

La Argentina industrial: una asignatura pendiente en el Bicentenario de la Revolución de Mayo*



MARTÍN SCHORR

Lic. en Sociología, UBA.
Magíster en Sociología Económica, UNSAM.
Investigador CONICET y FLACSO. Docente UBA.
Autor de los libros *Industria y Nación* y *Modelo Nacional Industrial*. Co-autor del libro *Hecho en Argentina*.

EL DÍA 24 DE JUNIO DE 2010, EN LA FACULTAD DE INGENIERÍA DE LA UBA, SE REALIZÓ UNA CHARLA ABIERTA CUYO TEMA CENTRAL FUE: “LA ARGENTINA INDUSTRIAL: UNA ASIGNATURA PENDIENTE EN EL BICENTENARIO DE LA REVOLUCIÓN DE MAYO”. ORGANIZADO POR REVISTA *INDUSTRIALIZAR ARGENTINA*, SE DESARROLLARON LOS SIGUIENTE TÓPICOS: CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL 1993-2007, TRABAJO REALIZADO POR EL LIC. JAVIER GONZÁLEZ; ECONOMISTA JEFE INTI – ECONOMÍA INDUSTRIAL; PRESENTACIÓN DEL LIBRO *HECHO EN ARGENTINA* DE MARTÍN SCHORR-DANIEL ASPIAZU; LA EXPOSICIÓN ESTUVO A CARGO DEL DR. MARTÍN SCHORR QUE DISERTÓ SOBRE LAS CONTINUIDADES Y RUPTURAS DE LA INDUSTRIA DESDE 1976 HASTA NUESTROS DÍAS; PRESENTACIÓN DE LA EDICIÓN Nº 11 DE LA REVISTA *INDUSTRIALIZAR ARGENTINA*, SU DIRECTOR, EL ING. RUBÉN FABRIZIO, EXPUSO EL CONTENIDO DE DICHA EDICIÓN. ENTRE LOS EXPOSITORES HUBO COINCIDENCIA EN QUE LOS RASGOS DISTINTIVOS DE LA MATRIZ INDUSTRIAL NO HAN CAMBIADO EN SU ESTRUCTURA GENERAL. TAMBIÉN EXISTIÓ CONSENSO EN SEÑALAR EL PROGRESIVO DETERIORO DE LA INDUSTRIA CON EL CONSIGUIENTE PROCESO DE DESINDUSTRIALIZACIÓN, CONCENTRACIÓN DEL CAPITAL Y EXTRANJERIZACIÓN DE LAS DISTINTAS RAMAS DE LA PRODUCCIÓN. A CONTINUACIÓN, UNA NOTA DE MARTÍN SCHORR QUE ES UN RESUMEN DE SU PONENCIA SOBRE LAS CONTINUIDADES Y RUPTURAS DE LA INDUSTRIA ARGENTINA DESDE 1976.

Entre 1976 y 2001 la industria argentina atravesó una etapa sumamente crítica, que fue el correlato *necesario* de las políticas del neoliberalismo y tuvo varias manifestaciones, entre las que interesa mencionar tres:

- se asistió a un intenso proceso de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector que, entre otras cosas, se expresó en una caída importante en la participación agregada de las actividades manufactureras en el PBI global, una acelerada reprimarización del perfil productivo-exportador, la desintegración del tejido fabril a raíz del deterioro o el desmantelamiento de numerosas industrias “críticas” (bienes de capital, diversas metalmeccánicas, electrónica industrial, etc.), una creciente dependencia tecnológica y, como resultado de todo ello,

la destrucción de una cantidad considerable de puestos de trabajo;

- se verificó una marcada transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas, sobre todo los de mayores dimensiones, que pivotó, según los períodos, sobre reducciones de significación en los salarios y/o sobre incrementos en la tasa de explotación por aumentos en la productividad y/o en la duración de la jornada laboral. Además del contenido *clasista* del proceso iniciado en 1976, en la explicación de estas tendencias jugaron un rol protagónico el “disciplinamiento” de la clase trabajadora asociado a la desocupación creciente y la emergencia de múltiples mecanismos de precarización. Dada la estructura y la dinámica del modelo de acumulación predominante, esos aumentos en el

margen bruto de rentabilidad empresarial tendieron a desplazarse desde la industria hacia otros ámbitos privilegiados por el accionar estatal en distintos frentes (principalmente hacia la especulación financiera y diversas actividades prestadoras de servicios); y

- sobre ese marco, tuvo lugar una ostensible traslación de ingresos desde los segmentos empresarios de menores dimensiones (las pymes) hacia un núcleo acotado de grandes compañías y grupos económicos de origen nacional y extranjero, los que se encuentran cada vez más volcados al mercado mundial a partir de su inserción oligopólica en las producciones industriales líderes (en su gran mayoría, ligadas al procesamiento de recursos básicos). De allí que uno de los rasgos distintivos de esta fase haya sido un incremento notable en la concentración económica y la centralización del capital.

Con la devaluación de la moneda nacional que siguió al abandono del régimen de convertibilidad se ingresó en una nueva etapa, sin que por ello pueda plantearse que se está en presencia de un nuevo modelo de acumulación, como en su momento fueron el agroexportador, el de sustitución de importaciones y el “financiero y de ajuste estructural” iniciado con la última dictadura militar.

El discurso predominante en ámbitos académicos, empresariales, políticos e, incluso, sindicales, que abrevia en un difuso “neo-desarrollismo”, postula que la vigencia de un dólar “alto” o “competitivo” constituye una condición *necesaria* y, para muchos, *suficiente* para propiciar un cambio radical en el modelo de acumulación doméstico conducido por un sector industrial en expansión merced a un salto exportador de consideración, un nuevo perfil exportador, un proceso virtuoso de sustitución de importaciones y, en ese marco, una revitalización del capital nacional (en especial, de las pymes). Es por ello que casi no se han instrumentado políticas industriales activas (salvo unas pocas medidas puntuales, por lo general con escasa coordinación y déficits manifiestos en su aplicación efectiva) y que el dólar “alto” se ha constituido en el núcleo ordenador prácticamente excluyente de la “política industrial”, en un escenario internacional que hasta la irrupción de

la crisis a mediados de 2008 fue inusualmente favorable para países como la Argentina.

La “salida devaluatoria” de la convertibilidad viabilizó importantes transferencias intersectoriales de ingresos, que favoreció a las actividades vinculadas con la producción de bienes en detrimento de las terciarias. En el campo estrictamente industrial, este proceso tuvo varias implicancias, entre las que sobresalen las que se enumeran a continuación.

En primer lugar, tras largos años de desindustrialización, se registró un aumento en el coeficiente de industrialización. No obstante, dicho incremento se dio hasta 2005 y, en gran medida, se vinculó con la utilización de las capacidades productivas instaladas que se encontraban ociosas ante la aguda crisis terminal del esquema convertible. A partir de ese año, a raíz de la relativamente baja inversión que se verificó, el sector manufacturero volvió a perder participación en el PBI total.

En segundo lugar, la expansión fabril de los últimos años tuvo su correlato en una creación de puestos de trabajo de consideración, pero no debe soslayarse que, fundamentalmente por la brusca contracción salarial acaecida en el bienio 2002-2003, tuvo lugar una nueva traslación de ingresos desde los asalariados hacia los capitalistas del sector. Como resultado de las alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas asociados a la devaluación, estos incrementos en el margen bruto de rentabilidad se tradujeron en ganancias netas muy elevadas, principalmente para las grandes empresas que se desenvuelven en el ámbito manufacturero (vale enfatizarlo, en un contexto caracterizado por una débil formación de capital).

En tercer lugar, si bien hubo un crecimiento que se difundió a las distintas ramas que conforman el sector, es importante reparar en el hecho de que se consolidó el perfil productivo heredado de los años de hegemonía neoliberal, es decir, no hubo cambio estructural (ni siquiera indicios de ello): en la actualidad, más de las dos terceras partes de la producción fabril proviene de las industrias alimenticia, química, siderúrgica y de derivados del petróleo, así como de la armadura automotriz. En la generalidad de los casos, se trata de rubros capital-intensivos, con débiles eslabonamientos internos, asociados a una inserción pasiva y subordinada en

el mercado mundial, para los que los salarios pesan mucho más como costo empresarial que como factor de la demanda, y caracterizados por mercados altamente concentrados (en su mayoría por parte de capitales extranjeros). Este aspecto estructural plantea numerosos interrogantes en cuanto a que la industria *realmente existente* pueda oficiar de nodo dinámico de un “modelo de acumulación con inclusión social”, tal como sostiene el discurso oficial.

En cuarto lugar, caben un par de observaciones en lo que se refiere a la inserción sectorial en el comercio internacional. Por un lado, se afianzó un perfil exportador muy volcado a la explotación de ventajas comparativas y con un altísimo grado de concentración (menos de un centenar de grandes corporaciones da cuenta de aproximadamente el 80% de las ventas externas de manufacturas). Por otro, ante las dificultades que experimentó la sustitución de importaciones por la falta de políticas industriales activas y coordinadas, no se lograron atenuar los procesos de desintegración del tejido manufacturero y de dependencia tecnológica. Así, puede afirmarse que en la posconvertibilidad se ha asistido a un afianzamiento de la “dualidad estructural” del sector manufacturero argentino gestada al calor de las políticas desindustrializadoras instrumentadas entre 1976 y 2001. Ello se expresa en que un puñado de rubros productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presenta una balanza comercial positiva, mientras que los restantes son deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación y con mayores potencialidades para impulsar con su crecimiento a otras industrias (de allí que el rubro más deficitario haya sido el de bienes de capital). Esto remite a una cuestión no menor en términos económicos y políticos: en una industria caracterizada por esa “dualidad estructural” en materia de inserción internacional, los pocos sectores y actores generadores de divisas asumen un papel central en el desenvolvimiento fabril (y en la economía en su conjunto), por lo cual detentan un decisivo poder de veto sobre la orientación de las políticas públicas.

En quinto lugar, en lo atinente a la dinámica empresarial, vale la pena

apuntar tres cuestiones. Por una parte, se profundizó el proceso de concentración económica, a tal punto que a fines de la década pasada las cien empresas más grandes del sector manufacturero explicaron alrededor del 45% del valor bruto de producción, frente a una participación en el orden del 35% en las postrimerías de la convertibilidad. Entre otros factores explicativos se destaca la inserción de estos capitales en las ramas “ganadoras” en la posconvertibilidad, la posibilidad de captar excedente de modo diferencial a partir de su poderío oligopólico, la orientación concentradora de ciertas políticas públicas (como el régimen de “promoción industrial”) y los sesgos del sistema financiero en términos de empresas y provincias/regiones. Por otra parte, se afianzaron aún más las tendencias a la extranjerización, con un rol destacado de grandes capitales brasileiros (el correlato de esta situación es la indudable pérdida de “decisión nacional” en lo hace a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país). Finalmente, si bien en los últimos años la “problemática pyme” cobró cierta relevancia, es insoslayable reparar en que las diversas instancias de gobierno con incumbencia en el segmento de las pymes han operado con escaso presupuesto, una baja articulación entre sí y con las medidas instrumentadas en el nivel macroeconómico, y una importante falta de continuidad. A ello se le añadieron los déficits en materia de regulación estatal en lo que atañe a la “defensa de la competencia”, la legislación anti-monopólica y el anti-dumping, así

como la ausencia de estructuras de financiamiento de largo plazo. Ello tuvo repercusiones estructurales de peso, entre las que sobresalen: a) la profundización de la segmentación productivo-regional del tejido pyme que se manifiesta en que un número sumamente acotado de firmas de este estrato pudo captar el grueso de los recursos públicos disponibles (se trató, en su gran mayoría, de

Se consolidó el perfil productivo heredado de los años de hegemonía neoliberal, es decir, no hubo cambio estructural (ni siquiera indicios de ello): en la actualidad, más de las dos terceras partes de la producción fabril proviene de las industrias alimenticia, química, siderúrgica y de derivados del petróleo, así como de la armaduría automotriz.

las más formales y dinámicas, y que se desenvuelven en las regiones del país de mayor poderío económico); y b) la agudización de las profundas inequidades existentes en el interior de las diferentes cadenas productivas en lo que se vincula con la apropiación del excedente entre las distintas fracciones empresarias (grandes empresas y grupos económicos, pymes, etc.), lo cual sentó las bases para un afianzamiento de las tendencias a la centralización del capital.

En definitiva, puede concluirse que la vigencia de un dólar “alto” o “competitivo” prácticamente sin políticas industriales activas y coordinadas, ni mucho menos una estrategia de desarrollo sectorial de largo plazo, ha viabilizado ciertas rupturas respecto del derrotero fabril del período 1976-2001, pero no puede desconocerse que también ha afianzado muchos legados críticos del neoliberalismo en términos de la estructura productivo-exportadora y de poder económico, la problemática de la dependencia tecnológica y la

regresividad en la distribución en múltiples dimensiones (entre trabajo y capital, entre grandes empresas y pymes, y entre provincias y regiones).

Si se aspira a revertir estas cuestiones en el marco de un modelo industrial genuinamente inclusivo en lo socio-económico y desde la perspectiva regional, es indudable que se requiere avanzar en la discusión de una estrategia nacional de desarrollo y en la conformación de un esquema de alianzas con aquellos sectores constanzados con la reindustrialización y la redistribución del ingreso. Esto implicaría asumir las dificultades derivadas de enfrentar en los campos económico y político-ideológico a importantes y poderosos sectores académicos, políticos, sindicales y empresarios (muchos del ámbito manufacturero); sin embargo, ellas no serían más serias ni más riesgosas que las que se desprenderían de no hacerlo o de llevar a cabo una estrategia de conciliación de intereses inadecuada que, a la larga, resultaría inapropiada e inconveniente en tanto profundizaría aún más el cuadro de subdesarrollo nacional iniciado en 1976.

No avanzar en esta línea supondría seguir dándole validez a la lúcida y plenamente vigente afirmación de Raúl Scalabrini Ortiz: “Los pueblos sin industria son pueblos inferiores. Son pueblos que no han alcanzado aún la dignidad integral de la vertical humana. O pueblos que la han perdido al ser sometidos a los dictados de la voluntad de otros para cuya exclusiva conveniencia trabajan hundidos en el primitivismo primario agropecuario”.¹ ■

No avanzar en esta línea supondría seguir dándole validez a la lúcida y plenamente vigente afirmación de Raúl Scalabrini Ortiz: “Los pueblos sin industria son pueblos inferiores. Son pueblos que no han alcanzado aún la dignidad integral de la vertical humana. O pueblos que la han perdido al ser sometidos a los dictados de la voluntad de otros para cuya exclusiva conveniencia trabajan hundidos en el primitivismo primario agropecuario”.¹ ■



PANEL DE LA CHARLA (24 DE JUNIO): ING. MARTÍN SCALABRINI ORTIZ, ING. LUIS ARONOFF, ING. RUBÉN FABRIZIO, DR. MARTÍN SCHORR Y LIC. JAVIER GONZÁLEZ

* Texto corregido de la intervención de Martín Schorr en la presentación del libro *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007* (coautoría con Daniel Azpiazu). Facultad de Ingeniería de la UBA, 24/6/ 2010.

1. Scalabrini Ortiz, R.: *Bases para la reconstrucción nacional*, Lancelot, 2009.