

# Principales rasgos de la industria argentina tras una década de ajuste estructural

Un análisis del desempeño de las grandes firmas manufactureras durante la década de los noventa

<http://www.iade.org.ar> Revista Realidad Económica - Buenos Aires. (Argentina) Núm. 170, febrero de 2000 pp.123-158

Martín Schorr\*

(\*) Investigador del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y becario del Conicet. Se agradecen los muy valiosos comentarios que Daniel Azpiazu y Eduardo Basualdo realizaron a versiones preliminares del presente trabajo y, naturalmente, se los exime de toda responsabilidad en cuanto a los errores u omisiones existentes.

## I. Introducción.

La economía argentina asiste a un proceso de significativas transformaciones estructurales asociado con los cambios institucionales y macroeconómicos de fines de la década de los ochenta, los cuales impulsaron la profundización y consolidación de las principales tendencias que se impusieron como patrones distintivos del régimen de acumulación local que surgió a partir de la última dictadura militar (concentración económica y distribución regresiva del ingreso). En la industria manufacturera, tales cambios acentuaron la pérdida de importancia relativa del sector en el conjunto de la actividad económica del país-proceso que se remonta al quiebre de la industrialización por sustitución de importaciones de mediados de los años setenta, a la vez que indujeron una profunda reconfiguración de los liderazgos sectoriales, crecientes heterogeneidades en el desempeño empresarial y una importante transformación en el perfil tecnoproductivo y comercial de las firmas.

El presente trabajo tiene por objeto identificar las principales mutaciones registradas en el sector industrial argentino en el decenio de los años noventa, centrandó el análisis sobre aquellas operadas en el perfil estructural y el desempeño de las grandes firmas manufactureras. Tal enfoque adquiere particular relevancia si se considera que dichas empresas son las que, en buena medida, han ido definiendo el perfil y la *performance* del sector en nivel agregado, de manera que de dicho análisis se podrá extraer una amplia gama de inferencias acerca del comportamiento del conjunto del sector manufacturero argentino [1](#)

sin embargo, antes de introducirse al análisis del perfil estructural y el desempeño económico de las grandes firmas industriales en la década de los noventa, cabe resaltar, en forma muy estilizada, los cambios de mayor trascendencia registrados en el sector manufacturero local durante el periodo que se inicia con la interrupción del proceso de sustitución de importaciones y se mantiene hasta la actualidad (a pesar de que a lo largo del mismo se han instrumentado muy disímiles políticas macroeconómicas y sectoriales que, no obstante, no han sino profundizado los principales rasgos estructurales de la actividad industrial emergentes del quiebre del patrón de acumulación sustitutivo)[2](#).

La reestructuración regresiva del sector manufacturero local inducida tanto por las diversas políticas económicas implementadas desde mediados de los años setenta como por el comportamiento de los grandes agentes económicos parece imponer hasta el presente la tendencia hacia lo que algunos autores han denominado el proceso de "desindustrialización", el que se refleja en una importante disminución en la incidencia relativa de la industria dentro del conjunto de la actividad económica (Azpiazu y Khavisse, 1983a; Nochteff, 1991). Si bien en una gran cantidad de países se asiste a un importante proceso de reducción de la participación de la industria en el producto total, la cual es compensada por el peso creciente que han ido adquiriendo otro tipo de actividades (en especial, aquellas vinculadas con la prestación de servicios), el sector industrial sigue siendo aquel que presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza.

Al respecto, cabe señalar que durante la década de los ochenta, en la que el producto bruto interno del país (medido a precios constantes) cayó a una tasa anual acumulativa del 1% (que se eleva al -2,6% si se toma como referencia la variación anual *per cápita*), la producción industrial fue, junto con la construcción, uno de los sectores de actividad que exhibió la mayor contracción en la generación de valor agregado (equivalente a una tasa del -1,9% anual acumulativo, que se eleva al -3,3% de considerar la variación anual *per cápita*). Asimismo, durante el decenio de los años noventa, en un contexto de relativo crecimiento económico y de estabilización en el nivel general de precios, pueden reconocerse patrones de comportamiento similares. En efecto, tal como se desprende de la nueva estimación de las Cuentas Nacionales, entre 1993 y 1998 el producto bruto interno (considerado a valores constantes) se expandió a un promedio anual del 4% (equivalente a un 2,7% por año si se lo mide en términos de producción por habitante), mientras que el valor agregado industrial se incrementó a una tasa del 2,8% anual acumulativo (que equivale a un promedio del 1,7% anual si se lo considera en términos *per capita*)[3](#). Este peor desempeño del sector manufacturero conllevó una disminución en su peso relativo en el total de la producción del país (descendió, siempre a precios constantes, del 18,2% en 1993 al 17,1% en 1998). En definitiva, en el último cuarto de siglo el sector manufacturero local ha perdido uno de los principales atributos que lo caracterizaron durante la sustitución de importaciones: el de ser el sector de actividad de mayor dinamismo en la economía con la capacidad de "arrastrar" en su crecimiento a buena parte de las restantes actividades económicas [4](#).

En el marco de dicha *performance* agregada pueden reconocerse muy profundas transformaciones en el perfil constitutivo del sector manufacturero local. Al respecto, cabe destacar que en el último cuarto de siglo:

- se ha tendido a configurar -y consolidar- una nueva estructura industrial, la cual supone, en términos relativos a la vigente durante la fase sustitutiva, un corrimiento desde producciones que, dados los encadenamientos productivos que presentaban, se caracterizaban por poseer ciertos -en algunos casos, significativos- efectos de “derrame” sobre una amplia gama de actividades manufactureras y un importante aporte al valor agregado sectorial (tal el caso de la fabricación de automotores y otras producciones vinculadas con el complejo metalmeccánico), hacia otras sustentadas sobre la explotación de recursos naturales (fundamentalmente agroindustria y ciertas producciones de bienes intermedios) o de ventajas comparativas “institucionales” de privilegio (básicamente, la producción de ciertos bienes intermedios en los años ochenta y la industria automotriz en los noventa), las cuales presentan bajos -o decrecientes- encadenamientos productivos “aguas abajo” y/o “aguas arriba”<sup>5</sup>;
- en paralelo a dicho proceso se ha operado una profunda recomposición de los liderazgos empresarios, la cual se caracteriza por la retracción relativa de los actores que habían liderado la segunda -y más dinámica- fase del período sustitutivo (empresas transnacionales) y su reemplazo por un núcleo reducido de grandes conglomerados económicos (nacionales y, en menor medida, extranjeros), fenómeno que, al igual que el nuevo perfil sectorial que se ha ido consolidando, se encuentra directamente asociado con la orientación adoptada por las distintas políticas públicas instrumentadas durante las últimas dos décadas en el país, las que se sustentaron sobre una ingente transferencia de recursos desde el conjunto de la sociedad hacia dichos actores (promoción industrial, subsidio a las exportaciones industriales, estatización de la deuda privada, privatización de empresas estatales, etc.);
- en relación con lo anterior, cabe señalar que con particular intensidad a partir de la crisis de 1995 se asiste en el sector industrial local a un importante proceso de “extranjerización”, el cual se refleja en un incremento en el peso relativo de las firmas transnacionales dentro del conjunto de la producción manufacturera. En este sentido, debe señalarse que en los años noventa, en directa relación con la orientación adoptada por las distintas políticas públicas instrumentadas a lo largo del decenio, se verifica una nueva modalidad de radicación de las empresas extranjeras en la industria argentina que difiere radicalmente del patrón vigente durante la sustitución de importaciones. En efecto, mientras que en la fase sustitutiva tales firmas orientaban sus inversiones fundamentalmente hacia las ramas metalmeccánica, química y petroquímica, y el destino principal -si no el único- de la producción era el mercado interno, en la presente década una parte muy importante de las inversiones extranjeras se ha dirigido hacia actividades vinculadas con el complejo agroindustrial y, en menor medida, con ciertas producciones de insumos intermedios, en un contexto en el que los mercados externos han adquirido creciente preponderancia. Asimismo, mientras que durante la sustitución una parte muy importante de la inversión realizada por las empresas extranjeras estaba asociada con la radicación de nuevas plantas productivas, en los años noventa lo que prevalece es la adquisición de firmas preexistentes siendo muy reducidas las inversiones destinadas a la instalación de nuevas plantas;
- asimismo, una de las principales expresiones de la crisis por la que atraviesa el sector queda reflejada en la significativa reducción registrada en el coeficiente de valor agregado manufacturero: mientras que en 1973 la industria argentina producía con una relación valor agregado/valor de producción del 42,3%, en 1993 había descendido al 32,9%<sup>6</sup>;
- en cuanto a la generación de puestos de trabajo, el sector ha sido en el último cuarto de siglo un expulsor sistemático de mano de obra: durante los dos decenios transcurridos entre los relevamientos censales de 1973 y 1993 se registró un marcado proceso de expulsión de mano de obra por parte de los distintos establecimientos manufactureros (de más de 500 mil personas);
- con respecto a la distribución geográfica de la producción, en el último cuarto de siglo se asiste a un muy incipiente proceso de desconcentración regional de la actividad manufacturera, que está muy asociado con la orientación adoptada por los diversos regímenes de promoción industrial instrumentados durante los años setenta y ochenta (Azpiazu y Basualdo, 1990)<sup>7</sup>;
- por último, en el marco de las significativas mutaciones señaladas, se ha mantenido -incluso se ha incrementado- uno de los principales rasgos estructurales del sector (el muy elevado grado de oligopolización que presentan los distintos mercados que lo conforman): de la información censal se desprende que tanto en 1973, como en 1984 y 1993, casi la mitad de la producción industrial provenía de mercados altamente concentrados, y tan sólo un quinto era generado por aquellos caracterizados por estructuras de tipo “competitivas” o, más específicamente, de alta concurrencia (Azpiazu, 1998).

## II. Concentración de la producción y distribución regresiva del ingreso: rasgos predominantes de la elite industrial en la década del noventa.

Uno de los aspectos característicos del patrón de funcionamiento económico ó social argentino en los años noventa es la profundización de dos de los principales rasgos distintivos del proceso de reestructuración instrumentado por la última dictadura militar: una creciente concentración de la producción manufacturera y una marcada -y también creciente- desigualdad en materia de distribución del ingreso. En dicho contexto, y sobre la base de las consideraciones precedentes, en la presente sección se explora la evolución seguida por ambas variables durante la década de los noventa en nivel de las grandes firmas industriales. Tal análisis, como el que se realiza en las siguientes secciones, se sustenta sobre el conjunto de la evidencia empírica presentada en una publicación reciente del INDEC sobre las quinientas empresas más grandes de la Argentina para el período comprendido entre 1993 y 1997 (INDEC, 1999). Dicho trabajo constituye un acervo irremplazable para abordar el estudio del perfil estructural y la *performance* de las grandes firmas en la década de los noventa, más aún si se considera que dicho conjunto de empresas representó a lo largo de todo el período aproximadamente el 40% del PIB total del país<sup>8</sup>. En este sentido, cabe señalar que el estudio del INDEC, así como la reciente revisión de las Cuentas Nacionales por parte del Ministerio de Economía, permiten estimar, para el período 1993-1997, la evolución de un índice de concentración global de la producción manufacturera local<sup>9</sup> así como de la distribución funcional del ingreso industrial (siempre en nivel de la elite manufacturera).

Cabe señalar que a pesar de no presentar información para toda la década, el estudio del INDEC presenta un conjunto de evidencia empírica que permite describir muy adecuadamente las principales características del desempeño de las grandes firmas a lo largo del conjunto del decenio de los noventa. Tal grado de representatividad deviene de la conjunción de varios factores. En primer lugar, en el período cubierto por el INDEC (1993-1997) cabe reconocer momentos de fuerte expansión de la actividad económica en general, y de la industrial en particular (1993-1994), un año recesivo (1995), y una fase de recuperación (1996-1997). De esta manera, se puede analizar la *performance* de las grandes empresas a lo largo de un ciclo económico. Por otro lado, gran parte de las conclusiones a las que resulta posible arribar a partir del análisis de la información relevada por el INDEC corrobora en lo sustantivo aquellas que surgen de un trabajo reciente del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO que analiza el desempeño de la coepula empresaria local a lo largo de los años noventa (Basualdo, 2000)<sup>10</sup>.

## II.1. Evolución de la concentración de la producción.

Una primera aproximación al análisis de la evolución de la concentración global de la producción industrial en los noventa surge de comparar la evolución del valor agregado generado por las empresas que conforman la elite manufacturera *vis á vis* la del PIB industrial del total del país ([Gráfico N°1](#)). Al respecto, en un contexto donde ambas variables siguieron una misma tendencia (crecimiento entre 1993 y 1994, caída entre 1994 y 1995, y fuerte recuperación entre 1995 y 1997), en el conjunto del período las firmas integrantes de la cúpula crecieron un 36,4% mientras que el PIB industrial lo hizo en un 23,7%, lo cual supone un crecimiento promedio anual del 8,1% y 5,5%, respectivamente. Estos crecimientos diferenciales conllevan naturalmente una creciente participación de estas empresas dentro del total de la producción industrial del país.

Sin embargo, a pesar de seguir tendencias similares, del gráfico de referencia se desprende que en cada uno de los subperíodos la cúpula industrial reveló un mejor desempeño que el conjunto de la producción manufacturera del país. Así, mientras que entre 1993 y 1994 el valor agregado de la elite industrial creció un 13,3%, el del conjunto del sector manufacturero lo hizo en un 6,3%. Con la retracción de 1995, el producto bruto de la cúpula cayó un 2,4% mientras que el agregado industrial registró una caída del 3%. Por último, entre 1995 y 1997 el valor agregado de la elite se incrementó un 23,4% mientras que el PIB manufacturero lo hizo en un 19,9 por ciento.

Este mejor comportamiento de la cúpula con respecto al conjunto del sector puede explicarse, en buena medida, por la conjunción de dos de los principales rasgos estructurales que caracterizan la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones a mediados de los años setenta: un patrón de distribución del ingreso regresivo y una creciente incidencia de los mercados externos como destino de la producción manufacturera, muy especialmente la de las grandes empresas. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo patrón de distribución del ingreso que se consolida sobre la base de la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos agroindustriales) y de la producción -y el consumo- de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos (Basualdo, 2000). De esta manera, las empresas de la cúpula industrial cuentan con la posibilidad, en un contexto recesivo como el registrado en 1995, de volcar una cantidad considerable de su producción al mercado externo (apartado III.2), a la vez que, en el mercado interno, una parte importante de los bienes que elaboran es demandada por los sectores de más altos ingresos (cuyos niveles de consumo están muy poco asociados con las fases del ciclo económico local). Así, la confluencia de ambos procesos (importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones y producción destinada crecientemente para los sectores de más altos ingresos) le brinda a las empresas de la elite la posibilidad de desempeñarse con cierta autonomía con respecto al ciclo económico interno.

No obstante, de la información presentada en el trabajo del INDEC se desprende que en dicha evolución agregada del producto bruto de la cúpula resulta posible constatar muy importantes asimetrías de comportamiento según el tamaño de las firmas y el origen del capital. En este sentido, cabe resaltar que el 99% del incremento absoluto registrado en el valor agregado de las firmas de la elite proviene de aquellas empresas que se ubican dentro del estrato de mayor escala productiva [11](#). Ello se refleja, por ejemplo, en el hecho de que mientras en 1993 estas firmas (que representaban el 17,8% del total de las empresas del panel industrial) daban cuenta del 63,6% del producto bruto de la cúpula, en 1997 su aporte relativo al total agregado se había incrementado al 73,5% (representando apenas el 28% del total de firmas).

Con respecto al origen del capital de las firmas de la elite, cabe señalar que el estudio del INDEC sólo permite desagregarlas entre nacionales y extranjeras (las que, a su vez, son separadas según la participación accionaria de los capitales foráneos sea mayor o menor al 50%)[12](#). Este criterio clasificatorio impide captar las profundas disparidades existentes actualmente tanto dentro de las firmas nacionales como de las extranjeras. En efecto, especialmente a partir de la interrupción del proceso sustitutivo, existen mayores semejanzas entre las empresas pertenecientes a grupos económicos locales y conglomerados extranjeros que entre las primeras y las firmas locales "independientes" (no integradas a conglomerados económicos), o entre las segundas y las empresas transnacionales no integradas a complejos empresarios. Tal situación trajo aparejado que la clasificación de las firmas sobre la base de la dicotomía nacional/extranjera, muy útil para analizar el desempeño empresario durante la fase sustitutiva, haya perdido gran parte de la relevancia analítica que presentaba entonces (Azpiazu *et al*, 1986; Basualdo, 2000). En este sentido, cabe señalar que dada esta -insalvable- limitación se optó por emplear tal criterio clasificatorio sólo para destacar ciertas tendencias que parecen estar consolidándose al interior del sector manufacturero argentino, con especial intensidad en las grandes firmas [13](#).

No obstante estas limitaciones, cabe señalar que mientras en 1993 el 67,7% del valor agregado de la elite industrial provenía de firmas en las que participaban, con distintos grados de control sobre la estructura accionaria, capitales extranjeros, en 1997 tal participación se había incrementado al 79% [14](#). Tal situación deviene del hecho de que en el conjunto del período bajo análisis el producto bruto de las empresas manufactureras con participación extranjera se expandió a un promedio anual del 12,3% mientras que el de las nacionales disminuyó a una tasa del 3% anual acumulativo [15](#). Dicha situación es explicada, en buena medida, por el hecho de que a lo largo del período analizado se ha registrado un importante recambio de empresas que conllevó un incremento significativo en el número de firmas extranjeras en el interior del panel. En efecto, mientras que en 1993 el conjunto de las empresas con participación foránea daba cuenta del 47% del total de firmas de la elite industrial, en 1997 representaba el 61,5 por ciento [16](#).

Naturalmente, de la conjunción de ambos procesos (creciente incidencia relativa de las firmas de mayor tamaño productivo y de aquellas controladas por capitales extranjeros) se deriva una creciente concentración de la producción agregada de la elite manufacturera a favor de estos tipos de firmas, las cuales en 1997 dieron cuenta de aproximadamente tres cuartas partes de la producción [17](#). De esta manera, una primera conclusión es que, en un contexto signado por un crecimiento del producto bruto de la cúpula muy superior al registrado por el conjunto del sector manufacturero local, se ha registrado un importante aumento en la concentración global de la producción industrial local a favor de las empresas de la elite. Sin embargo, dentro de dicha *performance* agregada cabe identificar profundas asimetrías de comportamiento que se encuentran muy asociadas tanto con el tamaño como el origen del capital de las firmas. En efecto, la creciente participación de la cúpula en el conjunto de la producción manufacturera argentina estuvo directamente relacionada con el desempeño de las firmas más grandes de la elite y con aquellas controladas por capitales extranjeros. En este sentido, cabe señalar que ambos procesos no parecen estar disociados ya que de la información presentada en el trabajo del INDEC se desprende que las variables tamaño y origen del capital se encuentran altamente correlacionadas.

Ahora bien, en el nivel de agregación de la información presentada resulta imposible calcular la evolución del índice de concentración global de la producción manufacturera entre 1993 y 1997. Para ello, en los [Gráficos N° 2 y 3](#) se presenta la evolución de la participación relativa de la cúpula industrial en el total del producto bruto manufacturero local, desagregando a dicho conjunto de firmas según el tamaño productivo y el origen de su capital. Al respecto, mientras en 1993 las firmas integrantes de la elite industrial daban cuenta del 36,2% de la totalidad del PIB manufacturero local, en 1997 representaban el 40%. Tales cifras adquieren particular importancia si se considera, por un lado, que algo más de

300 firmas están generando dos quintos de la totalidad de la producción industrial del país, y, por otro, que el importante crecimiento registrado en el índice global de concentración se registró en apenas un quinquenio. Sin embargo, tal como era de esperar, dentro de dicha *performance* agregada resulta posible constatar situaciones sumamente disímiles según el tamaño relativo y el origen del capital de las firmas del panel.

Al respecto, en el **Gráfico N°2** se constata que la participación en el producto industrial de aquellas empresas que se ubican en el estrato de mayor escala productiva (cuyo valor bruto de producción anual supera los 150 millones de pesos) pasó del 23,1% en 1993 al 29,4% en 1997, mientras que la participación de las firmas de menor tamaño relativo descendió, en el mismo período, del 13,2% al 10,6%. De esta manera, el importante incremento registrado en el índice de concentración global de la producción industrial del país está asociado con las firmas de la elite manufacturera que poseen un mayor tamaño relativo. En este sentido, cabe señalar que en 1997 tan sólo 90 grandes empresas concentraron casi un 30% del producto bruto industrial del país.

Por otro lado, cuando se desagrega el conjunto de la información según el origen del capital de las firmas se observa también la existencia de patrones de comportamiento diferenciales (**Gráfico N°3**). En efecto, en el período analizado se ha registrado un importante incremento en la incidencia relativa de las firmas de la elite con participación extranjera en el producto manufacturero global (la cual pasa de representar el 24,6% en 1993 al 31,6% en 1997), mientras que las firmas de origen nacional han disminuido su participación en algo más de tres puntos porcentuales.

Ahora bien, en el interior de las empresas en las que participan capitales extranjeros pueden identificarse desempeños sumamente disímiles según el grado de control que el accionista foráneo posea sobre la firma. Así, en dicho comportamiento agregado se constata que la participación de las empresas controladas se incrementó en casi diez puntos porcentuales (pasando de representar el 17,9% del valor agregado generado por el conjunto de la industria local en 1993 al 27,6% en 1997), mientras que la de las asociaciones disminuyó casi tres puntos porcentuales (cayendo del 6,7% al 4% entre ambos años)<sup>18</sup>. De esta manera, al clasificar a las firmas de la elite en función del origen del capital se corrobora que el importante incremento registrado en el índice global de la producción manufacturera local en los años noventa es explicado en su totalidad por la creciente incidencia relativa que han adquirido dentro de las grandes firmas aquellas controladas por capitales extranjeros.

## II.2. Evolución de la distribución del ingreso

El importante crecimiento registrado en el índice global de concentración industrial estuvo muy asociado con el significativo incremento observado en el valor agregado de la elite manufacturera (el cual, como fuera analizado, se expandió a un ritmo superior al verificado para el conjunto del sector manufacturero). En este contexto, cabe indagar acerca de los posibles factores explicativos que permitirían dar cuenta de tan notable crecimiento, más aún cuando de la elucidación de tales cuestiones surgen muy importantes conclusiones relacionadas con el patrón de distribución funcional del ingreso sectorial que se ha ido consolidando en los años noventa (siempre en el nivel de las grandes firmas).

Al respecto, el importante incremento registrado en el producto bruto de la cúpula (el cual ascendió al 8,1% anual acumulativo entre 1993 y 1997) es explicado por un -todavía más importante- crecimiento en la productividad de las firmas (medida como la relación entre el valor agregado y la cantidad de personal ocupado)<sup>19</sup>, que creció a una tasa promedio anual del 10,7% (lo cual equivale a un aumento de casi un 50% en el período bajo análisis). Ahora bien, al indagar acerca de los factores que permitirían dar cuenta de semejante incremento en la productividad empresaria (sobre todo si se considera que se trata de un período de apenas cinco años), se constata que gran parte está asociado con un significativo proceso de expulsión de asalariados por parte de las firmas. En efecto, entre 1993 y 1997 las empresas de la elite industrial despidieron a algo más de 26.000 asalariados, lo cual determinó que al final del período la masa de ocupados por las empresas de la cúpula representara el 90% de la vigente en 1993.

Al analizar este fenómeno en función de los distintos agrupamientos sectoriales se constata que todas las actividades manufactureras son expulsoras de mano de obra asalariada, destacándose los casos de los agrupamientos "Alimentos, bebidas y tabaco", "Combustibles, químicos y plásticos" y "Productos minerales" donde este proceso se manifiesta con mayor intensidad (entre los tres explican casi el 70% de la disminución absoluta registrada en el total de asalariados empleados por las empresas de la cúpula). En dicho contexto, una parte no despreciable de tal disminución en los planteles asalariados parece estar muy relacionada con el significativo incremento registrado en el componente importado en el total de la producción de las empresas de la cúpula (tanto de insumos productivos como de bienes finales para su comercialización)<sup>20</sup>, así como con la tercerización de una amplia gama de actividades, fenómenos que pueden haber inducido a numerosas firmas a discontinuar -total o parcialmente- diversos procesos productivos que antes realizaban por cuenta propia, lo cual indujo un proceso de desintegración productiva que conllevó una menor necesidad de mano de obra.

Adicionalmente, una parte de la disminución registrada en la cantidad de asalariados empleados por las firmas de la elite podría deberse a una mayor utilización del factor capital por parte de éstas (sea por aumento de la inversión en maquinaria y equipo o por la reutilización de capacidad ociosa instalada). En este sentido, si bien el trabajo del INDEC no presenta información con respecto a los niveles de capacidad ociosa de las firmas de la elite industrial, brinda una gran cantidad de información en relación con la evolución de la inversión. Al respecto, cabe señalar que en todo el período analizado tales firmas registraron una tasa de inversión (medida como la relación entre la inversión bruta fija y el valor agregado) del 20% que, de acuerdo con los magros niveles registrados durante la década de los ochenta, puede considerarse como muy significativa. Sin embargo, del total de la masa de dinero invertida (algo más de 17.120 millones de pesos entre 1993 y 1997) tan sólo un 29,5% se canalizó hacia la adquisición de maquinaria y equipo. Ahora bien, atento a la magnitud de tales valores, y dada la considerable reducción registrada en los planteles asalariados de las empresas integrantes de la cúpula, cabe preguntarse si el significativo incremento registrado en la productividad de estas empresas se debió a una creciente incorporación de bienes de capital al proceso productivo (sustitución de trabajo por capital) o si, por lo contrario, es explicado, en buena medida, por un incremento en la intensidad de la jornada laboral.

En este sentido, ante tamaño aumento de la productividad empresaria resulta interesante explorar qué fracciones se han apropiado mayoritariamente. En otras palabras, se intenta precisar si dicho incremento se ha "derramado" con la misma intensidad hacia los distintos "factores de la producción" (capital y trabajo), o si, por lo contrario, ha sido crecientemente apropiado por los capitalistas, de lo cual se concluiría que las reformas estructurales de la década de los noventa, al menos en lo que respecta al sector industrial, han profundizado el proceso de distribución regresiva del ingreso que se inició en el país con particular intensidad en la segunda mitad de los años setenta.

Al respecto, en el **Gráfico N°4** se observa que mientras la productividad de la elite industrial creció un 50% entre 1993 y 1997, el superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que le queda al empresario una vez descontada la masa salarial) se incrementó casi un 65%, mientras que la masa salarial por ocupado (salario medio) creció apenas un 21%. De esta manera, se

constata que una parte mayoritaria del importante incremento registrado en la productividad empresarial fue apropiado por los capitalistas. Asimismo, cuando se consideran exclusivamente los salarios abonados por las firmas de la cúpula y las utilidades empresarias, del trabajo del INDEC se desprende que mientras las últimas crecieron un 72,4% entre 1993 y 1997, la masa salarial creció apenas un 10,2% en todo el período. Tales crecimientos diferenciales determinaron una notable alteración en la relación que se establece entre los dos componentes principales del valor agregado. Así, mientras en 1993 la masa total de utilidades empresarias representaba el 51% de la masa salarial abonada por las empresas de la cúpula, en 1997 dicha relación se había incrementado al 81%. De esta manera, el conjunto de las evidencias empíricas analizadas refleja con notable contundencia que durante buena parte de la década de los noventa una porción significativa de los ostensibles incrementos registrados en la productividad de las firmas de la elite industrial han sido absorbidos casi íntegramente por los empresarios bajo la forma de una importante -y creciente- masa de beneficios.

Este fenómeno repercute necesariamente sobre la distribución funcional del ingreso al interior de la cúpula. Así, tal como se desprende de la información presentada por el INDEC, en tan sólo cinco años los asalariados industriales perdieron casi siete puntos porcentuales en su participación en el producto bruto total (lo cual equivale a una disminución de casi el 20%), mientras que los empresarios incrementaron su participación del 66% en 1993 al 72,6% en 1997. Cuando se desagrega tal información en función de la actividad principal de las firmas se verifica que, con la excepción de aquellas vinculadas con la elaboración de productos textiles y derivados de cuero y la producción de maquinarias y equipos (en la que la participación de los asalariados en los productos brutos sectoriales aumentó un 5% y un 3,5%, respectivamente), en la generalidad de los casos se constata una reducción de la participación asalariada en el valor agregado de cada uno de los agrupamientos sectoriales <sup>21</sup>. Asimismo, cuando se analiza el comportamiento agregado según el origen del capital de las firmas se constata que fueron los asalariados de las empresas controladas por capitales extranjeros los que registraron la caída más importante en su participación en el producto bruto generado por tal tipo de firmas (algo superior al 19% en el período analizado, lo cual determinó que en 1997 recibieran apenas el 22,7% del valor agregado), mientras que en el caso de las firmas nacionales tal disminución fue del 7% (lo cual conllevó que al final del período bajo análisis la participación asalariada en el producto bruto de tal tipo de empresas fuera de casi el 42%) <sup>22</sup>. Finalmente, cuando se desagrega la información según el tamaño de las firmas se verifica que la mayor pérdida de participación <sup>23</sup>, mientras que en las que integran los estratos menores la participación de los asalariados se mantuvo prácticamente constante (cerca al 43% durante todos los años del período analizado).

**En definitiva, en la década de los noventa parecen haberse consolidado en la cúpula industrial local dos tendencias que emergen como las de mayor trascendencia estructural desde el quiebre del modelo sustitutivo que devino de las diversas políticas económicas encaradas tanto por el gobierno militar como por las sucesivas administraciones democráticas: una creciente concentración de la producción en un núcleo sumamente acotado de grandes empresas oligopólicas, en el marco de un -concomitante- proceso de distribución del ingreso cada vez más desigual y regresivo. En función de ello, cabe preguntarse cuál ha sido el sentido -o, más precisamente, el objetivo- último de las reformas estructurales instrumentadas en la Argentina en los años noventa, ya que la gran mayoría de los importantes incrementos registrados en la productividad de las firmas no se “derramó” hacia el conjunto de la sociedad, tal como afirmaron que efectivamente ocurriría aquellos que impulsaron la instrumentación de las políticas de cuño neoliberal del tipo de las implementadas en el país desde fines de los años ochenta, sino que más bien fue apropiada -casi íntegramente- por las fracciones más concentradas del capital.**

### III. Perfil estructural y desempeño de la cúpula industrial en la década de los noventa

Como fue mencionado en la introducción, el proceso de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector manufacturero argentino ha impactado en forma heterogénea y desigual sobre los distintos actores fabriles. En este sentido, el estudio del perfil constitutivo y la performance de las grandes empresas industriales en los años noventa adquiere particular relevancia en un doble sentido. Por un lado, porque se trata de firmas que, en buena medida, han ido definiendo el sendero por el cual transitó el conjunto del sector industrial argentino durante el último cuarto de siglo. Por otro, porque en función de dicho análisis se podrá verificar si la política de reformas estructurales de la década de los noventa ha impactado de manera homogénea sobre los distintos actores y sectores de actividad que conforman la elite manufacturera o si, por lo contrario, al interior de la misma cabe reconocer, como en nivel agregado, desempeños empresariales y sectoriales heterogéneos y asimétricos. Para ello, en la presente sección se analizan los principales rasgos estructurales y el desempeño de la cúpula industrial en los años noventa. En dicho contexto, en el apartado III.1 se estudia el perfil sectorial que, en el nivel de las grandes firmas manufactureras, se ha ido consolidando en el presente decenio. Por otro lado, y dada la creciente importancia que han ido adquiriendo los mercados internacionales como destino de una parte significativa de la producción industrial local (al menos la de las grandes firmas), en el apartado III.2 se analiza el contenido sectorial del intercambio comercial de la cúpula.

#### III.1. El perfil sectorial de la elite manufacturera: primarización productiva y “desindustrialización”.

Una primera perspectiva analítica tendiente a analizar la configuración sectorial de las grandes empresas manufactureras remite a la evolución de la participación relativa de los distintos agrupamientos industriales dentro del valor agregado generado por las firmas de la elite, lo cual permite definir el tipo de perfil sectorial que se ha ido consolidando en el decenio de los noventa ([Cuadro N°1](#)).

Al respecto, una primera constatación que emerge del cuadro de referencia es que el valor agregado generado por el conjunto de las firmas industriales del panel creció entre 1993 y 1997 a una tasa del 8,1% anual acumulativo contra un promedio anual del 8,2% para el total de las quinientas, lo cual explica que el aporte relativo de las firmas industriales dentro del total agregado se haya mantenido prácticamente estable (en torno del 50%). Sin embargo, en dicha *performance* agregada subyacen comportamientos diferenciales entre los distintos agrupamientos sectoriales. En efecto, puede apreciarse un grupo de actividades que creció muy por encima del promedio de la elite (“Productos minerales” y “Combustibles, químicos y plásticos”) lo cual trajo aparejado un incremento de la incidencia relativa de tales agrupamientos dentro del producto bruto de la cúpula industrial. Asimismo, otro conjunto de actividades creció por debajo de la media (“Alimentos, bebidas y tabaco”, “Textil y cuero” y “Vehículos y partes”) o, como en el caso de “Maquinarias y equipos”, registró caídas absolutas en su producción, todo lo cual determinó una disminución en el peso relativo de tales actividades en el total agregado.

En el caso de la producción de alimentos, bebidas y tabaco dicho menor ritmo de crecimiento debe matizarse por cuanto se trata de uno de los dos agrupamientos que, en todo el período bajo análisis, ha presentado la mayor incidencia relativa dentro del producto bruto de la cúpula manufacturera (algo superior al 30% en cada uno de los años analizados). Con respecto a la *performance* de “Textil y cuero” cabe señalar que se trata de un agrupamiento que tradicionalmente se caracterizó por estar conformado por una gran cantidad de firmas pequeñas y medianas

(de ahí su bajo peso relativo en el producto bruto de las empresas industriales más grandes), a la vez que fue uno de los sectores manufactureros más perjudicados por el proceso de apertura de los años noventa, el cual trajo aparejado la quiebra o la reestructuración de numerosas firmas (incluso de muchas de las más grandes).

Con respecto a la producción de maquinarias y equipos, el pésimo desempeño registrado por el agrupamiento no debe sorprender por cuanto se trata de una actividad que históricamente, y con particular intensidad a partir del quiebre de la sustitución de importaciones, ha presentado un muy bajo dinamismo relativo, a la vez que se ha visto muy afectada por la apertura de la economía en tanto la misma indujo que gran parte de la demanda local de este tipo de bienes fuera cubierta crecientemente por oferta importada. Al respecto, cabe señalar que a partir de 1992 el gobierno implementó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que se sostuvo en la reducción de los aranceles a la importación de tal tipo de bienes y en el otorgamiento de un reintegro a las ventas en el mercado interno [24](#).

En el caso del agrupamiento “Vehículos y partes”, el bajo dinamismo mostrado a lo largo del período bajo análisis es particularmente importante de destacar por cuanto se trata de una actividad que ha gozado de un régimen especial de promoción y protección durante toda la década de los noventa. En este sentido, cabe resaltar, por un lado, el reducido crecimiento del valor agregado generado por el agrupamiento (el cual se expandió apenas a un promedio anual del 2% entre 1993 y 1997) y, por otro, el muy bajo aporte relativo al producto bruto de la cúpula industrial (7,7% en el promedio del período). Esta reducida capacidad del agrupamiento en términos de generación de valor agregado parece estar directamente relacionada, tal como se desprende de la evidencia empírica analizada en el apartado III.2, con el hecho de que en los años noventa las actividades del “complejo automotor” se han ido asemejando cada vez más a tareas de armadura y/o ensamblado de partes que a una actividad industrial en sentido estricto. En efecto, en la actualidad es tan alto el componente importado del agrupamiento (tanto de bienes finales como de insumos para la producción) que la mayoría de las terminales se dedica a actividades de armado, sino directamente a la comercialización de vehículos importados [25](#). La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un proceso de desintegración productiva del sector que determinó que éste haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo sectorial (generación de cadenas de valor agregado, altos encadenamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto al interior del bloque, etc.). Asimismo, del trabajo del INDEC se desprende que en el período 1993-1997 el agrupamiento no mostró ningún tipo de dinamismo en materia de generación de puestos de trabajo, sino que, por lo contrario, se consolidó como un expulsor neto de asalariados (más de 1.500 en el conjunto del período). De esta manera, en los años noventa la producción automotriz parece haber perdido dos de los principales atributos que la caracterizaron durante la fase sustitutiva (importante dinamismo en lo que a generación de valor agregado y a creación de puestos de trabajo se refiere).

Por último, en el caso de “Madera, papel e imprenta”, se trata de un agrupamiento que registró una tasa de crecimiento prácticamente igual a la verificada para el conjunto de la cúpula, lo cual determinó que su aporte relativo al producto bruto agregado se mantuviera constante. Con respecto a dicho desempeño cabe inferir que gran parte -si no la totalidad- se debe a la *performance* de un reducido número de grandes firmas productoras de pasta celulósica y papel (una actividad que se benefició con distintas políticas de promoción industrial instrumentadas entre los años setenta y ochenta) y de grandes empresas oligopólicas vinculadas con actividades de edición e imprenta, ya que los productos derivados de la madera nunca tuvieron un peso importante en la industria local (y menos en nivel de las grandes firmas).

Entre los agrupamientos que mostraron un mayor dinamismo relativo se encuentran, como fuera mencionado, aquellos vinculados con la manufactura de productos minerales, y los relacionados con la refinación de combustibles y la producción de químicos y plásticos. En este caso, mientras el valor agregado de los primeros creció a un promedio anual del 13,2% entre 1993 y 1997, el de los segundos lo hizo a una tasa anual acumulativa del 12%, lo cual conllevó un creciente peso relativo de las firmas que integran dichos agrupamientos al interior de la elite industrial.

A pesar de que en el nivel de desagregación de la información presentada por el INDEC resulta sumamente dificultoso profundizar en el análisis, se podría afirmar que gran parte del crecimiento del agrupamiento de productos minerales se debe al desempeño de las firmas siderúrgicas que lo conforman y, en menor medida, a las productoras de aluminio y otros metales básicos. Por su parte, el incremento de la producción de combustibles, productos químicos y plásticos está muy influido por el dinamismo mostrado en el presente decenio por ciertas actividades vinculadas con las ramas química y petroquímica, como, por ejemplo, la producción de medicamentos y, en menor medida, a la refinación de hidrocarburos (Azpiazu, 1999; Basualdo, 2000).

Sin embargo, el rasgo de mayor trascendencia que emerge de la información presentada es el elevado grado de concentración sectorial que presenta la producción de la elite industrial. En efecto, tan sólo dos agrupamientos (“Alimentos, bebidas y tabaco”, y “Combustibles, químicos y plásticos”) dan cuenta, en todos los años del período analizado, de más del 60% de las empresas del panel y de casi el 70% del valor agregado generado por el total de las firmas industriales (a la vez que explican más del 75% del incremento absoluto registrado por esta última variable entre 1993 y 1997). En el primer caso, se trata de actividades que se sustentan sobre la explotación de recursos naturales, y que presentan muy reducidos encadenamientos productivos (en nivel intraindustrial) y un escaso aporte a la generación de valor agregado. En el caso de la producción de combustibles, químicos y plásticos, la *performance* agregada parece estar muy asociada con la orientación que fueron adoptando, en diversos períodos, las distintas políticas públicas instrumentadas. En efecto, el crecimiento de la elaboración de productos químicos y petroquímicos es explicado por actividades que, si bien se gestaron durante la segunda fase de la sustitución de importaciones, se han consolidado al amparo de los ingentes subsidios estatales que han recibido durante el último cuarto de siglo (promoción industrial, privatización de empresas petroquímicas, etc.), mientras que el dinamismo de las actividades de refinación (mucho menor que el registrado por aquellas vinculadas con las industrias química y petroquímica) está muy relacionado con la política de desregulación del sector petrolero y la privatización de YPF, ambas encaradas en el decenio de los noventa [26](#).

**De esta manera, el análisis del perfil sectorial de la elite industrial argentina en los años noventa revela que en el interior de dicho conjunto de firmas parece haberse replicado lo ocurrido en nivel agregado, en tanto gran parte de la producción proviene de actividades que se encuentran muy vinculadas con la explotación de ventajas comparativas naturales y/o “institucionales” de privilegio, y que presentan reducidos eslabonamientos productivos.**

### III.2. El contenido sectorial del intercambio comercial de la cúpula industrial: explotación de ventajas comparativas naturales y regímenes especiales de protección.

Como fue señalado, uno de los aspectos centrales que caracteriza a la industria argentina a partir del quiebre del modelo sustitutivo es que una parte importante -y creciente- de su producción, fundamentalmente la de las grandes firmas, se destina hacia los mercados externos. Dicha situación se encuentra directamente vinculada con la orientación adoptada por las distintas políticas públicas instrumentadas en el último cuarto de siglo y, fundamentalmente, al patrón de distribución del ingreso que se ha ido consolidando desde entonces, el cual, en tanto se sostiene en

una significativa reducción en el poder adquisitivo de los salarios, permite que buena parte de la producción manufacturera que antes se destinaba al mercado interno (los denominados "bienes salario") sea colocada en el exterior (Basualdo, 2000). En dicho contexto, un análisis integral del desempeño de la elite manufacturera en los años noventa no puede dejar de indagar acerca de las principales características que presentó el comercio exterior de las grandes firmas a lo largo de la década.

Al respecto, el trabajo del INDEC empleado en el marco del presente estudio brinda información acerca de la evolución del comercio exterior de las grandes empresas para el período 1993-1997. Cabe aclarar, no obstante, que tanto las exportaciones como las importaciones corresponden a transacciones de bienes, esto es, no incluyen servicios reales ni financieros.

En este sentido, una primera conclusión que surge de la información relevada por el INDEC es la notable importancia que han tenido las empresas industriales en el total de las exportaciones y las importaciones de las quinientas firmas del panel. En efecto, en el conjunto del período bajo análisis, dieron cuenta del 89% de las ventas al exterior y de algo más del 82% de las compras agregadas en el extranjero de las quinientas. La importancia de tales cifras queda igualmente reflejada si se considera, por ejemplo, que las empresas de la elite manufacturera que exportan [27](#) dieron cuenta, en el promedio del período 1993-1997, del 83% del total de exportaciones de productos industriales del país [28](#).

Tal como se desprende de la información presentada en el [Cuadro N°2](#), otro rasgo por destacar es el saldo superavitario con que operaron las grandes firmas manufactureras entre 1993 y 1997 (el cual fue de un promedio anual de 2.211,9 millones de dólares)[29](#). Esto es particularmente importante de resaltar por cuanto contrasta notablemente con lo que sucede en el conjunto del sector industrial, donde se han verificado saldos comerciales negativos a lo largo de casi toda la década de los noventa. En otras palabras, ello refleja el carácter profundamente asimétrico que presentó el proceso de apertura instrumentado en el país durante esa década. Esto es particularmente importante de destacar por cuanto el creciente peso de las ventas externas en los ingresos totales de las empresas de la cúpula [30](#) les brinda la posibilidad de contar, en un contexto de retracción del nivel de actividad interna, con una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones. Al respecto, resulta sumamente ilustrativo observar la forma en que impactó la crisis de 1995 sobre la *performance* de la elite en materia de comercio exterior. Así, mientras que su producto bruto registró una caída de 2,3% entre 1994 y 1995, el saldo comercial de dicho conjunto de firmas pasó en esos años de registrar un déficit de 30,1 millones de dólares a un superávit de 3.000,3 millones de dólares.

A partir de tal *performance* agregada, resulta interesante analizar la evolución de las exportaciones y las importaciones de las empresas de la elite industrial en función de los distintos sectores de actividad en los que operan. Al respecto, una primera constatación que surge del [Cuadro N°2](#) es la existencia de situaciones sumamente disímiles según el tipo de actividad que desarrolla la firma. En efecto, de la información presentada se desprende la existencia de un grupo de actividades que en el conjunto del período analizado -o durante buena parte del mismo- presentó saldos comerciales positivos ("Alimentos, bebidas y tabaco" y, en muy menor medida, "Textil y cuero", "Madera, papel e imprenta" y "Productos minerales"), las cuales se sustentan, en su gran mayoría, en la explotación de recursos naturales (o, como en el caso de elaboración de productos minerales, se trata principalmente de *commodities* con un bajo valor agregado). Por otro lado, cabe reconocer un conjunto de actividades que presentan muy significativos saldos negativos con el exterior ("Vehículos y partes", "Maquinarias y equipos" y "Combustibles, químicos y plásticos").

Al respecto, de las evidencias disponibles se desprende que buena parte del saldo comercial negativo de las firmas de la elite vinculadas con la producción automotriz está asociado con la creciente importación de autopartes y vehículos terminados por parte de las terminales que operan en el mercado local [31](#). Dicho déficit es particularmente importante de destacar por cuanto uno de los principales objetivos del régimen de promoción sectorial instrumentado durante los años noventa era el de conformar un patrón de intercambio comercial compensado en el que las firmas terminales exportaran como mínimo por un monto equivalente a las importaciones realizadas [32](#). Por su parte, el saldo negativo de las firmas productoras de maquinarias y equipos era esperable por cuanto se trata de una actividad que, al margen de tener una escasa incidencia al interior de la elite manufacturera, siempre presentó este tipo de desempeño (más aún en los noventa cuando, como fue mencionado, se instrumentó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que trajo aparejado un peso creciente de las maquinarias y equipos importados en la oferta local de este tipo de bienes).

Por último, si bien el nivel de desagregación de la información impide realizar un análisis más exhaustivo, puede inferirse que en el caso de la refinación de petróleo y la elaboración de productos químicos y petroquímicos gran parte del déficit comercial deviene del desempeño de las firmas productoras de productos medicinales y, en menor medida, de las vinculadas con la producción petroquímica. En efecto, uno de los principales aspectos que caracterizó el desempeño de la rama farmacéutica en los años noventa es el elevado componente importado (tanto de insumos como de productos finales) con que operaron las firmas del sector. Ello determinó que buena parte de las empresas (la mayoría de las cuales son grandes dada la estructura altamente concentrada de la rama) dejara de producir localmente para volcarse más hacia actividades vinculadas con el comercio de bienes importados a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización (Azpiazu, 1999). En el caso de la producción petroquímica el déficit del sector es producto de que el mismo presenta un reducido dinamismo en materia exportadora (la mayoría de su producción se destina al mercado interno), mientras que posee un alto contenido importado de insumos y de bienes de capital que se emplean en el proceso productivo [33](#).

Otra perspectiva de análisis es aquella que surge de analizar el peso relativo de los distintos agrupamientos en las exportaciones y las importaciones agregadas de la cúpula industrial. Al respecto, la principal conclusión que emana del [Cuadro N°2](#) es el elevado grado de concentración sectorial que presentan tanto las exportaciones como las importaciones. En relación con las ventas externas, el principal rasgo por destacar es el carácter primordialmente primario de las exportaciones de la elite, ya que más del 50% es explicado por las firmas productoras de alimentos, bebidas y tabaco. En relación con las compras al exterior se destacan los casos de las firmas vinculadas con la producción automotriz, y de maquinaria y equipo y, en menor medida, las refinadoras de petróleo y las elaboradoras de productos químicos y petroquímicos, las que, en conjunto, dieron cuenta de casi el 75% de las importaciones agregadas de la elite manufacturera en el conjunto del período analizado.

Ahora bien, en sucesivas ocasiones a lo largo del trabajo se ha enfatizado que uno de los principales rasgos que ha caracterizado a la industria argentina en la década de los noventa es que numerosas firmas han abandonado sus producciones tradicionales para volcarse crecientemente hacia la armadura y/o ensamblado de partes, cuando no al comercio de bienes finales importados a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización instalados. Asimismo, se ha señalado que dicho proceso se ve reflejado en la creciente importancia que ha asumido la importación de insumos y productos finales por parte de las empresas. En este sentido, el análisis de la evolución del coeficiente de importación de la elite manufacturera (medido como el cociente entre las importaciones de bienes y el valor bruto de producción) constituye una muy adecuada herramienta analítica para avanzar en la elucidación de dicha hipótesis ([Cuadro N°3](#))[34](#).

Una primera conclusión que emerge al respecto es el importante crecimiento registrado en la participación de los componentes importados

dentro del valor bruto de producción total de la cúpula industrial. En este sentido, el coeficiente de importación de la elite se ha incrementado a una tasa promedio anual del 8,6% en el período bajo estudio, lo cual determinó que en 1997 la parte importada dentro de la producción agregada representara el 18%. Tal constatación revela la creciente importancia que ha asumido la compra en el exterior de insumos y productos finales por parte de las empresas de la elite industrial, a la vez que refleja el mencionado proceso encarado por numerosas firmas manufactureras de corrimiento hacia actividades más vinculadas con el armado de partes (si no directamente con la comercialización de bienes importados)<sup>35</sup>.

Dentro de dicho comportamiento agregado merece destacarse la evolución de algunos agrupamientos sectoriales por cuanto se desprenden ciertas inferencias adicionales con respecto a la magnitud y el sentido del proceso analizado. Al respecto, cabe resaltar, muy particularmente, el caso de las firmas vinculadas con la producción de automotores y de maquinarias y equipos, cuyo coeficiente de importación se incrementó a una tasa promedio anual del 15,4%. Tal crecimiento determinó que la participación de los insumos y los productos finales importados en el valor de producción total del agrupamiento pasara del 31,3% en 1993 al 55,4% en 1997. En este punto cabe señalar que prácticamente la totalidad de las importaciones de dicho agrupamiento son explicadas por las firmas vinculadas con el sector automotor <sup>36</sup>, con lo cual puede inferirse que una parte muy significativa del importante incremento registrado en su coeficiente de importación es explicado por las empresas automotrices que lo conforman.

Ello es particularmente importante de destacar por cuanto se trata del único sector manufacturero que ha gozado de un régimen especial de protección y promoción durante toda la década de los noventa. Sin embargo, del conjunto de las evidencias analizadas se desprende que dicho régimen no ha inducido un crecimiento de la oferta sustentado sobre un incremento en la producción industrial en sentido estricto, sino más bien sobre actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no la comercialización directa de vehículos importados por las terminales) <sup>37</sup>. Así, mientras que durante la sustitución de importaciones el sector automotor era parte de un complejo (el metalmecánico) que operaba dinamizando la producción de una gran cantidad de ramas eslabonadas (autopartes, neumáticos, fabricación de motores, maquinaria y equipo, etc.), en los noventa se trata de una actividad que, por las principales características del régimen de protección con que fue favorecido, presenta reducidos encadenamientos productivos y un muy alto contenido importado, todo lo cual trajo aparejado un importante proceso de desintegración productiva de esta industria que se manifestó en la desaparición de un vasto espectro de actividades y firmas (fundamentalmente, los -en su mayoría, pequeños y medianos- proveedores autopartistas).

Asimismo, cabe destacar los casos de las firmas de la elite vinculadas con la elaboración de productos minerales, la refinación de combustibles y la manufactura de productos químicos y plásticos. Así, mientras el coeficiente de importación de las primeras creció a una tasa promedio anual del 10,8%, el de las segundas lo hizo al 8,5% anual acumulativo. Con respecto a la producción de minerales, las evidencias disponibles indican que una parte importante de ese mayor peso relativo de los insumos y bienes adquiridos en el exterior sobre la producción total está muy asociado con el incremento en las importaciones de la industria siderúrgica (fundamentalmente de materias primas como mineral de hierro y carbón y, en menor medida, de productos semiterminados).

Con respecto al agrupamiento "Combustibles, químicos y plásticos", en la explicación del aumento registrado en su coeficiente de importación adquiere un papel decisivo el significativo incremento registrado en la adquisición de insumos y productos finales importados por parte de los grandes laboratorios medicinales. Sin embargo, dicho crecimiento de las importaciones no conlleva, como puede suceder en otros mercados industriales, una mayor presión competitiva sobre los productores locales por cuanto buena parte de los canales de importación es controlada por los oligopolios de la actividad. Todo ello, al margen de aumentar el -de por sí elevado- poder de mercado de dichos actores, les brinda la posibilidad de instrumentar distintos tipos de prácticas anticompetitivas en el mercado interno (como, por ejemplo, la fijación de precios discriminatorios). Al respecto, cuando se analiza la configuración estructural actual de dicho mercado se comprueba que presenta un elevado grado de oligopolización y una significativa concentración de las importaciones en aquellos actores con posiciones dominantes de mercado. Ello, sumado a la discrecionalidad existente en el manejo de las patentes, determinó que, a pesar de la importante disminución registrada en la demanda interna de productos medicinales durante los años noventa, tales actores desplegaran prácticas oligopólicas en la determinación de precios que les permitió, a pesar de la caída de la demanda, elevar sustancialmente sus ingresos por ventas (Azpiazu, 1999).

En el caso del agrupamiento "Alimentos, bebidas y tabaco", que fue aquel que registró el coeficiente de importación más bajo de la cúpula, debe señalarse que dicha situación deviene del escaso peso y el reducido dinamismo que tienen las importaciones en el total del comercio exterior de las firmas que integran el mismo (ello se refleja en el [Cuadro N°2](#) donde se constata que el superávit comercial de las empresas que integran este agrupamiento creció un 78% entre 1993 y 1997, lo cual es explicado fundamentalmente por el crecimiento de las exportaciones). Asimismo, en el caso del agrupamiento "Resto industria", cabe inferir que una parte importante del componente importado es explicado por las firmas vinculadas con la elaboración de productos textiles y derivados del cuero (actividades sumamente afectadas por el proceso de apertura de los años noventa).

En definitiva, y más allá de las especificidades propias de cada agrupamiento sectorial, lo que se desprende del conjunto de la información analizada en el presente apartado, que corrobora las principales conclusiones emanadas del análisis del perfil constitutivo y la *performance* de la elite industrial realizado precedentemente, es cuáles han sido los principales efectos que el proceso de reestructuración encarado en el decenio de los noventa ha tenido sobre las grandes firmas manufactureras (y sobre el conjunto del sector, dado el alto grado de determinación de las mismas sobre el comportamiento agregado). En primer lugar, cabe destacar el sentido -marcadamente asimétrico- que adoptó el proceso de apertura implementado durante la década que culmina, el cual se manifiesta en el hecho de que mientras el conjunto del sector manufacturero local registró un déficit comercial estructural durante el período bajo estudio, las empresas de la elite tuvieron saldos comerciales positivos. Esta importancia de las ventas externas para las grandes firmas manufactureras es particularmente importante por cuanto indica que cuentan, a diferencia del resto de las firmas industriales, con una muy importante capacidad de respuesta anticíclica ante caídas en el nivel de actividad interno (salida exportadora).

Asimismo, otra de las conclusiones que surge de los desarrollos previos es que en los años noventa parecen haberse consolidado en la industria argentina dos procesos altamente relacionados entre sí. En primer lugar, ha operado una creciente primarización de la producción manufacturera local, lo cual se refleja en el hecho de que las actividades de la elite de mayor dinamismo en materia exportadora, así como aquellas de mayor incidencia estructural dentro de su producción agregada, se sustentan fundamentalmente sobre la explotación de recursos naturales. Por otro lado, si se considera que buena parte de tales actividades presenta muy poca importancia en términos de, por ejemplo, la generación de valor agregado o la conformación de encadenamientos productivos (fundamentalmente al interior del sector industrial), puede concluirse que ha operado un proceso de "simplificación productiva", el cual se refleja adicionalmente en el hecho de que a muchas de las grandes firmas, dado el alto componente importado que presenta actualmente su producción, difícilmente se las pueda seguir clasificando como industriales.



## IV. Síntesis y reflexiones finales

La economía argentina atravesó durante todo el decenio de los noventa un período de profundas transformaciones macroeconómicas y estructurales muy asociadas con el *shock* institucional neoliberal instrumentado desde fines de los años ochenta, el cual retomó y profundizó buena parte de los lineamientos estratégicos de la política económica de la última dictadura militar, acentuando los principales efectos emanados de ésta (concentración de la producción y el ingreso, fragmentación social, etc.). En efecto, en los años noventa se ha consolidado un patrón de funcionamiento económico-social que se caracteriza, entre otros aspectos, por una creciente regresividad en materia distributiva y un muy importante incremento en la concentración de la producción y la centralización del capital. En este sentido, la industria manufacturera local no parece haber quedado al margen de dicho proceso, puesto que en la década que finaliza se acentuó el proceso de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector iniciado a mediados de los setenta, lo cual se refleja, entre otros aspectos, en que se ha profundizado la pérdida de incidencia relativa de la actividad dentro del conjunto de la economía, a la vez que se han consolidado tanto el perfil industrial que se configuró a partir del quiebre del modelo sustitutivo como los principales rasgos estructurales que han condicionado la *performance* agregada del sector desde entonces.

Al respecto, en la actualidad, en la cúpula industrial parece estar replicándose el mismo fenómeno que en nivel agregado, en tanto se ha tendido a consolidar un perfil sectorial que se sustenta cada vez más sobre actividades vinculadas con la explotación de ventajas comparativas naturales y/o “institucionales”, generadoras de escasos eslabonamientos productivos, con un impacto muy reducido en lo que a creación de empleo respecta, y un muy bajo aporte a la generación de valor agregado. En términos prospectivos, dicha situación cobra particular relevancia por cuanto se trata de grandes firmas que -de manera significativa y creciente- han adquirido un muy alto grado de determinación sobre la dinámica evolutiva del conjunto del sector manufacturero local.

Otra de las conclusiones que emerge de los análisis previos es la constatación de que las empresas de la elite industrial cuentan con una muy significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones, lo cual las dota de un importante grado de autonomía con respecto a la evolución del ciclo económico interno (capacidad de la que carece el resto de las firmas manufactureras del país). Ello deviene de la confluencia de dos factores. Por un lado, de la creciente importancia que han adquirido los mercados externos como destino de su producción (la crisis del año 1995 reveló con notable contundencia que las grandes firmas manufactureras ubicaron una cantidad muy considerable de su producción en el mercado externo). Por otro, del hecho de que, en el nivel del mercado doméstico, su producción se destina crecientemente hacia los sectores de más altos ingresos (cuyos niveles de demanda están muy poco asociados con la evolución del ciclo económico interno). De esta manera, la conjunción de ambos procesos (salida exportadora y producción destinada en gran medida hacia los sectores de mayores ingresos) les brinda a las empresas de la elite manufacturera la posibilidad de operar con relativa independencia con respecto al ciclo económico doméstico.

Por otro lado, en el marco de un proceso que ha impactado de manera asimétrica sobre los distintos agentes económicos (incluso al interior de la *coepula* empresaria), en la década de los noventa se han profundizado significativamente los procesos de concentración económica y de distribución regresiva del ingreso que caracterizan a la economía y a la industria argentinas desde mediados de los años setenta. En efecto, en la actualidad casi un centenar de grandes empresas manufactureras da cuenta de prácticamente un tercio de toda la producción industrial del país. Al indagar acerca de los posibles factores que podrían dar cuenta de dicha situación fue posible constatar que el incremento registrado en el grado de concentración global de la producción fabril argentina durante los años noventa (que favoreció, dentro de la elite manufacturera, a las firmas más grandes y a aquellas controladas por capitales extranjeros) encontró como condición de posibilidad un no menos profundo -y sumamente drástico en cuanto a sus principales efectos- proceso de distribución regresiva del ingreso, el cual se refleja en el hecho de que en tan sólo cinco años los asalariados industriales hayan disminuido su participación en el valor agregado sectorial en casi siete puntos porcentuales. De esta manera, en los años noventa parecen haberse consolidado en la elite manufacturera y, muy probablemente, en el conjunto de la industria, dos de los rasgos estructurales que han caracterizado y condicionado la *performance* agregada del sector durante el último cuarto de siglo: una creciente concentración de la producción industrial en un núcleo sumamente reducido de grandes empresas oligopólicas, en el marco de un patrón de distribución del ingreso cada vez más desigual y regresivo.

Por último, y en directa relación con lo anterior, cabe introducir una somera reflexión en torno de la “validez” -o, más concretamente, del sustento político e ideológico- de uno de los principales argumentos con los que se justificó el programa de reformas estructurales instrumentado en el país a comienzos de los años noventa. Entonces, se señalaba que la conjunción de la apertura de la economía a los flujos internacionales de bienes y capitales, con la desregulación de ciertas actividades y la privatización de empresas públicas, conllevaría un significativo crecimiento en la productividad de la economía argentina que no tardaría en “derramarse” hacia el conjunto de la sociedad, muy especialmente hacia los sectores de menores recursos. En función de ello, y a partir del conjunto de la información analizada en el presente trabajo, cabe indagar acerca de la “validez” de tal afirmación, puesto que en los años noventa lo que parece haberse consolidado, tanto en el nivel industrial como del conjunto de la economía, es un patrón de funcionamiento económico-social en el que los incrementos registrados en la productividad empresaria han sido “derramados” casi excluyentemente hacia las fracciones más concentradas del capital (bajo la forma de una ingente masa de beneficios), mientras que las demandas de los sectores sociales más postergados por las políticas económicas implementadas a lo largo de la década fueron relegadas cada vez más a un segundo plano.

Diciembre de 1999.

## Bibliografía.

Arceo, E., Basualdo, E. (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década de los noventa”, Revista Cuadernos del Sur.

Azpiazu, D. (1999): “La industria farmacéutica. Las estructuras oligopólicas frente a la desregulación y la apertura de la economía”, en Azpiazu, D. (comp.): La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo, Grupo Editorial Norma/FLACSO.

Azpiazu, D. (1998): La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa, FLACSO/Eudeba.

Azpiazu, D. (1996): “Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios”, Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”, Documento de Trabajo N° 2, FLACSO/Secyt/Conicet, noviembre.

Azpiazu, D. (1994): "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico", en Azpiazu, D., Nochteff, H.: El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política, FLACSO/Tesis Norma.

Azpiazu, D. (1993): "La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica", Cepal Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 49, febrero.

Azpiazu, D., Basualdo, E. (1990): Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina, Cántaro.

Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse, M. (1986): El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta, Legasa.

Azpiazu, D., Bonvecchi, C., Khavisse, M., Turkieh, M. (1976): "Acerca del desarrollo industrial argentino. Un comentario crítico", en Revista Desarrollo Económico, N° 60, Volumen 15, enero-marzo.

Azpiazu, D., Khavisse, M. (1983a): "La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981", CET.

Azpiazu, D., Khavisse, M. (1983b): "La concentración en la industria argentina en 1974", CET.

Basualdo, E. (2000): "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", Area de Economía y Tecnología de la FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP (en prensa).

Basualdo, E. (1998): "Características estructurales de la industria argentina en la década de los noventa", FLACSO, mimeo.

Basualdo, E. (1992): "Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización", IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, 1992.

Basualdo, E., Lifschitz, E., Roca, E. (1988): "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983", OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo N° 51.

Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B., Ramos, A. (1996): "La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto", en Revista Desarrollo Económico, Volumen 36, verano.

Bisang, R., Burachik, G., Katz, J. (1995): Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años noventa, Cepal/Alianza.

Cepeda, H. (1998): "Un análisis de la composición de las exportaciones argentinas", en Boletín Informativo Techint, Separata.

INDEC (1999): Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997.

Katz, J., Kosacoff, B. (1989): El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, CEPAL/CEAL.

Khavisse, M., Piotrkowski, J. (1973): "La consolidación hegemónica de los factores extranacionales. El caso de las cien empresas industriales más grandes", en Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE): El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970), octubre.

Kulfas, M. (1999): "Las corrientes de capitales hacia la Argentina. Inversión extranjera, endeudamiento externo y fuga de capitales en los años noventa", en Revista Epoca, Año 1, Nro. 1, diciembre .

Lucángeli, J., Sourrouille, J. (1980): "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", en Boletín Informativo Techint, Nro. 219, julio-septiembre.

Martínez, R. (1998): "Recopilación de series históricas del Producto y del Ingreso", Cepal Buenos Aires, mimeo.

Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (1998): "La industria en los '90. Tomo II: estructura, evolución y perspectivas de algunos sectores seleccionados", Cuadernos de Economía N° 42, agosto.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1999): "Informe Económico. Primer trimestre de 1999", Año 8, N° 29, julio.

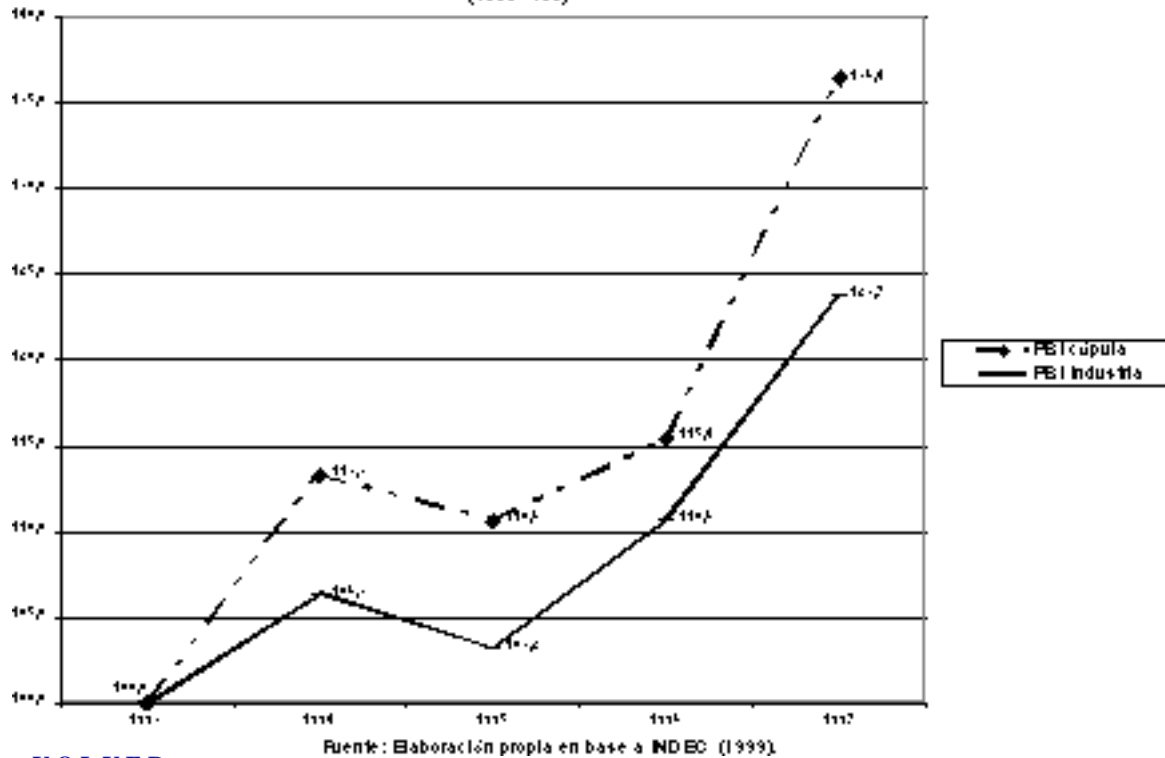
Nochteff, H. (1991): "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes", en Revista Desarrollo Económico, N° 123, Volumen 31, octubre-diciembre 1991.

Sirlin, P. (1997): "Evaluación de la política de bienes de capital en la Argentina", en Revista de la Cepal, N° 61, abril.

Vispo, A. (1999): "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo, Grupo Editorial Norma/FLACSO.

Gráfico N° 1. Evolución del PIB industrial y del valor agregado bruto de la cúpula industrial, 1993-1997 (1993=100)

GRAFICO Nro. 1  
Evolución del PBI Industrial y del valor agregado bruto de cúpula industrial, 1993-1997.  
(1993=100)

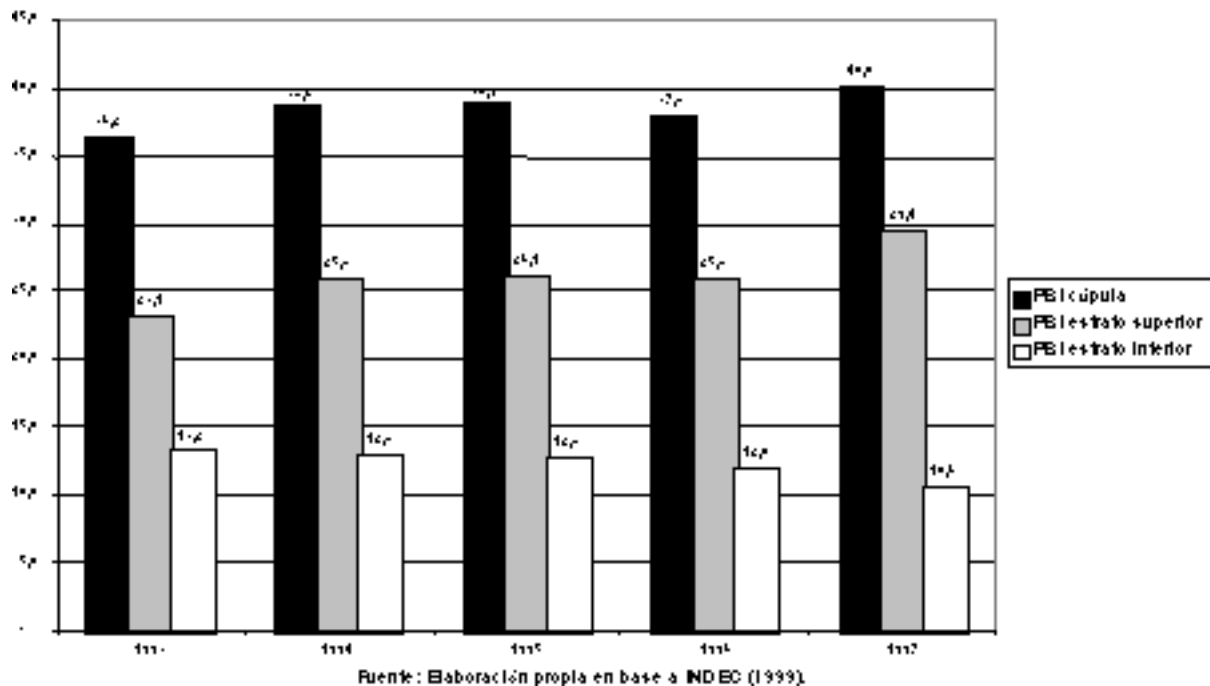


< [VOLVER](#) >

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC (1999)

Gráfico N° 2. Evolución de la participación de la cúpula industrial en el producto bruto sectorial según tamaño de las firmas 1993-1997 \*en porcentajes del PIB industrial)

GRAFICO Nro. 2  
Evolución de la participación de la cúpula industrial en el producto bruto sectorial según tamaño de las firmas,  
1993-1997.  
(en porcentajes del PBI Industrial)

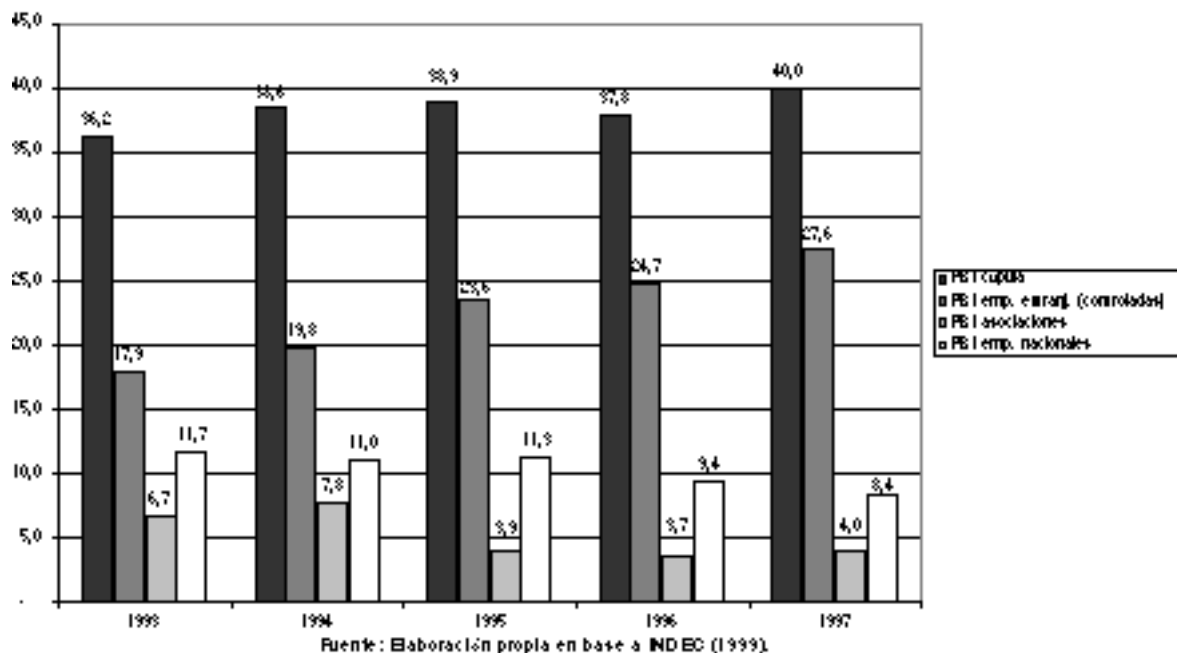


< [VOLVER](#) >

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC (1999)

Gráfico N° 3. Evolución de la participación de la cúpula industrial en el producto bruto sectorial según origen del capital 1993-1997 \*en porcentajes del PIB industrial)

GRÁFICO Nro. 3  
Evolución de la participación de la cúpula industrial en el producto bruto sectorial según origen del capital, 1993-1997  
(en porcentajes del PIB Industrial)

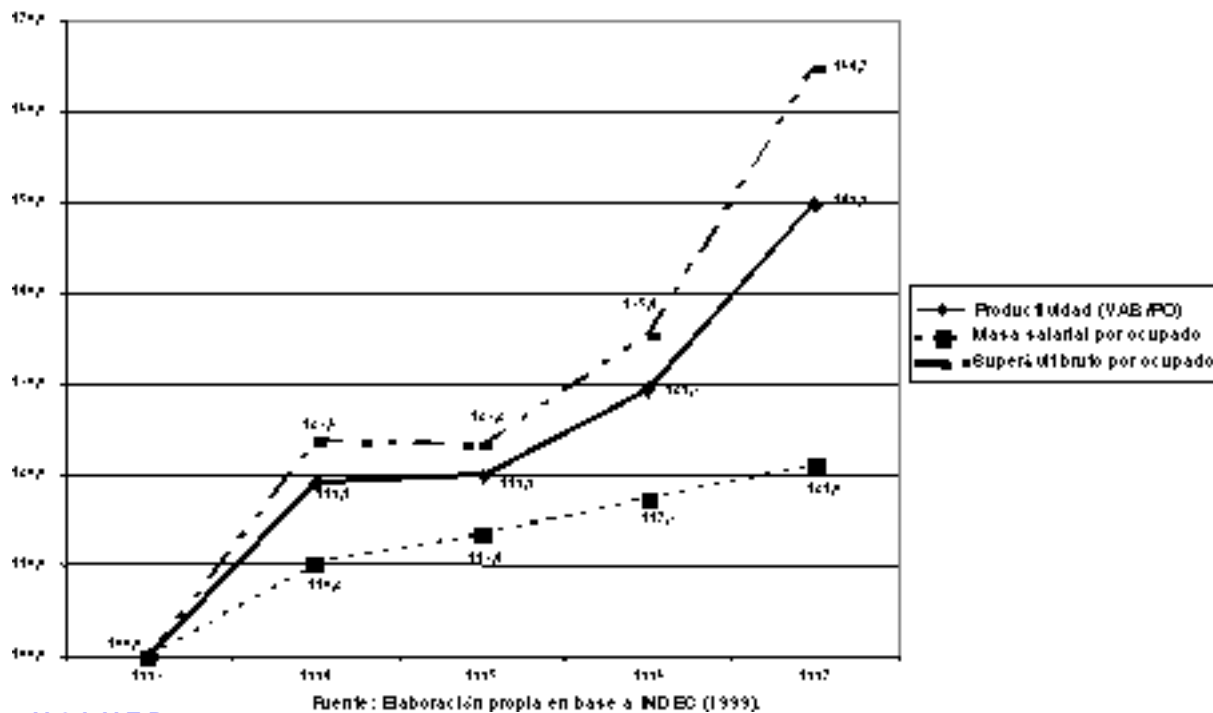


< VOLVER >

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC (1999)

Gráfico N° 4. Evolución de la productividad, la masa salarial por ocupado y el superávit bruto de explotación por ocupado de la cúpula industrial 1993-1997 (1993=100)

GRÁFICO Nro. 4  
Evolución de la productividad, la masa salarial por ocupado y el superávit bruto de explotación por ocupado de la cúpula industrial, 1993-1997.  
(1993=100)



< VOLVER >

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC (1999)

1 Al respecto, cabe señalar que se trata de un universo de análisis conformado por algo más de 300 grandes firmas cuya producción representa aproximadamente el 40% del producto bruto manufacturero del país. <Volver>

2 Un análisis detallado de las principales características del sector manufacturero argentino durante la sustitución de importaciones puede consultarse, por ejemplo, en Arceo y Basualdo (1999), Azpiazu et al (1976), Azpiazu y Khavisse (1983a), Basualdo et al (1988), Katz y Kosacoff (1989), Khavisse y Piotrkowski (1973) y Lucángeli y Sourrouille (1980). Asimismo, la estructura y performance del sector en el último cuarto de siglo están analizadas, entre otros, en Azpiazu (1994 y 1998), Basualdo (1998) y Bisang et al (1995 y 1999) <Volver>

3 Asimismo, cabe destacar que la industria manufacturera creció por debajo del promedio de los sectores productores de bienes (los cuales se expandieron a un promedio anual del 3,9% entre 1993 y 1998). <Volver>

4 En este sentido, basta comparar el magro desempeño manufacturero de los años ochenta y noventa con los registrados en la década de los cincuenta (cuando la industria creció casi un 50%, equivalente al 4,1% anual acumulativo) y de los sesenta (cuando el incremento fue del 73% para el conjunto del decenio, equivalente a un promedio anual del 5,6%). Al respecto, puede consultarse Martínez (1998). <Volver>

5 En este punto cabe señalar que se trata de actividades que presentan reducidos encadenamientos intraindustriales, aunque, en algunos casos, poseen importantes relaciones de tipo insumo-producto con otras actividades no manufactureras (tal el caso de, por ejemplo, la industria agroalimenticia y sus sinergias productivas con aquellas actividades vinculadas con la elaboración de bienes primarios, o de las refinerías o la industria petroquímica y sus vinculaciones con la producción de gas natural y petróleo). <Volver>

6 Al respecto, puede señalarse que en 1993 la relación entre el valor agregado por la industria local y el valor bruto de producción fue la más baja de la historia manufacturera argentina, incluso inferior a la de 1935, momento en el que recién se estaba iniciando en el país un proceso de industrialización promovido desde el aparato estatal y la estructura fabril entonces vigente presentaba un muy reducido grado de desarrollo relativo (Lucángeli y Sourrouille, 1980) <Volver>

7 Si se consideran los elevados costos fiscales y los efectos agregados que la implementación de estos regímenes de promoción sectorial trajeron aparejados (concentración de la producción, escaso dinamismo en términos de creación de puestos de trabajo, bajo aporte a la generación de valor agregado, etc.), cabe plantear muy serios interrogantes en cuanto a la efectividad de dichos mecanismos de subsidio. Más aún si se considera que los mismos no parecen haber brindado, tal como se afirma que ocurriría, un sustento cierto y estable a un proceso de consolidación de una estructura industrial caracterizada por un mayor grado de equilibrio geográfico. Al respecto, basta señalar que en el último relevamiento censal realizado a mediados de la década del noventa tan sólo cinco regiones (Capital Federal, conurbano bonaerense, resto de la Provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe) dieron cuenta de más del 80% del total del valor bruto de producción industrial del país (Basualdo, 1998). <Volver>

8 En el marco del presente artículo se entenderá por cúpula industrial al conjunto de las empresas manufactureras del panel de quinientas elaborado por el INDEC, las cuales representaron cerca de dos tercios del total de las grandes firmas relevadas en cada uno de los años del período bajo análisis <Volver>

9 Dicho indicador surge del cociente entre el valor agregado de la cúpula industrial y el del conjunto del sector manufacturero local entre 1993 y 1997 (ambos a precios corrientes). Se trata de un índice global por cuanto no puede dar cuenta del grado de concentración de la producción que presenta cada una de las ramas manufactureras (medida, esta última, utilizada tradicionalmente para estudiar el grado de concentración que representa el sector industrial en un momento determinado). <Volver>

10 Sin embargo, debe señalarse que no se trata de paneles de análisis homogéneos ya que en el estudio de FLACSO se utilizan las primeras docientas empresas del país por monto de ventas, mientras que en la publicación del INDEC se trabaja con una muestra con representatividad sectorial. <Volver>

11 En este estrato quedan incluidas todas aquellas grandes firmas relevadas por el INDEC cuyo valor de producción anual supera los 150 millones de pesos. <Volver>

12 En el marco de este trabajo se entiende por controladas por capitales extranjeros a aquellas firmas de la cúpula en las que la participación de los accionistas foráneos en el capital social es superior al 50%. Asimismo, aquellas empresas en las que la participación extranjera es inferior al 50% (y superior al 10%) son clasificadas como asociaciones. Esta última tipología permite captar una forma de propiedad que se ha expandido notablemente en la década de los noventa en la economía argentina, adoptando una creciente importancia en la dinámica de acumulación local (fundamentalmente en la del capital concentrado interno). Cabe aclarar, no obstante, que esta forma de propiedad tiende a prevalecer con mucha mayor intensidad en aquellas actividades vinculadas con la prestación de servicios (en especial, los públicos privatizados) que en las relacionadas con la producción manufacturera. Al respecto, puede consultarse Azpiazu (1996) y Basualdo (2000) donde se analizan detenidamente los principales problemas metodológicos y conceptuales que emergen a partir de la irrupción de esta nueva forma de propiedad. <Volver>

13 Dadas las restricciones de la fuente empleada no se ha podido clasificar a ambos tipos de firmas según fueran "independientes" o pertenecientes a algún conglomerado económico, con lo cual no fue posible detectar la incidencia estructural y la performance de ciertos -decisivos- actores de la elite manufacturera (los grupos económicos nacionales y algunos conglomerados extranjeros) que han adquirido creciente preponderancia en la industria local, en especial a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones. Un análisis exhaustivo de la participación de este tipo de empresas en la cúpula empresaria local durante la década del noventa puede consultarse en Basualdo (2000). <Volver>

14 Sin embargo, en dicho comportamiento agregado cabe reconocer patrones de comportamiento diferenciales. Así, mientras que la incidencia relativa de las empresas controladas por capitales extranjeros en el valor agregado de la cúpula industrial creció casi veinte puntos porcentuales entre 1993 y 1997 (llegando al 69% al final del período), la de las asociaciones disminuyó más de ocho puntos porcentuales (siendo de apenas el 10% en 1997). <Volver>

15 Dentro de las firmas con participación extranjera, cabe distinguir la performance registrada por las empresas controladas (cuyo producto bruto se expandió durante el período analizado a una tasa promedio anual de casi el 18%) de la que registraron las asociaciones (cuyo valor agregado disminuyó al 7% anual acumulativo). <[Volver](#)>

16 De dicho total (198 empresas), el 81% correspondía a aquellas firmas en las que la participación del accionista extranjero era superior al 50% del capital social. <[Volver](#)>

17 Tal constatación es muy similar a la que, desde una perspectiva analítica complementaria a la empleada en este trabajo, se arriba en la mencionada investigación del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. En efecto, en dicho estudio se constata que en la década de los noventa, en un contexto de retracción relativa de la actividad al interior de la cúpula empresaria local, las firmas manufactureras que se ubican en los tramos de mayor tamaño han concentrado una parte creciente de las ventas agregadas por el conjunto de las empresas del sector, mientras que el peso relativo de las que se ubican en los tramos de menor tamaño ha disminuido significativamente. Asimismo, otra de las conclusiones que emana de dicho estudio es que, con especial intensidad a partir de 1995, se verifica dentro de la elite una creciente incidencia de firmas extranjeras tanto al interior de la industria como en el resto de los sectores de actividad. <[Volver](#)>

18 Este proceso está muy influido por el hecho de que entre 1993 y 1997 se ha registrado dentro de la cúpula manufacturera un incremento significativo en la cantidad de empresas controladas por capitales foráneos (42 nuevas firmas), mientras que se mantuvo prácticamente constante el número de asociaciones (en torno del 10% del total de firmas integrantes del panel industrial en cada uno de los años cubiertos por el estudio del INDEC). <[Volver](#)>

19 En el trabajo del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada empresa. <[Volver](#)>

20 Cabe anticipar, si bien se analiza más detenidamente en el apartado III.2, que el componente importado dentro del valor bruto de producción de las empresas de la cúpula (coeficiente de importación) se incrementó casi un 40% en el período bajo estudio (pasando del 13% en 1993 al 18% en 1997). <[Volver](#)>

21 Al respecto, cabe destacar los casos de la elaboración de productos minerales (en los que los asalariados perdieron casi 17 puntos porcentuales de su participación en el producto sectorial), la manufactura de bienes derivados de madera o papel y la industria de la edición (en la que la pérdida fue de algo más de 10 puntos), y la producción de vehículos y autopartes (agrupamiento en el que la pérdida fue de casi 7 puntos). <[Volver](#)>

22 En el caso de las firmas en que el capital extranjero tiene una participación superior al 10% e inferior al 50% (asociaciones), la participación asalariada en el producto bruto se mantuvo prácticamente constante a lo largo de todo el quinquenio (en torno del 30%). <[Volver](#)>

23 Tal disminución determinó que en 1997 los asalariados de las empresas de la elite de mayor tamaño productivo recibieran sólo el 21,8% del valor agregado generado <[Volver](#)>

24 A juicio de Sirlin (1997), este régimen de incentivos tuvo un efecto desfavorable sobre la rama por cuanto determinó un creciente desplazamiento de la producción local (mayoritariamente realizada por pequeñas y medianas empresas) por maquinarias y equipos importados. <[Volver](#)>

25 Al respecto, cabe señalar, si bien se analiza con mayor detalle en el apartado siguiente, que el peso de los componentes importados (tanto insumos como productos finales) en el valor bruto de producción de las empresas de la cúpula que conforman dicho agrupamiento se incrementó aproximadamente un 77% entre 1993 y 1997 (siendo del 45% en el promedio del período, y constituyendo, por lejos, el agrupamiento sectorial con el coeficiente de importación más elevado). <[Volver](#)>

26 No obstante, cabe señalar que el dinamismo del sector petrolero en los años noventa se sustentó fundamentalmente sobre actividades caracterizadas por un muy bajo aporte a la creación de cadenas de valor agregado (como, por ejemplo, la producción de petróleo crudo), las cuales se expandieron a un ritmo muy superior al registrado por la industria de refinería. <[Volver](#)>

27 De considerar el promedio del período se obtiene que 268 empresas de la elite industrial (el 84% del panel) vendieron bienes al exterior. Dicho conjunto de firmas representa asimismo el 90% de las empresas del panel de las quinientas que realizaron exportaciones. <[Volver](#)>

28 Dado que en las Cuentas Nacionales las importaciones se clasifican según el destino funcional de los bienes (y no según sector de actividad), resulta imposible evaluar cuánto representan las importaciones de las empresas de la elite industrial con respecto al conjunto de las compras en el exterior del sector manufacturero local. No obstante, cabe destacar que mientras las importaciones de la elite manufacturera crecieron un 93% entre 1993 y 1997, las del total del país lo hicieron en un 80%, de lo cual se desprende una creciente participación de las empresas de la cúpula en el conjunto de las importaciones del país. <[Volver](#)>

29 En el trabajo anteriormente citado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO, que analiza el desempeño de las doscientas empresas más grandes del país durante los años noventa, se arriba a conclusiones similares. En efecto, en dicho estudio se constata que las firmas industriales del panel son las que han tenido la mayor incidencia relativa tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones agregadas, y un saldo comercial positivo en todos los años del período que cubre dicha investigación. (Al respecto, ver Basualdo 2000). <[Volver](#)>

30 Ello se refleja con notable intensidad cuando se analiza la evolución de la relación entre las ventas al exterior de bienes de las empresas de la cúpula que exportan y la facturación de las mismas (por ventas de bienes). Así, mientras que en 1993 las ventas al exterior representaban el 13,4% de las ventas totales, en 1997 dicha relación se había incrementado al 30,4 por ciento. <[Volver](#)>

31 Estudios recientes señalan que el déficit comercial de las empresas automotrices está asociado, en cierta medida, con los precios de transferencia vinculados con el 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 brasileño), lo cual les permite a las firmas transferir al exterior una parte importante de las utilidades generadas en el mercado argentino 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 importa cierta subvaluación de las exportaciones y/o cierta sobrevaluación de las importaciones realizadas por las empresas que operan en el mercado local, lo que repercute sobre el saldo de la balanza comercial de este tipo de firmas. (Al respecto, puede consultarse Basualdo 2000). <[Volver](#)>

32 Tanto en niveles de la cúpula industrial como del total del país se constata que si bien las exportaciones de vehículos y autopartes crecieron significativamente durante la década de los noventa, lo cual determinó que el automotor sea uno de los sectores más dinámicos en materia de exportaciones, tal incremento no permitió compensar las elevadas importaciones que realizó (lo cual se reflejó en un déficit comercial crónico). Al respecto, consultar Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires (1998) y Vispo (1999). <[Volver](#)>

33 Con respecto a la producción de hidrocarburos, cabe señalar que dicha actividad ha registrado a lo largo del decenio de los años noventa elevadas exportaciones (en especial de petróleo crudo y de productos con un bajo valor agregado) y saldos comerciales positivos. Al respecto, consultar Cepeda (1998) y Basualdo (2000). <[Volver](#)>

34 Cabe señalar que en el nivel de agregación en que se presenta la información en el trabajo del INDEC no se puede identificar cuánto del monto total de importaciones proviene de la adquisición de insumos y cuánto de la compra de productos finales. <[Volver](#)>

35 Este proceso podría ser uno de los principales factores para explicar el bajo coeficiente de valor agregado que registraron las empresas de la elite manufacturera en el conjunto del período bajo estudio (33%), muy inferior al que tenían las grandes firmas industriales durante la etapa sustitutiva (superior al 40%). <[Volver](#)>

36 La misma situación se constata cuando se analiza el aporte de cada una de dichas actividades en el valor bruto de producción generado en conjunto por éstas. Así, las firmas vinculadas con la producción automotriz dieron cuenta, en cada uno de los años del período analizado, del 75% de dicho total. <[Volver](#)>

37 Ello se refleja con notable contundencia cuando se mide el coeficiente de importación registrado por el agrupamiento "Vehículos y partes". En efecto, a partir de la información relevada por el INDEC puede calcularse dicho indicador para el período 1995-1997, de lo cual surge que las importaciones realizadas por las firmas del agrupamiento representaron en promedio más de la mitad de la totalidad de su producción (55%). <[Volver](#)>