FLACSO
ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

23

LA ARGENTINA EN LA POSCONVERTIBILIDAD: ¿UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO?

Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial

Paula Belloni
Andrés Wainer

Mayo 2012

FLACSO
ARGENTINA

FLACSO

ÁREA DE ECONOMÍA Y TECNOLOGÍA

Documento de Trabajo Nº 23

23

LA ARGENTINA EN LA POSCONVERTIBILIDAD: ¿UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO?

UN ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS Y LAS CONTINUIDADES EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL[*]

Paula Belloni y Andrés Wainer[**]

Mayo 2012

[*] Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 "La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector" bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. Se agradecen los comentarios de Enrique Arceo y Martín Schorr, a quienes se exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores y las omisiones que pudieran existir.

[*] Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y del CONICET.

Belloni, Paula

La Argentina en la posconvertibilidad ¿un nuevo modelo de desarrollo? : un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial / Paula Belloni y Andres Wainer. - 1a ed. - Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - FLACSO, 2012.

60 p. ; 30x21 cm.

ISBN 978-950-9379-22-0

1. Economía Argentina. I. Wainer, Andrés. II. Título.

CDD 330.82

FLACSO-Argentina

Área de Economía y Tecnología

www.flacso.org.ar/economia

Documento de Trabajo Nº 23, mayo de 2012

© by FLACSO Argentina

Ayacucho 555 C1026AAC Buenos Aires, Argentina.

Tel.: (54-11) 5238-9384 Fax: (54-11) 4375-1373

email: economia@flacso.org.ar

www.flacso.org.ar

Queda hecho el depósito Ley 11.723.

Reservados todos los derechos.

Queda rigurosamente prohibida sin la autorización por escrito de FLACSO, la reproducción total o parcial de esta obra, por cualquier medio o procedimiento incluidos la reprografía y el tratamiento informático.

Impreso y encuadernado en Imprenta Dorrego, Dorrego 1102, C.A.B.A.

1 ed.: Tirada 100 ejemplares. Se terminó de imprimir en junio 2012.

LA ARGENTINA EN LA POSCONVERTIBILIDAD: ¿UN NUEVO MODELO DE DESARROLLO? UN ANÁLISIS DE LOS CAMBIOS Y LAS CONTINUIDADES EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL

Paula Belloni y Andrés Wainer

ÍNDICE

I. Introducción 5

II. La balanza comercial argentina: ¿el fin de la restricción externa? 7

III. Características generales de las exportaciones argentinas 17

IV. Comercio de bienes industriales: debilidad competitiva, escasa integración y alta concentración 22

V. Perfil de la inserción externa argentina según complejidad tecnológica 28

VI. Las exportaciones manufactureras según su contenido tecnológico 34

VII. Las importaciones y el saldo comercial manufacturero según su contenido tecnológico 41

VIII. Reflexiones finales 48

Bibliografía 54

I. Introducción

Luego de sufrir una de las crisis más graves y duraderas de su historia (1998-2002), la economía argentina ha presentado un desempeño económico notable que se refleja en buena parte de los indicadores macroeconómicos. En efecto, entre 2002 y 2010 el producto interno bruto (PIB) creció a una tasa anual acumulativa del orden del 7,6% (a precios constantes), el producto industrial lo hizo a una tasa aún más elevada (9,5% anual), las cuentas fiscales fueron superavitarias, se redujo el peso de la deuda pública sobre el producto y cayó significativamente el desempleo, entre otras cuestiones relevantes. En relación al sector externo, el déficit de cuenta corriente que había predominado durante la vigencia del régimen de convertibilidad fue revertido, dando lugar a un superávit explicado, fundamentalmente, por el positivo desempeño de las exportaciones en el intercambio comercial. Este ingreso de divisas, en paralelo con el buen desempeño fiscal ("superávit gemelos"), permitió una importante acumulación de reservas internacionales que facilitaron el proceso de desendeudamiento y constituyeron un elemento decisivo para el desplazamiento de la restricción externa que solió aquejar a la economía argentina desde prácticamente el inicio de su proceso de industrialización. Según los objetivos explicitados por los impulsores del "modelo", se trataría de un proceso de desarrollo económico caracterizado por un fuerte crecimiento con inclusión social, un proceso de re-industrialización (basado en un tipo de cambio elevado y la sustitución de importaciones) y una inserción externa más diversificada[1].

En relación a este último punto, en la actualidad existen pocos estudios que incorporen en sus análisis la complejidad tecnológica de las exportaciones del país durante la posconvertibildad, y menos aún la de las importaciones, dimensión que resulta fundamental al ser una de las cuestiones que históricamente ha diferenciado a países centrales de países periféricos[2]. Por lo que, a pesar de su relevancia para caracterizar el proceso de acumulación, al momento existen relativamente pocos trabajos que hayan abordado la evolución del balance comercial de la Argentina durante la etapa reciente desde una pers-

[1] Al respecto, la Ministra de Producción Débora Giorgi ha señalado que los datos muestran los logros del "modelo", destacando que *"Argentina es el tercer país del mundo que más incrementó su PBI en 2011… y el crecimiento de los últimos ocho años fue el más alto de la región", "fuimos el único país de América Latina que no reprimarizó sus exportaciones", "Tenemos récord de ventas externas de manufacturas industriales y de inversión sobre PBI, y bajamos el índice de desocupación"* (Débora Giorgi, Buenos Aires, 1 de Marzo de 2012; disponible en http://www.prensa.argentina.ar/2012/03/01/28564-giorgi-cristina-mostro-los-datos-del-pais-real.php, Secretaria de Comunicación Pública, Presidencia de la Nación).

[2] Aunque en la actualidad también se observan notorias diferencias en la materia dentro de la periferia misma. Ver Arceo y Urturi (2010) y Arceo (2011).

pectiva que preste atención a la conformación estructural de la economía a partir de su forma de vinculación con el mercado internacional[3]. Ello brindaría la posibilidad de reflexionar respecto al rol que ocupa la economía argentina en la división internacional del trabajo y los condicionantes estructurales que del mismo derivan.

En este sentido, siendo la reversión del proceso de desindustrialización iniciado a mediados de la década de 1970 uno de los efectos positivos del actual "modelo", el análisis del intercambio comercial de manufacturas permitiría aportar valiosos elementos de juicio para dimensionar el alcance de ciertas transformaciones en torno a la inserción externa del país a partir del colapso del régimen convertible, y las potencialidades y los límites, en términos de desarrollo económico, del nuevo patrón de crecimiento. Así, el presente documento de trabajo se propone analizar si el importante ritmo de crecimiento que tuvo la economía argentina en los últimos años y la mejora en sus cuentas externas han derivado en una modificación significativa del patrón de especialización y, por ende, de su modo de inserción –dependiente– en el mercado mundial y/o regional. En otras palabras, el trabajo pretende indagar si la Argentina ha generado nuevas ventajas competitivas dinámicas a partir de los cambios en la política económica comenzados en 2002 y profundizados especialmente con la asunción de Néstor Kirchner como presidente de la república en el año 2003 o si, por el contrario, se han acentuado las ventajas comparativas estáticas del "antiguo" patrón de especialización basado en el aprovechamiento de los recursos naturales, la producción de algunos *commodities* industriales y la persistencia de unos pocos ámbitos privilegiados de acumulación.

A tales efectos, con el objetivo de aportar evidencias que permitan evaluar si se ha logrado superar de manera sustentable (o no) la limitación externa y su relación con ciertos condicionantes estructurales que se derivan del "modelo" de posconvertibilidad, la Sección II se centra en las particularidades de la evolución general del balance comercial del país en las últimas dos décadas. Las Secciones III y IV se dedican específicamente al análisis del intercambio de manufacturas y sus características para, luego en las Secciones V a VII, abordar con mayor profundidad las exportaciones e importaciones de bienes según el contenido tecnológico de los mismos. Por último, se esbozan algunas reflexiones finales sobre las potencialidades y algunos de los límites del actual "modelo" para superar la restricción externa y contribuir a un sostenido proceso de desarrollo.

[3] Entre los trabajos que han abordado la balanza comercial desde un punto de vista no sólo cuantitativo sino también cualitativo se destacan, aún sin alcanzar consenso, Azpiazu y Schorr (2010a), Bernat (2011), Bianco, Porta y Vismara (2007), Castagnino (2006), CEP (2007) y Wainer y Schorr (2012).

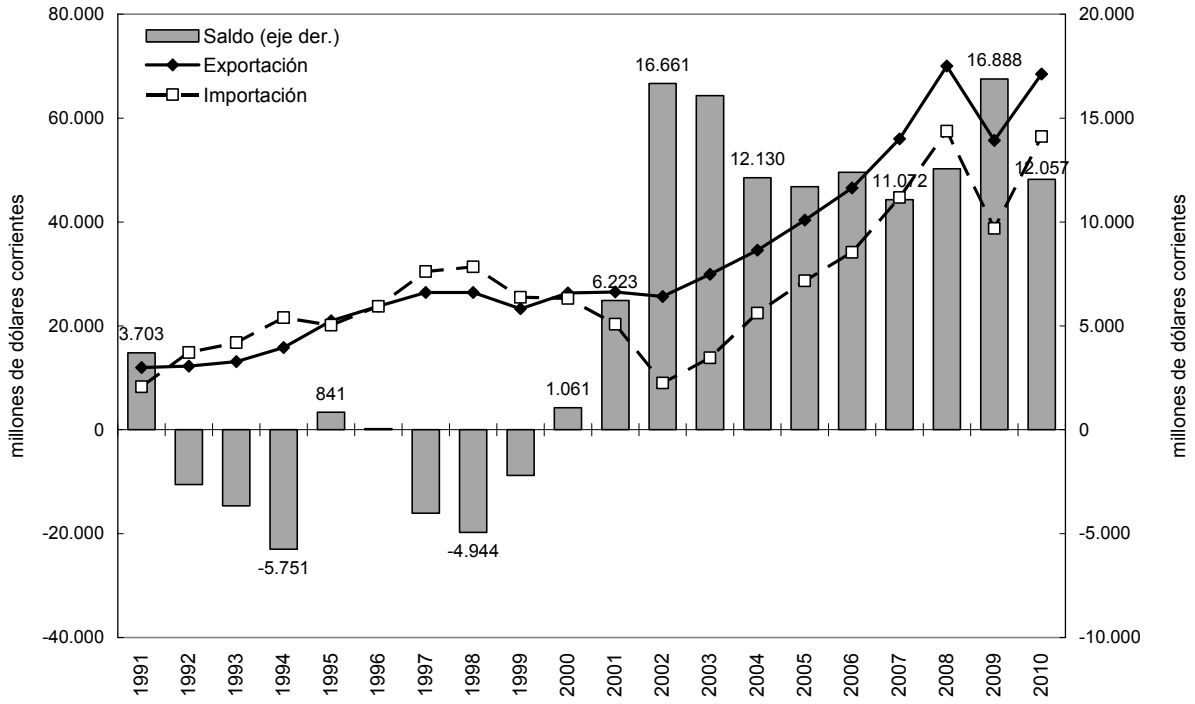
II. La balanza comercial argentina: ¿el fin de la restricción externa?

A finales de la década de 1960 y comienzos de la siguiente algunos economistas y teóricos estructuralistas dieron cuenta de la existencia de una estructura productiva desequilibrada en la Argentina (Diamand, 1973), caracterizada por un sector primario con mayores niveles de productividad que el sector industrial. Dichas diferencias de productividad tenían como consecuencia un sector agroexportador competitivo a nivel internacional y, por lo tanto, principal generador de divisas de la economía, y una industria mayormente deficitaria y, por ende, consumidora neta de divisas. Esta estructura desequilibrada condujo durante diferentes etapas del modelo sustitutivo de importaciones a recurrentes períodos de estrangulamiento externo, frecuentemente explicados por los pensadores estructuralistas en términos del modelo *stop and go,* a través de la interacción entre el tipo de cambio, las cuentas externas, el nivel de actividad y de empleo y la distribución del ingreso. Para estos pensadores, durante la fase expansiva del ciclo económico la creciente demanda de los sectores populares como consecuencia de la elevación del empleo, de los salarios reales y del consumo doméstico, producía una contracción de los saldos exportables, a la vez que la expansión industrial generaba un aumento en la demanda de bienes importados (fundamentalmente intermedios y de capital). Dado que la producción agraria, principal proveedora de divisas de la economía argentina, mantenía un volumen de producción más o menos estable, el proceso conducía a la restricción externa que derivaba en la imposibilidad de sostener la paridad cambiaria, determinando para su solución la aplicación de políticas de estabilización basadas esencialmente en: la devaluación de la moneda (que incrementaba los precios de los bienes comercializados –exportaciones e importaciones– en moneda doméstica, y derivaba en una caída de los salarios y en la participación de los mismos en el ingreso); la reducción del gasto público; y la elevación de las tasas de interés internas. Estas políticas restablecían el equilibrio a la vez que permitían la ampliación de los saldos exportables a través de la reducción de las importaciones (como consecuencia del desaceleramiento del nivel de actividad interno) y una caída del salario real que provocaba un menor consumo de los bienes comercializables (Braun, 1975; Diamand, 1973). El gran problema que planteaba esta dinámica era el de conciliar políticas económicas que permitieran evitar desequilibrio externo cuando la economía crecía y, a su vez, considerar los problemas en la distribución del ingreso.

La discusión sobre la estructura productiva desequilibrada sigue vigente en la actualidad, en tanto hay quienes señalan que uno de los grandes logros del “modelo” instaurado a partir de la devaluación de la moneda en 2002 ha sido el desplazamiento de la histórica restricción externa sin incurrir en un nuevo ciclo de endeudamiento. En efecto, si bien durante la mayor

parte de la década de 1990 se logró evitar el "estrangulamiento externo" –aunque no así el "estrangulamiento cambiario"–, esto se debió, fundamentalmente, a un fuerte ingreso de capitales, en un principio impulsado fuertemente por las privatizaciones de las empresas públicas y luego fomentado por la especulación financiera y el endeudamiento externo. Durante dicha década, la apertura comercial cuasi irrestricta junto a una creciente sobrevaluación de la moneda condujeron a un incremento significativo de las importaciones que superó con creces el crecimiento de las exportaciones. Tal como se puede apreciar en el Gráfico N° 1, el balance comercial fue estructuralmente deficitario; la excepción estuvo dada en años de crisis (1995 y 2000-2001), en los cuales se produjo una fuerte caída en las importaciones correspondiente a la caída en el nivel de actividad interno.

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial 1991-2010
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: *Elaboración propia en base a INDEC.*

Como contraparte, el superávit en la Cuenta Capital del período permitió cubrir transitoriamente el déficit de Cuenta Corriente, aunque a un alto costo debido a un espiralado incremento del endeudamiento externo y a los riesgos asociados a una reversión del por entonces favorable giro de los mercados financieros[4].

[4] El incremento de la tasa de interés en los Estados Unidos y la posterior devaluación del peso mexicano a fines de 1994 (crisis "del tequila") desencadenaron un encarecimiento del crédito y una reversión del flujo de capitales en la mayor parte de los países latinoamericanos. Esta crisis tuvo particularmente un fuerte impacto en la Argentina, dado que el país había adoptado un sistema monetario similar al mexicano (aunque este último era

Por el contrario, a partir de 2002 la alteración en la estructura de precios relativos de la economía producto de la devaluación y la propia salida de la convertibilidad (Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012) volvió transitoriamente competitivos ciertos sectores productores de manufacturas industriales y reforzó la competitividad de aquellos vinculados al sector primario[5]. Estos fenómenos favorecieron el incremento de las exportaciones y dieron como resultado un importante superávit comercial que desde el año 2004 se ha mantenido más o menos constante, con la excepción de 2009, año en el cual se sintió fuertemente el impacto de la última crisis mundial a través del estancamiento del nivel de actividad interno y una contracción más fuerte de las importaciones que de las exportaciones (Gráfico N°1). Este abultado resultado positivo de la balanza comercial durante los años de posconvertibilidad ha permitido compensar el persistente déficit de la categoría Rentas (utilidades, intereses, etc.) de la Cuenta Corriente, que se ha incrementado considerablemente en los últimos años[6]. Sin embargo, se presentan ciertas tensiones estructurales que se han acentuado en el último tiempo poniendo en cuestionamiento la sustentabilidad del superávit comercial del "modelo" de la posconvertibilidad.

En primer lugar, en relación al equilibrio interno (distribución del ingreso), la devaluación de la moneda que dio fin a la convertibilidad generó una redistribución masiva del producto hacia el capital que, mediante la obtención ganancias extraordinarias y la reducción del costo laboral[7], permitió salir de la recesión y comenzar con un nuevo ciclo de valorización del capital. A partir de allí, la recuperación y el gran dinamismo de los sectores productores de bienes, junto a la expansión del nivel de empleo, la política oficial de ingresos y el restablecimiento de las negociaciones colectivas, conllevaron una recuperación del nivel de

menos rígido). Si bien esta se logró superar, fundamentalmente a través de la asistencia crediticia del Fondo Monetario Internacional, no ocurriría lo mismo con la crisis iniciada en 1997/98 en el continente asiático y más aún luego de la devaluación brasileña en 1999. Sobre el impacto a nivel local de estas crisis consultar, entre otros, Arceo y Wainer (2008), Basualdo (2006), Damill (2000) y Ffrench-Davis (1997).

[5] La idea Diamandtina de tipos de cambios efectivos diferenciales se efectivizó, en cierto sentido, durante la posconvertibilidad con un sistema de retenciones a la exportación de productos derivados del agro, sector que no necesita de un nivel del tipo de cambio tan elevado para lograr competitividad (Pérez, 2011).

[6] Según datos del INDEC las rentas de inversión han pasado de un valor promedio negativo de U$S -5.538 millones a uno de U$S -8.098 millones entre 1992-2001 y 2002-2011. En particular, las mismas se han incrementado notablemente a partir del 2007 pasando de U$S -5.870 millones a U$S -10.757 millones en el 2011; proceso que se encuentra estrechamente relacionado con el incremento del grado de extranjerización de la economía argentina a lo largo de las últimas dos décadas (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Schorr y Wainer, 2011).

[7] Bajo el patrón de crecimiento de la posconvertibilidad la participación de los capitalistas en el producto se incrementó en casi seis puntos porcentuales en el período 2001-2005, deteriorando aun más el legado inequitativo heredado de la etapa previa, y encontrándose hacia 2006 en niveles similares a los más altos del período de convertibilidad (Arceo, et al., 2007).

salarios que, en 2007, permitió recuperar los niveles previos a la devaluación[8]. No obstante, a medida que los trabajadores van recomponiendo sus ingresos estos tienden, en una economía fuertemente concentrada y sin cambios estructurales, a trasladarse a precios, erosionando en buena medida los efectos de la devaluación. De este modo, a partir de 2007 el incremento en las presiones inflacionarias en un contexto de fuerte entrada de divisas en la balanza comercial (producto de la creciente demanda mundial de materias primas y el incremento de los precios internacionales), derivó en una apreciación de la moneda que puso límites endógenos al incremento salarial[9] y a la mejora en la distribución del ingreso. Si bien los empresarios pueden trasladar los incrementos salariales a precios, esto tiene como límite la pérdida de competitividad y el deterioro de la balanza comercial, ya que se encarece la producción local frente a la importada: los salarios reales deben mantenerse bajos si se quiere sostener el esquema de "tipo de cambio real alto".

Así, la preservación del orden macroeconómico del "modelo" actual basado en un tipo de cambio elevado queda nuevamente atrapada en los limitantes distributivos internos. Tras una significativa recuperación del empleo y de la actividad sindical, la caída en el salario real producto de la devaluación[10] generó pujas distributivas que, en un contexto de fuerte concentración de la economía y sin grandes transformaciones productivas a la vista, condujeron a aumentos de precios y a la apreciación del tipo de cambio real, dando como resultado la pérdida de buena parte de la "competitividad" ganada con la devaluación y atenuando la política de tipo de cambio elevado. Si bien el paso a la posconvertibilidad pareció dar cuenta de la superación de la histórica restricción externa, el tiempo ha permitido corroborar la persistencia de factores que tienden a recrear esta limitante, sólo que esta vez detrás de la tensión entre el equilibrio interno y el externo se encuentra la disputa política manifestada entre precios, salarios y rentabilidad[11] en el marco de una estructura productiva

[8] Según estimaciones más recientes sobre la evolución de la participación de los salarios en el ingreso, éstos recién habrían incrementado su participación de modo significativo en 2009, aunque aún por debajo de los niveles vigentes en 1993 (CIFRA, 2011). Esto se habría debido, en buena medida, a cierta mejora en los ingresos en un contexto de estancamiento del producto en dicho año como consecuencia del impacto de la crisis internacional.

[9] Aún cuando el costo de los salarios se encontraba muy por debajo del nivel salarial real debido principalmente al incremento de la productividad (CIFRA, 2010).

[10] Al respecto cabe señalar que la devaluación de 2002 conllevó una retracción de los salarios reales superior al 30% en un escenario donde cerca del 40% de la población se encontraba desocupada o subocupada.

[11] Esto no significa que la principal causa de la inflación sean los salarios ni que los mismos sean "excesivos". Dado el alto nivel de concentración económica, y frente a la ausencia de grandes transformaciones productivas que permitan ganar en competitividad más allá del tipo de cambio, el capital -que es quien fija los precios- se muestra reticente a reducir sus márgenes de rentabilidad y, por lo tanto, suele trasladar los incrementos salariales a los precios.

desarticulada y reprimarizada[12] como consecuencia de las políticas neoliberales implementadas a partir de la última dictadura militar y, sobre todo, durante la década menemista, proceso que no se ha logrado revertir en la etapa actual.

A su vez, existen otros elementos de la dinámica del sector externo en la posconvertibilidad que deben tenerse en cuenta al momento de analizar la posibilidad de que reaparezca la restricción externa. Por un lado, ante la ausencia de una clara estrategia sustitutiva, si bien el superávit comercial se ha mantenido en todos los años, el crecimiento de la inversión y del consumo a partir del año 2004 han impulsando un incremento sostenido de las importaciones. A contramano de lo que cabría esperar a simple vista –teniendo en cuenta el "encarecimiento" de los bienes importados como consecuencia de la brusca devaluación del peso en el año 2002–, las importaciones se han expandido a una mayor velocidad durante la posconvertibilidad que durante el régimen de conversión fija; en efecto, mientras que las importaciones se expandieron al 26% anual acumulativo entre 2002 y 2010, entre 1991 y 2001 lo hicieron a un ritmo del 9%[13]. Si bien es cierto que la economía creció mucho más durante este último período que en el anterior, también debe señalarse que, tras una brutal contracción de las mismas en 2002, la tasa de crecimiento de las importaciones superó largamente a la de las exportaciones (cuyo crecimiento anual acumulativo ha sido del 13%). A su vez, resulta muy importante destacar que, a pesar del importante crecimiento del producto, la elasticidad importaciones/PIB ha sido el doble durante la posconvertibilidad (2003-2010) que durante la convertibilidad (1993-1998), aún sin considerar los años de crisis (1999-2002): si se toma en cuenta la evolución del producto en dólares corrientes se observa que mientras que entre 1993 y 1998 las importaciones crecieron 0,80 veces por cada punto del PIB, entre 2003 y 2010 este coeficiente fue de 1,64 (INDEC y Ministerio de Economía)[14]. Por lo que, a pesar del relativo "encarecimiento" de los bienes importados como consecuencia de la modificación del tipo de cambio, la economía argentina se ha vuelto más –y no menos– dependiente de las importaciones en sus fases de crecimiento.

[12] El concepto de reprimarización refiere al proceso de simplificación y desintegración de la estructura productiva que intensifica la erosión del tejido industrial que se ha dado desde el cierre del período de sustitución de importaciones del país a mediados de la década de 1970 (Azpiazu y Schorr, 2010a).

[13] Si bien es cierto que durante el año 2002 las importaciones se desplomaron como consecuencia de la agudización de la crisis económica doméstica y la brusca elevación del tipo de cambio, de considerar como año base el 2003 dicho guarismo sería tan sólo un poco menos elevado, del orden del 22% anual, aún manteniéndose en un nivel muy superior al promedio vigente entre 1993 y 2001.

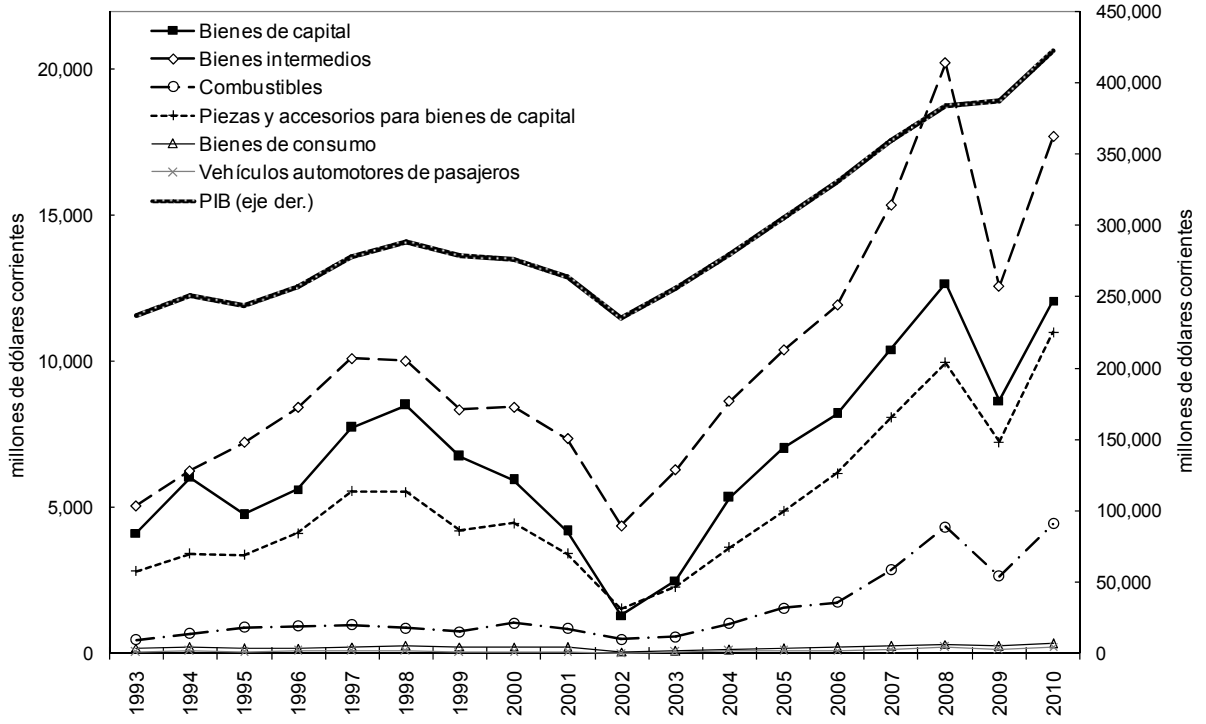
[14] De calcularse la elasticidad de las importaciones considerando el PIB a precios constantes las diferencias serían aún significativamente mayores (0,97 durante la convertibilidad frente a 4,74 durante la posconvertibilidad). Estas diferencias considerables entre un período y otro no se deben al relativo bajo nivel de importaciones del año 2003, ya que de considerar la elasticidad importaciones/PIB tomando como base el año 1998, que es el de mayor nivel de importaciones y del producto de todo el decenio de 1990, la misma seguiría siendo de al menos el doble que la vigente entre 1993 y 1998.

Esta dinámica procíclica de la demanda de importaciones revela el acotado alcance del nuevo proceso sustitutivo y el persistente carácter "trunco" de la estructura industrial argentina, legado en buena medida por las políticas neoliberales adoptadas a partir de 1976 y luego profundizadas durante el decenio de 1990, y por la falta de políticas industriales activas y coordinadas durante la posconvertibilidad. Debe tenerse en cuenta además, que el resultado positivo de la balanza comercial argentina durante la posconvertibilidad se ha visto favorecido por un mejoramiento significativo de los términos de intercambio en favor de la canasta exportadora argentina (Bianco, Porta, y Vismara, 2007; CENDA, 2010). Es decir, los productos que exporta la Argentina se han encarecido desde el 2002 mucho más que los productos que importa el país, con lo cual de haberse mantenido la misma estructura de precios que durante la década precedente el intercambio comercial hubiese resultado mucho menos favorable (Bernat, 2011)[15].

Los principales déficits de la estructura productiva argentina que se esconden detrás del alto crecimiento de las importaciones siguen siendo: la acotada producción de medios de producción (es decir, el escaso tamaño y la debilidad competitiva del sector que produce capital constante) y el mantener como sectores "líderes" ciertas industrias con elevadísimos requerimientos de importaciones (como la armaduría automotriz o el enclave de ensamblaje en Tierra del Fuego), debilidades de la economía argentina que se relacionan con la baja dinámica de la acumulación de capital en el largo plazo. Así, tal como afirman Ortiz y Schorr (2009), durante las últimas décadas el déficit sistemático que posee la Argentina en términos de producción de bienes de capital se acentúa cuando crece la economía; en efecto, tal como se puede observar en el Gráfico N° 2, el crecimiento del PIB va acompañado de un incremento significativo de las importaciones de bienes de capital, bienes intermedios y piezas y accesorios para bienes de capital.

[15] De hecho, según un cálculo realizado por Bernat (2011), si se hubiesen mantenido vigentes los términos de intercambio del año 2002, en 2007 el superávit comercial hubiese sido de sólo 1.500 millones de dólares, es decir, un 86% inferior al realmente existente.

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución de las importaciones según uso económico, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: *Elaboración propia en base a INDEC.*

Esto evidencia uno de los aspectos centrales del ciclo del capital en la economía argentina, caracterizado por la dependencia tecnológica y el carácter regresivo de la estructura manufacturera en la etapa actual en tanto que, desde que el proceso de acumulación se pone en marcha, la economía depende cada vez más fuertemente de medios de producción proporcionados desde el exterior para poder avanzar en la producción de bienes de consumo[16], como así también de los conocimientos para utilizar esos medios de producción (dependencia tecnológica) que, en un contexto de fuerte extranjerización de la economía, incrementan las presiones en la Cuenta Corriente a través de pagos externos por regalías u honorarios.

Por otra parte, también debe considerarse que el consumo de bienes durante la posconvertibilidad presenta un elevado componente de importaciones. Si bien los bienes de consumo final importados siguen siendo notoriamente inferiores a las importaciones cuyo destino es el consumo "productivo", estos representan un porcentaje mayor –en dólares

[16] Al considerar que el ciclo del capital de la economía argentina se inicia, en buena medida, por medio de capitales extranjeros a través de la Inversión Extranjera Directa -IED- (o la reinversión de utilidades) que ha venido tomando una magnitud considerable desde los años 90', se puede contemplar el doble carácter dependiente de la economía en la primer fase del proceso de acumulación del capital, ya sea por el ingreso del flujo de dinero circulatorio que entra a través de la IED o a través de los medios de producción proporcionados por el exterior (Marini, 1979).

corrientes– del consumo privado total comparado con la década del 90', inclusive teniendo en cuenta que el producto es sustancialmente mayor. Sin embargo, no debe perderse de vista que son los estratos de ingresos altos los que consumen en mayor proporción aquellas mercancías con un elevado coeficiente de importaciones, con lo cual la regresividad en la distribución del ingreso también ejerce una fuerte presión sobre la balanza comercial.

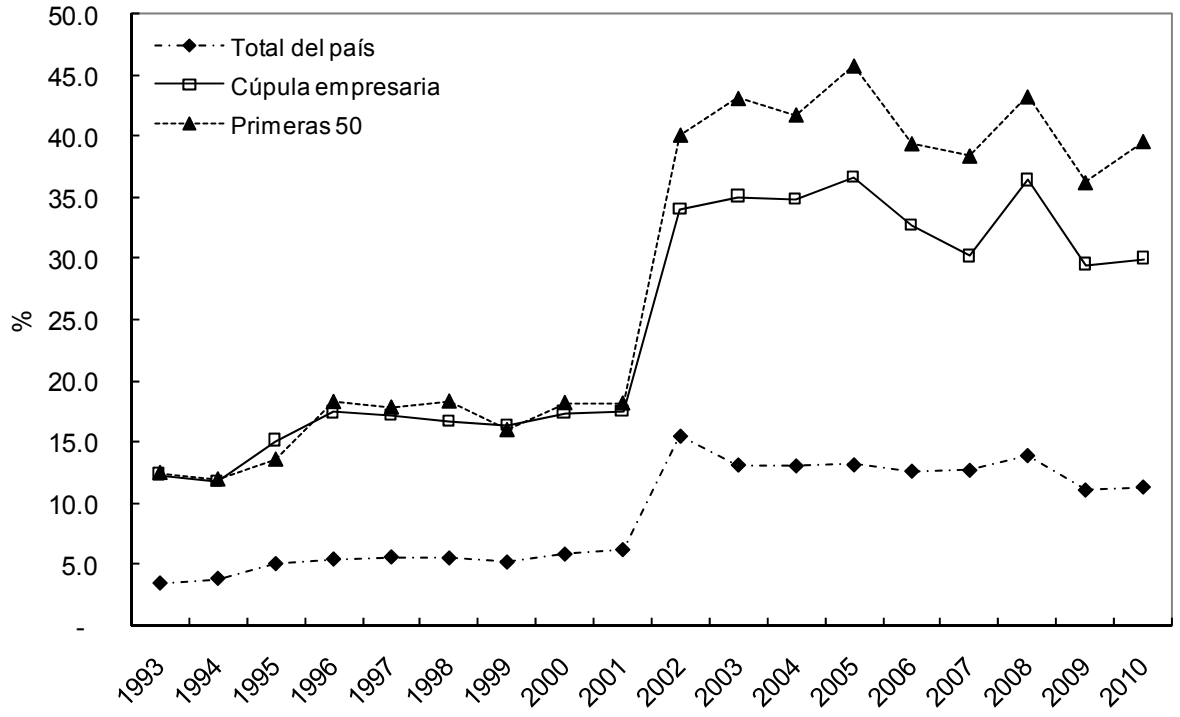
La diferencia más significativa respecto a los años de vigencia de la convertibilidad ha sido que, en el período actual, este incremento de las importaciones fue compensado con el crecimiento de las ventas al exterior, asociado, en gran medida, a la modificación del tipo de cambio –y a la reducción de los salarios a nivel internacional vinculado a ello– aunque este no fue el único factor que influyó. También debe tenerse en cuenta el crecimiento de la demanda mundial y, como se ha señalado, una notable mejora en los términos de intercambio producida principalmente a partir de la elevación de los precios internacionales de los *commodities*. Este último proceso no benefició únicamente a la Argentina sino al conjunto de países exportadores de *commodities* entre los cuales se encuentran los países mineros y petroleros. Si a esto se le suma el incremento de las exportaciones industriales provenientes del continente asiático, especialmente de China, se comprende por qué, a pesar de incrementar significativamente sus ventas al exterior, la participación de la Argentina en el comercio mundial prácticamente no ha variado en estos años e incluso estuvo por debajo de lo realizado por la mayor parte de los países latinoamericanos (Bianco, Porta, y Vismara, 2007; CENDA, 2006 y 2007).

Ambos factores, incremento de precios y de cantidades, contribuyeron a que las ventas externas se expandieran entre 2002 y 2008 –es decir, antes del impacto de la crisis internacional– a un 18% anual acumulativo, aunque el primer factor (precios) mostró una contribución algo más elevada que el segundo (cantidades), del 11% y 7% promedio anual respectivamente de acuerdo con datos del Ministerio de Economía de la Nación. En 2009 la crisis mundial, la consecuente contracción del comercio internacional y la sequía que afectó a la producción agropecuaria impactaron con fuerza en las ventas argentinas al exterior, aunque, tal como se puede observar en el Gráfico N° 1, en 2010 las mismas se recuperaron hasta casi alcanzar el nivel de 2008.

Por último, cabe considerar que este funcionamiento del sector externo se encuentra fuertemente relacionado con la lógica de acumulación de los sectores dominantes. Se trata de sectores que fueron independizando sus ventas de la demanda doméstica durante buena parte de los años 90' y que mantuvieron dicha conducta pese a la recuperación del mercado interno desde 2003 (Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012). En este sentido cabe considerar,

en primer lugar, el alto nivel de concentración de las exportaciones en la Argentina: las doscientas empresas más grandes del país han explicado más del 70% de las ventas externas durante la posconvertibilidad. De hecho, desde 2003 en adelante el saldo comercial favorable del total del país es explicado exclusivamente –y con creces– por esta cúpula empresaria, dado que el resto de la economía registró déficits en esta materia (Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli, 2010). Estos datos ilustran, de alguna manera, las dificultades de las pequeñas y medianas empresas para competir en los mercados externos y el importante poder de veto que mantienen los grandes capitales en la Argentina sobre la política económica a partir de un importante control de las divisas debido a su favorable posicionamiento comercial externo.

Gráfico Nº 3. Argentina. Evolución del coeficiente de exportación de la cúpula empresaria (de las 200 y las 50 firmas de mayores ventas) y del total del país, 1993-2010
(porcentajes)



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

Estas grandes empresas, insertas en los sectores productivos más dinámicos, han ido ampliando su dominio sobre la economía durante décadas y se han fortalecido como sólidas plataformas productivas orientadas hacia el exterior durante la posconvertibilidad. Tal es así que, de acuerdo con los datos consignados por el Gráfico N° 3, el coeficiente de exportación (exportaciones sobre ventas) de la cúpula empresaria pasó del 16,0% entre 1993-2001 al 32,8% durante 2002-2010. Tales tendencias adquieren una dimensión todavía más

relevante cuando se comprueba que apenas 50 empresas desempeñan un papel dominante en ese perfil exportador[17]: la parte de los productos que dichas empresas destinan al exterior sobre el total de sus ventas se incrementó en 24 puntos porcentuales entre un período y otro, pasando el coeficiente de exportación del 16,3% en 1993-2001 al 40,3% en 2003-2010[18]. Se trata de una forma de inserción externa que, bajo un nuevo tipo de cambio establecido a un nivel real más alto, con bajos costos salariales y operando en un contexto internacional por demás favorable, permitió la profundización del patrón de acumulación orientado hacia el mercado mundial que se había gestado hacia los años 90'. Cabe destacar que esta forma de inserción tiene como contraparte la relativa pérdida de importancia del consumo interno en la esfera de la circulación, lo cual explica la compatibilidad entre abultadas ganancias y el mantenimiento de una regresiva distribución del ingreso en dichas firmas de la *elite* empresaria. No es llamativo que en la mayoría de los casos se trate de producciones oligopólicas, con escasas articulaciones internas, poco demandantes de mano de obra, con bajos salarios en términos internacionales y elevados registros de explotación de la fuerza del trabajo.

Si bien hasta el momento no se ha hecho presente el mecanismo de *stop and go*, esto no supone que la histórica restricción externa haya sido superada por completo. La dilatación del clásico estrangulamiento externo parece deberse fundamentalmente al mencionado incremento de los precios de los principales productos que exporta la Argentina y, en menor medida, al sostenimiento de un tipo de cambio "alto" aunque cada vez menos competitivo. Por el contrario, la alta elasticidad importaciones/producto, un ritmo de incremento de las mismas superior a las exportaciones, el incesante crecimiento de la magnitud de las remesas de utilidades por parte de las empresas trasnacionales que operan en el país[19] y la aceleración a partir de 2007 de la fuga de capitales (CENDA, 2010) presionan negativa e incrementalmente sobre el resultado de la Cuenta Corriente[20].

[17] Su participación en las exportaciones durante el período 2002-2010 se ubica en torno del 50-60%, mientras que en 1991 explicaban el 27,0% y en 2001 el 41,4% (Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012).

[18] Esta mayor orientación exportadora se ve acentuada significativamente de considerar únicamente a las 10 firmas de la cúpula que más exportan anualmente (núcleo exportador): mientras que entre 1993 y 2011 las exportaciones representaban el 44,7% de sus ventas totales, entre 2002-2009 estas explicaron el 70,5%. (Belloni y Manzanelli, 2010).

[19] En la posconvertibilidad, la remisión de utilidades y dividendos por parte de las filiales de empresas foráneas presentó un crecimiento destacado, al pasar de 633 millones de dólares en 2003 a 7.330 millones en 2011. En este aspecto, el déficit generado por la remisión de utilidades pasó de representar el 32% del superávit comercial en 2005 al 65% en 2011 (proporción que se incrementa al considerar la fuga realizada por dichas empresas, en especial aquella derivada de la subfacturación de exportaciones o sobrefacturación de importaciones).

[20] Con la excepción de 2009 (año en que se contrajo bruscamente el comercio internacional debido al impacto de la crisis mundial), el superávit de cuenta corriente se ha venido achicando desde el año 2007. En 2010 y 2011 se

No se trata, desde ya, como planteaban algunos teóricos del estructuralismo latinoamericano y del "desarrollismo" durante las décadas de 1960 y 1970, de alcanzar un nivel de sustitución de importaciones cuasi absoluto buscando completar la mayor parte de los "casilleros" vacíos de la matriz insumo-producto. Pero tampoco parece suficiente que, como hasta el momento, las crecientes importaciones sean compensadas con exportaciones. En primer lugar, porque las evidencias precedentes sugieren que, en la medida en que se siga achicando el excedente en el comercio exterior, el mantenimiento del superávit en Cuenta Corriente corre serios riesgos. En segundo lugar, aunque se logre mantener dicho superávit y se evite en lo inmediato un nuevo "estrangulamiento externo", nada de esto garantiza el desarrollo económico *per se*, más aún teniendo en cuenta los altos niveles de concentración del superávit comercial prevalecientes en manos de los grandes grupos económicos, cuya generación de divisas en el plano externo los ubica con un fuerte poder de veto si se atiende la importancia que tiene el dicho superávit en la construcción de los senderos macroeconómicos de la posconvertibilidad. A su vez, obtener un balance comercial equilibrado no implica necesariamente que las exportaciones contengan alto valor agregado, es decir, es importante considerar el comercio exterior no sólo desde el punto cuantitativo (en términos de divisas) sino también considerarlo desde un punto de vista cualitativo, más aún si, como se vio, la mayor parte de las importaciones corresponden a rubros de alto valor agregado y elevado contenido tecnológico (Bienes de Capital y Bienes Intermedios) que constituyen el núcleo dinámico de la acumulación de capital.

III. Características generales de las exportaciones argentinas

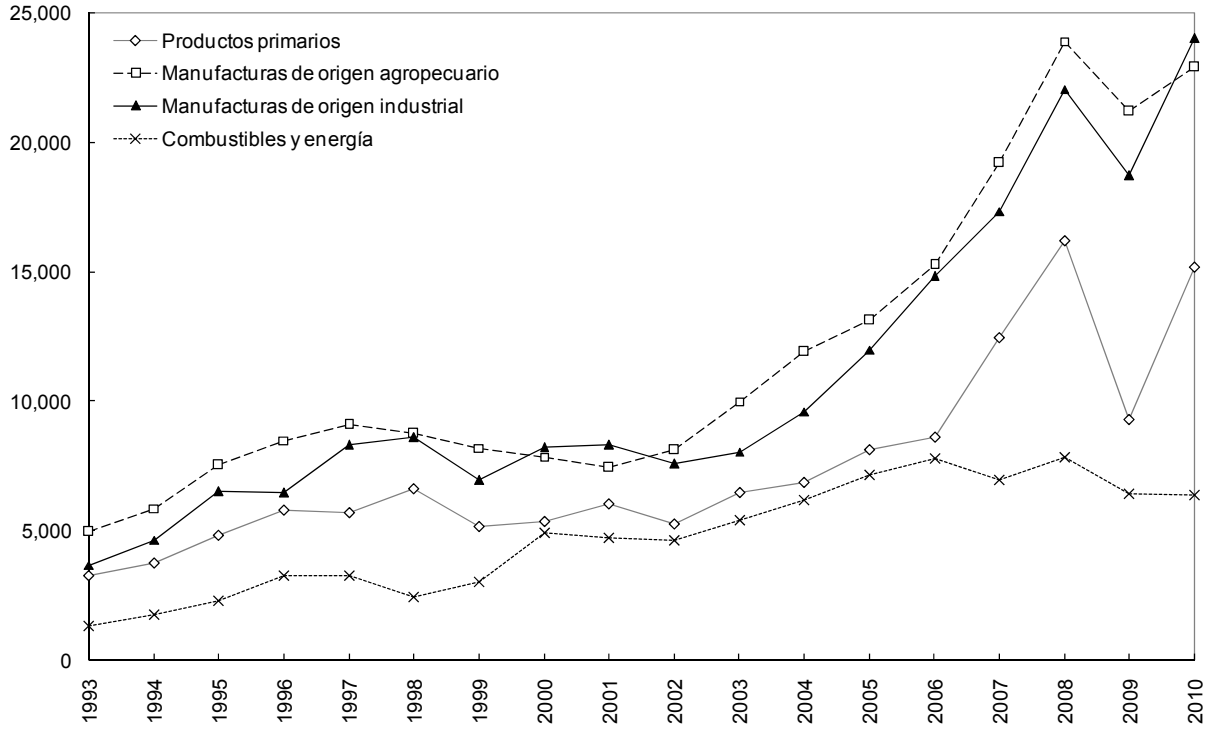
Otro de los elementos que se ha señalado recurrentemente como uno de los aspectos más destacados del "modelo" de posconvertibilidad es el de haber impulsado las exportaciones de manufacturas, lo cual revelaría su sesgo industrialista[21]. Pocas dudas caben, sobre todo si se comparan los años de posconvertibilidad con lo acontecido durante el decenio de 1990,

registraron los menores niveles de excedente de cuenta corriente desde el abandono de la convertibilidad en el año 2002 (con valores de U$S 2.818 y un valor mínimo de U$S 17 millones, respectivamente) (INDEC).

[21] Al respecto, entre otros funcionarios, la Ministra de Industria de la Nación ha señalado reiteradamente los logros en materia de ventas al exterior de manufacturas: "El incremento de las exportaciones es el resultado de una política industrial en la que se prioriza la agregación de valor; porque incentivamos al que produce y exporta a que produzca más" (Débora Giorgi, Buenos Aires, 22 de septiembre de 2011; disponible http://www.industria.gob.ar/?p=9230); "Tenemos una industria fuerte, diversificada, con un uso de la capacidad instalada en niveles adecuados, que además ha logrado récord de exportaciones de manufacturas industriales, con períodos por encima de las manufacturas de origen agropecuario" (D. Giorgi, Buenos Aires, 01 de septiembre de 2011; http://www.industria.gob.ar/?s=exportaciones+de+manufacturas); "Argentina no solo no primarizó sus exportaciones sino que, lejos de eso, aumentó el peso relativo de sus exportaciones industriales, lo que significa valor agregado y más trabajo argentino por cada dólar que le vendemos al mundo" (D. Giorgi, Buenos Aires 25 de septiembre de 2011; disponible en http://www.industria.gob.ar/?p=9288).

que el tipo de cambio "alto" y el contexto internacional favorable impulsaron con fuerza las exportaciones de manufacturas. Dentro de ellas, las más dinámicas han sido las manufacturas de origen agropecuario (MOA), las cuales se han expandido a una tasa media acumulativa del 16,9% anual entre 2003 y 2010, en tanto las de origen industrial (MOI) lo hicieron a un ritmo del 12,6% acumulado anual, porcentaje algo menor que el exhibido por los productos primarios (12,9% anual). En último lugar, con el menor crecimiento promedio, se ubican las exportaciones de combustibles y energía (2,4% anual).

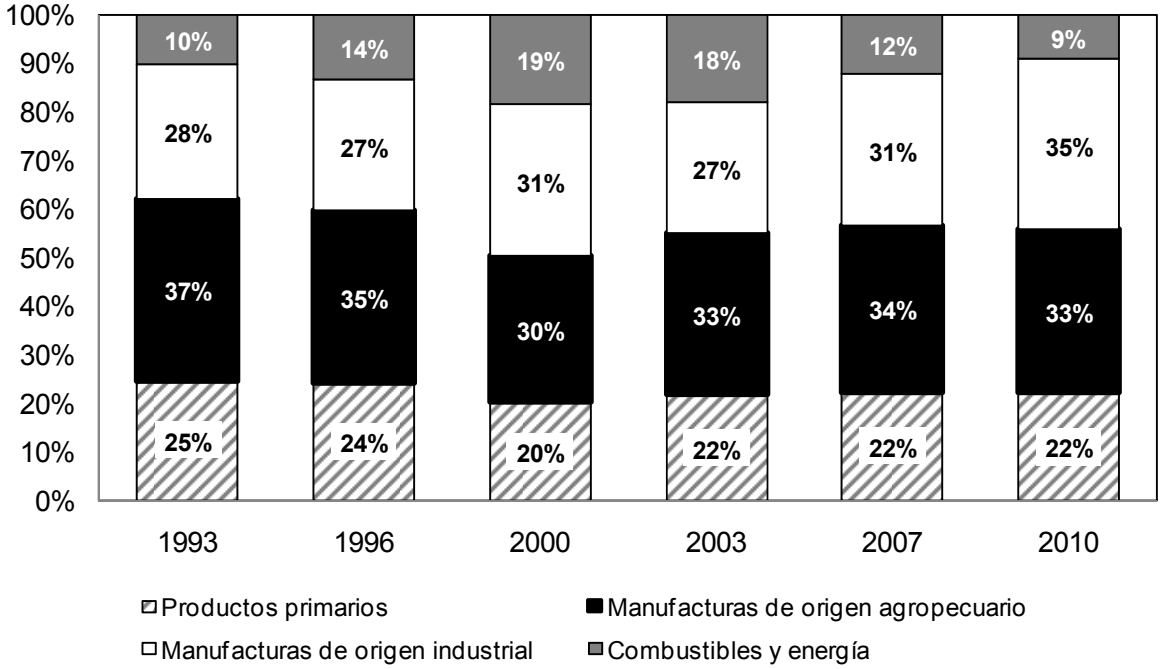
Gráfico N° 4. Argentina. Evolución de las exportaciones de bienes por grandes rubros, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: *Elaboración propia en base a INDEC.*

Esta disímil evolución de las exportaciones de los distintos rubros durante la posconvertibilidad ha generado ciertos cambios en la composición de la canasta exportadora de bienes del país respecto a lo acontecido durante la década de 1990 (Gráfico N° 5).

Gráfico N° 5. Argentina. Composición de las exportaciones de bienes por grandes rubros, años seleccionados
(en porcentajes)



Fuente: *Elaboración propia en base a INDEC.*

Si bien se destacan algunas variaciones significativas en el período actual respecto al precedente, también se registran ciertas continuidades. Entre los cambios se destaca la pérdida de incidencia del rubro combustibles y energía en la canasta exportadora del país, lo que revierte la tendencia creciente observada a lo largo de la segunda mitad de la década de 1990. En efecto, se verifica un freno importante de las exportaciones de combustibles y energía a partir del año 2007, el cual se debió, principalmente, a la reducción de los saldos exportables como consecuencia de una menor capacidad productiva producto de la bajas inversiones y el agotamiento de las reservas de recursos convencionales en el sector y el fuerte incremento de la demanda interna a raíz de los altos niveles de crecimiento de la economía doméstica[22]. Este creciente consumo de energía fue cubierto con crecientes importaciones, especialmente gas de Bolivia y fuel oil de Venezuela. De hecho, la contracción de las exportaciones de energía y combustibles no fue mayor aún gracias al incremento de los precios a nivel internacional; es decir, el alza de los precios minimizó de alguna manera la fuerte baja en las cantidades exportadas.

[22] El consumo de electricidad se incrementó un 53% entre 2002 y 2010, en tanto el consumo de Gas lo hizo en un 40% (INDEC). Para tener una dimensión más general de la crisis energética que atraviesa la Argentina en estos últimos años, sustentada mayormente en la declinación de la producción de petróleo y gas natural, ver Barrera (2012).

Por otra parte, tal como pudo observarse en el Gráfico N° 5, como consecuencia de un significativo ritmo de crecimiento entre 2003 y 2008 (17% anual acumulativo) y una mayor recuperación en 2010, las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) incrementaron su participación en la canasta exportadora. Esta evolución estuvo muy influida por el desempeño exportador de la industria automotriz, la cual incrementó significativamente sus ventas al exterior a partir de los acuerdos comerciales alcanzados con Brasil y, en menor medida, México. De esta manera, las MOI llegaron a ser el rubro de mayor participación relativa en el último año considerado, desplazando al segundo lugar a las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), las cuales redujeron su participación respecto al promedio de la década anterior aunque, no obstante, siguen representando un tercio del total.

Por el contrario, no varió significativamente la participación de las exportaciones de productos primarios (21% promedio en la posconvertibilidad frente al 23% en los años 90'). En realidad, la evolución de las exportaciones de productos primarios durante la posconvertibilidad fue bastante menos favorable que las de productos manufacturados hasta 2006, pero a partir de allí las primeras dan un salto importante (Gráfico N° 4). En este caso, dicho incremento se debió principalmente al exponencial crecimiento de los precios de los bienes agropecuarios y de los minerales en el mercado mundial y, en menor medida, al incremento de la producción[23]. La abrupta caída en 2009 (-43%) se debió tanto a la caída en las cotizaciones de estos bienes como consecuencia de la crisis internacional como a la severa sequía que padeció la principal región (pampeana) productora de cereales y oleaginosas.

Si bien el alza –y la contracción– de los precios internacionales también impactó en las exportaciones de manufacturas, lo hizo de manera más heterogénea. En primer lugar, debe considerarse que buena parte de las exportaciones argentinas de manufacturas de origen industrial son productos indiferenciados (*commodities*) y, por lo tanto, sus precios son fijados a nivel internacional. En segundo lugar, el impacto del efecto precio fue mayor en las MOA que en las MOI, entre las cuales fue más determinante el incremento de las cantidades exportadas (CENDA, 2010; Tavosnanska y Herrera, 2011). A su vez, como se mencionó, buena parte del impulso a las exportaciones MOI se debió al incremento de las ventas de uno de los sectores cuyo saldo comercial representa uno de los más negativos de la economía: vehículos automotores. La mayor parte del resto de las exportaciones industriales se vieron favorecidas por el alza en los precios de los *commodities* industriales, espe-

[23] Para visualizar la mayor importancia del efecto precio por sobre las cantidades basta analizar lo ocurrido con el principal cultivo de exportación, la soja. Si bien entre 2005/06 y 2006/07 la producción de soja se expandió un 17%, al año siguiente se contrajo un 3%, en tanto el valor exportado siguió aumentando (Ministerio de Economía-INDEC).

cialmente en acero, aluminio y plásticos. La industria siderúrgica, por su parte, amplió y concentró su capacidad productiva –aprovechando la coyuntura de buenos precios internacionales– para aumentar su penetración en el mercado norteamericano (Bianco, Porta, y Vismara, 2007).

Pareciera ser que, haciendo abstracción del tema precios internacionales, el "modelo de dólar alto" efectivamente incentivó las exportaciones de manufacturas de origen industrial. Sin embargo, cabe señalar algunas cuestiones al respecto:

- El 65% de las exportaciones de bienes en 2010 seguía correspondiendo a bienes primarios y/o manufacturas basadas en el aprovechamiento de los recursos naturales (ventajas comparativas estáticas).
- Sólo cinco ramas (agroindustria, automotriz, refinación de petróleo, productos y sustancias químicas y metales comunes) concentran más del 83% de las exportaciones industriales, de las cuales –como se mostrará en la siguiente Sección, en donde se analiza el saldo comercial del sector industrial– dos son ampliamente deficitarias en su comercio exterior (automotriz y sustancias y productos químicos).
- A pesar del incremento de las exportaciones MOI, este rubro sigue siendo por lejos el más deficitario del balance comercial (-26.000 millones en 2008), déficit que es cubierto fundamentalmente con las exportaciones de MOA y de productos primarios.
- Del 35% de las exportaciones que corresponden a bienes de origen industrial, la mayor parte corresponde a la producción de *commodities* (acero, aluminio, sustancias químicas), es decir, la Argentina es mayormente tomadora de precios y no compite a través de la diferenciación de productos. Asimismo, las exportaciones de este tipo de bienes están altamente concentradas en un conjunto reducido de grandes empresas entre las cuales predominan ampliamente las de capital extranjero.

En definitiva, no cabe duda que el nuevo "modelo" fue más favorable para la exportación de manufacturas de origen industrial que el régimen de convertibilidad, aunque el tipo de cambio alto como elemento casi excluyente de la política económica no alcanzó para modificar significativamente la composición de la canasta exportadora del país.

Estos resultados son compatibles con los obtenidos por un conjunto de investigaciones que concluyen que no hubo un cambio estructural en la industria argentina (Azpiazu y Schorr, 2010a y 2011; Fernández Bugna y Porta, 2008). Inclusive las pocas políticas de promoción al sector industrial tuvieron como destinatarios justamente a los actores previamente

consolidados, mayormente vinculados con la producción de insumos difundidos y la armaduría automotriz; favoreciendo así la concentración económica y tornándose en beneficios redundantes dado que son sectores que de todos modos se hubieran expandido tras la mejora en la competitividad producida con la devaluación de la moneda (Azpiazu, 2008). Estos elementos destacan la importancia de analizar con mayor nivel de detalle las características del balance comercial industrial y la reaparición del déficit comercial en el intercambio de manufacturas.

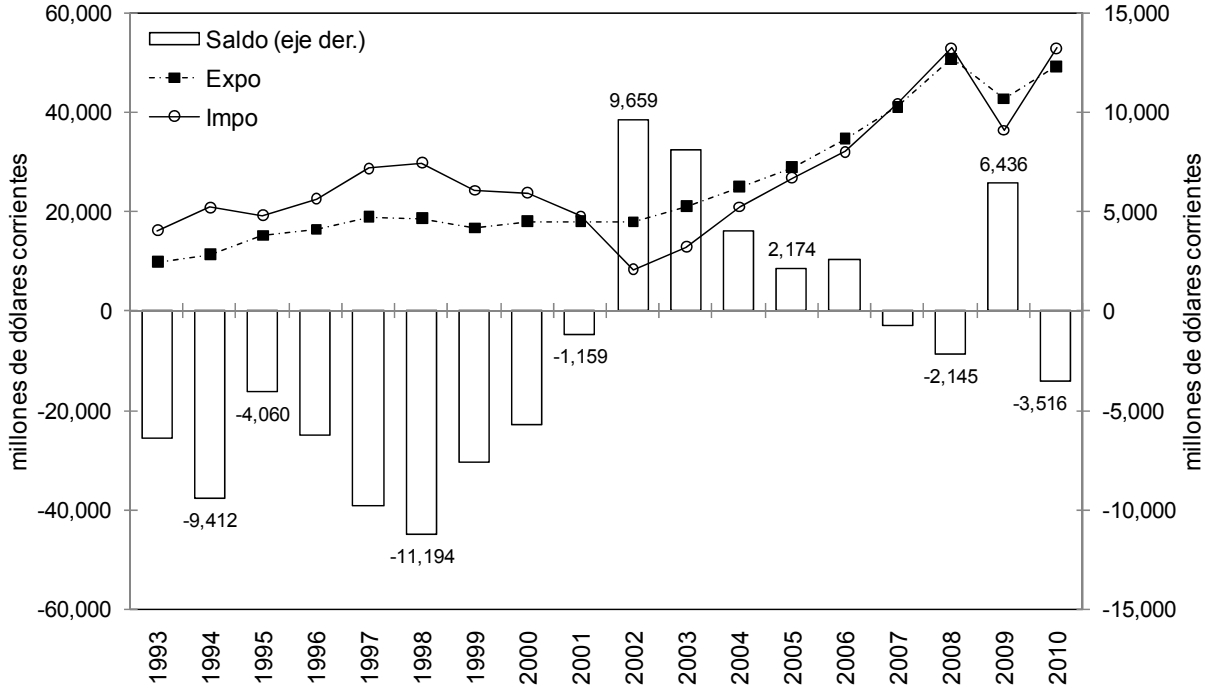
IV. Comercio de bienes industriales: debilidad competitiva, escasa integración y alta concentración

Retomando las contradicciones entre el sector industrial y el sector agrario señaladas en el acápite II, a continuación el trabajo se centra en una cuestión que logró ser revertida sólo por un lapso temporal acotado bajo el "modelo" de la posconvertibilidad: la situación deficitaria de la balanza comercial industrial.

Durante el gobierno de Alfonsín (1983-1989) el sector industrial registró superávit comercial. Sin embargo, este se debió esencialmente a la contracción de las importaciones como consecuencia de una deprimida demanda interna y al aprovechamiento de las economías de escala de los grandes grupos industriales –logradas mayormente gracias a diversos regímenes promocionales– y de diferentes estímulos a las exportaciones de productos no tradicionales. De lo que se trató en ese entonces, fue de aprovechar los saldos exportables y tratar de encontrar en las ventas externas una salida contracíclica (Azpiazu, Bisang y Kosacoff, 1988; Azpiazu y Schorr, 2010a).

En la década de 1990, rebaja de aranceles y apreciación cambiaria mediante, la industria registró déficits comerciales en todos los años registrados. Tal como se puede observar en el Gráfico N° 6, las importaciones de manufacturas superaron sistemáticamente a las exportaciones, inclusive durante los años de crisis (1995 y 1998-2001). Esta situación se revirtió abruptamente tras el abandono de la convertibilidad en 2002, dando lugar por primera vez desde la década de 1980 a un superávit en el comercio exterior de manufacturas.

Gráfico N° 6. Argentina. Exportaciones, importaciones y saldo comercial de la industria argentina, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: *Elaboración propia en base a CEP.*

En un primer momento post-devaluación, este resultado positivo en el comercio industrial fue posible por una drástica reducción de las importaciones debido al agravamiento de la crisis doméstica y al encarecimiento repentino de las mismas tras la modificación del tipo de cambio. Sin embargo, tal como se puede observar en el Gráfico precedente, a partir de 2003 se expandieron tanto las exportaciones como las importaciones de manufacturas, aunque a diferentes ritmos: mientras que entre 2003 y 2010 las exportaciones industriales se expandieron un 13,0% anual acumulativo, las importaciones lo hicieron a un ritmo de 22,4%, dando como resultado una paulatina reducción del superávit comercial industrial hasta convertirlo en déficit en 2007**.** Si bien en 2009 la industria volvió a registrar superávit en su comercio exterior, esto se debió fundamentalmente al impacto de la crisis mundial en la economía doméstica –con la consecuente contracción de las importaciones– y, en menor medida, a algunas políticas estatales tendientes a proteger a algunos sectores considerados sensibles por ser generadores de empleo (CENDA, 2010). No obstante, tal como se puede apreciar en el Gráfico N° 6, una vez que la economía retomó su sendero de crecimiento en 2010[24], las importaciones de manufacturas volvieron a superar a las exportaciones dando como resultado la reaparición del déficit. Dicho resultado deja en evidencia que el proceso

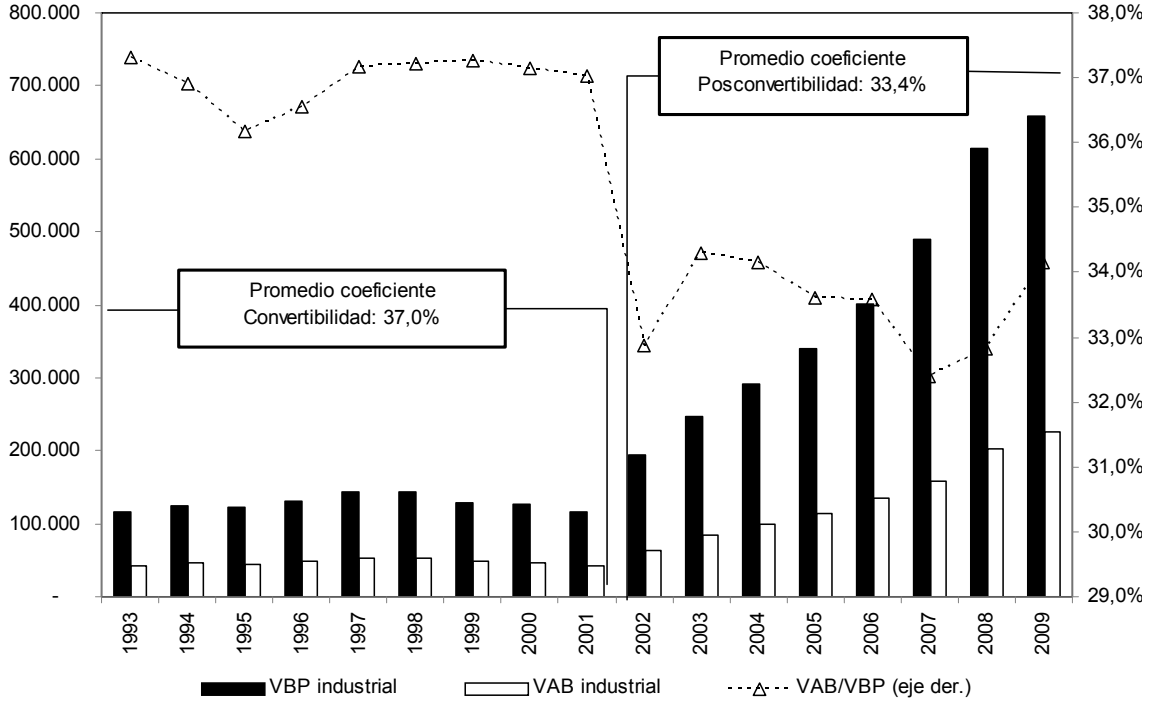
[24] En 2009 el PBI en dólares cayó un 6,2% respecto al año anterior para luego incrementarse en un 20,0% en 2010 producto de la recuperación.

sustitutivo en la industria fue inorgánico, restringido e incapaz de acompañar el ritmo de expansión de la demanda interna y de la producción.

Por otro lado, si bien el hecho de que las exportaciones de manufacturas se incrementaran a un mayor ritmo que la expansión de la producción dio como resultado una mayor participación de las mismas sobre el conjunto del valor agregado, debe tenerse en cuenta que fue aún más importante el incremento del peso de las importaciones de manufacturas sobre el consumo aparente (el cual pasó del 17,0% en 2003 al 24,1% en 2010, con un promedio del 22,0% durante la posconvertibilidad frente al 17,0% promedio entre 1993 y 2001). Aún teniendo en cuenta que el sector industrial no es el único que impulsa las importaciones, se puede afirmar que el notable crecimiento de la industria argentina (9,5% promedio anual) –que contrasta con el magro desempeño del sector durante la década de 1990– no se ha visto reflejado en una mayor integración nacional de la producción ni en una mayor sustitución de bienes finales importados.

En este sentido, en lugar de incrementarse el nivel de integración de la producción industrial –como hubiese sido esperable en función del encarecimiento relativo de las importaciones–, el mismo parece haber disminuido tras la devaluación de la moneda en el año 2002. Un buen indicador de este menor nivel de integración local de la producción lo constituye el coeficiente entre el Valor Agregado Bruto (VAB) y el Valor Bruto de Producción (VBP) en la industria, el cual pasó de un 37,0% promedio durante la convertibilidad a un 33,4% promedio durante la posconvertibilidad (Gráfico N° 7).

Gráfico N° 7. Argentina. Valor Bruto de Producción Industrial, Valor Agregado Bruto Industrial y coeficiente VBA/VBP
(en millones de pesos corrientes y porcentajes)



Fuente: *Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía.*

Por otro lado, a pesar del significativo aumento de las exportaciones industriales, las mismas siguen estando concentradas prácticamente en los mismos pocos sectores que durante la época de la convertibilidad. En efecto, como ha sido señalado, en la posconvertibilidad sólo cinco sectores fabriles (agroindustria, automotriz, refinación de petróleo, productos y sustancias químicas y metales comunes) dieron cuenta de más del 83% de las ventas externas del conjunto del sector, mientras que entre 1993 y 2001 explicaban el 77% del total (Cuadro Nº 1). Además, cabe señalar que dos de esas cinco ramas más exportadoras (automotriz y sustancias y productos químicos) han sido ampliamente deficitarias en el intercambio comercial[25].

[25] A diferencia de la casi totalidad de los restantes sectores de la industria, la producción automotriz gozó de un régimen especial de promoción y protección durante toda la década de 1990 que se mantuvo prácticamente inalterado –incluso reforzado en ciertos aspectos– durante la posconvertibilidad. Cabe destacar, que en el marco de dicho régimen de promoción las actividades de dicho complejo productivo fueron circunscribiéndose crecientemente a tareas de armaduría y/o ensamblado de partes mayormente importadas de otras filiales o proveedores en el exterior. Para un análisis de las características centrales de dicho régimen consultar Kosacoff (1999), Varela (2003) y Vispo (1999). Asimismo, con la expansión del cultivo de soja y la adopción de nuevas formas de producción, a partir de los años noventa también se incrementó significativamente la importación de agroquímicos para la producción agropecuaria.

Cuadro Nº 1. Argentina. Participación promedio de las exportaciones y del saldo comercial de las distintas ramas de la industria, 1993-2010
(en porcentajes y millones de dólares corrientes)

Sector	Expo '93-'01	Expo '02-'10	Saldo '02-'10
Alimentos y Bebidas (15)	43,9%	43,8%	14.516,1
Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques (34)	12,2%	12,6%	-1.180,0
Sustancias y Productos Químicos* (24)	8,5%	10,0%	-2.300,7
Metales Comunes (27)	6,5%	7,8%	1.044,1
Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo (23)	5,9%	9,0%	1.831,6
Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero (19)	5,7%	2,6%	587,5
Maquinaria y Equipo NCP** (29)	3,2%	2,8%	-3.123,3
Productos Textiles (17)	1,6%	0,9%	-360,7
Productos de Caucho y Plástico (25)	1,6%	1,8%	-520,4
Papel y Productos de Papel (21)	1,5%	1,4%	-274,2
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos (2423)	1,5%	1,5%	-478,8
Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP** (31)	1,2%	0,8%	-1.203,7
De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP** (36)	1,0%	0,5%	-339,5
Metal, Excepto Maquinaria y Equipo (28)	0,9%	0,8%	-586,0
Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Pieles (18)	0,8%	0,3%	-63,5
Productos Minerales No Metálicos (26)	0,7%	0,5%	-174,0
Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones (22)	0,7%	0,3%	-34,2
Instrumentos Médicos y de Precisión (33)	0,6%	0,5%	-615,2
Fabricación de aeronaves (353)	0,6%	1,1%	-339,3
Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho (20)	0,4%	0,7%	92,9
Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones (32)	0,4%	0,2%	-2.087,2
Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática (30)	0,3%	0,1%	-1.028,3
Construcción y reparación de buques y embarcaciones (351)	0,3%	0,1%	-21,6
Productos de Tabaco (16)	0,1%	0,0%	-10,1
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte NCP** (359)	0,0%	0,0%	-238,6
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías (352)	0,0%	0,0%	-29,1
Total	**100%**	**100%**	**2.965,7**

*Excepto productos farmacéuticos y medicamentos.

**NCP: No clasificado previamente.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

Pero la concentración de las exportaciones industriales no sólo se da a nivel sectorial sino también a nivel de empresas. No casualmente los sectores industriales con mayores exportaciones son aquellos que exhiben altos niveles de concentración de la producción y, más aún, de las ventas al exterior. En efecto, basta mencionar que, por ejemplo, entre 2003 y 2008 más del 90% de las exportaciones de alimentos y bebidas y más del 80% de las ventas al exterior de vehículos automotores y de metales comunes fueron explicadas por firmas que integran la *elite* de las doscientas empresas con mayores ventas del sector no financiero. También se registraron muy altos niveles de concentración en los restantes sectores exportadores líderes como sustancias y productos químicos (55%) y refinación de petróleo (43%) (Basualdo, Azpiazu, Arceo y Manzanelli, 2010). De allí, que no deba llamar la

atención que el perfil sectorial de las exportaciones argentinas sea cuasi idéntico al que presentan el conjunto de grandes empresas que controlan dichas actividades. En la mayoría de los casos se trata de producciones con una oferta concentrada, escasas articulaciones internas, poco demandantes de mano de obra, con bajos salarios en términos internacionales y elevados coeficientes de explotación de la fuerza de trabajo.

Por último, respecto al nivel de concentración, cabe resaltar que dentro de las empresas líderes en ventas en general, y también entre las líderes en exportaciones, predominan ampliamente las de origen extranjero[26]. Con respecto al ámbito industrial, basta resaltar que si bien las empresas transnacionales representan poco más del 40% de las principales 500 exportadoras industriales, las mismas explican más de dos tercios del total de las exportaciones de este conjunto, peso que se acrecienta al considerar únicamente la cien firmas industriales con mayores ventas al exterior (Azpiazu y Schorr, 2010b; Tavosnanska y Herrera, 2011). Esto tiene importantes implicancias directas en la economía a través de las estrategias de producción que dichas firmas implementan, en particular el tipo de tecnología –avanzada– que utilizan la importan desde sus países de origen, condicionando así al resto de la economía a través de sus menores costos de producción y mayor rentabilidad[27].

En síntesis, sin bien durante los primeros años de la posconvertibilidad se logró revertir temporalmente el sistemático déficit en el intercambio industrial que mostró históricamente la Argentina, en los últimos años este ha vuelto a reaparecer dado que, a pesar del importante incremento de las exportaciones industriales, las importaciones de manufacturas crecieron con mayor velocidad, desnudando así la persistencia de una estructura industrial dependiente, desarticulada y escasamente integrada. Asimismo, se observa un alto nivel de concentración de las exportaciones de productos industriales, donde no sólo predomina un conjunto relativamente reducido de grandes firmas sino que, a su vez, dentro de estas tienen una participación mayoritaria aquellas pertenecientes al capital extranjero.

[26] Para dar cuenta del alto nivel de extranjerización de la cúpula empresaria, alcanza con señalar que durante la posconvertibilidad, de las doscientas empresas con mayores ventas, las extranjeras explicaron alrededor del 60% del total o, por caso, las firmas transnacionales que integran el panel de de las quinientas compañías con mayor facturación explicaron entre 2002-2008, en promedio, el 73,3% de las exportaciones totales del país. Al respecto consultar Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer (2009) y Schorr y Wainer (2011).

[27] Según Ruy Mauro Marini, dado que las compañías extranjeras tienen un acceso más directo a las tecnologías y los medios de producción más modernos, logran costos de producción inferiores al resto de la economía obteniendo de esta manera una ganancia diferencial. Esta diferencia no puede ser anulada fácilmente por los capitalistas nacionales elevando su composición orgánica, su nivel tecnológico y la productividad, ya que la misma no tiene su origen en un desarrollo técnico interno sino que es consecuencia de la introducción de una nueva tecnología desde el exterior. Esto hace que los distintos capitales según su origen generen distintas capacidades de acumulación, acentuando con ello el proceso de concentración y extranjerización del capital (Mauro Marini, 1979).

V. Perfil de la inserción externa argentina según complejidad tecnológica

Un tercer aspecto positivo que ha sido destacado del proceso de crecimiento que vivió la economía argentina a partir del año 2003 es el de cambio tecnológico. Se trata de una dimensión sumamente relevante ya que, según fuentes oficiales, el período de reindustrialización acaecido en la última década permitiría quebrantar el proceso de concentración y primarización de la industria operado durante la década precedente; ello, a través del mayor dinamismo que habrían cobrado los sectores intensivos en el uso de tecnología, ingeniería y mano de obra[28].

Con el objetivo de avanzar en el estudio de las formas que asume la inserción de la economía argentina en el mercado mundial y sus efectos en la dinámica de desarrollo, en este y los siguientes dos apartados se exploran los rasgos sobresalientes de la trayectoria y la estructura del sector externo de bienes industriales de acuerdo a la complejidad tecnológica incorporada en los mismos, prestando especial atención a las eventuales modificaciones o continuidades entre los regímenes que se sucedieron durante el periodo 1993-2010. En esta sección se señalan las cuestiones metodológicas y teóricas en relación al enfoque utilizado para, a continuación, dar lugar a los resultados del análisis.

En primer lugar, resulta importante destacar que se trata de una problemática relativamente poco explorada por la literatura argentina y que excede las cuestiones asociadas a los desequilibrios en cuenta corriente del balance de pagos, ya que atañe al grado de dominio nacional sobre los procesos productivos, es decir, al grado de control que tienen las respectivas burguesías locales sobre el desarrollo de las fuerzas productivas en cada espacio nacional. En este sentido, el sólo hecho de contar con superávit en cuenta corriente no es un indicador de desarrollo/subdesarrollo, tal como lo demuestra el déficit que poseen en la actualidad numerosos países centrales, así como los excedentes en comercio exterior que registra buena parte de la periferia, incluyendo numerosos países latinoamericanos[29]. Si bien podría argumentarse que se trata de un proceso reciente, debe señalarse que el

[28] "... con la reindustrialización se detiene el proceso de concentración y de primarización que afectó fuertemente a la industria durante los 90. Esto se logra gracias al mayor dinamismo que cobran los sectores que hacen un uso más intensivo de la tecnología, la ingeniería y los que requieren, un empleo intensivo de mano de obra." (Ministerio de Industria, 2011: p. 24).

[29] Entre los países desarrollados con predominio de déficits de cuenta corriente durante la última década se destacan los Estados Unidos en primer lugar, seguidos por el Reino Unido, Italia, Francia y en los últimos años, Canadá. De las economías centrales más grandes, en los últimos años sólo mostraron sistemáticamente superávits de cuenta corriente Japón y Alemania. En tanto, en el mismo período, además de la Argentina, buena parte de los países latinoamericanos ha registrado superávits en sus cuentas corrientes, entre ellos, Venezuela, Perú, Chile y Bolivia (Fondo Monetario Internacional:

http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/02/weodata/index.aspx; consultado el 29/9/2011).

resultado de cuenta corriente en tiempos más remotos tampoco puede ser considerado como un indicador privilegiado de desarrollo. Para ello basta ver el caso de la propia Argentina cuando se insertó en el mercado mundial bajo el modelo agroexportador (1880-1930), período en el cual logró resultados muy superavitarios en el comercio exterior aunque, salvo para los intelectuales con una orientación marcadamente liberal, difícilmente pueda argumentarse que logró "desarrollarse"[30].

Si bien la explotación de ventajas comparativas naturales puede conducir a períodos de alto crecimiento, es difícil que el mismo logre sostenerse a largo plazo, sobre todo en la medida en que las sociedades se van complejizando y se incrementa la población, el ingreso y el consumo interno. En este sentido, como sugieren Hausmann, Hwang y Rodrik (2005), parece existir una relación directa entre el dinamismo de la demanda internacional, la tecnología incorporada en los productos y el crecimiento sustentable.

Desde la teoría ricardiana de las ventajas comparativas puede argumentarse que no todos los países poseen la misma dotación de factores y que, por lo tanto, es lógico que aquellos que poseen ventajas en la explotación de sus recursos naturales las aprovechen, pero incluso aquellos países desarrollados con una similar dotación de factores que la Argentina generan una mayor proporción de exportaciones de alto contenido tecnológico, como Australia y Nueva Zelandia (Castagnino, 2006).

En un punto, el análisis de las exportaciones e importaciones según contenido tecnológico permite dar una idea más precisa del grado de (sub)desarrollo del entramado industrial, especialmente sobre la competitividad del mismo en sectores no vinculados directamente al aprovechamiento de recursos naturales. Sin embargo, la principal desventaja de esta metodología es que se centra en la tecnología incorporada a los productos y no en la tecnología que se utiliza en el proceso de producción en el país exportador. Esto puede dar lugar a ciertos "desajustes", particularmente en aquellos casos donde tienen una fuerte incidencia las industrias de ensamblaje o de tipo "maquila". Es por ello que no deberían aplicarse los mismos criterios indiscriminadamente para cada caso particular sin realizar las salvedades correspondientes. Considerando estas limitaciones, y con algunas adaptaciones acordes al caso argentino, en el análisis de las exportaciones e importaciones argentinas de acuerdo al contenido tecnológico incorporado en los productos se seguirá la clasificación

[30] Si bien para numerosos economistas e historiadores de las corrientes más ortodoxas aquella fue la "edad de oro" del desarrollo económico de la Argentina, tal como lo demuestran exhaustivos y rigurosos análisis como el de Arceo (2003), el hecho de que se incrementase el PIB per cápita y la participación de la Argentina en el comercio mundial no implica que la Argentina se estuviese "desarrollando". La captación de una renta internacional le permitía al país incrementar sus ingresos (aunque con una desigualdad enorme en su distribución) sin necesariamente generar un mayor domino de los procesos productivos, especialmente en el ámbito industrial.

elaborada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que utiliza el Código Industrial Internacional Uniforme (CIIU) y que subdivide a las manufacturas industriales de acuerdo a las actividades de investigación y desarrollo (I+D) en cuatro grandes categorías: 1) alta tecnología, 2) mediana-alta tecnología, 3) mediana-baja tecnología y 4) baja tecnología[31].

Esta clasificación, recomendada por Bianco (2006), ha sido utilizada, con diversas variantes, por Castagnino (2006), Bianco, Porta, y Vismara (2007) y CEP (2007). Más allá de las limitaciones que genera considerar espectros temporales acotados y que, en algunos trabajos, sólo se tienen en cuenta las exportaciones y no las importaciones (o no se considera el saldo comercial)[32], la principal diferencia del trabajo aquí propuesto es de índole metodológica. En particular, si bien el del CEP también utiliza las categorías propuestas por la OCDE, allí estas son reformuladas de acuerdo al grado de investigación y desarrollo (I+D) que poseen las distintas actividades productivas en la Argentina. Se trata de un intento valorable el tratar de "adecuar" una clasificación desarrollada para los países centrales a la realidad de una nación periférica pero que presenta dos grandes inconvenientes. En primer lugar, la reclasificación realizada por el CEP (2007) se basa en la encuesta sobre investigación y desarrollo realizada por el INDEC en 2004 que puede resultar inadecuada por los cambios que pudieran haberse producido en los últimos años (justamente, los del "despegue" de la posconvertibilidad). Por otro lado, si bien la encuesta muestra algunas diferencias entre sectores, la característica principal es el predominio general de muy bajos índices de I+D, con lo cual diferencias que pueden parecer significativas en el orden de clasificación no lo son en términos absolutos[33]. Por otro lado, en línea con este último argumento, como lo señalan varios estudios (Azpiazu, Manzanelli, y Schorr, 2011; Bezchinsky y otros, 2007; Gaggero, 2008; Schorr y Wainer, 2011, Wainer, 2011), el grado de extranjerización de la economía argentina y más aún de las grandes

[31] Al respecto ver Hatzichronoglou (1997) y Loschky (2008).

[32] El análisis de Castagnino abarca desde 1996 a 2005, con lo cual sirve como marco de referencia pero no permite elaborar una comparación más exhaustiva entre el régimen de convertibilidad y la posconvertibilidad ya que sólo toma los últimos seis años del primero y los primeros cuatro del segundo, un espacio temporal insuficiente para evaluar verdaderas rupturas o continuidades. Además, en dicho trabajo sólo se analizan las exportaciones, dejando de lado las importaciones y los saldos comerciales. Por su parte, el trabajo de Bianco, Porta y Vismara (2007), si bien presenta los saldos comerciales, también culmina su análisis en 2005-2006. Por último, en el trabajo del Centro de Estudios para Producción (CEP) se analiza el contenido tecnológico de las exportaciones argentinas para el período comprendido entre 1996 y 2007.

[33] Al respecto, basta señalar que, de acuerdo a la encuesta de innovación y desarrollo elaborada por el INDEC, de 59 sectores (CIIU rev.3 a tres dígitos), sólo 4 superan el 1% de las ventas en inversión en I+D: Locomotoras y material rodante (4,19%), Maquinaria de oficina (1,79%), transmisores de radio y TV (1,17%) e instrumentos médicos de precisión (1,03%) (INDEC 2006). De hecho, el propio trabajo del CEP menciona que mientras que en la Argentina en promedio de I+D sobre ventas sólo alcanza el 0,33%, en los países miembros de la OCDE dicho promedio es de 2,34%, es decir, siete veces mayor (CEP, 2007).

empresas (que son las que tienen una mayor capacidad económica para realizar investigación y desarrollo) es tan alto que pierde prácticamente todo sentido considerar una clasificación en términos de investigación y desarrollo nacional. En efecto, por más que las empresas transnacionales (ET) produzcan bienes industriales con algún grado importante de contenido tecnológico, las evidencias disponibles sugieren que las firmas extranjeras suelen conservar en sus países de origen tanto la fabricación de equipamiento de alta tecnología, como la casi totalidad de sus gastos en materia de investigación y desarrollo[34].

Desde este punto de vista, resultaría superfluo para una economía dependiente como la argentina clasificar el contenido tecnológico de los productos según el gasto **local** en I+D. Dadas las características mencionadas, las comparaciones con otros países sobre el contenido tecnológico de las exportaciones e importaciones deberían limitarse al tipo de inserción internacional del país, tratando de evitar extraer resultados concluyentes sobre las capacidades innovativas del empresariado local en las distintas ramas de la economía[35].

Por lo que, resulta más pertinente contemplar la inversión en I+D tal como originalmente estaba pensada la clasificación OCDE para el caso de los países centrales, es decir, para aquellos que producen y controlan los procesos tecnológicamente más complejos. Teniendo presente las limitaciones del análisis de la complejidad tecnológica para el estudio de los países periféricos, parece tener más sentido contemplar el grado de elaboración *real* de los productos en su territorio antes que la inversión en investigación y desarrollo. Es decir,

[34] Ante la ausencia de políticas activas que induzcan lo contrario, es habitual que las empresas extranjeras que se desenvuelven en el país externalicen sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno. Naturalmente, esto disminuye los de por sí escasos vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas y agudiza la problemática de la dependencia tecnológica (Ortiz y Schorr, 2009 y CEPAL-SECyT-INDEC, 2003). Estas tendencias se ven potenciadas por el hecho de que en los grandes proyectos de inversión patrocinados por el gobierno nacional y/o por los provinciales suelen resultar favorecidos capitales extranjeros cuyas inversiones vienen "atadas" a la provisión de equipamiento procedente del exterior (con mayor incidencia en los rubros de más valor agregado).

[35] Por caso, ciertamente buena parte de los procesos tecnológicos más complejos de los productos que exportan China y Taiwán aún no son realizados en su territorio; sin embargo, esto no invalida que dichos países hayan sufrido un intenso proceso de industrialización que modificó significativamente no sólo su lugar en el mercado mundial sino también su estructura económica y social. Tanto en China como en Taiwán y Corea del Sur las industrias son aún altamente dependientes de las importaciones. Si bien en algunos productos de alta complejidad tecnológica como los de electrónica han logrado pasar del armado o la manufactura de productos conforme a las especificaciones técnicas y con los equipos requeridos por el contratista a la provisión de partes o productos con diseño de producción propio, y luego al desarrollo y fabricación (bajo marca propia o ajena) de partes o productos; la concepción básica del producto, su insumo tecnológico esencial (en especial los semiconductores) y los medios de producción aún son importados. Algo similar puede aplicarse a casos como el de Intel en Costa Rica, donde la empresa instaló en 1998 una de las pocas fábricas de chips que tiene fuera de los Estados Unidos, inversión que tuvo consecuencias significativas sobre la pequeña economía centroamericana, pero donde el diseño y concepción del producto, así como los componentes más sensibles, siguen siendo provistos externamente. La innovación y desarrollo implica la concepción de un nuevo producto y de su proceso productivo que, en el caso de aquellos con alto contenido tecnológico, requiere de una investigación que cuente con el conocimiento científico y tecnológico más avanzado, cosa que hasta ahora sólo están en condiciones de hacer los países centrales (Arceo, 2005).

cuando se utilizan clasificaciones del tipo OCDE en países como los nuestros, resulta más relevante, al momento de dar cuenta sobre el contenido tecnológico de la producción, tener en cuenta el nivel de integración de la producción que la inversión realizada en I+D. Por ejemplo, ciertamente buena parte de la industria mexicana podría considerarse como de alta o mediana-alta tecnología si no se tomase en cuenta que gran parte de su producción tiene el carácter de "maquila", es decir, se importan los componentes sin aranceles para luego re-exportar el producto final[36]. En este sentido, las consecuencias de una industria de este tipo no derivan únicamente de la falta de investigación y desarrollo sino fundamentalmente del escaso entramado industrial y las casi nulas cadenas de valor que generan las plataformas exportadoras bajo control transnacional, produciendo por lo general buenos resultados en términos de empleo pero muy malos en términos de reducción de la pobreza, ya que se basan justamente en un muy reducido costo salarial.

Ciertamente la Argentina no se encuentra dentro del grupo de países que dominan las tecnologías de punta y que poseen el acervo científico y tecnológico como para liderar la innovación en productos de alta complejidad tecnológica. Pero tampoco predomina en el país una industria de tipo "maquila", aunque hay dos sectores de importancia en los que sucede algo similar en términos de valor agregado: el de la electrónica, fundamentalmente asentado en la provincia del Tierra del Fuego, y las terminales automotrices. En el primer caso, si bien el nivel de integración de la producción es muy bajo debido al carácter del propio régimen promocional[37], ciertamente se diferencia de la "maquila" de tipo mexicana en que dicha producción está orientada casi exclusivamente al mercado argentino. Es justamente el régimen de "protección" industrial que goza este sector en dicha región lo que favorece la instalación de fábricas ensambladoras, ya que se les permite importar los

[36] Sobre el sistema de "Maquila" y sus características en México consultar, entre otros, Bendersky, de la Garza, Melgoza y Salas (2003); Buitelaar, Padilla y Urrutia (1999) y Katz (2001).

[37] En 1972 fue instituido el régimen fiscal y aduanero especial para el Territorio Nacional de Tierra del Fuego, Antártida, e Islas del Atlántico Sur (Ley Nº 19.640) en procura de objetivos geopolíticos. El mismo otorgaba una muy amplia gama de incentivos fiscales que, paradójicamente, recién tuvieron un impacto real a fines de dicha década. Si bien las empresas radicadas en la isla cuentan con la liberación del pago del IVA y la exención del impuesto a las ganancias (entre otros), el beneficio que resultó decisivo estuvo directamente asociado a los incentivos arancelarios. Al respecto, si los aranceles a la importación de insumos en territorio continental superan el 90%, las empresas radicadas sólo tributan la mitad de tales derechos pero, si los mismos se ubican por debajo de ese 90%, quedan exentas. En ese sentido, a partir de la apertura de la economía por parte de la dictadura militar en la segunda mitad del decenio de 1970 comenzaron las radicaciones en la isla que, en general, conllevaban la modificación de procesos productivos preexistentes a partir de su relocalización, en base a la selección de nuevas tecnologías (con un muy elevado componente importado), al consiguiente desarrollo de actividades de ensamblaje que demandaban una escasa inversión fija y gozaban de una considerable protección efectiva, bienes en los que el costo de transporte no era significativo en relación con su volumen y valor unitario, etc. El sistema de promoción fueguina ha sufrido diversos cambios al cabo de 35 años de vigencia, aunque, en lo esencial, los mismos no han alterado radicalmente sus características fundamentales. Al respecto consultar, entre otros, Azpiazu, Basualdo y Nochteff (1990); Azpiazu y Basualdo (1990) y Schvarzer (1987).

componentes con beneficios arancelarios y fiscales y así evitar los costos impositivos en la importación de los bienes finales. Pero, debido a su baja competitividad a nivel internacional y su ubicación distante de los principales centros de consumo en el exterior, las empresas que se han dedicado a producir bajo este régimen lo han hecho casi con exclusividad para abastecer al mercado interno –evitando de esta manera las barreras proteccionistas– y no como estrategia de integración productiva regional o mundial. Es por ello que el rubro de electrónica registra niveles de exportación muy bajos que prácticamente no tienen incidencia en las ventas al exterior de bienes de alta tecnología. Los pocos productos electrónicos que sí se exportan son por lo general los producidos por fuera del régimen promocional de Tierra del Fuego. Es decir, la industria electrónica "ensambladora" fueguina prácticamente no tiene relevancia alguna sobre las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico, con lo cual no se considera necesario modificar su categorización en función de los criterios de la OCDE.

El caso de la industria automotriz es más complejo, porque en este caso las terminales sí son parte de una red productiva a nivel regional y/o global pero el destino de su producción dista de ser exclusivamente para la exportación[38]. El particular régimen automotriz instaurado en la década de 1990 permitió la protección de la producción local de las terminales pero permitiéndoles, a su vez, importar la mayor parte de los componentes de los vehículos. De esta manera, tal como se señaló anteriormente, las terminales automotrices pasaron a convertirse prácticamente en armadurías con una baja integración de la producción a nivel local, especialmente en los componentes con mayor complejidad tecnológica (Kosacoff, 1999; Varela, 2003 y Vispo, 1999). Este régimen no se ha reformulado en lo sustancial durante la posconvertibilidad, en tanto los acuerdos comerciales con Brasil y México han hecho que estos países, sobre todo el primero, jueguen un indudable rol dinamizador de las exportaciones de vehículos automotores de la Argentina, aunque ello ha estado asociado a una creciente desintegración de la actividad en el marco de estrategias corporativas definidas en el ámbito subregional y/o a escala internacional.

Es por ello que, para realizar un análisis más ajustado a la realidad argentina, se ha tomado la decisión de recategorizar la exportación de vehículos automotores como de "mediana-baja tecnología" en lugar de "mediana-alta tecnología" como lo sugiere la clasificación OCDE, ya que esta categorización original supone la producción local de buena parte de los componentes tecnológicamente más avanzados de los automotores (Hatzichronoglou, 1997 y

[38] Durante los últimos años la producción local de vehículos automotores se dividió prácticamente en partes iguales entre exportaciones y ventas al mercado interno (CEP).

Loschky, 2008). Para las importaciones de este rubro se decidió mantener la categoría de "mediana-alta tecnología" dado que, justamente, además de los automóviles, la mayoría de las autopartes importadas corresponden a los componentes tecnológicamente más complejos de los vehículos. Con la salvedad, entonces, de las exportaciones de vehículos automotores, se ha mantenido para el resto de los productos la clasificación propuesta por la OCDE.

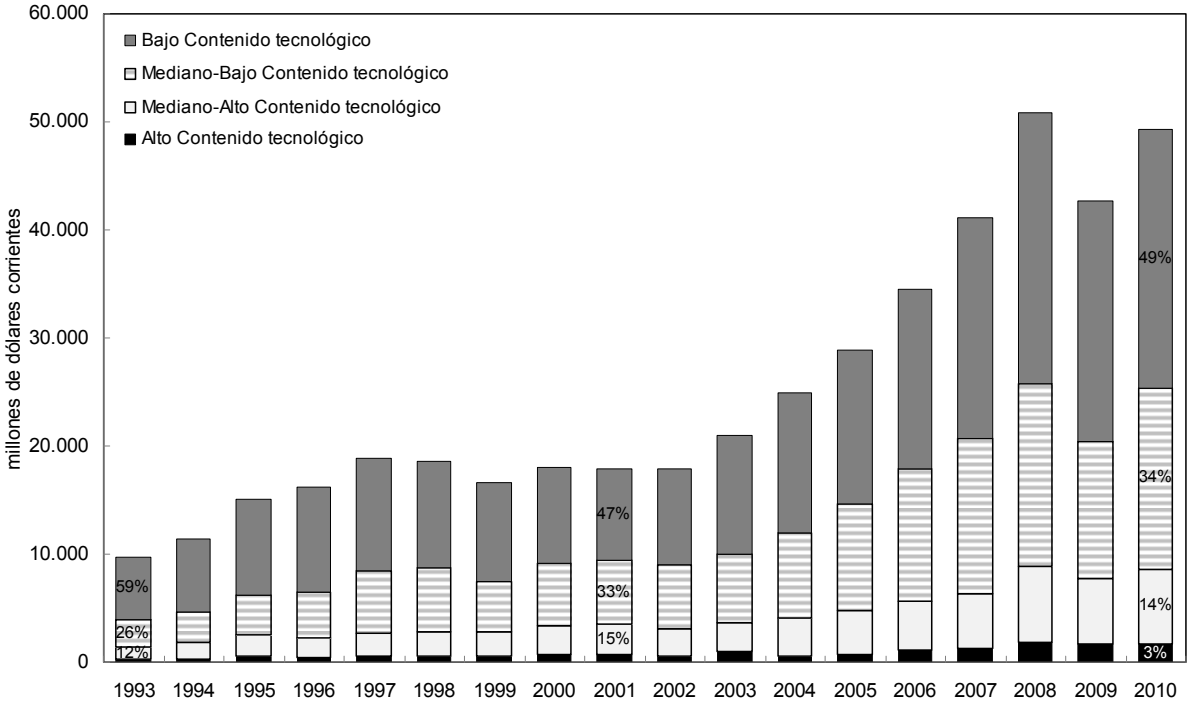
VI. Las exportaciones manufactureras según su contenido tecnológico

De acuerdo con en el *Plan Industrial 20 20* elaborado por el Ministerio de Industria, un indicador del supuesto mayor contenido tecnológico de las exportaciones es el incremento en la participación de las ventas externas de los bienes de mediana-alta tecnología, los cuales habrían pasado de un quinto en 1996-1998 a casi un cuarto del total exportado en 2010[39]. Sin embargo, si no se consideran las exportaciones de la industria automotriz como de mediana-alta tecnología –tal como se propone en el presente trabajo–, las mismas alcanzan apenas el 14% en dicho año (frente al 13% en 1998) sobre el conjunto de las ventas al exterior de bienes industriales.

Si bien, como se ha visto, durante la posconvertibilidad las exportaciones industriales se expandieron a una mayor velocidad que durante la vigencia del régimen convertible (13,5% anual medio acumulativo entre 2002 y 2010 frente al 7,9% entre 1993 y 2001), no lo hicieron en la misma proporción según el contenido tecnológico de los productos. Entre 2002 y 2010, las que más se expandieron fueron las exportaciones de bienes de mediano-bajo contenido tecnológico (a una tasa anual acumulativa del 14,0%), seguidas por las de alto contenido tecnológico (13,8% anual). En último lugar, aparecen los productos con bajo contenido tecnológico (13,3% anual), en tanto las de mediano-alto contenido tecnológico se ubicaron en tercer lugar en términos de crecimiento (13,5% anual). En cambio, entre 1993 y 2001 las que más habían crecido en promedio fueron las exportaciones industriales de alto contenido tecnológico (14,2% anual), aunque en último lugar también se habían ubicado las de bajo contenido tecnológico (4,9% anual), en tanto en las posiciones intermedias habían quedado las de mediano-alto y mediano-bajo contenido (11,2 % y 11,3% anual, respectivamente).

[39] Según lo expresado por el Ministerio de Industria (2011) en el *Plan Industrial 20 20*, las exportaciones de mediana-alta tecnología alcanzaron el 24,7% del total en 2010, frente al 20,7% del período 1996-1998.

Gráfico N° 8. Argentina. Evolución de las exportaciones de manufacturas según contenido tecnológico, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes y porcentaje sobre el total de manufacturas)



Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

El descenso general de las exportaciones en el año 2009 se debió al mencionado impacto de la crisis internacional iniciada hacia finales del año anterior, aunque, tal como se puede observar en el Gráfico N° 8, las que menos sintieron dicho impacto fueron las exportaciones de alto contenido tecnológico. Este hecho no debería llamar demasiado la atención: tal como ha sido sostenido por destacados pensadores del estructuralismo latinoamericano[40], históricamente han sido los bienes de mayor complejidad y mayor nivel de diferenciación los que han estado menos sujetos directamente a los vaivenes del comercio internacional. Cabe señalar, que también ha influido el tipo de mercado de destino, ya que en la periferia, y particularmente en América Latina, a diferencia de la década precedente esta vez la crisis internacional se ha sentido con menor intensidad que en los países centrales (Arceo, 2011; Schorr, 2012). Al respecto, debe tenerse en cuenta que los bienes con mayor contenido tecnológico que exporta la Argentina se dirigen fundamentalmente al mercado regional (Castagnino, 2006).

Ahora bien, tal como se pudo observar en el Gráfico de referencia, el hecho de que las manufacturas de bajo contenido tecnológico hayan sido de las que menos se incrementaron tanto

[40] Entre los intelectuales latinoamericanos que pensaron la cuestión del desarrollo, los términos de intercambio y la volatilidad de los precios de los *commodities* se destacan aquellos vinculados a la CEPAL como Raúl Prebisch, Celso Furtado, Aníbal Pinto y Aldo Ferrer.

durante la Convertibilidad como en la etapa actual no implica que su importancia sea menor, más bien sucede todo lo contrario. En efecto, tal como se puede apreciar en el Cuadro N° 2, la mitad de las exportaciones de manufacturas siguen siendo de bajo contenido tecnológico.

Cuadro N° 2. Argentina. Participación de las exportaciones de las distintas ramas de la industria según el contenido tecnológico, 1993-2010
(*porcentajes*)

	Exportaciones	
	Prom. 93-01	Prom. 02-10
Alta tecnología	**3,30%**	**3,30%**
Instrumentos Médicos y de Precisión (33)	0,6%	0,5%
Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones (32)	0,4%	0,2%
Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática (30)	0,3%	0,1%
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos (2423)	1,5%	1,5%
Fabricación de aeronaves (353)	0,6%	1,1%
Mediana-alta tecnología	**13,0%**	**13,6%**
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías (352)	0,0%	0,0%
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte NCP* (359)	0,0%	0,0%
Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP* (31)	1,2%	0,8%
Maquinaria y Equipo NCP* (29)	3,2%	2,8%
Sustancias y Productos Químicos (*excepto productos farmacéuticos y medicamentos*) (24)	8,5%	10,0%
Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques (34)	(a)	(a)
Mediana-baja tecnología	**29,0%**	**33,1%**
Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques (34)	12,2%	12,6%
Productos de Caucho y Plástico (25)	1,6%	1,8%
Construcción y reparación de buques y embarcaciones (351)	0,3%	0,1%
Metales Comunes (27)	6,5%	7,8%
Productos Minerales No Metálicos (26)	0,7%	0,5%
De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP* (36)	1,0%	0,5%
Metal, Excepto Maquinaria y Equipo (28)	0,9%	0,8%
Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo (23)	5,9%	9,0%
Baja tecnología	**54,7%**	**50,0%**
Alimentos y Bebidas (15)	43,9%	43,8%
Productos de Tabaco (16)	0,1%	0,0%
Productos Textiles (17)	1,6%	0,9%
Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Pieles (18)	0,8%	0,3%
Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero (19)	5,7%	2,6%
Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho (20)	0,4%	0,7%
Papel y Productos de Papel (21)	1,5%	1,4%
Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones (22)	0,7%	0,3%
Total	**100%**	**100%**

* NCP: No clasificado previamente.
(a) Las exportaciones de vehículos automotores corresponden a la categoría de mediana-baja tecnología.
Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

Por el contrario, la participación de bienes de alto contenido tecnológico en las exportaciones industriales argentinas sigue siendo marginal (3,3%). Las manufacturas de mediano-bajo contenido se han consolidado como la segunda categoría en importancia en términos

de ventas al exterior (33,1%), en tanto las de mediano-alto contenido no superan la séptima parte del total (13,6%). Como se puede observar en el Cuadro aludido, el cambio de "modelo" no ha impactado significativamente en la participación de las distintas categorías. El mayor cambio ha estado dado por una leve caída en la participación de las manufacturas con bajo contenido tecnológico a favor, fundamentalmente, de las de mediano-bajo contenido. Resultados que son consistentes, nuevamente, con las visiones que plantean la ausencia de cambio estructural en la industria argentina en el marco de la posconvertibilidad (Azpiazu y Schorr, 2011; Bianco, Porta y Vismara, 2007[41]; Fernández Bugna y Porta, 2007).

No muy distinta es la situación al considerar la participación de las distintas categorías de manufacturas sobre el total de lo exportado, aunque lógicamente su participación desciende (Cuadro N° 3). Si bien la participación de las manufacturas sobre las exportaciones totales del país se incrementó en casi dos puntos porcentuales en promedio durante la posconvertibilidad, este crecimiento es explicado casi exclusivamente por el incremento de las exportaciones de bienes con mediano-bajo contenido tecnológico (con un fuerte incremento de las ventas externas de automóviles y, en menor medida, de metales comunes). Si bien las de mediano-alto y, en menor medida, las de alto contenido han aumentado levemente su participación sobre el total, estas no logran compensar la pérdida de participación de las exportaciones de manufacturas de bajo contenido tecnológico.

[41] En particular, según Bianco, Porta y Vismara (2007) en la posconvertibilidad se mantuvo una estructura estable en cuanto a contenido tecnológico de las exportaciones industriales respecto a lo acontecido bajo el régimen de convertibilidad: en 2005 los bienes con bajo contenido tecnológico participaban con el 59% de las exportaciones de manufacturas, los de mediano-bajo contenido con el 19%, los de mediano-alto con el 19% y los de alto contenido con sólo el 2%. Como se puede apreciar, la diferencia más significativa entre este estudio y los datos presentados en este trabajo tienen que ver con la participación de los bienes de mediana baja y mediana alta tecnología, lo cual se debe fundamentalmente a la clasificación del sector automotriz en una u otra categoría, siendo que los autores mencionados mantienen la clasificación OCDE sin modificación alguna. Lo mismo puede señalarse respecto al trabajo de Castagnino (2006).

Cuadro N° 3. Argentina. Participación de las manufacturas y tasas de crecimiento anuales acumulativas según contenido tecnológico sobre el total de las exportaciones, 1993-2001 y 2002-2010
(en porcentajes)

	Alto	Mediano-Alto	Mediano-Bajo	Bajo	Total manufacturas
1993	2,0%	8,9%	19,3%	43,8%	74,0%
1994	2,0%	9,4%	17,8%	42,5%	71,7%
1995	2,7%	9,2%	17,6%	42,2%	71,7%
1996	1,9%	7,7%	17,6%	41,1%	68,2%
1997	1,9%	7,9%	22,0%	39,5%	71,4%
1998	1,9%	8,8%	22,1%	37,5%	70,4%
1999	2,4%	9,8%	20,0%	39,0%	71,3%
2000	2,9%	9,7%	22,1%	33,6%	68,3%
2001	2,8%	10,3%	22,4%	31,9%	67,5%
1993-2001	**2,3%**	**9,1%**	**20,1%**	**39,0%**	**70,5%**
TAA 1993-2001	**14.2%**	**11.2%**	**11.3%**	**4.9%**	**7.9%**
2002	2,3%	9,9%	22,9%	34,5%	69,6%
2003	3,2%	9,0%	21,0%	36,7%	69,9%
2004	1,8%	9,9%	22,9%	37,4%	72,0%
2005	1,7%	10,0%	24,6%	35,1%	71,4%
2006	2,4%	9,7%	26,3%	35,9%	74,3%
2007	2,2%	9,2%	25,6%	36,4%	73,4%
2008	2,6%	10,1%	23,9%	35,8%	72,5%
2009	3,0%	10,9%	22,8%	40,1%	76,8%
2010	2,4%	10,2%	24,5%	35,0%	72,1%
2002-2010	**2,4%**	**9,9%**	**23,8%**	**36,3%**	**72,4%**
TAA 2002-2010	**13.8%**	**13.5%**	**14.0%**	**13.3%**	**13.6%**

Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

Estos resultados difieren significativamente de los obtenidos en el estudio del CEP (2007), para el cual el incremento de la participación de las manufacturas en las exportaciones totales se explica por el crecimiento de las exportaciones de bienes de alto contenido tecnológico (su participación pasa del 6,3% del total en 1996-98 al 9,7% en 2005-2007, con un crecimiento de 158%). Esto se debe a dos razones fundamentales: en primer lugar, allí se compara sólo lo ocurrido entre 1996 y 1998 con lo ocurrido en 2005-2007, es decir, dos períodos mucho más acotados y, en segundo lugar, la diferencia más significativa radica en la ya mencionada re-categorización que realiza el CEP a partir de la encuesta de innovación y desarrollo realizada por el INDEC en 2004[42].

El hecho de que tras los cambios de política económica a partir de 2002 no se haya logrado una mejora cualitativa *(upgrading)* significativa de las exportaciones argentinas a pesar de

[42] De hecho, en el propio trabajo del CEP se comparan las diferencias entre ambas metodologías. Ejercicio que da como resultado una participación significativamente inferior de las exportaciones de manufacturas de alta tecnología sobre el total al utilizar la metodología OCDE tradicional: 2,3% frente al 9,7% con la metodología "corregida" por el CEP (CEP, 2007).

su importante crecimiento durante la posconvertibilidad, invita a pensar las posibles causas del fenómeno. Sin lugar a dudas, uno de los principales motivos ha sido la inexistencia de una política industrial orgánica más allá del "dólar alto" y de algunas medidas puntuales acotadas que, en su mayoría, se inscriben en los sesgos mencionados (Azpiazu y Schorr, 2010a; Fernández Bugna y Porta, 2007; CENDA, 2007 y Schorr, 2011). Los incentivos generados principalmente a partir de las condiciones macroeconómicas e internacionales favorables a la exportación no parecen ser suficientes para modificar las tendencias "naturales" del mercado, es decir, el mero imperio de la ley del valor.

Según lo manifestado por el gobierno nacional en el *Plan Industrial 20 20*, la reindustrialización que habría tenido lugar durante la actual etapa –y que estaría asociada no sólo a un mayor peso de sectores mano de obra intensivos, sino también en el mayor uso de tecnología e ingeniería– habría operado como un freno al intenso proceso de concentración y primarización de la economía que tuvo lugar durante la época de vigencia del régimen de convertibilidad. Sin embargo, tal como se señaló anteriormente y como se demuestra en varios trabajos recientes, dos características sobresalientes de la estructura industrial argentina actual son, básicamente, la no reversión del proceso de reprimarización, operado primero bajo la última dictadura militar y luego profundizado durante la década de 1990 y, en segundo lugar, los procesos de concentración y extranjerización económica que tuvieron lugar durante esa misma década y que están lejos de haberse detenido (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009; Azpiazu y Schorr, 2010b; Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011; Schorr y Wainer, 2011; Wainer, 2011).

En efecto, como ya se mencionó, durante la posconvertibilidad hubo un salto en el proceso de concentración de las exportaciones en general y de la industria en particular[43]. La relevancia del nivel de concentración de las exportaciones para el análisis cualitativo de las mismas radica, principalmente, en que son las PyMEs y no las grandes compañías las que suelen tener, proporcionalmente, ventas al exterior con mayor contenido tecnológico. En este sentido, basta señalar que las exportaciones de alta o mediana tecnología representaron en 2005 sólo el 26% de las ventas al exterior de las grandes empresas, en tanto en el segmento PyME y Microempresas dichos porcentajes alcanzaron el 35% y 43% respectivamente (Bianco, Porta, y Vismara, 2007). Otro indicador de esta mayor "densidad" de las exportaciones de las pequeñas y medianas empresas lo constituye el hecho que, en

[43] Al respecto, basta señalar que en dicho período las cien firmas industriales (nacionales y extranjeras) con mayores ventas explicaron más del 80% del total de las exportaciones de manufacturas del país, o que el 60% de las mismas es explicado por sólo las primeras veinticinco corporaciones industriales (Azpiazu, Basualdo, Arceo y Manzanelli, 2010b).

promedio, generan el doble de valor agregado por tonelada exportada que las grandes empresas[44]. Esto se debe, fundamentalmente, a que las PyMEs tienen una mayor participación relativa en sectores con una mayor densidad tecnológica como la producción de maquinaria y equipos, productos electrónicos, químicos y plásticos, entre otros.

Pero, como se señaló, no sólo es relevante el grado de concentración de las exportaciones sino también el origen de capital de estas grandes firmas que concentran una porción mayoritaria de las mismas. Al respecto, cabe destacar que, a fines del decenio de 2000, las firmas extranjeras que integran el selecto grupo de las cien compañías industriales de mayor envergadura dieron cuenta de aproximadamente las dos terceras partes de las exportaciones de esa elite empresaria y de casi el 50% del total de las exportaciones de productos industriales realizadas desde el país (se trata de participaciones muy superiores a los registros de la década de 1990 –Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

En línea con el peso del capital extranjero en las exportaciones, también ha sido señalada la importancia de tener en cuenta el origen del capital al momento de considerar la complejidad tecnológica de la producción, dado que las empresas transnacionales suelen ser mucho más capital-intensivas que las de origen local. Por este motivo, se podría suponer que las empresas extranjeras tendrían una mayor propensión a invertir asociada a la introducción de bienes de capital de alta complejidad tecnológica, así como a la realización de importantes gastos en materia de investigación y desarrollo en el nivel local; de allí que, según teorías "desarrollistas" y "modernizadoras", su presencia contribuiría a modernizar la estructura productiva. Desde este paradigma, la inserción de grandes empresas transnacionales beneficia a los países "en vías de desarrollo" a través de la transferencia de la tecnología más avanzada, lo cual supuestamente permitiría superar los problemas de contar con una industria "infantil" y la ausencia de economías de escala. Sin embargo, tal como se puso en evidencia ante los datos presentados, el incremento en el nivel de extranjerización de la economía en general y de las grandes empresas en particular no conllevó un *upgrading* sectorial de las exportaciones argentinas. Por lo general, las empresas transnacionales tendieron a privilegiar la remisión de utilidades, la importación de insumos y de tecnología y el aprovechamiento de las ventajas absolutas del país.

Ahora bien, si las empresas transnacionales son mucho más capital intensivas que sus pares locales pero, sin embargo, su creciente predominio económico no ha permitido incrementar el nivel de complejidad tecnológica de las exportaciones de manufacturas, es de

[44] Según los propios datos consignados por el Ministerio de Industria (2011), las Pymes exportan 1.380 dólares por tonelada frente a 658 dólares promedio que exportan las grandes empresas.

esperar que, en lugar de contribuir a un más favorable intercambio de manufacturas de alto contenido tecnológico para el país, sus modalidades de implantación hayan derivado en la profundización del cuadro histórico de dependencia tecnológica de la Argentina. El análisis de lo ocurrido con las importaciones de manufacturas según su contenido tecnológico debería brindar algunos elementos de juicio para validar tal hipótesis.

VII. Las importaciones y el saldo comercial manufacturero según su contenido tecnológico

Como ha sido señalado en el segundo apartado del presente trabajo, el incremento de las importaciones durante la posconvertibilidad superó al de las exportaciones e incluso lo hizo a un ritmo mayor que durante la etapa de convertibilidad. Y, tal como se vio, esto no se debió únicamente a un mayor crecimiento del producto, ya que la elasticidad que mostraron las importaciones respecto al PIB fue del doble entre 2003 y 2010 que entre 1993 y 1998, siendo que las mismas se expandieron un 61% más que el producto.

También se señaló que la mayor parte de las importaciones corresponde a insumos y bienes de capital necesarios para la producción (Gráfico N° 2), y se destacó el incremento de las importaciones de combustibles y energía asociado mayoritariamente a necesidades derivadas del crecimiento de la producción y a las restricciones existentes en materia hidrocarburífera. Sin embargo, aún no se ha indagado sobre las características de los productos importados, no ya según su uso económico sino en virtud del nivel de complejidad tecnológica.

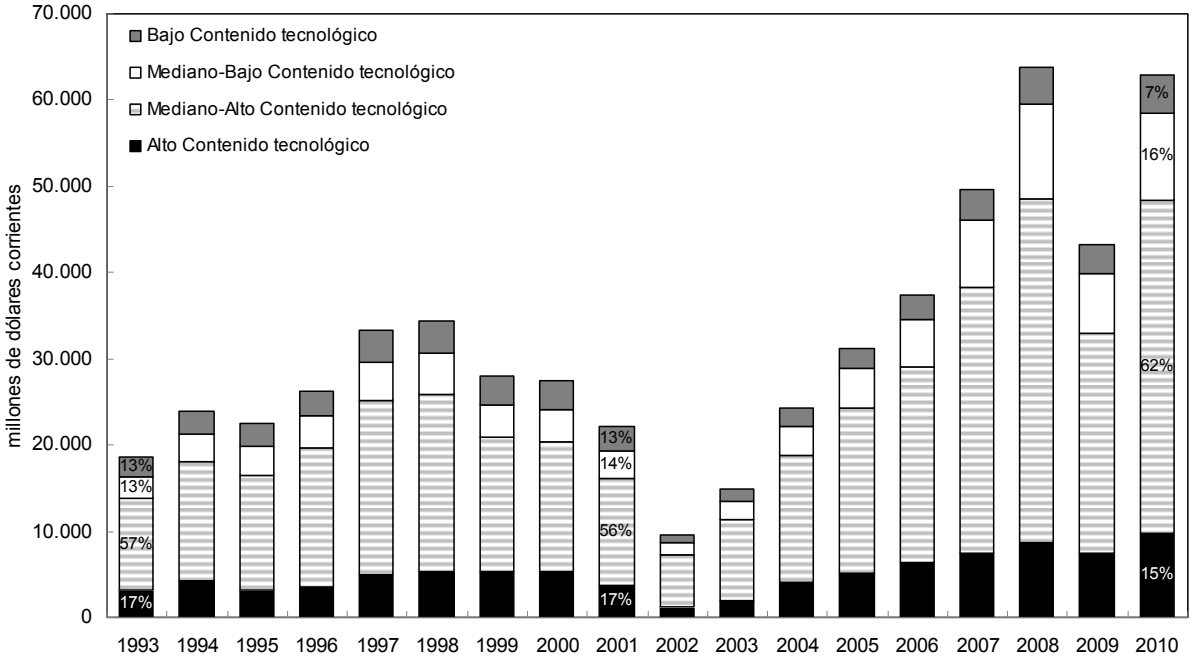
Entre 2002 y 2010 las importaciones de manufacturas se expandieron a una tasa anual media acumulativa del 26,2%. Por encima de este promedio general, las que más crecieron fueron las importaciones de bienes con alto contenido tecnológico (29,3% anual), seguidas por las de mediano-bajo contenido tecnológico (27,8% anual). Por el contrario, tanto las importaciones de manufacturas de mediano-alto contenido tecnológico como las de bajo contenido tecnológico se expandieron menos que el promedio (25,7% y 21,2% respectivamente). En cambio, durante el régimen de convertibilidad (1991-2001) las que más se incrementaron fueron las importaciones de manufacturas de mediano-bajo contenido tecnológico a una tasa anual media acumulativa mucho menor (3,1% anual), seguidas por las de bajo contenido (3,0% anual). El menor ritmo de crecimiento lo habían mostrado las importaciones de mediano-alto contenido tecnológico (1,5% anual), en tanto las de alto contenido

–las que más se incrementaron durante la posconvertibilidad– se habían ubicado en tercer lugar (2,3% anual).

Si bien en todos los casos se observa un mayor incremento anual de las importaciones durante la posconvertibilidad, éste varió de acuerdo con la intensidad del contenido tecnológico de los bienes y el período considerado[45]. En síntesis, mientras que durante todo el período de convertibilidad las importaciones que más crecieron fueron las de mediano-bajo contenido tecnológico seguidas por las de bajo contenido, si se considera sólo el período de crecimiento de esta etapa –hasta el inicio de la recesión a fines de 1998– las que más lo hicieron fueron las de mediano-alto contenido tecnológico (14,5% anual acumulativo) seguidas por las de mediano-bajo contenido (13,6% respectivamente). Teniendo en cuenta que desde 2002 en adelante las que más crecieron fueron las de alto contenido, se podría afirmar que en los períodos de gran crecimiento –con un importante aumento de la inversión– son las importaciones de mayor contenido tecnológico las que tienden a incrementarse a mayor velocidad. Así, los cambios que se observan entre el período de vigencia de la convertibilidad y la etapa actual demuestran que la economía argentina se ha vuelto más dependiente de las importaciones, aún a pesar del encarecimiento relativo de las mismas como resultado del sostenimiento de un tipo de cambio real más elevado que durante el decenio de 1990.

[45] Cabe considerar, que al omitir el año 2002 por sus peculiaridades (brusca caída de las importaciones como consecuencia del desenlace de la crisis de la convertibilidad) no se observan cambios respecto al orden de importancia en el crecimiento de las importaciones por categorías tecnológicas durante el período de posconvertibilidad. En efecto, entre 2003 y 2010 las importaciones de manufacturas se expandieron a una tasa media anual acumulativa del 22,4%. Por encima de ese promedio las que más crecieron siguen siendo las importaciones de bienes con alto contenido tecnológico (25,2% anual), seguidas por las de mediano-bajo contenido tecnológico (25,1% anual), y las de mediano-alto y bajo contenido tecnológico (21,9% y 16,1% respectivamente).

Gráfico N° 9. Argentina. Evolución de las importaciones de manufacturas según contenido tecnológico, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes y porcentaje sobre el total de manufacturas)



Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

Este comportamiento de las importaciones de manufacturas no puede ser únicamente asociado a una baja relativa de los precios internacionales de los productos con mayor grado de elaboración frente a los *commodities* industriales, aunque estos cambios en los precios relativos pudieron desalentar su sustitución por producción local, más aún cuando los productos industriales exportados mayormente por la Argentina se vieron beneficiados por este proceso. Es decir, el mercado no parece haber generado alicientes suficientes para sustituir las importaciones de mayor contenido tecnológico aún cuando el tipo de cambio se tornó mucho más favorable que durante la convertibilidad. En este sentido, parece perfectamente compatible un balance positivo en términos de divisas con un intercambio comercial "desbalanceado" en cuanto a contenido tecnológico.

Más allá de las diferencias entre aquellas categorías que crecieron más y menos, lo cierto es que la "composición" de la canasta importadora de manufacturas varió muy poco entre una etapa y otra. Tal como se puede observar en el Cuadro N° 4, las manufacturas con mediano-alto contenido tecnológico no sólo siguen explicando más de la mitad de las importaciones de productos industriales sino que incrementaron su participación en aproximadamente tres puntos porcentuales. Si bien los bienes de alto contenido tecnológico perdieron algo de participación (del 19,0% al 18,3%), pasando del segundo lugar en importancia al tercero, tienen prácticamente la misma participación que los de mediano-bajo

contenido (18,5%). Las de menor participación siguen siendo las importaciones de manufacturas de bajo contenido tecnológico, aunque durante la posconvertibilidad perdieron 4,7 puntos porcentuales (del 13,6% al 8,9%).

Cuadro N° 4. Argentina. Participación de las importaciones y tasas de crecimiento anuales acumulativas de las distintas ramas de la industria según el contenido tecnológico, 1993-2010
(*porcentajes*)

	Importaciones	
	Prom. 93-01	Prom. 02-10
Alta tecnología	**19,00%**	**18,30%**
Instrumentos Médicos y de Precisión (33)	2,9%	2,5%
Equipos y Aparatos de radio, Televisión y Comunicaciones (32)	7,5%	7,2%
Maquinaria de Oficina, Contabilidad e Informática (30)	4,3%	3,4%
Fabricación de productos farmacéuticos y medicamentos (2423)	2,8%	3,2%
Fabricación de aeronaves (353)	1,5%	2,3%
Mediana-alta tecnología	**51,4%**	**54,2%**
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías (352)	0,1%	0,0%
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte NCP* (359)	0,7%	0,2%
Maquinaria y Aparatos Eléctricos NCP* (31)	5,5%	4,8%
Maquinaria y Equipo NCP* (29)	15,0%	13,0%
Sustancias y Productos Químicos (*excepto productos farmacéuticos y medicamentos*) (24)	15,5%	18,3%
Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques (34)	14,5%	17,6%
Mediana-baja tecnología	**16,0%**	**18,5%**
Vehículos Automotores, Remolque y Semiremolques (34)	(b)	(b)
Productos de Caucho y Plástico (25)	3,6%	3,6%
Construcción y reparación de buques y embarcaciones (351)	0,3%	0,2%
Metales Comunes (27)	4,0%	5,3%
Productos Minerales No Metálicos (26)	1,3%	1,1%
De Muebles y Colchones, Ind. Manufactureras NCP* (36)	2,0%	1,6%
Metal, Excepto Maquinaria y Equipo (28)	3,1%	2,8%
Fab. de Coque, producto de la refinación del Petróleo (23)	1,6%	4,0%
Baja tecnología	**13,6%**	**8,9%**
Alimentos y Bebidas (15)	3,9%	2,0%
Productos de Tabaco (16)	0,0%	0,1%
Productos Textiles (17)	2,6%	2,2%
Confección de Prendas de Vestir; Terminación y Teñido de Pieles (18)	1,0%	0,6%
Curtido y Terminación de Cueros, Fab. de Productos de Cuero (19)	1,0%	1,0%
Produc. de Madera y Fab. de Productos de Madera y Corcho (20)	0,6%	0,4%
Papel y Productos de Papel (21)	3,5%	2,4%
Edición e Impresión; Reproducción de Grabaciones (22)	0,9%	0,4%
Total	**100%**	**100%**

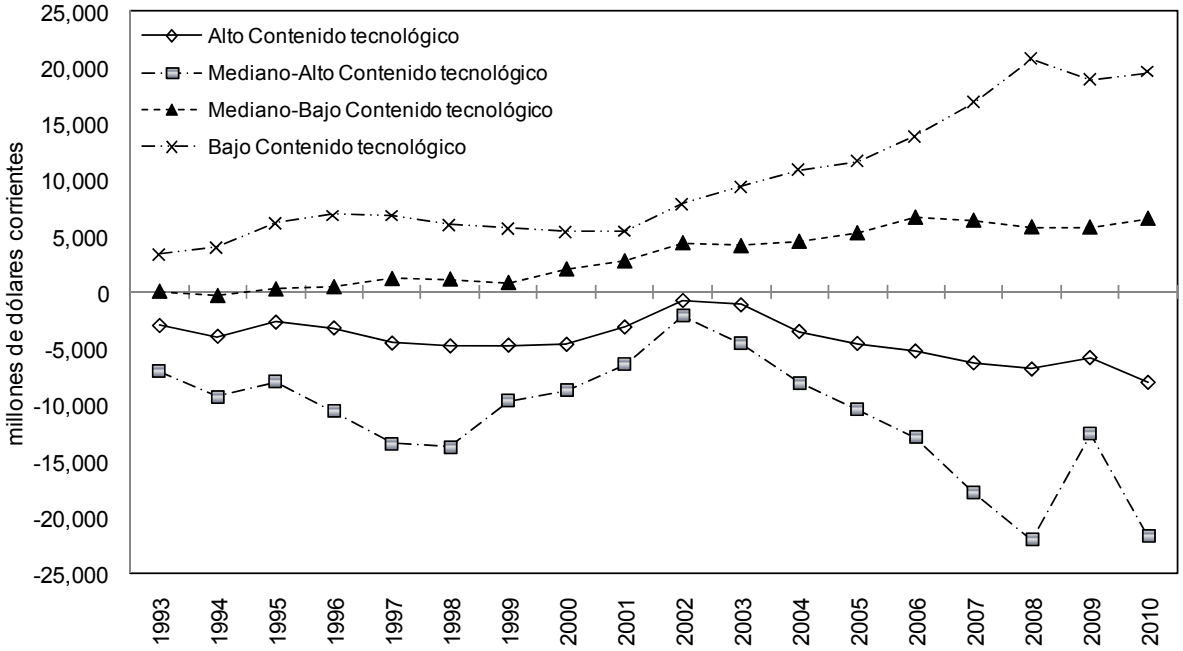
* NCP: No clasificado previamente.
(b) Las importaciones de vehículos automotores corresponden a la categoría de mediana-alta tecnología.

Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

En síntesis, se incrementó la participación en las importaciones de los bienes de mediano-alto contenido tecnológico –con un importante peso de autopartes y vehículos– y, en menor medida, los de mediano-bajo contenido, en detrimento fundamentalmente, de los de bajo contenido tecnológico. Lo que revelan los datos aquí presentados es que la dependencia tecnológica durante la posconvertibilidad no parece ser menor sino más bien mayor. Si bien en términos generales las importaciones de manufacturas descendieron 1,7 puntos porcentuales sobre el total (pasaron del 94,8% promedio durante la convertibilidad al 93,1% promedio durante la posconvertibilidad), esto se debió básicamente a un fuerte incremento en la participación de las importaciones de combustibles y energía y no a un nuevo y extendido proceso sustitutivo.

Pero el cuadro de dependencia tecnológica se agrava aún más cuando se compara lo ocurrido en las importaciones con el despeño de las exportaciones: mientras que más de dos tercios de las importaciones totales del país entre 2002 y 2010 fueron de las manufacturas con mayor contenido tecnológico, sólo el 12,4% de las exportaciones totales correspondieron a dichos segmentos. De allí que no sea de extrañar que la Argentina solo tenga saldo comercial positivo de manufacturas en los segmentos de manufacturas de bajo y mediano-bajo contenido tecnológico, en tanto sea crecientemente deficitaria –aunque el déficit se atenúa en los años de crisis– en el intercambio de manufacturas de alto y mediano-alto contenido tecnológico (Gráfico N° 10).

Gráfico N° 10. Argentina. Evolución del saldo comercial de manufacturas según contenido tecnológico, 1993-2010
(en millones de dólares corrientes)



Fuente: *Elaboración propia en base a información del CEP y BADECEL/CEPAL.*

Cabe destacar que, tal como se desprende de la información de los Cuadros N° 1 y N° 4, todas las ramas que producen bienes de alto y mediano-alto contenido tecnológico tienen un mayor peso y dinamismo en la estructura de importaciones y registran tanto en la convertibilidad como durante la posconvertibilidad saldos negativos, encabezadas por los rubros de Maquinaria y Equipo, Sustancias y Productos Químicos no farmacéuticos, Equipos y Aparatos de radio y Televisión y Maquinaria y Aparatos Eléctricos. En cambio, sólo cinco ramas observan saldos comerciales positivos, todas ellas productoras de bienes de bajo y mediano-bajo contenido tecnológico: cuatro de ellas en ambos períodos (Alimentos y Bebidas, Refinación de Petróleo, Metales Comunes y Cuero), en tanto Productos de Tabaco, superavitaria durante la convertibilidad, pasó a ser deficitaria durante la posconvertibilidad y, por el contrario, Productos de Madera es la única rama que era deficitaria y que pasó a ser superavitaria.

Entre las actividades que registran saldos positivos en su comercio exterior se destacan especialmente la Refinación de Petróleo entre las productoras de bienes de mediana-baja tecnología, y Alimentos y Bebidas entre las de baja tecnología. De hecho, el superávit obtenido por Alimentos y Bebidas entre 2002 y 2010 permitió compensar casi en su totalidad el déficit del conjunto de ramas deficitarias del sector industrial: mientras que el déficit acumulado por estas ramas durante la posconvertibilidad fue de 135.075 millones de

dólares, la rama Alimentos y Bebidas por sí sola registró un excedente acumulado de 130.645 millones de dólares.

En definitiva, se puede afirmar que la Argentina continúa siendo ampliamente deficitaria en el intercambio comercial de manufacturas de mayor contenido tecnológico en tanto se torna superavitaria a medida que el contenido tecnológico incorporado en los productos decrece. Pero han sido sobre todo los sectores que poseen ventajas comparativas basadas en recursos naturales (agroindustria y, en menor medida, derivados del petróleo) los que han permitido compensar los fuertes déficits registrados en el intercambio de bienes de mayor complejidad tecnológica.

Los análisis de los capítulos que preceden sugieren que, si bien las exportaciones en la posconvertibilidad han crecido notablemente con importantes repercusiones en la Cuenta Corriente e incrementado incluso la participación de las manufacturas industriales en las mismas, no ha habido un cambio estructural en su composición. A través de la especialización en productos primarios o industriales de escaso contenido tecnológico y aquellos vinculados a mercados oligopólicos (agroindustria, refinación de petróleo, productos y sustancias químicas, metales comunes y la armaduría automotríz), se ha profundizado la especialización en ventajas competitivas estáticas derivadas de la dotación de los recursos naturales o de las ventajas que supone la canalización de los beneficios de la promoción industrial y de regímenes sectoriales de privilegio con limitados efectos en la generación de empleo y encadenamientos productivos. Se trata de actividades intensivas en recursos naturales y tecnologías maduras o dependientes, en su mayoría, de algunas corporaciones transnacionales y de unos pocos grupos económicos nacionales. A su vez, por tratarse de manufacturas de estructuras oligopólicas, se acentuó la concentración en un contexto de bajos salarios que operan como costo empresario y no cómo dinamizador de la demanda interna (Azpiazu y Schorr, 2010a). Así, puede afirmarse que en la posconvertibilidad se ha asistido a un afianzamiento de la “dualidad estructural” del sector fabril argentino. Ello se expresa en que un puñado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presenta una balanza comercial positiva, mientras que los restantes son deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación y con mayores potencialidades para impulsar con su crecimiento a otras industrias.

VIII. Reflexiones finales

La Argentina enfrenta dos problemas estructurales relacionados pero de índole diferente. Por un lado, evitar que se produzca un estrangulamiento externo que pueda restringir o incluso revertir la expansión de la economía. Por otro lado, también se encuentra pendiente la cuestión del desarrollo y la competitividad en los sectores de producción tecnológicamente más avanzados, hecho que atañe tanto al crecimiento en el corto y mediano plazo, como a la dinámica de la acumulación del capital y el tipo de inserción del país en el mercado mundial.

En relación al primer problema, durante la posconvertibilidad la restricción externa fue desplazada por una inicial y abrupta contracción de las importaciones y por una posterior y significativa expansión de las exportaciones, favorecida esta última en gran medida por un tipo de cambio "competitivo" –aunque decreciente– y una demanda externa en franca expansión en un contexto de alza en los precios internacionales de los principales productos que exporta el país[46]. Sin embargo, en un contexto signado por la casi total ausencia de políticas industriales activas y coordinadas, pero también por un proceso sustitutivo acotado y el afianzamiento de la extranjerización, en los últimos años se ha asistido a una reaparición del déficit comercial en el sector manufacturero y a un achicamiento pronunciado del superávit de cuenta corriente.

Dicha situación puede verse agudizada en el corto-mediano plazo de continuar el ritmo expansivo de la salida divisas, la cual tiene elementos coyunturales (especialmente en cuestiones relacionadas a la fuga de capitales) pero también estructurales, como la creciente remisión de utilidades de las filiales de las empresas transnacionales, la alta elasticidad de las importaciones y la apreciación del tipo de cambio real que conduce tanto a una mayor propensión importadora, al incremento del gasto de los argentinos en el exterior como a preferencias por los depósitos y liquidez en dólares.

Hasta el momento el Gobierno nacional ha intentado anticiparse a la aparición de un nuevo cuello de botella en el sector externo con un enfoque más bien restringido al equilibrio del balance de pagos y con menor preocupación por cuestiones estructurales asociadas a otro tipo de desarrollo económico más sustentable en el largo plazo, como la concentración y extranjerización de la economía. En esa línea se inscriben el control de importaciones, los

[46] Respecto a esta última cuestión, cabe señalar que, aunque algo menor que en la mayor parte de los restantes países latinoamericanos, el impacto del incremento de los precios de los principales productos que exporta la Argentina ha sido muy significativo, permitiendo mantener un importante superávit comercial a pesar de la apreciación del tipo de cambio real.

acuerdos con varias grandes empresas en materia de intercambios comerciales "compensados" y con diversas transnacionales para morigerar el considerable drenaje de divisas asociado a la remisión de utilidades.

Si bien este tipo de medidas contribuyen a aliviar la situación externa en lo inmediato, enfocar la cuestión sólo desde el punto de vista de la oferta y demanda de divisas puede conducir a desaprovechar una oportunidad para fomentar la producción, sustitución y exportación en actividades de alto valor agregado con mejores efectos en la generación de empleo e ingresos.

Ciertamente, una mayor exportación de los productos que se encuentran comprendidos bajo las medidas aplicadas puede aportar más divisas y potenciar el crecimiento de la industria, pero esto no garantiza que necesariamente vaya a incrementarse significativamente el grado de integración local de la producción[47]. Ejemplo de ello es que buena parte de las firmas importadoras han acordado compensar su situación deficitaria principalmente mediante la exportación de productos tradicionales, como maíz, harina y aceite de soja, maní, vinos, cuero, etc[48]. Es decir, la tendencia sigue siendo privilegiar la exportación de productos fuertemente concentrados en manos de algunas corporaciones extranjeras y unos pocos grupos económicos nacionales con limitados efectos en la generación de empleo, valor agregado y encadenamientos productivos.

En cuanto al segundo problema estructural referido al desarrollo de sectores de producción tecnológicamente más avanzados, en la economía argentina se da por lo general una correlación inversa entre el valor agregado generado localmente y el nivel de complejidad tecnológica. Es decir, se observa mayormente una relación negativa entre la *cantidad* de encadenamientos productivos que genera la fabricación de un bien y el contenido tecnológico incorporado en dicho producto. Tal como sucede con el régimen de promoción vigente en Tierra del Fuego (enclave ensamblador de productos electrónicos), las ramas que producen los bienes tecnológicamente más complejos suelen ser las menos integradas localmente. Por el contrario, las manufacturas de bajo contenido tecnológico se suelen

[47] Como se ha señalado en el caso automotriz en particular, el régimen especial de promoción vigente le permite mantener bajos niveles de integración local de la producción.

[48] Sólo a modo de ilustración, se pueden mencionar algunos de los acuerdos firmados entre el Ministerio de Industria de la Nación y algunas terminales e importadoras automotrices: la japonesa Nissan se comprometió a exportar harina y aceite de soja y biodiesel a través de terceras empresas, Subaru de la misma nacionalidad se comprometió a exportar maíz como alimento avícola a Chile, la también japonesa Mitsubishi exportará alimento balanceado, maní y agua mineral, algo similar a lo que hará Ditecar (la importadora de las marcas Volvo, Jaguar y Land Rover), la alemana Porsche compensará sus importaciones de vehículos con exportaciones de vinos y productos olivícolas, en tanto la coreana Hyundai también se comprometió a exportar maní, vinos, biodiesel y harina de soja. (Ver Ministerio de Industria; http://www.minprod.gob.ar/).

asociar con mayores encadenamientos productivos. Es por esto que cuanto mayor es el monto por unidad de producto (a mayor tecnología incorporada, mayor precio), menor es el nivel de integración de la producción de dicho bien a nivel nacional.

La importancia de tener en cuenta esta cuestión reside en no adoptar un enfoque que busque sustituir y/o exportar bienes con alto contenido tecnológico a cualquier costo, ya que puede darse el caso de que se fomente la producción local de bienes finales cuyo impacto en términos de valor agregado y empleo sea mucho menor que el de bienes con un menor contenido tecnológico, pero tampoco supone que la política económica deba limitarse a profundizar las ventajas comparativas estáticas que posee el país. Se trata específicamente de que la producción de bienes finales de mayor contenido tecnológico vaya acompañada de políticas que apunten, en una etapa complementaria, a producir localmente los componentes más importantes de los mismos y, en una fase posterior, a fabricar algunos de los bienes de capital necesarios para la fabricación de dichos productos. Si bien el cumplimiento de estas tres etapas (bienes finales, insumos y maquinaria) sería un gran avance en términos de densidad tecnológica y valor agregado, para lograr un desarrollo pleno aún restaría que tanto una parte de la producción de los bienes finales como de medios de producción sean crecientemente resultado de investigaciones y desarrollos a nivel local con efectos positivos en la generación de empleo y salarios y no meramente la importación de paquetes tecnológicos cerrados (modalidad, esta última, usualmente empleada por el capital extranjero y muchas firmas nacionales, que ha sido alentada por variadas acciones estatales). Evidentemente, objetivos de esta índole exceden largamente el ámbito de la política económica e involucran una activa e integral política científica y educativa de largo alcance.

El intento más reciente por avanzar en este sentido lo constituye el mencionado *Plan Industrial 20 20*, pero el mismo presenta algunos elementos contradictorios y en ciertos casos poco ajustados a la realidad de la industria local. Por caso, se argumenta que debe aprovecharse la modificación de los términos de intercambio en tanto la Argentina es productora de alimentos y minerales[49], al tiempo que se señala la existencia de una supuesta estructura productiva diversificada con un fuerte dinamismo en ramas intensivas en tecnología o ingeniería, hecho que no se verifica al considerar diversos estudios sectoriales realizados, en los que se ha comprobado que en la posconvertibilidad no se ha asistido a

[49] "El nuevo contexto mundial define un cambio estructural de los términos de intercambio. Este cambio nos favorece, ya que somos productores de alimentos, energías alternativas y minerales, que serán demandados en forma creciente por los grandes emergentes -China, India, y el sudeste asiático- y ofrece oportunidades que no podemos desaprovechar" (palabras de la Ministra de Industria Débora Giorgi, *Plan Industrial 20 20*, 2011).

una redefinición del perfil productivo-exportador del país; es decir, no hubo cambio estructural que permita modificar la inserción de la economía en las relaciones internacionales.

Si bien puede ser una valorable enumeración de objetivos, la edificación de un verdadero y sistemático plan industrial debe partir de un análisis de las condiciones reales de la estructura productiva argentina, la cual se encuentra altamente concentrada, extranjerizada, desintegrada, muy vinculada a la producción primaria y con fuertes desigualdades en su interior. Desde ya que en el mundo actual, con un alto grado de transnacionalización de las relaciones de producción capitalistas, carece de sentido y sería imposible lograr una producción completa en todas las etapas mencionadas, es decir, la autarquía total. El objetivo no puede ser ya, entonces, completar **todos** los casilleros de la matriz insumo-producto, pero sí planificar estratégicamente qué sectores de alta complejidad presentan mayores ventajas para ser desarrollados –seguramente los aún no consolidados a nivel mundial– de modo de reducir la brecha tecnológica y de productividad que padece el país.

La reproducción lineal de la "vía asiática" no parece ser factible para un país con una dotación de factores y una estructura social como la Argentina. La existencia de diversos intereses al interior de la clase dominante –con sectores aún con una fuerte ligazón a la producción agropecuaria– y una clase trabajadora organizada y con una rica tradición de lucha hacen que una salida que impulse una significativa y sostenida reducción de los salarios a nivel internacional conjuntamente con un fuerte disciplinamiento de las diversas fracciones capitalistas carezca de viabilidad política (y económica)[50]. No obstante, una profundización de la industrialización que conduzca a una eficiente producción de manufacturas de alto contenido tecnológico puede ser una alternativa importante a considerar ya que por lo general, existe una muy fuerte correlación entre el nivel de ingreso per cápita del país y el tipo de tecnología en que sustenta su penetración en el mercado mundial. Esta alternativa podría brindar, entonces, la posibilidad de generar empleos altamente calificados y pagar salarios altos, equivalentes a los vigentes en el centro.

Si se busca disminuir o eliminar la dependencia tecnológica entonces debe considerarse un indispensable cambio en el tipo de inserción de la Argentina en el mercado mundial. En tanto la mayor parte de los medios de producción y los insumos tecnológicamente más complejos sigan siendo productos de importación, la acumulación de capital en el país va a estar condicionada no sólo por transferencias de valor hacia el centro sino por factores

[50] Desde ya que el desarrollo industrial desde fines de la década de 1960 de naciones como Corea, Taiwán, Singapur y Malasia involucró un conjunto de medidas que exceden largamente la cuestión salarial. No obstante, este fue un requisito indispensable al comienzo del proceso de industrialización. Al respecto consultar, entre otros, Arceo (2005), Amsden (2001) y Chang (2006).

aleatorios como la suerte del balance de pagos (Mauro Marini, 2007). Pero, como se señaló, no se trata únicamente de una cuestión de disponibilidad de divisas sino también de modificar el rol de la Argentina en la división internacional del trabajo de modo de generar mayor valor y, con ello, mayores niveles de empleo y, sobre todo, de ingresos.

Naturalmente, para un cambio sustantivo como el aquí planteado es necesario repensar cuáles son los sujetos sociales que tienen entre sus intereses el modificar la inserción pasiva del país en el mercado mundial. Este objetivo no parece formar parte de los intereses del capital transnacional que, como se ha señalado, constituye el núcleo más poderoso y dinámico de la burguesía argentina. Si bien en un primer momento el ingreso de inversión extranjera directa (IED) puede contribuir al equilibrio del balance de pagos, en el mediano plazo su presencia sólo agrava la tensión sobre la cuenta corriente a través de la creciente remisión de utilidades. Es decir, para evitar el efecto negativo sobre el balance de pagos de la presencia de las empresas transnacionales en la economía argentina, la tasa de inversión de dicho sector debería superar a la tasa de remisión de utilidades, algo no solamente improbable sino que, tarde o temprano, conduciría a la extranjerización cuasi total de la economía.

Por otro lado, atendiendo a la cuestión del valor agregado y la complejidad tecnológica, el capital extranjero sólo localiza inversiones productivas allí donde los costos absolutos son menores o donde el tamaño del mercado interno y las dificultades para acceder a este desde “afuera” lo justifiquen. En este sentido, no sólo las condiciones locales no hacen atractivo para el capital transnacional orientar sus inversiones a actividades industriales de alto contenido tecnológico para la exportación, sino que el mismo carece de incentivos para montar una nueva estructura de desarrollo científico y tecnológico local en tanto ya cuenta con estructuras de este tipo sus países de origen y otras filiales, es decir, en ambientes con sistemas científicos y educativos extendidos y consolidados. De allí que, por lo general, el ingreso de nuevas firmas transnacionales al sector productivo local no conlleva un mayor desarrollo de proveedores locales sino mayormente redunda en un incremento de las importaciones (insumos y maquinaria) y en una profundización de cierto perfil de especialización e inserción internacional.

Pero tampoco los grupos económicos locales parecen estar interesados en generar nuevas ramas y sectores que compitan con la producción del capital transnacional a nivel mundial, ya que estos están asociados subsidiariamente al mismo y, además, a pesar de ser grandes en el medio local, en la generalidad de los casos son demasiados débiles como para poder competir en igualdad de condiciones con el capital extranjero. Justamente, la gran burguesía

local, dada su debilidad estructural, es la más interesada en profundizar el aprovechamiento de las ventajas comparativas naturales del país en tanto allí reside mayormente su capacidad para competir con relativo éxito en el mercado mundial[51].

La implementación de una política económica que trate de contrarrestar las tendencias que impone la ley del valor en el ámbito nacional, generando actividades de alto valor agregado y alto contenido tecnológico que permitan mejorar los ingresos de la mayoría de la población, requiere de un sujeto social que genere las condiciones para un desarrollo sustentable a largo plazo en detrimento de la inmediatez de la maximización de las ganancias. En definitiva, parecería ser que, dadas las condiciones en las que se encuentra sumergida la Argentina actual, las tareas pendientes del desarrollo económico sólo pueden ser llevadas a cabo por los sectores populares.

[51] Una de las grandes diferencias entre la mayor parte de los países de América Latina y la periferia más recientemente industrializada (sudeste asiático y China) es que, mientras que en esta última buena parte de las empresas industriales líderes son nacionales, predomina la adaptación y el desarrollo interno de tecnología y la relación con las empresas extranjeras es de competencia, entre los primeros las principales firmas manufactureras son extranjeras, predomina la adquisición de paquetes tecnológicos cerrados y las relaciones con las empresas transnacionales son de integración (Amsden, 2001).

Bibliografía

Amdsen, Alice H. y Wan-wen Chu (2003). *Beyond Late Development. Taiwan´s Upgrading Policies*. Cambrige: Massachussets Institute of Technology.

Amsden, Alice (2001). *The Rise of "The Rest": Challenges to the West from Late-industrializing Economies*. New York: Oxford University Press.

Arceo, Enrique (2011). *El largo camino a la crisis. Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial.* Buenos Aires: Cara o Ceca.

Arceo, Enrique y María Andrea Urturi. (2010). "Centro, periferia y transformaciones en la economía mundial", *Documento de trabajo* N° 30. Buenos Aires: CEFID-AR.

Arceo, Enrique (2009). "América Latina. Los límites de un crecimiento exportador sin cambio estructural". En Arceo, E. y Basualdo. E. (comp.)*: Los condicionantes de la crisis en América Latina. Inserción internacional y modalidades de acumulación*. Buenos Aires: CLACSO.

Arceo, Enrique (2007). "Los cambios en la economía mundial y su impacto en América Latina". *Desarrollo Pyme* Nº 2, Sepyme, Buenos Aires, octubre 2007.

Arceo, Enrique (2005). "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina". *Cuadernos del CENDES* Nº 60, Caracas.

Arceo, Enrique (2003). *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*. Buenos Aires: UNQUI-FLACSO-IDEP.

Arceo, Nicolás (2011). "La consolidación de la expansión agrícola en la posconvertibilidad". *Realidad Económica* N° 257, pp. 28-55, Buenos Aires.

Arceo, Nicolás y Martín Schorr (2011). "Extranjerización y balanza de pagos". En *Miradas al Sur*, Año 4, Edición número 169, 14/08/2011.

Arceo, N., Azpiazu, D. Basualdo, E. y Wainer, A. (2009). *Aproximación a las transformaciones estructurales de la economía argentina. Una visión desde la cúpula empresaria, 1991-2005*. Buenos Aires: PNUD - Argentina.

Arceo, Nicolás y Andrés Wainer (2008). *La crisis de la deuda y el default. Los distintos intereses en torno a la renegociación de la deuda pública*. Documento de Trabajo Nº 20, Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Arceo, N., Monsalvo, A. P. y Wainer, A. (2007). "Patrón de crecimiento y mercado de trabajo: la Argentina de la posconvertibilidad". *Realidad Económica* Nº 226, Buenos Aires, febrero-marzo.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2011). "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales". *Realidad Económica* Nº 259, pp. 12-41, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010a). *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010b). "Reactivación de la Industria Argentina, Concentración, Extranjerización y Crecientes Desequilibrios con Brasil". Cadernos PROLAM/USP Nº 16, Año 9, Vol. 1, Enero-Junio. Sao Paulo.

Azpiazu, D., Bisang, R. y Kosacoff, B. (1988). "Industrialización y exportación de manufacturas en la Argentina. Evolución estructural y apertura exportadora (1973-1986)". *Boletín Informativo Techint* Nº 253, pp. 25-75, Buenos Aires.

Azpiazu, D., Basualdo, E., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010a). "Comportamiento y transformaciones en la elite empresaria según grandes variables de análisis (1991-2008). Continuidades y rupturas en la posconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Azpiazu, D., Basualdo, E., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010b). "Comportamiento y transformaciones en la elite empresaria según grandes variables de análisis (1991-2008). Continuidades y rupturas en la posconvertibilidad en el ámbito industrial", Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Azpiazu, Daniel y Eduardo Basualdo (1990). *Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina*. Buenos Aires: Cántaro.

Azpiazu, D., Basualdo, E. y Nochteff, H. (1990). "Los límites de las políticas industriales en un período de reestructuración regresiva: el caso de la informática en la Argentina". *Desarrollo Económico* Nº 118, Vol. 30, Buenos Aires.

Barrera, Mariano (2012). "Subexploración y sobreexplotación: la lógica de acumulación del sector hidrocarburífero en Argentina". *Apuntes para el Cambio* Nº 2, Buenos Aires.

Basualdo, E., Azpiazu, D., Arceo, N. y Manzanelli, P. (2010). "La incidencia de la cúpula empresaria en la balanza comercial durante la postconvertibilidad", Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de Economía Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Belloni, Paula y Pablo Manzanelli (2011). "*La incidencia del núcleo exportador en la balanza comercial: continuidades y rupturas de la dinámica exportadora entre la convertibilidad y la posconvertibilidad*". Ponencia presentada en las IV Jornadas de Economía Crítica, Córdoba, agosto de 2011.

Bendesky, L., de la Garza, E., Melgoza, J. y Salas, C. (2003). "La Industria Maquiladora de Exportación en México: Mitos y Realidades". Instituto de Estudios Laborales-UNAM, México D.F., mayo de 2003.

Bernat, G. (2011). "Crecimiento de la Argentina: del *stop and go* al *go (slowly) non stop*". *Boletín Informativo Techint* Nº 335, Buenos Aires, mayo-agosto.

Bezchinsky, G. y otros (2007). "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad". CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.

Bianco, Carlos (2006). "Metodologías de estimación del contenido tecnológico de las mercancías: su pertinencia para la medición de la internacionalización de la tecnología". Documento de Trabajo N° 29, Centro REDES.

Bianco, C., Porta, F. y Vismara, F. (2007). "Evolución reciente de la balanza comercial argentina. El desplazamiento de la restricción externa". En Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires: CEPAL.

Braun, Oscar (1975). "Desarrollo del capital monopolista en la Argentina". En Braun (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Buitelaar, R., Padilla, R. y Urrutia, R. (1999). "Centroamérica, México y República Dominicana: maquila y transformación productiva". *Cuadernos de la CEPAL* N° 85, Santiago de Chile, CEPAL.

Castagnino, Tomás (2006). "Contenido tecnológico y diferenciación de producto en las exportaciones argentinas". *Revista del CEI* Nº 5, junio.

CENDA (2010). "Comportamiento del sector externo argentino durante la posconvertibilidad. Una mirada a través del Balance de Pagos". *Notas de la Economía Argentina*, Nº 7, Buenos Aires, noviembre de 2010.

CENDA (2007a). "El trabajo en Argentina. Condiciones y perspectivas". *Informe Trimestral* N° 11, Buenos Aires, otoño de 2007.

CENDA (2007b). "¿Y dónde está el piloto? El crecimiento de la industria sin política industrial". *Notas de la Economía Argentina* Nº 4, Buenos Aires, diciembre de 2007.

CENDA (2006). "El boom exportador de la Argentina: ¿qué hay de nuevo?". *Notas de la Economía Argentina* N° 1, Buenos Aires, junio de 2006.

CIFRA (2011). *El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva*. Documento de Trabajo Nº 9, Buenos Aires, marzo de 2011.

CIFRA (2010). *La economía argentina de la posconvertibilidad en tiempos de crisis mundial.* Buenos Aires: Cara o Ceca.

CEP. (2007). "Contenido tecnológico de las exportaciones argentinas 1996-2007. Tendencias de *upgrading* intersectorial". Disponible en:

http://www.cep.gov.ar/descargas_new/contenido_tecnolgico_exportaciones_19962007.pdf

CEPAL-SECyT-INDEC (2003). *Segunda encuesta nacional de innovación y conducta tecnológica de las empresas argentinas.* Buenos Aires.

Chang, H.J. (2006). *The East Asian Development Experience – The Miracle, the Crisis, and the Future*. London: Zed Press.

Damill, Mario (2000). El balance de pagos y la deuda externa pública bajo la convertibilidad. *Boletín Informativo Techint* Nº 303, pp. 67-89, Buenos Aires.

Diamand, Marcelo (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.

Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2008). "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural". En *Realidad Económica* N° 233, Buenos Aires.

Fernández Bugna, Cecilia y Fernando Porta (2007). "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural". En Kosacoff, B. (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires: CEPAL.

Ffrench-Davis, Ricardo. (1997). "El efecto tequila, sus orígenes y su alcance contagioso". *Desarrollo Económico* Nº 146, Vol. 37, Buenos Aires.

Gaggero, Alejandro (2008). "Los grupos económicos nacionales. Repliegue y reestructuración durante las etapas de auge, crisis y salida del régimen de convertibilidad en Argentina (1991-2003)". Tesis de Maestría, UNTREF/INDEC, Buenos Aires.

Gigliani, Guillermo y Gastón Michelena (2010). "La industrialización vista a través del comercio exterior". Ponencia presentada en las III Jornadas de Economía Crítica, Rosario, Octubre 2010.

Hatzichronoglou, Thomas (1997), "Revision of the High-Technology Sector and Product Classification". *OCDE STI Working Papers* 1997/2, Paris.

Hausmann, R., Hwang, J. y Rodrik, D. (2005). "*What You Export Matters"*. Center for International Development at Harvard University, *Working Paper* Nº 123.

INDEC (2006). "Encuesta Nacional a Empresas Sobre innovación, I+D y TICs 2002-2004. Análisis de resultados". INDEC / SeCyT, Buenos Aires, octubre.

Katz, Jorge y Giovanni Stumpo (2001). "Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional". Revista de la Cepal Nº 75, pp. 137-159, diciembre de 2001.

Kosacoff, Bernardo (coord.) (1999). "Hacia un nuevo entorno competitivo de la producción automotriz en Argentina". Documento de Trabajo Nº 82, CEPAL, Buenos Aires.

Loschky, Alexander (2008). "Reviewing the Nomenclature for High-Technology Trade. The Sectoral Approach". OCDE, Statistics Directorate, STD/SES/WPTGS 9, Paris, September.

Mauro Marini, Ruy (2007). *América Latina, dependencia y globalización*. Buenos Aires: CLACSO-Prometeo Libros.

Ministerio de Industria (2011). *Plan Estratégico Industrial 20 20*.

Ortiz, Ricardo y Martín Schorr (2009). "Dependencia tecnológica e industria trunca en la Argentina de la posconvertibilidad". *Industrializar Argentina* Nº 10, Buenos Aries.

Pérez Pablo (2011). "¿Nueva política económica, viejos problemas? Viabilidad económica y distribución de ingresos en la posconvertibilidad". En Chena P., Crovetto, N. y Panigo, D. (coords.): *Ensayos en honor a Marcelo Diamand. Las raíces del nuevo modelo de desarrollo argentino y del pensamiento económico nacional*. Buenos Aires: Miño y Dávila/CEIL-PIETTE/Universidad Nacional de Moreno.

Schorr, Martín (2012). "Argentina: ¿nuevo modelo o <<viento de cola>>? Una caracterización en clave comparativa". *Nueva Sociedad* Nº 237, Buenos Aires.

Schorr, Martín (2011). "Más allá del dólar alto". *Le Monde Diplomatique* Nº 147, septiembre 2011.

Schorr, M., Manzanelli, P., y Basualdo, E. (2012). "Elite empresaria y régimen empresario en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad", *Documento de trabajo N° 22*, Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

Schorr, Martín y Andrés Wainer (2011). "Posconvertibilidad: ¿resurgimiento de un capitalismo nacional o continuidad de la extranjerización económica? Un análisis a partir del panel de las grandes empresas de la Argentina". Ponencia presentada en las *IX Jornadas de Sociología* de la UBA, Buenos Aires.

Schvarzer, Jorge (1987). "Promoción industrial en Argentina. Características, evolución y resultados". Documentos CISEA Nº 90, Buenos Aires.

Tavosnanska, Andrés y Germán Herrera (2011). "La industria argentina a comienzos del siglo XXI". Revista CEPAL Nº 104, pp. 103-122, Buenos Aires, agosto.

Teubal, Miguel (1995). *Globalización y expansión agroindustrial. ¿Superación de la pobreza en América Latina?.* Buenos Aires: Corregidor.

Varela, Liliana (2003). "El sector automotriz argentino. Estudio sobre la evolución de la cadena productiva local". *Realidad Económica* Nº 196, pp. 120-145, Buenos Aires.

Vispo, Adolfo (1999). “Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino”. En Azpiazu (ed.), *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo.* Buenos Aires: FLACSO/Grupo Editorial Norma.

Wainer, Andrés y Martín Schorr (2012). “Inserción de la industria argentina en el mercado mundial. Reflexiones sobre la posconvertibilidad”. *Apuntes para el Cambio* Nº 2, Buenos Aires.

Wainer, Andrés (2011). "Más allá del consenso monetario: Grandes empresas". *Problemas del Desarrollo* Nº 164, Vol. 42, México, IIEC-UNAM, enero-marzo de 2011.

Wainer, Andrés (2010). “Burguesías exportadoras: ¿un camino para el desarrollo de América Latina? El caso de la Argentina reciente”. *Cuadernos del CENDES* Nº 75, vol. 27, Caracas, diciembre de 2010.