

---

## **Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad**

---

*María José Castells y Martín Schorr<sup>1</sup>*

When growth isn't development. Some stylized facts of industrial dynamics in the posconvertibilidad

Quando crescimento não é desenvolvimento. Alguns fatos estilizados da dinâmica industrial no posconvertibilidade

Recibido: 19 de diciembre de 2014

Aceptado: 24 de febrero de 2015

### **Resumen**

El presente trabajo analiza los principales "hechos estilizados" de la trayectoria de la industria argentina en la posconvertibilidad. El trabajo incluye un estudio de la estructura productiva industrial a partir del perfil de especialización, una mirada sobre el empleo industrial y la distribución del ingreso, un análisis pormenorizado del desempeño externo y, por último, de la dinámica empresarial. A partir de los aportes de estos elementos a la caracterización del desempeño manufacturero de los últimos años, se espera brindar evidencias que sirvan para polemizar con la "tesis de la reindustrialización".

---

1- Becaria del CONICET y docente de la UBA; investigador del CONICET/UNSAM y docente de la UBA y la UNSAM. Se agradecen los valiosos comentarios que Andrés Wainer y dos evaluadores anónimos realizaron a una versión preliminar y se los exime de toda responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir. El trabajo se terminó de redactar el 3/3/2015.

Y que si bien se evidencian rupturas de la etapa “kirchnerista” respecto del derrotero industrial característico del decenio de 1990 y, más ampliamente, de la fase 1976-2001, no menos cierto es que se han afianzado muchos de los legados críticos del neoliberalismo.

**Palabras claves:** Industria – Estructura productiva - Restricción externa - Desarrollo

### Summary

This paper analyzes the main “stylized facts” of the trajectory of the industry in Argentina of the posconvertibility. The work includes a study of industrial production structure from specialization profile, a look on industrial employment and income distribution, a detailed analysis of external performance and, finally, the dynamic entrepreneur. From the contributions of these elements to the characterization of manufacturing performance in recent years, is expected to provide evidence that serve to argue with the “re-industrialization thesis”. And although can see ruptures of stage “kirchnerista”, respect the industrial road map typical of the 1990s and, more broadly, of phase from 1976 to 2001, no less certain is the fact that have been strengthened many of the critical legacy of neoliberalism.

**Keywords:** Industry - Production structure - External Restriction – Development

### Resumo

Este artigo analisa as principais “fatos estilizados” da trajetória da indústria na Argentina posconvertibilidad. O trabalho inclui o estudo da estrutura de produção industrial a partir do perfil de especialização, um olhar sobre o emprego industrial e distribuição de renda, uma análise detalhada do desempenho externo e, por último, o empresário dinâmico. A partir das contribuições desses elementos para a caracterização de fabricação de desempenho nos últimos anos, é esperado para fornecer provas de que servem para discutir com a “tese re-industrialização”. E, apesar de rupturas de passo “kirchnerista” mapa do caminho sobre a indústria típica da década de 1990 e, mais amplamente, a fase 1976-2001, não menos certo é evidente é que eles têm garantido muitos do legado crítico do neoliberalismo.

**Palavras-chave:** Indústria - Estrutura da produção - Restrição externa - Desenvolvimento

### Introducción

A partir de los legados críticos de las políticas neoliberales implementadas en la Argentina en la década de 1990 (y más ampliamente desde 1976), y en un escenario signado por una crisis económica y político-institucional sin precedentes y fuertes disputas en el interior de los sectores dominantes locales, los primeros días de enero de 2002 se formalizó la salida de la convertibilidad. Puntualmente, con la sanción de la Ley N° 25.561 de “emergencia pública y reforma del régimen cambiario”.

El abandono del régimen de caja de conversión fue traumático y profundamente regresivo. Los bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, en particular del tipo de cambio y los ingresos de los asalariados, devinieron en reacomodamientos convulsionados en los senderos de los diferentes sectores de actividad, una profunda recesión económica (caída superior al 10% en el PBI total y en el industrial), una retracción pronunciada de los salarios reales (superior al 30%) y, en suma, un 2002 por demás crítico.<sup>2</sup>

Desde ese momento, especialmente con los gobiernos de Néstor Kirchner y de Cristina Fernández de Kirchner, y de la mano de un difuso pensamiento “neo-desarrollista”, se ha ido delineando en el país un nuevo patrón de crecimiento motorizado por los sectores productivos. Éste ha puesto fin a la hegemonía de la valorización financiera como núcleo central de la acumulación y la reproducción ampliada del capital, y ha derivado en modificaciones relevantes en la correlación de fuerzas entre las distintas clases sociales y fracciones de clase en relación con lo sucedido en el transcurso del decenio de 1990.<sup>3</sup>

En ese marco, el “fomento industrial” de los últimos años puede ser dividido en dos etapas. En la primera fase, que abarca desde 2002 hasta 2007/08, la “apuesta de fondo” de las autoridades gubernamentales pasó por el sostenimiento de un tipo de cambio elevado (“dólar alto”), casi sin

---

2- La corta gestión gubernamental de Eduardo Duhalde fue determinante no sólo porque le dio el “tiro de gracia” a la convertibilidad a partir de una brusca caída en la participación de los trabajadores en el ingreso, sino también porque motorizó diversas, cuantiosas y “estratégicas” transferencias de ingresos a distintas fracciones del capital concentrado interno, como la pesificación asimétrica y las compensaciones al sistema bancario (Cantamutto y Wainer, 2013; Cobe, 2009).

3- Sobre estas cuestiones, véase Félix y López (2010), Katz (2013) y Varesi (2011).

políticas industriales activas y coordinadas (los pocos instrumentos que se aplicaron, muchos de ellos concebidos e implementados en la convertibilidad, favorecieron fundamentalmente a las empresas líderes y, por ende, reforzaron en sus aspectos esenciales el statu quo heredado en lo que respecta a la pauta de especialización sectorial, la inserción internacional, la fisonomía del poder económico, etc.). La segunda etapa es contemporánea del paulatino agotamiento del “dólar alto” y la irrupción de la crisis mundial a mediados de 2008: desde entonces se ha venido recurriendo a algunas medidas “novedosas” como, por ejemplo, las restricciones a las importaciones, diversos aumentos de aranceles, la búsqueda por redireccionar proyectos de inversión a la esfera productiva, algunas reestatizaciones de empresas, el lanzamiento de líneas de asistencia financiera y el fomento a la demanda por diversas vías (programas “Procreauto”, “Ahora 12”, etc.).<sup>4</sup> Pero, en general, estos instrumentos han quedado subordinados a la decisión de hacer prevalecer en la coyuntura ciertos equilibrios macroeconómicos y/o de evitar o morigerar a corto plazo las consecuencias de la “explosión” de diversos nudos problemáticos estructurales (inflación, restricción externa, desequilibrio fiscal, crisis energética, etc.).<sup>5</sup>

De modo que, más allá de sus diferencias en cuanto a los lineamientos privilegiados, las dos etapas reconocen un denominador común: la ausencia de una estrategia y un plan de desarrollo industrial.<sup>6</sup> A su vez, en ambas

---

4- En vistas de la información disponible al momento de realizarse este estudio se optó por cerrar el horizonte temporal de análisis en 2013. De todas maneras, no se debería soslayar que a comienzos de 2014 el gobierno nacional decidió aplicar un programa de ajuste de la economía tendiente a afrontar el cuadro de restricción externa que irrumpió con fuerza desde comienzos de la década de 2010. De acuerdo a información del INDEC, a enero de 2015 (último dato disponible), la serie desestacionalizada del Estimador Mensual Industrial llevaba acumulados dieciocho meses consecutivos de variaciones interanuales negativas (datos extraídos de [http://www.indec.gov.ar/nivel4\\_default.asp?id\\_tema\\_1=3&id\\_tema\\_2=6&id\\_tema\\_3=14](http://www.indec.gov.ar/nivel4_default.asp?id_tema_1=3&id_tema_2=6&id_tema_3=14); consultado el 2/3/2015).

5- Si bien algunas medidas fueron respuestas a situaciones coyunturales complejas, vale reconocer que tuvieron (o podrían tener) efectos estructurales manifiestos en varias aristas, entre ellas, sobre la dinámica industrial. Es el caso de la renacionalización del sistema previsional (en 2008) y del capital accionario mayoritario de YPF (en 2012), así como el “regreso del Estado” en el ámbito del transporte ferroviario de pasajeros (en distintos momentos –2012, 2013, 2015–).

fases el accionar gubernamental se desplegó en consonancia con una política de ingresos que buscó recomponer con criterio redistributivo los ingresos de los sectores populares en general, y de los trabajadores en particular (sobre todo, de los asalariados registrados). Y, por esa vía, operó como un mecanismo de incentivo de la propia producción manufacturera.

Sobre esa base, en este trabajo se destacan los principales “hechos estilizados” de la trayectoria de la industria argentina en la posconvertibilidad. Además de aportar algunos elementos a la caracterización del desempeño manufacturero de los últimos años, se espera brindar evidencias que sirvan para polemizar con la “tesis de la reindustrialización”, ampliamente difundida en el medio doméstico.<sup>7</sup> Para estos sectores, uno de los rasgos distintivos de la etapa reciente se asocia a la concreción exitosa de un proceso de desarrollo industrial inscripto, entre otras cosas, en una redefinición (diversificación y complejización) de la estructura productiva, del perfil de inserción internacional, de los liderazgos empresarios (desandando la concentración y la extranjerización propias del neoliberalismo), la creación virtuosa de puestos de trabajo y, en consecuencia, la generación y la potenciación de ventajas competitivas dinámicas.<sup>8</sup>

---

6- A mediados de 2011 el gobierno lanzó el llamado “Plan Estratégico Industrial Argentina 2020”. Una lectura atenta de este documento permite concluir que allí no se plasma un plan industrial, ni mucho menos una estrategia de desarrollo sectorial, sino la enunciación de principios generales que se inscriben en un conjunto de metas sin mayores precisiones respecto de cómo alcanzarlas (disponible en <http://www.industria.gob.ar/plan-estrategico-2020/>; consultado el 15/11/2014). Una lectura crítica del “Plan” y de los diferentes instrumentos ordenadores del “fomento a la industria” en la posconvertibilidad se encuentra en Azpiazu y Schorr (2010) y Schorr (2013).

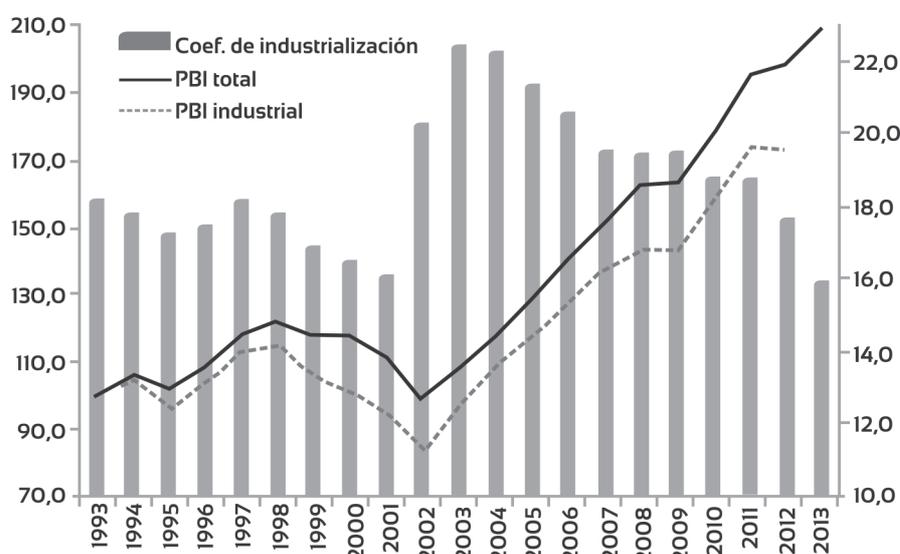
7- En cuanto a la “tesis de la reindustrialización”, y a modo ilustrativo, se sugiere revisar algunos pasajes del discurso presidencial en ocasión de la inauguración del período de sesiones ordinarias del Congreso Nacional correspondiente al año 2015 (disponible en <http://www.presidencia.gob.ar/discursos/>; consultado el 3/3/2015).

8- Desde diferentes enfoques, el derrotero industrial en la posconvertibilidad ha sido abordado, entre otros, por Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Bekerman y Dulcich (2013), Belloni y Wainer (2012), Bernat (2011), Burgos (2011), CENDA (2010), Coatz y Grasso (2012), Fernández Bugna y Porta (2008), Herrera y Tavosnanska (2011), Kosacoff (2008), Porta, Santarcángelo y Scheingart (2014), Schorr (2013), Schorr y Wainer (2013), Scheingart (2014), Stumpo y Rivas (2013) y Wainer (2011).

### 1. Expansión industrial sin cambio estructural en el perfil de especialización sectorial

Los datos proporcionados por el Gráfico N° 1 permiten arribar a dos conclusiones relevantes. La primera es que en la posconvertibilidad tuvo lugar un incremento en la participación agregada del sector en el PBI total respecto de los registros correspondientes al decenio de 1990, lo cual es un hecho a remarcar si se considera el agudo proceso de desindustrialización y reestructuración sectorial regresiva que tuvo lugar en esos años. Pero ese aumento en el coeficiente de industrialización se explica por lo acaecido en 2002 y 2003 (redefinición de la estructura de precios relativos mediante – Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012–), ya que a posteriori se manifiesta una declinación en el peso relativo de la industria en el conjunto de la actividad económica del país (en 2013 orilló el 16%, un nivel inferior al punto máximo alcanzado en la convertibilidad: 18,2% en 1993).

Gráfico N° 1. Argentina. Evolución del PBI total y el PBI industrial y del coeficiente de industrialización\*, 1993-2013 (índice base 1993=100 y porcentajes)\*\*



\* Relación PBI industrial/PBI total (en ambos casos a precios corrientes).

\*\* Las series del PBI total y el industrial resultan de las estimaciones a precios constantes de 1993 (los datos de 2013 corresponden a los primeros tres trimestres del año). Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

La segunda conclusión se relaciona con el hecho de que, en el marco de una expansión fabril sumamente pronunciada (entre 2002 y 2013 el valor agregado industrial se expandió el 112,7%, equivalente a una tasa promedio anual del 7,1%),<sup>9</sup> se reconocen dos años en los cuales el PBI fabril se retrajo: tanto en 2009 como en 2012 disminuyó aproximadamente el 0,5%.<sup>10</sup> Si bien ello guarda relación con los momentos más álgidos de la crisis mundial, también operaron otros factores, como la evolución de la economía brasilera y la china y, en el plano interno, la dinámica cambiaria y los problemas manifiestos que irrumpieron en la balanza de pagos (restricción externa).

En ese marco, prácticamente no se manifestaron tendencias a un cambio estructural en el perfil de especialización de la industria doméstica respecto de los años de vigencia del neoliberalismo. Se trata de una matriz productiva con un predominio marcado de ramas afincadas en el procesamiento de recursos naturales y unos pocos ámbitos privilegiados por las políticas públicas. Al respecto, las evidencias que constan en el Cuadro N° 1 permiten colegir que en 2001 los cinco sectores más relevantes del entramado fabril (alimentos y bebidas, sustancias y productos químicos, refinación de petróleo, vehículos automotores y metales comunes) explicaron, de conjunto, el 65,9% de la producción sectorial; porcentual que en 2013 superó ligeramente el 70%. En ese aumento en la significación estructural de este número acotado de manufacturas se resalta la mayor ponderación relativa de las agroindustrias, la metálica básica y la armadura automotriz, la leve retracción de las industrias químicas y la caída en la ponderación de las refinerías (en este último caso, muy asociada a la restricciones existentes en materia energética).<sup>11</sup>

---

9- En ese desempeño general se pueden delimitar dos fases: entre 2002 y 2008 el PBI fabril se expandió a una tasa media anual del 9,3% (8,5% por año el PBI global), mientras que en 2008-2013 el ritmo de expansión industrial fue del 4,5% anual (5,2% el PBI total).

10- Al considerar los datos con la nueva estimación oficial del producto (a precios de 2004) se desprende que las caídas en el PBI fabril en 2009 y 2012 fueron del 1,6% en ambos casos, al tiempo que el coeficiente de industrialización para 2013 se ubicó en el 13%.

**Cuadro N° 1.** Argentina. Evolución de la estructura de la producción industrial según actividad, 2001, 2007 y 2013 (porcentajes)

Actividad industrial	Estructura porcentual			Acumulado		
	2002	2007	2013	2002	2007	2013
Alimentos y bebidas	31,0	30,0	33,8	31,0	30,0	33,8
Sustancias y productos químicos	12,3	11,9	12,2	43,3	41,9	46,0
Refinación de petróleo	10,0	9,7	8,7	53,3	51,6	54,7
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	7,3	8,2	8,3	60,6	59,8	63,0
Metales comunes	5,3	7,7	7,3	65,9	67,5	70,3
Productos de caucho y plástico	3,8	4,2	4,3	69,7	71,7	74,6
Maquinaria y equipo ncp*	3,9	4,9	3,8	73,6	76,6	78,4
Papel y productos de papel	2,9	2,8	3,6	76,5	79,4	82,0
Minerales no metálicos	2,0	2,2	2,5	78,5	81,6	84,5
Productos textiles	2,1	2,3	2,2	80,6	83,9	86,7
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	2,4	2,3	2,2	83,0	86,2	88,9
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	2,7	3,0	2,2	85,7	89,2	91,1
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	0,9	2,1	1,9	86,6	91,3	93,0
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	3,4	2,7	1,7	90,0	94,0	94,7
Productos de Tabaco	3,5	1,3	1,5	93,5	95,3	96,2
Muebles y colchones e industrias manufactureras ncp*	1,2	1,2	1,3	94,7	96,5	97,5
Maquinaria y aparatos eléctricos ncp*	1,5	1,3	1,0	96,2	97,8	98,5
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	1,8	1,1	0,8	98,0	98,9	99,3
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	1,5	0,3	0,3	99,5	99,2	99,6
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, relojes	0,1	0,3	0,3	99,6	99,5	99,9
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	0,4	0,4	0,1	100,0	99,9	100,0
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,0	0,1	0,0	100,0	100,0	100,0
<b>Total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	-	-	-

\* ncp: no clasificadas previamente. Fuente: elaboración propia en base a información del CEP.

En su mayoría, las industrias de mayor gravitación se caracterizan por ser altamente concentradas y estar controladas por capitales extranjeros y/o por un puñado de grupos económicos locales; por tener una inserción destacada en los mercados mundiales por la vía exportadora y/o a partir de una elevada demanda de importaciones; por presentar escasos eslabonamientos inter-industriales y una reducida capacidad generadora de empleo; y por el hecho de que para las empresas líderes que se desenvuelven en tales espacios, los salarios pesan mucho más como un costo empresario que como un elemento dinamizador de la demanda. Por todo esto, no debería extrañar que, a la par de la ausencia de un cambio estructural en el ámbito fabril, se hayan afianzado las tendencias a la concentración y la centralización del capital con eje en una extranjerización muy acentuada, al tiempo que se tornan cada vez más evidentes los límites objetivos que el perfil de especialización predominante le impone a la redistribución del ingreso y a la posibilidad de modificar ciertos rasgos críticos del mercado laboral.

## 2. Empleo industrial y distribución del ingreso

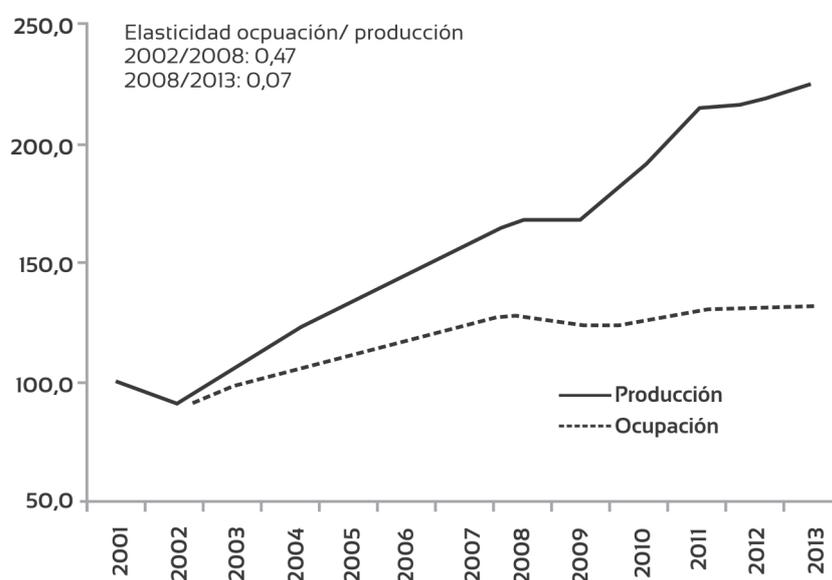
Las elevadas tasas de crecimiento y su composición sectorial hasta 2007/08, así como el abaratamiento relativo del trabajo con respecto al capital que motorizó la devaluación, posibilitaron una recuperación notable del nivel de empleo industrial, quebrando la tendencia descendente que presentó el mismo durante la década de 1990 y, más aún, desde 1976. Pero de allí en más, la pérdida de dinamismo de algunas industrias trabajo-intensivas y el avance estructural de varios de los rubros más capital-intensivos, generó una merma

---

11- Del estudio de Schorr (2013) se deduce que hasta 2007/08 se registró un crecimiento productivo generalizado, que fue particularmente importante en manufacturas que habían sido muy castigadas por la reestructuración regresiva sectorial de 1976-2001 y que suelen caracterizarse por una presencia significativa de pymes y elevados requerimientos de empleo (bienes de capital, diversas metalmecánicas, textil e indumentaria, calzado y marroquinería, etc.). Desde entonces se asistió a un cambio en el perfil del crecimiento fabril que reconoce tres fenomenologías: ramas que se expanden de modo considerable (sustancias y productos químicos, alimentos y bebidas, curtiembres, metales básicos, caucho y plástico, papel y derivados, armadura automotriz y ensambladoras de productos electrónicos de consumo –en los dos últimos casos a favor de sendos regímenes especiales de promoción–); ramas que desaceleran su crecimiento (minerales no metálicos, productos textiles y vestimenta, madera y sub-productos); y ramas que declinan su nivel de actividad (instrumentos médicos y de precisión, varias metalmecánicas, bienes de capital, equipos de transporte e industrias refinadoras).

significativa en la capacidad generadora de empleo (Gráfico N° 2), en el marco de una tasa de desocupación todavía elevada y ante el despliegue de una estrategia de minimización de la inversión reproductiva o de "reticencia inversora" por parte de los capitales oligopólicos que ejercen el liderazgo sectorial.<sup>12</sup>

Gráfico N° 2. Argentina. Evolución de la producción y la ocupación industrial, 2001-2013 (índice base 2001=100)



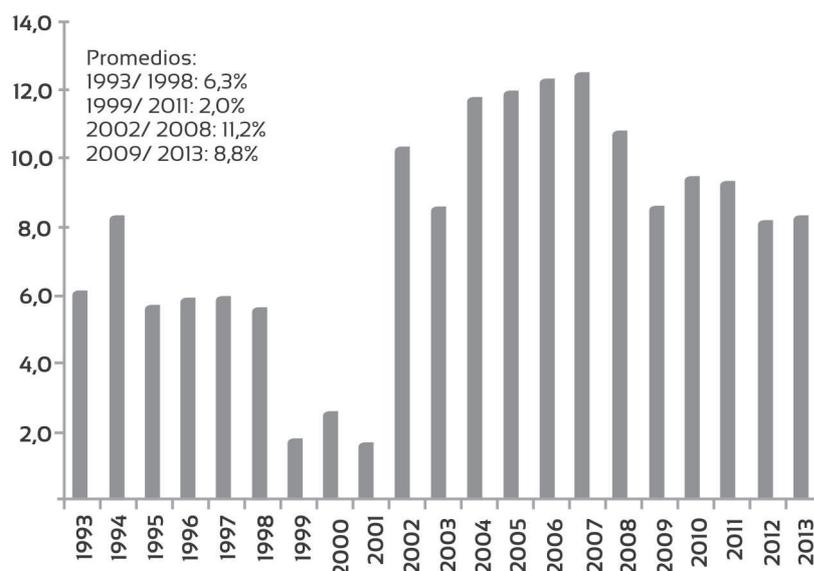
Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

Por otro lado, cabe destacar que, fundamentalmente por efecto de la brusca retracción salarial que tuvo lugar en el bienio 2002-2003, se verificó una nueva traslación de ingresos desde los asalariados hacia los ca-

12- Sobre la problemática de la "reticencia inversora" y las estrategias de acumulación de las grandes empresas en la Argentina y los países desarrollados, revítese, respectivamente, Manzanelli (2014) y Pérez Ártica (2013).

pitalistas del sector, que se sumó a las abultadas transferencias que se dieron en el período 1976-2001.<sup>13</sup> Como resultado de las alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía asociadas a la devaluación y otros factores, ello se tradujo en tasas de ganancia muy significativas, en especial para las grandes empresas que se desenvuelven en el ámbito manufacturero, particularmente entre 2002 y 2008. Desde entonces, en un cuadro signado por la intensificación de la puja distributiva, la rentabilidad de los oligopolios líderes comenzó a disminuir, claro que desde esos niveles holgados (Gráfico N° 3).

**Gráfico N° 3.** Argentina. Evolución del margen de rentabilidad\* de las empresas industriales que integran el panel de las 500 firmas líderes de la economía, 1993-2013 (porcentajes)



\* Relación utilidades/valor bruto de producción.

Fuente: elaboración propia en base a información del INDEC.

En ese escenario, y tras varios años de apoyo cerrado al “modelo”, las fracciones más concentradas del capital industrial, sus voceros en los ámbitos académicos y las diferentes instancias institucionales representativas del

poder económico comenzaron a desplegar distintas tácticas en el devenir de la coyuntura. Por momentos han presionado fuerte por una devaluación de consideración como mecanismo para abaratar aún más los salarios en pesos y en “moneda dura”, así como para beneficiarse de una apropiación diferencial de excedentes en detrimento de los segmentos empresarios de menor tamaño (tal como aconteció en los primeros años de la década de 2000 a raíz del shock devaluatorio que selló los destinos del régimen de convertibilidad –Manzanelli y Schorr, 2013–). También han planteado la necesidad de atar el comportamiento de los salarios al de la productividad para, como mínimo, cristalizar una matriz distributiva inequitativa y/o de avanzar en un “reordenamiento” de las relaciones laborales, es decir, de retornar a la regresiva política laboral del decenio de 1990.

En definitiva, la conjunción de crecimiento acelerado, altos niveles de rentabilidad empresarial y mejora en el empleo y los ingresos asalariados (sobre todo hasta 2007/08) fue posible por las condiciones socio-económicas que imperaron tras la crisis y la salida de la convertibilidad. La existencia de recursos ociosos y alto desempleo tras cuatro años de caída del producto, a lo que se sumó un contexto internacional favorable, viabilizaron la aplicación de políticas expansivas que impulsaron tanto el empleo y los salarios como los beneficios industriales.

Sin embargo, los intereses complementarios entre trabajadores y burguesía industrial terminan cuando la situación económica se recupera de tal manera que se acerca al pleno empleo de los recursos. Es allí cuando recrudece el conflicto entre capital y trabajo, tras agotarse las condiciones que hicieron posible esa situación de “todos ganan” que impulsó tanto la rentabilidad empresarial como los ingresos de los trabajadores, dando paso a diversas modalidades de ajuste. En ese marco no es casual que en los últimos años los sectores del poder económico pasaran de plantear la necesidad de una “sintonía fina” a realizar críticas cada vez más explícitas y “estructurales” a un esquema económico que les permitió internalizar cuantiosos beneficios y reforzar aún más su centralidad estructural sobre la dinámica de la acumulación del capital en el país.

---

13- Si bien las remuneraciones de los trabajadores industriales se incrementaron en forma considerable en los últimos años (sobre todo las de los registrados), no se puede soslayar que en 2013 el coeficiente productividad/salario medio correspondiente al agregado sectorial se ubicó en un nivel ligeramente superior al de los muy elevados (y regresivos) guarismos de 2001.

### 3. Desempeño comercial externo: profundización del perfil de inserción internacional y debilidad de la sustitución de importaciones

El crecimiento industrial en la posconvertibilidad se asoció a una expansión considerable de las exportaciones alentadas por la existencia de mercados externos pujantes (en cantidad y precios) para muchos de los productos exportados desde el país y, durante algunos años, por el "dólar alto" y la vigencia de bajos salarios en términos internacionales. Tal dinamismo derivó en un salto en el coeficiente medio de exportación del sector, que pasó de alrededor del 15% a fines de la convertibilidad a cerca del 23% en 2013 (con un pico del 28,7% en 2002 y del 26,6% en 2006 –Cuadro N° 2–). Ello denota, por un lado, una creciente colocación de los productos en los mercados externos y, por otro, una retracción del coeficiente de exportación ante el despliegue de la crisis mundial, la apreciación del tipo de cambio real y la emergencia manifiesta de la restricción externa.

**Cuadro N° 2.** Argentina. Evolución de las exportaciones (EXPO), las importaciones (IMPO) y el saldo comercial de la industria, del peso de las EXPO en el valor bruto de la producción (VBP) y de las IMPO en el consumo aparente (CA), 1993-2001 (promedio anual) y 2002-2013 (millones de dólares y porcentajes).

	EXPO	IMPO	Saldo comercial	EXPO/VBP	IMPO/CA
	Millones de dolares			Porcentajes	
1993- 2001	15.814,3	22.657,2	6.842,8	12,3	16,7
2002	17.748,8	8.190,6	9.558,3	28,7	15,5
2003	20.523,8	12.812,5	7.711,3	25,2	17,0
2004	24.412,2	20.871,0	3.541,2	25,2	22,0
2005	28.731,3	26.681,0	2.050,3	25,0	23,5
2006	34.459,5	31.934,9	2.524,6	26,6	25,0
2007	40.956,8	41.770,0	-813,2	26,3	26,5
2008	50.671,9	52.802,1	- 2.130,2	26,3	27,0
2009	42.669,2	36.260,7	-6.408,5	24,8	21,8
2010	49.507,5	52.781,4	-3.273,9	24,0	25,1
2011	60.149,6	67.536,8	-7.387,2	24,3	26,4
2012	57.513,9	61.216,8	-3.703,0	22,6	23,7
2013	55.531,9	65.278,5	- 9.746,5	22,8	25,6

Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE y del CEP.

En ese contexto, ante la falta de políticas tendientes a propiciar una modificación en las modalidades de inserción de la industria en el mercado mundial, se fortaleció un perfil de las ventas externas muy volcado a la explotación de ventajas comparativas y a la privilegiada armadura automotriz; perfil caracterizado además por un altísimo grado de concentración económica. De la información volcada en el Cuadro N° 3 se concluye que en 2013 las ramas elaboradoras de alimentos, vehículos automotores, productos y sustancias químicas, metales básicos y la refinación de petróleo dieron cuenta, en conjunto, del 87,2% de las exportaciones fabriles, frente a una participación promedio del 78,5% en los años de la convertibilidad.<sup>15</sup> También vale apuntar que a comienzos de la década en curso menos de un centenar de grandes corporaciones, en su mayoría controladas por capitales extranjeros, dieron cuenta de más del 70% de las ventas externas totales del sector manufacturero (véase más adelante el Gráfico N° 5).

**Cuadro N° 3.** Argentina. Evolución de la estructura de las exportaciones industriales según actividad, 1993-2001 (promedio anual), 2007 y 2013 (porcentajes)

Actividad industrial	Estructura porcentual			Acumulado		
	1993-2001	2007	2013	1993-2001	2007	2013
Alimentos y bebidas	43,9	43,3	46,4	43,9	43,3	46,4
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	12,2	13,6	18,9	56,1	56,9	65,3
Sustancias y productos químicos	10,0	10,1	11,3	66,1	67,0	76,6
Metales comunes	6,5	7,4	7,6	72,6	74,4	84,2
Refinación de petróleo	5,9	10,3	3,0	78,5	84,7	87,2
Maquinaria y equipo ncp*	3,2	2,9	2,6	81,7	87,6	89,8
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	0,9	1,0	2,3	82,6	88,6	92,1
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	5,7	2,7	1,7	88,3	91,3	93,8
Productos de caucho y plástico	1,6	1,8	1,5	89,9	93,1	95,3
Papel y productos de papel	1,5	1,3	0,9	91,4	94,4	96,2
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	0,9	0,8	0,7	92,3	95,3	96,9
Productos textiles	1,6	0,9	0,6	93,9	96,2	97,5

14- En el período aludido las manufacturas mencionadas aumentaron su peso estructural en las exportaciones totales del sector, salvo las ligadas a las industrias de refinación en el escenario de una crisis energética de magnitudes considerables.

Maquinaria y aparatos eléctricos ncp*	1,2	0,8	0,6	95,1	97,1	98,1
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	0,4	0,7	0,4	95,5	97,7	98,5
Minerales no metálicos	0,7	0,5	0,4	96,2	98,2	98,9
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, relojes	0,6	0,5	0,3	96,8	98,7	99,2
Muebles y colchones e industrias manufactureras ncp*	1,0	0,3	0,2	97,8	99,0	99,4
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	0,8	0,3	0,2	98,6	99,3	99,6
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	0,7	0,3	0,1	99,3	99,6	99,7
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,4	0,3	0,1	99,7	99,9	99,8
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,2	0,1	0,1	99,9	100,0	99,9
Productos de tabaco	0,1	0,0	0,1	100,0	100,0	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	-	-	-

\* ncp: no clasificadas previamente. Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE y del CEP.

Por otro lado, ante lo acotado de la sustitución de importaciones, dado el perfil sectorial resultante de la reestructuración regresiva de 1976-2001, los diversos sesgos que caracterizaron al "fomento productivo" en la posconvertibilidad<sup>15</sup> y el impulso oficial a la demanda de ciertos bienes con un componente importado elevadísimo (automóviles, electrónicos de consumo), el desempeño manufacturero reciente no logró revertir el cuadro histórico de dependen-

15- En varios rubros industriales no sólo no se definieron ni se implementaron políticas activas que sentaran las bases para un proceso sostenido de sustitución de importaciones (cuando sucedió, la sustitución estuvo mucho más asociada al "efecto cambiario" y/o a medidas de coyuntura como los controles a las importaciones), sino que incluso, por acción u omisión, se promovió una suerte de "sustitución inversa" en la medida en que se habilitó el ingreso al país de bienes importados que terminaron desplazando a producciones nacionales existentes y, en no pocos casos, con importantes (y probados) grados de competitividad externa. Este "efecto desplazamiento", y el consecuente desaprovechamiento de la masa crítica existente en el país, fue particularmente intenso en tres de las industrias con mayor incidencia en los desequilibrios externos del sector: bienes de capital, automotriz y electrónica de consumo. Un análisis de las formas que asumió la "sustitución inversa" en esos tres ámbitos manufactureros, así como de sus principales factores explicativos, se puede encontrar, respectivamente, en Castells, Ferreira, Inchauspe y Schorr (2014), Castells y Schorr (2013) y Schorr y Porcelli (2014).

cia tecnológica de la industria argentina y, por esa vía, su naturaleza trunca. Además del “salto de nivel” que experimentó el coeficiente importador de la industria vis-à-vis sus registros elevados de la década de 1990 (véase en el Cuadro N° 2 la evolución del peso de las importaciones en el consumo aparente), el fenómeno aludido se expresa en el déficit comercial estructural de gran parte de las industrias, con la salvedad de unas pocas vinculadas con las ventajas comparativas estáticas del país (Cuadro N° 4). Esa suerte de “dualidad estructural” (que a partir de 2007 derivó en saldos comerciales deficitarios en el agregado sectorial, con la excepción de 2009 a raíz de los impactos locales de la crisis internacional), es indicativa de que en la última década se afianzó la “divisa dependencia” del sector manufacturero doméstico. De allí el aporte del déficit comercial industrial a la restricción externa (Schorr y Wainer, 2014).

**Cuadro N° 4.** Argentina. Saldo comercial de las distintas actividades industriales, 2002, 2007 y 2013 (millones de dólares)

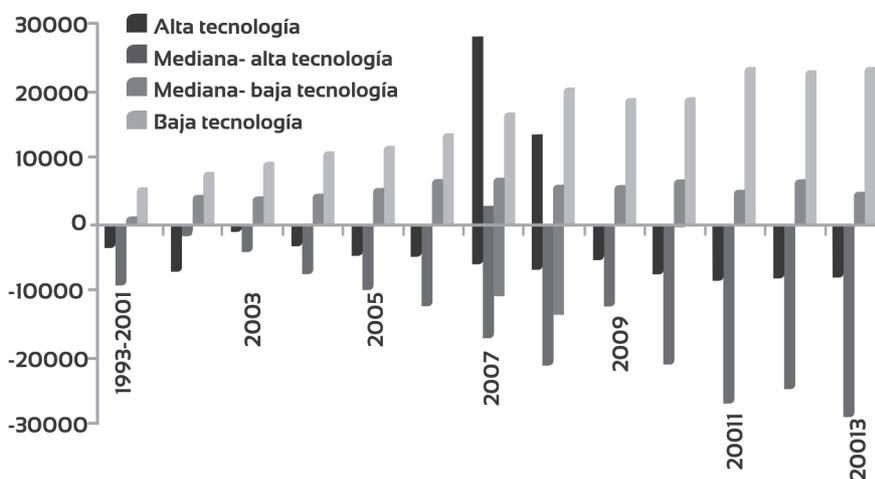
Actividad industrial	2002	2007	2013
Alimentos y bebidas	7.030,7	16.996,2	24.571,0
Metales comunes	1.082,6	721,2	1.733,9
Curtido y terminaciones de cuero y productos de cuero	664,8	689,2	372,9
Madera y fabricación de productos de madera y corcho	86,4	87,1	-7,8
Productos de tabaco	-4,5	-7,8	-18,3
Edición e impresión y de reproducción de grabaciones	3,2	-125,2	-103,1
Prendas de vestir, terminación y teñido de pieles	30,0	-5,1	-176,0
Minerales no metálicos	3,4	-263,8	-387,3
Fabricación de otros tipos de equipo de transporte	-128,6	-941,1	-402,5
Papel y productos de papel	-40,1	-362,6	-666,1
Productos textiles	88,5	-521,1	-719,4
Muebles y colchones e industrias manufactureras ncp*	141,7	-509,0	-829,4
Metalmecánica, excepto maquinaria y equipo	-94,9	-695,1	-1.223,2
Productos de caucho y plástico	-58,8	-710,5	-1.376,9
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	-162,2	-1.092,1	-1.392,4
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, relojes	-121,2	-798,6	-1.615,9
Maquinaria y aparatos eléctricos ncp*	-206,7	-1.663,5	-2.959,7
Refinación de petróleo	1.630,5	2.349,0	-3.379,8
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	856,4	-1.725,5	-4.515,8
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-94,9	-3.090,6	-4.710,5
Sustancias y productos químicos	-729,3	-4.162,6	-5.705,4
Maquinaria y equipo ncp*	-418,8	-4.911,7	-6.234,9
<b>Total</b>	<b>9.558,3</b>	<b>813,2</b>	<b>9.746,5</b>

\* ncp: no clasificadas previamente.

Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE y del CEP.

Es en ese marco que se manifiesta una de las “paradojas” de la trayectoria fabril bajo el “neo-desarrollismo”: si bien en los últimos años, y de manera recurrente, la industria ha sido catalogada como la “locomotora del crecimiento” y el sector dinamizador y ordenador de un “modelo de acumulación con inclusión social”, en los hechos la no reversión de la dependencia tecnológica (Gráfico N° 4) terminó fortaleciendo la centralidad y el poder de veto de los grandes proveedores de divisas en la Argentina, cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital en la esfera productiva gira alrededor de actividades con un bajo (o nulo) grado de industrialización (Gaggero, Schorr y Wainer, 2014). Estos sectores y los (pocos pero grandes) actores que los controlan resultaron ampliamente favorecidos no sólo en términos estructurales, sino también por las intensas transferencias intersectoriales del ingreso que tuvieron lugar tras la “salida devaluatoria” de la convertibilidad por efecto de la dinámica que asumió el comportamiento de los precios relativos en la economía y en el plano intra-industrial.

**Gráfico N° 4.** Argentina. Evolución del saldo comercial de las actividades industriales según contenido tecnológico\*, 1993-2001 (promedio anual) y 2002-2013 (millones de dólares).



\* Para la clasificación de las actividades industriales según su contenido tecnológico, véase Schorr (2013) y Schorr y Wainer (2013).  
Fuente: elaboración propia en base a información de COMTRADE y del CEP.

Sobre estas cuestiones, cabe acotar que en la posconvertibilidad las cien empresas fabriles más grandes registraron abultados superávits comerciales, al tiempo que el resto de la industria operó con desequilibrios muy acentuados.<sup>16</sup> Tales heterogeneidades sugieren que el perfil estructural y de especialización de las firmas de la elite sectorial contrasta marcadamente con el de los restantes segmentos empresariales, que en su mayoría presentan una debilidad manifiesta. Entre otras cosas, ésta se asocia a los rasgos que asumió la desindustrialización del período 1976-2001 y al hecho de que estos actores desarrollan sus actividades en rubros mucho más expuestos a la competencia de productos importados, presentan diversas dificultades estructurales para sustituir insumos y bienes de capital importados por similares de origen doméstico y/o para exportar, y, en tal escenario, deben hacer frente a variados, complejos y, por lo general, adversos “factores de contexto interno”.

Lo antedicho invita a revisar críticamente el discurso legitimador de los procesos socio-económicos en curso, los criterios y los resultados efectivos de la intervención estatal en el “fomento industrial” y el esquema real de ganadores y perdedores en términos de clases y fracciones de clase; en otras palabras, a cuestionar la “tesis de la reindustrialización”.

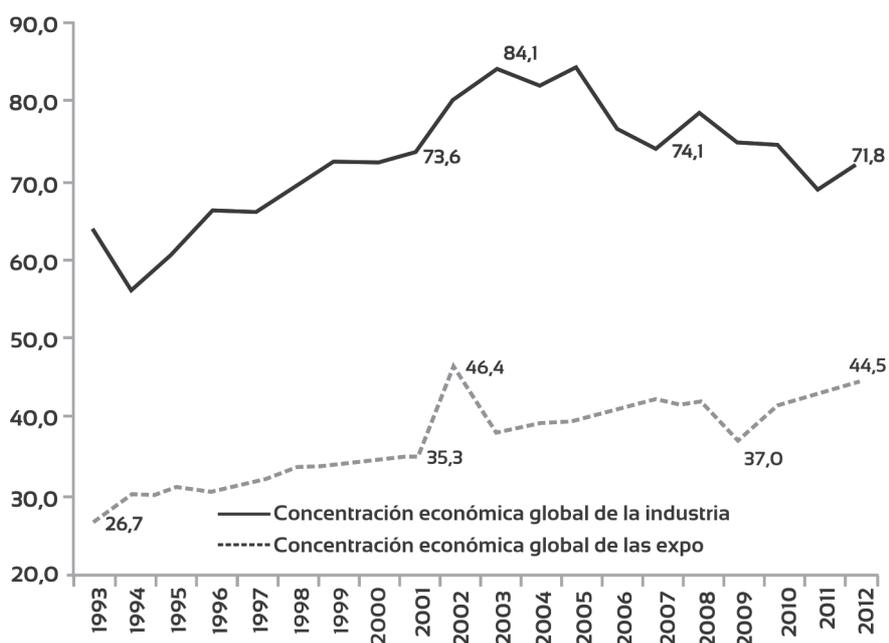
#### **4. Dinámica empresarial: concentración económica, predominio extranjero y heterogeneidades dentro del capital nacional**

En lo que atañe a la dinámica empresarial en la posconvertibilidad, un primer elemento a remarcar remite a la profundización del proceso de concentración económica: a comienzos de la década actual las cien corporaciones de mayor envergadura del sector explicaron aproximadamente el 45% del valor bruto de producción industrial nacional, frente a una ponderación media del 32% en la convertibilidad. Ese poderío económico de la cúpula empresarial también se manifiesta si se evalúa la gravitación de ese universo de firmas en las exportaciones totales del sector: desde esta perspectiva se comprueba que en 2012 los oligopolios líderes generaron cerca del 72% de las exportaciones agregadas (Gráfico N° 5).

---

16- Al respecto, basta contrastar los respectivos saldos a comienzos de la década de 2010: mientras que la cúpula empresarial operó con un saldo excedentario superior a los 20.000 millones de dólares, el resto del sector manufacturero afrontó un déficit cercano a los 24.000 millones de dólares (Schorr, 2013).

**Gráfico N° 5.** Argentina. Evolución de la concentración económica global\* y de la concentración económica global de las exportaciones\*\*, 1993-2012 (porcentajes).



\* Peso de las 100 empresas industriales de mayores ventas anuales (cúpula empresarial) en el valor bruto de producción del sector.

\*\* Peso de la cúpula empresarial industrial en las exportaciones totales del sector.

Fuente: elaboración propia en base a información de balances empresarios, de las revistas Mercado y Prensa Económica y del INDEC, COMTRADE y CEP.

Las evidencias disponibles indican que son varios los factores que concurren a explicar este aumento en el grado de concentración económica global en el ámbito manufacturero, entre los que sobresalen los siguientes:

- El incremento del margen bruto de explotación (relación productividad/salarios) por efecto de la drástica caída de las remuneraciones obreras que se verificó en el bienio 2002-2003, así como la considerable apropiación de

excedente que internalizaron los oligopolios líderes;

-la intensa centralización de capitales que tuvo lugar en el marco de la crisis y el abandono de la convertibilidad y, más atenuada, en los años posteriores ante la escasa preocupación por ejercer el “poder de policía” gubernamental en lo que hace al control de fusiones y adquisiciones, y al ejercicio de prácticas desleales o anti-competitivas;

-la inserción de las firmas líderes y/o los conglomerados a los que éstas se integran en las ramas industriales de mayor predominio relativo y dinamismo en un contexto signado por la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización e inserción internacional;

-la elevada propensión exportadora que caracteriza a muchas grandes empresas en un cuadro de fuerte expansión de la demanda internacional (sobre todo en el campo de los commodities);

-a favor de su poder de mercado en una diversidad de ámbitos productivos centrales para el funcionamiento del conjunto de la economía y de diferentes acciones y omisiones estatales, la posibilidad que tuvieron (y usufructuaron) muchas corporaciones líderes de captar excedentes de manera diferencial (por ejemplo, mediante la imposición de condiciones económicas y financieras a sus proveedores y clientes y/o, en numerosos casos, la fijación oligopólica de precios); y

-el hecho de que muchas de las empresas de la elite del poder económico local resultaron ampliamente favorecidas por distintos “ámbitos privilegiados de acumulación” (Castellani, 2009) que se generaron o se recrearon en la posconvertibilidad. En este punto cabe destacar la promoción de inversiones establecida a partir de la Ley N° 25.924 y normas complementarias, que tuvo entre sus principales beneficiarios a un puñado de grandes firmas de las ramas manufactureras predominantes. También sobresale el mantenimiento, con algunos retoques y ampliaciones, del régimen preferencial para la industria automotriz y la prórroga de los plazos de vigencia de los beneficios promocionales para las radicaciones industriales en Catamarca, La Rioja, San Luis, San Juan y, fundamentalmente, en Tierra del Fuego (en este último caso hay que agregar que en los últimos años el sector ensamblador de productos electrónicos de consumo fue promovido por diversas vías adicionales –impulso al crédito personal para consumo, nuevas franquicias impositivas, plan “conectar igualdad”, restricciones a las importaciones, etc.). Por último, se encuentra una gama variada de subvenciones estatales a distintas actividades económicas vinculadas a grandes capitales como, por caso, los subsidios de tasa de interés en el

Programa de Financiamiento Productivo del Bicentenario.<sup>17</sup>

Un segundo fenómeno a resaltar de la dinámica empresaria en la pos-convertibilidad alude al notable predominio extranjero en la industria argentina. De acuerdo a la información que suministra el Cuadro N° 5, en 2013 las firmas de la cúpula empresaria manufacturera controladas por capitales foráneos (61 de 100) dieron cuenta de alrededor del 60% de la facturación global. En ese marco, vale resaltar la participación mayoritaria del capital extranjero en numerosas ramas fabriles<sup>18</sup> y que la acumulación de capital del poder económico transnacional que se desenvuelve en el medio doméstico se estructura en torno de la industria automotriz, la de alimentos y bebidas, la química y la de derivados del petróleo.

**Cuadro N° 5. Cúpula empresaria industrial de la Argentina\***. Cantidad de empresas extranjeras dentro del panel, peso del capital extranjero en las distintas actividades industriales y distribución sectorial de las ventas de las empresas extranjeras según actividad industrial, 2013 (valores absolutos y porcentajes)

Actividad industrial	Empresas	Peso en las ventas de la industria (%)	Distribución sectorial de las ventas (%)	Principales empresas**
Alimentos y bebidas	15	53,4	28,6	Cargill, Louis Dreyfus, Bunge, Cervecería Quilmes, Nidera, Oleaginosa Moreno, Coca Cola, Danone, Kraft Suchard, Nestle

17- Todas estas cuestiones fueron abordadas por Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Azpiazu y Schorr (2010) y Gaggero, Schorr y Wainer (2014).

18- La ponderación de las empresas foráneas es total o mayoritaria en la industria tabacalera, la textil, la de minerales no metálicos, la de maquinarias y aparatos eléctricos, la informática y rubros conexos, la automotriz, la químico-petroquímica, la celulósico-papelera, la de productos derivados del caucho y el plástico y la alimenticia. Asimismo, la presencia extranjera es importante, aunque no mayoritaria, en la metálica básica (donde prevalecen compañías de capital nacional ligadas a los grupos Techint y Aluar), en la industria petrolera (en la que predominan las asociaciones entre accionistas foráneos y domésticos a instancias de YPF, la principal empresa del país, con mayoría accionaria estatal) y en la electrónica de consumo donde existe una suerte de "reparto de mercado" entre las transnacionales, las firmas locales y las asociaciones.

Productos de tabaco	1	100,0	0,8	Massalín Particulares
Productos textiles	1	100,0	0,5	Nike
Papel y derivados	4	77,7	2,1	Alto Paraná, Tetra Pak, Papelera del Plata, Celulosa Argentina
Industria petrolera	2	23,8	8,3	Shell, Petrobras Argentina
Sustancias y productos químicos	15	82,1	14,5	Dow Argentina, Unilever, Monsanto, Procter & Gamble, Solvay Indupa, Bayer, Syngenta, S.C. Johnson & Son, Kimberly Clark, Avon
Caucho y plástico	2	65,4	1,2	Pirelli Neumáticos, Bridgestone Firestone
Minerales no metálicos	3	100,0	2,0	Loma Negra, Juan Minetti, Cementos Avellaneda
Metales comunes	2	23,1	2,1	Acindar, Acerbrag
Maquinaria y equipo	1	39,9	0,6	Industrias John Deere
Maquinaria y aparatos eléctricos	1	100,0	0,6	Philips
Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones	1	32,3	2,2	Brightstar Argentina
Vehículos automotores	12	97,6	36,1	Volkswagen, Toyota, Ford, Peugeot/Citroen, Renault, General Motors, Fiat Auto, Mercedes Benz, Honda Motor, Iveco
Informática y actividades conexas	1	100,0	0,4	Intel
<b>Total</b>	<b>61</b>	<b>58,7</b>	<b>100,0</b>	-

\* Se trata de las 100 empresas industriales de mayores ventas anuales.

\*\* Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2013. No incluye a las asociaciones (propiedad accionaria compartida).

Fuente: elaboración propia en base a información de balances empresarios y de las revistas Mercado y Prensa Económica.

Además de la presencia decisiva de oligopolios transnacionales en los rubros más significativos del entramado fabril doméstico (ello, vale enfatizar, en un escenario signado por la ausencia de cambio estructural en la pauta de especialización sectorial), existen otros factores que permiten dar cuenta de semejante nivel de extranjerización. A saber: las diferencias de desempeño entre las empresas foráneas y las nacionales, la adquisición de varias compañías o grupos económicos locales por capitales extranjeros, y la vigencia

de ciertos instrumentos normativos diseñados y aplicados en los años de neoliberalismo extremo, como la legislación de inversiones extranjeras (Ley N° 21.382) sancionada en 1976 y ampliada durante la década de 1990, y la casi totalidad de los 58 Tratados Bilaterales de Inversión que nuestro país suscribió en dicho decenio. El correlato del altísimo grado de extranjerización que exhibe la industria y la economía argentina es la indudable pérdida de “decisión nacional” en lo que hace a la definición de ciertas cuestiones relevantes para el devenir económico, político y social del país, así como la existencia de distintas presiones (estructurales) sobre la balanza de pagos.<sup>19</sup>

Un tercer elemento distintivo del desempeño empresario en la posconvertibilidad refiere a la situación existente dentro del gran capital nacional. Del Cuadro N° 6 se deduce que en 2013 había, dentro del panel de las líderes industriales, un total de 31 compañías controladas por capitales locales (en su mayoría pertenecientes a grupos económicos). Consideradas en conjunto, esas firmas dieron cuenta del 24% de las ventas totales de la elite fabril.<sup>20</sup> Desde una mirada sectorial se corrobora que el gran capital de origen nacional tiene una ponderación relevante en la industria del cuero, la editorial, la de metales comunes, la de maquinarias y equipos, la alimenticia y la electrónica de consumo. Y, adicionalmente, que la acumulación de capital de esta fracción del poder económico pivotea alrededor de tres sectores que resultaron ampliamente favorecidos tras el abandono del régimen convertible (la agroindustria, la producción de acero, aluminio y sus derivados y la industria farmacéutica) y de una actividad que contó con mucho apoyo estatal a través de distintos mecanismos, en especial en los últimos años (la electrónica en Tierra del Fuego).<sup>21</sup>

---

19- Si bien las empresas extranjeras son importantes exportadoras, también son fuertes demandantes de divisas, debido a sus altos coeficientes de importación, la remisión al extranjero de utilidades y dividendos, el pago de honorarios y de regalías por la compra y/o la utilización de tecnologías y patentes, los intereses devengados por el endeudamiento con el exterior, la fuga de capitales por varias vías, etc. (Arelovich, 2011; Schorr y Wainer, 2014).

20- Estas evidencias y las proporcionadas por el Cuadro N° 5 permiten aseverar que aproximadamente el 17% de las ventas de la cúpula empresaria industrial en 2013 provino de ocho firmas en cuya propiedad participan accionistas diversos (asociaciones). La inserción sectorial de este tipo de empresa se focaliza fundamentalmente en la industria petrolera (YPF, Axxion Energy y Refinor) y, en muy menor medida, en la electrónica de consumo (Newsan y Noblex), en la química y la petroquímica (Profertil y Compañía Mega) y en la alimenticia (Bagley).

**Cuadro N° 6.** Cúpula empresaria industrial de la Argentina\*. Cantidad de empresas nacionales dentro del panel, peso del capital nacional en las distintas actividades industriales y distribución sectorial de las ventas de las empresas nacionales según actividad industrial, 2013(valores absolutos y porcentajes)

Actividad industrial	Empresas	Peso en las ventas de la industria (%)	Distribución sectorial de las ventas (%)	Principales empresas**
Alimentos y bebidas	14	45,0	58,6	Molinos Río de la Plata, Aceitera General Deheza, ACA, Mastellone Hermanos, Vicentín, Arcor, Sancor, Ledesma, Molinos Cañuelas, Rasic Hermanos
Industria del cuero	1	100,0	1,0	Sadesa
Papel y derivados	1	22,3	1,4	Cartocor
Actividades de edición e impresión	1	100,0	1,5	Agea (Clarín)
Industria petrolera	1	3,5	3,0	Oil Combustibles
Sustancias y productos químicos	4	11,2	4,8	Roemmers, Gador, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Laboratorios Bagó
Caucho y plástico	1	34,6	1,5	Fate
Metales comunes	3	76,9	17,1	Siderar, Siderca, Aluar
Maquinaria y equipo	1	60,1	2,3	Industrias Metalúrgicas Pescarmona
Equipos y aparatos de radio, TV y comunicaciones	3	39,2	6,6	BGH, Interclima, latec
Vehículos automotores	1	2,4	2,2	Mirgor
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>24,1</b>	<b>100,0</b>	-

\* Se trata de las 100 empresas industriales de mayores ventas anuales.

\*\* Las empresas se ordenan de modo decreciente en función del monto de sus ventas en 2013. Las firmas resaltadas en cursiva forman parte de grupos económicos con actividad en el país. No incluye a las asociaciones (propiedad accionaria compartida).

Fuente: elaboración propia en base a información de balances empresarios y de las revistas Mercado y Prensa Económica.

21- La mayoría de las compañías locales promovidas por el régimen que rige en la provincia funcionan bajo licencias extranjeras (algunas tienen además líneas de productos propias) y pagan regalías por la fabricación. Las grandes marcas internacionales suelen proveer la tecnología y los insumos y controlan que los procesos se realicen de acuerdo a sus protocolos, todo lo cual les confiere un poder decisivo en lo atinente a la apropiación de la renta generada.

Finalmente, si bien en los últimos años la “problemática pyme” cobró cierta relevancia (Kulfas, 2009), es insoslayable reparar en el hecho de 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 sesgos 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 adecuadas para gran parte de las firmas que integran este estrato.

Esto tuvo repercusiones estructurales de peso, entre las que sobresalen: la profundización de la segmentación productivo-regional del tejido pyme, que se manifiesta en que sólo un número sumamente acotado de compañías pudo captar el grueso de los recursos públicos disponibles (se trató, en su mayoría, de las más formales y dinámicas, y que se desenvuelven en las regiones del país de mayor poderío económico); y la agudización de las 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.). En la explicación de estas tendencias también influyeron los déficit en el diseño de las líneas de fomento existentes para dar cuenta del “mundo real” de las economías regionales: es habitual que en tales ámbitos existan proyectos productivos interesantes desde la perspectiva del desarrollo socio-económico, pero el grueso de los programas existentes parte de un diseño que no da cuenta de las condiciones estructurales allí vigentes, salvo las de los productores más sólidos, por lo general ligados de modo directo o indirecto a los complejos productivos y empresarios más relevantes de las provincias.

### **Reflexiones finales**

Desde el abandono de la convertibilidad, sobre todo bajo los gobiernos “kirchneristas”, se han manifestado algunas rupturas respecto del derrotero industrial característico del decenio de 1990 y, más ampliamente, de la fase 1976-2001. Pero un análisis objetivo no puede ni debe desconocer que también se han afianzado muchos legados críticos del neoliberalismo. Por ejemplo, en términos de la estructura productivo-exportadora y de poder económico, la problemática de la dependencia tecnológica, el carácter trunco de la matriz industrial, las modalidades de inserción en el comercio mundial y la regresividad en la distribución del ingreso en múltiples dimensiones (entre trabajo y capital,

entre grandes empresas y pymes, entre provincias y regiones).

Recuperando los ejes de discusión trazados en la introducción, esto expresa que en la posconvertibilidad tuvo lugar un proceso acotado de reindustrialización o, en otras palabras, que se verificó una fase de crecimiento pero no de desarrollo industrial. En ese contexto, si a lo que se aspira es a que el crecimiento manufacturero se transforme en un proceso de desarrollo sectorial sostenido y sustentable, es cada vez más evidente que se requiere una redefinición del "estilo de industrialización" y de las políticas de fomento. Ahora bien, ello supone como requisito previo el contar con un diagnóstico pormenorizado sobre la situación y las perspectivas de la industria local y de las diferentes ramas que la conforman, así como sobre la ostensible heterogeneidad estructural que se manifiesta en los planos inter e intrasectorial; elementos indispensables, a su vez, para el necesario debate social sobre las formas que debería asumir una reindustrialización nacional genuina (y no acotada).

Obviamente, la concreción de un programa de desarrollo industrial sólo será posible en la medida en que se logre constituir una fuerza social que tenga interés en ello y sea capaz de llevarlo adelante. Y que se abandone el principio de "competitividad-costo" tan presente en los planteos ortodoxos y, lamentablemente, de no pocos heterodoxos.

**Bibliografía**

Arelovich, S. (2011). *Situación de las empresas del complejo oleaginoso de la Argentina. Análisis económico de los balances*. Rosario: mimeo.

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

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

Bekerman, M. y Dulcich, F. (2013). La inserción internacional de la Argentina. ¿Hacia un proceso de diversificación exportadora?. *Revista de la CEPAL*, N° 110, Santiago de Chile, 157-182

Belloni, P. y Wainer, A. (2012). La Argentina en la posconvertibilidad: ¿un nuevo modelo de desarrollo? Un análisis de los cambios y las continuidades en el intercambio comercial. Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, Documento de Trabajo N° 23, Buenos Aires.

Bernat, G. (2011). Crecimiento de la Argentina: del stop and go al go (slowly) non stop. *Boletín Informativo Techint*. N° 338, 41-60

Burgos, M. (2011). La industrialización en la des-convertibilidad. En Robba, A. y Frascina, J. (comps.): *Los dos modelos económicos en disputa*. Buenos Aires: Prometeo Libros/Universidad Nacional de Moreno.

Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad. Disputa de intereses y cambio de régimen*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Castellani, A. (2009). Estado, empresas y empresarios. *La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.

Castells, M., Ferreira, E., Inchauspe, E. y Schorr, M. (2014). Bienes de capital en la posconvertibilidad: desempeño comercial externo y (des)aprovechamiento de la masa crítica existente. *Realidad Económica*, N° 283, 127-158

Castells, M. y Schorr, M. (2013). ¿Sustitución de importaciones en la posconvertibilidad? Una mirada desde la industria automotriz y la de bienes de capital. En Schorr, M. (coord.): *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*. Buenos Aires: Miño y Dávila.

CENDA (2010). *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*. Buenos Aires: Cara o Ceca.

Coatz, D. y Grasso, F. (2012). Realidades y desafíos de la industrialización

- argentina. Sociedad Internacional para el Desarrollo, Buenos Aires: mimeo.
- Cobe, L. (2009). La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Félicz, M. y López, E. (2010). La dinámica del capitalismo periférico post-neoliberal-neodesarrollista. Contradicciones, barreras y límites de la nueva forma de desarrollo en Argentina. *Herramienta*. N° 45, 109-124
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica*. N° 233, 17-48
- Gaggero, A., Schorr, M. y Wainer, A. (2014). *Restricción eterna. El poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior.
- Herrera, G. y Tavosnanska, A. (2011). La industria argentina a comienzos del siglo XXI. *Revista de la CEPAL*. N° 104, Santiago de Chile, 103-122
- Katz, C. (2013). Manifestaciones de la crisis en América Latina y las paradojas del neo-desarrollismo argentino. Buenos Aires (disponible en <http://katz.lahaine.org/?p=215>; consultado el 20/6/2014).
- Kosacoff, B. (edit.) (2008). *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2009). *Las pymes argentinas en el escenario post-convertibilidad. Políticas públicas, situación y perspectivas*. CEPAL. Buenos Aires: mimeo.
- Manzanelli, P. (2014). *¿Reticencia inversora? Grandes empresas y estrategias de acumulación durante la posconvertibilidad*. (Tesis de Maestría). FLA-CSO-Argentina. Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2013). Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, N° 273, 25-52
- Pérez Ártica, R. (2013). *Acumulación de liquidez y exceso de ahorro en firmas de países desarrollados*. (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca.
- Porta, F., Santarcángelo, J. y Scheingart, D. (2014). Excedente y desarrollo industrial en Argentina: situación y desafíos. CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 59, Buenos Aires.
- Schorr, M. (coord.) (2013). *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial?* Estudios de economía política. Buenos Aires: Miño y Dávila.
- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012). Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*, N° 265. pp 7-37

Schorr, M. y Porcelli, L. (2014). La industria electrónica de consumo en Tierra del Fuego. Régimen promocional, perfil de especialización y alternativas de desarrollo sectorial en la posconvertibilidad. IDAES/UNSAM, Documentos de Investigación Social, N° 26, Buenos Aires.

Schorr, M. y Wainer, A. (2013). Industria y tecnología. Evolución del perfil del intercambio comercial manufacturero en la Argentina. *Voces en el Fénix*, N° 22, 135-145

Schorr, M. y Wainer, A. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*, N° 286, 137-174

Schteingart, D. (2014). *Estructura productivo-tecnológica, inserción internacional y desarrollo económico: hacia una tipología de senderos nacionales*. (Tesis de Maestría) Universidad Nacional de San Martín, Buenos Aires.

Stumpo, G. y Rivas, D. (comps.) (2013): *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*, CEPAL, Buenos Aires.

Varesi, G. (2011). Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresista. *Realidad Económica*, N° 264, 33-59

Wainer, A. (2011). Inserción argentina en el comercio mundial: de la restricción externa al desarrollo económico. *Realidad Económica*, N° 264, 60-88