



Area de Economía y Tecnología

Ayacucho 551 - (C1026AAC) – Buenos Aires – Argentina -- Tel: (54-11) 4375-2435 Fax: (54-11) 4375-1373 -- email: econo@flacso.org.ar

**PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS E IMPACTOS DE LA
“EXTRANJERIZACIÓN” DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
ARGENTINA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA**

Martín Schorr

Diciembre 2001

PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS E IMPACTOS DE LA “EXTRANJERIZACIÓN” DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA DURANTE LOS AÑOS NOVENTA

*Martín Schorr**

Diciembre 2001

El Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) publicó recientemente uno de sus tradicionales y valiosos relevamientos de información básica. Se trata, en este caso, del estudio sobre las “Grandes empresas en la Argentina, 1999”, que aporta una amplia y variada gama de estadísticas económicas referidas al comportamiento y al perfil estructural de la cúpula empresaria del país (las 500 firmas de mayor tamaño –según valor de producción– que actúan en los distintos sectores de actividad, con la excepción del agropecuario y el financiero). El mismo brinda herramientas suficientes como para captar e interpretar parte sustantiva de las profundas transformaciones económicas y sociales a las que ha venido asistiendo la Argentina en el transcurso de los años noventa. Así, por ejemplo, el trabajo del INDEC aporta importantes elementos de juicio en torno a ciertos aspectos característicos del desenvolvimiento reciente del sector manufacturero local, sobre todo, en lo que respecta a la profunda reconfiguración que se registró en el transcurso de la década pasada en los liderazgos empresarios, al tiempo que permite extraer algunas inferencias de relevancia en cuanto a los posibles derroteros futuros de la actividad.

Heterogeneidades estructurales y de comportamiento en el interior de la elite industrial

Junto con la consolidación de los procesos de desindustrialización, reestructuración sectorial regresiva y distribución inequitativa del ingreso manufacturero cuya génesis histórica se remonta, en todos los casos, a la interrupción del régimen de sustitución de importaciones iniciada a mediados del decenio de los setenta, uno de los rasgos distintivos del desempeño fabril en los noventa (en especial, a partir de 1995) ha sido la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la actividad, y la concomitante retracción de firmas nacionales (en particular, de aquellas que eran propiedad de los principales grupos económicos locales que, al amparo de diversas políticas de succión del aparato estatal, se

* Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina, y becario del Conicet. Se agradecen los valiosos comentarios y sugerencias que Daniel Azpiazu y Eduardo M. Basualdo realizaron a una versión preliminar del presente trabajo y, naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

beneficiaron ampliamente con la política desindustrializadora de la última dictadura militar y de las sucesivas administraciones democráticas, al tiempo que ejercieron un claro liderazgo sectorial, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante todo el decenio de los ochenta y la primera mitad del de los noventa)¹.

Ello se visualiza claramente cuando se analizan los cambios registrados en el transcurso de la década pasada en la composición de la cúpula manufacturera local (se trata de las más de 300 empresas industriales que integran el panel elaborado por el INDEC). Como se desprende de la información que consta en el Gráfico Nro. 1, entre 1993 y 1999, en un contexto signado por un aumento en la concentración económica del conjunto del sector industrial a favor de las empresas de la elite², la contribución relativa de las empresas nacionales al valor agregado generado por dicho conjunto de firmas líderes disminuyó casi un 44% (pasó del 32% al 18%)³, mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y transnacionales⁴ se contrajo en un 44% (cayó del 18% al 10%). En el mismo período se registró un aumento significativo en la importancia relativa en el interior de la elite manufacturera de empresas controladas por actores extranjeros (aquellas en las que los capitales transnacionales poseen más del 50% de la propiedad de la compañía): mientras que en 1993 la participación de este tipo de firma en el

¹ Al respecto, consultar Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse, M.: “El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta”, Legasa, 1986. Asimismo, ver Basualdo, E.: “Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina”, IDEP/ATE, 1997; y, del mismo autor, “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, IDEP/ATE, 1992.

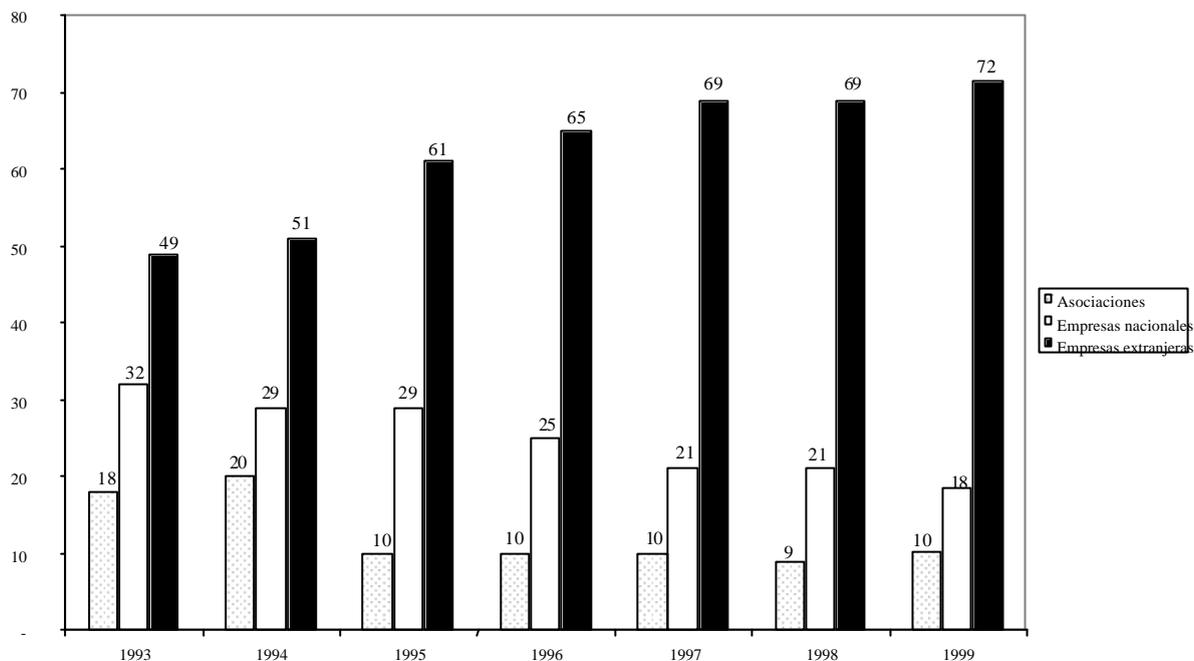
² Entre 1993 y 1999, el producto bruto manufacturero (tomado a precios corrientes) creció más de un 8%, al tiempo que el generado por los principales oligopolios del sector se expandió (también a valores corrientes) cerca de un 17%. Como producto de ello, se registró un aumento de consideración en la incidencia relativa de estas grandes firmas en el sector: mientras que en 1993 las líderes industriales explicaban, conjuntamente, el 35% del valor agregado manufacturero generado en el país, en 1999 daban cuenta de casi el 38% (lo cual supone un incremento en el grado de concentración industrial global de aproximadamente el 8%). Se trata, indudablemente, de un muy elevado nivel de oligopolización productiva que, no obstante, hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: el control de un número importante de las principales empresas del país (incluyendo, obviamente, a las que actúan en el ámbito manufacturero) por parte de algunos grandes grupos económicos (de capital nacional y extranjero). En ese contexto, el índice de concentración mencionado no refleja en toda su intensidad –en rigor, subestima– el grado de concentración real del conjunto de la industria local.

³ Las evidencias disponibles indican que las empresas de capital nacional que integran la cúpula manufacturera local pertenecen, en su gran mayoría, a los principales grupos económicos del país. En función de ello se puede concluir que buena parte de las firmas que el INDEC clasifica como “nacionales” es propiedad de dichos actores económicos. Con respecto a la evolución de las empresas “nacionales” dentro de la elite industrial, véase Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000.

⁴ Se trata de aquellas firmas de la elite en las que la participación extranjera en el capital social es superior al 10% e inferior al 50%.

producto bruto global de la cúpula fabril fue del 49% (equivalente a casi el 18% del PBI industrial del país), en 1999 ascendió al 71% (que representa aproximadamente el 27% del PBI total del sector)⁵.

Gráfico Nro. 1: Distribución del valor agregado de la cúpula manufacturera según el origen del capital de las firmas, 1993-1999 (porcentajes)



Fuente: Area de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a INDEC, "Encuesta Nacional a Grandes Empresas".

Con respecto a este proceso de fuerte –y creciente– “desnacionalización” de la cúpula manufacturera (y, naturalmente, del conjunto del sector), cabe destacar que el mismo es explicado por la articulación de, en lo sustantivo, cuatro fenómenos: la radicación –o, en algunos casos, el regreso al país– de algunas grandes firmas extranjeras que tuvo lugar durante la década pasada⁶; la disolución de algunas importantes asociaciones de capital (proceso que asumió particular intensidad en el ámbito de la producción de vehículos automotores); el crecimiento diferencial de los mercados en los que actúan las distintas empresas integrantes de la elite (asociado, entre otros factores, al comportamiento de la demanda de los productos elaborados, el grado de transabilidad real de los bienes producidos, la configuración estructural de tales

⁵ La fuerte “extranjerización” del grupo de las líderes fabriles también queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que lo integran: mientras que en 1993 había 119 empresas extranjeras, 32 asociaciones y 170 controladas por capitales nacionales, en 1999 había 155, 35 y 114, respectivamente.

⁶ El caso paradigmático lo constituye la industria automotriz, ya que en el transcurso de los noventa se registró el ingreso al país de grandes terminales de origen transnacional que, hasta entonces, no actuaban en el medio local, así como el regreso de algunas firmas que en los años ochenta había repatriado sus capitales en el marco de una aguda crisis industrial, que afectó particularmente al complejo metalmeccánico.

sectores y, derivado de ello, el poder de mercado de las firmas, etc.); y, fundamentalmente, el proceso de centralización del capital que se registró con notable intensidad a partir de 1995 que supuso, en la generalidad de los casos, una considerable reasignación de la propiedad del capital industrial desde actores nacionales a extranjeros⁷.

En relación con lo anterior, cabe introducir unos breves comentarios relacionados con los motivos por los cuales, durante los años noventa, las empresas extranjeras decidieron ingresar al sector manufacturero argentino y/o afianzar su presencia industrial. Al respecto, las evidencias disponibles sugieren que ello se debe a la articulación de diversos elementos: la vigencia de una legislación sumamente permisiva en lo que se vincula con el tratamiento que se le otorga a los capitales foráneos que actúan en la economía doméstica (las firmas extranjeras tienen los mismos derechos y obligaciones que las nacionales y absoluta libertad en lo que se refiere a la remisión de utilidades y a la repatriación de capitales); la posibilidad de acceder al control oligopólico sobre los –pocos– mercados de mayor dinamismo del espectro fabril local; la vigencia de ciertos incentivos de carácter institucional (por ejemplo, el régimen especial de promoción y protección a la industria automotriz); y el aprovechamiento de las ventajas que ofrece el mercado ampliado del Mercosur⁸.

Para avanzar hacia una caracterización más abarcativa del intenso proceso de “extranjerización” al que asistió la industria manufacturera argentina durante los años noventa, así como de sus efectos de mayor relevancia, cabe incorporar un breve análisis de las principales diferencias –tanto estructurales como de comportamiento– que se manifiestan entre los distintos tipos de empresas que integran la cúpula sectorial.

En tal sentido, en el Cuadro Nro. 1 se verifica que en 1999 las firmas controladas por inversores foráneos tenían una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas en el estudio del INDEC. Así, por ejemplo, en dicho año estas firmas (155, el 51% del total) aportaban cerca de las dos terceras partes de la producción generada, en conjunto, por las líderes industriales, más del 70% del valor agregado total, casi el 55% de las utilidades globales, el 50% de la ocupación, el 59% de la totalidad de los salarios pagados, aproximadamente el 64% de la inversión bruta fija global, más del 60% del total de exportaciones y cerca de un 80% de las importaciones agregadas. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir la

⁷ Al respecto, ver Basualdo, E.: “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2000.

presencia de diferencias significativas entre las empresas extranjeras y el resto de los oligopolios líderes del sector industrial en términos de, entre otros aspectos, los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en el interior de las mismas, la tasa de inversión, los márgenes de rentabilidad, y los niveles de apertura al mercado mundial.

Cuadro Nro. 1: La elite industrial de la Argentina. Distribución de las principales variables según el origen del capital de las firmas, 1999 (valores absolutos, porcentajes, millones de pesos, e índice Total=100)

	Empresas nacionales	Asociaciones	Empresas extranjeras	Total
Cantidad de empresas	114	35	155	304
Participación en la cantidad de empresas (%)	37,5	11,5	51,0	100,0
Participación en la producción total (%)	24,8	11,5	63,7	100,0
Participación en el valor agregado total (%)	18,4	10,0	71,6	100,0
Participación en las utilidades totales (%)	36,5	8,8	54,7	100,0
Participación en la ocupación total* (%)	36,7	13,6	49,7	100,0
Participación en los salarios totales abonados (%)	28,8	11,9	59,2	100,0
Participación en la inversión bruta fija total (%)	21,7	14,5	63,8	100,0
Participación en las exportaciones totales (%)	26,0	12,7	61,3	100,0
Participación en las importaciones totales (%)	13,8	7,3	78,9	100,0
Saldo de balanza comercial (millones de pesos)	2.239,2	1.043,9	689,4	3.972,5
Saldo de balanza comercial (%)	56,4	26,3	17,3	100,0
Tamaño medio por empresa según valor de producción (índice Total = 100)	66,2	100,1	124,9	100,0
Activo promedio por empresa (índice Total = 100)	61,1	112,5	125,8	100,0
Patrimonio neto promedio por empresa (índice Total = 100)	60,9	99,6	128,9	100,0
Productividad (índice Total = 100)	50,2	73,4	144,1	100,0
Salario medio (índice Total = 100)	78,6	87,5	119,2	100,0
Productividad/Salario medio (índice Total = 100)	63,9	83,9	120,8	100,0
Participación de los salarios en el ingreso total (%)	47,8	36,4	25,3	30,6
Superávit bruto de explotación por ocupado (índice Total=100)	37,7	67,2	155,0	100,0
Requerimiento de empleo (índice Total=100)	147,9	118,3	78,0	100,0
Tamaño medio por empresa según cantidad de ocupados (índice Total=100)	97,8	118,4	97,4	100,0
Tasa de inversión** (%)	23,6	29,1	17,9	20,1
Coeficiente de exportaciones*** (%)	26,5	27,9	24,3	25,3
Coeficiente de importaciones**** (%)	10,0	11,4	22,3	18,0
Coeficiente de apertura global***** (%)	36,5	39,2	46,7	43,3
Tasa de utilidades sobre valor de producción***** (%)	3,0	1,6	1,8	2,1
Tasa de utilidades sobre valor agregado***** (%)	12,2	5,4	4,7	6,2
Tasa de utilidades sobre activos***** (%)	2,7	1,1	1,4	1,7
Tasa de utilidades sobre patrimonio neto***** (%)	5,4	2,6	2,8	3,4
Utilidades promedio por empresa***** (índice Total = 100)	97,3	76,7	107,2	100,0

Empresas nacionales: aquéllas con participación mayoritaria de capitales nacionales en la estructura accionaria de la firma (puede incluir hasta un 10% de participación de capital de origen extranjero).

Asociaciones: aquéllas en las que la participación accionaria del capital extranjero es mayor al 10% y menor al 50%.

Empresas extranjeras: aquéllas con participación superior al 50% de capitales extranjeros.

* En el relevamiento del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada firma.

** Medida como el cociente entre la inversión bruta fija y el valor agregado.

*** Medido como el cociente entre las exportaciones de bienes y servicios y la producción.

**** Medido como el cociente entre las importaciones de bienes y servicios y la producción.

***** Surge de la suma entre los coeficientes de exportaciones y de importaciones.

***** Las utilidades son antes del pago del impuesto a las ganancias.

⁸ Para un tratamiento detenido de estas cuestiones, consultar Chudnovsky, D., López, A.: "La transnacionalización de la economía argentina", EUDEBA/CENIT, 2001.

Fuente: Área de Economía y Tecnología de la FLACSO en base a INDEC, "Encuesta Nacional a Grandes Empresas".

Al respecto, en 1999, el tamaño promedio de las firmas extranjeras (medido por el cociente entre el volumen global de producción y la cantidad de empresas) fue un 25% superior que el correspondiente al conjunto de la elite manufacturera y a las asociaciones, y un 89% más elevado que el de las líderes de capital nacional. La mayor envergadura de las empresas controladas por actores extranacionales con respecto al resto de las líderes también se visualiza cuando se analizan los respectivos tamaños medios según los activos y el patrimonio neto de las firmas. En efecto, las evidencias presentadas permiten comprobar que los activos por empresa en las extranjeras son un 106% más elevados que en las nacionales y un 12% superiores que en las asociaciones; porcentuales que se elevan, respectivamente, a casi el 112% y a más del 29% en caso de considerar las diferencias de tamaño según patrimonio neto.

Tales diferencias son mucho más pronunciadas en caso de considerar las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): el rendimiento medio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue un 44% más elevado que el de la elite fabril en su conjunto, un 96% superior que el de las asociaciones, y casi un 190% más holgado que el correspondiente a las empresas nacionales del panel. El hecho que las brechas salariales existentes en el interior del panel de las firmas industriales más grandes del país según el origen del capital de las mismas hayan sido mucho menos acentuadas que en el caso de las respectivas productividades del trabajo⁹, sugiere que en el ámbito de las líderes controladas por inversores extranjeros se manifiesta una mucho más regresiva distribución del ingreso que en el resto de las grandes firmas (y, naturalmente, del conjunto de la elite) o, en otros términos, que los empresarios se apropian de una mayor porción relativa del producto generado por los asalariados.

Ello se refleja, por ejemplo, en que, siempre en 1999, la relación productividad/salario medio en las firmas transnacionales (o margen bruto de explotación, que constituye un indicador *proxy* de la distribución interna de recursos entre el capital y el trabajo) fue un 21% más holgada que la correspondiente a la totalidad de las firmas que integran la cúpula, y cerca de un 90% superior que la registrada en el subconjunto de las líderes controladas por capitales nacionales; o en que la participación de los trabajadores empleados en las compañías controladas por inversores foráneos en el valor agregado generado, de conjunto, por las mismas (25,3%) equivale a casi la mitad de la incidencia relativa que se verifica en el ámbito de las nacionales y

⁹ La información que consta en el Cuadro Nro. 1 indica que la retribución promedio de los asalariados ocupados en las firmas de la cúpula controladas por capitales extranjeros es un 36% superior que la que se verifica en las asociaciones, y se ubica un 52% por encima de la abonada en las grandes empresas de origen nacional.

a aproximadamente el 70% de la que se registra en las asociaciones; o en que el superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado de la que se apropia el empresario una vez descontada la masa salarial) en las extranjeras es 4,1 veces más elevado que en las controladas por accionistas locales, y 2,3 veces superior que el que se manifiesta en las asociaciones.

La participación relativa de los distintos tipos de firmas que integran la cúpula industrial en la cantidad de empresas, la producción y el empleo globales, sugiere que las líderes en las que los capitales extranjeros tienen una proporción mayoritaria del “paquete” accionario presentan, *vis-à-vis* las restantes empresas del panel, una menor capacidad de generación de puestos de trabajo. Ello se visualiza en el relativamente bajo nivel de requerimiento de empleo (medido por la cantidad de ocupados por cada millón de pesos producido) que caracteriza a este tipo de empresas¹⁰, o en que la cantidad promedio de asalariados por empresa que se verifica en las extranjeras prácticamente no difiere de la vigente en el resto de las empresas del panel (en especial, en las controladas por accionistas nacionales). El hecho que las firmas de propiedad transnacional sean, en promedio, las más grandes (en términos productivos) dentro de las más grandes de la industria local y que, al mismo tiempo, sean, siempre en términos relativos, las menos demandantes de empleo, sugiere que se trata de empresas que operan en actividades caracterizadas por funciones de producción más capital-intensivas y, estrechamente ligado a ello, que cuentan con elevadas escalas productivas.

Si bien tienen un peso decisivo en la formación de capital realizada, de conjunto, por las firmas integrantes de la elite manufacturera, las empresas extranjeras registran la menor tasa de inversión (sobre valor agregado) del panel. En efecto, dicho coeficiente fue del 18% para este subgrupo de líderes industriales, porcentual que asciende a más del 29% en el caso de las asociaciones, y a aproximadamente el 24% en el de las controladas por capitales nacionales.

Por último, vale la pena introducir un breve comentario en relación con el grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la elite industrial¹¹. De

¹⁰ Como se puede apreciar en el cuadro de referencia, este indicador se ubicó por debajo del promedio de la elite y, obviamente, del resto de las líderes. A simple título ilustrativo, puede mencionarse que en las empresas extranjeras dicho coeficiente (que mide la cantidad de empleo que se genera por unidad de producción) es un 34% más bajo que en las asociaciones y casi un 50% inferior que el que caracteriza a las controladas por inversores locales.

¹¹ A este respecto, cabe realizar dos comentarios. En primer lugar, debe tenerse en cuenta que no todas las líderes industriales realizan exportaciones y/o importaciones (por ejemplo, en 1999, sobre un total de 304 empresas fabriles que integran el panel de las 500 más grandes, 272 –el 89%– realizaban ventas al exterior, y 281 –el 92%– adquiría productos en el extranjero. Los coeficientes de exportaciones e importaciones fueron calculados tomando en cuenta la producción generada por el conjunto de las firmas industriales de la muestra y no sólo por las que exportan y/o importan. En segundo lugar, la información presentada por el INDEC corresponde a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (en

la información suministrada por el Cuadro Nro. 1 se desprende que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen –más o menos– participación extranjera en su propiedad accionaria presentan, en términos globales, una similar “propensión exportadora”, lo cual se refleja en que los respectivos coeficientes de exportación se ubican en torno del 25%. Sin embargo, cuando se analiza, para cada tipo de firma, el peso relativo que tienen las importaciones de bienes y servicios en la producción total, se comprueba que las empresas controladas por inversores foráneos son mucho más importadoras que el resto de las líderes: siempre en 1999, el coeficiente global de importaciones de las primeras es del 22%, mientras que el de las nacionales es de “apenas” un 10% y el de las asociaciones un 11%¹².

Como se desprende de lo anterior, las extranjeras son aquellas compañías que presentan el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial. Ello se debe a la conjunción de diversos factores como, por ejemplo, la presencia determinante de estas empresas en sectores industriales donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total (tales los casos de, por ejemplo, la fabricación de alimentos y otros productos derivados de la explotación agropecuaria, la elaboración de vehículos automotores, la industria petrolera, la fabricación de productos y sustancias químicas, y la producción siderúrgica); o, dado que se trata, en muchos casos, de filiales de empresas multinacionales, esa mayor exposición al comercio internacional puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva a nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la producción de alimentos y de vehículos automotores)¹³.

ambos casos, una proporción mayoritaria –superior al 90%– es explicada por la venta al y/o adquisición en el extranjero de bienes).

¹² El hecho que, para las diferentes formas empresarias integrantes de la cúpula manufacturera local, el “grado de apertura” al mercado mundial de bienes y servicios haya sido más acentuado por el lado de las exportaciones que por el de las importaciones expresa que, en términos agregados, se trata de firmas que registran superávits de balanza comercial. Al respecto, las firmas controladas por capitales nacionales son las que presentan los mayores saldos positivos (en 1999, este conjunto de empresas registra un superávit de 2.239,2 millones de pesos –que representa más del 56% del resultado global de la elite–).

¹³ De la información disponible se infiere que, en materia de comercio exterior, los flujos intracorporación de bienes y/o servicios que caracteriza a las empresas extranjeras es elevado, y que, en algunos sectores, ello se encuentra relacionado con ciertos mecanismos de elusión impositiva. A título ilustrativo, cabe mencionar lo acontecido en el sector automotor, en el que el déficit comercial de las empresas automotrices ha estado asociado, en cierta medida, a los precios de transferencia vinculados al importante comercio intrafirma que se da entre terminales pertenecientes a una misma casa matriz que operan en el mercado argentino y en el de otros países (en especial, el brasilero). Dicha situación le permite a tales firmas transferir al exterior una parte importante de las utilidades generadas en el ámbito local y, de esa manera, eludir el pago del impuesto a las ganancias, a la vez que reasignar el excedente en el espacio regional. Este tipo de proceso se caracteriza por traer aparejada cierta subvaluación de las exportaciones y/o cierta sobrevaluación de las importaciones realizadas por las empresas que operan en

Las consideraciones antecedentes sugieren que el segmento de las empresas extranjeras ha pasado a ocupar un papel protagónico en el interior de la elite manufacturera local, lo cual se refleja en su participación relativa mayoritaria en las distintas variables analizadas. Adicionalmente, la evidencia empírica presentada permite concluir que se trata de las firmas de mayor tamaño de la cúpula (y, naturalmente, de todo el espectro industrial argentino), son las que presentan los mayores niveles de productividad laboral y, en estrecha relación con ello, las que abonan los salarios medios más elevados¹⁴. Asimismo, siempre en relación con el resto de las líderes industriales, son empresas que se caracterizan por un escaso dinamismo relativo en lo que a creación de empleo se refiere, y una importante “propensión importadora”, al tiempo que se trata de firmas en las cuales, a pesar de que abonan, en promedio, las remuneraciones más elevadas, se registran los más regresivos patrones de distribución del ingreso.

En relación con esto último, un hecho destacable –y, en principio, llamativo– es que, a pesar de que las controladas por accionistas extranjeros son las firmas del panel que registran los mayores márgenes brutos de explotación y en la que los capitalistas se apropian de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, cuando se analizan las tasas medias de ganancia de las distintas firmas que integran la elite industrial, las empresas controladas por capitales transnacionales revelan, siempre en términos relativos, un peor desempeño económico. En efecto, como se aprecia en el Cuadro Nro. 1, a pesar de que las líderes extranjeras presentan un mayor volumen medio de ganancia por empresa, cualquiera sea el indicador de rentabilidad que se considere (utilidades sobre valor de producción, respecto del valor agregado, en su relación con los activos o con el patrimonio neto), las firmas extranjeras presentan un margen de beneficio más reducido que el conjunto de la cúpula y, sobre todo, que las empresas controladas por capitales locales.

El hecho que los oligopolios extranjeros integrantes de la cúpula industrial sean, al mismo tiempo, los que registran el más elevado superávit bruto de explotación por ocupado, las mayores ganancias promedio por firma y las menores tasas de rentabilidad, sugiere la implementación, por parte de estas empresas, de distintos mecanismos de transferencia del excedente generado a nivel doméstico. En tal sentido, y a modo de ejemplo, cabe señalar el establecimiento de precios de

el mercado nacional, lo que repercute sobre el saldo de la balanza comercial de este tipo de firmas. Para un tratamiento más detenido de estas cuestiones, consultar Basualdo, E.: “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, op. cit.; y Chudnovsky, D., López, A.: “La transnacionalización de la economía argentina”, op. cit..

¹⁴ Estas compañías pueden pagar las retribuciones salariales medias más elevadas en tanto las mismas son –más que– compensadas por los mayores rendimientos productivos de los trabajadores ocupados.

transferencia entre las filiales locales y sus casas matrices en el exterior y/o subsidiarias de la misma matriz radicadas en otro país, o, como en el caso particular de ciertas empresas de la cúpula que son controladas por algunos de los principales conglomerados extranjeros que actúan en el país, la posibilidad de realizar transferencias de excedente entre las distintas firmas que forman parte del complejo empresario (a partir de, por ejemplo, la instrumentación de subsidios cruzados, la reducción de los denominados costos de transacción, el aprovechamiento de los beneficios derivados de la integración vertical y/u horizontal de las actividades, etc.)¹⁵.

La recomposición de los liderazgos empresarios y los posibles derroteros futuros de la industria argentina

Los desarrollos precedentes brindan importantes elementos de juicio para, por un lado, comprender más acabadamente los aspectos centrales que presentó el proceso de concentración de la producción y de centralización del capital manufacturero que se registró en el país durante la década pasada y, por otro, intentar determinar algunos de los rasgos que muy probablemente caracterizarán –y condicionarán– la evolución del sector industrial argentino en los próximos años.

Al respecto, en la actualidad vastos integrantes del *establishment* político, académico y empresarial remarcan insistentemente que la cada vez más acentuada “extranjerización” de la industria local estaría reflejando –y traería aparejado– un importante proceso de “modernización” del sector y del conjunto de la economía nacional. En tales afirmaciones subyace el supuesto de que la empresa transnacional constituye uno de los principales agentes del desarrollo, en tanto, a partir de su mejor posicionamiento relativo frente a sus similares de origen nacional (en materia de, entre otras variables, el control de aspectos tecno-productivos, el desarrollo de importantes economías de escala y/o de especialización, la capacidad de contar con mayores –y más baratas– oportunidades de financiamiento, o su mayor tamaño y niveles de productividad), puede liderar un proceso de crecimiento y reconversión del aparato manufacturero local en lo que se relaciona con sus rasgos más modernizantes.

¹⁵ La peor *performance* agregada de las empresas extranjeras en materia de rentabilidad también se debe al magro comportamiento que registraron en 1999 algunas actividades en las que la presencia de este tipo de firma es predominante (fundamentalmente, la industria automotriz). Al respecto, del estudio del INDEC se desprende que en 1999 el único agrupamiento sectorial que registró utilidades negativas (superiores a los 640 millones de pesos) fue el denominado “Maquinarias, equipos y vehículos”, en el que la gravitación de las empresas automotrices es decisiva, y la participación de firmas controladas por capitales transnacionales es mayoritaria (se trata del agrupamiento industrial de la muestra en el que la incidencia relativa de este segmento empresario en el valor agregado global –de casi el 92%– es el más elevado).

Sin embargo, el análisis de los principales aspectos estructurales y de comportamiento que caracterizan a los factores transnacionales que actúan en la industria argentina plantea ciertos –importantes– interrogantes en cuanto a la validez de tal afirmación, a la vez que permite identificar las restricciones de mayor significación que, sobre el desarrollo sectorial, se desprenden del creciente control extranjero sobre la producción fabril generada en el ámbito nacional.

En tal sentido, puede señalarse, en primer lugar, que las empresas foráneas ejercen, en la generalidad de los casos, un control oligopólico sobre aquellas ramas de mayor dinamismo e importancia relativa del tejido manufacturero local, la mayoría de las cuales se encuentra posicionada en las primeras etapas del procesamiento industrial¹⁶. Si bien se trata de actividades que se expandieron en el transcurso de la década pasada –en algunos casos, a tasas sumamente elevadas–, demostraron una significativa incapacidad para traccionar con su dinamismo a otras actividades fabriles, tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de empleo. Ello se refleja en el proceso de estancamiento relativo que experimentó el conjunto de la actividad manufacturera con respecto a otros sectores económicos durante la década pasada (entre 1993 y 1999 la industria pasó de representar el 18,2% del PBI total al 16,4%) y en la brusca contracción verificada en la ocupación sectorial (entre los años señalados el empleo fabril disminuyó aproximadamente un 20%).

En consecuencia, lejos de promover la “modernización” del aparato productivo interno, el crecimiento sostenido de la producción manufacturera local y la creación de puestos de trabajo, es de esperar que el predominio de esta modalidad de inserción estructural en el sector de los oligopolios extranjeros contribuya a profundizar aún más la crisis de desindustrialización que ha venido atravesando la actividad en las últimas décadas (que no sólo se expresa en la menor incidencia relativa del sector en el PBI global y en la caída en la ocupación, sino también en la agudización de, entre otros, los procesos de desaparición de una cantidad considerable de

¹⁶ Tales los casos de la agroindustria, la elaboración de productos derivados del petróleo, la manufactura de ciertos bienes intermedios de uso difundido (en particular, aquellos vinculados a las industrias química y siderúrgica), y la fabricación de vehículos automotores (una actividad que, en los años noventa, se vio favorecida por un régimen de promoción y protección especial que impulsó la importación de autopartes y trajo aparejada una profunda desarticulación de este complejo económico). Al respecto, consultar, entre otros, Azpiazu, D., Basualdo E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, op. cit.; Katz, J., Stumpo, G.: “Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional”, CEPAL, Serie Desarrollo Productivo Nro. 103, julio 2001; y Kosacoff, B., Ramos, A.: “Cambios contemporáneos en la estructura industrial argentina (1975-2000)”, Universidad Nacional de Quilmes Ediciones, 2001.

PyMEs, de desarticulación de numerosos complejos productivos, y de reducción en el grado de integración nacional de la producción)¹⁷.

Otro de los argumentos frecuentemente utilizados para destacar la importancia que se desprende de una mayor presencia de actores transnacionales en la industria local, es que dicha situación permitiría renovar y modernizar al conjunto del sector dado que, según se afirma, las empresas extranjeras tienen una elevada “propensión a invertir”, a la vez que introducen en el país bienes de capital de alta complejidad tecnológica, y realizan importantes gastos en materia de Investigación y Desarrollo (I&D) en el ámbito doméstico, con el consiguiente “efecto derrame” que ello conllevaría.

Si bien es cierto que durante la década pasada se introdujeron nuevas tecnologías (tanto de productos como de procesos), aunque en pocas ramas y en un conjunto reducido de grandes firmas, el sector manufacturero local se ha transformado en importador neto de paquetes tecnológicos sobre los cuales prácticamente no tiene participación en su elaboración. Es más, a partir de los noventa muchas grandes empresas extranjeras que actúan en el ámbito fabril han tendido a externalizar sus áreas de ingeniería local, reemplazándolas por la incorporación de tecnología importada y casi sin desarrollo nacional alguno, lo cual disminuyó aún más los –ya de por sí escasos– vínculos de estas firmas con el entramado local de proveedores y/o subcontratistas. En este sentido, las evidencias disponibles indican que las empresas foráneas han conservado en sus países de origen tanto la fabricación de bienes de capital de alta tecnología y valor agregado, como la casi totalidad de sus gastos en materia de I&D.

Todo lo anterior es particularmente importante de destacar por cuanto indica que, en el plano local, las compañías extranjeras no son, como se señala, agentes difusores del cambio y/o la innovación tecnológica y, por otra parte, al ser fuertes importadoras de bienes de capital, contribuyen a profundizar el deterioro de la industria local de maquinaria y equipos (en la que las PyMEs tenían una considerable significación agregada). Ello sin mencionar que, en términos relativos, son las que presentan la menor tasa de formación de capital dentro del conjunto de las firmas más grandes (y de mayor “vocación inversora”) del sector manufacturero argentino.

Por otro lado, el hecho de que una proporción mayoritaria del ingreso de capitales extranjeros a la industria local se haya producido a partir de la adquisición de plantas y/o firmas ya existentes (centralización del capital), y no, por ejemplo, mediante la instalación de nuevas

¹⁷ Con relación a estos procesos, véase Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva”, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, mayo 2001, mimeo.

unidades productivas¹⁸, trae aparejada una disminución en la capacidad de crecimiento de largo plazo del sector (lo cual, obviamente, operará como una traba para revertir –siquiera parcialmente– los procesos de desindustrialización y de reestructuración regresiva de la actividad del último cuarto de siglo). Ello, por cuanto dicho patrón de implantación en el sector manufacturero argentino determinó que no se hayan registrado incrementos sustantivos en el *stock* de capital de la actividad ni, derivado de ello, en su capacidad de producción ni de generación de empleo ni encadenamientos productivos (es más, en numerosos casos, la transferencia de empresas locales al capital extranjero devino en el cierre de líneas enteras de producción). Lo anterior se ve potenciado por el hecho de que, como fuera analizado, las grandes firmas controladas por inversores foráneos presentan, con respecto al resto de las líderes del sector, una reducida demanda de empleo por unidad producida.

Asimismo, resulta interesante indagar acerca de los principales impactos que la creciente “transnacionalización” de la industria argentina puede determinar sobre las cuentas externas del país. La incorporación de capitales provenientes del exterior al sector manufacturero local fue empleado en forma recurrente por el *establishment* para resaltar la supuesta mayor “confianza” que despertaba la economía nacional en el mercado mundial. Sin embargo, cabe suponer que los efectos (positivos en el corto plazo) derivados del ingreso a la actividad de una importante masa de capital extranjero, se verán más que compensados en el mediano/largo plazo por las salidas de capital asociadas a, entre otras cosas, la remisión de utilidades y dividendos por parte de las firmas transnacionales¹⁹, la importación de bienes finales y/o de insumos para la producción que realizan las mismas, el pago de regalías por la compra y/o el uso de tecnologías y/o patentes, el

¹⁸ Tal como ocurrió, por ejemplo, durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, en la que hubo un fuerte proceso de “extranjerización” fabril asociado, en lo sustantivo, a la radicación en el país de un número importante de grandes empresas transnacionales (con eje en la metalmecánica y en el complejo químico-petroquímico). Un análisis detenido de la “desnacionalización” de la industria argentina durante este período, puede consultarse, entre otros, en Azpiazu, D.: “Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta”, CEPAL, Serie Estudios e Informes Nro. 91, 1995; Basualdo, E., Lifschitz, E., Roca, E.: “Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983”, OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo Nro. 51, 1988; Cimillo, E., Khavisse, M., Lifschitz, E., Piotrkowski, J.: “Un proceso de sustitución de importaciones con inversiones extranjeras: el caso argentino”, en CONADE: “El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)”, 1972; y Sourrouille, J.: “La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino”, CEDES, 1985.

¹⁹ A simple título ilustrativo, vale la pena mencionar que, según estimaciones oficiales, a comienzos de los años noventa las empresas foráneas reinvertían en el país cerca del 70% de las utilidades generadas en el ámbito local, mientras que hacia fines del decenio el coeficiente de reinversión había descendido a menos del 30%. Al respecto, ver Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de la Nación: “La inversión extranjera directa en Argentina, 1992-1998”, 1999.

establecimiento de precios de transferencia –o alguna otra forma de reasignación del excedente– entre las subsidiarias y sus respectivas casas matrices, etc..

Esto último es particularmente importante de resaltar en tanto se da en el marco de la vigencia de una legislación que no impone a las empresas extranjeras (ni a las nacionales) ningún tipo de restricción en cuanto a la remesa de utilidades y dividendos ni a la repatriación de capitales, y de una economía que presenta como una de sus principales restricciones estructurales un nivel de endeudamiento sin precedentes y un saldo de balanza de cuenta corriente crónicamente deficitario, a lo cual cabe adicionar la creciente fuga de capitales locales al exterior motorizada, principalmente, por los grupos económicos y otras fracciones del gran capital doméstico²⁰.

En relación con lo anterior, cabe incorporar una somera digresión vinculada al hecho que, dentro del núcleo del capital más concentrado del sector industrial, las empresas extranjeras sean, por lejos, las que presentan la mayor “propensión importadora”. Dado que una proporción considerable de las importaciones que realizan estas firmas corresponde a insumos para la producción y/o bienes de capital y/o productos finales para ser vendidos en el mercado nacional (a partir del aprovechamiento de los canales de distribución y comercialización instalados), es de esperar que se profundicen los procesos de desintegración de la producción fabril local y de desarticulación de numerosas cadenas de valor que se registraron durante la década pasada y, de resultas de ello, la destrucción de una parte importante del tejido manufacturero²¹.

Por último, vale la pena señalar que esta dinámica industrial crecientemente controlada por capitales extranjeros encuentra como principal condición de posibilidad un patrón de distribución del ingreso nacional cada vez más desigual y regresivo. En efecto, en el marco de la estructura manufacturera vigente, la caída del salario real y la concentración de la riqueza resultan plenamente funcionales al actual esquema de funcionamiento del sector (y, naturalmente, al proceso de acumulación y reproducción ampliada del capital de los actores dominantes). Ello, por cuanto una proporción creciente de la producción fabril realizada a nivel interno, en especial por las principales empresas oligopólicas de la actividad, se destina al

²⁰ Un análisis detenido de la evolución de la fuga de capitales locales al exterior durante los años noventa puede consultarse en Basualdo, E., Kulfas, M.: “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en Revista Realidad Económica, Nro. 173, 2000.

²¹ En este sentido, cabe destacar que la experiencia de los años noventa demostró que este proceso perjudicó fundamentalmente a aquellas ramas en las que las PyMEs tenían una presencia importante –sino decisiva–. Ver, al respecto, Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva”, op. cit.; y Kosacoff, B. (edit.): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, 2000.

consumo de los sectores de mayores ingresos de la población y a la exportación –en especial, de los denominados “bienes salario”–. De ello se desprende que, para estas firmas líderes, el salario ha ido perdiendo su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un costo empresario que, como tal, debe reducirse lo más posible (a tal punto que en la actualidad prácticamente no existen límites estructurales a la baja de los ingresos de los asalariados –salvo, obviamente, en lo que se relaciona con la propia reproducción de la fuerza de trabajo, y con la capacidad de resistencia y lucha de los sectores populares–)²². Esto último se ve potenciado si se considera que, como fuera analizado, en las grandes empresas controladas por inversores extranjeros se manifiesta una muy inequitativa distribución interna del ingreso (mucho más regresiva que la que se verifica en el resto de las firmas de la cúpula).

En definitiva, de las consideraciones precedentes se desprenden algunas de las principales consecuencias que se derivan de la creciente “extranjerización” de la producción manufacturera local. En tal sentido, puede concluirse que, en las actuales condiciones en que se desenvuelve la actividad en la Argentina, la cada vez más marcada y decisiva presencia de factores transnacionales no promoverá ni garantizará la modernización y/o el desarrollo del sector fabril, sino que muy probablemente operará profundizando aún más la desindustrialización ligada a la crisis de las PyMEs y al deterioro de la situación de los asalariados, la desintegración y desarticulación del entramado manufacturero local, la brecha tecnológica y de productividad que separa a la industria argentina de sus similares en los países desarrollados, los déficits externos del sector (y del conjunto de la economía nacional), la crisis del mercado de trabajo y la regresividad existente en materia distributiva.

Ahora bien, la creciente participación de empresas de origen foráneo en el sector manufacturero local que se verificó fundamentalmente a partir de 1995 no implica la disolución definitiva de los grandes grupos económicos de origen nacional que ejercieron el liderazgo sectorial durante casi tres lustros. Es indudable que uno de los principales emergentes del estudio de la evolución fabril en los noventa es que estos actores disminuyeron de modo ostensible su gravitación tanto dentro de la actividad como en el interior del núcleo más

²² En el caso de estas empresas, la contracción de las retribuciones salariales y la concentración del ingreso resultan ampliamente funcionales a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real (asociada a una caída en los costos empresarios). A este respecto, véase Arceo, E., Basualdo, E.: “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en Revista Cuadernos del Sur, Nro. 29, 1999; y Basualdo, E.: “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, op. cit..

concentrado de empresas; sin embargo, en lugar de caracterizar este proceso como de “retirada”, resulta más apropiado analizar con cierto detalle las distintas estrategias desplegadas por los mismos, por cuanto ello arroja importantes elementos de juicio para comprender más cabalmente las actuales posturas de estos sectores de poder en relación con diversas problemáticas (la viabilidad de la Convertibilidad y las eventuales formas en que se debería salir de la misma, la manera en que se tendría que encarar un proceso de reindustrialización del país, etc.).

Cuando se analiza el desempeño reciente de esta fracción del capital más concentrado se observa que, hacia fines del decenio pasado, constituye la tipología empresaria que presenta la mayor participación en la actividad más importante dentro de la cúpula manufacturera y del sector (la producción agroindustrial)²³. La consolidación de tal perfil sectorial le permitió a estos actores constituirse como el segmento empresario de la elite, y del conjunto de la industria local, que registró los mayores superávits de comercio exterior (lo cual es particularmente importante porque indica que se trata de grandes firmas que cuentan con una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones, y por el hecho que en los noventa la industria registró importantes déficits agregados de balanza comercial). Naturalmente, la implementación de esta estrategia de “primarización productiva” por parte de uno de los actores centrales de la actividad ha tenido –y tendrá– impactos de consideración en el conjunto del sector, por cuanto ha contribuido –y contribuirá– a acentuar un patrón de especialización productiva estrechamente ligado a las primeras etapas del procesamiento industrial y, como tal, con escaso dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado y puestos de trabajo.

Por otro lado, del análisis de la evolución del producto bruto y de la tasa de rentabilidad de las distintas formas de propiedad que cabe reconocer al interior de la cúpula fabril durante los años noventa se desprende que si bien en el transcurso de la segunda mitad de la década los conglomerados empresarios de origen nacional vieron disminuir su participación tanto en el interior del grupo de las líderes fabriles como del agregado sectorial de forma considerable e ininterrumpida, siempre obtuvieron una tasa media de retorno superior a la registrada en esos años por el conjunto de la elite y, más aún, por las firmas extranjeras que la integran. Ello

²³ Con respecto a este punto, consultar Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, op. cit.; Kulfas, M.: “El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local”, CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas Nro. 2, mayo 2001; y Ortiz, R., Schorr, M.: “El comercio

sugiere que los grupos locales no transfirieron al capital transnacional sus activos más rentables o, en otras palabras, que se replegaron hacia aquellas actividades del espectro manufacturero local que presentan, en términos relativos, elevados márgenes de beneficio. Esto último cobra particular relevancia si se considera que en el transcurso de la década pasada se tendió a conformar, a nivel macroeconómico, una estructura de rentabilidades sectoriales relativamente desfavorable para la industria²⁴.

Finalmente, esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes enajenaron buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante el decenio de los noventa) se dio a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior (se trata del segmento empresario que explica una parte considerable de la ingente fuga de capitales locales al exterior que se registró durante la década pasada)²⁵.

Sin duda, el énfasis puesto en todas estas cuestiones no apunta a negar que la disminución en la incidencia de los grupos económicos que actúan en la industria argentina constituye una de las transformaciones más importantes de los últimos años, sino a descartar que su declinación alcance una magnitud tal que exprese la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de su incidencia en la economía real.

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

exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa”, en Revista Epoca, Año 3, Nro. 3, 2001.

²⁴ En relación con la estructura de precios y rentabilidades relativas que se configuró en la economía argentina durante los años noventa, véase Azpiazu, D.: “Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios”, Documento de Trabajo Nro. 2 del Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, FLACSO/Secyt/Conicet, 1996.

²⁵ Al respecto, consultar Basualdo, E.: “Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/Página 12, 2000; y Basualdo, E., Kulfas, M.: “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, op. cit..

La importancia de la problemática en cuestión lleva a detenerse con cierto detalle en su análisis, más aún cuando esta defensa de la “industria nacional” es realizada por buena parte de los mismos actores que resultaron ampliamente favorecidos por la profunda crisis que se viene registrando en el sector desde hace un cuarto de siglo (cuya principal característica se vincula con sus impactos heterogéneos sobre los distintos tipos de firmas y ramas que conforman el espectro fabril local), a la vez que recibieron ingentes sumas de dinero por la venta de sus principales empresas industriales a capitales foráneos. En otras palabras, se trata de los mismos actores económicos que promovieron –y se beneficiaron con– la desindustrialización y la “extranjerización” de la producción fabril local que hoy tanto cuestionan (ello sin mencionar que durante la década de los noventa destinaron una parte considerable de sus recursos a actividades no industriales, como la prestación de servicios –en especial, los públicos privatizados–, o a la valorización financiera y la fuga de capitales al exterior).

A juzgar por el comportamiento histórico de los grandes conglomerados económicos de origen nacional, en particular desde mediados del decenio de los setenta, todo parece indicar que a lo que se está apuntando con esta postura “industrialista” y “nacionalista” es, una vez más, a la configuración de nuevos espacios privilegiados de acumulación y reproducción del capital en la actividad (como lo fueron, por ejemplo, la promoción industrial durante los años setenta y ochenta, o el régimen especial de la industria automotriz en los noventa). De allí que no resulte extraño que en la actualidad numerosos integrantes de esta fracción más concentrada del empresariado local se encuentren presionando por distintos tipos de apoyo por parte del Estado (mediante la generación de políticas activas hacia el sector o la instrumentación de diversos regímenes de subsidio y/o promoción y/o protección), o por la salida del esquema de la Convertibilidad a partir de una devaluación de la moneda local²⁶.

²⁶ *Paradójicamente*, uno de los principales defensores de esta postura es el conglomerado extranjero Techint. En fecha reciente, el presidente de este *holding* empresario, Roberto Rocca, señaló: “Debemos tener un modelo nacional, que tiene que ser productivo, fruto de las fuerzas productivas en simbiosis con las fuerzas políticas de la Nación” (publicado en “El diario del Foro”, Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, mayo 2001). Asimismo, uno de los directivos más importantes de dicho grupo, Paolo Rocca, dijo que “si las empresas argentinas siguen sin comprender el contexto de negocios internacional y el Estado se mantiene al margen y sin asumir un decidido apoyo a la industria local, la Argentina quedará a un costado de la globalización, sin participar en la transformación mundial que implica este proceso”, por lo tanto resulta indispensable contar con un Estado “fuerte, que haga política activa, y a veces discrecional, para ayudar a ganar dinamismo a las empresas y para que accedan al mercado de capitales, al sistema financiero con tasas que brinden oportunidades de financiar proyectos y de exportar; que ofrezca una política económica y tributaria con una orientación acorde a las necesidades de crecimiento comercial del país” (ver, al respecto, la edición del diario BAE del 1/10/2001). Por otro lado, en la llamada “Declaración de Tigre” (23/6/2000) del Grupo Productivo (una agrupación integrada por la Unión Industrial Argentina –donde la gravitación política y financiera de Techint es decisiva–, la Cámara Argentina de la Construcción –en la que el grupo de origen italiano

En relación con esto último, es indudable que un incremento del tipo de cambio traería aparejados múltiples beneficios para estos capitales. En primer lugar, y fundamentalmente, porque conllevaría una brusca y directa contracción en los ingresos de los trabajadores (cuya magnitud estaría determinada –en forma positiva– por la intensidad que asuma la modificación de la paridad cambiaria) y, como producto de ello, una importante disminución en los costos salariales y, consecuentemente, un aumento de los márgenes brutos de rentabilidad empresarial. Por otro lado, es insoslayable tener presente que, como fuera mencionado, los grupos económicos, a pesar de las empresas que vendieron y del fuerte peso que tienen los activos financieros en sus respectivos activos totales, continúan teniendo importantes inversiones productivas en el país, especialmente en sectores con ventajas comparativas naturales y con una importante “propensión exportadora”. En consecuencia, con una devaluación no sólo obtendrían cuantiosas ganancias patrimoniales en términos de dólares, sino que, adicionalmente, al ser fuertes exportadores, aumentarían en forma considerable la facturación y la rentabilidad de sus actividades internas, al tiempo que se fortalecería aún más la –ya de por sí significativa– competitividad externa de los bienes que elaboran y/o comercializan. Ello sin mencionar que, como resultado de una eventual modificación de la paridad cambiaria, podrían llegar a recomprar las participaciones accionarias y/o las empresas que vendieron al capital extranjero, a cambio de desembolsar por ello un monto de dinero muy inferior al que recibieron al momento de la venta de las mismas (internalizando, por esa vía, una cuantiosa masa de beneficios extraordinarios).

Asimismo, en términos del tipo de modelo de industrialización que se está promoviendo, cabe destacar que no se trata, como ocurría durante la sustitución de importaciones, de un esquema de funcionamiento sectorial centrado en el mercado interno (lo cual fijaba un límite estructural a la baja de los salarios y, en consecuencia, a la redistribución regresiva del ingreso), sino de uno con base en las exportaciones, que, dado el tipo de perfil productivo predominante,

también tiene un peso decisivo– y las Confederaciones Rurales Argentinas) se expresa que, en la actualidad “los argentinos nos encontramos frente a una oportunidad histórica. Se impone una alianza estratégica entre los sectores de la producción, el trabajo y la dirigencia política que revalorice la identidad nacional”. En la misma línea se inscriben las recientes declaraciones de Eduardo Duhalde en relación con la necesidad de “desplazar a la comunidad financiera” como requisito para “hacer un país industrialista” a partir de la celebración de una “concertación patriótica” que nuclea a empresarios de la producción, a los trabajadores y a la clase política (Clarín, La Nación y Página 12, 15/10/2001), o de los líderes sindicales Rodolfo Daer y Hugo Moyano en el sentido de que el abandono de la Convertibilidad vía una devaluación del peso, así como la conformación de un “frente productivo”, constituyen requisitos indispensables para revertir la crisis actual (La Nación, 3/10/2001).

sólo resulta viable con un mayor deterioro de la participación de los trabajadores y de las PyMEs en el ingreso total generado en el ámbito industrial²⁷.

En relación con lo anterior, cabe destacar que, en el marco del consenso existente dentro de esta fracción del capital concentrado y de la aguda crisis económica que se viene registrando en el país desde mediados de 1998, se han ido perfilando dos proyectos que, si bien coinciden en sus aspectos centrales, presentan ciertas diferencias de significación: uno se encuentra más ligado a las oportunidades que ofrece el mercado ampliado del Mercosur, y el otro está más vinculado con la integración de la Argentina al Area de Libre Comercio de las Américas (Alca). Mientras que la primera postura es defendida, principalmente, por el grupo Arcor (con fuertes intereses en el mercado brasilero), la segunda, detrás de la cual se encolumnan –de manera más o menos explícita, según la evolución de la coyuntura político-económica– la UIA y ciertos integrantes del gobierno nacional y de la oposición, tiene como principal defensor al conglomerado extranjero Techint (uno de los principales productores siderúrgicos del mundo).

A pesar de sus –por cierto, para nada menores– diferencias, estos dos proyectos reconocen ciertos denominadores comunes: la salida del esquema convertible vía una devaluación del peso, la consolidación de un perfil productivo fuertemente vinculado con las exportaciones, la profundización de una estructura manufacturera muy asentada en las primeras etapas del procesamiento fabril (con una reducida capacidad en lo que respecta a la generación de valor agregado, encadenamientos productivos y puestos de trabajo)²⁸, y, en definitiva, la

²⁷ Uno de los principales argumentos esgrimido, directa o indirectamente, por los grupos económicos locales para impulsar y legitimar su proyecto “devaluacionista”, es que resulta imprescindible encarar la reindustrialización del país en base a los mercados externos para poder salir de la actual situación de crisis económica e ingresar en un sendero virtuoso de crecimiento de la producción y el empleo que posibilite, a la vez, hacer frente al fuerte –de carácter estructural– desequilibrio externo que presenta la economía argentina. A este respecto, basta con mencionar que en la actualidad las exportaciones industriales –fuertemente concentradas en un conjunto muy reducido de grandes empresas– explican menos del 10% del PBI global del país, con lo cual muy difícilmente puedan convertirse en el motor que traccione al conjunto de los sectores económicos tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo, más aún cuando una parte mayoritaria de las ventas al exterior de bienes manufacturados proviene de actividades caracterizadas por un escaso dinamismo en lo que respecta a la generación de valor agregado y empleo (la agroindustria, la producción petrolera, la elaboración de ciertos *commodities*, y la fabricación de automotores).

²⁸ Al respecto, téngase presente que el Mercosur está ligado a un perfil manufacturero asentado fundamentalmente sobre la agroindustria y la armaduría y/o el ensamblado de automóviles a partir de partes y piezas provenientes, en lo sustantivo, del exterior, mientras que la integración al Alca supondría, dado el ostensible atraso relativo de la Argentina *vis-à-vis* los Estados Unidos, la conformación de un patrón de especialización productiva con eje en aquellas actividades en las que el país cuenta con probadas ventajas comparativas naturales de carácter estático (básicamente, las vinculadas a los sectores agropecuario y petrolero) y en unas pocas ramas (y grandes empresas) que son muy competitivas en términos internacionales (por ejemplo, la siderurgia). Véase, Arceo, E.: “El Alca, el nuevo pacto colonial”, Instituto de Estudios y Formación de la CTA, 2001; Basualdo, E.: “Modelo de acumulación y

consolidación de un patrón de funcionamiento de la industria y la economía argentinas estrechamente ligado a la caída de los salarios, o, en otras palabras, de una dinámica de acumulación del capital en la que la concentración de la producción y el ingreso resulten plenamente funcionales con la expansión económica de los actores que impulsan esta alternativa de abandono de la Convertibilidad²⁹.

En síntesis, de las evidencias presentadas en este trabajo se desprenden ciertas conclusiones que permiten poner en cuestión algunas hipótesis ampliamente difundidas en el medio local, principalmente por aquellos autores que adscriben al paradigma económico ortodoxo. En tal sentido, resulta por demás discutible la afirmación de que la creciente preponderancia de los capitales transnacionales en la industria local garantiza, por sí misma, que se pueda revertir la aguda crisis manufacturera existente. Más aún, por factores de diversa índole, es de esperar que esta cada vez más marcada “extranjerización” del sector, así como de la cúpula empresaria, conlleve una profundización de buena parte de los rasgos distintivos de la dinámica manufacturera posterior a la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo que se acentuaron en forma considerable en el transcurso de la década pasada (concentración económica, desindustrialización, “simplificación productiva”, caída en la ocupación, distribución regresiva del ingreso, etc.). Se trata de impactos similares a los que se desprenderían del modelo de “reindustrialización” impulsado por los grupos económicos locales (tanto en su versión “pro-Mercosur” como “pro-Alca”).

Lo anterior expresa los límites que el tipo de inserción estructural en el sector manufacturero de los actores líderes –tanto los extranjeros como los nacionales– le impone a la reversión de todos los fenómenos mencionados. En ese marco, es indudable que la modificación de los mismos pasa por la instrumentación de distintas medidas de política que, sobre la base de una mejora en materia de distribución del ingreso, apunten a incrementar el nivel del consumo interno y a conformar un nuevo perfil industrial en el que tengan creciente predominancia aquellas actividades que se encuentran en las últimas etapas de la cadena de valor, a la vez que sean dinámicas en lo que se relaciona con la creación de empleo y eslabonamientos productivos, o, relacionado con ello, a alterar la dinámica de las fracciones dominantes en el proceso de

sistema político en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, 2001; y Musacchio, A.: “La Argentina ante el ALCA: ¿solución a los dilemas del crecimiento o agravamiento de los problemas estructurales?”, en Revista Realidad Económica, Nro. 182, 2001.

²⁹ Si bien en el interior de este grupo coexisten propuestas disímiles (sobre todo en lo que respecta a darle prioridad a la profundización del Mercosur o a la integración de la Argentina en el Alca), en la coyuntura actual lo que prevalece es el consenso acerca de que se debe abandonar el régimen de Convertibilidad a partir de una devaluación de la moneda local.

acumulación y reproducción del capital en el sector, de modo de encarar un proceso de reindustrialización del país sobre la base de una mayor progresividad en términos distributivos y una creciente inclusión económico-social³⁰.

³⁰ Al respecto, consultar CTA: “Transformar la crisis en una oportunidad. Shock redistributivo y profundización democrática”, Instituto de Estudios y Formación, 2000.