Extrait du El Correo

<https://www.elcorreo.eu.org/El-sector-manufacturero-argentino>

El sector manufacturero argentino

- Argentine -

Date de mise en ligne : jeudi 6 mars 2003

Copyright © El Correo - Tous droits réservés

Por **Martín Schorr** *

[La Insignia](#)

Argentina, diciembre del 2002.

I.

Durante la década de los noventa, en gran medida como producto de la aplicación de un *shock* institucional de inspiración neoconservadora, se acentuaron en la industria argentina ciertas tendencias cuya génesis histórica se remonta, en la casi totalidad de los casos, al quiebre del modelo de sustitución de importaciones registrado en el país a mediados de los años setenta. Los principales emergentes del desenvolvimiento industrial que tuvo lugar durante los noventa son los siguientes [1] :

- ▶ En el transcurso del decenio pasado se agudizaron los procesos de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva del sector manufacturero local iniciados a mediados de los setenta. La participación de la actividad industrial en el PBI global es cada vez menor (en la actualidad representa alrededor del 15%). El análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en el presente la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo (aunque con un perfil productivo marcadamente diferente -mucho menos "industrial"- que el vigente durante la fase sustitutiva), sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los atributos centrales que la caracterizaron durante la sustitución de importaciones : su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo.

En relación con esto último, los sectores de poder económico y sus intelectuales orgánicos suelen señalar que la disminución en la incidencia relativa de la industria en el producto y el empleo globales, así como la concomitante expansión de los servicios, refleja un incremento en el grado de modernización y/o desarrollo de la economía doméstica. Sobre tal afirmación, se sostiene que los países "en vías de desarrollo" deberían concentrarse más en la creación y el fomento de los servicios que en las actividades manufactureras.

Sin embargo, del análisis de lo ocurrido en la Argentina durante la década de los noventa se desprenden importantes interrogantes acerca de la validez de tal afirmación, por cuanto la "desindustrialización" -y su correlato : una mayor incidencia agregada de los servicios- ha estado mucho más vinculada con la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva del sector que tuvieron lugar en el transcurso de la década pasada como resultado de la aplicación de políticas estatales neoliberales y, asociado a ello, con un aumento en la brecha que separa a la economía argentina de la de los países desarrollados (estancamiento relativo), que con un mayor nivel de desarrollo del país.

- ▶ La consolidación de estos fenómenos ha estado estrechamente asociada a la conjunción de distintos procesos como, a título ilustrativo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y significación agregada de la actividad [2] ; la inserción sectorial de las principales firmas de la actividad (que denota un importante -y cada vez más marcado- grado de "primarización productiva") ; el sentido adoptado por la apertura comercial implementada (que indujo una fuerte desintegración de la producción fabril local -en especial, en aquellas ramas con preponderancia de Pymes- derivada de la creciente importancia que asumió la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las firmas industriales -fundamentalmente, las de mayor tamaño relativo-) ; la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tendió a desalentar la

inversión en el ámbito manufacturero ; la vigencia de la valorización financiera como eje ordenador del proceso de acumulación y reproducción del capital de las compañías líderes que operan en el ámbito fabril ; y la crisis en que se vieron inmersos los segmentos empresarios menos concentrados como resultado, en gran medida, de la orientación que adoptó la política económica.

- ▶ La instrumentación de políticas inspiradas en los postulados básicos del pensamiento económico ortodoxo durante los noventa conllevó adicionalmente la profundización de otros dos procesos -íntimamente relacionados entre sí- característicos del desenvolvimiento sectorial post-sustitutivo : una fuerte disminución en la cantidad de obreros ocupados en la actividad y una creciente regresividad en materia distributiva.

En el transcurso de la década pasada, el crecimiento de la producción industrial se dio a la par de significativos aumentos en la productividad media de la mano de obra, los cuales estuvieron mucho más relacionados con el importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar que con incrementos productivos (en otros términos, con fuertes aumentos en la intensidad de la jornada de trabajo). Esos crecientes recursos generados por la mayor productividad laboral no tuvieron como correlato incrementos en los salarios sino que, por el contrario, lo que se verificó fue un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los asalariados.

La conjunción de ambos procesos trajo aparejada una mayor regresividad en la distribución interna del ingreso fabril y un aumento en los márgenes brutos de rentabilidad empresaria [3]. Ello indica que, con independencia de su destino específico, los capitalistas del sector (en particular, los estratos más concentrados) se apropiaron de gran parte de los recursos generados por la mayor productividad y las menores retribuciones de la mano de obra [4].

Lo anterior brinda interesantes elementos de juicio como para matizar aquellas hipótesis, ampliamente difundidas en el medio local, que señalan que la caída del empleo en el ámbito manufacturero y las ganancias de productividad (y competitividad) registradas en los noventa se debieron a un aumento de consideración en el *stock* de capital y, por esa vía, en el grado de modernización del sector. Ello, por cuanto, por un lado, no se ha tratado de un crecimiento virtuoso de la productividad ya que ha estado asociado, en buena medida, a una brusca caída en el empleo sectorial, un aumento en la tasa de explotación y un empeoramiento en las condiciones laborales de los obreros ocupados en la actividad y, por otro, porque dicho incremento no logró revertir la generalizada -aunque asimétrica y heterogénea- crisis de "desindustrialización" por la que transita el sector desde mediados de los años setenta.

- ▶ La creciente concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de grandes empresas constituye otro de los rasgos característicos de la evolución industrial de los años noventa (a tal punto alcanzó este proceso que hacia fines de la década pasada las cien firmas más grandes del sector daban cuenta de aproximadamente el 50% de la producción total -se trata del valor más elevado de los últimos cincuenta años-) [5]. Este incremento en el grado de concentración del conjunto del sector es explicado, en buena medida, por la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con cierto grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, así como de crecer por encima del promedio sectorial.

Ello está estrechamente ligado, a su vez, a que estos actores son fuertes exportadores y poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las ventas al exterior (aspecto que los diferencia de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros, que han sido -en algunos casos, altamente deficitarios en materia de comercio exterior), y a que destinan una proporción considerable de su producción al consumo de los

segmentos de mayor poder adquisitivo de la población.

Asimismo, el crecimiento diferencial de muchas de las empresas que integran el núcleo selecto de las de mayor envergadura del espectro fabril local se vincula con el hecho de que en su propiedad participan capitales que, adicionalmente, controlan una importante cantidad de firmas (no sólo industriales), muchas de las cuales son líderes en sus respectivos mercados. En este sentido, puede ocurrir que un grupo económico subsidie una estrategia de expansión en alguna producción manufacturera a partir de su participación en algún mercado (no necesariamente fabril) que se caracterice por presentar, por ejemplo, un elevado grado de concentración y/o una baja elasticidad-precio de la demanda.

- ▶ La mayor concentración de la producción industrial que se registró en los noventa se dio a la par de transformaciones de significación en los liderazgos empresariales, que se manifiestan en un importante aumento en el grado de extranjerización de la producción. Una tendencia que se asienta sobre nuevos patrones de radicación de las firmas transnacionales en el país -tanto en lo que se refiere al destino sectorial de la inversión como a las modalidades de instalación en el sector- y la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital local. Por otro lado, ese aumento en el grado de desnacionalización y de oligopolización global del sector tuvo lugar en el marco de la consolidación de una estructura manufacturera crecientemente asociada a las primeras etapas del procesamiento industrial y/o al aprovechamiento de espacios privilegiados de acumulación del capital y, dadas las escasas vinculaciones que tienen las ramas de mayor gravitación agregada con el resto de la trama productiva, cada vez más desarticulada.
- ▶ Si bien la contracara de este aumento en la transnacionalización de la actividad es la fuerte contracción que se registró en el peso estructural de los grandes conglomerados empresarios de capital nacional, de ello no se debe inferir que tales actores económicos se encuentren atravesando un proceso de disolución. Ello, por cuanto, en el ámbito manufacturero, mantienen -incluso incrementaron- su -ya de por sí significativa- participación en la rama de mayor incidencia relativa en términos de su contribución a la producción y a las exportaciones agregadas (la agroindustria), al tiempo que modificaron radicalmente la composición de sus activos totales (priorizando los líquidos por sobre los físicos) y, como consecuencia de ello, intensificaron de modo ostensible su proceso de internacionalización financiera [6].
- ▶ Del aumento registrado en el peso relativo de las firmas de mayor envergadura dentro de la actividad, en un contexto global de involución sectorial, se desprende que en el transcurso de la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. Al respecto, las evidencias disponibles indican que las pequeñas y medianas empresas resultaron sumamente afectadas por diversos factores.

En primer lugar, por la orientación que adoptó el proceso de liberalización comercial instrumentado (fuertes asimetrías en detrimento de numerosos mercados fabriles en las que estas firmas tenían una participación relevante en la producción y el empleo globales) [7].

En segundo lugar, por las desigualdades que los distintos tipos de compañías tuvieron que afrontar en materia de acceso al crédito para financiar sus respectivos procesos productivos (lo cual se visualiza en que las Pymes tuvieron que enfrentar tasas de interés muy superiores a las abonadas por las grandes firmas tanto por endeudarse en el mercado financiero local como en el internacional). En tercer lugar, por la evolución de las tarifas de los distintos

servicios públicos privatizados (que, en la generalidad de los casos, perjudicó a los pequeños y medianos productores).

De lo anterior se desprende que los disímiles desempeños empresarios registrados durante los noventa en el sector manufacturero estuvieron mucho más vinculados con los sesgos implícitos en las distintas medidas de política implementadas, que con diferenciales capacidades micro económicas de adaptación de los distintos agentes al nuevo "entorno de negocios" que se tendió a delinear en el transcurso del decenio.

Con este señalamiento no se busca poner en cuestión el hecho de que uno de los rasgos salientes del desempeño fabril reciente remite a los claros diferenciales de performance que se manifestaron entre los distintos actores del sector (al respecto, basta confrontar el exitoso desenvolvimiento que registraron las firmas líderes con el -en la generalidad de los casos, negativo- sendero que debió transitar buena parte del espectro local de Pymes para comprobar la validez de tal aseveración), sino los factores explicativos de dichas heterogeneidades.

Así, el devaluar analíticamente las decisiones micro económicas y, en consecuencia, poner el énfasis en la naturaleza y el sentido adoptado por las políticas implementadas en la explicación de los disímiles comportamientos económicos verificados en el sector industrial, brinda importantes elementos de juicio para identificar cuáles fueron los agentes económicos que se buscó favorecer -por acción u omisión- a partir de la política estatal.

Así, cuando se analiza la forma en que la "desindustrialización" de los noventa impactó sobre las grandes firmas y sobre las Pymes y los trabajadores, se desprende con claridad la decisiva capacidad de influir en las definiciones de las políticas públicas que tienen los grandes capitalistas que actúan en el medio local o, en otros términos, la funcionalidad que la implementación de políticas de corte neoliberal guarda en relación con el proceso de acumulación y reproducción del capital de la cúpula del poder económico.

- ▶ De las consideraciones precedentes surgen ciertos elementos de juicio en relación con el sentido adoptado por la reestructuración económico-social aplicada en la Argentina durante los años noventa. El carácter regresivo de dicho proceso emerge, sin duda, como su principal resultante, lo cual se refleja, por ejemplo, en el hecho de que al tiempo que las firmas industriales líderes tuvieron un desenvolvimiento sumamente exitoso, los trabajadores del sector vieron disminuir en forma considerable su participación en la distribución del ingreso y muchas empresas de pequeño y mediano porte se vieron inmersas en una profunda crisis.

En otras palabras, como resultado de las políticas neoliberales que se implementaron en el país en el transcurso de la década pasada se produjo un doble proceso de transferencia de ingresos : desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas firmas hacia las de mayor tamaño, acentuándose de modo notable uno de los objetivos centrales del proyecto refundacional de la última dictadura militar, a saber, el "disciplinamiento" de la clase trabajadora y de las fracciones menos concentradas del empresariado.

II. ¿País agro exportador o reconstrucción del mercado interno ?

Indudablemente, la profundización de los procesos descritos ha tendido a restringir de manera considerable las capacidades futuras de crecimiento de la actividad fabril y del conjunto de la economía argentina, al tiempo que ha limitado severamente las posibilidades de revertir la aguda crisis sectorial que se ha registrado en el último cuarto de siglo.

En ese marco, el abandono de la Convertibilidad, en enero de 2002, abrió a nivel doméstico un -aún muy incipiente, aunque sumamente necesario- debate (en los ámbitos académico, empresario y político) que gira alrededor de las alternativas existentes para que la Argentina pueda encarar un proceso de reindustrialización, y de las formas que debería asumir el mismo en el contexto actual de crisis económico-social y de fuerte devaluación de la moneda nacional.

En términos sumamente estilizados, pueden distinguirse tres posturas.

La primera postula que carece de sentido gastar recursos en la búsqueda por reimpulsar el crecimiento manufacturero y que la solución a los problemas actuales pasa por retornar a la "próspera Argentina agro exportadora" de fines del siglo XIX y principios del XX.

La segunda, actualmente la más difundida, plantea que la resolución de la crisis existente se vincula con el aprovechamiento del elevado nivel del tipo de cambio resultante del shock devaluatorio que caracteriza al escenario de la post-Convertibilidad y, en ese marco, con la promoción, con apoyo estatal, de un modelo de reindustrialización con eje en las exportaciones (sobre todo, las derivadas de la agroindustria, de la elaboración de petróleo y derivados, y de unos pocos insumos intermedios de uso difundido -en especial, los provenientes del complejo siderúrgico-).

La tercera postura parte del reconocimiento de que todas las naciones desarrolladas cuentan con importantes -y densos, en términos de relaciones interindustriales- sistemas fabriles y propone que, para avanzar en la resolución de la crisis actual de la ocupación y del estrangulamiento externo de la economía, es indispensable encarar la reindustrialización del país con eje en, entre otros factores, el mercado interno, la generación de divisas (vía el fomento a la sustitución de importaciones y el incremento en las exportaciones de productos no tradicionales -sobre todo, de bienes diferenciados y/o de otros que se encuentren ubicados en las últimas etapas del procesamiento manufacturero-), y la búsqueda por lograr crecientes niveles de equidad e inclusión económico-social [8].

De lo anterior se infiere que la primera de las propuestas mencionadas prácticamente renuncia a que la Argentina cuente con un sector fabril, mientras que la segunda, en caso de concretarse, traería aparejada la consolidación de un perfil de especialización productiva estructurado en torno de unas pocas actividades -y empresas de grandes dimensiones- competitivas en el plano internacional o, en términos más específicos, la consolidación del país como una plataforma productiva estrechamente ligada a la explotación de ventajas comparativas naturales y/o a la fabricación de bienes ubicados en las fases iniciales del proceso de producción (y, por esa vía, a una estructura manufacturera tanto o más desarticulada, y menos "industrial", que la actual) y a salarios reducidos (y, por lo tanto, a un patrón de distribución del ingreso sumamente regresivo) [9].

La tercera postura, por su parte, impulsa una suerte de refundación industrial del país a partir de la priorización de, precisamente, todo aquello que no se priorizó en el último cuarto de siglo : integración territorial, sustitución de importaciones, aumento de las exportaciones que induzca una mayor agregación interna de valor y una

desconcentración de la -actualmente muy concentrada- oferta exportadora de bienes industriales, crecimiento sectorial que traccione al resto de las actividades tanto en términos productivos como en lo que se vincula con la generación de puestos de trabajo, crecientes niveles de ocupación, elevadas retribuciones salariales, desconcentración económica de la producción, etc.

En el contexto de dicha discusión, y del nuevo escenario macroeconómico que se abrió a partir del abandono del régimen de convertibilidad (caracterizado, entre otros aspectos, por un acentuado deterioro de los ingresos asalariados, una fenomenal restricción en materia crediticia, y un importante aumento en el nivel de protección por efecto de la fuerte depreciación del peso), cabe plantear algunas posibles "líneas de acción" que se podrían llegar a adoptar con el objeto de impulsar -y concretar- un proceso de reconstrucción industrial sobre la base de crecientes niveles de inclusión que posibilite empezar a revertir el sendero recorrido en los últimos veinticinco años, tal como propone la tercera de las posturas mencionadas [10] :

- ▶ La instrumentación de un shock redistributivo, como el propuesto por la Central de los Trabajadores Argentinos (CTA), que apunte a la demanda interna. En tal sentido, es necesario remarcar que una parte mayoritaria del producto industrial generado en el país se destina al consumo en el ámbito nacional, y que existen ciertas restricciones estructurales para el incremento de las exportaciones en un corto plazo, entre las que cabe destacar diversas barreras arancelarias y para arancelarias y los subsidios a la producción agropecuaria en Europa y Estados Unidos. Asimismo, postular un *shock* exportador en el corto plazo basado en actividades que en la actualidad no son dinámicas resulta utópico. En función de ello, se entiende que el eje debe centrarse en la sustitución de importaciones, para lo cual resulta indispensable revitalizar el mercado interno, tanto para consumo como para inversión.

- ▶ La recuperación, por parte del Estado, de sus mecanismos de control sobre el funcionamiento de la economía. Este lineamiento (que no significa -al menos no necesariamente- la recuperación del control sobre la propiedad de los medios de producción) implica alterar una lógica de funcionamiento económico sustentada en el "mercado" (en rigor, en unos pocos grupos económicos, conglomerados extranjeros y agentes del sector financiero) por otra asentada en el objetivo de reactivar el mercado interno, promover el desarrollo productivo y regional, y la creación de empleo.

- ▶ La modificación de la estructura tributaria con la finalidad de incrementar la presión impositiva sobre los sectores de mayores ingresos y, en paralelo, la reducción de los gravámenes que pesan sobre los sectores de menores recursos y, dentro del espectro empresario, las Pymes.

- ▶ La puesta en práctica de un set de políticas que apunte a modificar la estructura de precios relativos configurada durante los años noventa a partir de, por caso, una disminución de las tarifas reales de los servicios públicos -en particular, en el sector fabril, de las abonadas por los segmentos empresarios de menores umbrales de demanda- y/o del establecimiento de algún tipo de imposición sobre la renta financiera -tanto la generada localmente como en el plano internacional.

De esta forma se tendería a incentivar la inversión en el ámbito productivo (sobre todo, el manufacturero), abaratar los costos y, por esa vía, mejorar la competitividad sin que ello se logre, como hasta la actualidad, en base a la caída de los salarios y a un empeoramiento en las condiciones en las que los trabajadores desenvuelven sus tareas.

- ▶ Con independencia del actual nivel del tipo de cambio, es indispensable incrementar el nivel de protección de la economía y de las industrias locales -en especial, en aquellos espacios productivos en los que las Pymes tienen una considerable gravitación agregada, y en los que se caracterizan por un mayor dinamismo relativo en lo que se vincula con la generación de cadenas de valor y puestos de trabajo-. Al mismo tiempo resulta imprescindible un reforzamiento de los -sumamente laxos- controles aduaneros existentes y una mejor utilización de la legislación anti *dumping*, todo lo cual permitiría que la mayor demanda interna no se traduzca, como ocurrió durante el decenio de los noventa, en un incremento pronunciado de las importaciones (sea de bienes finales, insumos intermedios y/o bienes de capital), con su consiguiente impacto -negativo- sobre las cuentas externas, la evolución de los precios internos y la estructura fabril (desarticulación productiva).
- ▶ La implementación de políticas de fomento a las exportaciones por parte de las Pymes, lo cual permitiría no sólo incrementar las -hoy muy escasas- ventas al exterior de productos manufacturados y desconcentrar la -actualmente muy concentrada en torno de unas pocas grandes compañías- oferta exportadora de estos bienes, sino también empezar a revertir los procesos de desindustrialización y de reestructuración regresiva del sector de los últimos años y a avanzar hacia un perfil exportador menos ligado al aprovechamiento de la constelación local de recursos naturales y más vinculado con actividades ubicadas en las etapas finales del proceso productivo (la oferta exportadora de las Pymes -si bien escasa en la actualidad- se caracteriza, en términos relativos a la de las grandes firmas, por un elevado grado de industrialización).
- ▶ En el marco de las posibilidades que, en materia de sustitución de importaciones, ha abierto el *shock* devaluatorio lanzado por el gobierno de Duhalde, cobra particular relevancia alentar el desarrollo local de la producción metalmeccánica (uno de los sectores más afectados por la apertura asimétrica de la economía implementada durante los años noventa y crucial para todo relanzamiento de la industria en general, y del segmento Pyme en particular), en series cortas, donde las economías de escala -y los montos de inversión requeridos- no resultan trascendentes (por caso, bienes de capital), y de otros sectores como la biotecnología y la informática.
- ▶ El impulso a la creación de una suerte de un Banco de Crédito Industrial, que abandone los criterios tradicionales con que se financia en la Argentina (básicamente, por el tamaño patrimonial del solicitante y no, por ejemplo, en función de la naturaleza del proyecto a financiar), lo cual posibilitaría reducir las fuertes asimetrías de acceso al crédito que han tenido que enfrentar las distintas fracciones empresarias (muy perjudiciales para las firmas de pequeñas y medianas dimensiones).
- ▶ El incentivo a la conformación de conglomerados de empresas (fundamentalmente Pymes) a partir de, por ejemplo, el fomento a la creación de clusters de firmas que produzcan un mismo -o similar- producto con el fin de ser vendidos al exterior, o el fomento a la exportación de productos altamente diferenciados con un elevado componente de valor agregado local (ello posibilitaría no sólo el logro de economías de escala, sino también una reducción en los costos operativos de las compañías de menor tamaño).
- ▶ El diseño de programas de incentivo y apoyo a la conformación de estrategias de cooperación entre grandes empresas y Pymes (constitución de redes productivas) que apunten, por caso, a desarrollar -y, en algunos casos, a dinamizar- las importantes relaciones de tipo "proveedor-cliente" que se establecen -o que podrían llegar a establecerse- tanto entre las firmas de menor tamaño entre sí, como entre éstas y las más grandes ; todo lo cual debería articularse con el control efectivo sobre el comportamiento empresarial, con la finalidad de prevenir la implementación de distintos tipos de prácticas de carácter abusivo por parte de las firmas líderes (en este último aspecto, es central garantizar el cumplimiento efectivo de la legislación de defensa de la competencia existente en el país -que, si bien presenta múltiples deficiencias, brinda ciertas herramientas para regular el accionar empresarial-).

- ▶ Dado que, en la generalidad de los sectores de actividad, las firmas extranjeras controlan una proporción muy importante de la producción y que, en muchos casos, presentan un alto grado de diversificación y/o integración vertical y/u horizontal de sus actividades, es imprescindible que se realice un control estricto del comportamiento empresario. La finalidad de tales controles es prevenir la implementación de distintos tipos de prácticas de carácter abusivo (cabe mencionar que la maxidevaluación post-Convertibilidad configuró un escenario signado por un importante proceso inflacionario, asociado, en cierta medida, a que muchas grandes empresas -tanto extranjeras como nacionales- aplicaron fuertes incrementos en los precios, con el objetivo de mantener el valor en dólares de sus ingresos y beneficios -proceso que fue particularmente intenso en el ámbito las industrias elaboradoras de insumos difundidos y otros bienes intermedios-).

En este sentido, resulta necesario asegurar el cumplimiento efectivo de la legislación de defensa de la competencia que existe en el país, y avanzar hacia una legislación anti-monopólica más abarcativa del fenómeno de la centralización del capital. A su vez, dichas regulaciones se podrían combinar con la disminución de los aranceles que gravan las importaciones que compiten con los productos domésticos de mercados concentrados -tanto en manos del capital extranjero como del local- actuando como política disciplinadora de la inflación.

- ▶ Garantizar el cumplimiento de las Leyes Nro. 5.340 de "Compre Argentino" y 18.875 de "Contrate Nacional" (otorgándole a las Pymes un margen de preferencia en precios) no sólo en el ámbito de las compras del sector público (en sus distintos niveles jurisdiccionales), sino también, y fundamentalmente, en el de las prestatarias privadas de servicios públicos (incluyendo, en este subgrupo, a las firmas petroleras).
- ▶ En ese marco, establecer mecanismos tendientes a asegurar que las empresas privatizadas implementen programas de desarrollo de proveedores locales. Esto último es sumamente relevante si se considera, por un lado, la elevada demanda de insumos y de bienes de capital que caracteriza a las prestatarias privadas de servicios públicos, su considerable "propensión importadora" y, por otro, las principales características estructurales de estas manufacturas (son importantes generadoras de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo -en especial, de elevada calificación-, presentan considerables "derrames" en materia científica y tecnológica, etc.).
- ▶ Atento al elevado componente importado que caracteriza a las actividades internas controladas por grandes empresas, podría establecerse algún tipo de arancel/gravamen sobre aquellos bienes finales y/o de capital y/o insumos importados por las firmas líderes que son elaborados localmente, lo cual, junto con el "margen de protección" que se deriva del actual nivel del tipo de cambio, permitiría empezar a reconstruir una parte importante de la red local de proveedores y subcontratistas y, por esa vía, a rearticular y reintegrar el aparato productivo (sin duda, esto está estrechamente vinculado con la problemática del "compre argentino" y con la puesta en práctica de una política industrial tendiente al desarrollo -y, en numerosas ramas, a la reconstrucción- de ciertos sectores indispensables para la existencia -y reproducción- de una estructura económica autosuficiente) [\[11\]](#).- -La instrumentación de un conjunto de políticas tendientes a reindustrializar a las economías regionales y a configurar un nuevo perfil productivo en el que tengan creciente preponderancia actividades que se encuentran en los últimos eslabones de la cadena de valor agregado, a la vez que sean dinámicas en lo que se relaciona con la generación de puestos de trabajo y eslabonamientos productivos.

Al respecto, debe tenerse presente que la mayoría de las producciones regionales del país se caracteriza por una marcada presencia de pequeños y medianos productores, por un elevado dinamismo en lo que se refiere a la creación de empleo (tanto directo como indirecto), y por presentar un importante efecto multiplicador en materia productiva (sea en términos intra-industriales o, más aún, en lo que se vincula con la producción primaria).

De lo anterior se infiere que el crecimiento de todos estos sectores traería aparejadas múltiples ventajas en materia de :

- ▶ (i) empleo y distribución del ingreso (la mayoría son regiones con elevadísimo índice de desocupación, subocupación y pobreza y que integran, en muchos casos, los núcleos de mayor grado de atraso del país), $\hat{\epsilon}$ (ii) crecimiento económico de estas regiones y, por esa vía, desconcentración territorial de la -actualmente muy concentrada- producción generada en el ámbito nacional, y

- ▶ (iii) una mayor integración económico-territorial del país [\[12\]](#).

Naturalmente, las medidas mencionadas no serían efectivas sino son acompañadas, al mismo tiempo, por la instrumentación de políticas tendientes a alterar radicalmente el -crecientemente regresivo- patrón de distribución del ingreso existente en el país. De lo contrario es de esperar que se profundice aún más la desindustrialización ligada a la crisis de las Pymes y al deterioro de la situación de los trabajadores, la desintegración y la desarticulación del entramado manufacturero local, la brecha tecnológica y de productividad que separa a la industria argentina de sus similares en los países desarrollados, los déficits externos del sector (y del conjunto de la economía nacional), la crisis del mercado de trabajo y la regresividad existente en materia distributiva, o, en un plano más agregado, el subdesarrollo del país.

III. La dinámica reciente de los precios industriales

Uno de los principales impactos del abandono del esquema de la convertibilidad ha sido la configuración de una nueva estructura de precios relativos en la economía argentina. Dicho proceso afectó de distintas formas a las diversas actividades económicas y derivó en múltiples transferencias intersectoriales de recursos. A los efectos de aprehender la manera en que ello repercutió sobre las diferentes producciones industriales, en el cuadro n° 4 se presenta la evolución de una serie de índices de precios para el período comprendido entre diciembre de 2001 y noviembre de 2002.

Cuadro n° 4

Argentina. Evolución de los precios de los productos mayoristas industriales de origen nacional vis-à-vis los de otros bienes y servicios, diciembre 2001-noviembre 2002 (en %)

Rubro	Variación dic. 2001-nov. 2002
<i>Petróleo crudo y gas natural</i>	285,9
Tipo de cambio del dólar	255,0
<i>Productos industriales (origen importado)</i>	213,1
<i>Productos agropecuarios</i>	171,1
Productos metálicos básicos	149,0
Equipos y aparatos de radio y TV	144,2
Productos textiles	136,5
Máquinas y aparatos eléctricos	133,2
Papel y derivados	131,6
I.P.I.M. Nivel general*	118,7
Productos metálicos excepto máquinas y equipos	118,3
Productos refinados del petróleo	116,1
Sustancias y productos químicos	106,6
Vehículos automotores, carrocerías y repuestos	97,5
<i>Productos industriales (origen nacional)</i>	94,5
Productos de caucho y plástico	93,0
Máquinas y equipos	87,4
Alimentos y bebidas	84,2
Productos de minerales no metálicos	82,8
Equipos para medicina e instrumentos de medición	76,5
Madera y derivados excepto muebles	73,3
Muebles y otros productos industriales	64,4
Cuero, artículos de marroquinería y calzado	63,6
Impresiones y reproducciones de grabaciones	45,2
I.P.C. Nivel general**	40,7
Otros medios de transporte	37,2
Prendas de materiales textiles	29,9
Tabaco	14,9

* Índice de Precios Internos Mayoristas.

** Índice de Precios al Consumidor.

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

En tal sentido, el proceso de maxidevaluación de la moneda local, particularmente intenso durante el primer semestre del año, es, sin duda, el primer fenómeno a remarcar. Como producto de ello, y a pesar de la estabilización (o, incluso, de cierta revaluación del peso a partir del tercer trimestre del año), el incremento del tipo de cambio nominal asciende a casi el 260% al cabo de los primeros once meses del 2002. En orden a la importancia relativa de los incrementos de precios se destaca, también, el registrado por los mayoristas internos (118,7%) que, en buena media, y en su relación con la evolución comparada de los minoristas (40,7%), tiende a revertir la tendencia prevalente a lo largo del decenio de los años noventa [13], cuando el peso de los sostenidos incrementos en las tarifas de los servicios públicos privatizados, y en general de los no transables, contrastaba con la mayor presión que ejercían los productos importados -muchas veces a precios de dumping- sobre los precios mayoristas internos (en especial, sobre los industriales comercializables con el exterior).

Como era de esperar, dentro de los precios mayoristas, los rubros que más crecimiento experimentaron fueron aquellos de mayor vinculación con el comportamiento del tipo de cambio : petróleo crudo y derivados (285,9%), bienes industriales de origen importado (213,1%), y productos agropecuarios (171,1%). Todos estos agrupamientos crecieron holgadamente por encima del índice de precios correspondiente a las manufacturas industriales de origen nacional (que en el período bajo estudio acumuló un incremento del 94,5%).

De la dinámica de precios analizada se desprende que, en términos agregados, durante el transcurso de 2002 la industria se vio relativamente perjudicada con respecto a los sectores primarios, al tiempo que resultó favorecida vis-à-vis las actividades relacionadas con la producción de bienes y la prestación de servicios de carácter no transable.

El análisis del comportamiento de los precios mayoristas de las distintas ramas industriales indica la existencia de dos grandes bloques de actividades : aquellas cuyos precios crecieron por arriba del nivel general de productos fabriles de origen nacional, y aquellas cuyos precios se incrementaron por debajo de tal índice. En el primer caso, se trata de ramas con un -más o menos- importante peso de las importaciones de bienes finales y/o de insumos para la producción (equipos y aparatos de radio y TV ; productos textiles ; máquinas y aparatos eléctricos ; vehículos automotores ; y carrocerías y repuestos), y de sectores elaboradores de commodities de oferta concentrada y elevado grado de transabilidad (metales básicos ; papel y derivados ; refinación de petróleo ; y sustancias y productos químicos) [14]. El segundo grupo está integrado por actividades que, por diversas razones (ver la sección II), experimentaron durante el período analizado caídas de consideración en la producción, lo cual, sumado a la ostensible contracción de la demanda interna, les fijó una suerte de "techo" al incremento de sus precios (máquinas y equipos ; alimentos y bebidas ; productos de minerales no metálicos ; impresiones y reproducciones de grabaciones ; cuero, artículos de marroquinería y calzado ; prendas textiles ; cigarrillos ; etc.).

Por último, cabe introducir una breve digresión. Las escasas evidencias disponibles indican que durante 2002, los salarios nominales abonados en la industria local aumentaron levemente en algunos sectores (sobre todo, en los ligados a la exportación) y se mantuvieron constantes o se contrajeron en muchos otros. Ello, al articularse con la evolución de los precios al consumidor y de los precios fabriles mayoristas, derivó en una significativa disminución de las remuneraciones reales de los asalariados del sector y, más aún, de los costos salariales ; de resultas de lo cual, se registró una considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital (en rigor, hacia las firmas más grandes del espectro fabril, en especial, las de mayor "propensión exportadora") o, en otros términos, un incremento de significación en los márgenes brutos de beneficio empresario. Naturalmente, este aumento en la tasa bruta de rentabilidad es variable entre actores y sectores manufactureros en función de, entre otros factores, el poder de mercado de las firmas productoras, su capacidad de traslado a los precios de los impactos de la devaluación, la composición factorial de la producción, los niveles de endeudamiento empresario, la estructura de los mercados (tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda), el destino principal de la producción (consumo interno o exportaciones), etc. [15].

IV. La evolución del sector externo

Uno de los principales argumentos esgrimidos por quienes impulsan el actual "modelo de dólar alto" es que, como producto de su puesta en práctica, el sector industrial ingresará en un sendero de crecimiento elevado y sostenido, al tiempo que generará abultados superávits comerciales. Ello, de resultas del inicio de un proceso de sustitución de importaciones por producción local y, fundamentalmente, de una cada vez más acentuada inserción de los bienes fabriles en el mercado internacional. Ello invita a detenerse en el análisis de la evolución de las exportaciones y de las importaciones de productos industriales durante 2002 (que, cabe enfatizar, ha estado signado por un marco de recesión a escala mundial y por creciente niveles de protección en las economías más desarrolladas).

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 5, en los primeros nueve meses de 2002 se registró, en términos interanuales, una caída del 7,2% en las exportaciones argentinas [16]. Este comportamiento se verifica tanto en las ventas al exterior de productos primarios (que en el período bajo análisis declinaron más de un 15%), como en las de manufacturas de origen industrial (-9,6%) y en las de combustibles y energía (-17,0%), siendo las exportaciones de bienes fabriles de origen agropecuario las únicas que se expandieron (crecieron alrededor de un 10%). Entre los sectores manufactureros que incrementaron sus colocaciones en el exterior se destacan los productores de carne y sus preparados, de lácteos, de grasas y aceites vegetales, de residuos y desperdicios de la industria de alimentos, de materias plásticas y artificiales, de caucho y derivados, y de metales comunes. [17]

El sector manufacturero argentino

Cuadro n° 5

Argentina. Exportaciones según principales rubros, primeros nueve meses 2001-primeros nueve meses 2002 (millones de dólares y porcentajes)

	Primeros nueve meses 2001	Primeros nueve meses 2002	% variación 2001/2002
<i>Productos primarios</i>	5.149	4.355	-15,4
<i>Manufacturas de origen agropecuario (M.O.A.)</i>	5.368	5.918	10,2
Carnes y sus preparados	299	409	36,8
Pescados y mariscos elaborados	187	166	-11,2
Productos lácteos	191	225	17,8
Otros productos de origen animal	9	10	11,1
Frutas secas o congeladas	21	27	28,6
Café, té, yerba mate y especias	53	49	-7,5
Productos de molinería	110	86	-21,8
Grasas y aceites vegetales	1.104	1.529	38,5
Azúcar y artículos de confitería	87	115	32,2
Preparados de legumbres y hortalizas	239	222	-7,1
Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	156	127	-18,6
Residuos y desperdicios de ind. alimenticia	1.842	2.015	9,4
Extractos curtiembres y tintóreos	29	26	-10,3
Piel y cueros	637	521	-18,2
Lanas elaboradas	78	76	-2,6
Resto M.O.A.	324	316	-2,5
<i>Manufacturas de origen industrial (M.O.I.)</i>	6.312	5.708	-9,6

Productos químicos y conexos	1.048	1.016	-3,1
Materias plásticas y artificiales	466	484	3,9
Caucho y sus manufacturas	119	127	6,7
Manufacturas de cuero, marroquinería	53	47	-11,3
Papel, cartón, imprenta y publicaciones	263	249	-5,3
Textiles y confecciones	204	176	-13,7
Calzado y sus partes	14	8	-42,9
Manufacturas de piedra, yeso, vidrio	69	70	1,4
Piedras, metales preciosos	76	87	14,5
Metales comunes y sus manufacturas	1.062	1.155	8,8
Máquinas y aparatos, material eléctrico y sus partes	874	694	-20,6
Material terrestre	1.589	1.226	-22,8
Vehículos de navegación aérea, marítima y fluvial	182	97	-46,7
Resto M.O.I.	293	271	-7,5
<i>Combustibles y energía</i>	3.633	3.016	-17,0
Petróleo Crudo	1.818	1.557	-14,4
Carburantes	1.096	868	-20,8
Grasas y Aceites lubricantes	50	85	70,0
Gas de petróleo y otros hidrocarburos	479	411	-14,2
Energía eléctrica	110	46	-58,2
Resto de combustibles	79	47	-40,5
Total	20.463	18.997	-7,2

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Es indudable que las exportaciones argentinas en general, y las de buena parte de los productos industriales en particular, han registrado un comportamiento que podría considerarse como atípico, atento al fuerte proceso de devaluación de la moneda local que se registró durante 2002. Múltiples y de muy diversa índole son los factores que, en su interacción y con distinta intensidad, podrían estar incidiendo en la explicación de la mencionada atipicidad. Al respecto, sin pretender cubrir la totalidad de los elementos que podrían estar coadyuvando a explicar dicho fenómeno (en especial, en determinados casos puntuales), cabría hacer referencia a :

" -lo que se ha dado en llamar "riesgo país" pero vinculado, en este caso, al temor de los tradicionales importadores de productos argentinos en cuanto a la posibilidad cierta de que sus proveedores locales pudieran hacer frente a los compromisos de exportación que asumieran (las evidencias disponibles indican que la incertidumbre de los importadores habría jugado un papel significativo en la caída de la demanda internacional de ciertas manufacturas nacionales) ;

" -que la mayor "competitividad" de la producción local que se derivaría del propio proceso devaluatorio se ha visto erosionada por el componente importado en la elaboración de algunos bienes y por la "dolarización" de los precios locales de ciertos insumos críticos (24) ;

" -la presión de los principales importadores de la producción local sobre sus proveedores para que trasladen a sus precios finales el impacto real de la devaluación (o, en otras palabras, para que "compartan" con ellos los beneficios derivados del incremento del tipo de cambio). En este plano, dado el carácter de "tomadores" de precios de la casi totalidad de los exportadores argentinos, es muy probable que dicha actitud por parte de los clientes internacionales haya ejercido una influencia importante en la contracción de los valores de las exportaciones ;

" -las dificultades de acceso a financiamiento, en general, y en particular al vinculado a las exportaciones (sobre todo, para las empresas de pequeño y mediano tamaño que no tienen capacidad para endeudarse en el mercado financiero local ni, mucho menos, en el internacional, como sí ocurre con un número reducido de grandes firmas -la mayoría de importante "propensión exportadora"-) ;

" -las expectativas empresarias en torno a la continuidad y profundización del proceso de maxidevaluación, consistentes con muchas predicciones de diversos analistas económicos e, incluso, de ciertos organismos multilaterales de crédito (como el F.M.I.) que preveían que la relación peso/dólar podría alcanzar, hacia fines de 2002, valores en torno a entre 8 y 10 pesos por dólar. En ese marco, para muchas empresas, la conservación de sus *stocks* exportables como reserva de valor frente a un posible escenario hiperdevaluatorio podría estar explicando el atípico patrón evolutivo de las cantidades y, fundamentalmente, de los valores de exportación ; y

" -finalmente, la más que probable recurrencia a precios de transferencia por parte de los agentes exportadores que derivó en una cierta subfacturación de los valores reales de las ventas al exterior, tanto en el caso de exportaciones intracorporativas como en el de las ventas a empresas vinculadas patrimonial o comercialmente (ello, con la finalidad de liquidar menos divisas en el mercado local y/o de reducir la base sobre la que se aplican las retenciones y/o de remitir recursos al exterior).

A los efectos de complementar el análisis precedente, en el cuadro nº 6 se presenta la evolución de las importaciones entre 2001 y 2002 (primeros nueve meses de cada año). Allí se visualiza cómo, en el período analizado, las compras de productos provenientes del exterior disminuyeron más de un 60% ; tendencia que se manifestó, con mayor o menor intensidad, en los distintos rubros (bienes de capital, intermedios, de consumo, vehículos automotores de pasajeros, etc.). Al margen del nivel del tipo de cambio, ello se vincula directamente con el cuadro recesivo vigente, fundamentalmente, a nivel industrial, en tanto el sector manufacturero es el principal demandante de importaciones (tanto de bienes finales para su comercialización en el mercado interno, como de insumos intermedios de uso difundido -el principal rubro de las importaciones totales del país- y de maquinaria y equipo) [18]

El sector manufacturero argentino

De todos modos, no puede dejar de mencionarse que, según surge de la comparación interanual, en los últimos meses de 2002 se asiste a un menor ritmo de contracción de las importaciones (sobre todo, de las de bienes intermedios y, en menor grado, de las de bienes de capital y de las piezas y accesorios para tales productos), lo cual es explicado, en buena medida, por la relativa mejora experimentada por la producción manufacturera (ver la Sección II). Ello constituye un claro indicador de que la Argentina cuenta con una matriz industrial muy dependiente de las importaciones ; situación que es importante de tener en cuenta porque, en un contexto de fuerte depreciación de la moneda nacional, en caso de iniciarse un proceso genuino de reactivación fabril existen serios riesgos de que se registre un incremento en la mayoría de los precios de los bienes, potenciando la inflación y, por esa vía, la caída de los salarios, todo lo cual frenará la recuperación por efecto de una menor demanda interna (principal destino de la producción manufacturera) [19].

Cuadro n° 6
Argentina. Importaciones según uso económico de los bienes, primeros nueve meses
2001-primeros nueve meses 2002 (millones de dólares y porcentajes)

	Primeros nueve meses 2001	Primeros nueve meses 2002	% variación 2001/2002
<i>Bienes de capital</i>	3.439	931	-72,9
Maquinarias y otros bienes	2.943	750	-74,5
Materiales de transporte y accesorios – industriales	496	181	-63,5
<i>Bienes intermedios</i>	5.940	3.134	-47,2
Suministros industriales	5.784	3.027	-47,7
Alimentos y bebidas destinados principalmente a la industria	156	107	-31,4
<i>Combustibles y lubricantes básicos y elaborados</i>	718	376	-47,6
<i>Piezas y accesorios para bienes de capital</i>	2.834	1.090	-61,5
<i>Bienes de consumo</i>	3.157	871	-72,4
Bienes de consumo no especif. duraderos	568	61	-89,3
Bienes de consumo no especif. semiduraderos	807	153	-81,0
Bienes de consumo no especif. no duraderos	997	472	-52,7
Alimentos y bebidas básicos para el hogar	150	48	-68,0
Alimentos y bebidas elaborados para el hogar	557	127	-77,2
Materiales de transporte y accesorios – no industriales	78	9	-88,5
<i>Vehículos automotores de pasajeros</i>	443	117	-73,6
<i>Resto</i>	13	7	-46,2
Total	16.544	6.525	-60,6

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC.

Con la finalidad de realizar un análisis más pormenorizado de la evolución del comercio exterior de productos fabriles con posterioridad al abandono del esquema de la Convertibilidad, en los Cuadros Nro. 7 y 8 se presentan las exportaciones, las importaciones, y el saldo comercial resultante, de las distintas ramas que conforman la trama manufacturera local. El primer hecho a destacar es que mientras en 2001 (acumulado de los primeros nueve meses) el sector registró, a nivel agregado, un déficit de comercio superior a los 2.200 millones de dólares [20] en 2002 tuvo un superávit de más de 6.400 millones de dólares. Ello es el resultado de una leve caída en las exportaciones (del orden del 8%) y de una profunda contracción de las importaciones (62,3%).

La desagregación sectorial de la información indica que fueron muy pocos los sectores que aumentaron sus ventas al exterior, mientras que en prácticamente todos (con la excepción de la producción de tabaco) se registraron caídas de consideración en las importaciones. En relación con lo anterior, la evidencia empírica que consta en los Cuadros de referencia permite identificar tres tipos de situaciones :

" -la de aquellas manufacturas que en el transcurso del período bajo análisis acentuaron sus saldos comerciales

superavitarios (alimentos y bebidas, metales comunes, y cuero y derivados) [21] ;

" -la de aquellas elaboraciones que entre 2001 y 2002 registraron un cambio de signo en su balanza comercial (textiles e indumentaria, madera y derivados, minerales no metálicos, y la industria automotriz, entre otras) [22] ; y

" -la de aquellas producciones que en el acumulado de los primeros nueve meses del año pasado tuvieron déficits comerciales, pero menos acentuados que durante idéntico período del año anterior (cigarrillos, papel y derivados, sustancias y productos químicos, caucho y plástico, metales, bienes de capital, equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones, etc.).

Si bien es un dato positivo que los tres grupos de manufacturas mencionados hayan experimentado en 2002 una mejoría relativa en materia de comercio exterior con respecto a 2001 (sea porque aumentaron su aporte de divisas o porque redujeron la demanda de las mismas), lo cual derivó en que el conjunto del sector pasara a registrar un considerable superávit comercial, debe tenerse presente que en los tres casos los comportamientos registrados están mucho más vinculados con el cuadro recesivo vigente (que, como fuera mencionado, indujo una brusca retracción de las compras al exterior), que con un proceso virtuoso de sustitución de importaciones y/o con un "boom exportador" (tal como afirman los defensores del "modelo de dólar alto") [23].

Como complemento de las consideraciones antecedentes, cabe señalar que, de resultados de la evolución de las exportaciones de los distintos sectores fabriles entre 2001 y 2002 (siempre considerando la variación interanual correspondiente al acumulado de los primeros nueve meses de cada año), se consolidó un perfil exportador fuertemente concentrado en términos sectoriales : a fines del año pasado, apenas cinco producciones explicaban, de conjunto, alrededor del 80% de la oferta exportadora de productos industriales de la Argentina (alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos, vehículos automotores, metales comunes, y petróleo refinado y derivados). Dentro de estos rubros, los bienes de mayor significación económica provienen, en la generalidad de los casos, de ramas de elevada concentración de la producción y que, por diferentes razones, presentan débiles articulaciones con el resto del entramado fabril (es el caso de, a simple título ilustrativo, grasas y aceites, lácteos, carnes, ciertos bienes del complejo petroquímico, aluminio, tubos de acero sin costura y algunos hidrocarburos) [24]

V. Breves comentarios sobre el proceso de fusione y adquisiciones registrado en 2002

En el transcurso de 2002 se registraron en el ámbito industrial ciertos procesos de reapertura de plantas y/o de empresas, así como de ampliación de la capacidad productiva instalada, que estuvieron muy focalizados, a favor del nuevo contexto macroeconómico, en sectores elaboradores de bienes para la exportación y de productos sustitutivos de importaciones [25] Asimismo, se siguió manifestando el proceso de fusiones y adquisiciones de firmas que se había verificado durante todo el decenio de los noventa. Como era previsible, atento a la crisis económica y, sobre todo en la primera parte del año, a la incertidumbre con respecto a la evolución de la economía, y a pesar de que la devaluación derivó en un abaratamiento de consideración en el valor de los activos fijos en el país, dicho proceso no asumió la intensidad que tuvo durante los años anteriores. En ese marco, el propósito de esta sección es presentar en forma por demás estilizada las características de las principales operaciones de compra-venta de empresas industriales acaecidas durante el año pasado.

Un número considerable de las transferencias de capital se registró en sectores de elevada -y creciente- "propensión exportadora", gran parte de los cuales pertenece al complejo agroindustrial. Así, por ejemplo, en la industria de la carne, Swift Armour adquirió Cabaña Las Lilas y el Frigorífico Vizental, mientras que el fondo de inversión Greenwich Latin América Partners compró una participación minoritaria de Garovaglio y Zorraquín (propietario de la Compañía Elaboradora de Productos Alimenticios). En el sector lácteo, Molinos Río de la Plata (perteneciente al conglomerado económico Pérez Companc) pasó a controlar la totalidad del capital accionario de la firma Molfino Hermanos, y el grupo Macri se desprendió de La Lácteo a favor de las firmas Marcos Martín y Yeffreys Investments. En la producción vitivinícola, un miembro de la familia Pulenta transfirió su participación en las bodegas Peñaflor y Trapiche al fondo de inversiones extranjero Donaldson, Lufkin & Jenrette Merchant Banking, y la empresa Covisan/Suter fue adquirida por el fondo ColInvest. Asimismo, el grupo suizo Andre & Cie. transfirió a la estadounidense Bunge Limited el control accionario de la compañía La Plata Cereal (una de las principales productoras de derivados de soja del país), al tiempo que el grupo Pérez Companc se desprendió de su participación en la firma Trigaglia (especializada en la elaboración de harinas) a favor de la transnacional Cargill.

Por último, vale señalar que las dos operaciones más grandes del año pasado, tanto por los montos involucrados como por la envergadura de las empresas en cuestión, fueron el ingreso de la brasileña AmBev a la propiedad accionaria de Cervecería Quilmes (la principal productora de cerveza del país), y la venta del control del *holding* Pecom Energía (del grupo Pérez Companc) a la estatal brasileña Petrobrás (entre las numerosas firmas que controla, Pecom Energía es propietaria de destilerías de petróleo y de algunas ligadas a la industria petroquímica).

* Área de Economía y Tecnología. FLACSO-Sede Argentina.

Notas

[1] En lo que sigue se presentan las principales conclusiones que surgen de Azpiazu, D., Basualdo, E. y Schorr, M. : "La industria argentina durante los años noventa : profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva", Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, mayo 2001.

[2] En la actualidad, una proporción mayoritaria de la producción industrial generada en el país proviene de sectores (la agroindustria, la producción de petróleo y derivados, y algunas elaboraciones de insumos intermedios de uso difundido) que se caracterizan por estar ubicados, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del proceso productivo y, derivado de ello, por presentar un reducido dinamismo en términos de la generación de valor agregado y eslabonamientos productivos, así como de demanda de mano de obra por unidad de producto.

[3] A partir de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se conformó durante la década pasada, puede concluirse que una parte considerable de ese incremento en la tasa bruta de ganancia empresaria terminó canalizándose hacia otros sectores de actividad (fundamentalmente, el financiero y el de servicios -en especial, los públicos privatizados-).

[4] Las evidencias disponibles indican que la transferencia de ingresos del trabajo al capital industrial que se verificó en los años noventa más que duplicó a la que se registró entre 1976 y 1983 (sin duda, una de las etapas históricas de mayor "disciplinamiento" de la clase trabajadora argentina).

[5] Se trata, sin duda, de un muy elevado nivel de concentración productiva que hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo : el control de un número importante de las principales empresas del país (incluyendo, obviamente, a las que actúan en el ámbito manufacturero) por parte de algunos conglomerados económicos (de capital nacional y extranjero). De ello se infiere que el índice de concentración presentado no refleja en toda su intensidad -en rigor, subestima- el grado de oligopolización real del conjunto de la industria local, o, en otras palabras, que seguramente mucho menos de 100 grandes actores económicos controla aproximadamente la mitad de la producción fabril de la Argentina.

[6] De allí que no sea casual que los grupos locales constituyan una de las fracciones del bloque dominante más favorecidas por la maxidepreciación de la moneda doméstica resultante de las medidas aplicadas por la Administración Duhalde. Ello por diversas razones. En primer lugar, y fundamentalmente, porque determinó una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores y, como producto de ello, una importante disminución en los costos salariales y, consecuentemente, un incremento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial. En segundo lugar, debe recordarse que los grupos económicos, a pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante "propensión exportadora". En consecuencia, con el shock devaluatorio lanzado por el gobierno del Dr. Duhalde no sólo obtuvieron cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, al ser fuertes exportadores, aumentaron en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas (la depreciación del peso fortaleció la -ya de por sí importante- competitividad externa de los productos elaborados y/o comercializados por estas firmas en un doble sentido : mejorando los precios de exportación y abaratando los costos de producción -esto último, como resultado de la caída de los salarios resultante del incremento del tipo de cambio-, todo lo cual se vio potenciado por el bajísimo nivel de retenciones a las exportaciones que ha aplicado la actual administración gubernamental).

[7] En este sentido, vale la pena destacar que la mayoría de las Pymes no contó, a diferencia de una proporción considerable de las firmas de grandes dimensiones (sobre todo, de aquellas integrantes de conglomerados empresarios), con algunos mecanismos que les permitieron eludir y/o enfrentar exitosamente la competencia de bienes provenientes del exterior (importantes escalas tecno-productivas y comerciales, elevados niveles de productividad, control de los canales de importación, inserción en mercados altamente concentrados y/o vinculados a la elaboración de bienes de escaso -o nulo- grado de transabilidad y/o favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección, etc.).

[8] Ver, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos : Shock distributivo, autonomía nacional y democratización, IDEF/Página 12, 2002.

[9] Para una crítica a la "salida exportadora", véase Schorr, M. : "Mitos y realidades del pensamiento neoliberal : la evolución de la industria manufacturera argentina durante la década de los noventa", en Schorr, M. y otros : Más allá del pensamiento único. Hacia una renovación de las ideas económicas en América Latina y el Caribe, CLACSO / UNESCO, 2002.

[10] Al respecto, consultar Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos : op. cit. ; y Kulfas, M. y Schorr, M. : "La industria argentina en el escenario posconvertibilidad", en Realidad Económica, Nro. 190, agosto-septiembre 2002.

[11] En este sentido, el caso asiático brinda un ejemplo de políticas acertadas en la medida que se implementó una protección selectiva y temporal de sectores que se querían promocionar tanto para sustituir importaciones como para promocionar exportaciones de recursos naturales manufacturados con la finalidad de generar un superávit comercial caracterizado por un mayor grado de industrialización. El contexto devaluatorio actual, con escasas alternativas de crédito, obligaría en algún sentido a practicar este tipo de promociones selectivas de sectores que podrían ser más competitivos con incentivos fiscales y arancelarios temporarios y enmarcados con cláusulas de compromiso de producción y empleo. A este respecto, consultar Amsdem, A. : "Trade Policy and Economic Performance in South Korea", en Agosin, M. y Tussie, D. : Trade and Growth. New Dilemmas in Trade Policy, 1993.

[12] Entre otras medidas tendientes a reactivar los circuitos productivos del interior del país, se pueden mencionar las siguientes : la creación de algún organismo que centralice el manejo de la política de desarrollo regional ; el establecimiento de líneas de crédito subsidiado con la finalidad de favorecer a los pequeños y medianos productores regionales ; la promoción de la asociatividad entre los productores de menor tamaño dentro de cada región ; y el establecimiento de mecanismos regulatorios tendientes a proteger el precio de los productores de pequeña y mediana envergadura de las distintas cadenas productivas regionales (por ejemplo, mediante la conformación de un Fondo Especial que impida fuertes oscilaciones en los ingresos de los mismos derivadas de variaciones en el precio internacional de los bienes elaborados). Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, ver Rofman, A. : "Economías regionales. Situación actual y propuestas de reactivación con equidad social", ponencia presentada en las jornadas "Hacia el Plan Fénix. Otra Argentina es posible. De la crisis al crecimiento con equidad" realizadas del 17 al 19 de abril de 2002 en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

[13] Durante la vigencia plena de la Ley de Convertibilidad (abril de 1991 a diciembre de 2001), el I.P.C. se incrementó un 56,5%, al tiempo que el I.P.I.M. lo hizo en apenas un 10,9%.

[14]) El hecho de operar en mercados de elevada oligopolización (e, incluso, en algún caso, de carácter monopolístico), sumado a que se trata, en la

generalidad de los casos, de sectores con altos coeficientes de exportación, le permite a los actores que se desenvuelven en los mismos "dolarizar" los precios de los productos que elaboran y/o comercializan en el mercado doméstico, así como, derivado de ello, los consiguientes flujos de ingresos.

[15] Un estudio reciente del CEP presenta un conjunto de evidencia empírica que avala tales afirmaciones : "En términos generales, puede observarse que los sectores más orientados hacia el mercado interno y cuyos insumos trasladan a precios un porcentaje más elevado de la devaluación, alcanzan pequeñas mejoras en su margen de rentabilidad unitaria bruta por ventas internas mayoristas, en tanto que en las ramas que combinan la capacidad de penetrar mercados externos con el uso más intensivo de trabajo, servicios y/o insumos de menor transabilidad (no dolarizados) la recuperación de dicho margen es más notoria... analizando el tema desde una perspectiva sectorial, puede observarse una tendencia a la mejora en los márgenes de rentabilidad en las ramas más concentradas y con capacidad exportadora (por ejemplo, siderurgia o papel), al tiempo que las más atomizadas y más dependientes del mercado interno muestran una performance menos favorable" (CEP : "Síntesis de la Economía Real", Nro. 37, noviembre 2002).

[16] Al momento de cerrarse el presente trabajo, la información correspondiente a las exportaciones y a las importaciones de las distintas ramas industriales estaba disponible hasta el mes de septiembre de 2002 (Cuadros Nro. 7 y 8). De allí que se haya optado circunscribir el análisis de la dinámica del comercio exterior manufacturero a los primeros nueve meses del año pasado.

[17] Esta evolución del valor de las exportaciones argentinas es el resultado de disímiles dinámicas entre los volúmenes exportados y sus respectivos precios. Así, en el período analizado, mientras que los precios de las exportaciones de productos primarios disminuyeron un 3%, las cantidades comercializadas declinaron un 13% ; porcentuales que se ubican, respectivamente, en -16% y -2% en el caso de las ventas al exterior de combustibles y energía. Con relación a los bienes industriales, cabe destacar que tanto en las denominadas M.O.A. como en las llamadas M.O.I. se produjeron caídas en los precios de exportación (del 3% y del 6%, respectivamente), mientras que en términos de las cantidades vendidas al exterior, las primeras aumentaron un 14% y las segundas se contrajeron un 4%. Al respecto, consultar INDEC : "Intercambio comercial argentino", Información de Prensa, octubre 2002.

[18] A diferencia de lo que acontece con las exportaciones, en la explicación de la brusca contracción registrada en las importaciones no prevalece un "efecto precio" sino un "efecto cantidad". En tal sentido, al comparar la variación porcentual correspondiente al acumulado de los primeros nueve meses de 2002 vis-à-vis idéntico período de 2001, se constata una caída del 58% en las importaciones totales (los precios caen apenas un 7%) ; tasa de disminución que oscila entre un mínimo del 39% (combustibles y energía) y un máximo del 73% (bienes de capital). Al respecto, véase INDEC : "Intercambio comercial argentino", op. cit..

[19] Naturalmente, lo anterior dependerá del ritmo que alcance el proceso de reactivación y, asociado a ello, de la intensidad y el sentido que asuma la sustitución de importaciones (lo cual se vincula, a su vez, con, entre otros factores, el nivel del dólar y de los ingresos asalariados, la disponibilidad de crédito, la realización de inversiones de riesgo por parte del sector privado, etc.).

[20] Cabe señalar que la composición sectorial de las exportaciones y de las importaciones fabriles de 2001 que consta en los Cuadros de referencia refleja el perfil de comercio exterior que caracterizó a la industria argentina durante la década de los años noventa. Al respecto, consultar Ramos, A. : "Evolución del comercio exterior de la industria manufacturera argentina : de la economía semicerrada a la apertura comercial (1974-1997)", en Kosacoff, B. (edit.) : "El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones", CEPAL, 2000.

[21] Si bien la rama productora de petróleo y derivados registró resultados positivos en su balanza comercial en ambos años, es de destacar que el saldo de 2002 fue un 41,2% más reducido que el de 2001.

[22] En todos los casos, se pasó de una situación deficitaria a otra superavitaria.

[23] Las escasas evidencias disponibles indican que en diversos sectores industriales se está asistiendo a un proceso sustitutivo ; no obstante, ello no significa necesariamente que haya aumentado la producción local, sino que las importaciones en esas actividades se redujeron mucho más que la demanda interna (lo cual conlleva un incremento en la participación de los productos elaborados localmente en las respectivas producciones totales).

[24] Véase, Azpiazu, D. : "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", FLACSO/EUDEBA, 1998 ; y Ortiz, R. y

Schorr, M. : "El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa", en Revista Época, Año 3, Nro. 3, noviembre 2001.

[25] Al respecto, véase : www.minproduccion.gov.ar/sicym/indu...