



Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales

Area de Economía y Tecnología

**LA INDUSTRIA ARGENTINA DURANTE LOS AÑOS
NOVENTA: PROFUNDIZACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE
LOS RASGOS CENTRALES DE LA DINÁMICA
SECTORIAL POST-SUSTITUTIVA**

Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Martín Schorr

Mayo de 2001

INDICE

Introducción.....	3
Primera tendencia: la agudización de los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la producción fabril	4
Segunda tendencia: la vigencia de la valorización financiera en la lógica de acumulación y reproducción del capital de las grandes empresas industriales.....	10
Tercera tendencia: la consolidación de un perfil sectorial que denota una creciente “simplificación productiva”	13
Cuarta tendencia: crisis ocupacional, caída salarial e inequidad distributiva.....	18
Quinta tendencia: la creciente concentración de la producción industrial	22
Sexta tendencia: la profundización de la crisis de las pequeñas y medianas empresas manufactureras.....	37
Octava tendencia: el carácter asimétrico del proceso de apertura comercial	44
Síntesis y reflexiones finales	52
Bibliografía.....	60

Introducción

Vistos desde una perspectiva histórica, los años noventa constituyeron una etapa sumamente trascendente en relación con el desenvolvimiento económico y social de la Argentina. En efecto, en el transcurso de la década pasada la economía local atravesó un proceso de profundas transformaciones estructurales, en el que se retomaron y profundizaron gran parte de los lineamientos estratégicos de la política refundacional de la última dictadura militar (en especial, aquellos vinculados al “disciplinamiento” de los sectores populares y de ciertas fracciones empresarias). Tales mutaciones trajeron aparejada la consolidación de las principales tendencias que se impusieron como patrones distintivos del régimen de acumulación que se fue configurando en el país a partir de la segunda mitad del decenio de los setenta (concentración económica, centralización del capital, predominio de la valorización financiera, distribución regresiva del ingreso y fragmentación social). Al igual que a nivel del conjunto de la economía, en el ámbito de la producción industrial dichas modificaciones conllevaron considerables alteraciones en la dinámica de funcionamiento sectorial, al tiempo que determinaron la cristalización de ciertos procesos cuya génesis histórica se remonta, en la generalidad de los casos, a la interrupción del modelo de sustitución de importaciones registrada a mediados de los setenta.

Es en ese marco que se inscribe este trabajo, cuyo objetivo central es presentar en forma estilizada las principales conclusiones que surgen de diversas investigaciones realizadas en los últimos años en el país tendientes a identificar, a partir de la jerarquización de distintos –y, muchas veces, contrapuestos– ejes analíticos, las principales características que presentó el desempeño del sector manufacturero local durante la década de los noventa. En particular, se apunta a determinar todos aquellos rasgos estructurales de la actividad que comenzaron a manifestarse con particular intensidad a partir del quiebre del patrón de acumulación sustitutivo y se acentuaron –en algunos casos, notablemente– en los años noventa (tales como, entre otros, la “desindustrialización”, la desarticulación de la estructura productiva, la caída en la ocupación sectorial y en los salarios de los trabajadores, la inequidad en materia de distribución del ingreso, el creciente grado de concentración económica y centralización del capital, o la crisis de las pequeñas y medianas empresas). En otras palabras, se apunta a resaltar todas aquellas “líneas de continuidad” que, en relación con la industria manufacturera local, se mantuvieron a lo largo del último cuarto de siglo, intentando precisar la forma en que las mismas se manifestaron durante el transcurso del decenio pasado. Ello cobra particular interés si se considera que la consolidación de muchas de estas tendencias generó, en algunos casos, y acentuó, en otros, importantes restricciones –muchas de ellas de muy difícil reversibilidad– tanto sobre la estructura y el comportamiento de la actividad como, en un plano más global, sobre la economía argentina en su conjunto.

Sobre la base de la consolidación de tales tendencias, se busca también determinar la forma en que los diversos analistas del sector responden –cuando lo hacen– a algunos de los siguientes interrogantes vinculados con los principales rasgos distintivos del sector manufacturero argentino en los noventa:

- La disminución en la participación de la industria en el producto y el empleo globales, y la creciente gravitación de los servicios, ¿constituyen un indicador de que la economía argentina ha ingresado en el “sendero de modernización” característico de los países centrales o, por el contrario, denota un creciente grado de subdesarrollo?
- La brusca contracción de la ocupación en el sector, así como, relacionado con ello, el notable crecimiento de la productividad media del trabajo que se registraron en el transcurso de la década pasada, ¿son explicados por una acelerada incorporación al proceso de producción de innovaciones tecno-productivas de diversa índole, o están estrechamente ligados a la consolidación de la crisis y la reestructuración regresiva de la actividad?
- Del incremento que tuvo lugar durante los noventa en el grado de “extranjerización” de la producción fabril generada en el ámbito local, ¿cabe inferir, a futuro, que el sector ingresará en una senda de crecimiento sostenido o, en cambio, la agudización del proceso “desindustrializador”? En relación con lo anterior, la disminución en la importancia relativa de los grupos económicos de origen nacional al interior de la industria, ¿indica que estos actores económicos se encuentran atravesando por una crisis terminal o, por el contrario, señala un cambio de consideración en su estrategia de acumulación y reproducción del capital?
- La creciente inserción del sector fabril en los flujos internacionales de comercio (tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones), ¿se ha manifestado de la misma manera en los distintos tipos de firma que integran el espectro manufacturero local?
- Por último, los marcadas desigualdades de comportamiento que registraron los diferentes actores industriales, ¿son explicadas por la conducta microeconómica –más o menos exitosa– de los mismos, o por la orientación –asimétrica– que adoptaron las medidas de política instrumentadas en el transcurso del decenio pasado?

Primera tendencia: la agudización de los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la producción fabril

En el transcurso de los años noventa, en un contexto signado por la instrumentación de diversas políticas de ajuste estructural, se registraron cambios de significación en la economía argentina, muy particularmente en su sector manufacturero. Como producto de dicho proceso la industria local resultó sumamente afectada, consolidándose la tendencia a la “desindustrialización” (entendida como la

pérdida de participación de la actividad manufacturera en el PBI global) que se había iniciado a mediados de los años setenta.

Como se desprende del Gráfico Nro. 1, entre 1993 y 1999 el PBI total (medido a precios constantes) se incrementó más de un 18%, mientras que el industrial creció menos de un 7%¹ (lo cual supone una elasticidad-producto global para el sector fabril de 0,4)². A partir de este peor desempeño del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que se verificó tanto en las fases expansivas del ciclo económico como en las recesivas, 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 el 10%– en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país (descendió del 18,2% en 1993 al 16,5% en 1999)³. Si bien en una gran cantidad de países se asiste a un proceso de reducción de la participación de la industria en el conjunto de la economía, que es compensada por el peso creciente que han ido adquiriendo otro tipo de actividades (por ejemplo, aquellas vinculadas a la prestación de distintos servicios, muchos de ellos estrechamente asociados a la producción manufacturera), el sector fabril sigue siendo aquel que presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza, situación que no parece manifestarse en el caso argentino⁴.

Ahora bien, si en lugar de analizar el aumento absoluto del nivel de actividad del sector se lo analiza en términos relativos al ritmo de crecimiento de la población se

¹ Se consideró el patrón evolutivo del período 1993-1999 dado que en fecha reciente el Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos publicó una nueva estimación de las Cuentas Nacionales que reemplazó a la anterior (cuyo año base era 1986). La imposibilidad metodológica de realizar el empalme de la nueva serie con la precedente invalida toda consideración agregada que involucre un horizonte temporal más amplio (no obstante lo cual, las tendencias generales de la nueva estimación coinciden con las que se desprenden de la serie anterior). De todas maneras, cabe destacar que metodológicamente resulta más apropiado considerar a 1993 –y no a 1990– como año base, por cuanto el incremento del PBI industrial que se registró en el período 1990-1993 tuvo mucho más de recuperación (del magro desempeño sectorial de la década de los ochenta) que de crecimiento genuino. En efecto, entre 1980 y 1993 el producto bruto fabril tuvo un desempeño muy pobre (se incrementó, a precios de 1986, a una tasa anual acumulativa del 0,4%, en un contexto en que el PBI global creció a un promedio anual del 1,1%). Sin embargo, dentro de dicho patrón agregado de comportamiento pueden identificarse dos etapas claramente diferenciables: durante el decenio de los ochenta el valor agregado fabril se contrajo a un ritmo promedio por año del 1,9% (a tal punto alcanzó esta retracción que en 1990 el PBI de la actividad fue casi un 18% más bajo que el vigente en 1980), mientras que entre 1990 y 1993 se expandió a una tasa promedio anual del 8,4%

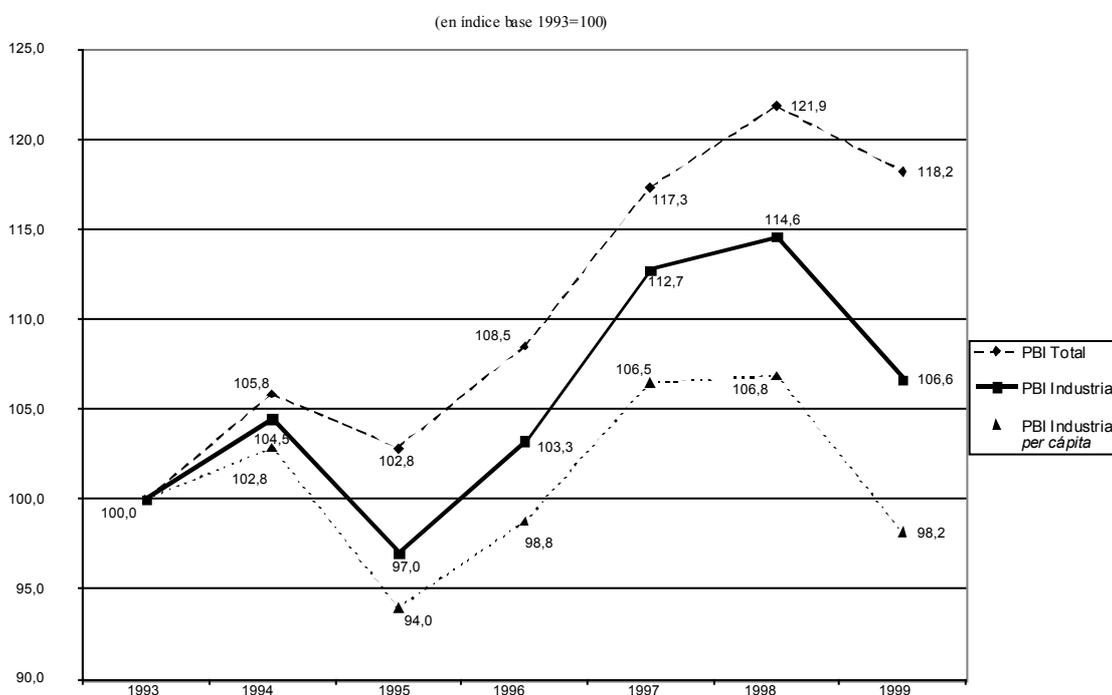
² Esto significa que ante un crecimiento del PBI global del 1%, el producto bruto manufacturero se incrementó apenas un 0,4%. Al respecto, cabe destacar que durante la segunda fase del modelo sustitutivo este coeficiente se ubicaba en torno a 1,4, lo cual constituye un indicador del efecto dinamizador que, en dicho período, se derivaba del crecimiento industrial (Azpiazu y Khavisse, 1983a).

³ Para tener una idea de la magnitud de este proceso “desindustrializador”, basta con señalar que la participación de la industria en el PBI total a mediados de los años setenta fue de aproximadamente el 30%.

⁴ Como señala Nochteff (2000), la emergencia y la consolidación del proceso de “desindustrialización” es uno de los principales factores explicativos del proceso de estancamiento relativo que experimentó la economía argentina en el último cuarto de siglo.

accede a conclusiones muy diferentes ya que la expansión se convierte en retracción. En efecto, en 1999 el PBI industrial por habitante es casi un 2% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en dicho año, luego de la pésima *performance* sectorial de los años ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se habían alcanzado valores del producto semejantes a los vigentes en 1974, puede concluirse que durante la década pasada se registró un proceso de deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles inferiores a los registrados hace más de un cuarto de siglo. Atento a la importancia de tales procesos, cabe indagar acerca de los factores que, en su conjunción, permiten explicar este reducido dinamismo relativo del sector en materia de creación de valor agregado.

Gráfico Nro. 1
Evolución del PBI total del país, del industrial y del PBI industrial per cápita, 1993-1999



Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

La profundización en los años noventa del proceso de “desindustrialización” iniciado en el país a partir de la política económica de la última dictadura militar está directamente relacionada, en primer lugar, con las principales características estructurales de las grandes firmas oligopólicas del sector y de las ramas de mayor dinamismo e incidencia relativa en el mismo. En efecto, como se analiza más adelante, durante el decenio pasado se tendió a consolidar una estructura manufacturera crecientemente articulada en torno de un reducido grupo de actividades que se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la de derivados de petróleo) y/o “institucionales” de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo notable crecimiento estuvo íntimamente asociado al régimen especial de promoción y protección con el que fue

favorecida), así como de la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso difundido (en particular, aquellos vinculados a las industrias química y siderúrgica). En estos mercados gran parte de la producción es controlada por un número reducido de grandes empresas.

Como producto de ello, las manufacturas de mayor crecimiento e importancia agregada del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se ubican, en la mayoría de los casos, en las primeras etapas del proceso productivo, presentando, en consecuencia, un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, así como un bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De esta manera, 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 argentina, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la producción manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global, al tiempo que redujo su tamaño.

El magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es explicado, también, por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que ha asumido, 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 determinó el cierre de numerosas firmas o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes, sino directamente a la venta de productos finales importados (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización), a la vez que la desarticulación de numerosas cadenas de valor agregado y, de resultas de ello, la destrucción de una parte considerable del tejido manufacturero local (proceso que fue particularmente intenso en aquellas ramas en las que las pequeñas y medianas firmas tenían una presencia importante –sino decisiva–). La conjunción de ambos fenómenos trajo aparejada una considerable disminución en el coeficiente de valor agregado sectorial (que constituye un indicador del grado de integración nacional de la producción local).

Todos estos procesos, así como sus impactos agregados sobre el espectro fabril local (“desindustrialización” y achicamiento productivo), remiten, adicionalmente, a la estructura de precios relativos de la economía argentina que se tendió a conformar en el transcurso de la década pasada. Al respecto, el plan de estabilización instrumentado a comienzos de 1991 indujo una importante estabilización en el nivel general de precios (particularmente importante después de dos episodios hiperinflacionarios y varios años de vigencia de un régimen de alta inflación). No obstante ello, cabe destacar que en dicho patrón agregado de desenvolvimiento pueden reconocerse marcadas disparidades

en la dinámica de los precios relativos de los distintos bienes y servicios, lo cual conllevó importantes transformaciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se caracterizaron por presentar, en términos globales, un sesgo “anti-industrialista”.

En tal sentido, una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la Convertibilidad es la que se verifica entre, por una parte, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la competencia externa, y, por otra, los transables (como buena parte de los elaborados en numerosos mercados fabriles)⁵. En efecto, en el transcurso de la década pasada, y revirtiendo una tendencia que se había manifestado durante todo el decenio de los ochenta, los precios industriales se deterioraron con respecto a los de los servicios. Ello se visualiza, por ejemplo, en el hecho de que entre 1991 y 1998 el cociente precios industriales/ precios de los servicios descendió más de un 33%⁶, lo que es explicado por la conjunción de dos procesos: por un lado, por el fuerte incremento que registraron los precios de distintos servicios (en particular, los públicos privatizados) y, por otro, por el leve aumento –sino la disminución– que se verificó en los precios de una parte considerable de los productos fabriles (lo cual es explicado, a su vez, por el efecto “disciplinador” que, sobre la formación de precios, se derivó de la apertura de la economía)⁷.

Esta importante reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local impactó negativamente sobre la industria manufacturera en diversos sentidos. Por un lado, en tanto tendió a desincentivar la formación de capital en el ámbito fabril, lo cual disminuye la capacidad de crecimiento –presente y futura– del sector y del conjunto de la economía argentina. Por otro, porque trajo aparejado un aumento significativo en los costos empresarios (en particular, los de las firmas de

⁵ En relación con este proceso, ver, entre otros, Abeles y Nochteff (1999); Azpiazu (1996 y 1997); Basualdo (2000a); Nochteff (1999); y Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999).

⁶ La evolución de este coeficiente entre principios de los años ochenta y fines de los noventa puede consultarse en Heymann (2000). De dicho estudio se desprende que durante el decenio pasado los precios industriales también se atrasaron con respecto a los de los bienes pampeanos (la relación entre ambos cayó entre 1991 y 1998 más de un 10%).

⁷ Esta dispar evolución de los precios relativos determinó mutaciones igualmente relevantes en las rentabilidades de los distintos sectores de actividad. Así, por ejemplo, durante la década pasada se tendieron a consolidar marcadas divergencias entre, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones monopólicas u oligopólicas, en sectores no transables, con reservas de mercado y beneficios extraordinarios promovidos y protegidos normativamente (tal el caso de las vinculadas a la prestación de servicios públicos privatizados), respecto de aquellos mercados relativamente competitivos y/o que se encuentran expuestos a la competencia de productos importados (como una parte considerable de los industriales). Si bien no se dispone de información para el conjunto de la economía, resulta por demás ilustrativo analizar lo acontecido al interior de las grandes firmas. Al respecto, un estudio reciente muestra que en los noventa el conjunto de las doscientas empresas más grandes del país registró, en promedio, una tasa de rentabilidad sobre ventas cercana al 5%, coeficiente que disminuye a apenas el 1% para aquellas firmas del panel que actúan en el sector manufacturero y se eleva a casi el 10% en el caso de las empresas privatizadas (Basualdo, 2000a).

menor tamaño) y, derivado de ello, un deterioro ostensible del tipo de cambio real y, en consecuencia, de la competitividad externa de una parte importante de actividades fabriles (en especial, aquellos que no se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales, y que se caracterizan por presentar un importante dinamismo en lo que a creación de valor agregado se refiere)⁸. Sin duda, este proceso de encarecimiento relativo de los precios de los servicios *vis-à-vis* los de los productos fabriles en el marco del régimen convertible constituye uno de los principales factores explicativos de la consolidación, durante la década pasada, del proceso “desindustrializador”.

En definitiva, a pesar de que durante los años noventa el sector manufacturero argentino transitó por un sendero de relativo crecimiento, uno de los emergentes más importantes de dicho comportamiento está vinculado con la profundización de los procesos de “desindustrialización” y de achicamiento y desintegración productiva de la actividad que se habían comenzado a manifestar a partir de la interrupción del esquema de industrialización sustitutiva de mediados del decenio de los setenta. En este sentido, la consolidación de estas tendencias durante los noventa es explicada por la interrelación de diversos factores como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y gravitación agregada del espectro fabril, el patrón de inserción en el sector de las firmas oligopólicas, el sentido adoptado por el proceso de liberalización comercial instrumentado, y la conformación, a nivel macroeconómico, de un *set* de precios relativos que perjudica, en términos generales, al conjunto de las actividades industriales.

En este sentido, cabe destacar que una parte importante de la bibliografía existente señala 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, constituye un indicador de un incremento en el grado de modernización y/o desarrollo de una economía⁹. Sobre tal afirmación, se afirma que los países “en vías de desarrollo” deben concentrarse más en la creación y el fomento de los servicios que en las actividades primarias y manufactureras. Sin embargo, del análisis de lo ocurrido en la Argentina durante el decenio de los noventa se desprenden importantes interrogantes acerca de la validez de tal afirmación, por cuanto la “desindustrialización” –y su correlato: una mayor gravitación agregada de los servicios– ha estado mucho más

⁸ Esto último reviste suma trascendencia por cuanto determinó que una parte mayoritaria del entramado local de pequeñas y medianas empresas afrontara muy importantes restricciones para hacer frente a la creciente importación de bienes industriales; proceso que se acentuó dada la dificultad que encontraron estos actores económicos para endeudarse a tasas de interés “razonables”. La conjunción de ambos procesos, que se analizan con cierto detalle en las secciones siguientes, determinó que numerosas firmas industriales de menor tamaño debieran encarar muy profundos –y costosos, en términos económico-financieros– procesos de reconversión que, en la generalidad de los casos, determinaron el cierre de numerosas empresas, o el creciente desplazamiento –sino el abandono– de actividades industriales por tareas de comercialización y/o distribución.

⁹ Al respecto, consultar Llach (1997) y gran parte de la bibliografía allí citada.

vinculada con la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva del sector que tuvieron lugar en el transcurso de la década pasada 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.

De ello se infiere que la consolidación del proceso “desindustrializador” no puede ser visto como algo positivo (en tanto indicaría que la economía argentina estaría ingresando en un “sendero de modernización”), ya que se encuentra estrechamente ligado a una muy aguda crisis sectorial. En tal sentido, es indudable que para revertir la situación actual de la economía argentina, y salir del “sendero de subdesarrollo” y de estancamiento relativo en el cual se halla inmersa, es imprescindible fomentar un crecimiento genuino (es decir, sustentable en el largo plazo) del sector manufacturero que permita encarar un proceso de reindustrialización en base a crecientes niveles de inclusión social y económica. Sin embargo, a juzgar por la orientación que adoptaron las medidas de política instrumentadas durante la última década, que han sido retomadas, en lo sustantivo, por la actual gestión gubernamental, es de esperar que se consoliden aún más la “desindustrialización” y, por esa vía, el subdesarrollo del país.

Segunda tendencia: la vigencia de la valorización financiera en la lógica de acumulación y reproducción del capital de las grandes empresas industriales

La conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivado de la apertura en el mercado de capitales de 1979, interrumpieron el modelo de sustitución de importaciones sobre el que se había estructurado, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. De allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico, sino la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que trajo aparejada la contracción y reestructuración de la producción industrial.

Durante los años ochenta la valorización financiera se consolidó como la actividad económica de mayor rentabilidad en la economía, incluso para las firmas industriales. Esto fue posible mediante, por un lado, la proliferación de una amplia gama de inversiones financieras que comprendía variantes tanto internas y externas, como privadas y estatales. Por otro, a través de un inédito endeudamiento externo que reconoce a un reducido conjunto de grupos económicos locales y de empresas extranjeras como el factor dinámico y con capacidad para definir el ritmo y las modalidades de dicho endeudamiento para la economía en su conjunto. El principal sustento económico de la preeminencia financiera por sobre la productiva fue la redistribución del ingreso en detrimento de los asalariados y el nuevo papel del Estado. Este último pasa a asumir un papel decisivo debido a su participación como deudor y acreedor, según las etapas, en el mercado financiero interno, a su endeudamiento externo (engrosado por la estatización de la deuda externa privada), y a los importantes

recursos transferidos al sector privado mediante subsidios directos canalizados bajo diversas formas (promoción industrial, sobrepuestos en las compras estatales, tasas de interés subsidiadas, etc.)¹⁰.

En tal sentido, la consolidación, durante los años noventa, del proceso “desindustrializador” no sólo se encuentra asociada a determinados aspectos del sector manufacturero (como los rasgos estructurales de las ramas de mayor significación agregada y dinamismo) y/o a los impactos macroeconómicos derivados de las políticas públicas implementadas (básicamente, el carácter asimétrico asumido por la apertura comercial y la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativamente desfavorable para la industria), sino que también se encuentra estrechamente vinculada con –se manifiesta en– la vigencia que sigue manteniendo la valorización financiera como uno de los ejes centrales en torno de los que se estructura el proceso de acumulación y reproducción del capital de las grandes firmas oligopólicas que actúan en la producción fabril.

Ello se refleja, por un lado, en la evolución reciente de la fuga de capitales locales al exterior. En efecto, en el transcurso de los años noventa, replicando lo sucedido desde mediados de los setenta, una parte considerable del excedente nacional apropiado por el capital concentrado interno fue remitido al exterior para ser colocado, en buena medida, en inversiones de carácter financiero¹¹. Al respecto, basta con mencionar que a fines del decenio pasado los capitales de residentes argentinos en el exterior superaban los 115 mil millones de dólares (lo cual equivalía a más del 80% de la deuda externa total del país), cuando a comienzos de la misma se ubicaban en el orden de los 50 mil millones de dólares. Si bien, por la naturaleza de la información básica utilizada, resulta imposible identificar a los distintos actores involucrados en dicho proceso, las evidencias disponibles permiten inferir que una proporción significativa de los recursos fugados pertenecen a un núcleo reducido de conglomerados empresarios de origen local y extranjero (muchos de los cuales son propietarios de importantes firmas industriales)¹².

Sin embargo, la relevancia que asume la valorización financiera del capital para los oligopolios industriales líderes se visualiza más claramente cuando se analiza el

¹⁰ Un análisis detenido de estos procesos, así como de sus principales implicancias, puede consultarse en Azpiazu (1995); Azpiazu y Basualdo (1990); Basualdo (1987, 1992 y 1998); y Nochteff (1991).

¹¹ Dicho excedente proviene de muy diversas fuentes como, por ejemplo, la importante redistribución del ingreso nacional en detrimento de los asalariados que se registró durante la década pasada, la internalización de elevados márgenes de beneficio por parte de las principales firmas del sector (proceso directamente asociado al control oligopólico que estos capitales ejercen sobre los distintos mercados en los que actúan), y/o las ingentes sumas de dinero que muchos de los propietarios de estas empresas recibieron a cambio de la venta de las mismas (en la mayoría de los casos, a actores extranjeros).

¹² Un análisis exhaustivo del proceso de fuga de capitales locales al exterior que tuvo lugar durante los años noventa puede ser consultado en Basualdo (2000a y 2000b); Basualdo y Kulfas (2000); y Kulfas (1999).

peso relativo que los activos financieros de tales firmas tienen en sus respectivos activos totales. En este sentido, cabe destacar que en los primeros años del decenio de los ochenta (es decir, en uno de los momentos más críticos por los que atravesó la industria argentina en el último cuarto de siglo), los activos financieros de las grandes firmas del sector representaban cerca del 50% de sus activos totales, mientras que a mediados de los noventa dicha participación se ubicó en el orden del 35% (Cuadro Nro. 1)¹³. Asimismo, como se desprende de la información presentada, en la década pasada los activos financieros de las principales empresas manufactureras representaron, en promedio, más del 45% de sus activos fijos (no financieros). Indudablemente, estas cifras reflejan la trascendencia que mantiene la valorización financiera del capital en la estrategia global de acumulación de las líderes industriales, sobre todo si se considera que en el transcurso del decenio pasado se registró una significativa transferencia de activos fijos que favoreció fundamentalmente a los oligopolios de la actividad (privatización de empresas públicas, fusiones y absorciones de firmas, etc.)¹⁴, y porque tuvo lugar, a diferencia de lo ocurrido en los ochenta, en un período de relativo crecimiento para el conjunto del sector (en especial, para las grandes empresas)¹⁵.

Cuadro Nro. 1

Evolución de la composición del activo total de las grandes empresas industriales, 1995-1998

(en millones de pesos y porcentajes)

	Activo total I	Activos no financieros II	Activos financieros III	IV= III/I
1995	55.260,5	35.689,7	19.570,8	35,4%
1996	58.313,7	37.178,6	21.135,1	36,2%
1997	63.788,1	41.145,7	22.642,4	35,5%
1998	67.944,3	44.725,9	23.218,4	34,2%
Promedio 95/98	61.326,7	39.685,0	21.641,7	35,3%

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información de INDEC (1999 y 2000).

En definitiva, las consideraciones precedentes sugieren que el proceso económico-social que se registró en el país en el transcurso de la década pasada consolidó una de las principales tendencias que se impusieron a partir de la interrupción del modelo de sustitución de importaciones (la valorización financiera del capital por parte de las empresas manufactureras líderes). De ello se infiere cuán falaz resulta ser la afirmación, frecuentemente utilizada por diversos representantes del *establishment* que

¹³ La información contenida en el cuadro de referencia corresponde a las más de trescientas empresas industriales que integran el panel de las quinientas de mayor tamaño del país relevadas por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas que realiza anualmente el INDEC (1999 y 2000).

¹⁴ Las características centrales y las implicancias estructurales del intenso proceso de centralización del capital que tuvo lugar en el sector manufacturero local durante los años noventa (en particular, a partir de 1995), pueden ser consultadas, entre otros, en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a); Basualdo (2000a); y Kulfas y Hecker (1998).

¹⁵ En la década de los ochenta, numerosas firmas manufactureras (en especial, las de mayor tamaño) encontraron en la valorización financiera una alternativa de inversión ante la brusca contracción de la actividad fabril. Al respecto, véase Damill y Fanelli (1988).

pretenden legitimar el *shock* neoconservador de los noventa, acerca de que, gracias a las políticas de reforma estructural instrumentadas, se logró modificar positivamente el comportamiento del capital concentrado interno, ya que el mismo –a diferencia de lo que ocurrió durante la década de los ochenta– dejó de remitir recursos al exterior con la finalidad de valorizarlos financieramente, orientando sus crecientes beneficios a la formación de capital o, en caso contrario, al consumo interno.

La principal manifestación de dicho proceso se expresa en la notable importancia relativa que adquirieron los activos financieros respecto de los activos físicos de las grandes firmas industriales, en un período de fuerte crecimiento de los activos físicos. Naturalmente, este fenómeno no se explica, exclusivamente, por el carácter rentístico del empresariado local (a pesar de que ello juega, sin duda, un papel relevante)¹⁶, sino que también remite a diversas cuestiones de índole macroeconómica (como, por ejemplo, la vigencia de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tiende a desalentar la inversión en el ámbito de la industria manufacturera). A este respecto, las evidencias presentadas en esta parte del trabajo indican que los principales actores del sector poseen una ingente masa de recursos (tanto en el exterior como a nivel local) que están destinando a la inversión financiera y no a la formación de capital en la actividad fabril, lo cual es particularmente importante de destacar en el contexto actual, en el que el sector manufacturero local atraviesa por una etapa sumamente crítica (con reducida capacidad ociosa y, en numerosas ramas, con un alto grado de obsolescencia tecnológica).

Tercera tendencia: la consolidación de un perfil sectorial que denota una creciente “simplificación productiva”

Como fuera mencionado, uno de los principales elementos explicativos de la magra *performance* que registró la industria argentina durante la década pasada en relación con la generación de valor agregado remite a las características estructurales de las actividades de mayor significación agregada del espectro manufacturero local. Como surge de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 2, en el plano productivo, la elevada gravitación de un número muy acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción industrial. En efecto, en 1993 (año en que fue realizado el último relevamiento censal de la actividad) apenas cuatro subconjuntos de manufacturas concentraban, de conjunto, poco más del 55% de la producción manufacturera generada a nivel local. Se trata de las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas (26,4% del total), de sustancias y productos químicos (10,5%), el sector automotor (9,2%), y las refinerías de petróleo (9,0%).

¹⁶ En tal sentido, existen sobradas pruebas acerca de que la orientación que adoptaron las políticas públicas durante la década pasada tendieron a determinar patrones de comportamiento empresario cada vez más ajenos a la inversión de riesgo, la incorporación de progreso técnico, la innovación tecnológica y/o la cualificación de la propia gestión (Azpiazu, 1997).

Cuadro Nro. 2
Industria manufacturera argentina
Composición del valor de la producción según sector de actividad, 1993-1999
(en millones de pesos y porcentajes)

	Valor de la producción censal (1993)	%	Variación de la producción 1993/1999 ⁽¹⁾	Valor de la producción estimado a 1999	%	% de variación en la participación 1993/1999
Elab. de productos alimenticios y bebidas	23.896,4	26,4	18,5	28.317,2	29,8	12,6
Elaboración de productos de tabaco	2.341,6	2,6	7,5	2.517,2	2,6	0,0
Fabricación de productos textiles	3.643,1	4,0	-28,2	2.615,7	2,7	-32,5
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2.020,2	2,2	-20,7	1.602,0	1,7	-22,7
Cuero y artículos de cuero	2.167,9	2,4	4,8	2.272,0	2,4	-0,4
Madera y productos de madera	905,3	1,0	5,5	955,1	1,0	0,3
Papel y productos de papel	2.321,8	2,6	14,6	2.660,8	2,8	7,6
Ediciones e impresiones	3.530,9	3,9	-3,1	3.421,4	3,6	-7,7
Refinación de petróleo	8.111,7	9,0	12,7	9.141,9	9,6	6,7
Sustancias y productos químicos	9.527,9	10,5	18,2	11.262,0	11,8	12,4
Productos de caucho y plástico	3.003,8	3,3	6,3	3.193,0	3,4	3,0
Otros productos minerales no metálicos	2.688,1	3,0	-5,9	2.529,5	2,7	-10,0
Fabricación de metales comunes	3.922,6	4,3	26,6	4.966,0	5,2	20,9
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	3.504,3	3,9	-24,5	2.645,7	2,8	-28,2
Maquinaria y equipo	4.284,2	4,7	-10,9	3.817,2	4,0	-14,9
Maquinaria de oficina	216,0	0,2	-10,2	194,0	0,2	-0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.889,7	2,1	-16,4	1.579,8	1,7	-19,0
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1.737,3	1,9	2,7	1.784,2	1,9	0,0
Instrumentos médicos, ópticos	472,7	0,5	-26,4	347,9	0,4	-20,0
Vehículos automotores	8.321,5	9,2	-7,5	7.697,4	8,1	-12,0
Otros equipos de transporte	592,8	0,7	3,8	615,3	0,6	-14,3
Otras manufacturas y muebles	1.361,8	1,5	2,7	1.398,6	1,5	0,0
Total	90.461,8	100,0	5,2	95.165,6	100,0	-

⁽¹⁾ Se trata de la variación del volumen físico de la producción de cada agrupamiento sectorial entre 1993 y 1999 según la Encuesta Industrial del INDEC.

Fuente: *Area de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994, y Encuesta Industrial.*

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente ligados a la explotación de recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y las exportaciones). Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios medicinales, y de la elaboración de jabones y artículos de limpieza. En cuanto a la fabricación de vehículos automotores y de autopartes, tal participación se ha visto favorecida por el notable ritmo de crecimiento del “complejo” registrado desde principios de los años noventa asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad de precios y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo de bienes durables (en especial, durante la primera mitad de la década) y, por otro, y fundamentalmente, el régimen especial de promoción y protección con que fue favorecida la actividad, así como los acuerdos de intercambio “compensado” en

el ámbito del Mercosur¹⁷. Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la importancia de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción del sector), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo (en buena parte relacionado con el dinamismo de la industria automotriz).

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata de la fabricación de productos textiles –hilado, tejidos y acabado– (4,0%), la edición e impresión de publicaciones (3,9%), la manufactura de metales comunes –esencialmente, siderurgia y aluminio– (4,3%), la elaboración de productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y la producción de maquinaria y equipo (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores se verifica que más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera generada en el país a mediados de los años noventa provenía de apenas nueve sectores industriales¹⁸.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de producciones mostraba, a mediados de los noventa, una escasa –cuando no irrelevante– significación en el espectro fabril local (como, por ejemplo, la industria de la madera y derivados, o distintas ramas, muchas de ellas integrantes del sector metalmeccánico, vinculadas a la fabricación de productos que suponen cierto grado de sofisticación tecnológica).

¹⁷ No obstante su importante dinamismo durante los noventa, cabe señalar que en el transcurso de la década pasada las actividades del “complejo automotor” se han ido asemejando cada vez más a tareas de armadura y/o ensamblado de partes y piezas importadas que a una actividad industrial en sentido estricto. En efecto, en la actualidad es tan alto el componente importado de la rama (tanto de bienes finales como de insumos para la producción) que la mayoría de las grandes terminales se dedica a actividades de armado, sino directamente a la comercialización de vehículos importados. En este sentido, las evidencias disponibles indican que durante buena parte del decenio de los noventa el coeficiente promedio de importaciones de los principales oligopolios automotrices (importaciones totales/valor bruto de la producción) fue superior al 50% (INDEC, 1999; y Schorr, 2000a). La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración del sector que afectó profundamente, tanto en materia productiva como de empleo, a ciertas producciones (autopartes, determinadas actividades metalúrgicas, etc.) y a determinadas firmas (en especial, a las de pequeño y mediano porte que actuaban como proveedoras de las terminales). Esta importante reconfiguración del perfil estructural de la actividad determinó que el sector automotor haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo sectorial (generación de cadenas de valor agregado, importantes eslabonamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto al interior del bloque, etc.). La evolución reciente de la rama automotriz puede consultarse en Kosacoff (1999); Schvarzer (1997); y Vispo (1999).

¹⁸ Cabe destacar que, en lo sustantivo, esta configuración sectorial de la producción manufacturera local es muy similar a la vigente a mediados de los años ochenta, al tiempo que presenta importantes diferencias con relación a la existente a principios de la década de los setenta (sobre todo en lo que hace a la gravitación relativa de la industria textil y de las distintas manufacturas que conforman el bloque metalmeccánico). Al respecto, véase, entre otros, Azpiazu (1998); Basualdo (1998); Dorfman (1983); Katz (1993); Katz y Kosacoff (1989); y Yoguel (2000).

Ahora bien, a los efectos de determinar si con posterioridad al relevamiento censal se produjeron cambios de importancia en la distribución sectorial de la producción fabril generada en el ámbito nacional, en el Cuadro Nro. 2 se presenta también una actualización del valor bruto de la producción manufacturera correspondiente a las distintas actividades que cabe reconocer dentro del tejido industrial.

Una primera conclusión que surge de la información presentada es que entre 1993 y 1999, en un contexto en que el conjunto del sector creció un 5%, se tendió a consolidar la estructura sectorial vigente al momento de realizarse el último Censo Nacional Económico. En efecto, desde entonces hasta fines de la década pasada se registró un incremento (superior al 8%) en la participación relativa de un conjunto muy reducido de actividades: mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos daban cuenta del 59% de la producción sectorial realizada en el país, en 1999 esas mismas manufacturas explicaban casi el 65%¹⁹.

Sin embargo, dentro de este proceso cabe distinguir comportamientos disímiles entre los sectores mencionados. Así, por ejemplo, mientras que la producción agroindustrial se consolidó como la actividad de mayor importancia agregada del espectro manufacturero local (su presencia en el sector se incrementó durante el período analizado casi un 13%, llegando a representar un 30% de la totalidad de la producción industrial)²⁰, la participación de la industria automotriz disminuyó algo más de un 12%²¹. Por otra parte, mientras que la significación estructural de la refinación de petróleo se mantuvo prácticamente estable (en torno del 9%), se produjeron aumentos de consideración en el aporte relativo de la industria química y la elaboradora de metales comunes al conjunto de la producción sectorial (del orden del 12% y el 21%, respectivamente)²².

Asimismo, otra de las conclusiones que se desprende de la información presentada es la –en algunos casos, muy acentuada– involución productiva de ciertas

¹⁹ Se trata de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, la refinación de petróleo, la manufactura de sustancias y productos químicos, la fabricación de metales comunes, y la producción de vehículos automotores.

²⁰ La clara preponderancia de este sector en el conjunto de la industria queda reflejada en el hecho de que, tal como consta en el Cuadro Nro. 2, el peso relativo del mismo en el conjunto de la producción industrial generada en el país en 1999 más que duplica a la que registró aquella actividad que le sigue en orden de importancia en cuanto a su contribución a la producción global (la elaboración de sustancias y productos químicos).

²¹ Esta disminución en la incidencia relativa de la rama automotriz en el conjunto de la producción fabril está directamente relacionada con la fuerte contracción de la actividad que se registró en 1999 (en dicho año el volumen físico de la producción de vehículos automotores cayó más de un 30% con respecto a 1998).

²² En el primer caso, esa mayor presencia de la actividad al interior del sector está asociada al dinamismo de la industria farmacéutica y a ciertas producciones petroquímicas, mientras que la mayor gravitación agregada de la fabricación de metales comunes deviene, fundamentalmente, de la producción siderúrgica y de la elaboración de aluminio y derivados.

actividades vinculadas a los bloques textil y metalmecánico (con la excepción de la industria automotriz), es decir, de aquellos sectores que motorizaron, en distintos momentos, el crecimiento sectorial en la etapa sustitutiva. Dicho proceso de deterioro estructural se encuentra estrechamente vinculado con la profunda crisis que atravesaron tales actividades durante los años noventa, lo cual está asociado, a su vez, a las principales características que asumió la apertura de la economía encarada durante la década pasada (fuerte asimetría en detrimento de determinados actores y sectores manufactureros). A este respecto, basta con destacar los casos de la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir y pieles (cuyos respectivos aportes relativos a la producción total disminuyeron entre 1993 y 1999 un 32% y un 23%), o de la producción metalúrgica, la fabricación de instrumentos médicos y ópticos, la elaboración de maquinaria y aparatos eléctricos, y la producción de máquinas y equipos (donde las caídas fueron del 28%, 20%, 19% y 15%, respectivamente)²³.

En definitiva, las evidencias disponibles indican que en el transcurso del decenio de los noventa se tendió a consolidar una estructura fabril crecientemente estructurada alrededor de un grupo sumamente acotado de actividades (en la actualidad, apenas cinco sectores explican casi las dos terceras partes de la producción industrial generada a nivel nacional). Al indagar acerca de los principales rasgos estructurales de tales actividades se verifica que las mismas se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (la mayoría de tipo estático), en la elaboración de ciertos *commodities* industriales de uso difundido, y en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección, y que presentan un claro denominador común: un reducido dinamismo en cuanto a la generación de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo. A ello se le suma el hecho de que muchas de las actividades que durante la década pasada debieron atravesar por una fase de crisis y/o estancamiento productivo, en particular aquéllas en las que las pequeñas y medianas empresas tenían una presencia importante, se caracterizaban por poseer cierto dinamismo en lo que a generación de valor agregado y encadenamientos productivos respecta, y por ser mano de obra intensivas (incluso, en algunos casos, como en ciertos sectores textiles o en el ámbito de la producción de maquinaria y equipo, con un alto requerimiento de personal con un elevado grado de calificación relativa).

Sin duda, todo lo anterior juega un papel central en la explicación de los motivos por los cuales durante los años noventa se acentuaron dos procesos distintivos del desenvolvimiento fabril post-sustitutivo: la “desindustrialización” y la expulsión

²³ En el caso de la producción metalúrgica, una parte importante de la disminución de la presencia de la actividad al interior del sector es explicada también por la significativa reestructuración de la industria automotriz que tuvo lugar durante los años noventa. Como fuera señalado, dicho proceso estuvo caracterizado por una creciente importancia de las importaciones, tanto de partes y piezas como de vehículos terminados, en la oferta total de las grandes terminales, lo cual conllevó la desarticulación de ciertas cadenas productivas y, derivado de ello, la desaparición de una gran cantidad de pequeñas y medianas proveedoras (muchas de ellas vinculadas a la industria metalúrgica).

prácticamente ininterrumpida de mano de obra. En este sentido, la consolidación de un patrón de especialización productiva tan ligado al aprovechamiento de las potencialidades que ofrece la dotación local de recursos naturales introduce, en términos prospectivos, serios interrogantes en cuanto a la posibilidad de revertir dichas tendencias. De esto último se desprenden importantes cuestionamientos a aquellos analistas que señalan –implícita o explícitamente– que el hecho de que la industria manufacturera local se especialice en producciones en las que el país cuenta con probadas ventajas comparativas es una condición suficiente para garantizar un crecimiento sostenido del sector –y, en un plano más general, del conjunto de la economía argentina–, que se manifieste, a su vez, en una creciente incidencia en el comercio internacional y, derivado de todo lo anterior, en una mayor incorporación de mano de obra²⁴.

Cuarta tendencia: crisis ocupacional, caída salarial e inequidad distributiva

Una cuarta “línea de continuidad” que se desprende de la dinámica industrial registrada durante la década de los noventa –indudablemente, la más importante en términos de sus impactos económicos y sociales– remite a la consolidación de tres procesos estrechamente vinculados entre sí: una notable expulsión de mano de obra del sector, a la par de una ostensible disminución en los salarios de los trabajadores y, derivado de ello, una creciente regresividad en materia distributiva.

Como se desprende de la información proporcionada por el Cuadro Nro. 3²⁵, entre 1993 y 1999 el volumen físico de la producción fabril aumentó en términos absolutos apenas un 5% (y, como fuera analizado, el sector continuó perdiendo participación en el conjunto de la economía argentina)²⁶. Dicho crecimiento se vio acompañado por un mucho más importante incremento en la productividad media de la mano de obra de la actividad, que aumentó más de un 30% (que se eleva al 32% en caso de considerar la evolución de la productividad horaria).

²⁴ En relación con este tipo de hipótesis, véase, nuevamente, Llach (1997), y buena parte de la bibliografía citada por el autor.

²⁵ La información utilizada proviene de la Encuesta Industrial relevada periódicamente por el INDEC que incluye fundamentalmente establecimientos manufactureros grandes y, en menor medida, mediano-grandes (se trata de una muestra con representatividad nacional sectorial). De este modo, el relevamiento refleja con mayor precisión el desempeño de las empresas de mayor tamaño, pudiendo presentar, en consecuencia, cierta sobreestimación del nivel general de la industria (en caso que se verifiquen incrementos en el nivel de las distintas variables) o una tendencia a la subestimación (cuando se registran descensos en alguno de los indicadores).

²⁶ Esta reducida tasa de expansión de la producción manufacturera está relacionada con el hecho de que, como fuera mencionado, gran parte del crecimiento industrial que se registró en los años noventa (entre 1990 y 1999 el valor físico de la producción fabril se incrementó un 35%) se concentró, fundamentalmente, en los primeros cuatro años del decenio (entre 1990 y 1993 el aumento de la producción sectorial fue de casi el 29%).

Cuadro Nro. 3
Industria manufacturera argentina
Principales indicadores de comportamiento, 1993-1999
(en índice base 1993=100)

	Volumen físico de la producción	Obreros ocupados	Productividad de la mano de obra	Horas-obrero trabajadas	Productividad horaria de la mano de obra	Salario medio	Productividad/Salario medio
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	107,7	98,6	106,0	106,2	101,4
1995	97,3	91,3	106,6	88,6	109,8	104,3	102,2
1996	103,5	88,1	117,5	88,0	117,6	104,7	112,2
1997	113,2	89,4	126,6	91,1	124,3	101,5	124,8
1998	114,6	87,2	131,4	87,3	131,2	101,3	129,7
1999	105,2	80,6	130,5	79,5	132,3	100,5	129,9

Fuente: Area de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

Si bien esa expansión de la productividad laboral puede estar asociada a un mayor nivel de inversión²⁷, también está vinculada, y de manera decisiva, al notable proceso de expulsión de mano de obra que tuvo lugar y, derivado de ello, a una intensificación en los ritmos de trabajo de los obreros ocupados en el sector. En este sentido, durante el período bajo análisis la cantidad de obreros industriales disminuyó a una tasa anual acumulativa cercana al 4%, lo que determinó que en 1999 la masa total de los asalariados ocupados en la actividad fuera casi un 20% inferior que la vigente en 1993. De lo anterior se desprende que en el transcurso de la década pasada la industria local operó con una elasticidad empleo-producción de -3,7 o, en otros términos, que por cada punto porcentual que creció la producción durante el período de referencia, el empleo sectorial cayó un 3,7%²⁸.

Con respecto a este proceso de acentuada expulsión de asalariados de la actividad, cabe destacar que algunos autores lo relacionan con el hecho de que en los noventa, en consonancia con el abaratamiento relativo de los bienes de capital *vis-à-vis* el “factor trabajo”, numerosas firmas encararon diversos procesos de reconversión productiva que implicaron una creciente utilización de maquinaria y equipo por unidad de producto y, como producto de ello, determinaron una menor demanda de mano de obra, crecientes rendimientos productivos de la mano de obra y un incremento en el

²⁷ En los años noventa se registró un importante aumento en la inversión en la industria local, cuya magnitud estuvo muy influida por el hecho de que hacia fines del decenio de los ochenta la inversión neta había sido negativa, lo que equivale a decir que las inversiones realizadas no alcanzaron siquiera para reponer la amortización del *stock* de capital existente (o, en otras palabras, que se produjo un proceso de descapitalización del sector). Al respecto, consultar Azpiazu (1993); y Basualdo (1992).

²⁸ Para aprehender más acabadamente la magnitud de dicho coeficiente, basta con mencionar que a principios de los años setenta el mismo era de 0,65, lo cual constituye un indicador de que durante la sustitución de importaciones el crecimiento del sector fabril no sólo “arrastraba” a los restantes actividades económicas en términos productivos, sino que también generaba puestos de trabajo. Interesa resaltar estos dos procesos por cuanto de las evidencias presentadas en este trabajo se desprende que en los años noventa se ha reforzado a nivel de la industria manufacturera local la pérdida de ambos atributos (proceso que se remonta al quiebre del patrón de la industrialización sustitutiva).

grado de modernización del sector²⁹. Sin embargo, a juzgar por las evidencias disponibles, todo parece indicar que esta caída prácticamente ininterrumpida en la ocupación industrial ha estado mucho más asociada con la crisis y la reestructuración de la actividad registradas durante el transcurso de la década de los noventa que con un proceso de sustitución de trabajo por capital y de aumento en el nivel de modernización del tejido manufacturero local. En ese sentido, la brusca contracción del empleo en el sector remite, en gran medida, a la conjunción de dos fenómenos: el reducido grado de absorción y/o demanda de mano de obra que caracteriza a las actividades fabriles líderes y el cierre de numerosas pequeñas y medianas firmas (las principales generadoras de empleo) que se registró en los años noventa que, como se analiza más adelante, estuvo directamente relacionado con los impactos asimétricos que, sobre los diversos agentes manufactureros, se derivaron de la orientación que adoptaron determinadas medidas de política (fundamentalmente, la apertura comercial)³⁰.

En relación con lo anterior, cuando se analiza la evolución de la producción en términos relativos al comportamiento de la productividad laboral se constata que esta última variable se incrementó mucho más que la primera en las fases de crecimiento³¹, y disminuyó muy levemente ante contracciones pronunciadas de la actividad productiva (tal el caso de las crisis de 1995 y 1999)³². El carácter que asumen estos desempeños permite inferir que durante la década pasada el importante aumento de la productividad de la mano de obra del sector manufacturero local ha estado directamente relacionado con la evolución del empleo o, más precisamente, con la dinámica que adoptó la prácticamente ininterrumpida expulsión de asalariados (la disminución del personal ocupado en la industria se verificó en 20 de los 28 trimestres que contiene el período analizado)³³. En dicho contexto, de considerar que entre 1993 y 1999 las horas-obrero

²⁹ Véase, entre otros, Bisang y Gómez (1999); Nasatasky y Rotman (1999); y Ramos y Martínez (2000).

³⁰ La caída de la ocupación industrial es explicada también por otros procesos que tuvieron lugar durante la década pasada, aunque con un menor impacto agregado que los mencionados. Por un lado, por el hecho de que muchas empresas optaron por discontinuar líneas enteras de producción, pasando a cubrir parte de la oferta con productos importados. Por otro, porque algunas firmas externalizaron ciertas actividades que anteriormente realizaban por cuenta propia (Kosacoff, 2000).

³¹ La única excepción la constituye el año 1997, en el que la producción sectorial creció más de un 9% y la productividad media de la mano de obra casi un 8%.

³² Durante la recesión de 1995 la producción sectorial disminuyó un 7%, mientras que la productividad laboral descendió apenas un 1%. Por su parte, entre 1998 y 1999 el volumen físico de la producción industrial cayó más de un 8%, al tiempo que la productividad media de la mano de obra disminuyó menos de un 1%.

³³ Estas conclusiones son plenamente coincidentes con las que surgen de un trabajo reciente que aborda el análisis de la evolución de la productividad laboral en distintos países latinoamericanos y los Estados Unidos durante las últimas décadas (Katz, 1999). De dicho estudio se desprende que en el transcurso de los años noventa los incrementos de la productividad de la mano de obra fabril en la Argentina casi duplicaron a los registrados en los Estados Unidos. Sin embargo, mientras que en este último país el factor que impulsó el aumento de la productividad fue el incremento del producto manufacturero (que creció más que el empleo), en la Argentina estuvo principalmente asociado al ritmo de expulsión de mano de obra.

trabajadas descendieron casi al mismo ritmo –y siguiendo la misma tendencia– que el empleo sectorial (de lo cual se desprende que prácticamente no varió la extensión de la jornada media de trabajo), cabe concluir que el aumento de la productividad laboral estuvo estrechamente ligado a un incremento de significación en la intensificación de los ritmos de trabajo de la mano de obra ocupada.

Por otro lado, en el marco de un proceso en el que se registraron crecimientos en la producción y, fundamentalmente, en la productividad laboral, el salario medio de los trabajadores empleados en el ámbito manufacturero se mantuvo casi en un mismo nivel. Como surge de la información presentada, a partir de 1994, luego de haber aumentado más del 6% con relación al año anterior, las remuneraciones medias de los asalariados industriales disminuyeron casi sistemáticamente, a un promedio del 1% anual.

Como producto de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad y el salario real de los trabajadores se registró una importante transferencia de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas del sector y, por lo tanto, una creciente apropiación del excedente fabril por parte de estos últimos (particularmente significativa si se considera que se trata de un período de apenas siete años). En efecto, la relación entre la productividad laboral y el salario medio de la mano de obra (que constituye un indicador *proxy* de la distribución interna del ingreso industrial) se incrementó constantemente en el transcurso del período analizado, a tal punto que en 1999 fue casi un 30% más elevada que en 1993. Ello indica que, con independencia de su destino específico, el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y, también, de la disminución de las remuneraciones salariales (en especial, a partir de 1995)³⁴.

En síntesis, el análisis de la dinámica manufacturera que se registró en el país durante el decenio de los noventa indica que, en dicho período, se consolidaron ciertos rasgos sectoriales que han caracterizado a la actividad desde mediados de los años setenta: una fuerte –y prácticamente ininterrumpida– disminución en la cantidad de asalariados ocupados (asociada a las principales características estructurales de las ramas dinámicas y, fundamentalmente, a la crisis que atravesaron numerosas producciones) y, en directa relación con ello, crecientes niveles de productividad laboral (explicados, en lo sustantivo, por una mayor intensidad en el uso del “factor trabajo” o, en otras palabras, por un incremento en la tasa de explotación de los obreros en actividad) que, al no ser transferidos a los trabajadores vía incrementos en los salarios, trajeron aparejada una profundización de la regresividad existente en materia de

³⁴ A los efectos de comprender más cabalmente el carácter regresivo que caracterizó al desempeño industrial reciente, basta con mencionar que el incremento que se registró en la brecha entre la productividad laboral y los salarios medios en el período analizado prácticamente duplica al registrado entre 1976 y 1983 (sin duda, una de las etapas históricas de mayor “disciplinamiento” de la clase trabajadora argentina). En efecto, durante el gobierno militar, el coeficiente que refleja la distribución interna de recursos entre capital y trabajo al interior del sector manufacturero aumentó “apenas” un 16% (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986).

distribución interna del ingreso generado en el sector. En tal sentido, el estudio del desenvolvimiento fabril reciente brinda importantes elementos de juicio para comprender muchos de los acuciantes problemas que enfrenta la economía argentina (una elevadísima tasa de desocupación, una persistente precarización de las condiciones laborales de la mano de obra ocupada, bajas –y decrecientes– remuneraciones salariales y, de resultas de ello, una marcada –y creciente– inequidad distributiva).

En función de las consideraciones precedentes cabe introducir una somera digresión. Uno de los principales argumentos esgrimidos actualmente por los sectores de poder en la Argentina remite a la falta de competitividad de la industria manufacturera, y que dicho proceso sólo puede ser resuelto, bajo el régimen convertible (dadas las “rigideces” de tipo cambiarias que supone tal esquema de funcionamiento económico), mediante un incremento en la productividad del trabajo (o, si ello no resulta posible, vía una reducción de las remuneraciones obreras). Lo interesante que surge de la información analizada es que durante el transcurso de los años noventa se registró un aumento considerable en la productividad laboral del sector, pero que no se trató de un “crecimiento virtuoso” por cuanto fue explicado, en gran medida, por un ostensible deterioro en las condiciones de los trabajadores (mayor intensificación de la jornada laboral e importante –y casi ininterrumpida– caída del salario), y porque no logró revertir –siquiera parcialmente– las tendencias a la “desindustrialización” y a la reestructuración regresiva del sector que se venían manifestando desde mediados de los años setenta. En ese sentido, todas aquellas propuestas que señalan que, ante las “rigideces” que plantea la Convertibilidad, la única salida para mejorar el tipo de cambio real –y, por esa vía, ganar en competitividad– es lograr mayores niveles de productividad del trabajo, ocultan que, en el contexto actual, ello supone un empeoramiento en la situación de los trabajadores (vía caída del empleo, aumento en la explotación, disminución de las remuneraciones, deterioro en su participación en el ingreso, etc.).

Quinta tendencia: la creciente concentración de la producción industrial

La “desindustrialización” de la última década no sólo ha estado articulada con una ostensible redistribución regresiva del ingreso y la consolidación de una estructura sectorial que denota un alto grado de “simplificación productiva”, sino también con un importante aumento en la concentración de la producción. En efecto, el incremento en el nivel de oligopolización de la producción manufacturera local en torno a un grupo reducido de grandes firmas constituye uno de los emergentes más relevantes del desempeño industrial reciente y una de las principales “líneas de continuidad” que cabe identificar en el patrón de comportamiento sectorial registrado desde la interrupción del modelo de acumulación sustitutivo. A los efectos de analizar las principales características e implicancias que presentó este proceso de creciente concentración productiva, en el Cuadro Nro. 4 queda reflejada la evolución de la participación de las

cien empresas industriales más grandes del país en el conjunto de la producción del sector entre 1991 y 1998³⁵.

Cuadro Nro. 4

Evolución del valor bruto de la producción industrial (VBP), las ventas de la cúpula empresaria manufacturera, y el índice de concentración industrial global (ICIG), 1991-1998
(en millones de pesos e índice base 1991=100)

	VBP	1991 = 100	Ventas de la cúpula	1991 = 100	ICIG	1991 = 100
1991	72.484,2	100,0	26.375,2	100,0	36,4	100,0
1992	86.095,3	118,8	31.364,7	118,9	36,4	100,0
1993	90.461,8	124,8	34.995,1	132,7	38,7	106,3
1994	94.436,5	130,3	41.895,7	158,8	44,4	122,0
1995	93.578,7	129,1	43.035,1	163,2	46,0	126,4
1996	102.651,9	141,6	46.292,5	175,5	45,1	123,9
1997	112.403,0	155,1	51.511,1	195,3	45,8	125,8
1998	110.137,3	151,9	51.923,1	196,9	47,1	129,4
T.A.A. 91/98	6,2%		10,2%		3,8%	

Fuente: Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a).

Como surge de la información presentada, en un contexto de recuperación de los niveles de actividad industrial –el valor de producción crece un 52% entre 1991 y 1998– las ventas de las empresas de la cúpula manufacturera local se incrementan casi un 97%³⁶. Tales ritmos diferenciales de crecimiento entre la facturación agregada de la elite fabril y la producción sectorial determinaron que las grandes firmas oligopólicas que actúan en el mercado local intensificaran considerablemente su predominio en el conjunto de la actividad. En efecto, en el período bajo análisis el ICIG se incrementó a un ritmo promedio anual de casi el 4% (pasando del 36,4% en 1991 al 47,1% en 1998). De este modo, se puede constatar que, en un contexto signado por el crecimiento del conjunto del sector fabril, las porciones adicionales de mercado creadas por la

³⁵ Se trata del denominado “índice de concentración industrial global” (ICIG). A pesar de que no permite determinar el grado de concentración que prevalece en cada rama de actividad, el indicador mencionado constituye una adecuada herramienta analítica para captar, en forma dinámica, las tendencias a la oligopolización global de la producción fabril que se manifiestan en un período determinado. El mismo surge a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las cien firmas manufactureras de mayor tamaño del país (elite industrial) y el valor bruto de la producción fabril para un mismo período (la facturación total de dicho agregado de empresas es tomada como un indicador de la producción realizada por las mismas). De este modo, puede obtenerse una medida aproximada respecto de la proporción de la producción industrial del país que es generada por las principales empresas oligopólicas que operan en el mercado local, accediendo, en consecuencia, a un indicador del grado de concentración existente en el sector manufacturero argentino en su conjunto (medido por la participación de las ventas de las cien empresas industriales más grandes en el total de la producción del sector). Los principales aspectos metodológicos involucrados en la elaboración del ICIG pueden consultarse en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a); y Khavisse y Piotrkowski (1973).

³⁶ Como puede apreciarse, la evolución del valor bruto de la producción industrial que se presenta en esta parte del trabajo no coincide con la que consta en el Cuadro Nro. 3. Ello deviene del hecho de que, a los efectos de poder encarar el análisis mencionado, se procedió a actualizar el valor censal –correspondiente al año 1993– a partir de la evolución de los índices de volumen físico de producción fabril y de los precios de las distintas ramas industriales, de modo tal que la producción quedara expresada, al igual que las ventas de las firmas de la elite manufacturera, a precios corrientes. Los procedimientos involucrados en dicha estimación pueden consultarse en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a).

mencionada expansión no fueron distribuidas de manera proporcional entre los diferentes actores manufactureros sino que fueron crecientemente apropiadas por los grandes oligopolios de la actividad.

El hecho de que en la actualidad cerca de la mitad de lo producido por el conjunto del agregado sectorial sea explicado por tan sólo cien grandes empresas denota, sin duda, la existencia de un muy elevado nivel de oligopolización productiva que, no obstante, 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 por parte de algunos grandes grupos económicos (de capital nacional y extranjero)³⁷. En otros términos, 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.

Otra de las conclusiones que surge del cuadro de referencia es que las ventas de la cúpula no presentan un comportamiento cíclico como sí lo hace el conjunto de la producción sectorial. En efecto, durante el período analizado la facturación agregada de las cien empresas manufactureras más grandes del país se expandieron ininterrumpidamente, mientras que el valor bruto de la producción industrial registró dos caídas de importancia en 1995 y 1998. Dicha situación refleja la capacidad que presentan las firmas líderes del sector de desempeñarse con relativa autonomía con respecto al ciclo económico fabril interno (posibilidad que, evidentemente, no posee una proporción mayoritaria de las empresas que integran el espectro manufacturero local). Atento a la importancia de dicho fenómeno, cabe indagar acerca de los factores que permiten dar cuenta de esta estratégica capacidad que poseen los principales oligopolios industriales de independizar su desempeño respecto de la evolución del conjunto del sector.

Ello remite, en buena medida, a la conjunción de dos de los rasgos estructurales centrales que caracterizan a la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones (los cuales, vale destacarlo, también se consolidaron en el transcurso de la década pasada): un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción manufacturera, muy especialmente la de las grandes firmas. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo esquema de acumulación que se consolida en base a la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos

³⁷ Por ejemplo, cuando se analiza el panel de las cien firmas más grandes en 1998 se verifica que el grupo local Pérez Companc participaba en la propiedad de Pasa, Pecom Agra y Refisan, el conglomerado extranjero Techint controlaba cuatro firmas líderes en la producción sidero-metalúrgica (Comesi, Siat, Siderar y Siderca), mientras que el *holding* español Repsol tenía participación en Astra, Eg3, Refinor, Refisan e YPF.

agroindustriales) y de la producción –y el consumo– de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos³⁸.

De este modo, crecientemente vinculadas al consumo de los sectores de mayores ingresos de la población (cuyos niveles de consumo se encuentran muy poco asociados a 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 cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial, así como de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno y, de resultas de ello, concentrar una proporción cada vez mayor de la producción fabril generada en el país³⁹.

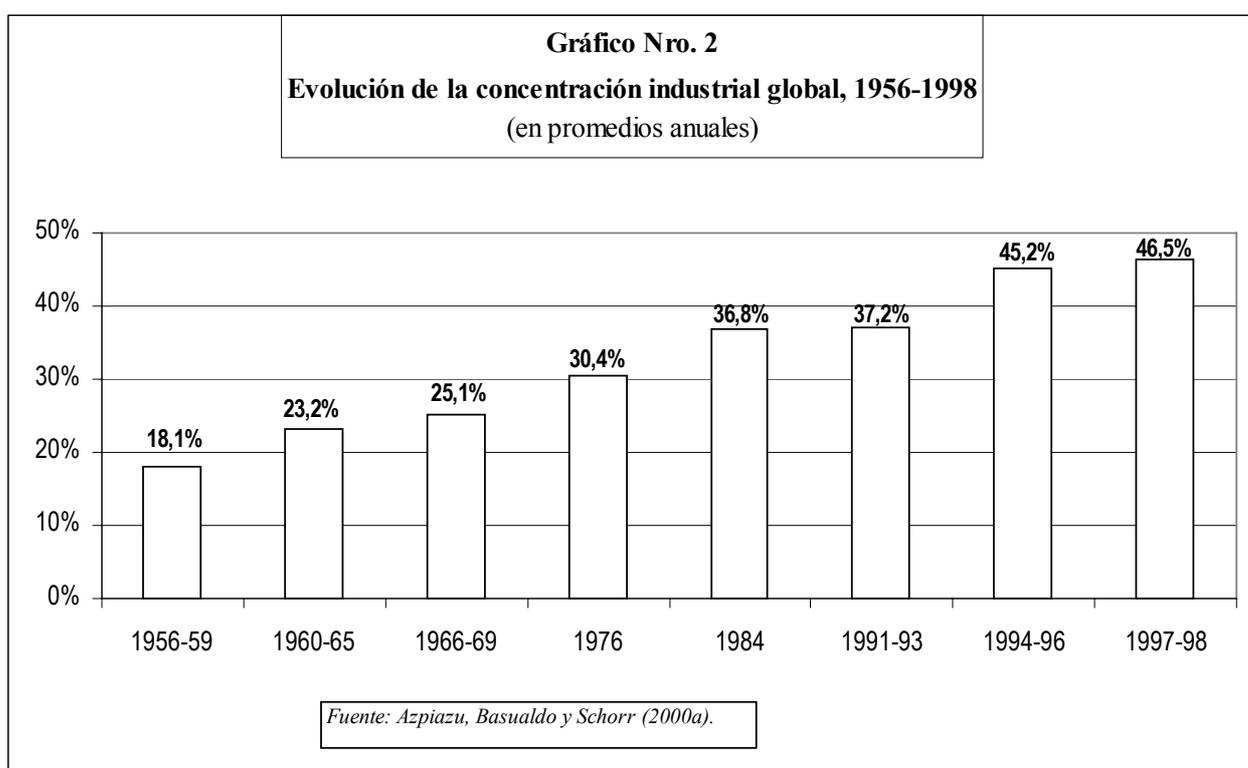
En síntesis, en el transcurso de los años noventa se registró un significativo incremento en el grado de oligopolización global de la industria manufacturera argentina, que determinó que hacia fines de la década pasada tan sólo cien empresas explicaran aproximadamente la mitad de la producción realizada en el ámbito nacional. A este respecto, la conjunción de los principales impactos del patrón de desenvolvimiento fabril reciente (“desindustrialización”, simplificación y achicamiento productivo, expulsión de mano de obra, caída salarial, regresividad distributiva, etc.) con el importante aumento de la concentración del sector manufacturero local en su conjunto refleja el sentido marcadamente asimétrico que caracterizó al proceso económico-social registrado en la Argentina en los años noventa. En este sentido, de las evidencias presentadas se desprende que un conjunto minoritario de grandes firmas registró desempeños económicos que en nada se asemejan a la involución que afectó a buena parte del tejido manufacturero local.

En ese contexto, a los efectos de comprender más cabalmente la naturaleza del proceso que tuvo lugar durante el decenio pasado, en el Gráfico Nro. 2 se presenta la evolución del ICIG desde la segunda mitad de la década de los cincuenta hasta fines de

³⁸ De ello se infiere que para las firmas líderes que actúan en el país el salario ha ido perdiendo gradualmente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un simple componente del costo empresario (que, como tal, debe reducirse lo más posible). Ello sugiere que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados. A los efectos de comprender más cabalmente lo señalado, cabe destacar que durante la sustitución de importaciones, en tanto el grueso de la producción se destinaba al mercado interno, la disminución de las remuneraciones de los trabajadores, así como el aumento del desempleo y de la inequidad distributiva, se encontraban estructuralmente limitados por cuanto los salarios constituían un costo empresario y un elemento central de la demanda agregada (tanto para las grandes firmas como para el resto del espectro empresario). Un tratamiento más detenido de estas cuestiones puede consultarse en Arceo y Basualdo (1999); y Basualdo (2000a).

³⁹ Cabe destacar que hubo otros procesos, aunque de menor significación agregada que los mencionados, que también coadyuvaban a explicar el importante aumento que registró la facturación agregada de la elite fabril en el transcurso de los años noventa (tales como, por caso, el crecimiento de la demanda y el consumo posterior a la implementación del Plan de Convertibilidad, la privatización de empresas industriales de propiedad estatal, o el proceso de centralización del capital que tuvo lugar con particular intensidad a partir de la segunda mitad del decenio). Al respecto, véase Kulfas y Schorr (2000).

los años noventa, de lo cual se desprende que el importante incremento que se registró en el transcurso de los noventa en el grado de oligopolización global de la producción fabril local se inscribe en el marco de una tendencia de largo plazo. En efecto, durante el período analizado se ha registrado un aumento de significación en la concentración de la producción manufacturera en su conjunto: mientras que a mediados de los cincuenta las cien empresas industriales más grandes del país daban cuenta de algo más del 18% de la producción del sector, hacia fines de la década pasada explicaban más del 45%. Vale la pena señalar, en tal sentido, que dicha participación prácticamente duplica a la registrada durante los años sesenta, cuando el sector industrial local registró sus mayores tasas de crecimiento, a la vez que constituye la más elevada de los últimos cincuenta años de la historia argentina.



Otro fenómeno a resaltar es que el peso relativo de los grandes oligopolios fabriles en la totalidad de lo producido por el agregado sectorial se ha incrementado en forma ininterrumpida, a pesar de los múltiples cambios registrados a lo largo del período bajo análisis tanto en la economía argentina, como, en particular, en el sector industrial. Asimismo, de la información presentada se desprende la existencia de tres saltos cuantitativos en materia de concentración de la producción industrial, que coinciden con tres momentos históricos en los que se registraron profundas transformaciones estructurales en la economía argentina en general, y en el sector manufacturero en particular: entre fines de los años cincuenta (en consonancia con la política económica “desarrollista” implementada durante el gobierno de Frondizi) y la

primera mitad del decenio de los setenta, desde entonces hasta mediados de los ochenta, y durante los años noventa (en especial, en la primera mitad de la década).

Con respecto al primero de dichos aumentos en la gravitación de los grandes oligopolios en el total de la producción fabril (estas firmas pasan de explicar, de conjunto, el 18% del valor bruto de la producción industrial en el período 1956-1959 a más del 30% en 1976), cabe señalar que tal incremento en el grado de concentración industrial global se dio a la par de un muy importante proceso de sustitución al interior del sector, tanto entre ramas como entre empresas, lo cual determinó la emergencia de un nuevo perfil sectorial. En efecto, en dicho período se verificó un desplazamiento de las ramas tradicionales que hasta entonces habían liderado el crecimiento sectorial (alimentos y bebidas, textil, etc.), y la paulatina consolidación de ciertas actividades vinculadas a los complejos metalmecánico y químico-petroquímico. Por otro lado, y en directa relación con lo anterior, dentro del espectro fabril local comenzaron a ganar predominancia actividades caracterizadas por estructuras de mercado altamente concentradas que desplazaron a aquellas en las que prevalecían “mercados competitivos”⁴⁰. En relación con los liderazgos empresariales, el proceso mencionado se manifestó en un importante reemplazo de firmas nacionales por extranjeras⁴¹, al tiempo que a nivel del conjunto de la economía, se reflejó en una creciente gravitación agregada del sector industrial en el PBI global.

Como se desprende del Gráfico Nro. 2, el segundo incremento relevante en el ICIG se registró entre los años 1976 y 1984, y trajo aparejada una suba de más de seis puntos porcentuales en la participación de las empresas más grandes de la actividad en el conjunto de la producción fabril del país. Dicho proceso tuvo lugar en el marco de uno de los períodos más críticos por los que atravesó el sector (basta con señalar, al respecto, que el producto bruto industrial, valuado a precios constantes de 1970, descendió entre dichos años casi un 7%).

Si bien este incremento en la concentración de la producción industrial en un contexto de crisis sectorial era, en cierto sentido, esperable (en épocas de depresión las grandes empresas tienden a aumentar su incidencia relativa en el conjunto de la

⁴⁰ La ausencia de información básica confiable impide estimar el ICIG para períodos anteriores a 1956. Sin embargo, las evidencias disponibles indican que, como producto del proceso que se inicia hacia fines del decenio de los cincuenta, se pasa de una estructura manufacturera caracterizada por un relativamente bajo grado de concentración, hacia otra en la que los mercados altamente oligopolizados pasan a tener una participación significativa. Ello queda reflejado cuando se compara la información emanada de los Censos Nacionales Económicos realizados en el país a mediados de los años cincuenta y sesenta: mientras que en 1953 la incidencia relativa de las ramas altamente concentradas en el conjunto de la producción industrial realizada en el ámbito local era de casi el 32%, en 1963 dicha participación había ascendido al 43% (Abot y otros, 1973).

⁴¹ Este proceso de “extranjerización” de la producción industrial queda reflejado al analizar la dinámica intercensal: mientras que en 1953 las empresas extranjeras generaban aproximadamente el 15% de la producción manufacturera realizada en el país, en 1973 explicaban casi el 31% (Basualdo, Lifschitz y Roca, 1988).

producción en detrimento, fundamentalmente, de las de menor tamaño), la principal conclusión que se desprende de tal patrón de comportamiento es el sentido –marcadamente asimétrico– que tuvieron las distintas medidas de política económica implementadas por el gobierno militar. Las mismas agredieron estructuralmente al conjunto del sector (especial, aunque no exclusivamente, a aquellos mercados en los que predominaban las pequeñas y medianas firmas), beneficiando a un núcleo sumamente acotado de grandes firmas oligopólicas pertenecientes, en su mayoría, a un grupo reducido de conglomerados empresarios de capital nacional y extranjero.

En relación con lo anterior, la interrupción de la sustitución de importaciones y la emergencia de la valorización financiera como núcleo del proceso de acumulación y reproducción del capital en la Argentina trajeron aparejada una importante reconfiguración de los liderazgos empresarios en la industria. Ello se reflejó en la declinación en la importancia de las firmas extranjeras que habían liderado el proceso de sustitución de importaciones, papel que pasaron a cumplir unos pocos grupos económicos locales y un número reducido de conglomerados transnacionales, con una presencia difundida en el conjunto de las actividades económicas. De allí en más estos capitales tuvieron la capacidad de definir el rumbo de la economía interna no sólo por ser propietarios de muchas de las grandes empresas manufactureras sino por controlar conglomerados de firmas que actúan, además, en los más diversos sectores económicos. Esto significa que los integrantes de la nueva cúpula tienen una estrategia empresarial que necesariamente toma en cuenta el conjunto de la economía argentina y no únicamente un sector de actividad como es el caso de la estrategia de una firma individual.

En tal sentido, el exitoso desempeño de estas grandes empresas industriales en el período de referencia no parece estar disociado de los múltiples mecanismos por los cuales, sobre la base de una ingente transferencia de recursos desde el conjunto de la sociedad hacia un núcleo acotado de grandes conglomerados nacionales y extranjeros, se subsidió a tales firmas (promoción industrial, estatización de la deuda externa privada, política de compras estatales, privatizaciones periféricas, subsidio a las exportaciones de productos fabriles, etc.)⁴².

Finalmente, el último incremento de importancia en el peso de la cúpula sectorial en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero local tuvo lugar durante la década pasada (entre mediados de los años ochenta y principios de los noventa el ICIG se mantuvo prácticamente en el mismo nivel –en torno del 37%–). En efecto, entre 1991 y 1998 dicho indicador se incrementó un 25% y, de resultas de ello, al final del período apenas cien empresas líderes explicaban casi la mitad de la

⁴² Con respecto a los distintos mecanismos de subsidio al capital concentrado interno implementados durante este período, ver, entre otros, Azpiazu (1987 y 1993); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986); y Basualdo (1987 y 1992).

producción industrial realizada en el ámbito local. Replicando lo sucedido desde la interrupción del modelo sustitutivo, tal proceso se registró en un contexto en el que las diferentes políticas públicas instrumentadas impactaron en forma desigual sobre los diversos agentes manufactureros, al tiempo que reflejaron una creciente subordinación del aparato estatal a los intereses de los grupos oligopólicos de capital nacional y extranjero⁴³.

Al igual que durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, la mayor oligopolización de la industria manufacturera local que se verificó en los años noventa fue acompañada por importantes alteraciones en los liderazgos empresariales (lo cual se refleja en una creciente “extranjerización” de la producción sectorial). En efecto, en especial a partir de la segunda mitad del decenio se asistió, tanto en el conjunto de la actividad como al interior de la cúpula sectorial, a un proceso de creciente gravitación de firmas de origen transnacional y de retracción relativa de las de capital nacional⁴⁴. Así, por ejemplo, mientras que en 1991 los distintos tipos de empresas extranjeras que actuaban en el sector industrial explicaban en forma conjunta casi el 34% de la facturación agregada de la elite manufacturera, en 1998 daban cuenta de casi el 62% de la misma. Asimismo, a comienzos de la década pasada las firmas de capital transnacional que integraban la cúpula del sector explicaban el 12% de la totalidad de lo producido por el agregado fabril, mientras que hacia fines de la misma daban cuenta del 29%⁴⁵.

⁴³ Ello se visualiza, entre otros aspectos, en las principales implicancias estructurales de la política de privatización de empresas estatales encarada a lo largo del decenio (que, en el ámbito industrial, trajo aparejado un incremento en el grado de concentración y centralización del capital en un conjunto reducido de ramas productoras de bienes de uso intermedio), en el sentido –asimétrico– adoptado por la apertura comercial de la economía en general, y del sector fabril en particular, o, en un plano más global, en que, en un contexto general de consolidación de los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector, las grandes empresas registraron una notable expansión económica tanto a nivel interno (su facturación creció a tasas muy elevadas y de manera ininterrumpida) como en materia de exportaciones (como se analiza más adelante, durante la década pasada, mientras que el conjunto del sector registró elevados déficits de comercio exterior, las firmas líderes operaron con abultados y crecientes superávits).

⁴⁴ Esta mayor presencia de empresas de origen foráneo en el sector y en la elite ha estado relacionado, en lo sustantivo, a la articulación de dos procesos. Por un lado, al hecho de que en el transcurso de la década pasada numerosas filiales de empresas extranjeras se radicaron en el país (o, como en el caso de algunas automotrices, retornaron después de haber repatriado sus capitales durante los años ochenta). Por otro, a que las firmas locales que fueron vendidas durante el período fueron adquiridas, en la generalidad de los casos, por actores transnacionales. Desde perspectivas diferentes, un análisis detenido de las importantes modificaciones que se registraron en los años noventa a nivel de los liderazgos empresariales del sector manufacturero local puede ser consultado en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a); Basualdo (2000a); y Kosacoff (1998 y 2000).

⁴⁵ De los trabajos mencionados del INDEC se desprenden resultados similares en relación con la creciente “transnacionalización” de la producción manufacturera argentina y de la elite sectorial. En efecto, en 1993 las empresas controladas por capitales extranjeros (aquellas en las que la participación foránea en la propiedad accionaria es superior al 50%) representaban el 37% de las firmas industriales del panel y explicaban más del 49% del valor agregado generado por las mismas (y casi el 18% del PBI industrial del país), mientras que en 1998 daban cuenta del 47% de las empresas y del 70% del valor agregado global (que equivalía a casi el 28% del PBI total del sector). Véase, INDEC (1999 y 2000).

Ahora bien, esta creciente participación de empresas de origen foráneo en la actividad fabril ha estado asociada a cambios de consideración en el patrón de radicación de las mismas en la economía argentina. En efecto, mientras que en la segunda etapa sustitutiva la industria constituía el sector de actividad hacia el cual se dirigía casi la totalidad de la inversión realizada por firmas extranjeras, durante los años noventa han tendido a prevalecer las inversiones en servicios (en especial, los públicos privatizados), la producción primaria (fundamentalmente minería y petróleo), y el sector financiero, al tiempo que hacia la actividad manufacturera se dirigió aproximadamente un tercio de la inversión extranjera que ingresó al país durante la década pasada⁴⁶.

Con respecto al ámbito industrial, cabe destacar que en la fase sustitutiva tales firmas orientaban sus inversiones fundamentalmente hacia las ramas metalmeccánica y química y petroquímica, y el destino principal –si no el único– de la producción era el mercado interno, mientras que durante el decenio pasado una parte mayoritaria de las inversiones extranjeras se ha dirigido hacia actividades vinculadas al complejo agroindustrial, al sector automotor (que presenta un perfil estructural muy diferente al que lo caracterizó durante la segunda sustitución de importaciones) y a ciertas producciones de insumos intermedios, en un contexto donde los mercados externos han adquirido creciente preponderancia (en especial, aquellos que forman parte del bloque Mercosur)⁴⁷.

Asimismo, si en la sustitución una proporción mayoritaria de la inversión realizada por las empresas extranjeras se vinculaba con la instalación de nuevas filiales y/o plantas en el país, o con la ampliación de las ya instaladas, en los años noventa lo que adquirió particular importancia fue la adquisición de firmas preexistentes, siendo muy reducida la parte destinada a la instalación de nuevos establecimientos⁴⁸.

En relación con lo anterior, en el período comprendido entre fines de los años cincuenta y mediados de los setenta la concentración y “transnacionalización” de la producción vinieron de la mano de cambios de significación en el perfil sectorial de la actividad (caraterizado por la aparición de nuevas ramas dinámicas y, dadas las principales características estructurales de dichas actividades, por cierta “complejización productiva” del sector). Durante los noventa, por el contrario, ambos procesos tuvieron lugar en el marco de la consolidación de la estructura productiva que

⁴⁶ Kulfas y Hecker (1998).

⁴⁷ Según información oficial, durante la década pasada tres sectores de actividad recibieron, de conjunto, casi las tres cuartas partes de la inversión extranjera que se dirigió hacia la industria: la producción de alimentos, bebidas y tabaco (30%), la elaboración de productos químicos y de derivados del caucho y el plástico (28%), y el complejo automotor (16%). Al respecto, consultar Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999).

⁴⁸ Los principales cambios registrados en los años noventa en las modalidades de radicación de las empresas extranjeras en la economía argentina, en general, y en la industria, en particular, pueden consultarse, entre otros, en Azpiazu (1995); Basualdo (2000a); Chudnovsky y López (1998); Chudnovsky, López y Porta (1995); Kosacoff (2000); Kulfas y Hecker (1998); y Stumpo (1998).

se había comenzado a configurar a partir del quiebre del modelo sustitutivo, la cual se encuentra fuertemente estructurada en torno de la explotación de ventajas comparativas de carácter estático, y en la que los sectores de mayor dinamismo y significación agregada (muy próximos al sector primario o, como en el caso de la rama automotriz, cada vez más sustentados en tareas de armado y/o ensamblado de partes y piezas importadas que en una actividad industrial en sentido estricto) presentan una muy reducida capacidad para “arrastrar” en su crecimiento a los restantes mercados manufactureros (tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de puestos de trabajo).

De las consideraciones precedentes se infiere que, al igual que lo sucedido desde mediados de los setenta hasta fines de los ochenta, el aumento en la concentración global de la producción industrial que tuvo lugar en el transcurso de la década pasada se registró en el marco de un proceso de estancamiento relativo de la actividad *vis-à-vis* los restantes sectores económicos y de consolidación de una estructura sectorial que denota una creciente “simplificación productiva”. Sin embargo, y modificando una tendencia que se había manifestado con particular intensidad a partir de la interrupción del régimen sustitutivo, uno de los rasgos más novedosos que emerge del desenvolvimiento fabril registrado en los noventa remite a la retracción relativa de aquellos actores (ciertos grupos económicos locales) que, al amparo de muy diversas políticas de succión del aparato estatal, se beneficiaron ampliamente con la política “desindustrializadora” de la dictadura militar y de las sucesivas administraciones democráticas, al tiempo que ejercieron un claro liderazgo sectorial, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa⁴⁹.

Dada la relevancia de este último fenómeno (la disminución en la incidencia agregada en el sector de los grandes conglomerados empresarios de origen nacional y la –concomitante– expansión de las firmas extranjeras), vale la pena analizar con cierto detenimiento sus principales características e implicaciones. Al respecto, cabe destacar que en la actualidad vastos sectores del *establishment* político, académico y empresarial remarcan insistentemente que la creciente “extranjerización” de la industria local estaría reflejando –y traería aparejado– un importante proceso de “modernización” del sector y del conjunto de la economía nacional. En tales afirmaciones subyace el supuesto de que la empresa transnacional constituye uno de los principales agentes del desarrollo, en tanto, a partir de su mejor posicionamiento relativo frente a sus similares de origen nacional (en materia de, entre otros aspectos, el control de aspectos tecno-productivos, el desarrollo de importantes economías de escala y especialización, o la capacidad de contar con mayores oportunidades de financiamiento), puede liderar un proceso de

⁴⁹ Con respecto a la evolución de los grandes grupos de capital local durante los años ochenta y mediados de los noventa, véase Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Arceo y Basualdo (1999); Azpiazu (1996 y 1997); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986); Basualdo (1997); Bisang (1996 y 1998); y Nochteff (1991).

crecimiento y reconversión del aparato industrial en lo que se relaciona con sus aspectos más modernizadores⁵⁰.

Ahora bien, un análisis detenido de los aspectos centrales que presenta la inserción de los factores transnacionales en la producción fabril del país, así como los impactos centrales derivados de dicho posicionamiento estructural, lleva a plantear ciertos –importantes– interrogantes en cuanto a la validez de tal afirmación, a la vez que permite identificar las principales restricciones que, sobre el desarrollo sectorial, se desprenden del creciente control extranjero sobre la producción manufacturera local.

En tal sentido, puede señalarse, en primer lugar, que las empresas foráneas ejercen, en la generalidad de los casos, un control oligopólico sobre aquellas ramas de mayor dinamismo e importancia relativa del espectro manufacturero local. Si bien, como fuera mencionado, dichas actividades (básicamente, agroindustria, elaboración de ciertos bienes intermedios de uso difundido y fabricación de automotores) crecieron en el transcurso de los años noventa, demostraron una significativa incapacidad para traccionar con su dinamismo a otras actividades fabriles, lo cual se refleja en el proceso de estancamiento relativo que experimentó la industria con respecto a otros sectores de la actividad económica durante la década pasada. De esta manera, lejos de promover la “modernización” de la producción manufacturera local, el predominio de esta modalidad de inserción estructural de los capitales extranjeros en el sector tenderá a profundizar la crisis de “desindustrialización” que ha venido atravesando la actividad en las últimas décadas (que no sólo se expresa en la caída en la participación relativa del sector en el PBI global, sino también en la agudización de, entre otros, los procesos de expulsión de trabajadores, de desarticulación de numerosos complejos productivos, y de disminución en el grado de integración nacional de la producción).

Otro de los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia que una mayor presencia de factores transnacionales en la industria local puede conllevar, es que dicha situación permitiría renovar y modernizar al sector por cuanto, según se afirma, las empresas extranjeras introducen en el país bienes de capital de alta complejidad tecnológica, a la vez que realizan importantes inversiones en materia de Investigación y Desarrollo (I&D) en el ámbito local. Sin embargo, tales afirmaciones distan significativamente de lo que acontece en la realidad.

En efecto, si bien durante la década pasada se han introducido nuevas tecnologías (tanto de productos como de procesos), el sector manufacturero local se ha transformado en importador neto de paquetes tecnológicos sobre los cuales no tiene prácticamente participación alguna en su elaboración. Es más, a partir de los noventa muchas empresas extranjeras han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y prácticamente sin

⁵⁰ Con algunos matices, esta postura puede encontrarse en Kosacoff y Porta (1997); y Stumpo (1998).

desarrollo local alguno, lo cual disminuyó aún más los –ya de por sí escasos– vínculos de estas firmas con proveedores y/o subcontratistas locales. En este sentido, las evidencias disponibles indican que las empresas foráneas conservan en sus países de origen tanto la fabricación –y la utilización– de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado como la casi totalidad de sus gastos en materia de I&D. Todo lo anterior es particularmente importante de destacar por cuanto indica que, a nivel local, las firmas extranjeras no son, como se señala, agentes difusores del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadores de bienes de capital, contribuyen a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipos.

Por otro lado, el hecho de que una proporción mayoritaria del ingreso de capitales extranjeros a la industria local se haya producido a partir de la adquisición de plantas y/o empresas ya existentes, y no, por ejemplo, mediante la instalación de nuevas unidades productivas, trae aparejada una disminución en la capacidad de crecimiento de largo plazo del sector (lo cual, obviamente, operará como una traba para revertir –cuanto menos parcialmente– el agudo proceso de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la actividad del último cuarto de siglo). Ello, por cuanto dicho patrón de implantación en la economía argentina determinó que no se hayan registrado incrementos sustantivos en el *stock* de capital del sector, ni en su capacidad de producción ni de generación de empleo.

Asimismo, resulta interesante indagar acerca de los principales impactos que la creciente “transnacionalización” de la industria local puede traer aparejados sobre las cuentas externas del país. Al respecto, cabe destacar que la incorporación de capitales provenientes del exterior al sector manufacturero local fue empleado en forma recurrente por el *establishment* local para resaltar la supuesta mayor “confianza” que despertaba la economía nacional en el mercado mundial. Sin embargo, cabe suponer que los efectos (positivos en el corto plazo) derivados del ingreso al sector de una importante masa de capital extranjero, se verán más que compensados en el mediano plazo por las salidas de capital asociadas a, entre otras cosas, la remisión de utilidades y dividendos por parte de las firmas transnacionales⁵¹, la importación de bienes finales y/o de insumos para la producción que realizan las mismas, el pago de regalías por la compra y/o el uso de tecnologías y/o patentes, el establecimiento de precios de transferencia entre las subsidiarias y sus respectivas casas matrices, etc.⁵². Lo anterior es particularmente importante de resaltar por cuanto se da en el marco de una economía que presenta como una de sus principales restricciones estructurales un nivel de

⁵¹ Según información oficial, mientras que a comienzos de la década pasada las empresas foráneas reinvertían en el país cerca del 70% de las utilidades generadas en el ámbito nacional, en 1998 el coeficiente de reinversión había descendido a menos del 30%. Al respecto, consultar Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación (1999).

⁵² En tal sentido, cabe señalar que la legislación vigente en el país no impone a las empresas extranjeras ningún tipo de restricción en cuanto a la remesa de utilidades y dividendos, ni a la repatriación de capitales.

endeudamiento sin precedentes y un saldo de balanza de cuenta corriente crónicamente deficitario, a lo cual cabe adicionar la creciente fuga de capitales locales al exterior motorizada, especialmente, por los grupos económicos y otras fracciones del gran capital doméstico.

Por último, vale la pena resaltar que esta dinámica industrial controlada crecientemente por capitales extranjeros encuentra como principal condición de posibilidad un patrón de distribución del ingreso nacional crecientemente desigual y regresivo. En efecto, como fuera mencionado, en el marco de la estructura manufacturera vigente, la caída del salario real y la concentración de la riqueza resultan plenamente funcionales al actual esquema de funcionamiento del sector (que se caracteriza por el hecho de que una parte cada vez más importante de la producción realizada en el país, en especial por las empresas oligopólicas líderes, se destina al consumo de los sectores de mayores ingresos de la población y a los mercados externos).

En síntesis, en las consideraciones precedentes se manifiestan algunas de las principales limitaciones y consecuencias que se derivan de la creciente “extranjerización” de la producción manufacturera local. En tal sentido, puede concluirse que, en las actuales condiciones en que se desenvuelve la actividad en la Argentina, la cada vez más marcada y decisiva presencia de factores transnacionales no promoverá ni garantizará la modernización y/o el desarrollo del sector, sino que operará muy probablemente profundizando aún más la “desindustrialización”, la brecha tecnológica 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), y la regresividad existente en materia distributiva.

Ahora bien, la creciente participación de empresas de origen foráneo en el sector manufacturero local que se verificó fundamentalmente a partir de 1995 no implica la disolución definitiva de los grandes grupos económicos de origen nacional que ejercieron el liderazgo sectorial durante casi tres lustros. Al respecto, es indudable que uno de los principales emergentes del estudio de la evolución fabril en los noventa es que estos actores disminuyeron de modo ostensible su gravitación dentro de la actividad; sin embargo, en lugar de caracterizar este proceso como de “retirada”⁵³, resulta más apropiado analizar con cierto detalle las distintas estrategias desplegadas por los mismos, por cuanto ello arroja importantes elementos de juicio para comprender más cabalmente las actuales posturas de estos sectores de poder en relación con diversas problemáticas (la viabilidad de la Convertibilidad y las eventuales formas en que se debería salir de la misma, la manera en que se tendría que encarar un proceso de reindustrialización del país, etc.).

⁵³ Al respecto, consultar Schwarzer (1999).

Al respecto, cuando se analiza el desempeño reciente de esta fracción del capital más concentrado se desprende que, hacia fines del decenio pasado, constituye la tipología empresarial que presenta la mayor participación en la actividad más importante dentro de la cúpula manufacturera y del sector (la producción agroindustrial). Este perfil sectorial le permitió a estos actores consolidarse como el segmento empresarial de la elite, y del conjunto de la industria local, que registró los mayores superávits de comercio exterior (lo cual es particularmente importante por cuanto refleja que se trata de grandes firmas oligopólicas que cuentan con una muy significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones). Naturalmente, la implementación de esta estrategia de “primarización productiva” por parte de uno de los actores centrales de la actividad ha tenido impactos de consideración en el conjunto del sector, por cuanto acentúa un patrón de especialización productiva estrechamente ligado a las primeras etapas del procesamiento industrial y, como tal, con escaso dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado y puestos de trabajo.

Por otro lado, del análisis de la evolución de la facturación y de la tasa de rentabilidad de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer al interior de la cúpula fabril durante los años noventa se desprende que si bien durante la segunda mitad de la década los grupos económicos locales vieron disminuir su participación tanto al interior del grupo de las líderes fabriles como en el agregado sectorial de manera significativa e ininterrumpida, siempre obtuvieron una tasa de retorno sobre ventas superior a la registrada en esos años por el conjunto de los grandes oligopolios industriales. Ello denota que estos actores no transfirieron al capital extranjero sus activos más rentables o, en otras palabras, que se replegaron hacia aquellas actividades del espectro manufacturero local que presentan, en términos relativos, elevados márgenes de beneficio, lo cual cobra particular relevancia si se considera que en el transcurso de la década pasada se tendió a conformar, a nivel macroeconómico, una estructura de rentabilidades sectoriales relativamente desfavorable para la industria.

Finalmente, esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes enajenan buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante los noventa) se da a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior (se trata del segmento empresarial que explica una parte considerable de la ingente fuga de capitales locales al exterior que se registró durante la década pasada)⁵⁴.

Sin duda, el énfasis puesto en todas estas cuestiones no apunta a negar que la reducción en la incidencia de los grupos económicos que actúan en la industria

⁵⁴ Desde diferentes perspectivas analíticas, un estudio de los principales características de la estrategia de acumulación de los grandes conglomerados de capital nacional durante el decenio de los noventa, así como de las importantes modificaciones registradas, puede consultarse en Azpiazu (1996 y 1997); Basualdo (1997 y 2000a); Basualdo y Kulfas (2000); Bisang (1996 y 1998); y Peres (1998).

argentina constituye una de las transformaciones más importantes de los últimos años, sino a descartar que su declinación alcance una magnitud tal que denote la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de su incidencia en la economía real.

Es en el marco de esta “retirada” que corresponde interpretar y resignificar las distintas posiciones que han ido adoptando los más importantes conglomerados empresarios de origen local (sea en forma directa o a través de sus representantes orgánicos). En efecto, en el último tiempo estos actores, a partir de su significativa y decisiva capacidad de *lobbying* doméstico, y de las ventajas políticas e ideológicas que les brinda el origen de su capital, han elaborado y difundido un discurso acerca de la necesidad de encarar la “reindustrialización” del país a partir del empresariado nacional, el cual ha sido retomado, incluso, por vastos sectores del espectro político-sindical.

La importancia de la problemática en cuestión lleva a detenerse con cierto detalle en su análisis, más aún cuando esta defensa de la “industria nacional” es realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda crisis que se viene registrando en el sector desde hace un cuarto de siglo, a la vez que recibieron ingentes sumas de dinero por la venta de sus principales empresas industriales a capitales transnacionales. En otras palabras, se trata de los mismos actores que promovieron –y se beneficiaron con– la “desindustrialización” y la “extranjerización” de la producción fabril local que hoy cuestionan⁵⁵.

A juzgar por el comportamiento histórico de los grandes conglomerados económicos de origen nacional, en particular desde mediados del decenio de los setenta, todo parece indicar que a lo que se está apuntando con esta postura “industrialista” y “nacionalista” es, una vez más, a la configuración de nuevos espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital en el sector manufacturero (como lo fueron, por ejemplo, la promoción industrial durante los años setenta y ochenta, o el régimen especial de la industria automotriz en los noventa). De allí que no resulte extraño que en la actualidad numerosos integrantes de esta fracción del empresariado más concentrado se encuentren presionando por distintos tipos de apoyo por parte del Estado (mediante la generación de políticas activas hacia el sector o la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción y/o protección). Asimismo, en términos del tipo de modelo de industrialización que se está promoviendo, cabe destacar que no se trata, como ocurría durante la sustitución de importaciones, de un esquema de funcionamiento sectorial centrado en el mercado interno (lo cual fijaba un límite estructural a la baja de los salarios y, en consecuencia, a la redistribución regresiva del ingreso), sino de uno con base en las exportaciones, que, dado el tipo de perfil productivo predominante, sólo

⁵⁵ Ello sin mencionar el hecho de que durante la década de los noventa direccionaron una parte considerable de sus recursos a actividades no industriales, como la prestación de servicios (en especial, los públicos privatizados), o a la valorización financiera y la fuga de capitales al exterior.

resulta viable con un mayor deterioro de la participación de los trabajadores en el ingreso.

Sexta tendencia: la profundización de la crisis de las pequeñas y medianas empresas manufactureras

Otro de los rasgos característicos del desempeño fabril post-sustitutivo que también se acentuó durante la década de los noventa remite a los impactos asimétricos que, sobre el comportamiento de los diversos actores industriales, se derivan del sentido adoptado por las políticas públicas implementadas. En efecto, de los distintos análisis realizados precedentemente se infiere que la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante los años noventa no sólo trajo aparejada una importante redistribución del ingreso manufacturero desde el trabajo hacia el capital, sino que también, dentro del empresariado, las pequeñas y medianas firmas resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptó la política económica, al tiempo que un conjunto acotado de empresas oligopólicas acentuó de manera significativa su participación y control sobre distintas ramas de actividad. En otros términos, en el transcurso del decenio pasado se agudizó notablemente uno de los aspectos distintivos de la industria manufacturera local (su alto grado de heterogeneidad estructural), proceso que ha estado estrechamente vinculado con la orientación adoptada por las políticas públicas instrumentadas.

En este sentido, el hecho de que durante la década de los noventa, en el marco de un proceso generalizado de “desindustrialización” e involución sectorial, se haya registrado un aumento de consideración en la importancia de un número reducido de grandes firmas en el conjunto de la producción industrial del país, constituye un claro indicador de que una parte considerable del tejido manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. En efecto, por factores de diversa índole (en especial, la naturaleza y las modalidades bajo las cuales se implementó la política de liberalización comercial, la evolución y el costo del crédito para los distintos actores fabriles, y las transformaciones registradas en el perfil tecno-productivo y comercial de las firmas industriales líderes), uno de los aspectos salientes de los años noventa es la desaparición de un vasto número de pequeñas y medianas empresas (Pymes) que no pudieron enfrentar exitosamente el nuevo “entorno de negocios”. Ello se manifestó, por ejemplo, en el cierre de numerosas firmas, o en el creciente desplazamiento –sino el abandono– de actividades industriales por tareas de comercialización y/o distribución; procesos que operaron alterando drásticamente uno de los rasgos característicos históricos de las Pymes manufactureras argentinas: su importante dinamismo en materia de generación de valor agregado y puestos de trabajo⁵⁶.

⁵⁶ Un análisis exhaustivo de la evolución reciente de las Pymes puede ser consultado, entre otros, en Gatto (1995 y 1999); Kantis (1998); Yoguel (1998); y Yoguel y Moorri-Koenig (1999).

A los efectos de comprender más cabalmente el sendero evolutivo que debieron transitar durante el transcurso de los noventa las firmas industriales de menor tamaño relativo, así como los sesgos asimétricos de la reestructuración manufacturera reciente, en el Cuadro Nro. 5 se presentan, para el año 1993, las principales actividades industriales en las que las Pymes tenían una presencia significativa en términos de su contribución a la producción agregada⁵⁷.

Cuadro Nro. 5
Principales ramas manufactureras con presencia importante de Pymes*
Participación en la producción, la ocupación y las plantas industriales, 1993
(en porcentajes y valores absolutos)

Rama	% participación de las Pymes en la producción de la rama	Personal ocupado	Unidades productivas Pymes
Equipos y maquinaria en general	55,7	25.234	1.333
Plásticos	69,6	22.637	1.170
Ingeniería metálica	64,2	23.196	1.544
Prendas de vestir	59,6	23.725	1.349
Autopartes	41,1	18.576	1.031
Panadería	52,4	28.230	2.699
Industria vitivinícola	52,2	7.445	299
Tejidos	45,1	8.861	409
Conservas	58,6	6.111	222
Otras alimenticias	48,9	3.392	139
Motores eléctricos	58,0	4.113	439
Molienda de trigo	51,7	3.163	73
Productos metálicos	70,4	10.333	682
Papel y envases	51,9	6.055	254
Calzado de cuero	44,8	11.157	630
Curtido de cueros	43,1	4.985	205
Otros productos textiles	63,7	6.132	290
Fundición de metales no ferrosos	54,6	4.552	230
Pinturas	55,0	3.341	149

* Se consideran Pymes aquellas unidades fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: *Area de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a información de Gatto y Ferraro (1997).*

De la información presentada se desprende, en primer lugar, que gran parte de las ramas fabriles en las que las Pymes tenían una presencia difundida al momento de relevarse el último Censo Nacional Económico registraron, por diversas razones, una aguda contracción productiva a lo largo de los años noventa. Es el caso de un amplio espectro de sectores que resultaron muy perjudicados por el proceso de apertura comercial implementado (por ejemplo, la industria de maquinaria y equipos, la

⁵⁷ Cabe aclarar que se decidió excluir a un subconjunto de manufacturas en las que, si bien las Pymes tenían una participación mayoritaria en el total producido en las mismas (superior al 70%), presentan una muy reducida –si no marginal– significación en el total industrial así como en el conjunto de la producción generada por los establecimientos del estrato Pyme (se trata de 18 actividades manufactureras cuya producción dio cuenta de apenas el 8% del total producido por los locales fabriles Pymes en 1993: productos de coque; generadores de vapor; joyas y afines; gases; fibras textiles vegetales; preparación de té; muebles de otros materiales; corte y acabado de piedra; artículos deportivos; otros minerales no metálicos; recauchutado; dulces y jaleas; bebidas espirituosas; artículos de cemento; varios impresión; maquinaria herramientas; tanques metálicos; y productos metálicos).

elaboración de plásticos y de papel y envases, y distintas manufacturas de productos textiles y de derivados de cuero).

En el primer caso, cabe destacar que a partir de 1992 el gobierno argentino implementó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que se sostuvo en la reducción de los aranceles a la importación de tal tipo de bienes y en el otorgamiento de un reintegro a las ventas en el mercado interno, lo cual trajo aparejado un efecto desfavorable sobre la rama por cuanto determinó un creciente desplazamiento de la producción local (mayoritariamente realizada por pequeñas y medianas empresas) por maquinarias y equipos importados; tendencia que se vio reforzada por el creciente atraso del tipo de cambio que tuvo lugar durante la Convertibilidad⁵⁸.

Por otro lado, si bien aún no se dispone de estudios que analicen en detalle la forma en que la liberalización comercial de los noventa impactó sobre, por caso, la industria de papel y derivados o de productos textiles y de cuero, vale la pena mencionar que, como consecuencia de la apertura, importantes –y tradicionales– firmas de gran tamaño que actuaban en tales actividades registraron muy pobres desempeños económicos durante la década pasada (Celulosa Argentina, Alpargatas, y Yoma respectivamente). Sin duda, ello constituye un indicador por demás elocuente de las implicancias que, sobre la producción local de estos bienes, se derivó del ingreso al país de productos importados. En este sentido, cabe destacar que la gran mayoría de las Pymes que actuaban en estos mercados no contó con ninguno de los elementos que sí tuvieron las empresas líderes para contrarrestar –cuanto menos parcialmente– los efectos de la apertura comercial (importantes economías de escala, altos niveles de productividad, posibilidades de acceso a financiamiento a tasas de interés relativamente baratas y/o de internalizar distintos tipos de subsidio del aparato estatal, etc.).

Asimismo, otro subconjunto de industrias con predominancia productiva de Pymes se vio afectada –por lo general, en forma negativa– por los cambios registrados en el perfil organizacional de las grandes firmas (es el caso de la producción de autopartes y motores eléctricos, y la manufactura de productos metalúrgicos y derivados del hierro y el acero). Con respecto a la elaboración de autopartes, cabe recordar que en los años noventa se instrumentó un régimen especial para la industria automotriz que trajo aparejado un ostensible incremento en la importación de partes y piezas (así como de vehículos finales) por parte de las grandes terminales que trajo aparejada la ruptura de ciertos –en algunos casos, importantes– encadenamientos productivos; proceso que repercutió en forma negativa sobre el entramado local de autopartistas (donde las Pymes tenían una participación importante). En relación con la producción sidero-metalúrgica, las evidencias disponibles indican que en la década pasada se constata, a nivel de las grandes empresas, un proceso de aumento de la importación de ciertos productos finales

⁵⁸ Al respecto, véase Bisang y Gómez (1999); Heymann, Lavarello y Martínez (1998); Sirlin (1997); y Ramos y Martínez (2000).

que antes manufacturaban por cuenta propia, lo cual, al igual que en el caso de la industria automotriz, ha impactado negativamente sobre buena parte de las Pymes que actuaban en dichos mercados (las cuales se dedicaban mayoritariamente a la producción de los insumos empleados en la fabricación de tales bienes)⁵⁹.

Independientemente de la especificidad de cada sector industrial, las consideraciones precedentes sugieren que el proceso de liberalización comercial instrumentado en el país durante los años noventa afectó a las Pymes por dos vías. En algunas producciones el impacto fue directo, lo cual se refleja en que buena parte de este tipo de empresa no pudo hacer frente a la creciente competencia de productos provenientes del exterior (por ejemplo, en el ámbito de la industria textil, la del calzado, y la de maquinaria y equipo). En otros casos, los efectos de la apertura fueron indirectos y estuvieron asociados a la política de las grandes empresas de sustituir insumos locales por importados, lo cual conllevó una menor demanda hacia sus proveedores locales (lo sucedido con los pequeños y medianos productores de autopartes resulta por demás ilustrativo).

Lo anterior es particularmente importante de destacar por cuanto se trata, en la generalidad de los casos, de actividades en las que las Pymes tenían una presencia significativa y que, a su vez, se caracterizaban por presentar una elevada intensidad laboral (en muchos casos, con una importante demanda de mano de obra altamente calificada) y, según los sectores, un importante dinamismo en términos de la generación de valor agregado y de encadenamientos productivos. Indudablemente, la forma en que las modificaciones introducidas en el contexto macroeconómico repercutieron sobre este segmento empresario es uno de los principales factores que permiten explicar los motivos por los que durante la década pasada la industria manufacturera disminuyó aún más su participación en el conjunto de la economía argentina, a la vez que expulsó a un número importante de trabajadores⁶⁰.

En relación con esto último, existe una corriente de análisis que señala que las fuertes heterogeneidades de comportamiento que registraron los distintos agentes fabriles durante la década de los noventa provienen, en lo sustantivo, de conductas microeconómicas disímiles y/o capacidades diferenciales de respuesta de los mismos ante cambios en las “señales del mercado” (es decir, que ante un mismo “punto de partida” macroeconómico, hubo un conjunto minoritario de actores que desplegaron las

⁵⁹ Las importantes modificaciones que se registraron en el transcurso de la década en el perfil estructural de la industria automotriz contribuyeron también a explicar el desempeño de las Pymes que actúan en el ámbito de la siderurgia y la metalurgia. En tal sentido, consultar Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (1998b); Nasatasky y Rotman (1999); Schvarzer (1997); y Vispo (1999).

⁶⁰ Téngase presente, en tal sentido, que, según la información correspondiente al último relevamiento censal realizado en el país, a mediados de los años noventa las Pymes daban cuenta de más del 98% de los establecimientos fabriles, al tiempo que explicaban cerca del 60% de la ocupación sectorial y casi el 41% de la producción local.

estrategias adecuadas y otro mayoritario que implementó conductas inadecuadas)⁶¹. Sin embargo, de la información analizada hasta este momento se desprende que el éxito o el fracaso de los distintos tipos de firmas no dependen, prioritariamente, de las decisiones microeconómicas que las mismas asumen, sino del contexto económico global en el que actúan o, en otros términos, que las asimetrías de desempeño registradas están mucho más asociadas a los sesgos implícitos en la orientación de las políticas públicas aplicadas que al despliegue de estrategias –más o menos adecuadas– por parte de los diferentes actores manufactureros.

Con este señalamiento no se busca poner en cuestión el hecho de que uno de los rasgos salientes del desempeño industrial reciente remite a los claros diferenciales de *performance* que se manifestaron entre los distintos agentes fabriles (al respecto, basta con confrontar el exitoso desenvolvimiento que registraron los principales oligopolios del sector con el –en la generalidad de los casos, negativo– sendero que debió transitar buena parte del entramado local de Pymes para comprobar la validez de tal aseveración), sino los factores explicativos de dichas heterogeneidades. Así, el devaluar analíticamente las decisiones microeconómicas y, en consecuencia, poner el énfasis en el sentido adoptado por las políticas públicas implementadas en la explicación de los disímiles comportamientos económicos registrados en el sector industrial, brinda importantes elementos de juicio para identificar cuáles fueron los agentes económicos que se buscó favorecer –por acción u omisión– mediante la política estatal. En tal sentido, a juzgar por la forma en que la “desindustrialización” de los noventa impactó sobre las grandes firmas y sobre las Pymes, es indudable que otro de los rasgos distintivos de la dinámica post-sustitutiva que se consolidó durante la década pasada es la subordinación del aparato estatal a los intereses de los segmentos más concentrados del capital.

Séptima tendencia: el acceso y el costo diferencial del crédito para los distintos actores industriales

Sin duda, los opuestos comportamientos que registraron los distintos tipos de agentes manufactureros durante el decenio de los noventa no sólo remiten a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial (importantes asimetrías en detrimento de aquellas actividades en las que las firmas de menor tamaño relativo tenían una presencia significativa), sino que también se explican por las desiguales condiciones que debieron afrontar las diferentes fracciones del empresariado industrial en materia de acceso al crédito. En efecto, la reestructuración de la economía argentina de la década de los noventa también conllevó una profundización de las tradicionales disparidades en el financiamiento de las firmas e, incluso, la irrupción de otras nuevas asimetrías. Todas

⁶¹ Un enfoque analítico en el que se jerarquiza la importancia de las conductas microeconómicas de los diversos actores manufactureros por sobre la orientación de las políticas macroeconómicas en la explicación de las asimetrías mencionadas puede encontrarse en Kosacoff (1998 y 2000).

ellas aumentaron sustancialmente las diferencias ya existentes en favor de las grandes empresas en detrimento de las pequeñas y medianas (en particular, en el ámbito industrial).

Durante el decenio pasado se puede advertir que las características, internas e internacionales, que adopta el mercado financiero producen una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Las pequeñas y medianas firmas sólo pueden acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhiben tasas de interés incomparablemente más elevadas que las que rigen en el mercado internacional, y plazos muy cortos de amortización⁶². Ello se ve agravado dado el mínimo aporte de créditos promocionales provenientes del sector público; no tanto por la indisponibilidad de ese tipo de fondos sino, fundamentalmente, por las dificultades que han tenido las firmas de pequeño y mediano porte para acceder a los mismos (altamente concentrados en grandes empresas). Por su parte, el capital oligopólico obtiene financiamiento, tanto externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocan en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional– como interno con el sistema financiero local a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa “Prime” en pesos).

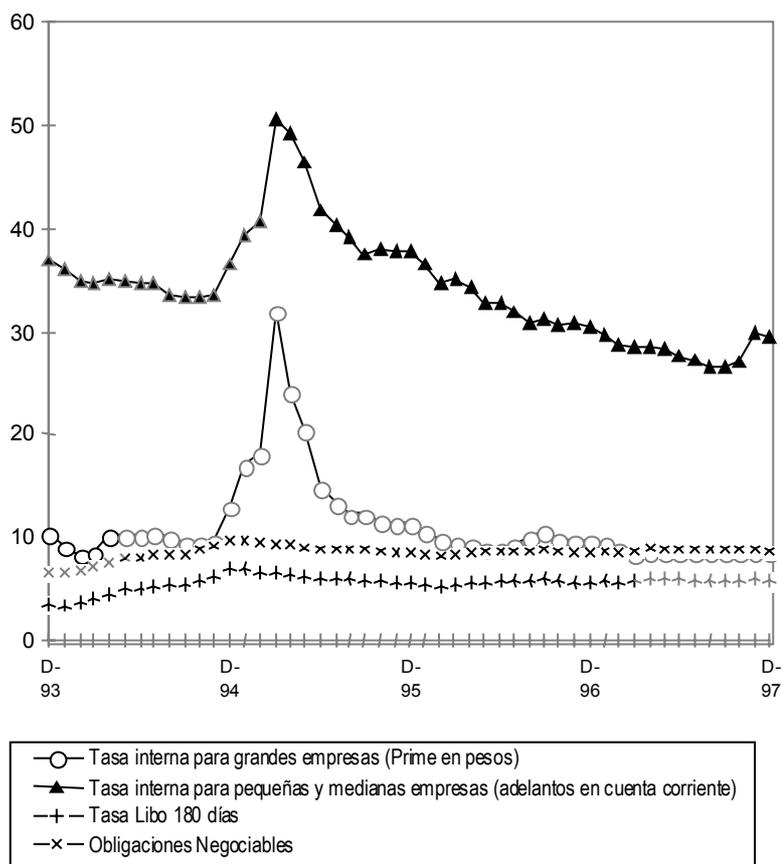
Al respecto, en el Gráfico Nro. 3 se puede observar la evolución de las mencionadas tasas de interés entre diciembre de 1993 y diciembre de 1997. Un examen general de la evolución de las mismas indica que la tasa de interés que enfrentan las pequeñas y medianas empresas es notablemente más elevada que las que pagan las grandes firmas, tanto por su endeudamiento interno como externo, y que, a pesar de que dichas diferencias disminuyen a lo largo del tiempo, hacia finales del período de referencia más que duplican a cualquiera de ellas. Por su parte, las tasas de interés que enfrentan las empresas líderes presentan una serie de particularidades que no sólo las diferencian de las que pagan las pequeñas y medianas, sino que expresan la existencia de situaciones distintas incluso dentro de la propia elite empresaria.

En primer término se encuentra la tasa Libo –a la cual puede acceder sólo un sector reducido de las grandes firmas que son, generalmente, las pertenecientes a los principales grupos económicos que actúan en el país– que se mantiene estable, y es la tasa de interés más reducida a lo largo del período. La tasa vinculada a la emisión de las obligaciones negociables es la otra que está relacionada con el mercado financiero internacional, pero la misma es más elevada que la anterior. Esta es la tasa de interés que debe enfrentar el grueso de las firmas de la cúpula industrial, tales como las que se integran a los grandes conglomerados económicos, de capital local e internacional.

⁶² Al respecto, cabe destacar que en el mercado financiero local el otorgamiento de crédito depende mucho más del tamaño patrimonial del solicitante que de la naturaleza de los proyectos de inversión a ser financiados, lo cual profundiza aún más las asimetrías existentes en detrimento de las pequeñas y medianas empresas.

Finalmente, se encuentra la tasa de interés interna que enfrentan las firmas líderes, la cual es significativamente más reducida que la vigente para las pequeñas y medianas empresas y, además, fuertemente decreciente en el tiempo debido a la política de los bancos de competir con las obligaciones negociables en la captación de los clientes más sólidos del mercado⁶³.

Gráfico Nro. 3
Evolución de las tasas de interés devengadas por los diferentes tipos de firma, 1993-1997
 (en porcentaje mensual)



Fuente: Basualdo (2000a).

En definitiva, las evidencias presentadas indican que en el transcurso de la década pasada se agudizaron notablemente las asimetrías existentes en materia de acceso al crédito por parte de las distintas empresas manufactureras, proceso que resultó particularmente perjudicial para las firmas de menor tamaño. Sin duda, este último aspecto constituye, junto con el carácter –también asimétrico– que caracterizó a la apertura comercial instrumentada, uno de los factores de mayor relevancia a la hora de explicar la crítica situación por la que debió atravesar en los noventa una parte considerable del espectro manufacturero local, y refuerza la hipótesis de que los

⁶³ En relación con la evolución del crédito en el mercado local, cabe destacar que durante el transcurso de los años noventa fueron las grandes empresas las que concentraron casi la totalidad de los préstamos otorgados por la banca privada (García, 1999).

contrastantes desempeños registrados por parte de los distintos actores manufactureros remiten mucho más al sentido que adoptó la política de ajuste neoconservador aplicada que al plano de las –más o menos exitosas– conductas microeconómicas.

Octava tendencia: el carácter asimétrico del proceso de apertura comercial

Del análisis de la evolución reciente del comercio exterior del sector industrial argentino se desprende que el mismo pasó de registrar superávits de balanza comercial (como a fines del decenio de los ochenta) a ser fuertemente deficitario. Sin embargo, como se puede inferir de las evidencias analizadas en los apartados anteriores, durante la década de los noventa se instrumentó en el país una política de apertura comercial que, al igual que la implementada hacia fines de los años setenta, se caracterizó por presentar importantes asimetrías en relación con sus efectos sobre los distintos actores y mercados industriales⁶⁴. En función de ello, y considerando, adicionalmente, la importancia que han asumido los mercados externos como destino de una parte significativa de las ventas totales de los oligopolios líderes que actúan en la industria manufacturera local, cobra particular interés encarar el análisis de las principales características que presentó el comercio exterior de tales firmas a lo largo de la década pasada. Para ello, en el Cuadro Nro. 6 se presenta la evolución reciente de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de las cien firmas industriales de mayores ventas del país⁶⁵.

Al respecto, una primera conclusión que se desprende del cuadro de referencia es el patrón de crecimiento diferencial que registraron las exportaciones y las importaciones agregadas de la elite. En efecto, mientras que las ventas al exterior realizadas por las líderes industriales se incrementaron entre 1993 y 1998 a una tasa anual acumulativa de casi el 18%, las compras de insumos y/o bienes finales importados lo hicieron a un ritmo promedio anual del 10%. Como producto de estos disímiles desempeños, el conjunto de la cúpula del sector obtuvo abultados y crecientes superávits comerciales: mientras que en 1993 el balance comercial global de las

⁶⁴ En relación con este aspecto, cabe destacar, por ejemplo, que ambos procesos de liberalización comercial fueron instrumentados con un muy escaso gradualismo, lo cual condicionó sobremanera la capacidad de respuesta de los distintos agentes manufactureros (en particular, la de los de menor tamaño relativo), al tiempo que estuvieron caracterizados por el hecho de que los instrumentos que tradicionalmente se utilizan para controlar las prácticas comerciales desleales, como el régimen *antidumping*, fueron aplicados con un alto grado de discrecionalidad, acentuado, en consecuencia, las asimetrías derivadas de la misma apertura comercial. Un análisis exhaustivo de las principales características e impactos de la liberalización comercial implementada durante el gobierno militar puede consultarse en Sourrouille (1982), mientras que en Azpiazu (1994) se estudian detenidamente las implicancias sobre la industria de la liberalización encarada en los años noventa.

⁶⁵ Cabe aclarar que no todas las firmas que integran el panel de las cien más grandes realizan exportaciones y/o importaciones (por ejemplo, en 1998 el 90% de las firmas de la elite fabril colocó parte de su producción en el mercado internacional, mientras que el 80% adquirió insumos productivos y/o bienes finales en el exterior).

empresas del panel fue de 2.179 millones de dólares, en 1998 alcanzó los 7.148 millones de dólares⁶⁶.

Cuadro Nro. 6

Cúpula empresaria industrial

Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial, 1991-1998

(en millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
1991	4.731,3	s/d	s/d
1992	5.574,6	s/d	s/d
1993	5.624,6	3.445,6	2.179,0
1994	7.207,7	4.870,6	2.337,1
1995	10.093,5	5.077,5	5.016,0
1996	12.081,2	6.165,5	5.915,7
1997	13.421,0	6.392,8	7.028,2
1998	12.685,1	5.536,8	7.148,3
T.A.A. 91/98	15,1	-	-
T.A.A. 93/98	17,7	10,0	26,8

Fuente: Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000a).

Esto último es particularmente importante de resaltar por cuanto contrasta notablemente con lo que sucede a nivel del conjunto del sector industrial, donde se han verificado saldos comerciales negativos a lo largo de casi todo el decenio de los noventa. En otras palabras, ello constituye un indicador del carácter profundamente asimétrico que presentó el proceso de apertura instrumentado en el país durante la década pasada. A este respecto, la notable –y cada vez más acentuada– “apertura exportadora” de las líderes fabriles durante los años noventa contrasta con el carácter netamente importador que adoptó el proceso de liberalización comercial en aquellos sectores industriales en los que las pequeñas y medianas empresas tenían una presencia decisiva⁶⁷. Sin duda, este comportamiento opuesto de la cúpula sectorial en relación con el resto del espectro manufacturero local en términos de comercio exterior refuerza las evidencias señaladas precedentemente que indicaban la existencia de un importante grado de independencia de la elite fabril en relación con el ciclo económico industrial interno.

El creciente peso de las ventas externas en los ingresos globales de las empresas de la cúpula⁶⁸ les brinda a las mismas la posibilidad de contar, en un contexto de

⁶⁶ Como surge del Cuadro Nro. 6, el superávit comercial agregado de la elite manufacturera no sólo se incrementó ostensiblemente durante el período bajo estudio (a un promedio anual de casi el 27%), sino que también lo hizo de manera ininterrumpida.

⁶⁷ En relación con este último aspecto, véase Ramos (2000); y Yoguel (1998).

⁶⁸ Ello se pone de manifiesto cuando se analiza la evolución de la relación entre las ventas al exterior realizadas por las firmas integrantes de la elite y la facturación de las mismas (coeficiente exportador): mientras que en 1993 las exportaciones de estas firmas representaban, en promedio, casi el 16% de su facturación total, en 1998 dicha relación se había incrementado al 24%. A los efectos de determinar la importancia de las magnitudes mencionadas, cabe destacar que dicha propensión exportadora es casi cuatro veces más elevada que la que registraron los grandes oligopolios de la actividad a mediados de los

retracción del nivel de actividad interna, con una significativa capacidad de respuesta anticíclica por el lado de las exportaciones. En tal sentido, resulta sumamente ilustrativo observar la forma en que impactaron la crisis de 1995 y la que se inicia a mediados de 1998 sobre la *performance* de la elite en materia de comercio exterior. Así, por ejemplo, mientras que entre 1994 y 1995 el valor bruto de la producción industrial disminuyó un 1%, el superávit comercial agregado de la cúpula se incrementó casi un 115% (en un contexto en el que las ventas de dichas firmas crecieron apenas un 3%). Por otra parte, la recesión que se inicia en 1998 trae aparejada una caída de la producción sectorial del 2%, mientras que el saldo comercial positivo de la elite crece un 2% y la facturación casi un 1%⁶⁹. Esta capacidad estructural que poseen los grandes oligopolios fabriles de ubicar una parte considerable de su producción en los mercados externos (salida exportadora), es particularmente importante de resaltar por cuanto le permite a estos actores, a diferencia del resto de las firmas del sector, aumentar sus ingresos totales en contextos de disminución en los niveles de actividad interna y, derivado de ello, incrementar su participación en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero (en los períodos mencionados el grado de concentración global del sector fabril local creció un 4% y un 3%, respectivamente).

El importante crecimiento registrado en las ventas al exterior de las grandes firmas manufactureras durante la década pasada no sólo les permitió a las mismas independizar su desempeño –y crecer muy por encima– del conjunto del sector, así como incrementar considerablemente su participación en el conjunto de la producción manufacturera local, sino que también les brindó la posibilidad de apropiarse de una proporción creciente de las exportaciones de productos no primarios del país⁷⁰. En

años setenta, y más de cinco veces superior a la verificada a comienzos de los ochenta (Basualdo y Khavisse, 1986).

⁶⁹ En este punto cabe destacar que con la crisis que comienza en 1998 el superávit comercial de la elite creció pero menos que durante la retracción de 1995, por cuanto la recesión que se inicia hacia fines de los noventa responde a distintos factores que la originada como producto de la crisis mexicana. En efecto, esta última se inició en el sector financiero para luego trasladarse a la economía real (no obstante lo cual, fundamentalmente a partir del importante ritmo de crecimiento que, por entonces, presentaba la economía brasilera, y de la evolución de los precios internacionales de los principales productos exportados por la Argentina, las grandes firmas pudieron ubicar una parte muy considerable de su producción en el mercado internacional). Por el contrario, la recesión que se origina a partir de las crisis rusa y del sudeste asiático repercutió profundamente en el sector real de la economía induciendo una disminución de las exportaciones (lo cual se relaciona con, por un lado, el descenso de los precios internacionales de los principales bienes exportados por el país y, por otro, la pérdida de competitividad relativa de la economía local asociada a las “devaluaciones competitivas” de numerosos países). A pesar de este cuadro, el saldo comercial positivo de la elite logró incrementarse entre 1997 y 1998 casi un 2% (mientras el déficit comercial del conjunto de la economía argentina creció más de un 23%).

⁷⁰ Una parte importante de las ventas al exterior que realizan las empresas de la cúpula que actúan en el sector de hidrocarburos está constituida por petróleo crudo y gas natural (que, dada la naturaleza de la información básica disponible, resulta imposible desagregar de las exportaciones de productos industriales que realizan estas firmas). Es por esta razón que, a los efectos de analizar la evolución de las exportaciones de la elite en términos relativos a las del conjunto del sector fabril local, se decidió incluir dentro de dicho total a las exportaciones de manufacturas (tanto a las de origen agropecuario como industrial), y a las de combustibles y energía.

efecto, entre 1993 y 1998 las ventas totales al exterior de bienes no primarios realizadas por residentes en el país se incrementaron un 98%, mientras que las correspondientes a la elite fabril crecieron más de un 125%. Como producto de tales ritmos diferenciales de crecimiento se registró un importante aumento (de casi el 14%) en la concentración de las exportaciones de bienes industriales y de combustibles y energía en torno a los grandes oligopolios fabriles que actúan en el ámbito local (que hacia fines del período analizado explicaban aproximadamente el 65% de dicho total)⁷¹.

Dado el notable ritmo de expansión que registraron las ventas al exterior realizadas por las líderes manufactureras (fenómeno que, vale enfatizar, reviste particular importancia por cuanto tuvo lugar en el marco de un proceso de “apertura importadora” para el conjunto del sector industrial que castigó a una importante cantidad de empresas y ramas), cobra relevancia indagar acerca de los causas que permitirían explicar, junto con la creciente regresividad distributiva, semejante dinamismo. Al respecto, todo parece indicar que el incremento de las exportaciones de los principales oligopolios fabriles es explicado también por el hecho de que una parte importante –y creciente– del proceso de acumulación y reproducción del capital de muchas de estas firmas se estructura en torno de actividades vinculadas a la explotación de ventajas comparativas naturales, que se caracterizan por presentar una significativa propensión exportadora (tales los casos de la producción de alimentos y la industria petrolera) y, en menor grado, de ciertas manufacturas de insumos básicos de uso difundido con una importante inserción en el mercado internacional (fundamentalmente, los derivados del hierro y el acero).

Asimismo, el aumento en el volumen de exportaciones de muchas de las empresas de la cúpula (en especial, aquellas vinculadas a la elaboración de metales comunes) puede explicarse, adicionalmente, por el hecho de que, en particular durante los años setenta y ochenta, recibieron importantes recursos desde el aparato estatal (promoción industrial y/o distintos mecanismos de fomento a las exportaciones manufactureras)⁷². En este sentido, la maduración de tales proyectos les permitió a dichas firmas contar con una importante salida exportadora. Así, por ejemplo, durante la década de los ochenta, en el marco de una muy aguda crisis sectorial, estas empresas registraron una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones (lo cual les permitió incrementar ostensiblemente su incidencia al

⁷¹ Si se considera el total de exportaciones del país se verifica que en 1993 las empresas de la elite manufacturera explicaban algo más del 42% del mismo mientras que en 1998 daban cuenta de casi el 50%.

⁷² Dichas transferencias fueron internalizadas por un núcleo sumamente reducido de firmas (en su mayoría de gran tamaño) que actuaban en unos pocos sectores de actividad (vinculados, en la generalidad de los casos, a la producción de insumos intermedios). Al respecto, consultar Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu y Basualdo (1990); y Bisang (1986).

interior del sector)⁷³. Por su parte, en los años noventa, en un contexto de importante crecimiento de la actividad, en especial durante el primer quinquenio, estas firmas pudieron colocar una parte considerable de su producción en el mercado internacional (proceso que estuvo estrechamente ligado al hecho de que estas empresas poseen una capacidad productiva que excede ampliamente la demanda doméstica).

Por otra parte, el dinamismo exportador de las líderes fabriles también se encuentra asociado al régimen de promoción a la industria automotriz que rigió durante todo el decenio de los noventa, el cual indujo un fuerte crecimiento de las ventas al exterior realizadas por las grandes terminales (muchas de las cuales integran el panel de las cien firmas de mayores ventas del país)⁷⁴.

Otro elemento que permite dar cuenta de la notable *performance* exportadora de las grandes empresas industriales remite a la capacidad que poseen tales actores de instrumentar distintos tipos de prácticas discriminatorias en materia de fijación de precios, las cuales perjudican a los consumidores locales. En efecto, a partir del control oligopólico que ejercen sobre los distintos mercados en los que actúan, estas empresas pueden cobrar sobrepuestos en el mercado interno que les permiten subsidiar la realización de ventas al exterior a precios competitivos (un ejemplo en tal sentido lo constituyen las industrias siderúrgica y la elaboradora de neumáticos, en las que se han constatado casos de abuso de posición dominante por parte de los grandes firmas que actúan en las mismas, que se reflejan en el hecho de que, para algunos bienes, el valor que deben pagar los usuarios argentinos es muy superior al que abonar, por el mismo producto, los residentes en el extranjero)⁷⁵.

Por otro lado, cabe destacar que, como fuera mencionado, en la propiedad de muchas de las empresas que integran la elite manufacturera local participan capitales que, a su vez, controlan una importante cantidad de otras 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 fijación de precios competitivos en términos internacionales en alguna producción manufacturera con salida exportadora a partir de su participación en algún mercado (no necesariamente fabril) que se caracterice por presentar un elevado grado de concentración y, adicionalmente, una baja elasticidad-precio de la demanda.

⁷³ Ello se inscribió en el marco de un proceso en el que las exportaciones industriales (en particular, de productos vinculados al complejo oleaginoso, así como de algunos bienes intermedios de uso difundido) constituyeron una de las pocas variables dinámicas de la economía argentina en general, y de su sector fabril en particular (Bisang y Kosacoff, 1995; y Ramos, 2000).

⁷⁴ Si bien las exportaciones de vehículos y autopartes crecieron significativamente durante la década pasada, lo cual determinó que el automotor sea uno de los sectores de actividad más dinámicos en materia de exportaciones, tal incremento no permitió compensar las elevadas importaciones que realizó, en particular de vehículos finales, lo cual se reflejó en un déficit comercial crónico.

⁷⁵ Para la rama siderúrgica puede consultarse Azpiazu y Basualdo (1995), mientras que lo acontecido en el ámbito del sector de neumáticos es analizado en Azpiazu, Basualdo y Schorr (2000b).

Finalmente, un último factor que permite explicar el dinamismo exportador de las líderes industriales remite al hecho de que muchas de tales firmas son filiales de empresas multinacionales. En estos casos, el aumento de las exportaciones puede responder, por ejemplo, al proceso de integración y/o complementación productiva a nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la producción de alimentos y de vehículos automotores)⁷⁶.

Si bien durante la década pasada se registró un incremento de consideración en las ventas al exterior de los principales empresas industriales del país, vale destacar la creciente importancia que adquirieron las importaciones (tanto de insumos como de bienes finales) respecto a la facturación y la producción totales de tales firmas. Ello se refleja, por ejemplo, en la evolución del coeficiente importador de las empresas de la cúpula (que surge del cociente entre las importaciones realizadas por tales firmas y sus respectivos montos de facturación), el cual se incrementó durante el período analizado más de un 8% (llegando a ser en 1998 de casi el 11%)⁷⁷. Este proceso constituye uno de los rasgos distintivos de los años noventa y trajo aparejadas profundas modificaciones en el funcionamiento y la estructura organizacional de las grandes firmas que, como fuera mencionado, impactó –por lo general, en forma negativa– sobre ciertas producciones que se caracterizaban por presentar una presencia difundida de empresas de pequeño y mediano tamaño. Así, por ejemplo, en el transcurso de la década pasada se registraron cambios de trascendencia en el perfil tecno-productivo y comercial de las empresas líderes en relación con lo que había ocurrido previamente.

En efecto, con anterioridad al proceso de apertura instrumentado a comienzos del decenio pasado (en particular, durante la vigencia del modelo sustitutivo) las actividades comerciales de dichas firmas se circunscribían, fundamentalmente, a la distribución y venta de los bienes que las mismas elaboraban, mientras que en los años noventa, numerosos oligopolios del sector han optado por discontinuar ciertos procesos productivos cubriendo una parte importante de la demanda local con bienes finales importados (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización). Por otra parte, en el transcurso de los noventa numerosas firmas

⁷⁶ Cabe agregar que en los noventa se implementaron en el país muy disímiles mecanismos de fomento a las exportaciones de productos industriales tanto de índole fiscal como financiero. Al respecto, pueden señalarse, por ejemplo, las exenciones en el pago de determinados impuestos, la instrumentación de distintas modalidades de reintegros, la devolución de los aranceles pagados por la importación de insumos incorporados en el producto exportado (*draw back*), la existencia de líneas de crédito para la prefinanciación, financiación y posfinanciación de proyectos exportadores, etc. (OMC, 1999).

⁷⁷ Dado que en las Cuentas Nacionales las importaciones se clasifican según el destino funcional de los bienes (y no según sector de actividad), resulta imposible evaluar cuánto representan las importaciones de las empresas de la cúpula con respecto al conjunto de las compras en el exterior realizadas por el sector manufacturero local. No obstante, puede señalarse que mientras en 1993 la participación relativa de las firmas que integran el panel de las cien industriales más grandes en el total de importaciones del país fue del 20%, en 1998 ascendió al 18%.

abandonaron sus producciones tradicionales para volcarse crecientemente hacia la armadura y/o el ensamblaje de partes y piezas importadas, lo cual conllevó fuertes implicancias tanto a nivel de las empresas (a tal punto alcanzó el proceso mencionado que a muchas de las grandes firmas, dado el alto componente importado que presenta actualmente su producción, difícilmente se las pueda seguir clasificando como industriales) como del conjunto del sector manufacturero local (induciendo una importante desintegración de la producción manufacturera local).

Indudablemente, la consolidación de este proceso en aquellas empresas que, dado el elevado poder de mercado que poseen en las distintas ramas en las que operan, definen, en gran medida, el sendero por el que transita el conjunto de la actividad, constituye uno de los elementos centrales para dar cuenta del magro desempeño sectorial que se registró durante los años noventa en materia de generación de valor agregado, como producto de lo cual se profundizaron los procesos de “desindustrialización” y de desarticulación de la estructura fabril iniciados en el país a mediados de la década de los setenta. Dicho proceso se ve acentuado si se considera que, en particular en algunas industrias, el incremento en el volumen de productos importados por parte de las grandes empresas trajo aparejada una disminución en la producción –sino la desaparición– de buena parte de sus firmas proveedoras.

En definitiva, del análisis de la evolución del comercio exterior de las grandes firmas industriales durante los años noventa se desprenden tres conclusiones de suma relevancia. En primer lugar, las fuertes asimetrías que emergen del desempeño manufacturero reciente que se reflejan, en este caso, en que, en el marco de un proceso de aumento en el grado de inserción del sector en los flujos del comercio internacional (tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones), mientras el conjunto de la actividad registró elevados déficits comerciales a lo largo de casi toda la década pasada, los principales oligopolios operaron con saldos de comercio exterior sumamente elevados y crecientes. En tal sentido, la importante –y cada vez más marcada– inserción exportadora de las grandes firmas constituyó uno de los principales factores explicativos de la notable expansión económica que registraron durante los años noventa, al tiempo que la “apertura importadora” que tendió a conformarse en las actividades con presencia difundida de pequeñas y medianas empresas es uno de los elementos centrales para dar cuenta de la aguda crisis que debieron enfrentar tales actores industriales en el transcurso de la década pasada⁷⁸.

⁷⁸ Con relación al creciente ingreso al país de producto importados, vale la pena destacar que la mayoría de las grandes firmas contó, a diferencia de una proporción considerable de las de menor tamaño relativo, con algunos mecanismos que les posibilitaron eludir y/o enfrentar exitosamente la competencia de bienes provenientes del exterior (escalas tecno-productivas y comerciales, niveles de productividad, control oligopólico de los canales de importación, etc.). Sin duda, ello constituye un elemento adicional para explicar los motivos por los cuales a las pequeñas y medianas empresas les resultó tan dificultoso hacer frente a un proceso de apertura comercial tan poco gradual y muy sesgado hacia las importaciones.

En segundo lugar, si se considera que buena parte de las actividades que dinamizaron el significativo crecimiento que registraron las exportaciones de la cúpula fabril presentan una escasa importancia en términos de, por ejemplo, la generación de valor agregado o la conformación de encadenamientos productivos (fundamentalmente al interior del sector industrial)⁷⁹, puede concluirse que, también en este plano, ha operado un proceso de “simplificación productiva”, que se refleja adicionalmente en –y se ve potenciado por– el hecho de que muchas de las principales empresas oligopólicas del sector se han volcado crecientemente hacia el armado y/o ensamblado de partes y piezas (sino directamente a la venta de productos finales importados), disminuyendo – en algunos casos, notablemente– el “grado de industrialización” de su oferta.

Finalmente, el hecho de que la elite fabril presente una notable –y cada vez más importante– propensión a exportar es particularmente importante de destacar por cuanto indica que la lógica de acumulación y reproducción del capital de estos actores se está estructurando, en forma cada vez más acentuada, en torno a los mercados externos (en especial, a partir de la venta de los denominados “bienes salario”). Esto significa que para estas firmas el salario pierde crecientemente su importancia como un elemento decisivo de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario (que, como tal, debe reducirse lo más posible). En otras palabras, la caída de las remuneraciones salariales y la concentración del ingreso resultan plenamente funcionales al patrón de acumulación que caracteriza a las grandes empresas industriales (y, dado su ostensible poder de mercado, al conjunto del sector manufacturero local) en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real.

Esto último reviste particular relevancia por cuanto en la actualidad, como producto de la prolongada recesión que viene atravesando la economía local desde mediados de 1998, se asiste a un brusco cambio en el discurso de los sectores dominantes en la Argentina⁸⁰. En efecto, en el presente vastos integrantes del *establishment* coinciden en que para salir de la actual situación de crisis e ingresar en un sendero virtuoso de crecimiento de la producción y el empleo que posibilite, a la vez, hacer frente al fuerte desequilibrio externo que presenta la economía argentina, es imprescindible encarar la reindustrialización del país en base a los mercados externos

⁷⁹ En la actualidad, más del 60% de la oferta exportadora total de las líderes fabriles es explicada por productos del complejo agroindustrial y por derivados del petróleo.

⁸⁰ Este cambio discursivo (en particular, por parte de los representantes de los principales grupos económicos locales que, cabe enfatizar, constituyen el segmento empresario más superavitario de la elite en materia de comercio exterior y, naturalmente, del conjunto del sector) no parece estar dissociado del hecho de que la recesión derivada de las crisis rusa y del sudeste asiático trajo aparejada una caída en las ventas y las exportaciones de las empresas integrantes de la cúpula fabril (fenómeno que, como se desprende de la información analizada, no se había manifestado en ninguno de los años anteriores de la década pasada). En efecto, la información preliminar correspondiente a 1999 indica que las ventas de la cúpula manufacturera local disminuyeron un 3% con respecto a 1998, al tiempo que las exportaciones totales cayeron un 2% y el superávit comercial agregado descendió cerca de un 14%.

(de allí su reclamo de políticas activas por parte del Estado y/o de salir del régimen de Convertibilidad a partir de una devaluación del tipo de cambio).

Ahora bien, de la información presentada en este trabajo se desprende que este “esquema industrializador” resulta plenamente funcional al proceso de acumulación y reproducción del capital de los principales actores oligopólicos del sector, sobre todo si se considera, por un lado, que estas firmas tienen, a diferencia de buena parte de las restantes empresas que conforman el entramado manufacturero local, una importante –y cada vez más acentuada– inserción exportadora y, por otro, que concentran casi la mitad de las exportaciones argentinas (y cerca de dos tercios de las de productos industriales y de combustible y energía). Asimismo, en el contexto de la estructura productiva existente, tal patrón de industrialización encuentra como condición de posibilidad la profundización del –altamente regresivo– patrón de distribución del ingreso nacional vigente, por cuanto su instrumentación –y su sustentabilidad en el largo plazo– sólo resulta viable a partir de una sistemática disminución de los ingresos asalariados. Ello sin mencionar que, dadas las principales características estructurales de las actividades de mayor importancia relativa y presencia exportadora de la elite fabril (casi todas ubicadas en las primeras etapas del proceso de producción), difícilmente las mismas puedan motorizar un proceso de crecimiento genuino de la industria –y de la economía argentina en su conjunto– que pueda “derramarse” sobre distintos sectores tanto en términos productivos como en relación con la creación de puestos de trabajo⁸¹.

Naturalmente, las consideraciones precedentes no apuntan a negar la importancia de que, en el contexto internacional actual, la economía argentina cuente con una industria competitiva con una importante inserción en el comercio mundial. Lo que se pretende enfatizar es que, para la consecución de dicho objetivo, debe replantearse profundamente lo realizado hasta el presente. Por ejemplo, instrumentando distintos tipos de medidas que promuevan la reconfiguración del perfil exportador existente, a partir del fomento y/o la promoción de aquellas industrias que se ubican en las últimas fases de la cadena de valor agregado, o implementando políticas tendientes a desconcentrar la –altamente concentrada– oferta exportadora de productos manufactureros que presenta el país, o mejorando el tipo de cambio real pero no a costa del poder adquisitivo de los trabajadores sino de, por caso, una modificación en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía (sin que ello implique salir del régimen convertible).

Síntesis y reflexiones finales

Durante el decenio de los noventa se acentuaron en la industria argentina ciertas tendencias cuya génesis histórica se remonta, en la casi totalidad de los casos, al quiebre

⁸¹ Ello sin mencionar que en la actualidad las exportaciones industriales representan aproximadamente el 5% del PBI global del país, con lo cual muy difícilmente puedan convertirse en el motor que traccione al conjunto de los sectores económicos.

del modelo de sustitución de importaciones registrado en el país a mediados de los años setenta como producto de la política económica de la última dictadura militar. En términos prospectivos, la profundización de estos procesos tiende a restringir de modo ostensible las capacidades futuras de crecimiento de la actividad y del conjunto de la economía local, al tiempo que limita severamente las posibilidades de revertir la aguda crisis sectorial que se ha venido registrando en el último cuarto de siglo. En este sentido, las principales conclusiones que surgen de los distintos análisis realizados precedentemente son las siguientes:

- En el transcurso de la década pasada se agudizaron los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva de la actividad, lo que se visualiza, por ejemplo, en la cada vez menor participación de la industria en el PBI global. En relación con ello, el análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria manufacturera argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo, sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los principales atributos 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 tal sentido, basta comparar los coeficientes de elasticidad-producto global registrados durante el auge del modelo sustitutivo y en el transcurso de la década de los noventa (1,4 contra 0,4) y de elasticidad empleo-producción (0,65 contra -3,7) para comprender la magnitud que asumen tales fenómenos. Si se considera que, a nivel mundial, el sector fabril sigue siendo aquel que presenta el mayor dinamismo en términos de la creación de riqueza, es indudable que esta disminución en la presencia de la actividad en el PBI y el empleo globales, más que reflejar que la economía argentina ha ingresado en un “sendero de modernización”, constituye un indicador de que, como producto de las reformas estructurales de los noventa, se agudizó considerablemente su grado de subdesarrollo.

- La consolidación de estas tendencias ha estado estrechamente asociada a la conjunción de distintos procesos como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo y significación agregada de la actividad (en la actualidad cerca de dos terceras partes de la producción industrial generada en el país proviene de sectores que se caracterizan por ubicarse, en su mayoría, 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), la inserción sectorial de los principales oligopolios de la actividad (que denota un considerable –y cada vez más marcado– grado de “primarización productiva”), el sentido adoptado por la apertura comercial implementada (que indujo una importante desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que asumió la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por

parte de las empresas industriales), la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tiende a desalentar la inversión en el ámbito industrial, y la vigencia de la valorización financiera como eje en torno del cual se estructura buena parte del proceso de acumulación y reproducción del capital de las firmas líderes que operan en el ámbito manufacturero.

- Por otro lado, durante los años noventa también se profundizaron 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. Al respecto, durante la década pasada el crecimiento de la producción se dio a la par de ostensibles incrementos 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 (o, en otros términos, con un aumento en la intensificación de la jornada de trabajo). Ahora bien, esos crecientes recursos generados por la mayor productividad laboral no tuvieron como correlato incrementos salariales sino que, por el contrario, lo que se verificó es 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, lo cual indica que, más allá de su destino específico, los empresarios del sector (en particular los estratos más concentrados) se apropiaron de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad y las menores retribuciones de la mano de obra. Lo anterior brinda suficientes elementos de juicio como para matizar aquellas hipótesis que señalan que la caída del empleo industrial y las ganancias de productividad (y competitividad) registradas en los noventa se deben 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 trata de un crecimiento virtuoso de la productividad ya que ha estado asociado, en buena medida, a un aumento en la tasa de explotación y a un empeoramiento en las condiciones laborales de los trabajadores ocupados en el sector y, por otro, porque dicho incremento no logró revertir la generalizada crisis de “desindustrialización” por la que transita el sector desde mediados de los años setenta⁸².

- La creciente concentración de la producción en torno a un conjunto reducido de grandes empresas constituye otra de las tendencias de la dinámica sectorial post-sustitutiva que se acentuó en el transcurso de la década pasada. A tal punto alcanzó dicho proceso que en la actualidad las cien firmas de mayor tamaño de la actividad

⁸² Asimismo, cabe destacar que los aumentos de productividad registrados difícilmente hayan jugado un papel determinante en la explicación de la mayor propensión a exportar de la industria local (en rigor, de las firmas líderes), por cuanto el grueso de la oferta exportadora proviene de producciones que se caracterizan por presentar un elevado nivel de competitividad externa (sea porque se sustentan en la explotación de ventajas comparativas de tipo natural o en el aprovechamiento de ciertos incentivos de carácter institucional).

explican aproximadamente el 50% de la producción industrial generada en el ámbito nacional (participación que constituye la más elevada de los últimos cincuenta años). Este incremento en el grado de oligopolización del conjunto del sector está asociado, en buena medida, a la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, lo cual está estrechamente ligado, a su vez, al hecho de que estos actores poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones (aspecto que los diferencia de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros).

- En relación con lo anterior, durante la década de los noventa los ingresos de los asalariados industriales y las ventas de las firmas de la elite manufacturera se comportaron en forma disociada con respecto a la evolución del conjunto del sector, pero mientras que los primeros lo hicieron en forma descendente, las segundas crecieron considerablemente (a una tasa que prácticamente duplicó al ritmo al que se expandió la producción global). Ello es así porque, en el marco del actual esquema de funcionamiento de la economía argentina, la reducción sistemática de los salarios –así como la creciente inequidad distributiva que viene asociada a dicho proceso– es ampliamente funcional tanto al modelo macroeconómico (es la única variable de significación económica que se utiliza para hacer frente a la baja competitividad relativa del país), como, derivado de ello, a la dinámica de acumulación y reproducción del capital de las firmas que conforman el núcleo del capital concentrado interno, la cual se estructura cada vez más en torno de los mercados externos y, a nivel local, de los sectores de mayor poder adquisitivo de la población (en tal sentido, la disminución de las retribuciones salariales beneficia a estos actores económicos en numerosos sentidos: reduciendo sus costos, incrementando sus respectivas tasas de rentabilidad, aumentando sus saldos exportables, etc.). Ello sugiere que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados; aspecto que es particularmente importante de tener en cuenta ya que las distintas alternativas que los diferentes sectores de poder barajan para salir de la Convertibilidad (con devaluación o vía dolarización)⁸³ agudizarán aún más el importante deterioro de los salarios y la regresividad distributiva que se registraron durante la vigencia del esquema convertible.

- La mayor concentración de la producción industrial que se registró durante los años 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 (tendencia que se asienta sobre nuevas modalidades de radicación de las firmas transnacionales) y la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital local. Por otro lado, ese aumento en el grado de oligopolización global del sector tuvo lugar en el marco de la consolidación de una estructura manufacturera crecientemente asociada a las primeras etapas del

⁸³ Al respecto, ver Basualdo (2000a).

procesamiento industrial y/o al aprovechamiento de espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital y, derivado de ello, cada vez más desarticulada.

- Con relación a las modificaciones registradas a nivel de los liderazgos empresarios, de las evidencias presentadas en este trabajo se desprenden algunas conclusiones que permiten poner en cuestión algunas hipótesis ampliamente difundidas en el medio local. En primer lugar, resulta discutible la afirmación de que la creciente preponderancia de los capitales transnacionales en la industria local garantiza, por sí misma, que se pueda revertir el proceso de crisis industrial existente. Más aún, por factores de diversa índole, es de esperar que esta cada vez más marcada “extranjerización” del sector conlleve una profundización de buena parte de los rasgos distintivos de la dinámica manufacturera posterior a la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo (“desindustrialización”, “simplificación productiva”, caída en la ocupación, distribución regresiva del ingreso, etc.). Por otra parte, una de las principales emergentes que surge de la información analizada remite a la fuerte contracción que se registró en la gravitación en el sector de los grandes conglomerados empresarios de capital nacional; sin embargo, de ello no se debe inferir que tales actores económicos se encuentren atravesando un proceso de disolución. Ello, por cuanto, en el ámbito fabril, 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 las exportaciones agregadas (la producción agroindustrial), al tiempo que modificaron radicalmente la composición de sus activos totales (priorizando los líquidos por sobre los físicos) y, como consecuencia, intensificaron de modo ostensible su proceso de internacionalización financiera.

- El aumento en el peso relativo de las firmas de mayor tamaño dentro de la actividad, en un contexto global de involución sectorial, sugiere que durante la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. Al respecto, de las evidencias presentadas se desprende que las pequeñas y medianas empresas resultaron sumamente afectadas por, entre otros factores, 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), así como por las desigualdades que los distintos tipos de firmas tuvieron que afrontar en materia de acceso al crédito para financiar sus respectivos procesos productivos. De lo anterior se desprende que los disímiles desempeños empresarios registrados durante la década pasada en el sector manufacturero han estado mucho más vinculados con los sesgos implícitos en las distintas medidas de política implementadas, que con diferenciales capacidades microeconómicas de adaptación de los distintos agentes manufactureros al nuevo “entorno de negocios” que se tendió a delinear en el transcurso de la década pasada. En este sentido, las heterogeneidades de *performance* verificadas son un claro

indicador de la decisiva capacidad de influir en las definiciones de las políticas públicas que tienen los grandes capitales oligopólicos que actúan en el medio local.

- En síntesis, de las consideraciones anteriores 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 altamente regresivo de dicho proceso emerge, sin duda, como su principal impacto, lo cual se refleja, por ejemplo, en el hecho de que al tiempo que las firmas industriales líderes tuvieron un desenvolvimiento sumamente exitoso, los obreros 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. Ello indica que bajo la Administración Menem se acentuó de modo notable uno de los objetivos centrales del proyecto refundacional de la última dictadura militar: el “disciplinamiento” de la clase trabajadora y de las fracciones menos concentradas del empresariado.

Sobre la base de la profundización de todas estas tendencias en la industria argentina tras un decenio de ajuste neoliberal, resultaba obvio que el necesario impulso productivo que requería el país para afrontar sus agudos problemas sociales (precarización laboral, distribución regresiva del ingreso y marginación y exclusión social, entre otros) demandaba senderos radicalmente alternativos a los que predominaron durante la década pasada. Sin embargo, a juzgar por la orientación adoptada por distintas medidas de política instrumentadas por el gobierno De la Rúa desde el momento de su asunción, todo hace pensar que la “pesada herencia menemista” recibida (que, a nivel del conjunto de la actividad industrial, se manifestó, en términos generales, bajo la forma de un proceso involutivo y regresivo) se profundizará aún más bajo la actual gestión gubernamental. Al respecto, basta con mencionar:

- la sanción, a mediados de 2000, de la reforma laboral (que, lejos de promover el crecimiento económico y la reducción del desempleo –tal el argumento esgrimido por el gobierno y por los representantes orgánicos del poder económico para legitimar dicha normativa–, operará convalidando por la vía legal –y acentuando– la precarización laboral existente y, por esa vía, deprimiendo los ingresos asalariados, y afianzando aún más la subordinación del trabajo al capital);
- el sostenimiento de un esquema aperturista con un claro sesgo importador (que, como surge de la información analizada a lo largo del trabajo, ha perjudicado fundamentalmente a aquellos mercados en los que las pequeñas y medianas empresas tenían una considerable gravitación económica, al tiempo que aquellos espacios productivos en los que predominan las grandes empresas no se vieron mayormente afectados –sea por la propia estructura de los mercados, la naturaleza de los bienes elaborados, o porque resultaron favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección–);

- la convalidación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que discrimina a buena parte de los sectores productivos (en particular, aquéllos con predominancia de pequeñas y medianas empresas);
- la búsqueda por profundizar un esquema exportador de tipo “agro-industrial y petrolero” que favorece claramente a las grandes firmas del sector (que concentran una proporción mayoritaria de las exportaciones manufactureras del país), al tiempo que sólo resulta viable, en el contexto actual, a partir de un mayor deterioro salarial y un patrón de distribución del ingreso cada vez más desigual y regresivo;
- la preservación de ciertos espacios sectoriales privilegiados de acumulación y reproducción del capital en el sector (la reciente prórroga del régimen para la industria automotriz se inscribe en esta línea);
- el mantenimiento de fuertes asimetrías en materia de acceso al crédito por parte de los distintos actores económicos;
- el achicamiento de la demanda agregada mediante, por un lado, la sanción del denominado “impuestazo”, que, en lugar de incrementar la presión tributaria sobre los sectores de mayores ingresos de la población, reforzó la presión sobre, fundamentalmente, los de ingresos medios y bajos (es decir, aquellos sectores que presentan una menor capacidad contributiva y en los que la carga impositiva tiene una mayor incidencia relativa sobre sus ingresos totales), y, por otro, la disminución de los salarios de los empleados del sector público (con el consiguiente efecto disciplinador que ello conlleva sobre los trabajadores del ámbito privado);
- o la implementación de medidas de neto corte fiscalista en el sector público nacional y en los distintos Estados provinciales, que apuntan, en gran medida, a lograr un superávit fiscal que permita, al mismo tiempo, afrontar el pago de la deuda externa y mantener diversas modalidades de subsidio al capital concentrado interno (tales los casos de, por ejemplo, ciertos regímenes de promoción y/o protección a algunos sectores de actividad, o la reducción y/o la exención del pago de distintos tributos a los grandes agentes económicos, etc.), como producto de lo cual, cabe esperar que se profundice aún más el cuadro actual de estancamiento económico, desarticulación productiva, crisis ocupacional, deterioro salarial y distribución regresiva del ingreso que existe en la mayoría de las provincias del país.

Lo anterior se inscribe dentro del ámbito de las acciones estatales, mientras que por el lado de las omisiones cabe destacar la casi total ausencia de políticas que, sobre la base de una mayor progresividad distributiva, apunten a incrementar el nivel del consumo interno y, por esa vía, comenzar a revertir el proceso de “desindustrialización”.

Esto último a partir de, por ejemplo, la instrumentación de un *shock* redistributivo que puntale la demanda interna; la modificación radical en la estructura

tributaria con la finalidad de incrementar la presión impositiva sobre los sectores de más altos ingresos y, en paralelo, reducir los gravámenes que pesan sobre los sectores más afectados por el ajuste neoconservador; la implementación de un conjunto de medidas tendientes a reducir las fuertes asimetrías de acceso al crédito que enfrentan las distintas fracciones empresarias; la puesta en práctica de un *set* de políticas que apunten a modificar la estructura de precios relativos existente (a partir de, por caso, una disminución de las tarifas de los servicios públicos) con el objeto de incentivar la inversión en el ámbito productivo (sobre todo, el manufacturero), abaratar los costos empresarios y, de esa manera, mejorar el tipo de cambio real; el incremento en el nivel de protección de la economía junto con un reforzamiento de los –sumamente laxos– controles aduaneros existentes; el establecimiento de algún tipo de regulación sobre los movimientos de capitales especulativos; 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 las últimas etapas de la cadena de valor agregado, a la vez que sean dinámicas en lo que a creación de empleo se refiere; y, en un plano más general, la búsqueda por alterar la dinámica de las fracciones predominantes en el proceso de acumulación y reproducción del capital, de modo de encarar un proceso de reindustrialización del país sobre la base de una mayor equidad en materia de distribución del ingreso y una creciente inclusión social⁸⁴.

⁸⁴ Al respecto, consultar CTA (2000); y Federación de Trabajadores de la Industria de la CTA (2000).

Bibliografía

- Abeles, M., Nochteff, H. (1999): "Economic shocks without vision. Neoliberalism in the transition of socio-economic systems. Lessons from the Argentine case", Institut für Iberoamerika-Kunde, Cuaderno Nro. 51.
- Abot, J., Abramzon, M., Chorne, M., Fariña, E., Khavisse, M., Torre, J. (1973): "La concentración en la industria argentina en 1964", en CONADE: "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)".
- Acevedo, M., Basualdo, E., Khavisse, M. (1990): "¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)", Editora 12/Pensamiento Jurídico.
- Arceo, E., Basualdo, E. (1999): "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en Revista Cuadernos del Sur, Nro. 29.
- Azpiazu, D. (comp.) (1999): "La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo", FLACSO/Grupo Editorial Norma.
- Azpiazu, D. (1998): "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", FLACSO/Eudeba.
- Azpiazu, D. (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en Revista Realidad Económica, Nro. 145.
- Azpiazu, D. (1996): "Elite empresaria en la Argentina. Terciariización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Documento de Trabajo Nro. 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", FLACSO/Secyt/Conicet.
- Azpiazu, D. (1995): "Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta", CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nro. 91.
- Azpiazu, D. (1994): "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: "El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política", FLACSO/Tesis Norma.
- Azpiazu, D. (1993): "La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 49.
- Azpiazu, D. (1987): "Los resultados de la política de promoción industrial al cabo de un decenio (1974-1983), en Revista Desarrollo Económico, Vol. 27, Nro. 104.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. (1995): "La siderurgia argentina en el contexto del ajuste, las privatizaciones y el Mercosur", IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 33.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. (1990): "Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina", Cántaro.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse, M. (1986): "El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta", Legasa.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M. (2000a): "La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas", Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M. (2000b): "La industria argentina de neumáticos en los años noventa", Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos.
- Azpiazu, D., Khavisse, M. (1983): "La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981", CET.
- Azpiazu, D., Kosacoff, B. (1989): "La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales", Centro Editor de América Latina.
- Basualdo, E. (2000a): "Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP.
- Basualdo, E. (2000b): "Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política", FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12.
- Basualdo, E. (1998): "Características estructurales de la industria argentina en la década de los noventa", Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, mimeo.
- Basualdo, E. (1997): "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 49.
- Basualdo, E. (1992): "Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización", IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 20.
- Basualdo, E. (1987): "Deuda externa y poder económico en la Argentina", Nueva América.

- Basualdo, E., Khavisse, M. (1986): “El comportamiento exportador de las grandes empresas nacionales y extranjeras en la Argentina: 1976-1983”, Centro de Economía Transnacional.
- Basualdo, E., Kulfas, M. (2000): “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en Revista Realidad Económica, Nro. 173.
- Basualdo, E., Lifschitz, E., Roca, E. (1988): “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo Nro. 51.
- Bisang, R. (1998): “Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 38.
- Bisang, R. (1996): “Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina”, en Katz, J. (edit.): “Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años ‘90”, CEPAL/Alianza.
- Bisang, R. (1986): “Sistemas de promoción a las exportaciones industriales: la experiencia argentina en la última década”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 35.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B., Ramos, A. (1996): “La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 36.
- Bisang, R., Burachik, G., Katz, J. (1995): “Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años noventa”, CEPAL/Alianza.
- Bisang, R., Gómez, G. (1999): “Las inversiones en la industria argentina en la década de los noventa”, CEPAL, Serie Reformas, Nro. 41.
- Bisang, R., Kosacoff, B. (1995): “Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable. Exportaciones industriales argentinas 1973-1993”, en Kosacoff, B. (edit.): “Hacia una nueva estrategia exportadora”, Universidad Nacional de Quilmes.
- Canitrot, A. (1982): “Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 21, Nro. 82.
- Canitrot, A. (1980): “La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 19, Nro. 76.
- CEPAL (1988): “Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Chudnovsky, D., López, A. (1998): “Las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. Especial, Volumen 38.
- Chudnovsky, D., López, A., Porta, F. (1995): “Más allá del flujo de caja. El boom de la inversión extranjera directa en la Argentina”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. 137.
- CTA (2000): “Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática”, Instituto de Estudios y Formación.
- Damill, M., Fanelli, J. (1988): “Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica”, CEDES, Documento de Trabajo Nro. 12.
- Diamand, M., Nochteff, H. (edits.) (1999): “La economía argentina actual: problemas y lineamientos de políticas para superarlos”, Grupo Editorial Norma.
- Dorfman, A. (1999): “Los derroteros y condicionamientos de una futura industrialización en la Argentina”, en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1.
- Dorfman, A. (1983): “Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980”, Ediciones Solar.
- Federación de Trabajadores de la Industria de la CTA (2000): “Propuesta de medidas de política económica para el sector industrial”, Instituto de Estudios y Formación.
- García, A. (1999): “Financiamiento hacia las PYMES”, en Realidad Económica, Nro. 166.
- Gatto, F. (1999): “Las pequeñas y medianas empresas argentinas frente al 2000”, en SOCMA: “Las PYMES. Clave del crecimiento con equidad”, Sociedad Macri (SOCMA).
- Gatto, F. (1995): “Las exportaciones industriales de pequeñas y medianas empresas”, en Kosacoff, B. (edit.): “Hacia una estrategia exportadora”, Universidad de Quilmes.
- Gatto, F., Ferraro, C. (1997): “Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 79.
- Heymann, D. (2000): “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa”, CEPAL, Serie Reformas Económicas, Nro. 61.
- Heymann, D., Lavarello, P., Martínez, R. (1998): “Inversiones en la Argentina. Aspectos macroeconómicos y análisis del destino de los equipos importados”, CEP, Estudios de la Economía Real, Nro. 9.

- INDEC (2000): “Grandes empresas en la Argentina, 1998”.
- INDEC (1999): “Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997”.
- INDEC (1997): “Censo Nacional Económico, 1994. Total del país. Resultados definitivos. Versión revisada”.
- Kantis, H. (edit.) (1998): “Desarrollo y gestión de Pymes: aportes para un debate necesario”, Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Katz, J. (1999): “Cambios estructurales y evolución de la productividad laboral en la industria latinoamericana en el período 1970-1996”, CEPAL, Serie Reformas, Nro. 14.
- Katz, J. (edit.) (1996): “Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años ‘90”, CEPAL/Alianza.
- Katz, J. (1993): “Una interpretación global del proyecto de desarrollo industrial de la República Argentina”, IDI/UIA, Documento de Trabajo Nro. 9.
- Katz, J., Kosacoff, B. (1989): “El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva”, CEPAL/CEAL.
- Khavisse, M., Piotrkowski, J. (1973): “La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes”, en CONADE: “El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)”.
- Kosacoff, B. (edit.) (2000): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (coord.) (1999): “Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 82.
- Kosacoff, B. (edit.) (1998): “Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres”, CEPAL/Universidad Nacional de Quilmes.
- Kosacoff, B., Porta, F. (1997): “La inversión extranjera directa en la industria manufacturera argentina”, CEP, Estudios de la Economía Real, Nro. 3.
- Kosacoff, B., Todesca, J., Vispo, A. (1991): “La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 40.
- Kulfas, M. (1999): “Las corrientes de capitales hacia la Argentina. Inversión extranjera, endeudamiento externo y fuga de capitales en los noventa”, en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1.
- Kulfas, M., Hecker, E. (1998): “La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas”, CEP, Estudios de la Economía Real, Nro. 10.
- Kulfas, M., Ramos, D. (1999): “El nuevo empleo industrial en la Argentina. Educación, calificaciones y organización del trabajo en los noventa”, CEP, Estudios de la Economía Real, Nro. 12.
- Kulfas, M., Schorr, M. (2000): “Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa”, en Revista Realidad Económica, Nro. 176.
- Lifschitz, E. (1992): “Eslabonamientos productivos: enfoques metodológicos y presentación de las matrices sectoriales”, en Gobierno Argentino/PNUD/BIRF: “Estudios para el diseño de políticas públicas”, Volumen Nro. 9.
- Llach, J. (1997): “Otro siglo, otra Argentina. Una estrategia para el desarrollo económico y social nacida de la Convertibilidad y de su historia”, Editorial Ariel.
- Martínez, R. (1998): “Recopilación de series históricas del Producto y del Ingreso”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999): “La inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1998”.
- Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (1998a): “La industria en los ’90. Tomo I: evaluación, implicancias y perspectivas de una nueva etapa de crecimiento industrial”, Cuadernos de Economía Nro. 42.
- Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (1998b): “La industria en los ’90. Tomo II: estructura, evolución y perspectivas de algunos sectores seleccionados”, Cuadernos de Economía Nro. 42.
- Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (2000): “Informe Económico. Año 1999”.
- Nasatasky, L., Rotman, J. (1999): “La producción industrial argentina en los años ’90. Descripción de algunos desempeños sectoriales”, INDEC, Serie Estudios, Nro. 34.
- Nochteff, H. (2000): “¿Del industrialismo al posindustrialismo? Las desigualdades entre economías. Observaciones preliminares”, en Revista Realidad Económica, Nro. 172.
- Nochteff, H. (1999): “La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto”, en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1.
- Nochteff, H. (edit.) (1998): “La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente”, FLACSO/Eudeba.

- Nochteff, H. (1996): “La experiencia argentina: ¿desarrollo o sucesión de burbujas?”, en Revista de la Cepal, Nro. 59.
- Nochteff, H. (1991): “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 31, Nro. 123.
- OMC (1999): “Trade policy review: Argentina, 1999”.
- Peres, W. (coord.) (1998): “Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos”, CEPAL/Siglo XXI.
- Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999): “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica”, Documento de Trabajo Nro. 7, FLACSO/Secyt/Conicet.
- Ramos, A. (2000): “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, Oficina en Buenos Aires.
- Ramos, A., Martínez, R. (2000): “El proceso de inversiones en la economía argentina. Impacto de las reformas de política y procesos de decisión ante un cambio de incertidumbres”, en Heymann, D., Kosacoff, B. (eds.): “La Argentina de los noventa. Desempeño económico en un contexto de reformas”, CEPAL/Eudeba.
- Schorr, M. (2000a): “Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural. Un análisis del desempeño de las grandes firmas manufactureras durante la década de los noventa”, en Revista Realidad Económica, Nro. 170.
- Schorr, M. (2000b): “La industria manufacturera argentina en los noventa: crisis ocupacional, caída salarial e inequidad distributiva”, en Revista Realidad Económica, Nro. 175.
- Schvarzer, J. (1999): “Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000”, AZ Editora.
- Schvarzer, J. (1997): “La estructura productiva argentina a mediados de la década del noventa. Tendencias visibles y un diagnóstico con interrogantes”, CEEED, Documento de Trabajo Nro. 1.
- Schvarzer, J. (1995): “Grandes grupos económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión”, en Bustos, P. (comp.): “Más allá de la estabilidad. Argentina en la época de la globalización y la regionalización”, Fundación Friedrich Ebert.
- Schvarzer, J. (1983): “Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 23, Nro. 91.
- Sirlin, P. (1997): “Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina”, en Revista de la Cepal, Nro. 61.
- Sourrouille, J. (1982): “Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981”, CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nro. 27.
- Stumpo, G. (edit.) (1998): “Empresas transnacionales. Procesos de reestructuración y políticas económicas en América Latina”, CEPAL/Alianza.
- Vispo, A. (1999): “Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino”, en Azpiazu, D. (comp.): “La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo”, FLACSO/Grupo Editorial Norma.
- Yoguel, G. (2000): “El tránsito de la sustitución de importaciones a la economía abierta: los principales cambios en la estructura industrial argentina entre los años setenta y los años noventa”, en Kosacoff, B. (edit.): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Yoguel, G. (1998): “El ajuste empresarial frente a la apertura: la heterogeneidad de las respuestas de las PYMES”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. Especial, Volumen 38.
- Yoguel, G., Moori-Koenig, V. (coords.) (1999): “Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las PyMEs argentinas”, Universidad Nacional de General Sarmiento/FUNDES/CIEPP/Miño y Dávila Editores.