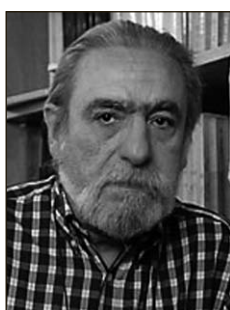


La industria argentina en la posconvertibilidad: derrotero sectorial, poder económico, dinámica comercial externa y relaciones con Brasil



MARTÍN SCHORR

Lic. en Sociología (UBA). Magister 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*.



DANIEL AZPIAZU

Lic. en Economía (UBA). Investigador CONICET y FLACSO. Profesor en cursos de posgrado (FLACSO). Autor de varios libros y artículos. Consultor externo del PNUD, CEPAL, ILPES, OEA, OSSIT, GTZ (Alemania), JICA (Japón). Co-autor del libro *Hecho en Argentina*.

CONSIDERACIONES INTRODUCTORIAS

Con el propósito de encuadrar los distintos análisis que forman parte de este trabajo, en lo que sigue se plantean algunas comparaciones generales entre el desempeño económico e industrial argentino y el brasilero en los últimos años.

- En el período comprendido entre 2002 y 2008 el Producto Interno Bruto (PIB) de la Argentina creció a una tasa media anual del 8,5%, mientras que el manufacturero lo hizo a un ritmo aún superior (9,4% anual acumulativo); más que duplicando los registros correspondientes a Brasil (4,1% y 3,6% anual, respectivamente). En la década previa, la economía y la industria argentinas acumularon una contracción media anual del 0,1% y 1,9%, respectivamente, al tiempo que la economía brasilera creció a un promedio anual del 2,7% y su sector fabril al 1,5% anual acumulativo¹.
- A su vez, entre 2002 y 2008 las exportaciones argentinas a Brasil se incrementaron a una tasa media del 18,7% por año, mientras que las importaciones hicieron lo propio pero al 39,9% anual acumulativo; como resultado de lo cual se pasó de un superávit de 2,5 miles de millones de dólares a un déficit de 4,3 miles de millones. Ello contrasta con los respectivos desempeños durante la década previa (1993-2002): las exportaciones argentinas a Brasil cayeron a un ritmo medio del 7,1% y las importaciones del país vecino lo hicieron al 3,3% anual².
- Si se focaliza el análisis en el intercambio comercial de manufacturas, los resultados no difieren mayormente: al cabo del período 2002-2008 las ventas argentinas a Brasil crecieron a un ritmo medio anual del 18,9%, al tiempo que las importaciones aumentaron a una tasa promedio del 38,4% por año. Así, el superávit de 0,9 miles de millones de dólares de 2002 revirtió en un déficit comercial superior a 8,1 miles de millones de dólares. Al igual que en el agregado, tales comportamientos difieren con los

registrados entre 1993 y 2002, cuando las exportaciones fabriles a Brasil aumentaron el 9,4% anual, mientras que las compras de manufacturas brasileras cayeron el 4,1% por año³.

- En cuanto a la gravitación del intercambio con la Argentina para Brasil, la etapa 2002-2008 también denota algunos cambios importantes. En 2002, las ventas representaban apenas el 3,8% del total de las exportaciones brasileras, mientras que las importaciones provenientes de la Argentina explicaban el 10,0% del total. Seis años después tales porcentuales pasaron a ser del 8,9% y 7,6%, respectivamente⁴.
- En lo atinente a los flujos de inversión extranjera directa (IED) y la consiguiente extranjerización de ambas economías, cabe apuntar que desde hace largos años Brasil ha venido constituyendo el principal receptor de IED en América Latina, mientras que la Argentina, con la excepción de los inicios de la década de 1990 (programa de privatizaciones mediante), siempre se ubicó en lugares muy distantes: de acuerdo a información de la CEPAL (2009), en 2008 el flujo de IED a Brasil (45.058 millones de dólares) casi sextuplicó al orientado hacia la Argentina (7.979 millones de dólares). Sin embargo, más allá de esas diferencias de magnitudes, el fenómeno más interesante de remarcar es que Brasil pasó a constituirse en el primer país de origen del flujo de IED hacia la Argentina y a consolidarse como el cuarto en cuanto al *stock* acumulado de IED en 2008⁵. En contraposición, de acuerdo al último censo (2005) de capitales extranjeros que se realiza en Brasil cada cinco años, la participación de inversores argentinos en el *stock* de inversión extranjera directa es de apenas el 0,4%⁶.

Las fenomenologías resaltadas invitan a la reflexión y muy difícilmente pueda encontrarse un único factor desencadenante de todas ellas. No obstante, la experiencia argentina en el marco de la convertibilidad (vigente entre abril de 1991 y enero de 2002), y su no menos

traumática ruptura con la consiguiente hiperdevaluación en 2002 y el posterior mantenimiento de un “dólar alto”, asumen un papel más que protagónico en la elucidación de tales procesos.

Como un intento de coadyuvar a la explicación de esos escenarios, en la próxima sección se aborda el análisis de la reactivación económica y fabril argentina en la posconvertibilidad, donde, junto a la implosión del régimen de conversión fija, culminó la hegemonía plena de la valorización financiera como núcleo central de la acumulación y reproducción del capital; sin que ello haya derivado hasta el momento en la consolidación de un nuevo modelo de acumulación.

En la tercera sección se jerarquiza el estudio de dos rasgos estructurales que han venido caracterizando el comportamiento de la industria local en la posconvertibilidad y que, con sus matices, se remontan al decenio de 1990: la concentración y extranjerización de la producción manufacturera.

La cuarta sección incorpora algunas respuestas a los interrogantes planteados precedentemente a partir del análisis de la balanza comercial del sector industrial argentino, con especial detenimiento en la dinámica y el perfil de los intercambios con Brasil.

Por último, las reflexiones finales intentan rescatar las consideraciones analíticas previas, en un escenario donde el dólar “alto” o “competitivo” parece haberse constituido en el adalid de la estrategia oficial hacia el sector.

REACTIVACIÓN FABRIL Y AUSENCIA DE CAMBIO ESTRUCTURAL EN LA POSCONVERTIBILIDAD

Entre 1975 y 2008 la economía argentina reconoció catorce años de caída del PIB y veinte de crecimiento, con la particularidad de que seis de éstos correspondieron al último sexenio. En contraste, en idéntico lapso, Brasil sólo vio decaer su PIB en seis años (el último en 1992), con un crecimiento ininterrumpido desde 1993 (claro que con fluctuaciones y vaivenes de variada intensidad). Sin duda, el ejemplo atípico no es el que ofrece Brasil. Es más, en el caso argentino, hay que remontarse a la fase 1964-1974 para encontrar más de un sexenio de expansión económica e industrial como la verificada entre 2002 y 2008.

Al respecto, el año 2002, en cuyos primeros días se formalizó la salida del régimen de conversión fija con el dólar estadounidense que había ingresado en su fase terminal ya a mediados de 1998, reflejó en toda su intensidad el resultado devastador de la ruptura de un corsé

insostenible como fue la convertibilidad. Basta repasar algunos indicadores de ese año crítico: una profunda contracción económica (caída superior al 10% en el PIB total y el industrial); una pronunciada retracción de los salarios reales (superior al 30%); dramáticos niveles de pobreza e indigencia (en octubre de 2001: 28,0% y 9,4%, respectivamente; y en mayo de 2002: 41,4% y 18,0%, respectivamente); elevadísimas tasas de desocupación y subocupación de la fuerza de trabajo (en octubre de 2001: 18,3% y 16,3%, respectivamente; y en mayo 2002: 21,5% y 18,6%, respectivamente); un tipo de cambio con el dólar que a mediados de año había acumulado un incremento aproximado del 265% para luego estabilizarse en torno al 250%.

Esas expresiones críticas no hacían más que reflejar la presencia de un punto de inflexión entre un “antes”, el de la vigencia de la convertibilidad y de la adhesión plena a las recomendaciones del neoliberalismo (apertura comercial y financiera, desregulación, privatización, precarización del mercado de trabajo), y un “después”, en el que sin lograr revertir muchos de los legados del “modelo de los noventa”, la recuperación de la economía y la industria, la reducción de los márgenes de pobreza e indigencia, y el crecimiento del empleo emergen como parte sustantiva de escenarios nuevos y distintos. Si bien es este último período el que interesa analizar, caben unas brevísimas reflexiones sobre ese “antes”, en tanto muy difícilmente pueda interpretarse el “después” si se prescinde de lo acaecido en el decenio de 1990, como continuidad y profundización de muchas de las políticas implementadas por la dictadura militar de 1976-1983.

Bajo la convertibilidad se registraron cambios de trascendencia en la economía argentina en su conjunto, particularmente en su sector manufacturero. A raíz de esa reestructuración económica, la industria local se vio seriamente afectada y se consolidaron los procesos de desindustrialización (entendido como la pérdida de participación de las manufacturas en el PIB global) y de reconversión regresiva del sector, cuya génesis histórica se remonta en ambos casos a fines de la década de 1970⁷.

De acuerdo a la información que proporciona el *Gráfico 1*, entre 1993 y 2001 el PIB total (medido a precios constantes) se incrementó apenas el 11,6%, mientras que el industrial decayó el 5,8%, de allí que continuara ahondándose el proceso desindustrializador (casi tres puntos porcentuales de pérdida de participación en el PIB global) que, como sesgo de largo plazo, remite al quiebre

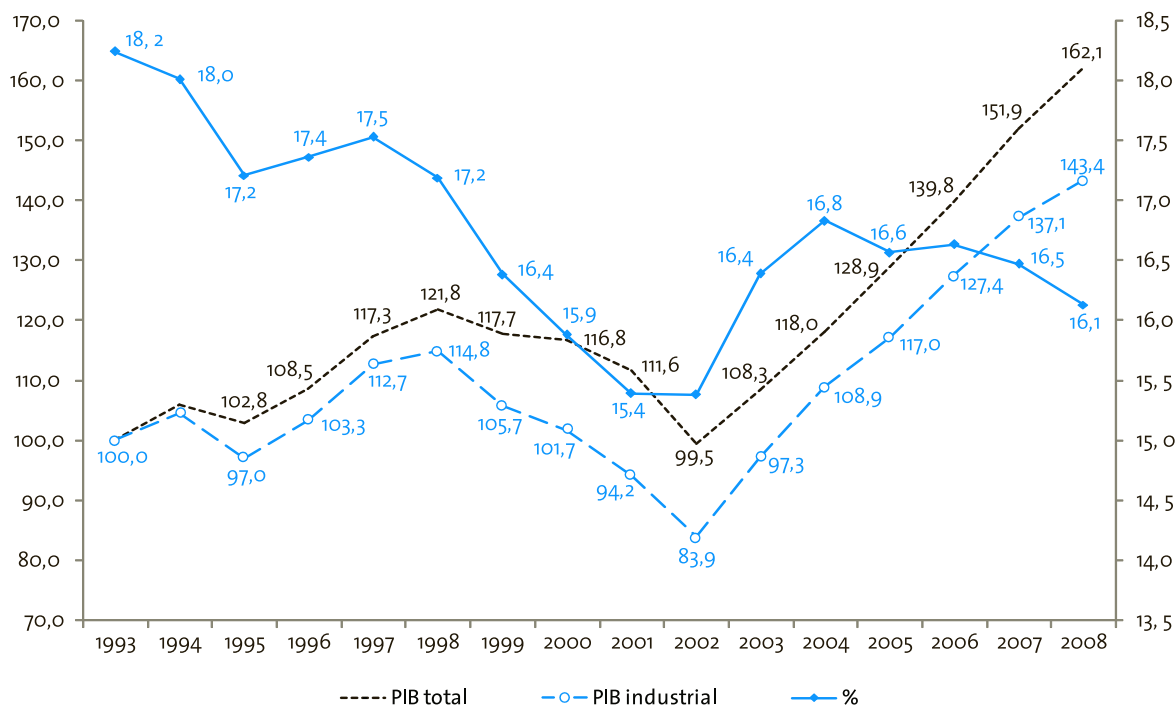
del modelo sustitutivo resultante de la última dictadura militar.

La profundización de la desindustrialización en los noventa estuvo directamente relacionada con la convergencia de diversos factores. Por un lado, con las profundas alteraciones en la estructura de precios relativos de la economía, que tuvieron un claro sesgo “anti-industrial” (los servicios en general, y los públicos privatizados en particular, junto con las actividades financieras y diferentes elaboradoras de bienes no transables constituyeron los segmentos más favorecidos de la etapa). Por otro lado, en el marco de un proceso de apertura comercial asimétrica agravado por un importante retraso cambiario, con la significativa desintegración de la producción fabril local que tuvo lugar. Entre otros aspectos, esto se manifestó en: a) la creciente importancia que asumieron las compras en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las empresas industriales; b) el cierre de numerosas firmas, sobre todo las de menores dimensiones, en su mayoría imposibilitadas de competir con importaciones “subsidiadas” por la propia apreciación cambiaria y, en algunas ramas, la aplicación discrecional por parte del gobierno de los mecanismos anti-*dumping*; y c) el corrimiento de muchas compañías hacia actividades vinculadas al armado y/o el ensamblado de partes y piezas procedentes del extranjero, sino directamente a la venta de productos finales importados (a partir del aprovechamiento de los propios canales de comercialización).

Otra manifestación de la desindustrialización de la última década del siglo pasado se vincula con la consolidación de una estructura fabril crecientemente asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción agroalimenticia y, en menor medida, los derivados petroleros) e “institucionales” de privilegio (como la rama automotriz, que fue favorecida con un régimen especial de promoción y protección que terminó por afianzar un perfil fuertemente volcado a tareas de armadura y ensamblado por parte de las terminales). Y también a sectores maduros y oligopólicos productores de bienes intermedios de uso difundido (industrias química y siderúrgica)⁸.

Por lo menos en términos de desempeño agregado, muy diferentes han sido los escenarios derivados de la salida de la convertibilidad, la maxi-devaluación y el profundo reordenamiento de la estructura de precios relativos a favor, con sus matices, de los sectores productores de bienes transables (hidrocarburos, minería,

GRÁFICO N° 1. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL PIB TOTAL E INDUSTRIAL Y PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA EN EL PIB TOTAL, 1993-2008 (ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

agropecuario y gran parte de los rubros manufactureros).

De acuerdo a las evidencias aportadas por el *Gráfico 1*, a partir de allí y hasta 2008, la economía en general, y la industria en especial, revelaron un acelerado y sostenido ritmo de crecimiento que permitió atenuar el proceso de desindustrialización de la etapa anterior.

Pero para evaluar tales logros en su real dimensión, no pueden obviarse ciertas consideraciones. Primero, casi como "efecto rebote", que recién en el año 2005 se lograron superar, tanto en lo relativo al PIB global como al fabril, los registros correspondientes a 1998, cuando se inició la prolongada fase recesiva que preanunció la crisis final de la convertibilidad. Segundo, que a partir de 2005 el crecimiento de la industria se ubica por debajo del agregado (con la consiguiente reducción en el aporte relativo del sector), siendo la construcción (entre los rubros productores de bienes) y el transporte, las telecomunicaciones, el comercio y la intermediación financiera (entre los servicios), los ámbitos de mayor dinamismo durante el último cuatrienio. Es más, en estos últimos años, por su aporte al incremento del PIB total, la industria se vio superada por el transporte, las telecomunicaciones y las actividades comerciales. Tercero, si bien el período 2002-2008 emerge como una fase de alto ritmo de crecimiento de la economía y la industria argentinas, el sector

manufacturero no parece haberse constituido en el núcleo central de un nuevo modelo de acumulación y, mucho menos, en el vector "ordenador" y articulador de las relaciones económicas y socio-políticas en el país (si bien cumplió un importante papel en la recuperación del nivel de empleo; tema no menor atento a la crítica situación por la que atravesó el país en los años anteriores)⁹.

En ese marco de reactivación fabril, aunque relativamente desacelerada en los últimos años¹⁰, no se verificaron cambios sustantivos en el perfil productivo sectorial que se fuera consolidando durante la década de 1990 al calor del programa económico de cuño neoliberal que se implementó.

En efecto, la vigencia de un dólar "alto" sin su correlato en políticas industriales activas y articuladas devino en el afianzamiento de un patrón de especialización de escaso dinamismo a escala mundial (agroindustrias y *commodities*), con acotados eslabonamientos virtuosos en términos de empleo y de crecientes estadios en materia de productividad e incorporación de progreso técnico¹¹. En su mayoría, se trata de manufacturas que se caracterizan por estructuras de oferta concentrada, intensivas en capital y en las que, debido en parte a su importante componente exportador, los salarios juegan un rol mucho más asociado a su condición de costo empresario, que de

factor dinamizador de la demanda interna (aun cuando muchas agroindustrias también son productoras de bienes salariales para el mercado interno).

En este sentido, el *Cuadro 1* resulta suficientemente ilustrativo. En 2008 apenas seis ramas industriales dieron cuenta de más de las dos terceras partes de la producción fabril, casi todas con participaciones crecientes respecto a las registradas en el período 1993-2001. La industrialización de recursos naturales (esencialmente agropecuarios y derivados de los hidrocarburos), los productos químicos, la siderurgia, la producción de aluminio primario y la armaduría automotriz se han consolidado como las actividades centrales del sector manufacturero argentino a favor, en la generalidad de los casos, de crecientes exportaciones, con bajos salarios a escala internacional y en condiciones externas favorables (sólo morigeradas a partir de la crisis internacional desatada a fines de 2008). El único hecho auspicioso lo brindaría la inclusión de la industria de maquinaria y equipo (5,3% de la producción fabril en 2008, poco más de un punto porcentual por encima del promedio 1993-2001), fundamentalmente maquinaria agrícola y algunos otros rubros vinculados a las demandas de equipamiento de las ramas que lideran el desempeño sectorial.

Ello se vincula con otro tema no menor: por su gravitación, ¿cuáles han sido

las actividades que han traccionado la reactivación manufacturera en la posconvertibilidad o, en otras palabras, las que han realizado una mayor contribución al incremento agregado del PIB fabril? El primer fenómeno a resaltar surge de la evidencia de que apenas diez actividades industriales dieron cuenta de prácticamente el 80% del aumento registrado en el PIB sectorial en el período 2002-2008 (Cuadro 2). Al tiempo que, por ejemplo, en el polo opuesto cuatro actividades no alcanzaron a representar el 3% del crecimiento del PIB fabril durante la etapa (todas ellas relevantes en términos de diversificación, eslabonamientos y aporte al progreso técnico como electrónica industrial, maquinaria eléctrica, otros equipos de transporte—excluido automotriz—, máquinas de oficina e informática).

En consecuencia, el perfil sectorial que ha tendido a consolidarse en la nueva fase expansiva industrial no difiere mayormente del característico de los noventa. Con la salvedad de la fabricación de maquinaria y equipo (donde queda incluida la producción de ciertos equipos utilizados en el sector agropecuario y en los propios núcleos de especialización fabril local, como el alimenticio y el siderúrgico), han sido las agroindustrias, la automotriz, el enclave ensamblador de electrónica de consumo en la provincia de Tierra del Fuego¹² y las productoras de *commodities* e insumos intermedios de uso difundido (acero, aluminio primario, química básica, cemento), las que han realizado una mayor contribución al crecimiento industrial.

De lo antedicho se concluye que en la posconvertibilidad se ha manifestado un proceso de reindustrialización acotado cuantitativa y cualitativamente, que se ha asociado a la expansión, a ritmos muy disímiles, de casi todas las actividades que integran el entramado manufacturero, con crecientes niveles de inserción en los mercados internacionales. Pero no debería soslayarse el hecho de que teniendo como sustentos básicos al dólar “alto”, el abaratamiento de la fuerza de trabajo y la constelación de recursos naturales (dado que casi no hubo políticas activas y coordinadas de fomento a las actividades fabriles), no se verificó un cambio estructural en la industria doméstica, es decir, no se avanzó en la redefinición del perfil de especialización productiva resultante de largos años de políticas neoliberales ni, en consecuencia, en la consolidación de un nuevo modelo de acumulación dominante con eje en el sector manufacturero (Azpiazu y Schorr, 2010a y Fernández Bugna y Porta, 2007).

PROFUNDIZACIÓN DE DOS LEGADOS CRÍTICOS DE LA DÉCADA DE LOS NOVENTA: CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN

Con ligeros matices, dos de los rasgos estructurales de la industria argentina consolidados en los noventa se han afianzado aún más en la posconvertibilidad. Se trata de, por un lado, el fenómeno de la concentración económica y, por otro, el de la creciente presencia de empresas transnacionales, por lo menos en el selecto grupo de las 100 empresas industriales más grandes del país (lo que hace presumir, articulado a la mayor gravitación de las mismas en el plano agregado, que involucra al espectro manufacturero en su conjunto).

En cuanto al primero de dichos temas, cabe una precisión analítica previa: se considera que el peso relativo de las ventas de las 100 mayores firmas del sector en su relación con el valor bruto de la producción ofrece una referencia

apropiada¹³. Sobre dicha base, el Cuadro 3 brinda una visión interesante del fenómeno de la concentración global en la industria durante la convertibilidad, el crítico año 2002 y la posconvertibilidad.

Entre 1993 y 2001, el estancamiento del valor de producción fabril se contraponió con el crecimiento de las ventas de las principales empresas del sector (3,7% anual acumulativo). A raíz de ello, la participación de las mismas en el conjunto del sector se incrementó en forma considerable: pasó del 27,8% al 36,9%. Por su parte, como podía preverse en un contexto de profunda crisis como la registrada en 2002, este último porcentual se elevó en dicho año al 47,9% (por diversas razones las grandes firmas son las que mejor pueden “capear el temporal”). Tal cual lo esperado, a partir de allí, una vez iniciada la reactivación económica e industrial, el grado de concentración decrece, pero se ubica en un estadio superior al registrado durante la convertibilidad (se incrementa del 38,9% en 2003 al 42,7% en 2008).

CUADRO Nº 1. ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA SEGÚN SECTOR MANUFACTURERO, PROMEDIO 1993/2001 Y 2008 (PORCENTAJES)

	1993-2001		2008	
	%	Acum.	%	Acum.
Alimentos y bebidas	30,5	30,5	31,1	31,1
Sustancias y productos químicos	11,5	42,0	11,9	43,0
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	7,3	49,3	8,4	51,4
Máquinas y equipos	4,2	53,5	5,3	56,7
Metales comunes	4,5	58,0	5,2	61,9
Fabricación de coque y refinación de petróleo	6,3	64,3	4,9	66,8
Productos de caucho y plástico	4,1	68,4	4,4	71,2
Edición e impresión	3,6	72,0	3,9	75,1
Papel y derivados	3,0	75,1	3,5	78,6
Cuero y derivados	2,6	77,7	2,8	81,4
Industria metalmecánica (excepto máq. y equip.)	3,4	81,1	2,8	84,2
Productos minerales no metálicos	2,6	83,7	2,7	86,9
Productos textiles	3,9	87,6	2,4	89,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1,4	89,0	2,4	91,7
Confección de prendas de vestir	2,9	91,9	1,9	93,6
Madera y productos de madera y corcho	2,0	93,9	1,9	95,5
Muebles y colchones e industrias ncp*	2,6	95,5	1,7	97,2
Máq. y aparatos eléctricos	1,7	97,2	1,2	98,4
Productos de tabaco	0,7	97,9	0,6	99,0
Instrumentos médicos y de precisión	0,4	98,3	0,5	99,5
Equipo de transporte	0,5	99,8	0,4	99,9
Máq. de oficina, contabilidad e informática	0,2	100,0	0,1	100,0
Total industria	100,0	-	100,0	-

* ncp: no clasificadas en otra parte

Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

CUADRO Nº 2. ARGENTINA. PRINCIPALES RAMAS FABRILES POR SU APORTE AL CRECIMIENTO DEL PIB INDUSTRIAL ENTRE 2002 Y 2008 (PORCENTAJES)

	%	Acum.
Alimentos y bebidas	19,7	19,7
Sustancias y productos químicos	10,4	30,1
Vehículos automotores	10,0	40,1
Maquinaria y equipo	9,0	49,1
Ediciones e impresiones	6,5	55,6
Caucho y plástico	4,9	60,5
Industrias metalmecánicas (exc. maq. y equipo)	4,8	65,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	4,7	70,0
Metales comunes	4,7	74,7
Minerales no metálicos	4,6	79,3
Resto (12 ramas)	20,7	100,0

Fuente: elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

CUADRO Nº 3. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS DE LAS 100 EMPRESAS FABRILES LÍDERES, EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN INDUSTRIAL (VBP) Y DE LA RELACIÓN VENTAS/VALOR DE PRODUCCIÓN, 1993-2008 (MILLONES DE PESOS Y PORCENTAJES)

	Ventas	VBP	Relación
1993	30.906,3	111.373,1	27,8
1994	36.988,5	120.049,4	30,8
1995	39.088,4	119.151,6	32,8
1996	39.992,1	126.300,9	31,7
1997	45.577,7	137.834,4	33,1
1998	48.064,2	137.674,7	34,9
1999	43.478,5	123.551,0	35,2
2000	43.125,6	120.676,8	35,7
2001	41.200,8	111.519,8	36,9
2002	89.687,3	187.349,0	47,9
2003	93.129,1	239.359,4	38,9
2004	114.863,3	283.930,9	40,5
2005	135.047,1	330.224,9	40,9
2006	164.581,6	391.275,0	42,1
2007	206.460,0	479.142,7	43,1
2008	256.535,3	600.567,6	42,7

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

Un aspecto que emerge como denominador casi común a ambas fases históricas, y que aporta valiosos elementos de juicio a la explicación de ese fenómeno, es la elevada autonomía de esos grandes actores en su relación con el desempeño de la industria en su conjunto. Ello está íntimamente asociado a su marcada y creciente orientación hacia los mercados externos (lo que los diferencia de una parte mayoritaria del resto del espectro empresarial, sobre todo de las pymes, cuya lógica de acumulación es preponderantemente “mercado-internista”). Y también, en el plano doméstico, a la atención de la demanda de los sectores de más altos ingresos.

Entre otras cuestiones, todo esto se vincula con: a) la inserción de estos capitales oligopólicos en las ramas que se afianzaron en el marco de la reestructuración regresiva del sector de los

noventa y se integran a las principales “ganadoras” en la posconvertibilidad; b) los privilegios derivados de ciertas acciones y omisiones estatales durante la convertibilidad que no fueron mayormente revertidas en la fase de reactivación fabril de los últimos años (desregulaciones que transfirieron poder regulatorio a quienes ya contaban con el poder de coacción que les concede el “mercado”, la pobre y asimétrica aplicación de la legislación anti-dumping, así como la de defensa de la competencia, la dinámica del sector financiero y su correlato en la peculiar orientación de los préstamos bancarios a los sectores productivos en términos empresariales y provinciales/regionales, etc.); c) la integración de muchas de estas firmas a estructuras corporativas de tipo *holding* con capacidad para desplegar cambiantes estrategias de acumulación y reproducción ampliada

del capital y de contar con variadas opciones en materia comercial, tecno-productiva, financiera, etc.; y d) el mantenimiento del privilegiado régimen especial para la industria automotriz (las ocho terminales integran el selecto grupo de la elite empresaria manufacturera).

En esa creciente concentración de la producción fabril de la Argentina en torno de las firmas líderes subyace también otro proceso muy importante: la sostenida extranjerización de la cúpula y, por ende, de la industria en su conjunto. En su conformación se conjugan, con intensidades diversas en lo temporal, el mayor ritmo de crecimiento de las empresas extranjeras *vis-à-vis* sus similares de capital nacional, la radicación de nuevas plantas propiedad de firmas transnacionales y, en el marco de una aceleración de las tendencias a la centralización del capital iniciadas a partir de la última dictadura militar, la adquisición de la totalidad o una porción del capital accionario de grandes firmas nacionales por parte de intereses del exterior.

En tal sentido, el *Cuadro 4* aporta información valiosa en lo referido a la intensidad del proceso de extranjerización de la industria argentina, en particular del núcleo del poder económico de la actividad.

Entre 1993 y 2001 las compañías de capital foráneo pasaron de aportar 35 a 53 firmas a la elite industrial, incrementando su participación en las ventas agregadas de 36,7% a 57,6% (con un pico del 61,5% en 1998). Por su parte, las nacionales (integradas o no a grupos económicos) perdieron posiciones tanto en términos de cantidad como por su aporte a la producción (19 firmas y 7,6 puntos porcentuales, respectivamente), mientras que las asociaciones de capital sólo lo hicieron, y muy significativamente, en lo relativo a su contribución a las ventas totales de la cúpula (13,2 puntos porcentuales). En buena medida, ello se deriva de la disolución, durante esos años, de tres asociaciones que operaban en la industria automotriz (Autolatina, Ciadea y Sevel), lo que conllevó la reasignación de la facturación de las mismas hacia las empresas transnacionales que pasaron a detentar el control de las mismas (Peugeot-Citroën, Volkswagen, Fiat, Ford y Renault)¹⁴.

En ese marco, la disminución en la cantidad de firmas nacionales y en su gravitación en la facturación global de la cúpula estuvo asociada fundamentalmente a que algunos grupos económicos se desprendieron de varias compañías de su propiedad que integraban el panel de las cien de mayor facturación del país, a favor de empresas de capital foráneo (a simple título ilustrativo se destacan los ejemplos de Astra, Bagley, Canale e Indupa).

Los cambios registrados en la conformación de la elite manufacturera entre 2001 y 2008 ilustran diversas fenomenologías. Por un lado, la presencia de las asociaciones pasa a ser marginal, tanto por la cantidad de firmas que aportan (nueve menos, por su desplazamiento a puestos de menor facturación anual o por su adquisición total por parte de capitales extranjeros como en los casos de Editorial Atlántida, Peñaflo y Trigaglia), como por su participación en las ventas agregadas (6,1 puntos porcentuales menos).

En el ámbito de las empresas nacionales persiste el decrecimiento en la cantidad de firmas (ocho menos), al tiempo que su participación agregada en las ventas decae alrededor de siete puntos porcentuales. Ello, en el marco de un proceso de creciente gravitación en la facturación agregada de un puñado de compañías controladas por grandes grupos económicos locales con una sólida presencia exportadora: Aceitera General Deheza, Aluar, Arcor, Ledesma, Siderca, Siderar y Molinos Río de la Plata, entre otras.

Pero sin lugar a dudas el fenómeno más relevante es el que se asocia con el hecho de que en 2008 el 70% de las firmas líderes y de las ventas totales estuvo en manos del capital extranjero. Al respecto, las evidencias disponibles indican que en la posconvertibilidad el papel decisivo lo ha pasado a asumir la adquisición de grandes compañías nacionales, en general oligopólicas en el mercado doméstico y con importante orientación exportadora. En este último escenario ha sido el gran capital brasilero el que ha desempeñado un papel decisivo contando, en muchos casos, con el estratégico apoyo financiero del Banco Nacional de Desarrollo Económico e Social (BNDES) a partir de líneas crediticias preferenciales orientadas a la internacionalización de las empresas brasileras.

Varios son los ejemplos significativos: la adquisición por parte de Petrobrás de Pérez Companc Energía (petroquímica y refinerías de petróleo, en lo relativo a presencia industrial); de Cervecería Quilmes por AmBev (luego absorbida por la belga Interbrew); del oligopolio siderúrgico Acindar por parte del grupo brasilero Gerdau, el que con posterioridad pasó a ser controlado por la megacorporación Arcelor-Mittal¹⁵; el frigorífico Quickfood adquirido por Marfrig, que en la Argentina también controla otros frigoríficos con una marcada presencia exportadora (AB&P, Estancias del Sur y Best Beef); de Swift Armour a manos del grupo brasilero Friboi, que así pasó a constituirse en el principal referente

CUADRO Nº 4. ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS Y LA PARTICIPACIÓN PORCENTUAL EN LAS VENTAS DE LA CÚPULA INDUSTRIAL* SEGÚN TIPO DE EMPRESA, 1993, 1998, 2001, 2005 Y 2008 (VALORES ABSOLUTOS Y PORCENTAJES)

a) cantidad de empresas

	1993	1998	2001	2005	2008
Nacionales	53	35	34	31	26
GL	40	28	25	22	21
ELI	13	7	9	9	5
Extranjeras	35	56	53	64	70
CE	18	19	17	16	18
ET	17	37	36	48	52
Asociaciones	12	9	13	5	4
Total	100	100	100	100	100

b) distribución de las ventas

	1993	1998	2001	2005	2008
Nacionales	41,4	33,8	33,8	28,4	27,0
GL	33,0	29,1	28,0	24,3	23,5
ELI	8,4	4,7	5,8	4,1	3,5
Extranjeras	36,7	61,5	57,6	67,7	70,5
CE	21,9	31,7	28,4	24,7	24,7
ET	14,8	29,8	29,2	43,0	45,8
Asociaciones	21,8	4,7	8,6	3,9	2,5
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* La cúpula está constituida por las 100 firmas industriales de mayor facturación anual.

GL: empresas pertenecientes a grupos económicos; ELI: empresas locales independientes (no se integran grupos económicos); CE: conglomerados extranjeros en el país; ET: empresas transnacionales (no se integran a conglomerados en el país); Asociaciones: asociaciones de capital.

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

del mercado mundial de carnes¹⁶; y de la compañía líder indiscutida del mercado cementero (Loma Negra) y una gran empresa textil (Alpargatas) por parte del holding Camargo Correa.

En la totalidad de los casos, se trata de grandes empresas del medio doméstico que por su generalizada condición de oligopolios en un mercado interno reactivado y/o por su inserción exportadora contaban con amplias potencialidades de crecimiento que el poco "schumpeteriano" empresariado nacional no estuvo dispuesto a explorar. Esto último contrasta con la actitud de varios actores transnacionales que, a partir de la intensa centralización del capital que se ha verificado en los últimos años, han pasado a constituirse en núcleos centrales del proceso económico-industrial argentino. Naturalmente, el correlato de esta situación es la ostensible pérdida de "decisión nacional" en lo atinente a la definición de ciertas temáticas relevantes para el devenir económico, político y social del país.

Dada la inexistencia de cambios significativos en el perfil de especialización del sector manufacturero local y de políticas industriales activas y articuladas que trasciendan la vigencia de un dólar "alto" y el bajo costo de la mano de obra en el plano internacional, la creciente

gravitación de grandes empresas de capital foráneo, que aun cuando tengan una fuerte orientación exportadora tienden a evidenciar un superior coeficiente importador por unidad de producto que sus similares de origen nacional, constituye un elemento de contexto que invita a preguntarse por los impactos más salientes de la reactivación fabril de la Argentina sobre el intercambio de bienes industriales con el exterior.

EL COMPORTAMIENTO MANUFACTURERO EN LA POSCONVERTIBILIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DEL COMERCIO EXTERIOR

La implosión del régimen de convertibilidad y la salida del mismo a partir de una por demás significativa depreciación real de la moneda, con el consiguiente e intenso reordenamiento de la estructura de precios relativos de la economía, se suponía que debían traer aparejadas mutaciones trascendentes en la balanza comercial agregada y, en particular, en la de bienes industriales. Al respecto, era de esperar un aumento importante de las exportaciones manufactureras a favor de la confluencia de una nueva paridad cambiaria, altos niveles de capacidad ociosa y el abaratamiento real de los costos salariales,

financieros y de los servicios. Y también la emergencia de una acelerada sustitución de importaciones ante el encarecimiento de los bienes importados y la paulatina recuperación de la demanda interna.

Más aún, si la vigencia del dólar “alto” y los incrementos de los costos locales se ubicaban por debajo de la devaluación, a juicio de diversos actores académicos, políticos, empresariales e, incluso, sindicales, quedarían conformadas las condiciones necesarias y *suficientes* para garantizar una expansión industrial que conllevaría cambios en el patrón de especialización y de inserción internacional de la economía argentina. Al margen, claro está, en esas visiones favorables al nuevo régimen económico, de toda consideración sobre la complementación de ese escenario general con políticas industriales activas y específicas que “subdimensionaran” la capacidad autoregulatoria de los “mercados” y promovieran transformaciones sustantivas y virtuosas en la estructura productiva sectorial, que garantizaran una mejora cualitativa en su inserción a escala mundial¹⁷.

Estas visiones se vieron alentadas originalmente por la rápida reversión del déficit en la balanza comercial de productos fabriles que fuera una constante en los años noventa, sólo morigerado *pari passu* la profundización del proceso recesivo que se inició en la segunda mitad de 1998, preanunciando la crisis terminal de la convertibilidad. Sin embargo, a pesar del sostenido crecimiento de las exportaciones industriales, el superávit comercial registrado en 2002 (casi 10 mil millones de dólares, monto incluso superior al del total de las importaciones en dicho año) decreció ininterrumpidamente hasta devenir en déficit comercial en el bienio 2007-2008 (Gráfico 2).

Ello invita a reflexionar en torno a si basta con garantizar un tipo de cambio “competitivo” para avanzar en un proceso de reindustrialización y de reconfiguración del entramado fabril local; menos dependiente, autosostenido y con capacidad para viabilizar eslabonamientos virtuosos y la internalización de desarrollos tecnológicos acordes a las potencialidades locales y el propio escenario internacional.

En la búsqueda de respuestas cabe incorporar una somera descripción del intercambio comercial de manufacturas en la posconvertibilidad pero revisando, a la vez, su comportamiento durante los años noventa. Como se infiere del gráfico de referencia, durante la vigencia del régimen de caja de conversión la industria argentina acumuló considerables déficit comerciales que alcanzaron su

nivel máximo en 1998 (11,2 miles de millones de dólares), para después decaer, esencialmente a raíz de los menores requerimientos de importaciones derivadas de la recesión interna.

La conjunción de la apertura de la economía (agravada por la escasa o nula recurrencia al control de prácticas de *dumping* en aras de la “ansiada” estabilidad de los precios internos) y el creciente retraso cambiario, tuvieron el doble efecto de alentar importaciones competitivas de la producción local y de limitar las posibilidades de exportación, salvo para aquellas asociadas al ciclo económico interno, por su condición de industrias de procesos con alta intensidad de capital y la necesidad de recuperar sus costos fijos. En este último plano, durante la década de 1990 se consolidaron ciertos sectores y actores de gran envergadura que al margen de las ventajas comparativas estáticas, pero a favor de ciertos contextos operativos privilegiados por las políticas públicas, terminaron de consolidarse como importantes plataformas exportadoras. Casos ilustrativos los brindan, entre otros, la industria siderúrgica y la producción de aluminio primario y, en un plano relativamente similar, el sector automotor (terminales). Asimismo, a favor de la dotación local de recursos naturales, las agroindustrias y, en menor medida, los derivados del petróleo se conformaron en rubros centrales de las ventas al exterior de mercancías fabricadas en el ámbito manufacturero.

Por su parte, las abarataadas importaciones industriales (apertura y rezago cambiario mediante) asumieron un papel protagónico en el regresivo redimensionamiento fabril que se verificó por la vía de la sustitución de producción local y/o, como componente decisivo, el usufructo del poder oligopólico de mercado por parte de algunas grandes firmas.

Como se señaló, el año 2002 emerge como un punto de quiebre donde la propia intensidad de la crisis interna derivó en una por demás significativa reducción de las importaciones (por debajo de los registros de toda la década de los noventa), al tiempo que los saldos exportables (altos niveles de ociosidad de la capacidad productiva instalada, nueva paridad cambiaria y abaratamiento relativo de los restantes costos domésticos, sobre todo los salarios) imprimieron un cambio radical en la balanza comercial del sector.

Sin embargo, como una evidencia insoslayable de que la vigencia de un dólar “alto” y bajos salarios a escala mundial no constituyen condiciones *suficientes*, incluso en un escenario internacional receptivo

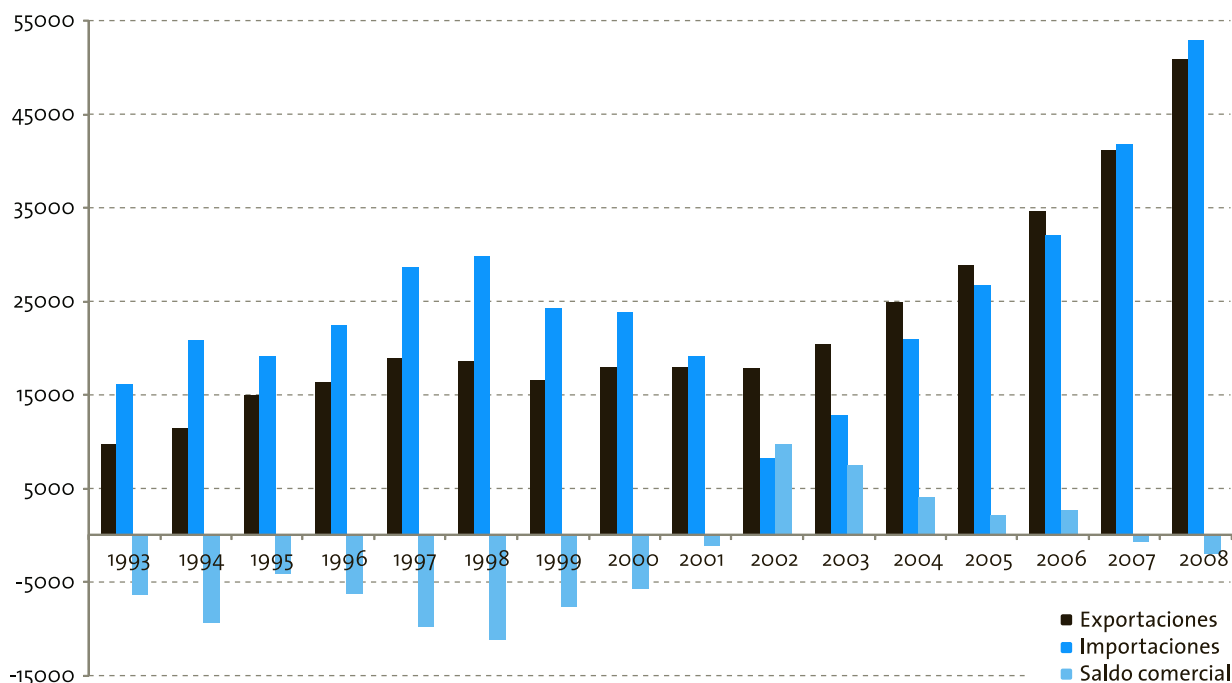
de los principales rubros del perfil exportador de la Argentina (tanto en cantidades como en precios), en los años subsiguientes persistió el sesgo expansivo de las exportaciones industriales, pero a un ritmo muy por debajo del evidenciado por las compras en el exterior de productos manufacturados: entre 2002 y 2008 las primeras se incrementaron a una tasa media del 18,9% anual y las importaciones lo hicieron al 38,4% anual acumulativo, de allí que se pasara de un superávit del orden de los 9,7 miles de millones de dólares a un déficit de 2,0 miles de millones¹⁸.

En suma, esas condiciones de contexto (local e internacional), sin cambios estructurales de significación, permitieron mantener una cierta expansión de las ventas al exterior de *commodities* industriales, pero resultaron más que insuficientes para sustentar un proceso de sustitución de importaciones que, como tal, sentara las bases para revertir largos años de desmantelamiento y reestructuración regresiva de la industria¹⁹. En otros términos, la inexistencia de políticas activas tendientes a la reconstrucción de encadenamientos productivos, de mayor incorporación de valor agregado, de segmentos de media o alta densidad tecnológica y, por ende, a la redefinición del perfil de especialización y las consiguientes formas de inserción en el mercado internacional de la industria argentina, parece emerger como un serio condicionante en el futuro desempeño sectorial y, más aún, en cuanto a sus potencialidades difusas, al tiempo que alerta sobre los riesgos de que se recree una réplica matizada de la dinámica de tipo *stop-and-go*²⁰.

En este contexto general, cobra particular interés analítico la revisión del comportamiento del intercambio comercial de bienes industriales con el principal socio argentino en el MERCOSUR: Brasil. Naturalmente, sus resultantes no hacen más que plasmar varias décadas de marcados contrastes en materia de políticas industriales y de patrón de desenvolvimiento de los respectivos sectores; no obstante, igualmente aportan valiosos elementos de juicio en torno a la relación bilateral durante los años noventa y en la posconvertibilidad, así como para reflexionar sobre las características del tan mentado “boom industrial” argentino de los años recientes.

Al respecto, en lo que sigue se abordan cuatro dimensiones de estudio. Primero, se presenta una ligera visión de los datos agregados en cuanto al intercambio comercial de manufacturas entre 1993 y 2008. Segundo, a manera de imagen puntual de los respectivos

GRÁFICO Nº 2. ARGENTINA EXPORTACIONES, IMPORTACIONES Y SALDO COMERCIAL DEL TOTAL DE MANUFACTURAS, 1993-2008 (MILLONES DE DÓLARES)



Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

perfiles del comercio, se identifican los principales rubros del comercio bilateral en 2008. Tercero, se analizan dos complejos sectoriales que, por un lado, emergen como de los más críticos en materia de déficit comercial agregado de la industria argentina y, por otro, casi paradójicamente, constituyen dos de los cuatro principales sectores exportadores de manufacturas: el sector automotor y el de productos y sustancias químicas. Cuarto, por su indudable importancia en materia de integración de los ciclos productivos y su potencial en lo que atañe a la generación de ventajas competitivas dinámicas, se pasa revista al desenvolvimiento comercial externo bilateral de maquinarias y equipos.

Las evidencias que constan en el Cuadro 5 indican que, con la salvedad del crítico año 2002 para la Argentina, el desequilibrio comercial industrial a favor de Brasil ha sido una constante aunque con intensidades diversas. En dicho cuadro, además de los flujos de exportaciones e importaciones se incluye la relación del tipo de cambio bilateral (índice de paridad). En este sentido, podría plantearse como hipótesis que, al margen de las importantes devaluaciones registradas en Brasil a principios de 1999 y en 2002 y, fundamentalmente, por sus connotaciones sobre la economía real y la propia dinámica de la acumulación del capital, la maxi-depreciación del peso en la Argentina en

enero de 2002, no parecería quedar de manifiesto una alta elasticidad del flujo de bienes industriales respecto al tipo de cambio real bilateral sino, más bien, tendería a ser más significativa su vinculación con el respectivo desempeño de ambas economías e industrias. En este plano, frente a la relativa estabilidad de bajas, pero sostenidas tasas de crecimiento brasileras, la significativa recuperación de la Argentina incidió fuertemente sobre la dinámica del comercio bilateral de bienes industriales.

Al margen del atípico año 2002, donde la profunda contracción de la economía argentina conllevó una significativa caída en sus requerimientos de importaciones encarecidas por la propia maxidevaluación (tanto en el plano agregado como en las provenientes de Brasil, el valor de las mismas se contrajo a menos de la mitad), las tendencias subyacentes en la relación comercial con Brasil no difieren sustancialmente a las evidenciadas en el nivel global durante la vigencia de la convertibilidad. En la posconvertibilidad, en el marco de la reactivación de la economía y la industria argentinas, se registra un creciente déficit en el intercambio bilateral, a punto tal que en 2007 y 2008 esos saldos superaron en más de ocho y casi cuatro veces, respectivamente, al correspondiente al comercio total de manufacturas y, por otro lado, el desequilibrio del último año representó casi el 85% de las ventas a Brasil.

Así, a pesar de la vigencia en la Argentina de un tipo de cambio "alto" (que facilitó la casi triplicación del flujo de bienes industriales a Brasil), las limitaciones y las insuficiencias de la propia estructura fabril local y la inexistencia de políticas de desarrollo industrial conllevaron una creciente demanda de importaciones de Brasil²¹.

Ello se ve implícitamente reflejado en las disímiles composiciones del flujo comercial bilateral en 2008 (Cuadros 6 y 7). Desde esta perspectiva se comprueba que casi la cuarta parte de las colocaciones argentinas en Brasil responde a productos primarios y manufacturas de origen agropecuario, y poco más del 13% a combustibles y lubricantes. Por su parte, en el caso de las manufacturas de origen industrial, se destacan las exportaciones automotrices (como se analizará más adelante, se trata no obstante de una actividad altamente deficitaria en términos bilaterales) y ciertos productos químicos (donde cabe idéntica consideración).

Muy distinta es la composición de las compras en Brasil donde, en correspondencia con los respectivos perfiles productivos, y con las señaladas limitaciones estructurales de la economía y la industria argentinas frente a una prolongada y sostenida recuperación, el papel más protagónico lo han asumido los bienes intermedios, los de capital y las partes y piezas para esta última industria. De modo que el señalado

CUADRO Nº 5. ARGENTINA. INTERCAMBIO COMERCIAL DE MANUFACTURAS CON BRASIL E ÍNDICE DE PARIDAD PESO/REAL, 1993-2008 (MILLONES DE DÓLARES E ÍNDICE BASE 1993 = 100)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Índice de paridad
1993	1.650,9	3.524,5	-1.873,7	100,0
1994	2.158,4	4.318,1	-2.159,7	105,4
1995	3.759,2	4.225,6	-466,3	120,3
1996	4.223,8	5.227,6	-1.003,8	126,5
1997	5.849,1	7.003,5	-1.154,4	124,4
1998	5.952,3	7.222,8	-1.270,5	118,9
1999	3.979,6	5.611,8	-1.632,2	81,0
2000	4.678,2	6.572,9	-1.894,8	85,8
2001	4.478,6	5.283,5	-804,9	73,1
2002	3.390,2	2.517,1	873,1	157,5
2003	3.054,0	4.696,5	-1.642,6	148,3
2004	3.984,3	7.855,8	-3.871,6	158,4
2005	5.479,7	10.327,3	-4.847,6	182,4
2006	6.700,1	11.816,1	-5.116,1	199,5
2007	8.788,8	14.708,8	-5.920,0	215,8
2008	9.590,9	17.683,2	-8.092,3	230,8

Fuente: elaboración propia en base a información del CEP (Centro de Estudios para la Producción, Ministerio de la Producción) y del CEI (Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto).

CUADRO Nº 6. ARGENTINA. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES A BRASIL, 2008

	mill. u\$s	%
Productos primarios	1.910,0	14,3
Cereales	1.443,0	10,8
Hortalizas y legumbres sin elaborar	241,0	1,8
Resto	226,0	1,7
Manufacturas de origen agropecuario	1.367,0	10,2
Productos de molinería	429,0	3,2
Preparados de hortalizas, legumby frutas	198,0	1,5
Productos lácteos	144,0	1,1
Resto	596,0	4,5
Manufacturas de origen industrial	8.355,0	62,5
Material de transporte terrestre	4.383,0	32,8
Productos químicos y conexos	1.148,0	8,6
Materias plásticas y sus manufacturas	765,0	5,7
Resto	2.059,0	15,4
Combustibles y energía	1.747,0	13,1
Carburantes	1.356,0	10,1
Resto	391,0	2,9
Total	13.378,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

desequilibrio en el ámbito industrial y la evidente insuficiencia del dólar “alto” como sustento de un sostenido y sustentable proceso de reindustrialización y reconfiguración estructural del entramado fabril, emergen como restricciones insoslayables para los futuros senderos evolutivos de la economía argentina y su sector manufacturero.

La tercera de las dimensiones de análisis vinculadas con los profundos cambios en el escenario macroeconómico de la Argentina a partir de la

implosión del régimen de conversión fija y sus connotaciones en términos de reactivación de la economía y la industria (en ausencia de una política integral hacia el sector), así como de los flujos comerciales con Brasil, remite a una revisión de dos actividades que reúnen sendas condiciones comunes: ser parte constitutiva de los principales rubros de exportación de la Argentina y, a la vez, de los de mayor contribución al déficit comercial agregado, tanto en términos globales como en relación con Brasil.

Se trata, en el primer caso, del sector automotor, ámbito en el que en la posconvertibilidad se ha mantenido, con ligeros matices, el llamado régi-men para el reordenamiento de la industria automotriz y la importación de automotores (cuyo origen se remonta al Decreto Nº 2.677/91), que había venido resultando plenamente funcional al despliegue estratégico de las grandes trasnacionales (terminales) a escala sub-regional e internacional (Arza y López, 2008 y Vispo, 1999).

Es en ese escenario donde se inscribe, como uno de sus resultantes, el intercambio bilateral con Brasil donde, como queda claramente reflejado en el Cuadro 8, difieren los sesgos pre-valectes en los noventa respecto a los que se fueran asentando durante la posconvertibilidad y la consiguiente reactivación de la economía argentina. Así, por ejemplo, al margen del bienio 1993-1994, en los años de vigencia de la convertibilidad (incluyendo al crítico 2002), el sector automotor argentino fue siempre superavitario en su relación con Brasil (e, incluso, en la mayoría de esos años, también con el resto del mundo). Ello está estrechamente asociado al flujo bilateral de automotores, en tanto la industria autopartista registró déficit persistentes.

En contraposición, en la posconvertibilidad, en el marco de un dólar “competitivo”, las importaciones brasileras han superado holgadamente a las ventas a dicho país, a tal punto que entre 2003 y 2008 el desequilibrio del intercambio resultó ser casi igual o superior al que se verificó con el resto del mundo. Al respecto, cabe destacar que en todos los años del periodo aludido las importaciones de automotores de Brasil representaron más del 75% del total de las compras de vehículos terminados en el exterior y estuvieron directamente vinculadas al despliegue de transacciones intra-corporativas por parte de las corporaciones extranjeras con actividad en ambos países.

También la industria autopartista, en consonancia con las estrategias de las trasnacionales y las limitaciones de las políticas públicas domésticas, muestra crecientes desequilibrios bilaterales a partir de 2005. De allí que no resulte casual que buena parte de los productores locales (no vinculados comercial o accionariamente a las terminales) se hayan visto enfrentados a situaciones críticas (López y Ramos, 2009). Las permisividades del régimen especial sectorial vigente conllevan, en tal sentido, una profundización del alarmante grado de

desintegración local de la producción verificado en la década de 1990²².

En consecuencia, la industria automotriz que se fuera consolidando en los noventa como una actividad fabril de ensamblaje, con ínfima incorporación de investigación y tecnología locales y cada vez más acotados eslabonamientos internos, parecería haber profundizado tales rasgos en un contexto de significativa recuperación de la economía y, paradójicamente, en un escenario de dólar "alto" que supuestamente alentaría las exportaciones, desincentivaría las importaciones y mejoraría el propio perfil productivo nacional.

Consideraciones no muy disímiles pueden hacerse extensivas al sector químico-petroquímico, que emerge como uno de los principales exportadores de *commodities* industriales del país, pero que también revela un déficit comercial sistemático con el resto del mundo y con Brasil (con la excepción del bienio 2001-2002 –Cuadro 9–).

En este último caso, la situación deficitaria en la relación con Brasil ha sido una constante en la posconvertibilidad y con la excepción de las fibras manufacturadas en 2004, ha comprendido a todos los subsectores. Dicho desequilibrio reveló un sesgo creciente durante la vigencia del dólar "competitivo" hasta 2007, en tanto en el último año dicho país fue desplazado por EE.UU. como principal país de origen de las importaciones de sustancias químicas básicas, al tiempo que crecieron sustancialmente las exportaciones argentinas de productos químicos, sin por ello lograr revertir la situación deficitaria en materia de comercio bilateral.

Por último, caben unas breves reflexiones sobre la dinámica del intercambio comercial de bienes de capital, el rubro manufacturero local más deficitario en materia de comercio exterior, fenómeno de particular trascendencia frente a la relativamente tenue recuperación de la inversión en la industria²³.

Los datos proporcionados por el Cuadro 10 son elocuentes en tanto expresan que en la reciente fase de crecimiento industrial ha tenido lugar un notable incremento en el déficit de comercio exterior de maquinarias y equipos con Brasil, a tal punto que los registros correspondientes a los últimos años superaron holgadamente los verificados durante la convertibilidad. En tal sentido, basta con señalar que en el período 1993-2001 la Argentina tuvo un desbalance de comercio con Brasil que se ubicó en un promedio anual de 350 millones de dólares, mientras que

CUADRO Nº 7. ARGENTINA. COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BRASIL, 2008

	mill. u\$s	%
Bienes de capital	3.767,0	21,0
Bienes intermedios	6.368,0	35,4
Piezas y accesorios p/bienes de capital	3.375,0	18,8
Bienes de consumo	1.616,0	9,0
Vehículos automotores de pasajeros	2.612,0	14,5
Combustibles, lubricantes y otros	242,0	1,3
Total	17.979,0	100,0

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

CUADRO Nº 8. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON BRASIL DE LOS SUBSECTORES QUE CONFORMAN EL SECTOR AUTOMOTOR, Y CON EL RESTO DEL MUNDO, 1993-2008 (MILLONES DE DÓLARES)

	Brasil				Resto del mundo
	Vehículos automotores	Carrocerías y remolques	Autopartes	Total	
1993	-144,4	-35,3	-179,1	-358,7	-179,6
1994	-282,7	-61,5	-185,5	-529,7	-344,2
1995	323,4	-44,4	-62,6	216,4	153,8
1996	544,5	-71,1	-281,2	192,2	-89,0
1997	970,1	-62,6	-311,3	596,1	284,8
1998	882,0	-53,9	-295,2	533,0	237,8
1999	268,7	-42,4	-121,7	104,6	-17,0
2000	448,8	-33,7	-107,8	307,3	199,5
2001	763,5	-11,7	-46,7	705,0	751,7
2002	477,6	2,4	37,1	517,1	480,0
2003	-349,6	-4,4	9,2	-344,8	-354,0
2004	-1.160,9	-4,1	11,1	-1.153,9	-1.165,0
2005	-1.572,4	-1,2	-50,0	-1.623,6	-1.573,6
2006	-1.261,3	-9,7	-302,6	-1.573,7	-1.271,0
2007	-1.042,7	14,8	-367,4	-1.395,3	-1.027,9
2008	-1.111,0	-10,0	-574,0	-1.695,0	-1.121,1

Fuente: elaboración propia en base a información del CEP.

en la posconvertibilidad (2003-2008) superó los 770 millones de dólares²⁴, con una participación mayoritaria de las máquinas de uso especial (ámbito en el que asumen una significación especial las importaciones de tractores y cosechadoras)²⁵.

Se trata de constataciones relevantes porque además de marcar un mejor posicionamiento relativo de Brasil *vis-à-vis* la Argentina en materia industrial, son indicativas de que en la posconvertibilidad se ha agravado aún más la problemática de la dependencia tecnológica característica del país y, en ese marco, el carácter trunco de la estructura fabril doméstica resultante del proceso desindustrializador acontecido entre 1976 y 2001 y, tras la salida del esquema convertible, de la ausencia de políticas industriales activas y coordinadas conducentes a la revitalización del estratégico sector fabricante de medios de producción²⁶.

REFLEXIONES FINALES

En la posconvertibilidad se asistió a la profundización del crítico perfil de especialización industrial argentino. Esto se manifestó tanto en el análisis del desempeño productivo de las diferentes ramas que conforman el espectro fabril, como en el del desenvolvimiento comercial externo. De allí que el rasgo distintivo sea el de una industria muy volcada al procesamiento de recursos naturales y con un marcado componente trunco en su perfil constitutivo a raíz de la inexistencia o la debilidad estructural de numerosas actividades claves para la integración del sector. 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.

La acelerada extranjerización empresaria que se ha venido verificando

CUADRO Nº 9. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON BRASIL DE LOS SUBSECTORES QUE CONFORMAN EL SECTOR QUÍMICO, Y CON EL RESTO DEL MUNDO, 1993-2008 (MILLONES DE DÓLARES)

	Brasil			Total	Resto del mundo
	241	242	243		
1993	-152,1	-60,9	31,8	-181,2	-1.326,6
1994	-221,3	-70,5	29,6	-262,1	-1.605,8
1995	-246,9	-100,7	54,2	-293,4	-1.572,0
1996	-181,8	-95,9	43,8	-233,9	-2.218,2
1997	-305,5	-131,4	38,8	-398,2	-2.500,0
1998	-170,5	-137,0	62,0	-245,5	-2.504,9
1999	-95,8	-102,3	54,4	-143,7	-2.289,4
2000	-75,6	-83,6	74,4	-84,8	-2.291,2
2001	96,7	-103,3	65,8	59,2	-1.842,3
2002	190,4	-17,0	32,8	206,2	-453,8
2003	-96,0	-99,7	-7,0	-202,6	-1.258,6
2004	-109,1	-103,1	3,3	-208,9	-1.574,8
2005	-175,0	-143,5	-8,7	-327,2	-1.704,0
2006	-465,4	-123,4	-10,8	-599,7	-1.665,9
2007	-447,0	-140,8	-25,5	-613,3	-2.578,3
2008	-39,7	-49,2	-19,9	-108,8	-3.440,6

241: Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (incluye: gases comprimidos y licuados, curtiientes naturales y sintéticos, materias colorantes básicas, plásticos en formas primarias y caucho sintético).

242: Fabricación de productos químicos (incluye: pinturas, barnices, tintas y masillas, productos farmacéuticos, medicinales, botánicos y veterinarios, jabones, detergentes, cosméticos, perfumes y de higiene y tocador).

243: Fabricación de fibras manufacturadas (artificiales y sintéticas).

Fuente: elaboración propia en base a información del CEP.

CUADRO Nº 10. ARGENTINA. EVOLUCIÓN DE LOS SALDOS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL CON BRASIL DE LOS SUBSECTORES QUE CONFORMAN EL SECTOR PRODUCTOR DE MAQUINARIAS Y EQUIPOS, Y CON EL RESTO DEL MUNDO, 1993-2008 (MILLONES DE DÓLARES)

	Brasil			Total	Resto del mundo
	Maquinaria de de uso general	Maquinaria de uso especial	Cocinas, calef. y aparatos eléct.		
1993	-122,4	-156,3	-82,3	-361,0	-1.888,4
1994	-165,3	-204,0	-52,7	-422,1	-2.636,2
1995	-88,0	-120,0	-41,7	-249,7	-2.257,1
1996	-126,8	-244,9	-47,0	-418,7	-2.763,6
1997	-115,4	-268,6	-67,3	-451,3	-3.501,4
1998	-84,5	-288,9	-71,4	-444,8	-3.410,4
1999	-82,7	-133,4	-81,5	-297,6	-2.647,2
2000	-109,5	-83,7	-104,8	-298,0	-1.999,6
2001	-40,2	-84,9	-84,6	-209,6	-1.703,0
2002	52,1	-15,2	-8,1	28,8	-452,4
2003	51,4	-256,1	-83,1	-287,8	-958,4
2004	-90,4	-478,2	-108,1	-676,8	-1.649,1
2005	-148,9	-453,8	-138,7	-741,4	-2.238,3
2006	-197,4	-472,9	-159,5	-829,8	-2.650,6
2007	-247,4	-595,5	-198,9	-1.041,7	-3.604,8
2008	-248,9	-664,0	-149,9	-1.062,8	-4.331,9

Fuente: elaboración propia en base a información del CEP.

casi sin interrupciones desde mediados de la década de 1990 (en la que el gran capital brasilero tuvo un rol protagónico, en especial en los años recientes), lejos de haber contribuido a alterar el vector de especialización fabril de la Argentina, contribuyó a afianzar aún más el señalado cuadro sectorial (lo cual es otra expresión de las insuficiencias y las limitaciones de las políticas estatales). De modo que en la actualidad las transnacionales que se desenvuelven en el medio local y que dan cuenta de porciones crecientes de la producción, el valor agregado y las exportaciones sectoriales tienen una “doble” inserción en la industria. Por un lado, aquellas vinculadas con la “vieja” inserción del país en la división internacional del trabajo: producciones estructuradas sobre la base de las ventajas comparativas estáticas, básicamente materias primas y mano de obra barata. Por otro, aquellas ligadas a la “nueva” fase de internacionalización del capitalismo: desverticalización de procesos a escala regional y/o mundial, siendo un ejemplo emblemático el que brinda el sector automotor, en el que Brasil juega un indudable rol dinamizador en el nivel regional y Argentina ocupa el lugar de “furgón de cola” asociado a una creciente desintegración de la actividad en el marco de estrategias corporativas definidas en otros ámbitos nacionales²⁷.

En vistas de lo señalado, y pensando en el ejemplo argentino, cabe reflexionar sobre las afirmaciones de Kupfer, Ferraz y Carvalho (2009) referidas al caso brasilero de los últimos años: “la actividad industrial se veía enredada en un círculo vicioso de especialización regresiva: mayor competitividad de las actividades basadas en recursos naturales; concentración de la composición de la producción y las exportaciones en los productos con más dependencia de las importaciones; pérdida de la densidad en las cadenas productivas; aumento en la brecha de productividad e innovación con respecto al resto de la industria; mayor atractivo de las inversiones en los sectores de recursos naturales; y aumento de la competitividad en esos sectores. Sin quebrar esa circularidad no deseable, es difícil que se supere el desafío competitivo brindado por el nuevo escenario económico mundial”. Las aparentes similitudes formales respecto a la experiencia argentina, y a la propia reactivación industrial en la posconvertibilidad, remiten a idénticas visiones prospectivas, claro que ubicando a Argentina a “años luz” de la propia experiencia de Brasil. ■

1. En <http://websie.eclac.cl/sisgen>.
2. En <http://www.indec.gov.ar>.
3. En <http://www.cep.gov.ar>.
4. En <http://www.desenvolvimento.gov.br>.
5. En <http://www.bcr.gov.ar>.
6. En <http://www.bacen.gov.br>.
7. La “desindustrialización por modernización y profundización industriales” registrada en gran parte de las naciones más desarrolladas y en varias que se encuentran inmersas desde hace años en un proceso de desarrollo, contrasta con la “desindustrialización por crisis y reestructuración regresiva” de la Argentina. En el primer caso la reducción del coeficiente de industrialización ha estado estrechamente ligado a la maduración y la modernización fabriles, así como la generación de diversos efectos propulsores por parte del sector manufacturero, lo que ha derivado en fuertes aumentos en la productividad por incorporación de una variada gama de tecnologías y bienes de capital que han generado una caída en los precios relativos de las manufacturas *vis-à-vis* los de los servicios, la expansión de los llamados servicios para la industria asociada al dinamismo de los sectores fabriles de punta y una creciente participación en los flujos de las mercancías más dinámicas en el comercio mundial. Por el contrario, en la Argentina el prolongado y sostenido proceso de desindustrialización ha estado asociado a la desarticulación productiva y la reestructuración regresiva del aparato fabril iniciadas con la dictadura militar de 1976-1983, así como a la pobre *performance* agregada registrada en materia de acumulación de capital en el nivel interno. Véase Amsden (2004) y Arceo (2005).
8. Un análisis de los rasgos distintivos de la trayectoria estructural de la industria argentina durante el decenio de 1990 se puede encontrar en Azpiazu y Schorr (2010a).
9. Si bien la dinámica sectorial en la posconvertibilidad impactó positivamente en materia ocupacional, es insoslayable reparar en que también derivó en un incremento importante en el margen bruto de explotación de la fuerza de trabajo (en particular en el bienio 2002-2003), lo cual reforzó las tendencias a la distribución regresiva del ingreso entre trabajo y capital iniciadas en 1976. En conjunción con el nuevo *set* de precios relativos, ello viabilizó la internalización de elevadas tasas de ganancia, sobre todo por parte de las fracciones empresarias predominantes (Azpiazu y Schorr, 2010c).
10. De acuerdo a las cifras provisionales del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, en 2009 el PIB del sector industrial disminuyó el 0,5%, mientras que el global se expandió el 0,9%; de resultados de ello volvió a declinar el coeficiente de industrialización (se ubicó en el 15,9%). La evolución del PIB de las diferentes actividades económicas está disponible en <http://www.mecon.gov.ar/peconomica/basehome/infoeco.html> (consultado el 19/8/10).
11. En los últimos años las políticas desplegadas que podrían haber generado o inducido positivamente, en forma directa o indirecta, un armónico, acelerado y sustentable proceso de desarrollo industrial en su sentido más amplio, fueron escasas, parciales, descoordinadas y desarticuladas. Ejemplos como los ofrecidos por la Ley de promoción del *software* (N° 25.922), el Decreto N° 774/05 por el que se creó el régimen de incentivo a la competitividad de autopartes locales, la promoción del desarrollo y la producción de biotecnología (Ley N° 26.770), el lanzamiento de líneas de créditos subvencionados y, más aún, las disposiciones del Decreto N° 1.234/07 por el que se extendió el régimen ensamblador de Tierra del Fuego hasta 2023 (vencía en 2013), resultaron insuficientes, más allá de los problemas que quedaron de manifiesto en su implementación efectiva y su respectiva capacidad inductora. A ello cabe adicionar el mantenimiento, con ligeros retoques, del régimen de privilegio para el sector automotor (particularmente en el ámbito del MERCOSUR, para beneplácito de las transnacionales que controlan la actividad), el sostenimiento del “arancel cero” para la importación de bienes de capital y del régimen de bono fiscal para los fabricantes nacionales instituido por el Decreto N° 379/01, la sanción del Decreto N° 699/10 por el que se extendieron por dos años adicionales los plazos de vigencia de los beneficios promocionales para las radicaciones industriales en las provincias de Catamarca, La Rioja, San Juan y San Luis, así como el régimen de “promoción de inversiones en bienes de capital y obras de infraestructura” (Ley 25.924 y normas complementarias), que derivó en una importante transferencia de ingresos a un puñado de grandes empresas y grupos económicos nacionales y extranjeros con posiciones oligopólicas en ramas predominantes del sector industrial (Azpiazu, 2008).
12. Actividad que además de haber sido beneficiada por la extensión de su régimen especial, en fecha reciente ha sido favorecida por la aplicación de “impuestos” especiales a los productos electrónicos no fabricados en la isla.
13. Ello no implica desconocer la posible discrepancia entre el valor bruto de producción y la facturación en un año determinado (asociada a la variación de *stocks* y/o a la venta de bienes fabricados por terceros). Sin embargo, como ha quedado demostrado, tales diferencias son mínimas y no alteran los resultados (Schorr, 2004).
14. La incorporación de nuevas asociaciones responde a ventas a actores extranjeros de participaciones accionarias en algunas empresas nacionales líderes de menor significación relativa por su facturación anual (Editorial Atlántida, Peñaflor, Trigaglia, Milkaut, Química Estrella).
15. En estos dos últimos casos, seguramente los grupos brasileiros mejoraron sustantivamente su valorización patrimonial a partir de su presencia oligopólica en la Argentina (Bianco, Moldovan y Porta, 2008).
16. Otro importante frigorífico que, como los anteriores, tiene una significación especial en la distribución de la cuota Hilton es Finexcor, que fue adquirido por Cargill.
17. En muchos sentidos, la lógica del “piloto automático” tan cara al neoliberalismo parecería seguir vigente en la visión de estos sectores; esto es, la idea de que la instrumentación de una “adecuada” política macroeconómica es la condición para resolver los problemas económicos heredados y que casi no se precisan políticas activas si “la macro funciona bien” y “los precios son los correctos”. Un planteo en esta línea argumental se puede encontrar, por ejemplo, en Frenkel y Rapetti (2004).
18. En cuanto a la dinámica exportadora de la industria doméstica en la posconvertibilidad, vale la pena detenerse en dos cuestiones. La primera se vincula con el hecho de que la oferta exportadora sectorial se encuentra sumamente concentrada en las firmas integrantes de la cúpula empresaria: en 2008 las 100 compañías líderes de la actividad exportaron por un valor superior a los 36 mil millones de dólares, cifra equivalente a casi el 80% del total de exportaciones manufactureras realizadas por el país (durante al vigencia del régimen convertible su participación promedio fue del orden del 65%). Alrededor de las dos terceras partes del monto exportado por la elite en 2008 correspondió a empresas extranjeras (Cargill, Bunge, Louis Dreyfus, Toyota, Oleaginoso Moreno, Ford, Volkswagen, Peugeot-Citroën, Dow, General Motors, Fiat Auto, Shell y Esso, entre las principales), mientras que algo más de la cuarta parte fue realizada por firmas pertenecientes a grupos económicos de origen nacional (Aceitera General Deheza, Molinos Río de la Plata, Siderca, Vicentin y Aluar, entre las más destacadas). Las evidencias disponibles indican que a favor de su importante inserción exportadora, las empresas de la cúpula han venido operando sistemáticamente con superávit comerciales, los que han sido holgados y crecientes: a modo de ejemplo cabe apuntar que en 2001 el panel de las 100 líderes registró un excedente comercial próximo a los 7 mil millones de dólares, que en 2008 se ubicó en el orden de los 23 mil millones de dólares (en un escenario agregado deficitario). Entre otras cosas, ello denota un creciente poder de veto sobre el funcionamiento del aparato estatal por parte de estas fracciones del capital concentrado interno. La segunda cuestión a resaltar se asocia a la consolidación del patrón exportador heredado de los años noventa. De acuerdo a la investigación de Azpiazu y Schorr (2010b), en el bienio 2007-2008 apenas cinco sectores fabriles dieron cuenta del 85% de las ventas externas totales, frente a una participación algo superior al 78% en el período 1993-2001: la industria alimenticia, el sector automotor, la refinación de petróleo, la elaboración de productos y sustancias químicas y la manufactura de metales comunes (siderurgia y aluminio primario).
19. De allí que no resulte casual que, por ejemplo, en los años 2007 y 2008 un pequeño grupo de sectores productivos ligados al procesamiento de recursos básicos presentara una balanza comercial positiva (la industria alimenticia y, en muy menor medida, los derivados del petróleo, la metálica básica, la producción de cuero y sus derivados, y marginalmente la industria maderera), mientras que los restantes fueran deficitarios, sobre todo a medida que se avanza hacia manufacturas más complejas, más intensivas en la utilización de conocimiento científico-tecnológico, más demandantes de mano de obra con elevada calificación, con mayores potencialidades para traccionar con su crecimiento a otros sectores, y de difundir el progreso técnico al tejido económico y social, y que por lo general han venido conformando los senderos de mayor dinamismo en el comercio mundial de manufacturas (Azpiazu y Schorr, 2010b).
20. Pese a su indudable importancia, esta problemática ha venido ocupando un lugar muy marginal (si no nulo) en el debate académico y político en el medio nacional.
21. La reciente implementación de restricciones cuantitativas de importación (licencias no automáticas) que involucran a diversos productos industriales sólo puede ser considerada como una medida de coyuntura que, sin duda, no opaca la necesidad de formular y desplegar políticas industriales activas.
22. A juicio de la cámara que agrupa a los autopartistas argentinos: “Se puede inferir que durante el año 2008 se produjo una desmejora en el nivel de integración de los vehículos de fabricación nacional, teniendo en cuenta que su producción creció un 10% y las importaciones de autopartes se incrementaron un 24%” (AFAC, 2009).
23. Las evidencias disponibles para el período 2002-2008 indican que la reactivación de la formación de capital en el sector fabril fue moderada y modesta en términos de sus potencialidades, lo que se manifiesta en el hecho de que los incrementos en la capacidad productiva instalada en el sector se ubicaron muy por debajo de la magnitud de la recuperación sectorial, al tiempo que resultaron particularmente reducidos ante los holgados márgenes de rentabilidad de las firmas líderes (Azpiazu y Schorr, 2010b).
24. De considerar los promedios anuales de los períodos 1993-2001 y 2003-2008, se corrobora que el déficit comercial con Brasil pasó de representar el 13,8% del total del desequilibrio de comercio exterior de la rama al 30,1%, respectivamente.
25. En García (2008) se puede consultar los rasgos distintivos del desenvolvimiento reciente del sector local productor de maquinarias e implementos para el sector agropecuario.
26. Desde visiones en muchos sentidos contrapuestas, CEP (2010) y Ortiz y Schorr (2009) han analizado el comportamiento de la industria doméstica elaboradora de bienes de capital durante la posconvertibilidad.
27. Sobre las “viejas” y las “nuevas” formas de inserción de la Argentina en el mercado mundial y, más ampliamente, los países periféricos véase Arceo (2009).