casi el 27% en 2007 (una participación más elevada que la que se manifestó durante el “boom importador” del decenio pasado).

Se trata, sin duda, de tendencias esperables dada la ausencia de una política industrial que trascienda el “dólar alto” y, más ampliamente, una estrategia nacional de desarrollo. Y son muy importantes de tener en cuenta porque remiten, a su vez, a tres cuestiones sumamente

relevantes.



Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

En primer lugar, al escaso dinamismo relativo de las exportaciones manufactureras de nuestro país. En segundo lugar, 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, de 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). En tercer lugar, 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 política activa de reconstrucción de encadenamientos productivos (cuyos logros, por cierto, no se visualizan sino en el mediano/largo plazo), más temprano que tarde podrían existir presiones por el lado de las divisas (para pagar las importaciones demandadas por la industria), máxime si se produce un cambio de fase en el escenario internacional que impacte negativamente sobre las ventas externas de la Argentina.

Para avanzar hacia una caracterización más comprehensiva del desenvolvimiento manufacturero en términos del intercambio comercial, en el Cuadro N° IV.1 se puede visualizar la composición de la oferta exportadora de la industria local desagregada según los principales rubros productivos.

Desde esta perspectiva se comprueba que en la postconvertibilidad 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. En efecto, en el año 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 período 1993-2001: la 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).

Cuadro Nº IV.1. 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 metalmecánica (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	-

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

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

De lo expuesto surgen numerosos interrogantes en relación con dos argumentos ampliamente difundidos en el nivel nacional 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 que anteceden se ven enriquecidas si se analiza el saldo comercial de los diferentes ámbitos manufactureros. A este respecto, los datos aportados por el Cuadro Nº IV.2 indican que en el año 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, la refinación de petróleo y, en muy menor medida, la siderurgia, la producción de cuero y sus derivados, y la industria maderera).

De allí que pueda afirmarse que en la postconvertibilidad 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 traccionar con su crecimiento a otras industrias y que, por lo general, integran los senderos de mayor dinamismo en el comercio mundial de manufacturas.

Cuadro Nº IV.2. Saldo comercial de los distintos sectores industriales de la Argentina, 2007 (en millones de dólares)

Sector Industrial	Saldo comercial
Alimentos y bebidas	17.107,2
Fabricación de coque y refinación de petróleo	2.349,0
Metales comunes	721,2
Cuero y derivados	689,2
Madera y productos de madera y corcho	87,1
Productos de tabaco	-7,8
Edición e impresión	-56,1
Confección de prendas de vestir	-77,2
Productos minerales no metálicos	-263,7
Papel y derivados	-363,6
Muebles y colchones e industrias NCP	-509,4
Productos textiles	-520,2
Industria metalmecánica (excepto máq. y equip.)	-704,5
Productos de caucho y plástico	-710,2
Total Industria	-719,2
Instrumentos médicos y de precisión	-798,6
Equipo de transporte	-941,1
Máq. de oficina, contabilidad e informática	-1.329,3
Máq. y aparatos eléctricos	-1.663,4
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	-1.701,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	-3.132,9
Sustancias y productos químicos	-4.246,2
Máquinas y equipos	-4.647,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC.

Respecto de esto último, vale la pena 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 argentina 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 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 disponibles indican que en el segundo caso el déficit de comercio correspondiente a 2007 (superior a los 4.200 millones de dólares) es explicado fundamentalmente por las fuertes importaciones de sustancias químicas básicas y de abonos, plaguicidas y otros químicos de uso agropecuario (de conjunto estos rubros explican más de las tres cuartas partes del déficit de la actividad).

La segunda se asocia a 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 (en su

mayoría en manos de grandes unidades empresarias con un ciclo de acumulación y reproducción ampliada de sus capitales fuertemente transnacionalizado y, en el plano interno, muy poco “industrializado”) 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.

En definitiva, cabe concluir esta sección destacando que en la postconvertibilidad 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 durante el gobierno de Alfonsín y profundizado a niveles extremos en el transcurso de los años noventa. Ello expresa la ostensible debilidad del sector en términos internacionales (con la salvedad de unos pocos espacios de acumulación vinculados al aprovechamiento y la explotación de la dotación local de recursos naturales); situación que difícilmente pueda revertirse con la simple vigencia de un “dólar alto”, es decir, sin un conjunto articulado de políticas activas de desarrollo industrial que persigan, entre otras cuestiones relevantes, una considerable redefinición de las formas de inserción de nuestro país en el comercio mundial de manufacturas.

V. Distribución del ingreso y dinámica laboral en la industria argentina durante la postconvertibilidad

Una vez identificadas las características y las implicancias estructurales más relevantes de la trayectoria productivo-exportadora reciente de la industria manufacturera, vale la pena adentrarse en el estudio de las formas en que la misma ha repercutido sobre las distintas clases y fracciones de clase que se desenvuelven en la actividad. Para ello, se realiza un breve análisis de la evolución de la distribución funcional del ingreso en el interior del sector, así como del comportamiento del mercado laboral. Se trata de un enfoque que complementa los realizados en las secciones previas y que arroja nuevas evidencias para reflexionar alrededor de las continuidades y las rupturas entre el escenario de la postconvertibilidad y el “modelo de los noventa”.

Una primera aproximación a las temáticas aludidas es aquella que resulta de cotejar la dinámica seguida en los últimos años por algunos de los principales indicadores de la *performance* sectorial. A este respecto, de la información que proporciona el Cuadro N° V.1 se desprenden varias conclusiones trascendentes:

- luego de experimentar una contracción sumamente pronunciada entre 1998 y 2002 (algo superior al 29%), que derivó en una elevada subutilización de la capacidad instalada, la producción generada en el ámbito manufacturero local se expandió muy fuertemente y de manera sostenida: entre el último año mencionado y 2007 acumuló un incremento del 73,5%;
- este desempeño productivo impactó positivamente sobre la creación de puestos laborales, a punto tal que en 2007 la industria ocupó un 36,3% más de trabajadores que en 2002;
- a raíz de los señalados patrones de desenvolvimiento de la producción y la ocupación, en el transcurso de la postconvertibilidad se ha venido asistiendo a un considerable incremento de la productividad de la mano de obra: entre 2002 y 2007 este coeficiente se expandió un 27,4%; y
- a partir de la evolución, siempre en la postconvertibilidad, de la productividad (alza) y los costos salariales (que cayeron en forma acentuada hasta 2003 para luego ingresar en una fase de cierta recuperación), tuvo lugar un importante aumento en el margen bruto de explotación (al final del período analizado se ubicó un 23% por encima de sus elevados

registros de 2001), lo cual está expresando que los capitalistas del sector se han apropiado de una proporción creciente del excedente generado en la órbita industrial².

Cuadro N° V.1. Evolución de la producción, la ocupación, la productividad laboral y la relación productividad/costo salarial en la industria manufacturera argentina, 1994-2007 (en índice base 2001=100)

	Producción	Obreros ocupados	Productividad	Productividad/costo salarial*
1994	118,9	142,2	83,5	73,8
1995	110,7	133,9	82,6	79,0
1996	117,7	129,0	91,1	87,9
1997	128,7	130,3	98,7	99,8
1998	128,3	126,3	101,4	101,0
1999	114,9	115,4	99,5	96,8
2000	113,0	107,0	105,5	103,5
2001	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	90,4	90,8	99,4	155,4
2003	106,1	95,6	110,9	173,4
2004	120,8	104,8	115,2	152,6
2005	132,0	111,9	117,8	140,0
2006	144,2	117,9	122,3	138,8
2007	156,8	123,8	126,7	123,0

* El costo salarial surge de deflactar el salario nominal por el IPIM sectorial.

Fuente: *Elaboración propia en base a datos del INDEC.*

Así, puede concluirse que en los últimos años el sector manufacturero ha sido un importante generador de puestos de trabajo, lo cual es un dato auspicioso tras un largo período en el que fue un expulsor neto de mano de obra en el marco de la desindustrialización y la reestructuración regresiva de la actividad y que, como tal, jugó un papel determinante en la explicación de la hiperdesocupación y la precarización laboral con que el país ingresó al siglo XXI. Sin embargo, no puede soslayarse que su desempeño en la postconvertibilidad ha pivotado *una vez más* sobre una fenomenal transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios (en especial, hacia las fracciones más concentradas y volcadas a los mercados del exterior). El carácter *regresivo* de la dinámica industrial reciente (asociado a la vigencia de bajos niveles salariales y una elevada tasa de explotación de los obreros en actividad) constituye una de las principales líneas de continuidad con el “modelo de los noventa” y, más ampliamente, con lo sucedido desde 1976.

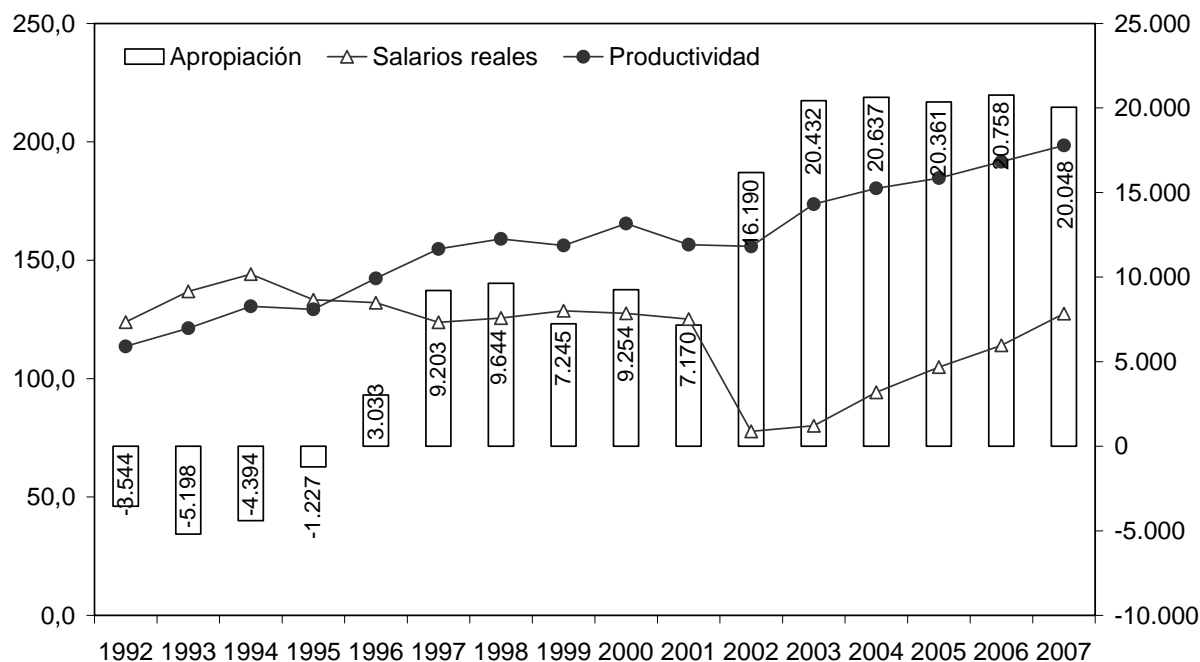
Vinculado a estas cuestiones, cabe introducir dos breves comentarios.

En primer lugar, resulta interesante destacar que la brusca caída que sufrieron los salarios y los costos salariales luego de la “salida devaluacionista” de la convertibilidad, junto con el comportamiento de la productividad laboral, motorizaron entre 2002 y 2007 una apropiación de excedente por parte de los capitalistas industriales que promedió los 19.737 millones de pesos por año (a precios constantes de 2007). Tal cifra supera holgadamente los significativos montos promedios anuales captados por el sector empresarial durante la década pasada (Gráfico N° V.1)³.

² En referencia a estos temas, cabe una reflexión ineludible que contextualiza las reflexiones sobre la distribución funcional del ingreso. Las diversas evidencias disponibles indican que los precios minoristas (en especial) y los mayoristas han crecido muy por encima de lo que se desprende de los datos publicados por el INDEC (en particular, a partir del año 2007). De allí se sigue que la información oficial referida a salarios y costos salariales reales sobreestima holgadamente el (supuesto) incremento que habrían experimentado ambas variables y, por ende, subestima sobradamente la evolución reciente del margen bruto de explotación.

³ La estimación del excedente apropiado por el sector empresarial como consecuencia de la evolución de la productividad y las remuneraciones de los trabajadores, surge de estimar la diferencia entre la masa salarial real y la que hubiera existido de haber seguido los salarios el ritmo de crecimiento de la productividad.

Gráfico N° V.1
Evolución de los salarios reales, la productividad laboral y la apropiación de excedente por parte de los capitalistas en la industria argentina, 1992-2007
 (índices base 1991=100 y millones de pesos de 2007)

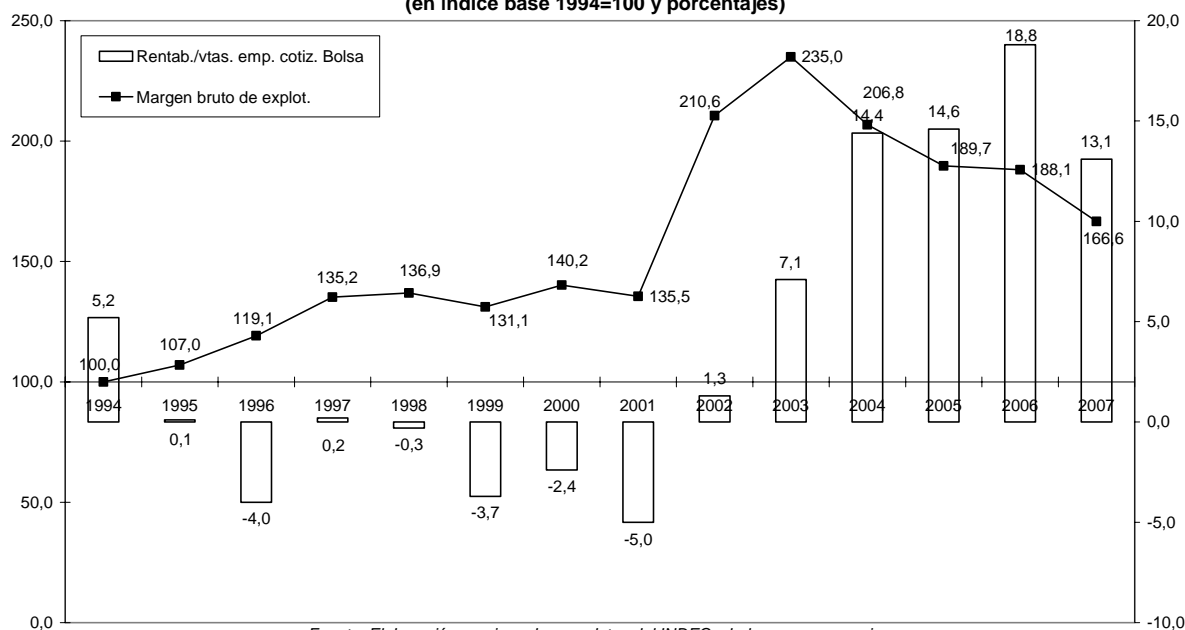


Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC y del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En segundo lugar, cabe señalar que la profunda modificación en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local verificada a partir del abandono de la convertibilidad, ha viabilizado un cambio significativo en ciertos aspectos relevantes de la dinámica de acumulación y reproducción ampliada del capital de las firmas que se desenvuelven en el ámbito manufacturero, básicamente en la de aquellas que ejercen liderazgos oligopólicos. Durante los años noventa una parte importante del excedente captado por el empresariado (aun por los segmentos de mayores dimensiones) se direccionó hacia otros sectores económicos más favorecidos que la industria por el comportamiento de sus precios (por ejemplo, los servicios públicos privatizados y diversas actividades financieras). En la fase actual, dados los reajustes de los precios industriales *vis-à-vis* los de muchos sectores “ganadores” del decenio pasado, los incrementos en las ganancias brutas de las empresas se han traducido en una suba notable en sus beneficios netos; en otras palabras, en la postconvertibilidad el mayor excedente internalizado por los capitalistas por efecto de la depreciación salarial y la creciente productividad ha tendido a mantenerse “dentro” de la esfera fabril y, en ese marco, a concentrarse en torno de los actores predominantes en términos estructurales (como se señaló al estudiar la dinámica de los precios relativos en la industria, en los últimos años los rubros productivos más favorecidos fueron aquellos en los se manifiesta una presencia preponderante de mercados altamente concentrados y/o elevados coeficientes de exportación).

Como una forma de aproximarse a lo señalado, en el Gráfico N° V.2 se presenta la evolución entre 1994 y 2007 del margen bruto de explotación agregado del sector manufacturero y la tasa media de ganancia neta sobre facturación de 67 empresas líderes que cotizan en la Bolsa de Valores. Desde esta perspectiva se comprueba cómo durante la década de 1990 se expandió la tasa bruta de explotación y las firmas del panel registraron desempeños muy pobres (en varios años operaron con abultados quebrantos contables); en contraposición, en la postconvertibilidad los mayores coeficientes de explotación se han traducido en márgenes de beneficio sobre ventas sumamente elevados.

Gráfico N° V.2
Industria argentina. Evolución del margen bruto de explotación y la rentabilidad sobre ventas de
(67) empresas del sector que cotizan en la Bolsa, 1994-2007
(en índice base 1994=100 y porcentajes)



Por su importancia sobre la problemática distributiva y para avanzar hacia una caracterización más completa del comportamiento del mercado de trabajo industrial, en el Cuadro N° V.2 se presenta la evolución de la estructura ocupacional del sector manufacturero doméstico entre 1995 y 2006.

Al focalizar el análisis sobre los trabajadores se corrobora que a lo largo del período de referencia la participación de los asalariados siempre ha sido mayoritaria y que en su interior se han registrado modificaciones significativas. En efecto, a partir de 1995 se despliega una tendencia a que los no registrados aumenten su incidencia relativa, proceso que se acelera a partir de 2001: este tipo de trabajadores pasó de representar casi el 29% del total de asalariados en 1995, al 35% en 2001 y a alrededor del 39% en 2006⁴. Se trata de una comprobación muy importante por dos razones.

Cuadro N° V.2. Evolución del empleo industrial en la Argentina según categoría ocupacional, 1995-2006⁴ (en porcentajes)

	1995	1998	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Patrones	6,5	6,6	6,6	5,4	5,3	4,8	5,3	4,5
Trabajadores por cuenta propia	13,7	13,3	17,6	21,3	18,3	20,2	16,5	17,4
- no profesionales	13,4	13,0	17,2	20,0	17,7	18,5	14,4	16,3
- profesionales	0,3	0,4	0,5	1,2	0,6	1,7	2,1	1,1
Asalariados	79,8	80,0	75,8	73,3	76,4	75,0	78,1	78,1
- no registrados	23,1	27,3	26,5	28,3	31,8	31,0	31,4	30,2
- registrados	56,7	52,7	49,4	45,0	44,6	43,9	46,7	48,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Encuesta Permanente de Hogares (INDEC).

⁴ En cuanto a la información aportada por el Cuadro N° V.2, interesa mencionar que hasta el año 2003 los datos provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) puntual. Como a mediados de dicho año se modificó la metodología de la encuesta, que pasó a ser de carácter continuo, los datos correspondientes no son estrictamente comparables con los de los años previos; sin embargo, tal limitación no introduce sesgos de relevancia en el análisis de estructuras porcentuales. Asimismo, el cuadro aludido cubre un horizonte temporal hasta 2006 dado que fue el último año en el que se publicaron en forma oficial las bases de datos de la EPH.

En primer lugar, porque refleja una profundización de la heterogeneidad de ingresos que perciben los distintos estratos que conforman la clase trabajadora argentina. Al respecto, debe tenerse presente que muchos de los nuevos obreros industriales (y una cantidad considerable de los “viejos”) perciben un salario que no les permite acceder a una canasta básica de bienes y servicios. De acuerdo a la información suministrada por la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC (total de aglomerados urbanos), en el cuarto trimestre de 2006 los asalariados fabriles no registrados recibieron en promedio un salario nominal de 556 pesos, mientras que la retribución media de los “en blanco” se ubicó en 1.312 pesos (la media fue de 934 pesos); en dicho período el valor de la línea de pobreza para un “hogar tipo” fue del orden de los 906 pesos. El fenómeno de los “trabajadores pobres por ingresos” (que se manifiesta en muchos sectores de la actividad económica, no sólo en el ámbito fabril) constituye un dato ineludible para explicar los motivos por los que a pesar de que en el último tiempo ha crecido la economía nacional y ha caído la desocupación, la distribución del ingreso sigue siendo sumamente regresiva.

En segundo lugar, y derivado de lo anterior, porque se ha profundizado la fragmentación de la clase obrera argentina, con su consiguiente debilitamiento en términos políticos. En este sentido, el “dinamismo” que ha exhibido en los últimos años el empleo “en negro” en el sector manufacturero ha introducido una nueva brecha en la conformación de la clase trabajadora, que se agrega a las existentes e incrementa la segmentación dentro de la misma. La creciente presencia de obreros empleados bajo modalidades precarias de contratación y con remuneraciones reducidas (muy distantes de la “línea” que define el “ingreso de pobreza”) y de los que tienen empleo registrado y perciben salarios relativamente elevados, constituye una diferenciación que se agrega a la que ya existía entre los nuevos trabajadores de las regiones con promoción industrial y los radicados en las zonas fabriles tradicionales que se cristalizó en los años ochenta, a la cual se adicionó durante el decenio pasado la escisión entre los ocupados y los desocupados.

Así, si bien la industria ha sido uno de los sectores de actividad más dinámicos en lo que se refiere a la creación de empleo y, como resultado de ello, ha jugado un papel decisivo en la explicación de la caída verificada en el último tiempo en la tasa de desocupación, no puede soslayarse que en una proporción considerable ello ha sido el resultado de la incorporación de mano de obra con un costo netamente inferior al promedio (asalariados no registrados) y cuyo costo de expulsión es prácticamente nulo ante una eventual reversión del ciclo económico-fabril. Todo esto ha sido posible por la concurrencia de distintos elementos, entre los que sobresalen: a) la vigencia de un *corpus* normativo heredado de los noventa que aún induce y convalida la precarización laboral; b) un ostensible déficit en materia de regulación estatal sobre el mercado de trabajo doméstico; c) la existencia de un “ejército industrial de reserva” de cierta envergadura con evidentes efectos disciplinadores sobre los obreros ocupados; y d) el “déficit de representatividad” de muchos sindicatos asociado tanto a cuestiones de índole “interna” como a la señalada fragmentación del universo laboral.

En definitiva, las consideraciones que anteceden expresan la regresividad de la dinámica manufacturera que se ha venido desplegando en la postconvertibilidad. Ello se encuentra estrechamente relacionado con la baja experimentada por los salarios obreros (que se suma a las numerosas caídas que se habían acumulado desde mediados de la década de 1970), un nuevo salto de nivel en lo atinente a la explotación de los trabajadores, y la *calidad* de una parte importante del empleo generado. A su vez, esto ha motorizado una fenomenal recomposición de las ganancias empresariales, en particular, las del segmento de empresas líderes en los rubros fabriles preponderantes en el nivel estructural y con una elevada propensión exportadora. La considerable apropiación de excedente fundamentalmente por parte de los grandes capitalistas, sumado a los deprimidos niveles salariales, llevan a sostener, a diferencia de lo que plantean de modo recurrente las múltiples instancias representativas del sector patronal y diversos integrantes del elenco gubernamental, que aún queda por recorrer un camino para nada despreciable con vistas a lograr la

recuperación de los salarios en el sector manufacturero, sin que esto implique una limitante a la rentabilidad y la competitividad empresarias.

VI. ¿Políticas industriales o transferencias de recursos al capital concentrado?

De manera reiterada, en las consideraciones precedentes se ha hecho mención al tipo de cambio "alto" o "competitivo" como uno de los factores decisivos en la reactivación de la industria local (en particular, por potenciar la traslación hacia las primeras fases de elaboración manufacturera de las propias ventajas competitivas asociadas a la dotación de recursos naturales). Sin duda, el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos y la recuperación de la demanda interna (en especial hacia mediados del decenio) asociada a una mayor generación de empleos y una cierta mejora de los salarios reales, han asumido también un papel gravitante como elementos que, con intensidades diversas en lo sectorial, impulsaron y sustentaron el crecimiento manufacturero, vía un mayor grado de utilización de la capacidad instalada y, en menor medida, con matices y gradaciones intersectoriales, la formación de capital en la actividad.

En ese escenario macroeconómico –construido sobre la base de elevados costos sociales–, prácticamente no se han desplegado políticas industriales activas que, por un lado, pudieran dinamizar el crecimiento de las ramas manufactureras y, por otro, contribuyeran a tornarlo sostenible en el largo plazo con, a la vez, un sólido aporte del sector a un modelo de acumulación y desarrollo inclusivo que tenga en la industria a uno de sus pilares básicos de sustentación. En otros términos, el tipo de cambio "alto" o "competitivo" (con bajos salarios a escala mundial), los equilibrios macroeconómicos, el tan pregonado "superávit gemelo", la recuperación del mercado interno configurarían, en cierto sentido, condiciones necesarias pero para nada suficientes para garantizar un desarrollo industrial que, cuanto menos, conllevara una paulatina transformación del propio perfil productivo sectorial.

Al respecto, poco es lo que se ha avanzado en los últimos años. En el campo específico de las políticas industriales, y más allá del mantenimiento (con ligeros retoques) del régimen de privilegio para el sector automotor –particularmente en el ámbito del MERCOSUR, para beneplácito de las transnacionales que controlan la actividad– y el "ensamblaje manufacturero" en Tierra del Fuego, parecería que la importante reactivación fabril signada por las "fuerzas del mercado" y la recurrencia a un *set* sumamente acotado de instrumentos específicos –de vieja data– fueran suficientes para acoplarse a las condiciones de contexto necesarias para garantizar el desarrollo sectorial.

Prueba de ello es lo poco que se ha venido realizando en el campo de las políticas hacia el sector de las pequeñas y medianas empresas. Si bien en los últimos años la "problemática pyme" cobró cierta relevancia en la discusión política, empresarial y académica, es insoslayable reparar en que las diversas instancias de gobierno con incumbencia en el segmento de las pymes han operado, por lo general, con escaso presupuesto, una baja articulación entre sí y con las medidas instrumentadas en el nivel macroeconómico, y una ostensible falta de continuidad por efecto de la inestabilidad institucional reflejada en múltiples dimensiones (por ejemplo, en los recurrentes recambios de funcionarios con poder de decisión). A ello cabe adicionar los enormes déficits en materia de regulación estatal en lo que atañe a la "defensa de la competencia" y la legislación anti-monopólica.

Todo esto ha tenido repercusiones estructurales de suma trascendencia, entre las que sobresalen dos: a) la profundización de la segmentación productivo-regional del tejido pyme que se manifiesta en que sólo un puñado de firmas de este estrato ha captado el grueso de los recursos públicos disponibles (se trata, en su gran mayoría, de las más formales, de mayor dinamismo y que se desenvuelven en las regiones del país con más poderío económico); y b) la agudización de las profundas inequidades existentes en el interior de los diferentes sectores manufactureros en lo que se vincula con la apropiación del excedente entre las distintas fracciones empresarias (grandes empresas y grupos económicos, pymes, etc.).

Ello contrasta con los cuantiosos fondos públicos destinados a la “promoción” de inversiones por parte de las firmas de mayores dimensiones. Sobre el particular, cabe destacar que la principal “política industrial” implementada en la postconvertibilidad es la que se vincula con el fomento a determinadas inversiones sectoriales. La misma se vio plasmada en la Ley N° 25.924 de “promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura” que fue sancionada a mediados de agosto de 2004 y estuvo vigente entre octubre de dicho año y fines de septiembre de 2007. En abril de 2008, por Ley N° 26.360, se prorrogó su vigencia, con mínimos matices, hasta el 30 de septiembre de 2010.

Una caracterización muy simplificada de los rasgos centrales de este esquema de incentivos remite a, por ejemplo, el tipo de beneficios fiscales ofrecidos (amortización acelerada en el pago del impuesto a las ganancias y/o devolución anticipada del IVA correspondiente a los bienes de capital invertidos), la fijación de montos de cupos fiscales anuales (1.000 millones de pesos para proyectos de inversión en actividades industriales, y 200 millones de pesos para aquellos desarrollados por pymes), la recurrencia al procedimiento de concurso público para su asignación, la inexistencia de prioridades sectoriales o territoriales, etc. En cuanto a los dos tipos de incentivos fiscales, sólo en el caso de proyectos de inversión destinados exclusivamente a la exportación de manufacturas, las empresas patrocinantes cuentan con la posibilidad de acceder a ambos beneficios impositivos.

Se trata, en otras palabras, de la promoción de la formación de capital en la industria, con superiores incentivos para aquélla que se oriente a incrementar las exportaciones. Vale resaltar que ello se inscribe en un contexto macroeconómico donde han venido convergiendo un tipo de cambio “competitivo”, un acelerado y sostenido crecimiento de la demanda externa y los precios de los principales rubros exportables, y muy bajos costos salariales en términos internacionales.

En otros términos, un régimen promocional tendiente a favorecer a aquellas grandes industrias exportadoras que, probablemente, en el escenario comentado precedentemente, han venido contando con incentivos “de mercado” más que suficientes como para encarar nuevos emprendimientos y/o ampliaciones en sus respectivas capacidades de producción y de exportación. En efecto, con ligeros matices y ciertas especificidades, las evidencias disponibles permiten inferir que, en la generalidad de los casos (por lo menos en los que involucran mayores montos de inversión, la presencia de grandes firmas locales y una proporción considerable de los consiguientes “costos fiscales”), se trataría de una promoción superflua o redundante en tanto seguramente tales inversiones igualmente se hubieran realizado, a favor del “dólar alto”, el por demás favorable escenario internacional y las “ganancias de competitividad” asociadas a la vigencia de costos salariales reducidos y una elevada tasa de explotación de los trabajadores en actividad.

Al amparo del esquema establecido por la Ley N° 25.924, el monto total de inversión industrial promocionada (al cabo de los seis llamados a concurso que se concretaron) ascendió a casi 10.000 millones de pesos, con un “costo fiscal” ligeramente inferior a los 1.800 millones de pesos (el 17,9% de la formación de capital), una proyección de creación de poco menos de 7.800 nuevos puestos de trabajo (supone una inversión de poco más de 1,2 millones de pesos por ocupado, con un “sacrificio fiscal” de casi 226 mil pesos por puesto de trabajo), y un incremento neto de las exportaciones previsto en casi 4.500 millones de dólares. Se trata, en suma, de un total de 125 proyectos de inversión patrocinados por 93 empresas locales de gran envergadura (las evidencias disponibles indican que por lo engorroso de las solicitudes las pymes prácticamente no realizaron presentaciones en el marco de este régimen promocional).

La evaluación de los resultados remite a varias dimensiones analíticas. La primera de ellas es, sin duda, la que se vincula con la muy elevada concentración de la inversión promocionada y la concesión de beneficios superfluos.

De la información proporcionada por el Cuadro N° VI.1 puede concluirse que apenas quince proyectos explican más de las tres cuartas partes de la inversión, poco más del 82% de los

beneficios fiscales concedidos y el 83,2% de las exportaciones incrementales derivadas de la concreción de los respectivos emprendimientos.

Para ese subconjunto de emprendimientos, mayoritariamente intensivos en capital, cada nuevo puesto de trabajo generado supone una inversión superior a los 2,9 millones de pesos y un “costo fiscal” de casi 700 mil pesos. En contraposición, el resto de los proyectos aprobados –los muy pocos que fueron patrocinados por pymes, pero también los realizados por algunas grandes compañías como Celulosa Argentina, Aceros Zapla, Alpargatas Textil, Ferrum y General Motors de Argentina– da cuenta de más de las dos terceras partes de los nuevos empleos, internalizando apenas el 17,1% del total del “sacrificio fiscal”.

Una primera visión general de los principales proyectos promocionados permite inferir que se trata, en general, del desarrollo de emprendimientos que, como se señaló, ya contaban con suficientes incentivos “de mercado” (interno y/o externo) como para justificar la decisión empresarial de invertir, con o sin beneficios fiscales y, es más, en algunos casos ya habían formulado e incluso iniciado la ejecución de los respectivos proyectos de inversión.

La ampliación de la única planta productora de aluminio del país (Aluar), así como los proyectos que le fueran aprobados a Terminal 6 Industrial, Molinos Río de la Plata, Cargill o Louis Dreyfus (mayoritariamente, en todos estos últimos, procesamiento de soja cuando, en paralelo, se plantea la necesidad de “desojizar” la producción agraria), han estado destinados a atender una demanda externa creciente, en un escenario de elevados precios internacionales, tipo de cambio local “competitivo” y reducidos costos salariales (en otras palabras: beneficios promocionales redundantes).

Por su parte, casos como los de algunas de las terminales automotrices (Peugeot Citroen y Daimler Chrysler), Siderar (seis proyectos), Acindar, YPF y Petroquímica Comodoro Rivadavia resultan ilustrativos en cuanto a la estrategia de reforzar los respectivos posicionamientos oligopólicos frente a una demanda doméstica en ascenso y, a la vez, con distinta gradación o intensidad, de incrementar sus exportaciones (particularmente en el caso de las automotrices y de Petroquímica Comodoro Rivadavia hacia el mercado chileno).

En todos los casos se trata de grandes firmas que cuentan con un poder decisivo –sino determinante– en la fijación los precios domésticos en un marco de acelerado y sostenido crecimiento del mercado interno durante la postconvertibilidad, y si bien en su mayoría son tomadoras de precios en el contexto internacional, este último ha venido presentando condiciones excepcionales para las ventas al exterior de, precisamente, sus principales rubros de producción –agroindustrias de escaso valor agregado y *commodities* manufactureros–. En otras palabras, condiciones necesarias y suficientes como para encarar nuevos emprendimientos exitosos (mayoritariamente ampliaciones de escala), de escasa o nula incertidumbre en cuanto a la tasa de retorno de las inversiones, incluso sin incentivos fiscales.

Cuadro Nº VI.1. Principales proyectos de inversión aprobados bajo la Ley Nº 25.924 (en valores absolutos, miles de pesos y dólares y %)

RAZON SOCIAL	DESCRIPCION DEL PROYECTO	BENEFICIO OTORGADO (miles de pesos)		MONTO DE LA INVERSIÓN SIN IVA (miles de pesos)	% total	GENERACION DE EMPLEO	EXPORTACIONES NETAS (miles U\$S)
		IVA	AA				
Aluar SAIC	Ampliación de planta productora de aluminio primario	279.149,0	410.567,0	1.947.863,8	19,8	204	154.922,5
Aluar SAIC	Ampliación de planta	121.125,8	117.424,2	968.831,1	9,8	115	72.196,9
T 6 Industrial S.A.	Ampliación molienda de poroto de soja con destino de exportación	17.147,2	36.109,5	727.295,8	7,4	40	573.949,8
Molinos Río de La Plata S.A.	Ampliación molienda de soja	23.013,8	41.006,0	542.629,1	5,6	79	694.977,7
Peugeot Citroen Arg. S.A.	Dos nuevos modelos de vehículos	47.043,0	-	448.018,9	4,5	1.326	373.137,9
Cargill SACI	Planta de procesamiento de soja	-	42.173,7	383.706,0	3,9	215	450.237,1
Siderar SAIC	Incremento de la capacidad en alto horno y laminado en caliente	-	87.927,0	375.390,0	3,8	105	149.500,0
Daimler Chrysler Arg. S.A.	Línea de montaje para nuevo modelo	10.629,1	-	374.442,2	3,8	260	129.716,0
S.A.Louis Dreyfus y CIA.LTDA.	Complejo industrial portuario procesam. y embarque de semilla de soja	-	32.044,5	300.171,7	3,1	40	410.683,4
Cargill SACI	Ampliación de una planta procesadora de oleaginosas	-	26.741,1	267.688,1	2,7	22	483.143,7
Siderar SAIC	Cambio de configuración productiva optimizar instalaciones existentes	-	50.226,4	259.311,0	2,6	19	2.360,0
YPF S.A.	Adecuación de las instalaciones de destilería de La Plata	-	29.284,5	221.176,6	2,3	12	135.613,1
Acindar S.A.	Aumento de la capacidad de producción y actualización tecnológica	-	30.188,5	204.325,4	2,1	38	51.900,9
Petroq. Cdo. Rivadavia S.A.	Nueva planta de clinker p/cemento	-	27.714,1	191.271,2	1,9	40	5.338,7
Cargill SACI	Planta de procesamiento de cebada destinada a la elaboración de cerveza	-	15.518,4	187.020,0	1,9	25	36.830,0
Subtotal		498.107,9	946.925,0	7.399.141,1	75,1	2.540	3.724.506,7
Resto		79.926,7	231.883,2	2.443.782,5	24,9	5.241	752.257,5
Total		578.034,5	1.178.808,3	9.841.923,6	100,0	7.781	4.476.764,2

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Subsecretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción.

A la vez, se trata de firmas exportadoras de importancia que a favor de la vigencia de un contexto muy propicio para el desenvolvimiento de sus actividades o, como en el ejemplo automotor, del desarrollo de estrategias transnacionales acordes con el diseño del mercado subregional, se han posicionado como parte sustantiva de la elite empresarial en materia de crecientes ventas al exterior. Es más, a pesar de la franca y sostenida expansión de la demanda interna, casi todas ellas (con la salvedad de Peugeot Citroen y Siderar) han incrementado sustancialmente sus respectivos coeficientes de exportación que, en varios casos (como Aluar, Molinos Río de la Plata, Cargill, Louis Dreyfus en 2005), se ubican por encima del 50% de la respectiva facturación anual (Cuadro N° VI.2).

Cuadro N° VI.2. Indicadores de *performance* de las principales empresas patrocinantes de los proyectos de inversión presentados al amparo de la Ley N° 25.924, 2001 y 2005 (en porcentajes y millones de dólares)

	Utilidades sobre ventas* (%)		Exportaciones (millones de u\$s)		Coeficiente exportación (%)	
	2001	2005	2001	2005	2001	2005
Aluar SAIC	16,1	20,6	338,5	408,0	53,8	68,8
T 6 Industrial S.A.	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d	s/d
Molinos Río de La Plata S.A.	3,9	1,5	145,0	678,9	23,3	71,3
Peugeot Citroen Arg. S.A.	-1,8	5,3	251,2	232,5	35,7	25,9
Cargill SACI	3,6	1,5	1.465,8	2.281,0	52,6	54,9
Siderar SAIC	-3,5	26,4	297,9	417,0	32,2	27,5
Daimler Chrysler Arg. S.A.	0,0	3,7	72,0	267,5	25,0	37,0
S.A.Louis Dreyfus y CIA	4,6	1,6	953,0	1.339,0	94,5	97,3
YPF S.A.	10,0	23,3	1.773,5	2.930,0	21,7	37,2
Acindar S.A.	-23,2	21,6	80,0	168,0	16,3	19,2
Petroq. Cdooro Rivadavia S.A.	-31,6	21,5	s/d	s/d	s/d	s/d

* La tasa de rentabilidad media sobre ventas de las 200 mayores empresas del país se ubicó en 2001 en 0,5%, y en 2005 en 9,2%.

s/d: sin datos

Fuente: *Elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.*

Así, puede concluirse que la pronunciada concentración de los incentivos fiscales en un núcleo muy acotado de proyectos se conjuga con el carácter de superfluos –cuando no espurios– de los beneficios otorgados en el plano impositivo. A la vez, ello ha resultado plenamente funcional a la concentración económica en la Argentina y la persistente recurrencia de las grandes empresas a los nichos de privilegio que le ofrecen las políticas públicas de “promoción” a la formación de capital. Ello involucra tanto a algunos grandes grupos económicos nacionales como también a las transnacionales que tanto en la producción agroindustrial como en el sector automotor, la refinación de petróleo o la siderurgia, han podido usufructuar los generosos beneficios fiscales concedidos por el Estado argentino a inversiones que, en el marco de la estrategia a escala mundial de sus respectivas matrices, igualmente se hubieran concretado.

En efecto, tal como se desprende de los datos aportados por el Cuadro N° VI.3, un reducido número de proyectos (26) patrocinados por una más acotada cantidad de firmas (8) integrantes de apenas cinco grupos empresarios locales (Madanes, Techint, Urquía, Molinos Río de la Plata y Petroquímica Comodoro Rivadavia) explican el 56,9% del total de la inversión promocionada y casi las tres cuartas partes (74,3%) del consiguiente “costo fiscal”.

Entre ellos se destaca nítidamente el grupo Madanes (Aluar y Fate), muy particularmente por la incidencia de los proyectos que le fueran aprobados al monopolio productor de aluminio (los de mayor trascendencia por los montos de inversión comprometidos y, más aún, por sus “costos fiscales”). Otro gran grupo económico al que se le aprobaron ocho proyectos, presentados por dos de sus principales firmas, es Techint (seis emprendimientos

de Siderar y dos de Siderca). Consideraciones no muy disímiles podrían hacerse extensivas a los restantes grandes conglomerados.

En suma, la promoción industrial desplegada en los últimos años (y nada hace prever que la situación tenderá a modificarse en el marco de la continuidad del régimen –Ley Nº 26.360–) ha resultado plenamente funcional a la consolidación oligopólica de determinados grandes agentes locales y, en ese marco, a la profundización del proceso de concentración económica y centralización del capital en el país (ello se ha visto potenciado por los señalados sesgos del accionar estatal en el campo de las políticas pymes).

Basta un simple repaso sobre el posicionamiento de mercado de las firmas favorecidas por el esquema promocional analizado. En los ejemplos de Cargill, Urquía (Aceitera General Deheza), Molinos Río de la Plata y Louis Dreyfus queda conformado el núcleo de cuatro de las cinco principales agroindustrias del país (la restante, Bunge Argentina, es co-controlante junto con Aceitera General Deheza de uno de los mayores proyectos de inversión aprobados – Terminal 6 Industrial–). Por su parte, las empresas del grupo Techint junto con Acindar conforman el duopolio que caracteriza a la producción siderúrgica del país. Las firmas controladas por el grupo Madanes son en un caso monopólica en el mercado interno (Aluar), y en el otro (Fate) la principal firma del oligopólico mercado de los neumáticos. Atento a las peculiaridades del mercado cementero (muy alto costo de transporte en relación con el peso y el valor unitario del mismo), en una menor escala emerge prácticamente monopólico en lo territorial el caso de Petroquímica Comodoro Rivadavia. En el ámbito del oligopólico mercado automotriz están presentes tres de las cinco principales corporaciones del país (Peugeot Citroen, Daimler Chrysler y Volkswagen). Por último, YPF no sólo es, por lejos, la principal empresa local sino que, a la vez, ejerce posiciones dominantes en todos los segmentos de mercado en los que opera.

En síntesis, más allá de la redundancia de beneficios y del consiguiente aporte fiscal a la concentración de la economía, el perfil productivo de los proyectos aprobados remite a otro de sus rasgos distintivos: la profundización de los sesgos de la estructura productiva manufacturera heredados de la larga hegemonía de políticas neoliberales.

Basta con algunos ejemplos ilustrativos que no parecerían tender a revertirse con la nueva política promocional: simplificación del aparato productivo, desintegración y desarticulación del tejido manufacturero, explotación de ventajas comparativas asociadas a la constelación doméstica de recursos naturales, profundización en cierta especialización en *commodities* industriales de uso difundido, escaso dinamismo en materia de eslabonamientos intraindustriales y, más aún, de generación de empleo y mayores retribuciones salariales, desaliento a la producción de bienes de capital y la generación y apropiación de ventajas dinámicas en actividades portadoras del progreso técnico, etc. En definitiva, a consolidar un precario perfil de especialización productiva que, naturalmente, se ve reproducido en términos de la inserción pasiva y subordinada del país en la división internacional del trabajo.

Cuadro N° VI.3. Distribución de variables según principales grupos/empresas beneficiarias del régimen establecido por la Ley N° 25.924 (en valores absolutos, miles de pesos y dólares y porcentajes)

Grupo empresario	Empresas	Proyectos	Beneficio fiscal		Inversión sin IVA		BF/Inv	Generac.	BF/empleo	Inv/empleo
	cant.	cant.	miles de \$	%	miles de \$	%	%	empleo	miles de \$	miles de \$
Madanes	2	4	953.023,9	54,2	3.028.687,3	30,8	31,5	439	2.170,8	6.899,1
Techint	2	8	190.547,1	10,8	938.791,7	9,5	20,3	250	762,2	3.755,2
Urquia*	2	7	59.881,8	3,4	819.218,4	8,3	7,3	98	611,0	8.359,4
Cargill	1	4	89.670,3	5,1	872.339,4	8,9	10,3	266	337,1	3.279,5
Molinos Río de la Plata	1	5	66.223,3	3,8	559.617,5	5,7	11,8	117	566,0	4.783,1
Peugeot Citroen	1	2	52.916,0	3,0	501.116,1	5,1	10,6	1.465	36,1	342,1
Daimler Chrysler Argentina	1	1	10.629,1	0,6	374.442,2	3,8	2,8	260	40,9	1.440,2
YPF	1	3	44.673,9	2,5	340.035,6	3,5	13,1	27	1.654,6	12.593,9
Louis Dreyfus y CIA.LTDA.	1	1	32.044,6	1,8	300.171,7	3,0	10,7	40	801,1	7.504,3
Pet.Cdoro Rivadavia	1	2	37.041,0	2,1	253.046,6	2,6	14,6	94	394,1	2.692,0
Acindar S.A.	1	1	30.188,5	1,7	204.325,4	2,1	14,8	38	794,4	5.377,0
Volkswagen Argentina S.A.	1	1	19.422,5	1,1	156.836,3	1,6	12,4	439	44,2	357,3
Subtotal	15	39	1.586.262,8	90,3	8.348.628,1	84,8	19,0	3.533	449,0	2.363,0
Resto	78	86	170.580,0	9,7	1.494.295,4	15,2	11,4	4.248	40,2	351,8
TOTAL	93	125	1.756.842,8	100,0	9.842.923,6	100,0	17,8	7.781	225,8	1.265,0

* Incluye proyecto de Terminal 6 Industrial S.A., empresa co-controlada (50%) con Bunge Argentina

Fuente: Elaboración propia en base a información de la Subsecretaría de Industria del Ministerio de Economía y Producción.

Como era de esperar dados los aspectos distintivos del régimen de fomento analizado y la peculiar dinámica manufacturera reciente, el perfil sectorial de la inversión agregada en la industria no ha hecho más que profundizar los rasgos que han venido definiendo el patrón de reactivación fabril en la postconvertibilidad. Así, de acuerdo a las evidencias aportadas por el Cuadro N° IV.4, apenas nueve ramas de actividad explican más del 90% de la inversión fabril; donde la preeminencia de las actividades agroindustriales, las productoras de *commodities* (siderurgia, aluminio, refinerías, químicos y celulosa y papel), la industria automotriz y la cementera no hacen más que consolidar un patrón de industrialización limitado, en términos de sus potencialidades, e insuficiente en cuanto a efectos difusores sobre el tejido sectorial y económico-social.

Cuadro N° IV.4. Perfil de las inversiones anunciadas en los distintos sectores manufactureros de la Argentina*, 1990/2001-2007 (en porcentajes)

	1990-2001		2007	
	%	Acum.	%	Acum.
Alimentos y bebidas	27,0	27,0	25,4	25,4
Industrias básicas de hierro y acero	3,1	30,1	19,4	44,9
Industrias básicas de metales no ferrosos	1,5	31,6	10,9	55,8
Automotriz y autopartes	17,5	49,0	10,1	65,9
Derivados de petróleo y gas	15,2	64,3	8,4	74,4
Químicos	10,1	74,3	6,3	80,7
Materiales para la construcción	3,7	78,0	3,8	84,5
Celulosa y papel	5,0	83,1	3,0	87,5
Textiles y prendas de vestir	1,5	84,5	2,8	90,3
Resto	15,5	100,0	9,7	100,0
Total Industria	100,0	-	100,0	-

* Se computan fundamentalmente los grandes proyectos de inversión anunciados (incluye: ampliaciones, apertura de nuevas unidades productivas y fusiones y adquisiciones).

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Centro de Estudios de la Producción dependiente del Ministerio de Economía y Producción.

VII. Reflexiones finales

La crisis final del régimen convertible y la “salida devaluatoria” –contra quienes impulsaban la “dolarización” de la economía– conllevaron un punto de quiebre histórico (por demás crítico y profundo en términos del nivel de actividad económica como, en particular, por su regresividad distributiva) de la hegemonía de la valorización financiera en detrimento de los sectores productores de bienes. Se trató, variados matices mediante, de una *exageración simplista* de la actual crisis internacional, donde las “burbujas” financieras a escala mundial descansan en el desplazamiento –insostenible en el mediano y largo plazo– de la economía real como núcleo central e ineludible de la acumulación y reproducción ampliada del capital.

La prolongada recesión económica que se desató en 1998 terminó por hacer eclosión económica, política y social a fines de 2001. La reforma cambiaria de principios de 2002 formalizó el fin de la convertibilidad, trajo aparejadas mutaciones radicales en la estructura de precios relativos de la economía –en especial sobre el tipo de cambio y los salarios–, y desembocó en una profunda crisis económica que, como había venido sucediendo de modo recurrente en el país, fue *regresiva y heterogénea*, con denominadores comunes entre los “perdedores” (los trabajadores) y reordenamientos dentro de las distintas fracciones del capital, entre los “ganadores”, inscriptos en una aceleración de las tendencias a la concentración y centralización del capital.

La profundidad de la crisis económica y fabril en 2002 no puede ser obviada, ni ignorada cuando se intenta analizar la consiguiente reactivación de los últimos años. En efecto, tanto en el plano agregado como en el industrial demandó un trienio de crecimiento elevado, sostenido e ininterrumpido (2003-2005), para recién alcanzarse los niveles de actividad de 1998 (cuando se iniciara la recesión que derivaría en el abandono de la convertibilidad).

Esa brusca, en sus inicios, reconfiguración de los precios relativos –que luego no derivaría en volatilidad sino en la consolidación de la mayoría de los sesgos puestos en evidencia en el crítico 2002–, devino en la conformación de escenarios muy favorables para aquellos rubros productivos y actores económicos que, tipo de cambio mediante, podían convertir sus tradicionales –aunque limitadas– potencialidades exportadoras contracíclicas en objetivo y fuente decisiva de la acumulación y reproducción del capital. Aun cuando se trate de firmas tomadoras de precios a 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 hayan sido las exportaciones las que sustentaron gran parte de la recuperación industrial.

Al respecto, 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 incipiente reactivación de la demanda interna (siempre hasta mediados del decenio), y fundamentalmente a las por demás favorables condiciones que ofrecían las exportaciones a raíz 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 manufactureras que, por un lado, no suponen una ruptura con el patrón de especialización legado de largos años de neoliberalismo hegemónico ni, por otro, una real –ni siquiera potencial– alteración del modelo de acumulación y la consiguiente inserción en el mismo de las actividades industriales; 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 a un nuevo nivel cambiario, la vigencia de salarios deprimidos –en particular, para las actividades y/o actores exportadores–, la consolidación de poderes oligopólicos en un mercado interno paulatinamente recuperado, parecerían resurgir bajo nuevas formas algunas de las restricciones y/o limitaciones de la segunda fase de la industrialización sustitutiva. Claro que ahora con niveles salariales y distributivos que llevan a añorar los vigentes hace más de treinta años.

En efecto, incluso en un escenario de “dólar alto” la dinámica del comercio exterior manufacturero revela como tendencia un riesgo cierto de réplica matizada de las fases del “*stop and go*”; en tanto las evidencias disponibles remiten a, por un lado, la reversión del superávit comercial industrial (resultante, desde hace varios años, de tasas de crecimiento muy diferenciales entre las importaciones y las exportaciones que, en sus momentos, se vieron opacadas por la persistencia del saldo comercial “favorable”). Por otro lado, de modo complementario, mientras las ventas externas mantienen un cierto ritmo de crecimiento –igualmente, no tan significativo, dadas las por demás auspiciosas condiciones internas y externas–, la potencial dinámica sustitutiva no parecería haber contado con las condiciones necesarias y suficientes, más allá del tipo de cambio, como para no quedar entrampada en las viejas y tradicionales restricciones y limitaciones del modelo sustitutivo.

Ello remite, por ejemplo, al análisis de los sectores industriales superavitarios o deficitarios desde la perspectiva de comercio exterior. Las exportaciones agroindustriales son, 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 industria de maquinaria y equipos, en la 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).

La profundización de un perfil de especialización fabril y de inserción internacional estructurado en torno a ventajas comparativas asociadas a los recursos naturales –

igualmente, muy por debajo de sus potencialidades en materia de incorporación de valor agregado—, y de algunas industrias maduras productoras de *commodities*, denota muchas más continuidades que rupturas respecto al legado de los años noventa.

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 en el crítico año 2002. La posterior recuperación de los salarios, y fundamentalmente del empleo, le permitió a los trabajadores recuperar parte de sus ingresos agregados, sin que ello implicara afectación alguna a la extraordinaria apropiación del excedente por parte de los capitalistas industriales, en especial por las fracciones más concentradas. 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 partir de 2003 la capacidad de acumulación del capital por parte del empresariado industrial alcanzó niveles extraordinarios, muy distantes de los de otrora.

Ello se ve reflejado en los más que considerables márgenes de rentabilidad internalizados por las grandes firmas industriales que, por un lado, no son más que la resultante esperable de la depreciación salarial y la creciente productividad y que, por otro, de acuerdo a las evidencias disponibles, sólo en una proporción minoritaria se canalizó hacia la formación de capital y, es más, para ello contó 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 transnacionales que han pasado a ocupar un papel más que protagónico en el tejido industrial local y, más aún, en una economía internacional por demás cambiante.

De todas maneras, la reactivación manufacturera de los últimos años brinda condiciones propicias para desplegar una agresiva política industrial que se inserte en una estrategia de desarrollo inclusiva de largo plazo. Más específicamente, en la ruptura definitiva de las nefastas herencias del neoliberalismo y la construcción de un nuevo modelo de acumulación que tenga como “norte” la redistribución progresiva del ingreso y la reindustrialización del país con eje en una profunda redefinición del perfil de especialización productiva existente, una distinta inserción en la división internacional del trabajo y crecientes grados de autonomía nacional ligados, entre otras cosas, a una mayor integración local de la producción.

Octubre de 2008