



**LA REESTRUCTURACIÓN Y EL REDIMENSIONAMIENTO
DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA
DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS**

Daniel Azpiazu, Eduardo M. Basualdo y Martín Schorr

Agosto de 2000

INDICE

I. Introducción	3
II. Síntesis y conclusiones	6
III. La declinación de la gravitación industrial en la actividad económica argentina durante las últimas décadas	10
IV. Las modificaciones estructurales en la producción industrial.....	14
IV.1. La expulsión de mano de obra y la desaparición de establecimientos industriales durante las últimas décadas	14
IV.2. La reestructuración del perfil y la redistribución del ingreso sectorial	17
IV.3. La regresividad distributiva dentro de las grandes firmas industriales	25
V. Los tipos de empresas predominantes en la producción industrial	29
VI. La concentración de la producción manufacturera	35
VI.1. La concentración industrial durante los años noventa	35
VI.2. Las tendencias a la concentración industrial en el largo plazo	45
VII. Anexo metodológico. Estimación del Índice de Concentración Industrial Global (ICIG).....	49
Bibliografía	51

I. Introducción

Desde mediados de la década de los setenta la sociedad argentina se halla inmersa en un proceso signado por profundas transformaciones estructurales que, en su interacción, tienden a definir los rasgos centrales de sus nuevas características económicas, sociales y políticas.

La conjunción de la Reforma Financiera de 1977 con la arancelaria y el endeudamiento externo, derivado de la apertura en el mercado de capitales de 1979, interrumpieron el modelo de sustitución de importaciones sobre el que se estructuró, durante las décadas anteriores, el comportamiento de la economía argentina. Desde allí en adelante ya no fue la vinculación entre la producción industrial y el Estado el núcleo central del proceso económico, sino la valorización financiera y la salida de capitales al exterior vinculadas a otro tipo de Estado, modificación que trajo aparejada la contracción y reestructuración de la producción industrial.

Durante los años ochenta la valorización financiera se consolidó como la actividad económica de mayor rentabilidad en la economía, incluso para las firmas industriales. Esto fue posible mediante, por un lado, la proliferación de una amplia gama de inversiones financieras que comprendía variantes tanto internas y externas, como privadas y estatales. Por otro, a través de un inédito endeudamiento externo que reconoce a un reducido conjunto de grupos económicos locales y de empresas extranjeras como el factor dinámico y con capacidad para definir el ritmo y las modalidades de dicho endeudamiento para la economía en su conjunto.

El principal sustento económico de la preeminencia financiera fue la redistribución del ingreso en detrimento de los asalariados y el nuevo papel del Estado. Este último pasa a asumir un papel decisivo debido a su participación como deudor y acreedor, según las etapas, en el mercado financiero interno, a su endeudamiento externo (engrosado por la “estatización” de la deuda externa privada), y a los importantes recursos transferidos al sector privado mediante subsidios directos canalizados bajo diversas formas (promoción industrial, sobrepuestos en las compras estatales, tasas de interés subsidiadas, etc.).

La interrupción de la sustitución de importaciones y la vigencia de la valorización financiera trajeron aparejada una declinación en la importancia de las firmas industriales extranjeras que habían liderado el proceso de sustitución de importaciones, papel que pasan a cumplir unos pocos grupos económicos locales y un conjunto de conglomerados transnacionales, con una presencia difundida en el conjunto de las actividades económicas. De allí en más estos capitales tienen la capacidad de definir el rumbo de la economía interna no sólo por ser propietarios de muchas de las grandes empresas manufactureras sino por controlar conglomerados de firmas que actúan, además, en los más diversos sectores económicos. Esto significa que los integrantes de la nueva cúpula tienen una estrategia empresarial que necesariamente toma en cuenta el conjunto de la economía argentina y no únicamente un sector de actividad como es el caso de la estrategia de una firma individual.

A partir de la crisis de la deuda externa que se registra a principios de los años ochenta, los acreedores externos irrumpen como otro de los factores de poder en el país. De allí en adelante, a lo largo de toda la década, se desata una profunda puja dentro del nuevo bloque de poder en torno a la apropiación del excedente, en la cual la orientación de las políticas estatales desempeñará un papel crucial¹. La situación de los acreedores externos a fines del decenio de los ochenta no deja de ser paradójica porque es indudable que a través de los organismos internacionales de crédito determinaban las características globales que debía asumir la política económica, pero sus condiciones específicas eran definidas por el capital concentrado interno a través del Estado, y esto último trajo como consecuencia que los acreedores

¹ Al respecto, consultar Basualdo (1992 y 2000b).

externos fuesen, en buena medida, marginados en la acentuada redistribución del excedente. Tan es así que la Argentina suspendió el pago de sus obligaciones externas entre 1988 y 1990.

Esta contradicción entre el capital concentrado interno y los acreedores externos va a incidir acentuadamente en el estallido de la crisis hiperinflacionaria de 1989, tanto es así que van a ser los bancos extranjeros los que en febrero de dicho año inician la “corrida” en el mercado cambiario que desatará la primera crisis hiperinflacionaria y terminará por derrocar al gobierno constitucional de Alfonsín, adelantándose la asunción de Menem.

En ese momento, la relación entre el capital concentrado interno y los acreedores externos era compleja porque involucraba acuerdos y discrepancias. Ambos coincidían en que para superar la inédita crisis que afectaba a la economía argentina se debía profundizar la concentración del ingreso y encarar la privatización de las empresas públicas. Esta última era insustituible para los acreedores como forma de recuperar buena parte del capital adeudado mediante la capitalización de la deuda externa (rescate de los bonos externos), pero también era fundamental para el capital concentrado interno porque de esa manera accedería a la propiedad de activos de gran magnitud que exhibían una elevada rentabilidad potencial. Más aún si el Estado alentaba la transferencia de las empresas privatizadas al capital concentrado y, a la vez, concedía –como posteriormente lo hizo– condiciones para obtener ganancias extraordinarias mediante la fijación de precios oligopólicos, el otorgamiento de subsidios y una regulación precaria que benefició a los prestadores de los servicios, apartándose de los procedimientos “standard” de las privatizaciones.

Ese tipo específico de salida a la crisis se remonta, en la generalidad de los casos, al inicio de la gestión gubernamental de Menem (reforma del Estado y programa de privatizaciones, liberalización de algunos mercados, remoción de barreras arancelarias y para-arancelarias, etc.). No obstante, es recién a partir del Programa de Convertibilidad aplicado desde principios de 1991, cuando esos lineamientos estratégicos asumen un carácter mucho más orgánico y funcional con las políticas de corto plazo, impulsando –bajo diversas vías– a la consecución del objetivo estabilizador del nivel general de precios y, en lo sustantivo, al intento de reconfiguración de las relaciones económico-sociales.

La profunda y asimétrica apertura comercial, asentada fundamentalmente en las importaciones de bienes, constituye una pieza clave en las políticas económicas adoptadas en la década pasada. En términos generales, la política arancelaria establecida en esos años se caracteriza por constituirse en un instrumento central en la política de estabilización de precios en el corto plazo y, al mismo tiempo, en un elemento fundamental tanto para el creciente desplazamiento de la actividad industrial como para la concentración y centralización económica. La significación de la apertura comercial adquiere una importancia decisiva porque se conjuga con un creciente deterioro del tipo de cambio real, en un contexto en el cual los instrumentos que controlan las prácticas comerciales desleales, como el régimen “antidumping”, se aplicaron con discrecionalidad, acentuando las asimetrías derivadas de la misma apertura comercial. Sin lugar a dudas, la conjunción de estos elementos terminaron reflejándose en la estructura de precios relativos e impulsaron una inédita destrucción industrial con notables derivaciones en términos de la expulsión de mano de obra y de la inequitativa distribución del ingreso.

Efectivamente, durante la última década, en un marco de relativa estabilidad en los niveles agregados, se han producido cambios muy profundos y sostenidos en la estructura y en el comportamiento de los precios y las rentabilidades relativas de la economía. Naturalmente, los mismos tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos.

Al respecto, existen sobradas pruebas de que una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la Convertibilidad es la que se verifica entre, por un lado, los bienes y servicios no transables con el exterior y los transables protegidos natural o normativamente de la

competencia externa, y por otro, los transables; y que esa asimetría está vinculada –entre otros factores– con el tamaño de las firmas y de los conglomerados empresarios, y con su respectivo grado de vinculación con los procesos de privatización².

Al igual que en materia de precios y debido a factores no muy disímiles, las rentabilidades relativas de los distintos sectores de actividad y/o tipos de empresas y/o estructuras de mercado, también se han visto afectadas por profundas mutaciones durante los últimos años. Así, como era dable esperar, han tendido a consolidarse notorias divergencias y disparidades entre, por ejemplo, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones oligopólicas, en sectores no transables, con reserva de mercado y una cuasi-garantía de beneficios extraordinarios –hasta protegidos normativamente–, respecto a aquellos mercados relativamente competitivos expuestos a una agresiva competencia externa – que incluye el “dumping”–.

Asimismo, desde 1990 en adelante, y en el marco de significativas modificaciones en la deuda externa total (negociación del Plan Brady, conversión de deuda interna en externa, nuevas formas de endeudamiento externo, etc.), la incidencia relativa de la deuda externa privada respecto a la total aumenta por dos procesos convergentes. El primero de ellos es que el rescate de bonos de la deuda externa originado en el programa de privatización atenúa el incremento de la deuda pública. El segundo es que el propio sector privado a partir de que ya le transfirió sus obligaciones externas al Estado y a que adquiere empresas estatales sin pasivos, se encuentra financieramente saneado y, por lo tanto, en óptimas condiciones de endeudarse con el exterior. De allí que el cambio en la composición de la deuda externa (entre pública y privada) no es coyuntural sino el comienzo de un nuevo ciclo de endeudamiento externo liderado por el capital privado. Tanto es así que las estadísticas oficiales a este respecto señalan que mientras la deuda externa privada representaba en 1991 cerca del 14% del total, en 1998 daba cuenta de casi el 41%.

Esta reconfiguración de las estructuras de precios, de las rentabilidades relativas y del endeudamiento externo provocó cambios no menos relevantes en el perfil estructural de la economía argentina donde, sin duda, ciertos sectores de actividad se han visto beneficiados por el contexto económico-social que emana de las nuevas políticas públicas, mientras que otros se ven enfrentados a crecientes dificultades operativas. En otras palabras, la reestructuración de los liderazgos sectoriales y empresariales surge como una resultante natural de las radicales transformaciones operadas en la economía argentina desde fines de los años ochenta. A nivel de 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 reestructuración sectorial, caracterizada, entre otros aspectos, por crecientes heterogeneidades en el desempeño empresario y una importante transformación en el perfil tecno-productivo y comercial de las firmas.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es analizar los resultados que este proceso tuvo sobre los aspectos estructurales centrales de la producción industrial. Para ello, luego de exponerse la síntesis y las conclusiones, se abordará el análisis de la declinación relativa que registra la producción industrial respecto al conjunto de las actividades económicas del país. Posteriormente, en el apartado cuatro, se realizará un recuento de las características estructurales que caracterizan al proceso de “desindustrialización”, poniendo especial énfasis en las modificaciones sectoriales y de la distribución del ingreso que tuvieron lugar durante las últimas décadas. En la quinta sección del trabajo se examinan los resultados de la “desindustrialización” desde la perspectiva de los diferentes tipos de empresas que actúan en la producción sectorial. Finalmente, en la última parte, se aborda el análisis de la creciente concentración de la producción que se advierte a lo largo de las últimas

² Véase, entre otros, Azpiazu (1994); y Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999).

décadas en la actividad industrial, que es una expresión particular de lo que ocurre en la economía argentina en su conjunto.

II. Síntesis y conclusiones

La trayectoria seguida por la producción industrial durante las últimas décadas estuvo signada por las siguientes características y procesos:

- Durante la década de los noventa, en un contexto caracterizado por la instrumentación de diversas políticas de ajuste estructural inspiradas en el paradigma neoliberal, se registraron profundos cambios en la economía argentina en su conjunto, muy particularmente en su sector manufacturero. **Como producto de la reestructuración económica operada en la argentina la industria local resultó sumamente afectada, consolidándose los procesos de “desindustrialización” (entendido como la pérdida de participación de la actividad fabril en el PBI global) y de reestructuración regresiva del sector iniciados, ambos, hacia fines de los años setenta.** Así, por ejemplo, entre 1993 y 1999 el PBI global (medido a precios constantes) se incrementó más de un 18%, mientras que el industrial creció menos de un 7%. Como resultado de este magro desempeño del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que también se verificó en las fases recesivas del ciclo económico, en las que la caída del producto manufacturero siempre fue mayor que la registrada por el PBI total) tuvo lugar una nueva disminución (de casi el 10%) en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país. Si bien en una gran cantidad de países se asiste a un proceso de reducción de la participación de la industria en el conjunto de la economía, que es compensada por el peso creciente que adquieren otro tipo de actividades (por ejemplo, aquellas vinculadas a la prestación de distintos servicios), el sector fabril sigue siendo aquel que presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza, situación que parece no manifestarse en el caso argentino.
- Ahora bien, si en lugar de analizar el aumento absoluto del nivel de actividad del sector se lo analiza en términos relativos al ritmo de crecimiento de la población se accede a conclusiones muy diferentes ya que la expansión se convierte en retracción. En efecto, en 1999 el PBI industrial por habitante es casi un 2% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en dicho año, luego de la pésimo comportamiento sectorial de los años ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se habían alcanzado valores del producto semejantes a los vigentes en 1974, cabe concluir que durante la década pasada se produjo un profundo deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles inferiores a los registrados hace más de un cuarto de siglo.
- Atento a la importancia económica y social que asumen tales procesos, resulta trascendente identificar los factores que permiten explicar este muy reducido dinamismo relativo del sector en materia de creación de valor agregado y ocupación. Al respecto, cabe destacar que la profundización en los años noventa del proceso de “desindustrialización” iniciado en el país como producto de la política económica de la última dictadura militar, y consolidado a lo largo de las sucesivas administraciones democráticas, está directamente relacionado con la modificación de los precios relativos. En efecto, la rápida estabilización de los precios, particularmente significativa después de dos episodios hiperinflacionarios y varios lustros de elevados niveles inflacionarios y volatilidad recurrente de la estructura de precios, introduce igualmente profundas disparidades en la evolución de los precios relativos de los distintos bienes y servicios que tuvieron efectos muy diversos según sectores de actividad, regiones, tipos y tamaños de empresas, estructura de los mercados, posibilidades y modalidades de financiamiento de los distintos agentes económicos.

- Por otro lado, **el magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es explicado, también, por la significativa desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente importancia que ha asumido, en el marco del proceso de apertura –asimétrica– de la economía instrumentado durante la década pasada, la compra en el exterior de insumos y/o productos finales por parte de las empresas industriales.** Ello trajo aparejado el cierre de numerosas firmas, o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes, sino directamente a la venta de productos finales importados.

- Finalmente, **durante el decenio pasado se tendió a consolidar una estructura manufacturera crecientemente asociada a la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la refinación de petróleo y las industrias química y siderúrgica) y/o “institucionales” de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo notable crecimiento estuvo directamente asociado al régimen de promoción y protección con el que fue favorecida).** Como producto de ello, las ramas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se caracterizan por presentar un reducido dinamismo en materia de generación de valor agregado. Así, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas grandes firmas que, dado su poder oligopólico sobre las distintas ramas en las que actúan, pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la producción manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global.

- Si bien durante el decenio de los noventa se consolidaron en la industria argentina determinadas características estructurales que habían condicionado decisivamente el desempeño del sector desde mediados de los años setenta, **también se profundizaron, tanto a nivel de las grandes empresas como del conjunto manufacturero, dos procesos íntimamente relacionados entre sí: una fuerte –y prácticamente ininterrumpida– disminución en la cantidad de obreros ocupados en el sector y una creciente regresividad en materia distributiva.** En efecto, durante la década pasada el crecimiento de la producción que se registró estuvo muy vinculado con los ostensibles incrementos que se registraron en la productividad media de la mano de obra industrial. Al indagar acerca de los factores que podrían dar cuenta de semejante aumento en la producción por obrero ocupado (superior al 30%) se verifica que el mismo estuvo mucho más relacionado con el muy importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar durante el período analizado (al final de la década la masa de ocupados del sector fue más de un 25% inferior a la registrada al comienzo de la misma) que con los incrementos productivos. Basta con señalar, al respecto, que cerca del 75% del incremento de la productividad laboral registrado durante los años noventa estuvo asociado a la disminución en la masa de ocupados del sector. Ahora bien, esos crecientes recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra no tuvieron como correlato incrementos salariales sino que, por el contrario, lo que se verificó es un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los trabajadores. La conjunción de ambos procesos trajo aparejada una mayor regresividad en la distribución interna del ingreso fabril, lo cual denota que las fracciones más concentradas del capital se apropiaron de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad y los menores salarios de la mano de obra.

- **Durante los años noventa se asistió en la economía argentina en general, y en su sector manufacturero en particular, a un muy importante proceso de concentración económica y centralización del capital.** En el plano estrictamente industrial, dicho proceso conllevó, por un lado, un significativo incremento en la participación de un núcleo muy reducido de grandes firmas oligopólicas en el conjunto de la producción sectorial y, por otro, ciertos cambios de trascendencia a

nivel de los liderazgos empresariales. Con relación al primero de los procesos mencionados, la dinámica que se registró durante los noventa trajo aparejada la profundización de uno de los rasgos estructurales centrales de la industria argentina (un elevado nivel de concentración). En efecto, en el transcurso del decenio pasado el grado de oligopolización global del sector se incrementó en más de diez puntos porcentuales, lo cual determinó que hacia fines del período tan sólo cien empresas dieran cuenta de casi el 50% de la totalidad de la producción fabril del país (magnitud que constituye la más elevada de los últimos cincuenta años). Una de las principales conclusiones que surge del análisis realizado es que esta creciente incidencia de las grandes firmas en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero ha estado directamente relacionada con el hecho de que el desempeño de estos actores presenta un elevado grado de autonomía con respecto a la evolución del conjunto del sector. En este sentido, el mejor comportamiento relativo de la elite empresaria puede explicarse, en buena medida, por la conjunción de dos de los principales rasgos que caracterizan a la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones registrado a mediados de la década de los 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 firmas. De esta manera, **crecientemente asociadas al consumo de los sectores de altos ingresos de la población (cuyos niveles de consumo están muy poco asociados con las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, y, como consecuencia de ello, incrementar en forma sostenida su importancia relativa en el conjunto de lo producido por el agregado industrial.**

- En relación con lo anterior, cuando se desagrega al conjunto de la cúpula fabril en función de distintos recortes analíticos (por ejemplo, tipo de empresa u origen del capital) se constata que **durante la década pasada la creciente incidencia relativa de las firmas integrantes del panel de las cien industriales de mayores ventas del país en la totalidad de lo producido por el agregado manufacturero conllevó la consolidación de, por un lado, las firmas vinculadas a estructuras empresarias de tipo conglomeral y, por otro, aquellas de origen extranjero.** Sin embargo, tales constataciones surgen de una visión de conjunto del período bajo análisis. A este respecto, al desagregar al mismo en función de las distintas etapas existentes se constata que la primera de las tendencias mencionadas (la creciente importancia dentro del sector de las formas conglomeradas de organización empresarial) tiende a prevalecer en la primera mitad de la década, mientras que en la segunda lo que adquiere mayor predominio es el “efecto extranjerización” (proceso asociado, fundamentalmente, a las muy importantes transferencias de capital que tuvieron lugar, y que implicaron, en la gran mayoría de los casos, una reasignación del capital manufacturero desde las firmas y/o conglomerados nacionales hacia sus similares de origen foráneo).

- **El hecho de que el proceso que se registró durante los años noventa trajera aparejado la consolidación en el sector industrial de aquellas grandes firmas pertenecientes a conglomerados empresarios (sean éstos de origen nacional o extranjero) no constituye un fenómeno novedoso, ya que se trata de un proceso que se venía registrando con particular intensidad en el país desde fines del decenio de los setenta. En este sentido, lo peculiar de los años noventa radica, en especial a partir de 1995, en la notable expansión que registran las empresas oligopólicas de origen extranjero.** Este ostensible crecimiento dentro de la industria en general, y de la cúpula sectorial en particular, de los diversos agentes transnacionales responde a distintos procesos según el tipo de firma considerada. En el caso de los conglomerados extranjeros, cabe destacar que durante la primera mitad de la década pasada, replicando lo sucedido durante los años ochenta, registraron una muy importante participación al interior del sector (sin embargo, su

incidencia siempre fue inferior a la de los grupos económicos locales), mientras que a partir de 1995 se consolidan como la tipología empresaria de mayor peso estructural del conjunto del sector. Las empresas transnacionales, por su parte, que presentan una reducida presencia en la actividad a comienzos del decenio pasado (fenómeno asociado a la fuerte retracción de este tipo de firma durante los ochenta), se expanden significativamente durante la segunda mitad del decenio, a tal punto que hacia fines del período analizado logran consolidarse como el segundo segmento empresario de mayor importancia.

- Naturalmente, esta creciente “extranjerización” de la producción fabril del país encontró como correlato la retracción relativa de aquellos actores (ciertos grupos económicos locales) que, al amparo de muy diversas políticas estatales, constituyeron una de las fracciones del gran capital, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, que lograron predominar en el sector durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa. **En dicho contexto resulta interesante determinar los principales aspectos que caracterizan esta “retirada” de los grupos económicos locales del sector manufacturero local. En este sentido, al analizar el desempeño de los mismos durante los años noventa se desprende que, hacia fines del período, se trata de la tipología empresaria que presenta la mayor incidencia estructural en la actividad de mayor peso relativo dentro de la cúpula manufacturera y del agregado sectorial (la producción agroindustrial). Este perfil productivo le permitió a los grupos económicos locales consolidarse como el segmento empresario de la élite industrial más importante en materia exportadora (en casi todos los años del período analizado ocupó el primer lugar con respecto a su participación en las exportaciones agregadas de la cúpula), así como el que registró los mayores superávits en materia de comercio exterior. Finalmente, las evidencias disponibles indican que esta retracción de los grupos económicos locales en términos de sus activos fijos (son quienes venden buena parte de las más importantes firmas manufactureras transferidas a actores extranjeros durante la década pasada) se da a la par de un sustancial incremento en la incidencia de sus activos financieros, en especial de los radicados en el exterior.** Sin duda, el énfasis puesto en estas cuestiones no apunta a negar que la reducción en la incidencia de los grupos económicos que actúan en la industria argentina constituye una de las transformaciones más importantes de los últimos años, sino a descartar que su declinación alcance una magnitud tal que denote la existencia de un proceso de disolución definitiva de esta fracción empresaria en términos de la economía real. Por último, y **dada su importante participación en la producción agroindustrial, no resulta sorprendente que esta fracción empresaria esté promoviendo un modelo de industrialización con centro en los mercados externos. Sin embargo, la conformación y consolidación de un modelo de tales características en el país (“industria exportadora”) sólo resulta viable a partir de un mayor deterioro de los ingresos asalariados y, en consecuencia, de la profundización del patrón de distribución regresiva del ingreso nacional actualmente vigente.**

- Es en el marco de esta “retirada” que corresponde interpretar y resignificar las distintas posiciones que han ido adoptando los más importantes conglomerados empresarios de origen local (sea en forma directa o a través de sus representantes orgánicos). **En el transcurso de los últimos años, estos capitales confluyen con otros sectores empresarios locales y reivindican la necesidad de reactivar los dos pilares en que los sustentaban durante la sustitución de importaciones: el carácter nacional y la expansión industrial.** Sin embargo, cuando estos capitales impulsan la confrontación entre el “capital nacional” contra “el capital extranjero”, ocultan las acentuadas disparidades que se despliegan dentro del capital oligopólico local (entre los grupos económicos y el resto de las empresas locales), **ya que buena parte de los primeros, aquellos que vendieron sus activos al capital extranjero obtuvieron enormes ganancias patrimoniales que remitieron al exterior.** Asimismo, y en directa relación con lo anterior, otro de los ejes centrales del discurso que en la actualidad sostienen los grupos económicos es la necesidad de impulsar una

reactivación industrial del país sobre la base de los empresarios locales. Sin embargo, **en tanto impulsan una reindustrialización orientada fundamentalmente a la exportación proponen un deterioro de la participación de los trabajadores en el ingreso y, al mismo tiempo, omiten que fueron, y son, una de las principales sectores empresarios que alentaron –y se beneficiaron– con el predominio de la valorización financiera y la “desindustrialización” vinculada fundamentalmente a la desaparición de las pequeñas y medianas empresas durante las últimas décadas.**

- En definitiva, la conjunción de los principales impactos del patrón de comportamiento fabril reciente (“desindustrialización”, simplificación y achicamiento productivo, expulsión de mano de obra, caída salarial, regresividad distributiva, etc.) con el importante incremento registrado en la concentración económica y la centralización del capital del sector manufacturero local refleja el sentido marcadamente asimétrico que caracterizó al proceso registrado en el país desde fines de los años ochenta. En efecto, durante la década pasada los trabajadores industriales sufrieron un ostensible deterioro en sus ingresos y en su participación en la distribución del ingreso. Asimismo, dentro del empresariado, las pequeñas y medianas firmas resultaron sumamente afectadas por la orientación adoptada por la política económica, al tiempo que una parte importante de grandes empresas oligopólicas acentuó de manera significativa su participación y control sobre distintas ramas de actividad. **En otras palabras, y en un plano más general, la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante los años noventa supuso un doble proceso de transferencia de ingresos: desde el trabajo hacia el capital y, dentro de éste, desde las pequeñas y medianas empresas hacia las de mayor tamaño.**

III. La declinación de la gravitación industrial en la actividad económica argentina durante las últimas décadas

La magnitud y la orientación de las transformaciones reseñadas en la introducción preanuncian la existencia de alteraciones significativas en el crecimiento económico global y, específicamente, una profundización de los procesos de “desindustrialización” (entendido como la pérdida de participación de la actividad fabril en el PBI global) y de reestructuración regresiva del sector, iniciados a mediados de los años setenta.

Una primera aproximación al tema indica que el PBI a precios de 1986 tuvo, entre 1980 y 1996, una muy pobre evolución (aumentó el 25,1%, equivalente a una tasa anual acumulativa del 1,4%) (Cuadro Nro. 1).

En el marco de esta tendencia, el análisis de los principales componentes sectoriales del PBI permite comprobar que la producción de los distintos servicios es la que presenta el comportamiento más dinámico durante el período (se expande al 1,8% anual acumulativo), mientras que, por el contrario, la evolución de la producción de bienes es marcadamente inferior (evoluciona a un promedio del 0,7% anual).

Sin embargo, el costo que implica la instalación de un nuevo patrón de comportamiento económico y social se expresa en toda su intensidad cuando se analiza la trayectoria seguida por la producción industrial. En efecto, tal como se constata en el Cuadro Nro. 1, la “performance” industrial es aún más pobre que la trayectoria seguida por cualquiera de los agregados mencionados, ya que entre 1980 y 1996 se incrementa solamente el 9,3%, es decir al 0,6% anual acumulativo.

En este contexto, es insoslayable destacar que desde el punto de vista del crecimiento económico hay dos etapas claramente diferenciadas. La primera de ellas comprende la década de los años ochenta que se caracteriza por ser un período acentuadamente crítico en términos económicos, y la otra, que comprende

el período 1990-1996, donde se registra una apreciable expansión económica a partir de niveles de producción sumamente deprimidos.

Cuadro Nro. 1
Evolución del PBI total e industrial entre 1980 y 1996
(en porcentajes)

	1980-1996		1980-1990		1990-1996	
	Variación total (%)	Tasa anual (%)	Variación total (%)	Tasa anual (%)	Variación total (%)	Tasa anual (%)
<i>PBI</i>	+25,1	+1,4	-9,4	-1,0	+39,9	+5,8
<i>Servicios</i>	+33,5	+1,8	+0,8	+0,1	+43,2	+6,2
<i>Bienes</i>	+13,0	+0,7	-15,4	-1,7	+35,0	+5,1
Industria	+9,3	+0,6	-17,6	-1,9	+32,5	+4,8
Alimentos	+34,1	+2,0	+4,5	+0,4	+28,3	+4,2
Textiles	+8,0	+0,5	+5,4	+0,5	+2,5	+0,4
Madera	+1,7	+0,1	-20,7	-2,3	+28,3	+4,2
Papel	+58,7	+3,1	-9,7	-1,0	+75,7	+9,8
Químicos	+10,6	+0,7	-13,5	-1,4	+27,9	+4,2
Minerales no metálicos	-26,4	-2,0	-46,9	-6,1	+38,9	+5,6
Metálicas básicas	+82,9	+4,1	+31,2	+2,8	+56,9	+7,8
Maquinaria y equipo	-19,0	-1,4	-45,5	-5,9	+48,6	+6,8
Otras	+8,8	+0,6	-17,6	-1,9	+31,9	+4,7

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, y el INDEC.

Efectivamente, todos los indicadores macroeconómicos indican que durante el decenio de los ochenta se registra una profunda crisis, inédita en décadas anteriores. Así, por ejemplo, puede señalarse que el PBI de 1989 sólo representa algo más del 90% del generado en 1980 y que la inversión bruta fija decrece más que el PBI, disminución tan aguda que determina que en 1989 la misma no alcance siquiera a cubrir los requerimientos de reposición y, por lo tanto, decrezca el “stock” de capital en términos absolutos³.

Durante esa década, la industria es uno de los sectores de actividad que exhibe una mayor contracción en la generación de valor agregado (-1,9% anual acumulativo), la cual sólo es superada por la que registra la construcción. Basta contrastar esta caída con el ritmo de crecimiento anual que registró el sector manufacturero en las décadas precedentes (1950/60: 4,1%; 1960/70: 5,6%; 1970/80: 1,6%) para comprender la intensidad que asume el fenómeno.

Sin embargo, no sólo la producción que sustentaba en las décadas anteriores el proceso de sustitución de importaciones fue una de las que registró la peor “performance” durante los años ochenta, sino que dentro de ella las ramas de actividad que más sufren ese proceso son las que antaño lideraron la industrialización sustitutiva, como es el caso de la fabricación de automotores y otras producciones metalmeccánicas. Efectivamente, dentro de un panorama industrial crítico, la producción de maquinaria y equipo se redujo un 45,5% durante toda la década de los años ochenta (equivalente a una tasa de -5,9% anual acumulativo); registro superado únicamente por la contracción registrada en la producción de minerales no metálicos, actividad fuertemente asociada a la profunda crisis de la construcción.

³ En el plano estrictamente industrial dicha crisis fue aún mayor. Al respecto, basta con resaltar que el PBI sectorial de 1989 fue casi un 16% más bajo que el registrado a comienzos de la década.

Dentro de las ramas industriales con mejor comportamiento se destacan las industrias metálicas básicas. El hecho que su expansión (crece al 2,8 % anual acumulativo) se sustente exclusivamente en la producción siderúrgica (los metales no ferrosos caen significativamente) es ilustrativo de un fenómeno que, con intensidad variable, se reproduce en otras ramas manufactureras. Así ocurre, por ejemplo, con la industria química donde el dinamismo de la producción petroquímica más que compensó la retracción de las restantes actividades químicas – especialmente la de la fabricación de productos plásticos–.

Las ramas industriales que exhiben cierta expansión en el período se circunscriben a un reducido conjunto de actividades (siderurgia, petroquímica y pastas celulósicas) que presentan algunos denominadores comunes. En todos los casos fue decisiva la puesta en marcha de unas pocas y grandes plantas fabriles, con ingentes subsidios estatales, vía regímenes de promoción industrial⁴. Se trata, mayoritariamente, de industrias de procesos, productoras de bienes intermedios que, ante la contracción del mercado interno, encontraron en el mercado externo una salida contracíclica⁵.

Así como la década de los años ochenta se caracteriza por ser una etapa económica crítica, el sexenio siguiente (1990-1996) se destaca como un período de un crecimiento considerable. Sin embargo, en un contexto en el cual el PBI se expande al 5,8% anual acumulativo, la producción de bienes sufre una nueva pérdida relativa ya que evoluciona a una tasa inferior a la de los servicios, lo que trae como consecuencia una nueva disminución en su participación en el valor agregado total. En términos de la producción industrial estas tendencias son más acentuadas, ya que es la actividad que exhibe uno de los crecimientos más atenuados en relación con las otras producciones de bienes, y también con respecto a los diferentes servicios (el producto industrial pasa de representar el 25,9% del PBI en 1990, al 24,5% en 1996).

La pérdida de incidencia relativa de la actividad industrial en el conjunto de la economía va acompañada por otra característica de singular importancia. Se trata de una acentuada y generalizada regresión en términos del grado de integración nacional, es decir en la importancia de la fabricación nacional de los insumos, tendiendo cada vez más a ser una actividad de armado de bienes en base a la provisión de insumos importados, con sus consiguientes impactos sobre los sectores proveedores locales y, por ende, sobre las pequeñas y medianas empresas. De esta manera, lo que en décadas anteriores eran características circunscriptas a sólo algunas producciones y regiones (como el parque industrial de Tierra del Fuego sustentado en la producción de bienes electrónicos de consumo) en los años noventa pasa a ser una modalidad muy difundida dentro del espectro industrial.

En términos del producto generado por las diferentes ramas industriales en el Cuadro 1 se observa un acentuado crecimiento en la producción de papel (9,8% promedio anual), metálicas básicas (7,8%), maquinaria y equipo (6,8%), especialmente la producción automotriz, y la industria alimenticia (4,8%).

⁴ Un análisis de las características y de los principales impactos estructurales derivados de los diversos regímenes de promoción industrial instrumentados en el país entre mediados de los años setenta y ochenta, puede consultarse en Azpiazu (1988); y Azpiazu y Basualdo (1990).

⁵ Ciertamente pueden encontrarse algunas excepciones, siendo el caso más destacado la producción de aceites vegetales que fue la actividad más dinámica dentro de la producción de alimentos. Si bien esta actividad es típicamente de procesos, su notable inserción en el mercado externo no está asociada a políticas empresarias anticíclicas sino a las ventajas comparativas naturales del país. En este caso, la instalación de las nuevas plantas productivas no estuvo vinculada a la promoción industrial sino que fue resultado de inversiones privadas impulsadas por la elevada rentabilidad que ofrecía la actividad.

En este contexto, la reciente publicación de las nuevas estimaciones del PBI a precios de 1993 brinda la oportunidad de realizar una aproximación más acabada acerca de la evolución relativa de la producción industrial durante los años recientes⁶. Al respecto, en el Cuadro Nro. 2 se verifica que, como era de esperar, las tendencias generales coinciden con la estimación anterior del PBI ya que se expresa claramente el predominio de los servicios sobre la producción de bienes y, especialmente, el deterioro de la producción industrial dentro de esta última.

Cuadro Nro. 2
Evolución del PBI total e industrial entre 1993 y 1998
(en porcentajes)

	Tasa de crecimiento 1998/93	Estructura relativa	
		1993	1998
<i>PBI</i>	4,2	100,0	100,0
<i>Bienes</i>	3,9	34,7	34,2
<i>. Industria manufacturera</i>	2,8	19,5	18,2
<i>Servicios</i>	4,4	65,3	65,8
Industria	2,8	100,0	100,0
Muebles	7,0	3,7	4,6
Metales comunes	5,7	3,1	3,5
Otros equipos de transporte	5,4	0,5	0,6
Sustancias químicas	4,4	9,7	10,5
Productos del papel	4,3	2,4	2,6
Alimentos y bebidas	4,2	20,7	22,2
Madera	3,9	3,0	3,2
Automotores	3,9	5,9	6,2
Caucho y plástico	3,3	3,5	4,6
Cuero	3,0	2,6	2,6
Refinación de petróleo	2,2	9,2	8,9
Maquinaria y equipo	1,9	5,0	4,8
Tabaco	0,3	4,2	3,7
Editorial e imprenta	0,1	5,0	4,4
Maquinaria y aparatos eléctricos	-0,7	2,1	1,7
Productos minerales no metálicos	-0,9	3,6	3,0
Prendas de vestir	-1,0	3,8	3,1
Textiles	-1,1	4,8	4,0
Aparatos de radio, televisión y comunicaciones	-1,3	1,5	1,3
Productos metalúrgicos	-1,7	4,9	3,9
Instrumentos de precisión	-3,1	0,6	0,5
Máquina de oficina	-8,9	0,2	0,1

Fuente: Elaboración propia en base a información del Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos.

Si bien hay tendencias coincidentes, las nuevas cuentas nacionales muestran diferencias más pronunciadas que en la estimación anterior, especialmente respecto al deterioro industrial dentro de la actividad económica local. En efecto, mientras que los grandes agregados exhiben tasas de crecimiento que oscilan entre el 3,9% y el 4,4% anual acumulativo, la producción industrial se

⁶ La imposibilidad metodológica de realizar el empalme de dicha serie del PBI con la precedente invalida toda consideración agregada que involucre un horizonte temporal más amplio.

expande a sólo el 2,8% promedio anual entre 1993 y 1998. En ese marco, en apenas un quinquenio, la industria manufacturera perdió 1,3 puntos porcentuales de participación en el PBI global (de 19,5% a 18,2%, respectivamente).

Finalmente, la evolución de la composición industrial entre 1993 y 1998 reafirma, en términos generales, la creciente importancia de la producción agroindustrial, la producción automotriz y un conjunto de bienes intermedios, así como la profunda crisis de producciones tradicionalmente importantes como la textil y la de bienes de capital (actividades en las que las pequeñas y medianas firmas tienen una presencia muy difundida).

IV. Las modificaciones estructurales en la producción industrial

IV.1. La expulsión de mano de obra y la desaparición de establecimientos industriales durante las últimas décadas

Una primera expresión del proceso de “desindustrialización” que trajo aparejada la interrupción del proceso sustitutivo se pone de manifiesto en la pronunciada caída en la cantidad de plantas fabriles relevadas en los tres últimos censos económicos. En efecto, en 1993 fueron censadas poco más de 90.000 unidades, lo que supone la desaparición de más de 10.000 plantas durante la última década, y de más de 15.000 respecto al año 1973 (Cuadro Nro. 3).

Esa marcada disminución en el número de plantas industriales adquiere particular significación económica durante el último período intercensal, no sólo por la intensidad que asume (11,2%) sino, fundamentalmente, por las características que presenta. En efecto, entre 1973 y 1984 se verifica una reducción de poco más de 4.000 plantas (3,9%), donde la desaparición neta de casi 8.500 micro-empresarios (menos de diez ocupados por establecimiento) asume un papel más que decisivo. Muy distinta es la situación que se manifiesta entre 1984 y 1993 donde, en general, el mayor ritmo de desaparición de plantas fabriles se verifica en aquellos estratos que nuclea a las plantas industriales más grandes (más de cien ocupados). De resultados de ello, considerando el período en su conjunto, la reducción del número de plantas industriales durante las últimas dos décadas alcanza su mayor intensidad en los establecimientos que conforman la gran industria (desaparece más de la tercera parte de las plantas de más de 300 ocupados que existían a mediados de los años setenta).

La desaparición de casi 200 grandes unidades fabriles, así como la de más de 300 establecimientos que ocupaban entre 101 y 300 ocupados, no implica que se trate, necesariamente, del cierre definitivo de las mismas. En realidad, muy particularmente en los últimos años, se asiste a un difundido proceso de redimensionamiento fabril (“racionalización” de procesos y de planteles laborales, desmantelamiento de algunas líneas de producción, externalización de ciertas actividades), que deriva en el desplazamiento de un número importante de plantas hacia estratos de menor ocupación relativa. De esta manera, las que pueden ser consideradas como pequeñas y medianas empresas (entre 11 y 100 ocupados por unidad productiva) fueron las menos afectadas, desde este punto de vista, a lo largo del período considerado.

La evolución del empleo industrial también se caracteriza por una acentuada expulsión de mano de obra (más de 360 mil personas, en la última década); fenómeno que se expresa cualquiera sea el estrato de tamaño que se considere, siendo, nuevamente en este caso, los establecimientos productivos de pequeño y mediano porte los menos afectados por este proceso. En efecto, es en las plantas de mayor tamaño donde se observan las caídas en la ocupación de mayor significación, tanto en términos absolutos (casi 130 mil personas) como relativos (más de la tercera parte del total).

Cuadro Nro. 3**Evolución intercensal de las plantas fabriles, la ocupación industrial, el tamaño medio de las plantas y la producción, 1973-1993**

(en valores absolutos, porcentajes, índices total=100 y millones de pesos de cada año)

	1 9 7 3		1 9 8 4		1 9 9 3		Variación (%)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	1993/1973	1993/1984
Establecimientos/locales								
Total	105.642	100,00	101.474	100,00	90.088	100,00	-14,72	-11,22
Más de 300 ocupados	562	0,53	512	0,50	371	0,41	-33,99	-27,54
Entre 101 y 300 ocupados	1.423	1,35	1.527	1,50	1.103	1,22	-22,49	-27,77
Entre 51 y 100 ocupados	1.856	1,76	2.194	2,16	1.708	1,90	-7,97	-22,15
Entre 11 y 50 ocupados	12.515	11,85	16.431	16,19	11.613	12,89	-7,21	-29,32
Menos de 10 ocupados	89.286	84,52	80.810	79,64	75.016	83,27	-15,98	-7,17
Personal ocupado								
Total	1.327.137	100,00	1.373.163	100,00	1.007.909	100,00	-24,05	-26,60
Más de 300 ocupados	434.203	32,72	360.419	26,25	231.579	22,98	-46,67	-35,75
Entre 101 y 300 ocupados	237.078	17,86	255.989	18,64	183.264	18,18	-22,70	-28,41
Entre 51 y 100 ocupados	129.032	9,72	152.042	11,07	120.070	11,91	-6,95	-21,03
Entre 11 y 50 ocupados	259.827	19,58	338.705	24,67	247.635	24,57	-4,69	-26,89
Menos de 10 ocupados	266.997	20,12	266.008	19,37	225.361	22,36	-15,59	-15,28
Tamaño medio de planta		Índice		Índice		Índice		
Total	12,6	100,0	13,5	100,0	11,2	100,0	-10,9	-17,3
Más de 300 ocupados	772,6	6.150,0	703,9	5.202,0	624,2	5.579,2	-19,2	-11,3
Entre 101 y 300 ocupados	166,6	1.326,2	167,6	1.238,8	166,2	1.485,1	-0,3	-0,9
Entre 51 y 100 ocupados	69,5	553,4	69,3	512,1	70,3	628,3	1,1	1,4
Entre 11 y 50 ocupados	20,8	165,3	20,6	152,3	21,3	190,6	2,7	3,4
Menos de 10 ocupados	3,0	23,8	3,3	24,3	3,0	26,9	0,5	-8,7
Valor de producción *								
Total	226.671	100,00	4.253.215	100,00	90.461,8	100,00		
Más de 300 ocupados	103.951	45,86	1.934.914	45,49	34.340,7	37,96	-7,90	-7,53
Entre 101 y 300 ocupados	45.970	20,28	960.493	22,58	19.043,9	21,05	0,77	-1,53
Entre 51 y 100 ocupados	23.200	10,24	438.381	10,31	11.628,0	12,85	2,62	2,55
Entre 11 y 50 ocupados	33.536	14,80	634.771	14,92	16.458,3	18,19	3,40	3,27
Menos de 10 ocupados	19.966	8,81	284.655	6,69	8.801,5	9,73	0,92	3,04

* El valor de producción se expresa en millones de pesos corrientes de cada año (\$ en 1973; \$ argentinos en 1984; \$ en 1993).

Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.*

Si bien durante el decenio cubierto por los dos últimos relevamientos censales la expulsión de mano de obra en las grandes plantas adquiere particular intensidad, tal tendencia se remonta al período intercensal 1973-1984. Así, en este último caso, en un contexto de relativo estancamiento en la ocupación agregada (aumentó apenas el 3,5% al cabo de esos once años), los establecimientos de más de 300 ocupados expulsaron casi el 20% de su dotación de personal (más de 73.000 ocupados). De allí que, como resultado neto de esa dinámica ocupacional, los puestos de trabajo en las grandes plantas representen, en 1993, poco más de la mitad de los registros correspondientes a dos décadas atrás.

La pérdida de gravitación de las plantas de mayor tamaño relativo (tanto en términos de la cantidad de establecimientos fabriles como, en especial, de su capacidad generadora de empleos), asume un papel decisivo en la configuración de un fenómeno inédito en la evolución histórica de la industria argentina: por primera vez, el análisis intercensal permite comprobar una reducción en el tamaño medio de las plantas fabriles. En efecto, en 1993 se quiebra una tendencia que se remonta a los orígenes del proceso de industrialización en la Argentina, en tanto la ocupación media por establecimiento industrial decae, entre 1984 y 1993, de 13,5 a 11,2 ocupados por planta, respectivamente (-17,0%).

Sin embargo, cabe señalar que las pequeñas y medianas firmas constituyen el segmento empresario que, también en este aspecto, se aparta de la tendencia del conjunto industrial, porque en ellas el tamaño medio de planta se incrementa en el último período intercensal (pasa de 26,3 ocupados por establecimiento en 1984 a 27,6 en 1993, lo cual supone un aumento de casi el 5%). Dicho proceso encuentra como principal factor explicativo el mencionado proceso de corrimiento de numerosas grandes plantas hacia estratos de menor tamaño.

El menor peso relativo de los establecimientos de más de 300 ocupados tiene su correlato en un decreciente aporte de los mismos a la producción industrial. En este plano, contrastando con la relativa estabilidad del período intercensal 1973-1984, en el decenio transcurrido entre los dos últimos censos realizados en el país se manifiesta una pronunciada caída en la participación productiva de tales unidades fabriles que, incluso, aunque con menor intensidad, se hace extensiva a las plantas mediano-grandes (101 a 300 ocupados).

Tal como se desprende de la información presentada en el Cuadro Nro. 3, la contribución de las mayores plantas fabriles a la producción decreció, entre 1984 y 1993, en alrededor de siete puntos porcentuales; al tiempo que la de los establecimientos que ocupan menos de cien personas se incrementó en aproximadamente diez puntos, de los cuales los pequeños y medianos establecimientos concentran casi ocho puntos. Ello no hace más que reflejar el señalado proceso de reordenamiento del perfil manufacturero que, en el marco de un nuevo –y distinto– contexto macroeconómico sectorial derivó en, por un lado, la reestructuración tecno-productiva y el redimensionamiento de buena parte de las mayores plantas fabriles del país y, por otro, en el cierre de numerosos establecimientos grandes imposibilitados de hacer frente a ese nuevo marco operativo. No obstante esta disminución en el aporte de los grandes establecimientos a la producción industrial local, cabe enfatizar que a mediados de los años noventa apenas 371 locales (el 0,41% del total) explicaban casi el 40% de lo producido por el agregado manufacturero, lo cual refleja la existencia de un elevado grado de oligopolización del conjunto del sector.

Si bien aún no se dispone de estudios que analicen las modificaciones registradas en las funciones de producción de la industria en los últimos años (cambios orientados a reemplazar insumos producidos localmente por importados, o directamente a la sustitución de algunos de los productos finales que se elaboraban localmente) hay un conjunto de evidencias sectoriales que indican la profundidad alcanzada por ese proceso.

En este sentido, cabe señalar que las empresas productoras de cocinas, heladeras, lavarropas, etc. (la denominada “línea blanca”) incorporan hasta un 35% de partes importadas mientras que en la producción de bienes electrónicos de consumo dicha participación alcanza al 50%. Sin embargo, el caso más paradigmático es el de la industria automotriz porque su expansión se logró en base a un régimen de protección especial que impulsa la importación de autopartes provenientes de Brasil. Las nuevas normas para el sector establecen que las terminales deben utilizar un mínimo del 30% de insumos locales en relación al valor del automóvil, cuando en la década anterior dicha exigencia se ubicaba en el orden del 90%⁷.

⁷ 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, dicho régimen no ha inducido un crecimiento de la oferta sustentado en un incremento en la producción industrial en sentido estricto, sino más bien en actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Como producto de ello, las grandes terminales han registrado importantes déficits comerciales a lo largo del decenio, lo cual contrasta con una de las principales disposiciones de la normativa sectorial (que apuntaba a que las empresas registraran un balance comercial equilibrado o, incluso, que arrojara saldos positivos). Al respecto, pueden consultarse Schvarzer (1997); y Vispo (1999).

Asimismo, cabe destacar los casos de las firmas elaboradoras de productos minerales, o aquellas vinculadas a la elaboración de productos y sustancias químicas. Con respecto a las primeras, 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 de dichas empresas está muy asociado al 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).

En el caso de las empresas que manufacturan productos químicos, en la explicación del aumento registrado en las importaciones de las mismas 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, le brinda a los mismos la posibilidad de instrumentar distintos tipos de prácticas anti-competitivas 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 el mismo 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 ventas⁸.

IV.2. La reestructuración del perfil y la redistribución del ingreso sectorial

En el marco de las características que presenta la industria desde el punto de vista de su aporte relativo al PBI, en el presente apartado se pretende brindar una visión general de los principales rasgos estructurales que caracterizan al sector hacia mediados de los años noventa y, para algunos de los temas más relevantes y a partir del análisis comparativo intercensal, se procura extraer ciertas inferencias sobre las principales mutaciones estructurales registradas durante las últimas dos décadas.

Bajo esa perspectiva, considerando la tradicional clasificación industrial según sectores de actividad que, con la adopción local de la CIU Rev. 3, reconoce 22 subconjuntos de manufacturas, el Cuadro Nro. 4 permite reconocer las formas que adopta la distribución sectorial de las plantas fabriles, la ocupación manufacturera y la producción industrial en el año 1993.

En el plano productivo, el elevado peso relativo de un número acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción industrial. En efecto, apenas cuatro subconjuntos concentran poco más del 55% de la producción manufacturera del país. Se trata de las industrias elaboradoras de Alimentos y bebidas (26,4% del total), de Sustancias y productos químicos (10,5%), el complejo automotor (9,2%), y las Refinerías de petróleo (9,0%).

⁸ Un análisis exhaustivo del desempeño de la industria farmacéutica local durante los años noventa puede consultarse en Azpiazu (1999).

Cuadro Nro. 4**Distribución de los locales, el personal ocupado y la producción según grupo industrial, 1993**

(en valores absolutos, millones de pesos de 1993 y porcentajes)

	Locales	%	Personal ocupado	%	Valor de producción	%
Elab. de productos alimenticios y bebidas	21.455	23,8	269.784	26,8	23.896,4	26,4
Elaboración de productos de tabaco	25	0,0	5.877	0,6	2.341,6	2,6
Fabricación de productos textiles	2.855	3,2	58.490	5,8	3.643,1	4,0
Fabricación de prendas de vestir y pieles	5.225	5,8	42.943	4,3	2.020,2	2,2
Cuero y artículos de cuero	2.223	2,5	41.543	4,1	2.167,9	2,4
Madera y productos de madera	5.305	5,9	26.764	2,7	905,3	1,0
Papel y productos de papel	882	1,0	25.300	2,5	2.321,8	2,6
Ediciones e impresiones	6.307	7,0	45.003	4,5	3.530,9	3,9
Refinación de petróleo	98	0,1	8.024	0,8	8.111,7	9,0
Sustancias y productos químicos	2.351	2,6	65.168	6,5	9.527,9	10,5
Productos de caucho y plástico	3.230	3,6	43.901	4,4	3.003,8	3,3
Otros productos minerales no metálicos	4.096	4,5	47.114	4,7	2.688,1	3,0
Fabricación de metales comunes	996	1,1	35.911	3,6	3.922,6	4,3
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	13.567	15,1	71.314	7,1	3.504,3	3,9
Maquinaria y equipo	6.950	7,7	64.219	6,4	4.284,2	4,7
Maquinaria de oficina	120	0,1	1.079	0,1	216,0	0,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	3.088	3,4	28.397	2,8	1.889,7	2,1
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	518	0,6	10.641	1,1	1.737,3	1,9
Instrumentos médicos, ópticos	1.196	1,3	8.416	0,8	472,7	0,5
Vehículos automotores	2.533	2,8	67.601	6,7	8.321,5	9,2
Otros equipos de transporte	708	0,8	8.013	0,8	592,8	0,7
Otras manufacturas y muebles	6.360	7,1	32.407	3,2	1.361,8	1,5
TOTAL	90.088	100,0	1.007.909	100,0	90.461,8	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente asociados a la explotación de recursos naturales, se destacan los frigoríficos, la industria aceitera y las lácteas (estas dos últimas inscriptas en un proceso de acelerada y sostenida expansión de la producción y las exportaciones). Por su parte, en el ámbito de las sustancias y productos químicos, las principales producciones provienen de los laboratorios medicinales, y de la elaboración de jabones y artículos de limpieza. En cuanto a la fabricación de vehículos automotores y de autopartes, tal participación se ha visto favorecida por el notable ritmo de crecimiento del complejo registrado desde principios de los años noventa asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo (fundamentalmente, durante la primera mitad de la década) y, por otro, el régimen especial de promoción sectorial y los acuerdos de intercambio en el ámbito del Mercosur. Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la gravitación de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción del sector), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo.

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar la participación no muy disímil de cinco subconjuntos de industrias muy heterogéneas que individualmente consideradas aportan alrededor del 4% de la producción sectorial. Se trata, en tal sentido, de la Fabricación de productos textiles –hilado, tejidos y acabado– (4,0%), Ediciones e impresiones (3,9%), Fabricación de metales comunes –esencialmente, siderurgia y aluminio– (4,3%), Productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y Maquinaria y equipo (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores, más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera del país proviene de apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de manufacturas muestran, en el plano agregado, una escasa –cuando no irrelevante– gravitación en el espectro fabril local (como, por ejemplo, la industria de la madera o distintas ramas vinculadas a la fabricación de productos de cierta sofisticación tecnológica).

El perfil sectorial de la ocupación en la industria presenta diferencias importantes respecto del correspondiente al nivel productivo. Las mismas no hacen más que reflejar, en última instancia, las marcadas heterogeneidades –inter e, incluso, intrasectoriales– en cuanto a los requerimientos de mano de obra por unidad de producción o, en otros términos, la respectiva intensidad relativa en el uso del factor trabajo.

El liderazgo de las industrias alimenticias resulta, en este caso, aún más pronunciado que en el ámbito productivo, a punto tal que el personal que ocupan (26,8% del total) es casi cuatro veces superior al demandado por la fabricación de productos metálicos (con excepción de la de maquinaria y equipo), segundo sector en orden a su capacidad generadora de empleo.

En el primer caso, al margen de las panaderías –fuertes demandantes de mano de obra–, se destacan los frigoríficos, las industrias lácteas, vitivinícolas y de bebidas gaseosas. En el segundo, el predominio de pequeños talleres artesanales o semi-artesanales (en promedio, apenas cinco ocupados por planta), intensivos en mano de obra, explica su relativamente importante aporte a la generación de puestos de trabajo en la industria.

El sector automotriz, en especial la producción de autopartes, emerge como el tercer subconjunto de industrias, en términos de la mano de obra que ocupa (poco más de 67,5 miles de personas); dotación ligeramente superior a la demandada por actividades tan diversas como la elaboradora de sustancias y productos químicos, la de maquinaria y equipos, la industria textil, la de minerales no metálicos, y la de ediciones e impresiones.

Esta imagen, por demás estilizada, de las características relevantes del perfil industrial a mediados de los años noventa se ve enriquecida si se la confronta con la resultante en los anteriores relevamientos censales (1974 y 1985), de forma de poder extraer –a partir del análisis comparativo– ciertas inferencias sobre la evolución estructural del sector al cabo de las últimas dos décadas⁹.

Al respecto, la información que brinda el Cuadro Nro. 5 permite identificar algunas de las principales tendencias que caracterizan al desempeño de la industria argentina post-sustitutiva, donde la revalorización de las potencialidades que ofrece la constelación local de recursos naturales coadyuva a explicar buena parte de las mutaciones estructurales verificadas en el período.

En tal sentido, a partir de la reagrupación de los subconjuntos industriales delimitados en el último relevamiento censal (CIU Rev. 3) de forma de acceder a una configuración sectorial homogénea –y comparable– con la de los censos precedentes (donde se utilizó la CIU Rev. 2), cabe resaltar:

- la creciente gravitación relativa de las industrias alimenticias que, durante el decenio transcurrido entre los dos últimos censos, han pasado a consolidarse como la actividad manufacturera de mayor significación económica. El comportamiento expansivo de las industrias aceiteras, lácteas, pesquera, de conservas, y los propios frigoríficos (en parte, asociado a una creciente inserción en los mercados mundiales), ha conllevado una muy superior presencia del

⁹ Un análisis más detallado de las características industriales en la década pasada puede ser consultado en Azpiazu (1998).

sector en el plano agregado y, a la vez, tanto en lo relativo a la producción media por ocupado como en lo que respecta al tamaño medio de planta, los registros de la industria alimenticia han pasado a ubicarse por encima de los correspondientes a la industria en su conjunto;

Cuadro Nro. 5

Evolución intercensal de la distribución del valor de producción, el personal ocupado y las plantas fabriles, según sectores de actividad, 1973-1993

(en millones de pesos de cada año, valores absolutos, y porcentajes)

	1 9 7 3		1 9 8 4		1 9 9 3		Variación (%)	
	Millones \$	%	Millones \$	%	Mill. \$ arg.	%	1993/ 1973	1993/ 1984
Valor de producción								
Total	226.671	100,0	4.253.213	100,0	90.461,8	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	61.070	26,9	1.023.680	24,1	26.238,0	29,0	2,1	4,9
Textiles, confecciones y cuero	29.628	13,1	530.705	12,5	7.831,1	8,7	-4,4	-3,8
Papel, imprenta y publicaciones	8.868	3,9	201.691	4,7	5.852,8	6,5	2,6	1,7
Productos químicos	42.514	18,8	1.114.663	26,2	20.643,5	22,8	4,1	-3,4
Minerales no metálicos	7.031	3,1	131.432	3,1	2.688,1	3,0	-0,1	-0,1
Industrias metálicas básicas	18.923	8,3	258.568	6,1	3.922,7	4,3	-4,0	-1,7
Prod. metál., maq. y equipos	52.900	23,3	904.935	21,3	21.018,5	23,2	-0,1	2,0
Otras y madera y muebles	5.737	2,5	87.539	2,1	2.267,1	2,5	-0,0	0,4
Personal ocupado total	Cantidad		Cantidad		Cantidad			
Total	1.327.137	100,0	1.373.163	100,0	1.007.909	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	290.392	21,9	352.308	25,7	275.661	27,3	5,5	1,7
Textiles, confecciones y cuero	202.063	15,2	206.689	15,1	142.976	14,2	-1,0	-0,9
Papel, imprenta y publicaciones	66.346	5,0	74.311	5,4	70.303	7,0	2,0	1,6
Productos químicos	135.550	10,2	148.258	10,8	117.093	11,6	1,4	0,8
Minerales no metálicos	84.520	6,4	86.199	6,3	47.114	4,7	-1,7	-1,6
Industrias metálicas básicas	70.664	5,3	48.995	3,6	35.911	3,6	-1,8	-0,0
Prod. metál., maq. y equipos	394.768	29,7	367.941	26,8	259.680	25,8	-4,0	-1,0
Otras y madera y muebles	82.834	6,2	88.462	6,4	59.171	5,9	-0,4	-0,6
Establecimientos/locales	Cantidad		Cantidad		Cantidad			
Total	105.642	100,0	101.474	100,0	90.088	100,0		
Alimentos, bebidas y tabaco	24.623	23,3	26.538	26,2	21.480	23,8	0,5	-2,3
Textiles, confecciones y cuero	14.795	14,0	11.609	11,4	10.303	11,4	-2,6	-0,0
Papel, imprenta y publicaciones	4.813	4,6	4.972	4,9	7.189	8,0	3,4	3,1
Productos químicos	5.359	5,1	6.193	6,1	5.679	6,3	1,2	0,2
Minerales no metálicos	10.265	9,7	9.461	9,3	4.096	4,5	-5,2	-4,8
Industrias metálicas básicas	1.339	1,3	514	0,5	996	1,1	-0,2	0,6
Prod. metál., maq. y equipos	26.028	24,6	26.065	25,7	28.680	31,8	7,2	6,1
Otras y madera y muebles	18.420	17,4	16.122	15,9	11.665	12,9	-4,5	-2,9

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censos Nacionales Económicos, 1974, 1985 y 1994.

- la significativa –y persistente– pérdida de participación relativa de las industrias textiles (perdieron casi 4,5 puntos porcentuales durante el período). Tal manifestación a nivel productivo se reproduce –aunque con menor intensidad relativa– en lo referido a la cantidad de plantas fabriles y del personal ocupado;
- un notable incremento en la significación económica relativa –cualquiera sea la variable que se considere– de las industrias celulósico-papeleras. La maduración de grandes plantas fabriles integradas, cuya ejecución se iniciara en la segunda mitad de los años setenta al amparo de ingentes subsidios estatales, y el consiguiente aprovechamiento de, por un lado, los recursos naturales y, por

otro, las posibilidades que aún ofrecía la dinámica sustitutiva interna y las propias exportaciones, coadyuvan a explicar esa creciente gravitación de las industrias papeleras a nivel agregado;

- la menor incidencia relativa de las industrias metálicas básicas –siderurgia y aluminio– que, muy particularmente en el año del último relevamiento censal (1993), revelan un importante deterioro de sus precios relativos respecto a las restantes actividades industriales;
- una relativa estabilidad en la participación agregada de las industrias metalmecánicas donde subyacen, en realidad, dos comportamientos contrastantes. Por un lado, el del complejo automotor que, como se señalara, muestra una notable expansión, muy particularmente durante el último período intercensal. Por otro, la mayor parte de las industrias productoras de bienes de capital que al igual que en el caso de las textiles, revelan una presencia difundida de Pymes y, en general, se encuentran inmersas en un proceso de franco deterioro estructural¹⁰;
- la inexistencia de cambios en el aporte productivo de las industrias elaboradoras de minerales no metálicos, que igualmente revelan notables ritmos de crecimiento en cuanto a sus niveles medios de productividad, así como en el tamaño medio de las plantas fabriles;
- una menor participación relativa de las industrias químicas y petroquímicas con respecto a mediados de los años ochenta –igualmente, superior a la de los setenta–.

En las consideraciones precedentes se sintetizan los principales rasgos que caracterizan a la evolución estructural de la industria manufacturera en las últimas dos décadas que, como fuera señalado, se inscribe en un proceso de pérdida de gravitación en la economía en su conjunto y de creciente “simplificación productiva” (dadas las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo e incidencia relativa).

Antes de concluir el análisis de la configuración sectorial de la industria, cabe incluir una breve reflexión respecto a las diferencias intersectoriales en el plano de la productividad de la mano de obra y de sus respectivas remuneraciones medias (y de la relación entre ambas variables, como indicador de la distribución interna del ingreso industrial), a mediados de los años noventa (Cuadro Nro. 6).

Tanto en lo referido a la productividad de la mano de obra (valor agregado por ocupado), como en los salarios medios de la misma, el ordenamiento sectorial no denota cambios sustantivos, por lo menos a nivel de los respectivos liderazgos. La industria de productos químicos (fuertemente influenciada por las refinerías de petróleo y la petroquímica), la de equipos de transporte (donde resulta decisiva la presencia de la industria automotriz), y la celulósico-papelera y de impresiones (a favor de las grandes plantas integradas de pastas celulósicas y papel), revelan los más altos registros en términos de productividad y de remuneraciones medias.

¹⁰ A pesar de que en los años noventa, al igual que en los sesenta, la automotriz fue una de las ramas fabriles más dinámicas en términos productivos, cabe destacar que en la actualidad presenta profundas diferencias cualitativas con respecto a lo que sucedía durante la segunda fase del modelo sustitutivo. Al respecto, cabe señalar que en el decenio pasado 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 de la actividad (tanto de bienes finales como de insumos para la producción) que la mayoría de las grandes terminales se dedica a actividades de armado, sino directamente a la comercialización de vehículos importados. La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración productiva del sector (asociado, entre otras cosas, a la desaparición de un amplio número de pequeñas y medianas proveedoras) que determinó que el mismo haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo sectorial (generación de cadenas de valor agregado, altos eslabonamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto al interior del bloque, etc.).

Cuadro Nro. 6**Productividad y salario medio por ocupado, según sectores de actividad, 1993**

(en miles de pesos de 1993 y coeficientes)

	Productividad	Salario medio	Productividad/Salario
Alimentos, bebidas y tabaco	28.932	13.158	2,20
Textiles, confecciones y cuero	18.999	9.653	1,97
Pasta celulósica, papel e impresiones	30.127	18.337	1,64
Refinación de petróleo, prod. químicos y plásticos	61.918	20.506	3,02
Productos minerales no metálicos	23.035	13.903	1,66
Metales y productos metálicos	21.694	13.826	1,57
Maquinaria y equipos	26.984	14.315	1,88
Equipos de transporte	31.411	20.065	1,57
Otras manufacturas	15.182	8.184	1,86
TOTAL	29.554	14.466	2,04

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Sin duda, la propia naturaleza tecno-productiva prevalente en los distintos sectores de actividad asume un papel protagónico como factor explicativo de tales diferencias. Los superiores niveles de productividad y la consiguiente posibilidad de captar y/o retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral, y de pagar salarios más elevados, se verifican, naturalmente, en aquellas actividades en las que las economías de escala y los propios estándares tecnológicos definen tamaños mínimos de planta fabril –y niveles de productividad– muy disímiles de los registros medios que se verifican en buena parte de las restantes actividades manufactureras.

Si bien las industrias químicas también mantienen su liderazgo en cuanto a la relación entre las productividades y las remuneraciones de la mano de obra, son las industrias más tradicionales (la alimenticia y la textil) las que, al margen de aquella, revelan una mayor brecha relativa entre ambas variables o, en otros términos, las que denotan mayores márgenes de rentabilidad bruta.

En el marco de los principales rasgos estructurales que presentaba el sector manufacturero local a mediados de los años noventa, resulta indispensable determinar si la dinámica sectorial que se registró desde entonces contribuyó a consolidar tales aspectos o si, por el contrario, introdujo cambios de significación. Al respecto, en el Cuadro Nro. 7 se presenta la evolución de las variables sectoriales más relevantes desde el momento en que se realizó el último Censo Económico Nacional hasta la actualidad¹¹.

Como se desprende de la información presentada, entre 1993 y 1999 el volumen físico de la producción fabril se incrementó en términos absolutos apenas un 5% y, como fuera mencionado, el sector continuó perdiendo participación en el conjunto de la economía argentina¹². Una parte

¹¹ La información presentada proviene de la Encuesta Industrial relevada por el INDEC que incluye fundamentalmente establecimientos manufactureros grandes y, en menor medida, mediano-grandes. De este modo, el relevamiento refleja con mayor precisión el desempeño de las empresas de mayor tamaño, pudiendo presentar, en consecuencia, cierta sobreestimación del nivel general de la industria (en caso que se verifiquen incrementos en el nivel de las distintas variables) o una tendencia a la subestimación (cuando se registran descensos en alguno de los indicadores).

¹² Esta reducida tasa de crecimiento de la producción del sector está relacionada con el hecho de que gran parte del crecimiento industrial que se registró en los años noventa (entre 1990 y 1999 el valor físico de la producción fabril se incrementó un 35%) se concentró, fundamentalmente, en los primeros cuatro años del decenio (entre 1990 y 1993 el aumento de la producción sectorial fue de casi el 29%). A este respecto, cabe señalar que la importante suba que se

importante de dicho crecimiento estuvo directamente relacionada con los ostensibles incrementos registrados en la productividad media de la mano de obra del sector, que aumentó más de un 30%. Si bien esa mayor productividad laboral puede estar relacionada con una mayor inversión, también parece estar vinculada, y de manera significativa, al notable proceso de expulsión de mano de obra que tuvo lugar. Al respecto, durante el período de referencia la cantidad de obreros industriales disminuyó a una tasa anual acumulativa cercana al 4%, lo cual determinó que en 1999 la masa total de los ocupados en la actividad fuera casi un 20% inferior que en 1993¹³. Asimismo se percibe que, en un contexto en el que se registraron incrementos en la producción y, fundamentalmente, en la productividad laboral, el salario medio de la mano de obra manufacturera se mantuvo prácticamente en un mismo nivel. Sin embargo, de la información presentada se desprende que a partir de 1994, luego de haber aumentado más del 6% con relación al año anterior, las remuneraciones medias de los asalariados industriales disminuyeron sistemáticamente, a un promedio del 1% anual¹⁴.

Cuadro Nro. 7

Principales indicadores de la industria manufacturera argentina, 1993-1999

(en índice base 1993=100)

	Volumen físico de la producción I	Obreros ocupados II	Productividad de la mano de obra III = I/II	Salario medio IV	Productividad/Salario medio V = III/IV
1993	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1994	104,6	97,1	107,7	106,2	101,4
1995	97,3	91,3	106,6	104,3	102,2
1996	103,5	88,1	117,5	104,7	112,2
1997	113,2	89,4	126,6	101,5	124,8
1998	114,6	87,2	131,4	101,3	129,7
1999	105,2	80,6	130,5	100,5	129,9

Fuente: Elaboración propia en base a información del INDEC, Encuesta Industrial.

A partir de este patrón diferencial de comportamiento entre la productividad y el salario real de los trabajadores cabe inferir una significativa transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los capitalistas del sector y, por lo tanto, una creciente apropiación del excedente fabril por parte de estos últimos. En efecto, como queda reflejado en la columna V del Cuadro Nro. 7, la relación entre la productividad laboral y el salario medio de la mano de obra (indicador de la distribución del ingreso interna en el sector manufacturero) se incrementó sistemáticamente, a tal punto que en 1999 fue casi un 30% más elevada que en 1993, lo cual refleja que el capital industrial se apropió de la totalidad de los recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra y, también, de la disminución de los salarios de los trabajadores del sector.

De esta manera, del análisis de la dinámica manufacturera que se registró entre 1993 y 1999 se desprende que en dicho período se consolidaron ciertos rasgos sectoriales que han caracterizado a la actividad desde mediados de los años setenta: una fuerte –y sistemática– disminución en la cantidad de obreros ocupados y, en directa relación con ello, una creciente regresividad distributiva.

registró en la primera parte de la década tiene mucho más de recuperación (de los sumamente reducidos niveles registrados a fines de los ochenta) que de crecimiento genuino.

¹³ Con respecto a la disminución del personal ocupado por el sector manufacturero, cabe destacar que dicho proceso se verifica en 20 de los 28 trimestres que contiene el período analizado.

¹⁴ Esta sistemática disminución en los ingresos de la mano de obra fabril es particularmente importante de destacar porque se registró en aquellas plantas que históricamente han abonados los salarios relativos más elevados del sector.

Cuadro Nro. 8**Actualización del valor de la producción industrial según sector de actividad, 1999**

(en millones de pesos y porcentajes)

	Valor de la producción censal (1993)	%	Variación de la producción 1999/1993 ⁽¹⁾	Valor de la producción estimado a 1999	%	Variación en la participación 1999/1993
Elab. de productos alimenticios y bebidas	23.896,4	26,4	18,5	28.317,2	29,8	12,6
Elaboración de productos de tabaco	2.341,6	2,6	7,5	2.517,2	2,6	0,0
Fabricación de productos textiles	3.643,1	4,0	-28,2	2.615,7	2,7	-32,5
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2.020,2	2,2	-20,7	1.602,0	1,7	-22,7
Cuero y artículos de cuero	2.167,9	2,4	4,8	2.272,0	2,4	-0,4
Madera y productos de madera	905,3	1,0	5,5	955,1	1,0	0,3
Papel y productos de papel	2.321,8	2,6	14,6	2.660,8	2,8	7,6
Ediciones e impresiones	3.530,9	3,9	-3,1	3.421,4	3,6	-7,7
Refinación de petróleo	8.111,7	9,0	12,7	9.141,9	9,6	6,7
Sustancias y productos químicos	9.527,9	10,5	18,2	11.262,0	11,8	12,4
Productos de caucho y plástico	3.003,8	3,3	6,3	3.193,0	3,4	3,0
Otros productos minerales no metálicos	2.688,1	3,0	-5,9	2.529,5	2,7	-10,0
Fabricación de metales comunes	3.922,6	4,3	26,6	4.966,0	5,2	20,9
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	3.504,3	3,9	-24,5	2.645,7	2,8	-28,2
Maquinaria y equipo	4.284,2	4,7	-10,9	3.817,2	4,0	-14,9
Maquinaria de oficina	216,0	0,2	-10,2	194,0	0,2	-0,0
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.889,7	2,1	-16,4	1.579,8	1,7	-19,0
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1.737,3	1,9	2,7	1.784,2	1,9	0,0
Instrumentos médicos, ópticos	472,7	0,5	-26,4	347,9	0,4	-20,0
Vehículos automotores	8.321,5	9,2	-7,5	7.697,4	8,1	-12,0
Otros equipos de transporte	592,8	0,7	3,8	615,3	0,6	-14,3
Otras manufacturas y muebles	1.361,8	1,5	2,7	1.398,6	1,5	0,0
Total	90.461,8	100,0	5,2	95.165,6	100,0	-

⁽¹⁾ Se trata de la variación del valor físico de la producción de cada agrupamiento sectorial entre 1993 y 1999.Fuente: *Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994, y Encuesta Industrial.*

Por otra parte, una de las principales conclusiones que surge del análisis del perfil sectorial que presentaba la industria argentina a mediados de la década pasada es que un núcleo sumamente acotado de actividades daba cuenta de la mayoría de la producción manufacturera generada en el mercado local. Al indagar acerca de los principales rasgos estructurales de dichas ramas fue posible verificar que las mismas se sustentaban en la explotación de ventajas comparativas naturales o en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección, y que presentaban un reducido dinamismo en cuanto a la generación de cadenas de valor agregado y puestos de trabajo. Ahora bien, a los efectos de determinar si con posterioridad al relevamiento censal se produjeron cambios de importancia en la distribución sectorial de la producción fabril local, en el Cuadro Nro. 8 se presenta una actualización del valor bruto de la producción industrial correspondiente a las distintas actividades que cabe reconocer dentro del sector¹⁵.

Una primera conclusión que surge de la información presentada es que entre 1993 y 1999, en un contexto en que el conjunto del sector creció apenas un 5%, se consolidó la estructura sectorial vigente al momento del relevamiento censal. En efecto, desde el momento en que se

¹⁵ Se trata de una actualización del valor de producción censal de cada agrupamiento sectorial a partir de las variaciones registradas en sus respectivos volúmenes físicos de producción entre 1993 y 1999. Dicha información surge de la Encuesta Industrial que realiza el INDEC (se trata de una muestra con representatividad sectorial nacional).

realizó el Censo hasta fines de la década pasada se registró un incremento en la participación relativa de un conjunto muy reducido de actividades: mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos daban cuenta del 59% de la producción sectorial generada en el país, en 1999 esas mismas producciones explicaban casi el 65%¹⁶.

Sin embargo, dentro de este proceso cabe distinguir comportamientos diferentes entre los sectores mencionados. Así, por ejemplo, mientras que la producción agroindustrial se consolidó como la actividad de mayor importancia del espectro manufacturero local (su presencia en el sector se incrementó durante el período analizado casi un 13%, llegando a representar un 30% de la totalidad de la producción sectorial), la participación de la industria automotriz disminuyó algo más de un 12%. Por otra parte, mientras que la incidencia de la refinación de petróleo se mantuvo prácticamente estable, se produjeron aumentos de significación en el aporte relativo de la industria química y la elaboración de metales comunes al conjunto de la producción sectorial (del orden del 12% y el 21%, respectivamente)¹⁷.

Asimismo, otra de las conclusiones que se desprende del Cuadro Nro. 8 es la marcada involución productiva de ciertas actividades vinculadas a los bloques textil y metalmecánico (con la excepción de la industria automotriz). Dicho proceso de deterioro estructural se encuentra directamente relacionado con la profunda crisis que atravesaron tales actividades durante los años noventa, lo cual se encuentra íntimamente asociado a las principales características que asumió la apertura de la economía encarada durante la década pasada (fuerte asimetría en detrimento de determinados actores y sectores manufactureros). A este respecto, basta con destacar los casos de la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir y pieles (cuyos respectivos aportes a la producción agregada disminuyeron entre 1993 y 1999 un 32% y un 23%, respectivamente), o de la producción metalúrgica, la fabricación de instrumentos médicos y ópticos, la elaboración de maquinaria y aparatos eléctricos, y la producción de máquinas y equipos (donde las caídas fueron del 28%, 20%, 19% y 15%, respectivamente)¹⁸.

IV.3. La regresividad distributiva dentro de las grandes firmas industriales

Una de las principales conclusiones que surge del análisis realizado en el apartado anterior es que durante la década de los noventa se registró en el conjunto de la actividad industrial un proceso regresivo en términos de la distribución del ingreso sectorial, ya que los crecientes recursos generados por la mayor productividad de la mano de obra no tuvieron como correlato incrementos salariales sino que, por el contrario, lo que se verifica es un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los trabajadores. Esa mayor regresividad en la distribución interna del ingreso fabril denota el carácter netamente “clasista” (esto es, socialmente regresivo) del crecimiento industrial registrado en los años noventa, por cuanto el sector empresarial, en rigor, las fracciones más concentradas del mismo, se apropiaron de buena parte de los recursos generados por la mayor productividad y los menores salarios de la mano de obra.

¹⁶ Se trata de la Elaboración de productos alimenticios y bebidas, la Refinación de petróleo, la manufactura de Sustancias y productos químicos, la Fabricación de metales comunes, y la producción de Vehículos automotores.

¹⁷ En el primer caso, esa mayor presencia de la actividad al interior del sector está asociada al dinamismo de la industria farmacéutica y a ciertas producciones petroquímicas, mientras que el mayor peso relativo de la fabricación de metales comunes deviene, fundamentalmente, de la producción siderúrgica y de la elaboración de aluminio y derivados.

¹⁸ En el caso de la producción metalúrgica, una parte importante de la disminución de la presencia de la actividad al interior del sector es explicada por la significativa reestructuración de la industria automotriz que tuvo lugar durante los años noventa. Como fuera señalado, dicho proceso estuvo caracterizado por una creciente importancia de las importaciones, tanto de partes y piezas como de vehículos terminados, en la producción total de las grandes terminales, lo cual conllevó la desaparición de una gran cantidad de pequeñas y medianas proveedoras (muchas de ellas vinculadas a la industria metalúrgica).

En este contexto, en esta parte del trabajo se explora la evolución seguida por la distribución del ingreso a nivel de las grandes firmas industriales. Este análisis se sustenta en el conjunto de la evidencia empírica presentada en una publicación 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 los años noventa, más aún si se considera que dicho conjunto de empresas representó a lo largo de todo el período aproximadamente el 40% del PBI manufacturero del país.

Al respecto, cabe mencionar que el significativo incremento registrado en el producto bruto de la cúpula (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)¹⁹, 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 empresarial, se constata nuevamente que gran parte del mismo está asociado a 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)²⁰, así como con la terciarización 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 las mismas (sea por aumento de la inversión en maquinaria y equipo o por la reutilización de capacidad instalada ociosa). 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, dicho estudio brinda una gran cantidad de información con relación a la evolución de la inversión de las mismas. 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 a los magros niveles registrados durante la década del ochenta, puede considerarse

¹⁹ Cabe señalar que en el trabajo del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada empresa.

²⁰ 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).

como muy significativa. Sin embargo, del total de la masa de recursos 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 las mismas se debió a una creciente incorporación de bienes de capital al proceso productivo (sustitución de trabajo por capital) o si, por el contrario, es explicado, en buena medida, por un incremento en la intensidad de la jornada laboral.

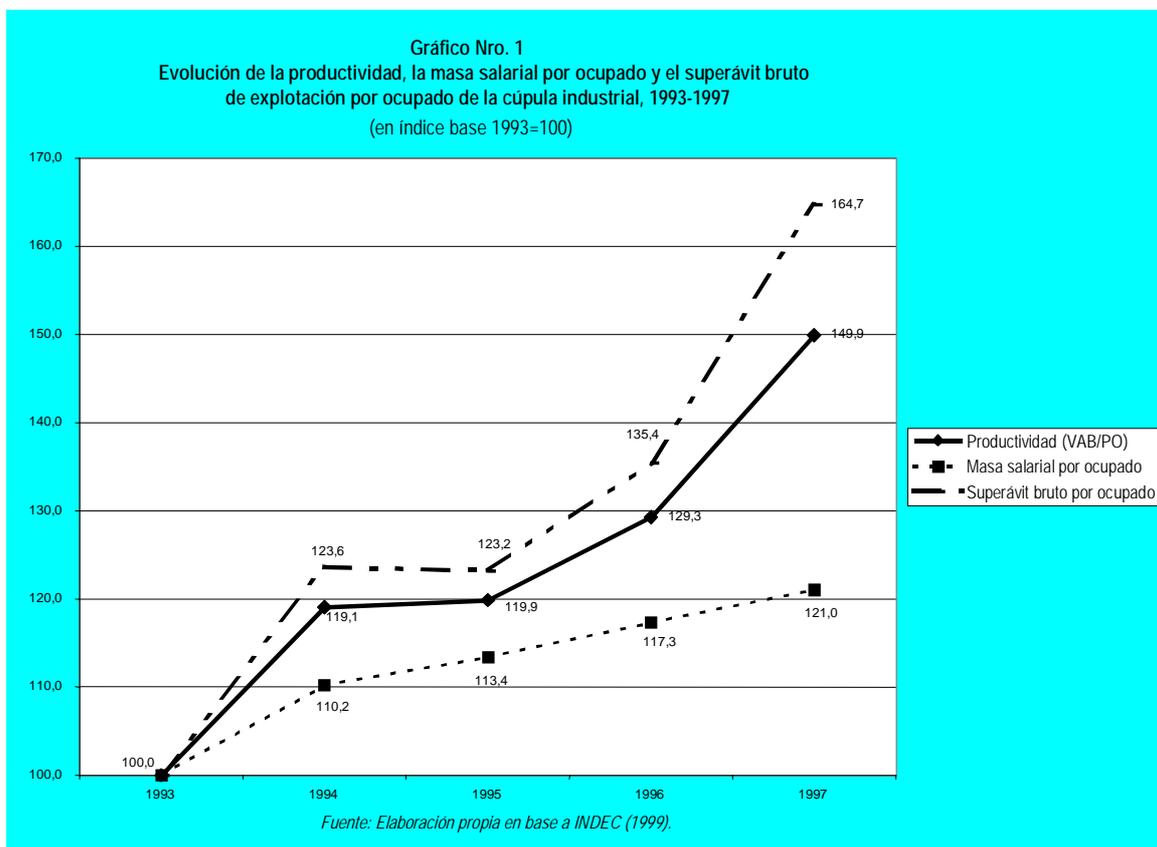
En este sentido, ante tamaño aumento de la productividad empresaria resulta interesante explorar qué fracciones se han apropiado mayoritariamente del mismo. En otras palabras, se intenta precisar si dicho incremento se ha “derramado” con la misma intensidad hacia los distintos “factores de la producción” (capital y trabajo), o si, por el contrario, ha sido crecientemente apropiado por los capitalistas, de lo cual se concluiría que las reformas estructurales de la década del 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 Nro. 1 se observa que mientras la productividad laboral de las empresas que integran la elite industrial creció, como fuera mencionado, 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 de la mano de obra 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%. Así, 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 la mano de obra empleada en los principales oligopolios fabriles han sido absorbidos casi íntegramente por los empresarios bajo la forma de una importante –y creciente– masa de beneficios.

Este fenómeno repercute necesariamente en 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 de las grandes firmas 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 a la elaboración de productos textiles y derivados de cuero y a la producción de maquinarias y equipos (donde 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 sectoriales²¹. Por otro lado, cuando se desagrega la información según el tamaño de las firmas se verifica que la mayor pérdida de participación asalariada en el producto bruto se dio dentro de las más grandes (23% en todo el período), 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, del análisis de la evolución de la distribución funcional del ingreso generado en las grandes firmas manufactureras durante el decenio de los noventa se desprende que en dicho agregado de empresas se han verificado las mismas tendencias verificadas a nivel agregado (lo cual era previsible ya que se trata de empresas que, dado su poder oligopólico sobre las distintas ramas en las que actúan, pueden definir el sendero por el que transitan tales actividades y, más en general, el conjunto de la industria argentina). 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

²¹ Al respecto, cabe destacar los casos de la elaboración de productos minerales (donde 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 (donde 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).

finis de los años ochenta, sino que más bien fue apropiada –casi íntegramente– por las fracciones más concentradas del capital.

V. Los tipos de empresas predominantes en la producción industrial

Las substanciales modificaciones estructurales que tuvieron lugar durante el decenio pasado se expresan con intensidad en la composición de la cúpula empresaria definiendo dos etapas que mantienen notorias discrepancias en términos de la evolución de los diferentes capitales que son los propietarios de las grandes firmas. A los fines de este análisis, es pertinente mencionar que las modificaciones estructurales de las últimas décadas indican que la diferenciación entre empresas estatales y las privadas es insuficiente para el análisis de la economía argentina en general y la cúpula económica en particular. De allí que en este análisis de las grandes firmas se distinga, dentro del capital local y extranjero, entre las firmas que forman parte de grupos económicos o conglomerados, y las que actúan por sí solas o de una manera “independiente”. Como resultado se obtienen cinco tipos de firmas diferentes: empresas estatales, empresas de grupos económicos locales (GG.EE.), empresas locales independientes (ELI), empresas de conglomerados extranjeros (CE) y empresas transnacionales (ET). A las mismas se le agrega las asociaciones como un sexto tipo de empresa, que son los consorcios cuyo capital accionario está en manos de diferentes inversores (fundamentalmente, de diversos grupos económicos locales e inversores extranjeros)²².

En función de tales consideraciones, en el Cuadro Nro. 9 queda reflejada la evolución de la participación de las cien empresas industriales más grandes del país en el conjunto de la producción sectorial, desagregando la información según las distintas tipologías empresarias definidas precedentemente.

Una primera conclusión que surge del cuadro de referencia es que, en un contexto en que la participación global de los grandes oligopolios manufactureros en el conjunto de lo producido por el sector se incrementó algo más de diez puntos porcentuales, cabe reconocer patrones de comportamiento marcadamente diferenciales entre los diversos segmentos empresarios que conforman la cúpula manufacturera local²³. En efecto, tomando en consideración el período 1991-1998 en su conjunto se constata que mientras el peso relativo de las empresas nacionales de la elite (tanto aquellas independientes como las que forman parte de grupos económicos) en la totalidad de la producción industrial local se ha mantenido prácticamente constante, se ha registrado un muy significativo incremento en la participación de las firmas de origen extranjero (tanto en la de las denominadas empresas transnacionales como en la de aquellas que integran conglomerados económicos), y, en menor medida, en la de las asociaciones de capital²⁴. Simultáneamente, se produce la salida definitiva de las empresas estatales del panel de las cien de mayores ventas (y del sector en su conjunto).

Ahora bien, si se reagrupa a la cúpula fabril en función de los distintos recortes analíticos mencionados (por tipo de empresa o según el origen del capital de la firma), se verifica que durante

²² Al respecto, pueden consultarse, entre otros, Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990); Azpiazu, Basualdo y Khavisse (1986); Basualdo (2000a); y Basualdo, Lifschitz y Roca (1988).

²³ En la sección VI se analizan detenidamente las principales características e impactos derivados de esta creciente concentración de la producción manufacturera local en torno a las principales firmas del sector.

²⁴ Como se desprende de la información presentada, mientras que la incidencia relativa de las asociaciones de capital en la totalidad de la producción del sector se incrementó entre 1991 y 1998 a una tasa promedio anual del 8%, en el caso de los conglomerados extranjeros y de las empresas transnacionales tales ritmos de crecimiento fueron del 11% y de casi el 16%, respectivamente.

la década de los noventa la creciente incidencia relativa de las firmas integrantes de la elite sectorial en la totalidad de lo producido por el agregado manufacturero trajo aparejada la consolidación de, por un lado, las firmas vinculadas a estructuras empresarias de tipo conglomeral y, por otro, aquellas de origen extranjero. En efecto, al inicio del período analizado las firmas de la elite pertenecientes a conglomerados empresarios (grupos económicos locales y extranjeros, y asociaciones)²⁵ explicaban en conjunto casi el 21% de toda la producción industrial realizada en el país, mientras que hacia fines del mismo dicha participación era de más del 32%. Asimismo, en 1991 los dos tipos de empresa extranjera daban cuenta del 34% del peso relativo de la elite en el conjunto la producción fabril, mientras que en 1998 explicaban casi el 62%.

Cuadro Nro. 9

Evolución de la participación de la cúpula fabril en el conjunto de la producción sectorial según tipo de empresa, 1991-1998
(en porcentajes)

	Estatad	Grupos económicos (G.G.EE.)	Empresas locales independientes (ELI)	Empresas transnacionales (ET)	Conglomerados extranjeros (CE)	Asociaciones	Total
1991	8,7	9,5	2,2	4,6	7,7	3,7	36,4
1992	5,2	9,6	2,1	4,6	8,1	6,8	36,4
1993	0,0	10,7	2,6	4,9	8,7	11,7	38,7
1994	0,0	11,6	2,1	6,3	10,5	13,9	44,4
1995	0,0	13,4	1,5	6,7	11,2	13,2	46,0
1996	0,0	11,1	1,4	9,0	13,1	10,5	45,1
1997	0,0	10,4	1,2	10,1	14,1	10,0	45,8
1998	0,0	9,5	2,2	12,8	16,2	6,4	47,1
T.A.A. 91/98	-	0,0	0,0	15,7	11,2	8,1	3,8
T.A.A. 91/95	-	9,0	-9,1	9,9	9,8	37,4	6,0
T.A.A. 95/98	-	-10,8	13,6	24,1	13,1	-21,4	0,8

Fuente: Elaboración propia en base a información del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Sin embargo, dentro de dicho patrón agregado cabe reconocer dos subperíodos claramente diferenciables. El primero de ellos abarca hasta el año 1995 y se caracteriza por ser el que registra el mayor crecimiento en la participación de la elite en el conjunto de la producción del sector (a una tasa anual acumulativa del 6%). Esa mayor incidencia de las empresas de la cúpula manufacturera en el conjunto de la producción sectorial es explicada por el aumento registrado en la participación de las asociaciones (cuyas ventas pasan de representar casi el 4% del VBP industrial en 1991 a más del 13% en 1995)²⁶, los dos tipos de empresas extranjeras (cuyo peso en la producción agregada del

²⁵ Cabe destacar que se optó por incluir a las asociaciones de capital dentro de las formas empresarias conglomeradas por dos motivos. Por un lado, porque existen asociaciones que controlan una gran cantidad de firmas que operan en muy diversos sectores económicos, no sólo industriales, con lo que presentan una estructura de carácter conglomeral (tal el caso de YPF, que participa en la propiedad de una gran cantidad de empresas que actúan en muy distintas actividades, por ejemplo, la extracción, refinación y comercialización de petróleo, la elaboración de productos y sustancias químicas, el comercio y la prestación de distintos servicios, etc.). Por otro lado, se decidió considerar a las asociaciones dentro del conjunto de las formas empresariales de tipo conglomeral por el hecho de que en la propiedad de numerosas firmas de este tipo participan importantes grupos económicos tanto nacionales como extranjeros. Al respecto, basta con resaltar los casos de los conglomerados extranjeros Ford, Renault y Repsol (en la propiedad de Autolatina, Ciadea y Refinor, respectivamente), o de los grupos económicos locales Agea/Clarín, Socma y Pérez Companc (en Papel Prensa, Sevel y Pasa, respectivamente).

²⁶ Este notable dinamismo de las asociaciones que forman parte de la elite (su participación relativa en el conjunto de la producción industrial del país creció durante el período analizado a una tasa superior al 37% anual acumulativo) está directamente asociado al incremento registrado en su facturación agregada (que se expandió a un promedio anual del 46%, mientras que la producción sectorial lo hizo a apenas el 7%). Tal situación deviene, a su vez, de la conjunción de diversos factores. En primer lugar, del hecho de que en 1995 YPF (por lejos, la empresa más grande del país) ya había sido privatizada y, por tanto, integraba el grupo de las asociaciones. Asimismo, entre 1991 y 1995 se produjo un importante

sector se incrementa, en ambos casos, a una tasa promedio anual cercana al 10%), y en la de las firmas integrantes de grupos económicos (cuyo aporte relativo aumenta durante el período un 9% anual acumulativo, llegando a ser en 1995 la tipología empresaria de la elite de mayor participación en el conjunto de la producción industrial del país)²⁷.

Ahora bien, cuando se analiza la composición de los paneles de las cien firmas de mayor facturación correspondientes a 1991 y 1995, puede constatarse que esa mayor participación de las empresas de la cúpula pertenecientes a grupos económicos locales y a ambos tipos de capital extranjero en el total de la producción del agregado manufacturero está directamente relacionada con el dinamismo registrado por sus ventas. En efecto, de la comparación señalada surge, por una parte, que la cantidad de empresas de cada una de dichas tipologías se mantuvo prácticamente estable entre ambos años y, por otra, que en cada uno de los grupos de empresas mencionados se registró un muy bajo grado de rotación y/o recambio entre firmas. En otras palabras, se trata prácticamente de las mismas empresas en los dos años. En función de ello cabe concluir que la creciente participación de tal tipo de firmas en el conjunto de la producción industrial del país deviene del notable dinamismo de sus ventas, lo cual les permitió posicionarse eficazmente ante el crecimiento del sector y apropiarse de manera significativa de las nuevas porciones de mercados que se crearon en ese período como consecuencia de dicho incremento. A este respecto, de considerar la evolución de la facturación agregada de las firmas que permanecen en la cúpula para cada segmento empresario tanto en 1991 como en 1995 se verifica que, en un período en que la producción agregada se incrementó un 29%, las ventas de las firmas pertenecientes a grupos económicos nacionales crecieron un 85%, las de las empresas transnacionales un 56%, y las de las extranjeras integradas a conglomerados empresarios un 83%.

Asimismo, en relación con los dos procesos que, como fuera mencionado, tendieron a consolidarse a lo largo de la década de los noventa (aumento en la importancia relativa en el conjunto del sector de las formas conglomeradas de organización empresarial y, desde otra perspectiva analítica, de los factores transnacionales), cabe destacar que, tal como emana de la información presentada, en esta etapa tendió a predominar la primera de las tendencias mencionadas por sobre el “efecto extranjerización”. En efecto, entre 1991 y 1995 la participación de las firmas de la elite fabril que integran estructuras de tipo conglomerado en la totalidad de la producción sectorial creció casi un 81%, llegando al final del período a dar cuenta de casi el 38% de la misma. Por otro lado, cuando se reordena a las empresas de la cúpula en función del origen del capital de las mismas se constata que entre 1991 y 1995 el incremento en la incidencia relativa de los dos tipos de firmas extranjeras en el conjunto de lo producido por el agregado fabril fue de casi el 46%, como producto del cual pasaron a explicar cerca del 18% de la producción manufacturera local.

Replicando lo sucedido a nivel del conjunto de la economía, a partir de 1995 se abre un nuevo proceso que altera sustancialmente la dinámica previa y conlleva profundas transformaciones en la incidencia relativa de los distintos tipos de grandes firmas manufactureras en el conjunto de la

incremento en la cantidad de asociaciones al interior del panel (pasaron de 9 a 16), a partir del ingreso al mismo de empresas como Alpargatas Textil, Pecom Nec o Refinor. Finalmente, otro factor que ha incidido sobre la facturación agregada de las asociaciones es el ostensible crecimiento registrado a lo largo del período en los ingresos por ventas de las firmas automotrices Autolatina (cuya facturación creció un 174%), Ciadea (122%) y Sevel (135%), lo cual se encuentra directamente asociado al importante aumento del consumo (en especial, de bienes de consumo durable) que se registró durante el primer quinquenio de vigencia del Plan de Convertibilidad.

²⁷ Con respecto a las firmas locales independientes que integran el panel, su participación relativa en el conjunto de la producción industrial cayó entre 1991 y 1995 a una tasa promedio anual del 9%, consolidándose como el segmento empresario de la cúpula de menor importancia estructural en el sector. Al respecto, cabe señalar que prácticamente la totalidad de la facturación agregada de este tipo de empresa proviene de grandes oligopolios vinculados a la producción de alimentos y bebidas (como, por ejemplo, Buyatti, Milkaut y San Sebastián).

producción del sector. Es esta la etapa en que tiene lugar una de las mayores alteraciones en la propiedad del capital industrial de la historia argentina reciente²⁸.

Un primer ejemplo de los cambios que se producen a partir de la segunda mitad de la década de los noventa lo constituye la marcada desaceleración registrada en el ritmo de crecimiento de la incidencia de los grandes oligopolios fabriles en el conjunto de la producción sectorial (entre 1995 y 1998 la misma se incrementa a menos del 1% anual acumulativo). Asimismo, se produce una muy significativa disminución en el peso relativo que las asociaciones de capital y las empresas de la elite pertenecientes a grupos económicos poseen en el total de lo producido por el agregado manufacturero, a la par de una ostensible expansión de ambos tipos de firmas extranjeras (en especial de aquellas no integradas a estructuras empresarias de tipo conglomeral), situación que refleja, en buena medida, la adquisición de empresas locales por parte de capitales transnacionales.

En el caso de las asociaciones, ese menor aporte a la producción agregada (de casi siete puntos porcentuales) deviene, fundamentalmente, de la caída en el volumen de ventas de YPF en 1998 (la cual está directamente vinculada con la disminución del precio del petróleo en el mercado internacional), y con la disolución de tres asociaciones que operaban en el ámbito de la producción automotriz (Autolatina, Ciadea y Sevel) que suponen una reasignación de la facturación de tal tipología empresaria hacia las empresas transnacionales (Peugeot y Volkswagen) y los conglomerados extranjeros (Fiat, Ford y Renault)²⁹.

Con relación a la sistemática disminución registrada en la participación de las empresas de la cúpula pertenecientes a grupos económicos en el conjunto de la producción industrial local (pasan de explicar el 13% de dicho total en 1995 a algo más del 9% en 1998), cabe señalar que la misma está muy asociada al hecho de que ciertos conglomerados empresarios nacionales se desprendieron de numerosas firmas industriales que integraban el panel de las de mayor facturación del país. Al respecto, pueden señalarse, entre otros, los casos de las alimenticias Bagley y Terrabusi (adquiridas por la francesa Danone y la estadounidense Nabisco, respectivamente), la empresa petroquímica Indupa (transferida a la belga Solvay), o la venta del control accionario del grupo económico Astra a la española Repsol.

Sin embargo, esta retracción estructural de los grupos económicos del sector industrial no supone la existencia de un proceso de disolución de estos agentes económicos en términos de su incidencia en la economía real. A este respecto, cabe destacar, en primer lugar, que se trata de la tipología empresaria que obtuvo durante los años noventa el saldo comercial más elevado dentro de la cúpula –y, naturalmente, del conjunto del sector manufacturero local–, superando al que registraron los restantes tipos de grandes firmas. Asimismo, a lo largo del decenio pasado los grupos económicos locales vendieron buena parte de sus principales empresas industriales a capitales extranjeros. Como contrapartida de dicho proceso estos actores desplegaron una estrategia que les permitió, en términos productivos, consolidarse como la fracción del gran capital con más peso relativo en aquellas actividades manufactureras de mayor importancia estructural y que presentan una fuerte salida exportadora (fundamentalmente, la producción agroindustrial), así como

²⁸ Entre 1994 y 1999 se produjeron transferencias de empresas que involucraron desembolsos cercanos a los 11 mil millones de dólares. Dicha cifra no incluye las operaciones concernientes a firmas petroleras y corresponde en su mayoría (el 66% de dicho monto) a adquisiciones de empresas locales por parte de firmas y/o conglomerados extranjeros. Al respecto, ver CEP (1999); y Kulfas y Hecker (1998).

²⁹ En 1997 el conglomerado extranjero Renault accedió al control accionario de Ciadea que, a partir de entonces, pasó a denominarse Renault Argentina. Asimismo, a partir de dicho año el grupo local Socma y el conglomerado extranjero Fiat iniciaron un proceso de disolución del vínculo societario que mantenían en Sevel. Como producto de dicho acuerdo, el control de la empresa pasó a manos de la francesa Peugeot, mientras que Fiat pasó a operar en el mercado local en forma independiente (a través de la firma Fiat Auto).

realizar una ingente transferencia de recursos al exterior (fuga de capitales) con el objeto de valorizarlos financieramente.

Como se desprende del Cuadro Nro. 9, la disminución registrada en la participación de las asociaciones y las firmas de la elite integrantes de grupos económicos en el conjunto de la producción industrial del país, fue acompañada por un muy significativo crecimiento en la incidencia relativa de ambos tipos de empresa extranjera. En efecto, mientras que el aporte de las empresas transnacionales del panel a la producción agregada se expandió a un ritmo promedio anual del 24%, el de aquellas pertenecientes a conglomerados empresarios lo hizo a una tasa del 13% anual acumulativo. Dicho patrón de crecimiento determinó que en 1998 tales segmentos empresarios explicaran en forma conjunta el 29% de toda la producción manufacturera local, cuando en 1991 apenas daban cuenta del 12%.

Con respecto a esta creciente “extranjerización” de la elite manufacturera y del conjunto de la producción del sector, cabe señalar que la etapa que se inicia hacia 1995 se diferencia del período anterior, en el que el incremento en la incidencia estructural de las empresas de origen foráneo en el agregado sectorial era explicado principalmente por el dinamismo de sus ventas. En efecto, a partir de dicho año adquiere creciente predominancia la adquisición por parte de capitales foráneos de numerosas empresas nacionales de la cúpula o de la participación que actores locales tenían en diversas asociaciones, y, por otro lado, tiene lugar la radicación de importantes firmas extranjeras que, por los elevados volúmenes de ventas que registran, ingresan dentro del panel de las más grandes del país.

Como producto de tal dinámica evolutiva, durante esta etapa se revierte la situación vigente en la fase anterior, en tanto adquiere creciente predominio el “efecto extranjerización” por sobre el “efecto conglomeración” (el cual, incluso, tiende a disminuir). A este respecto, del Cuadro Nro. 9 surge que ambos procesos se encuentran directamente relacionados, ya que entre 1995 y 1998 se produce una importante disminución de la participación de los distintos tipos de firmas integrantes de conglomerados de la elite en el conjunto de la producción sectorial (pasan de representar casi el 38% al 32%), lo cual está muy relacionado con la disolución de importantes asociaciones y con la venta de algunas empresas pertenecientes a grupos económicos locales a actores extranjeros³⁰. Dicho proceso encuentra como correlato una significativa expansión de la importancia relativa de las firmas extranjeras de la elite en el conjunto de la producción industrial realizada localmente (en 1998 los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales que integran el panel de las cien más grandes del país dieron cuenta de casi el 30% del valor bruto de la producción industrial de dicho año, mientras que en 1995 su participación fue del 18%)³¹.

Así, cabe concluir que mientras en la etapa 1991-1995 el incremento de la participación de la cúpula industrial en la producción sectorial se encuentra asociado a una notable expansión de la facturación de las firmas líderes (lo cual le brindó a las mismas la posibilidad de apropiarse de una

³⁰ No obstante esta menor participación de las firmas del panel integrantes de estructuras empresarias de tipo conglomeral en el conjunto de la producción fabril local, cabe destacar que las mismas siguen teniendo una presencia decisiva en el sector. Ello se refleja en el hecho de que en 1998 este conjunto de empresas daba cuenta de casi el 70% de la participación de la elite en la totalidad de lo producido por el agregado manufacturero.

³¹ Este proceso no es casual ya que la gran mayoría de las firmas los grupos económicos locales vendieron fundamentalmente en la segunda mitad de la década pasada fueron adquiridas por empresas de origen extranjero. Asimismo, como fuera mencionado, como producto de la disolución de numerosas asociaciones (Autolatina, Ciadea, Pecom Nec, Sevel, etc.) los actores transnacionales adquirieron creciente participación en el sector. La conjunción de estos dos procesos es lo que permite explicar porqué a partir de 1995 se asiste a una importante desaceleración (en rigor, disminución) en la participación de las formas conglomeradas de organización empresarial en el conjunto de la actividad, en simultáneo con un fuerte incremento en la importancia relativa de los distintos tipos de empresa extranjera.

parte importante –y creciente– de las porciones adicionales de mercado derivadas del crecimiento del conjunto de la producción manufacturera del país), la segunda fase, 1995-1998, está estrechamente relacionada con los cambios de propiedad del capital en la cúpula industrial, proceso que también trajo aparejado un incremento en el peso de los grandes oligopolios fabriles en el conjunto de la producción del sector. En otras palabras, en la primera etapa el rasgo central lo constituye una concentración de la producción fabril en torno a las firmas líderes, mientras que en el segundo período dicho proceso se conjuga con una extraordinaria centralización de la propiedad del capital manufacturero.

En definitiva, durante los años noventa se ha asistido a un muy importante proceso de oligopolización de la producción industrial argentina, que ha estado asociado, a su vez, a una substancial transformación a nivel de los liderazgos empresariales. En este sentido, durante el decenio pasado, en particular en la primera mitad del mismo, el ostensible aumento en la participación de las principales firmas industriales en el conjunto de la producción del sector se dio a la par de la consolidación al interior del mismo de las formas conglomerales de organización empresarial (los grupos económicos locales y extranjeros, y las asociaciones). Asimismo, cuando se considera exclusivamente el origen del capital de las firmas se constata que, fundamentalmente a partir de 1995, se registró una significativa retracción relativa de las empresas pertenecientes a buena parte de los conglomerados empresarios locales que habían liderado el crecimiento industrial durante los años ochenta y parte de los noventa, y la paulatina consolidación de firmas de origen foráneo (tanto las independientes como aquellas integradas a estructuras de tipo conglomeral). Como se desprende de la evidencia empírica analizada, la predominancia de uno u otro proceso ha estado relacionado, a su vez, con las principales características que presentó el proceso de centralización del capital industrial que se registró con especial intensidad a partir de la segunda mitad de la década de los noventa.

Ahora bien, el hecho de que el proceso económico-social que tuvo lugar durante los noventa trajera aparejada la consolidación en el sector industrial de aquellas grandes firmas pertenecientes a conglomerados empresarios (sean éstos de origen nacional o extranjero) no constituye un fenómeno novedoso, ya que se trata de un proceso que se venía registrando en el país desde fines del decenio de los setenta. En este sentido, lo peculiar de los años noventa radica, en especial a partir de la segunda mitad de la década, en la notable expansión que registran las empresas oligopólicas de origen extranjero en el sector manufacturero local (en especial, aquellas no integradas a grupos económicos). En efecto, al igual que durante la segunda etapa de la sustitución de importaciones, en los años noventa la creciente concentración de la producción industrial local se dio a la par de un muy importante incremento en el peso de las firmas extranjeras en el sector, lo cual se refleja en el hecho de que hacia el final del decenio pasado tan sólo 60 grandes empresas de origen foráneo daban cuenta de casi un tercio del conjunto de lo producido por el agregado manufacturero.

Sin embargo, este ostensible crecimiento dentro de la industria en general, y de la cúpula sectorial en particular, de los diversos agentes transnacionales responde a distintos procesos según el tipo de firma que se considere. En efecto, en el caso de los conglomerados extranjeros, cabe destacar que durante toda la década de los noventa, replicando lo sucedido durante los años ochenta, estos actores tuvieron una importante participación tanto en el conjunto del sector como al interior del panel de las cien firmas de mayor tamaño (sin embargo, durante el primer quinquenio su participación es inferior a la de los grupos económicos locales), mientras que a partir de 1995 se consolidan como la tipología empresarial de mayor incidencia estructural tanto al interior de la elite como en el conjunto del sector manufacturero. Las empresas transnacionales, por su parte, que presentan un muy reducido peso relativo en la actividad a comienzos del decenio pasado (fenómeno asociado a la fuerte retracción de este tipo de firma durante los años ochenta), se expanden muy significativamente durante la segunda mitad de la década, a tal punto que hacia fines del período

analizado logran consolidarse como el segundo segmento empresario de mayor importancia en el sector y en la elite (proceso que ha estado asociado al hecho de que en el período mencionado se radicaron en el país grandes empresas transnacionales, a la vez que se trata del tipo de firma que adquirió una parte considerable de las empresas y/o las participaciones accionarias en distintas asociaciones vendidas por diversos grupos económicos locales).

VI. La concentración de la producción manufacturera

VI.1. La concentración industrial durante los años noventa

El Censo Nacional Económico realizado en 1994 provee la información básica requerida para evaluar el grado de concentración de la producción en el conjunto de las ramas que conforman el sector industrial en la Argentina y, en ese marco, permite contar con elementos de juicio en cuanto al nivel de competencia predominante en la industria. Ello supone la recomposición del espectro manufacturero de acuerdo al grado de concentración prevalente en cada rama de actividad, y la delimitación de subconjuntos de ramas con estructuras de mercado relativamente homogéneas. A partir de ello, centrandolo en los valores que adoptan las variables censales y los diversos indicadores que pueden construirse a partir de las mismas (entre otros, tamaño medio de planta, productividad, salarios medios), pueden identificarse los principales rasgos que caracterizan al perfil estructural de la industria, desde la perspectiva que surge de jerarquizar las morfologías de mercado que coexisten en el sector³².

Al respecto, el Cuadro Nro. 10 refleja la importancia de los distintos tipos de mercado a partir de considerar el índice de concentración de la producción en los ocho locales fabriles de mayor valor de producción.

Así, a mediados de los años noventa el 48,8% de la producción manufacturera era generada en ramas altamente concentradas (aquellas en las que los ocho mayores locales fabriles explican más del 50% de la producción), estrato en el que quedan agrupadas 85 actividades industriales. Por su parte, en el polo opuesto, las (20) ramas en que prevalecen formas “competitivas” de mercado (donde la contribución productiva de los ocho mayores no supera el 25% del total) o, más precisamente, de alta concurrencia, aportaban apenas el 16,9% de la producción sectorial.

Esas proporciones difieren sustancialmente de considerar las respectivas cantidades de locales fabriles que operan en cada tipo de mercado. En efecto, en el estrato en que se nuclean las ramas altamente concentradas (R.A.C.) se inscribe el accionar de apenas el 11,1% de las plantas industriales, mientras que el 57,2% de las mismas desarrollan su actividad en mercados “competitivos”. De allí se infiere que el tamaño medio (producción promedio) de las plantas fabriles insertas en mercados oligopólicos resulta muy superior (casi quince veces) al de aquellas que lo hacen en las ramas escasamente concentradas (R.E.C.). Ello sugiere la existencia de una relación positiva, teóricamente previsible, entre el tamaño medio de los locales fabriles y el índice de concentración de la producción de los distintos sectores de actividad.

Tal fenómeno también se verifica al considerar la ocupación media por planta como indicador del tamaño de estas últimas. Al respecto, basta confrontar la respectiva distribución de las unidades fabriles y de la ocupación industrial (11,1% y 29,0%, respectivamente, en el caso de las R.A.C.; 57,2% y 32,0%, respectivamente, en los mercados “competitivos”) para inferir la presencia

³² Un análisis exhaustivo del grado de concentración que presentaba cada rama industrial a mediados de la década de los noventa puede consultarse en Azpiazu (1998).

de diferencias significativas en el tamaño medio de los locales según el tipo de mercado en el que actúan.

Cuadro Nro. 10

Indicadores censales seleccionados según estratos de concentración*

(en valores absolutos, miles de pesos de 1993, porcentajes e índices total=100)

	RAMAS ALTAMENTE CONCENTRADAS	RAMAS MEDIANAMENTE CONCENTRADAS	RAMAS ESCASAMENTE CONCENTRADAS	TOTAL
Cantidad ramas	85	61	20	166
Locales cantidad	10.046	28.491	51.551	90.088
porcentajes	11,15	31,63	57,22	100,00
Personal ocupado total				
Cantidad	292.002	393.697	322.210	1.007.909
Porcentajes	28,97	39,06	31,97	100,00
Personal asalariado				
Cantidad	274.744	346.461	236.673	857.878
Porcentajes	32,03	40,39	27,59	100,00
Remuneración al trabajo				
Millones de \$ 1993	5.339,62	4.587,03	2.483,52	12.410,17
Porcentajes	43,03	36,96	20,01	100,00
Valor agregado total				
Millones de \$ 1993	14.114,73	9.739,63	5.933,03	29.787,40
Porcentajes	47,38	32,70	19,92	100,00
Valor de producción				
Millones de \$ 1993	44.161,89	30.973,20	15.326,67	90.461,76
Porcentajes	48,82	34,24	16,94	100,00
Productividad (miles \$)	48,34	24,74	18,41	29,55
Índices total = 100,0	163,6	83,7	62,3	100,0
Salario medio (miles \$)	19,43	13,24	10,49	14,47
Índices total = 100,0	134,3	91,5	72,5	100,0
Productividad/Salario medio	2,49	1,87	1,75	2,04

* Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

FUENTE: *Elaboración propia sobre la base de la información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.*

Por su parte, de las diferencias porcentuales en cuanto a la generación de valor agregado y de puestos de trabajo según sea el índice de concentración en cada rama, se desprende que el respectivo grado de oligopolización de estas últimas guarda una relación inversa respecto a la intensidad relativa en el uso de mano de obra, y directa en términos de la productividad de esta última. En efecto, en concordancia con los esquemas teóricos, las ramas “competitivas”, donde la presencia de pequeñas unidades productivas resulta decisiva, revelan una mayor recurrencia relativa al factor trabajo y una menor productividad que las correspondientes a las industrias oligopólicas. Por su parte, los sectores de mediana concentración se ubican en una situación intermedia, tanto en términos de la intensidad en el uso de los factores como en lo atinente a la productividad de la mano de obra.

En este último plano, se manifiestan diferencias significativas en la “performance” de las distintas ramas de actividad que, como tales, aparecen estrechamente vinculadas con las respectivas formas de mercado y con los propios perfiles tecnológicos que, en general, se les asocian. Así, los dos estratos de mayor grado de concentración exhiben una productividad media de la mano de obra entre dos y tres veces superior que la registrada en los estratos más “competitivos” y, en su conjunto, prácticamente duplican a la correspondiente a las ramas medianamente concentradas.

La introducción de la estructura de los mercados como factor explicativo de las diferencias de productividad remite a la consideración de las técnicas productivas, las consiguientes escalas de producción y de los posibles efectos del ejercicio de prácticas oligopólicas. Tal como lo sugiere el hecho de que el tamaño medio de planta guarda relación directa con el grado de concentración de los mercados, esa superior productividad relativa en los sectores más concentrados de la industria está íntimamente asociada al papel que desempeñan las economías de escala (tecno-productivas y de comercialización). Asimismo, la distinta capacidad de fijación de precios a favor de las plantas líderes que actúan en mercados oligopólicos tiende a posibilitar el acceso a niveles superiores de productividad –y rentabilidad–.

La asimétrica distribución de las variables censales entre los distintos tipos de mercado que coexisten en la industria se manifiesta, igualmente, al cotejar dos indicadores íntimamente relacionados: el personal ocupado asalariado y la consiguiente remuneración al trabajo. En este caso, las R.A.C. ocupan el 32,0% de los asalariados, y explican el 43,0% del total de los salarios pagados por la industria. En contraposición, en los sectores “competitivos” trabaja el 27,6% de la ocupación asalariada, que sólo percibe el 20,0% de la masa salarial. De allí puede colegirse que los salarios medios en la industria también guardan relación directa con el grado de concentración de la producción en los distintos sectores que la conforman.

En efecto, la remuneración promedio por asalariado en las R.A.C. resulta un 85,2% superior a la correspondiente en los mercados “competitivos”, un 46,8% mayor que en las ramas medianamente concentradas, y se ubica un 34,3% por encima de la resultante para la industria en su conjunto. Esas remuneraciones medias diferenciales en favor de aquellos trabajadores que desarrollan su actividad en sectores oligopólicos son una resultante previsible del mejor posicionamiento de estos últimos en cuanto a las posibilidades de retener personal más calificado y de pagar mayores salarios, en tanto pueden ser absorbidos por los superiores niveles de productividad de los mismos. Incluso, cabe destacar, que los diferenciales de salarios son mucho menos significativos que los verificados en términos de la respectiva productividad de la mano de obra. En otras palabras, como podía preverse, las diferencias entre las relaciones de productividad y de salarios son más acentuadas en los sectores oligopólicos que en las ramas “competitivas”. Así, mientras en las R.A.C., la productividad media es 2,5 veces superior a la remuneración promedio, en las R.E.C. resulta ser de 1,8, y en las R.M.C., de 1,9 veces.

Las consideraciones precedentes sugieren que, en la medida en que los diferenciales entre la productividad y el costo de la mano de obra tienden a acentuarse en relación directa con el grado de concentración de los mercados, los márgenes de rentabilidad bruta prevalentes en las distintas formas de mercado están, también, directamente vinculados al nivel de oligopolización de los mismos.

En síntesis, a mediados de la década pasada la mayor parte de la producción industrial provenía de mercados concentrados donde, en general, la intensidad relativa de uso de capital y el tamaño medio de planta fabril era muy superior a los niveles correspondientes al sector manufacturero en su conjunto. Asimismo, también puede afirmarse que la estructura de los mercados emerge como un factor decisivo –determinante, en su conjunción con los respectivos perfiles tecno-productivos prevalentes– en la explicación de las diferencias de productividad y de salarios medios entre las distintas ramas industriales y que, en ese marco, las primeras adquieren una mayor significación relativa en consonancia con el respectivo grado de oligopolización³³.

³³ Las modificaciones metodológicas incorporadas en el último relevamiento censal (esencialmente, la adopción de la CIU Rev. 3 en sustitución de la CIU Rev. 2) incorporan una seria –e insalvable– limitación analítica a la confrontación de los resultados comentados precedentemente con respecto a los emergentes de los relevamientos censales realizados en 1974 y 1985, dada la imposibilidad de comparar *vis à vis* las ramas –y el correspondiente grado de concentración de la producción–

Una perspectiva de análisis complementaria de la anterior surge de considerar la tradicional clasificación industrial según sectores de actividad, en su relación con las formas de mercado que coexisten en la producción de los mismos. En este caso, tratándose de un mayor nivel de desagregación del universo industrial (nueve subconjuntos), quedan de manifiesto ciertas especificidades o comportamientos relativamente atípicos asociados, en última instancia, a determinadas peculiaridades de alguno de esos subgrupos (Cuadro Nro. 11).

En el ámbito de las R.A.C., poco menos de la tercera parte de la producción es explicada por las Refinerías de petróleo, los productos químicos y plásticos, donde asumen un papel decisivo determinadas actividades (como las refinerías y la petroquímica básica), fuertemente oligopolizadas –a favor de, entre otros, el papel de las economías de escala, las propias indivisibilidades de la inversión, las barreras al ingreso, etc.–. También adquieren cierta significación relativa las industrias elaboradoras de alimentos, bebidas y tabaco (28,9% del total), y la fabricación de equipos de transporte (13,0%). En el primer caso, el peso relativo de ciertas industrias muy concentradas (como la elaboración de cervezas y de cigarrillos) resulta decisivo; papel que cumple la industria automotriz en el caso de los equipos de transporte. En el polo opuesto, industrias como la textil o la que nuclea a las denominadas Otras manufacturas revelan una participación insignificante en la producción generada en las R.A.C..

Por su parte, atento a la distribución sectorial de la producción que generan, las R.M.C. emergen como las formas de mercado de mayor especialización relativa: el 38,4% de su producción corresponde a Alimentos, bebidas y tabaco, y poco menos de la quinta parte a la industria textil y de confecciones. En otras palabras, de conjunto, el 56% proviene de aquellas actividades industriales que lideraron la primera fase del proceso sustitutivo (los sectores alimenticios y textiles).

Esta primera visión del tema se ve sustancialmente enriquecida de integrar al análisis la identificación de las estructuras de mercado en las que se genera la producción de los distintos sectores de actividad y, en ese marco, de aquellas que hegemonizan las respectivas producciones sectoriales. Con ello se procura dilucidar qué tipo de asociación puede establecerse entre la configuración sectorial de la industria, y la correspondiente morfología de los mercados.

Al respecto, en la casi totalidad de los subconjuntos sectoriales (con la excepción de Textiles, confecciones y cuero y Otras manufacturas), la mayor parte de la producción proviene de R.A.C., mientras que las restantes formas de mercado sólo predominan, en cada caso, en un sector de actividad. En principio, por las formas que adoptan tales relaciones, podría afirmarse que se trata de resultados plenamente acordes con toda previsión teórica en torno a las características estructurales de los procesos de industrialización tardía –y trunca–.

Así, por ejemplo, el predominio más nítido de las estructuras oligopólicas de mercado (en tanto aportan alrededor de las dos terceras partes de las respectivas producciones sectoriales) se verifica en los casos de las Refinerías de petróleo, productos químicos y plásticos, los Productos minerales no metálicos, y los Equipos de transporte. Ello está directamente asociado a la significación económica de algunas de las ramas industriales que se integran en tales sectores (como, en especial, las propias refinerías de petróleo, la petroquímica básica, la fabricación de cámaras y cubiertas, la industria cementera, la producción de vidrio plano y de envases de vidrio, la

que conforman los respectivos universos censales. Sin embargo, de la información censal se desprende que tanto en 1973, como en 1984 y 1993, casi la mitad de la producción industrial realizada en el ámbito nacional provenía de mercados altamente concentrados, y sólo un quinto de la misma era generada en aquéllos caracterizados por estructuras de tipo “competitivas” (Azpiazu, 1998).

automotriz), con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, elevados requerimientos de inversión, intensivas en capital, con altas barreras al ingreso) que devienen, lógicamente, en estructuras de oferta altamente concentradas. Se trata, en gran medida, de actividades manufactureras que, dada la dimensión del mercado doméstico y su respectiva inserción en el escenario internacional, se implantaron –y desarrollaron– localmente bajo formas de mercado “naturalmente” oligopólicas.

Cuadro Nro. 11
Distribución de la producción industrial según estratos de concentración¹ y sector de actividad
(en millones de \$ de 1993 y porcentajes)

	R.A.C.*		R.M.C.**		R.E.C.***		TOTAL	
	mill. \$	%						
Alimentos, bebidas y tabaco	12.775,76	28,93	11.891,87	38,39	1.570,39	10,25	26.238,02	29,00
(%)	48,69		45,32		5,99		100,00	
Textiles, confecciones y cuero	496,34	1,12	5.421,98	17,51	1.912,85	12,48	7.831,17	8,66
(%)	6,34		69,24		24,43		100,00	
Pasta celulósica, papel e impresiones	2.790,72	6,32	1.805,89	5,83	1.256,16	8,20	5.852,77	6,47
(%)	47,68		30,86		21,46		100,00	
Refin. de petróleo, prod. quím., plást.	13.262,48	30,03	5.040,63	16,27	2.340,35	15,27	20.643,46	22,82
(%)	64,25		24,42		11,34		100,00	
Produc. minerales no metálicos	1.768,93	4,01	724,7	2,34	194,51	1,27	2.688,14	2,97
(%)	65,80		26,96		7,24		100,00	
Metales y productos metálicos	3.326,54	7,53	1.888,37	6,10	2.212,02	14,43	7.426,93	8,21
(%)	44,79		25,43		29,78		100,00	
Maquinaria y equipos	3.643,94	8,25	2.936,87	9,48	2.019,11	13,17	8.599,92	9,51
(%)	42,37		34,15		23,48		100,00	
Equipos de transporte	5.743,94	13,01	695,23	2,24	2.475,07	16,15	8.914,24	9,85
(%)	64,44		7,80		27,77		100,00	
Otras manufacturas	353,24	0,80	567,66	1,83	1.346,23	8,78	2.267,13	2,51
(%)	15,58		25,04		59,38		100,00	
TOTAL	44.161,89	100,00	30.973,20	100,00	15.326,67	100,00	90.461,76	100,00
(%)	48,82		34,24		16,94		100,00	

¹ Definidos a partir de la participación en la producción de cada rama de los ocho locales de mayor valor de producción.

* R.A.C.: Ramas Altamente Concentradas

** R.M.C.: Ramas Medianamente Concentradas

*** R.E.C.: Ramas Escasamente Concentradas

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Aunque con menor intensidad relativa, en las R.A.C. también se genera la mayor parte (en este caso, poco menos de la mitad) de la producción de Alimentos, bebidas y tabaco, Pastas celulósicas, papel e impresiones y de Metales y productos metálicos. En los tres casos, se conjuga la coexistencia de determinadas ramas industriales de características tecno-productivas asimilables a las señaladas anteriormente, con otras actividades en las que se manifiesta un importante grado de atomización de la oferta asociada a, entre otras, la existencia de nichos de mercado, opciones tecnológicas en las que las escalas no asumen un papel determinante, acotada significación de las barreras al ingreso, así como en materia de requerimientos de inversión. De allí que, en estos últimos sectores industriales la gravitación –siempre predominante– de los mercados oligopólicos sea, en términos relativos, inferior de la que revelan en las actividades consideradas precedentemente, mucho más homogéneas en materia tecno-productiva

De lo anterior se desprende que la fuerte gravitación de los mercados oligopólicos en la producción industrial en su conjunto no es una simple resultante matemática de la significación

económica que pudiera asumir un número muy acotado –en su número y en sus características tecno-productivas– de determinadas actividades, sino que se trata de un fenómeno difundido, con intensidades diversas, a la casi totalidad de los sectores industriales.

A partir del reconocimiento de las características estructurales que, en términos de morfologías de los mercados, presentan los distintos sectores industriales queda por indagar si tales rasgos guardan algún tipo de relación con los valores que adoptan, en cada una de tales actividades, las principales variables de comportamiento, más precisamente el respectivo desempeño de la productividad de la mano de obra y de los salarios medios de la misma.

Así, en el Cuadro Nro. 12 puede constatar que, en la casi totalidad de los sectores industriales, los valores medios de productividad de la mano de obra tienden a corresponderse con el grado de concentración que reflejan los distintos estratos. En efecto, con la única excepción de la industria textil y del cuero, son las ramas oligopólicas las que revelan los más altos niveles en el valor agregado generado por ocupado; mientras que los más bajos, con las únicas excepciones de los minerales no metálicos y los equipos de transporte, corresponden a los mercados “competitivos”.

Cuadro Nro. 12
Productividad, salario medio y margen bruto de explotación según estratos de concentración¹ y sectores de actividad
(en pesos de 1993 y coeficientes)

	R.A.C.*			R.M.C.**			R.E.C.***			TOTAL		
	Produc- tividad	Salario medio	Produc/ Salario	Produc- tividad	Salario medio	Produc /Salario	Produc- tividad	Salario medio	Produc /Salario	Produc- tividad	Salario medio	Produc /Salario
Alimentos, bebidas y tabaco	51.077	16.535	3,09	22.652	12.638	1,79	10.400	6.873	1,51	28.932	13.158	2,20
Textiles, confecciones y cuero	17.423	10.589	1,65	20.133	10.262	1,96	16.961	7.845	2,16	18.999	9.653	1,97
Pasta celulósica, papel e impresiones	41.145	25.257	1,63	26.528	13.934	1,90	23.022	14.410	1,60	30.127	18.337	1,64
Refin. de petróleo, prod químicos, plást.	98.758	21.887	4,51	46.895	24.847	1,89	26.717	12.893	2,07	61.918	20.506	3,02
Produc. Minerales no metálicos	25.785	16.468	1,57	18.215	9.985	1,82	20.812	8.592	2,42	23.035	13.903	1,66
Metales y productos metálicos	27.333	20.414	1,34	21.901	11.890	1,84	18.223	9.862	1,85	21.694	13.826	1,57
Maquinaria y equipos	31.101	17.760	1,75	27.052	13.451	2,01	22.777	11.562	1,97	26.984	14.315	1,88
Equipos de transporte	44.986	28.609	1,57	23.501	11.612	2,02	23.867	15.705	1,52	31.411	20.065	1,57
Otras manufacturas	20.905	11.467	1,82	18.606	10.147	1,83	13.304	6.975	1,91	15.182	8.184	1,86
TOTAL	48.338	19.435	2,49	24.739	13.240	1,87	18.414	10.493	1,75	29.554	14.466	2,04

* R.A.C.: Ramas Altamente Concentradas.

**R.M.C.: Ramas Medianamente Concentradas.

*** R.E.C.: Ramas Escasamente Concentradas.

FUENTE: Elaboración propia en base a información del INDEC, Censo Nacional Económico, 1994.

Sin duda, la estructura de los mercados ocupa un papel decisivo en la determinación de los respectivos niveles de productividad de la mano de obra y, por tanto, como factor explicativo de sus diferencias en el interior de cada agrupamiento industrial.

Comentarios muy similares cabe realizar respecto a la relación existente entre el grado de concentración de la producción prevalente en las distintas ramas industriales y las respectivas remuneraciones medias de la mano de obra donde, en general, también se reproduce el fenómeno constatable en el plano agregado. En todos los sectores industriales, las más altas remuneraciones medias corresponden a las pagadas por las R.A.C., mientras que en la casi totalidad de los casos –

con sólo dos atipicidades–, los menores salarios medios son los abonados en las formas “competitivas” de mercado. Nuevamente, a nivel sectorial los salarios diferenciales de la mano de obra parecen estar íntima y directamente asociados al respectivo grado de oligopolización de los mercados, y a las consiguientes posibilidades –productividad mediante– de retener el personal más calificado y/o de mayor aptitud laboral (aunque con menor intensidad que otrora –y con las tradicionales asimetrías–, también aporta lo propio el cada vez más acotado “poder sindical”).

Si bien los distintos métodos para determinar el grado de concentración industrial requieren disponer de la información censal, para períodos intercensales resulta posible elaborar otro tipo de indicadores que permiten medir el grado de concentración global de la industria en términos dinámicos. El indicador a utilizar ha sido elaborado a partir de la comparación entre las ventas realizadas por las cien empresas manufactureras más grandes del país (cúpula industrial) y el valor bruto de la producción fabril (VBP) para un mismo período. De este modo, puede obtenerse una medida aproximada respecto de la proporción de la producción industrial del país que es generada por las principales empresas oligopólicas que operan en el mercado local, accediendo de este modo a un indicador del grado de concentración global existente en el sector manufacturero argentino (el mencionado estadístico se denomina Índice de Concentración Industrial Global –ICIG–). Cabe destacar que el enfoque analítico propuesto permitirá complementar el análisis del grado de concentración que presentaba la industria argentina a mediados de los noventa, a la vez que determinar lo ocurrido durante el conjunto de la década pasada en materia de concentración de la producción fabril.

En el Cuadro Nro. 13 queda reflejada la estimación del ICIG para el período 1991-1998. Como se puede apreciar, en un contexto de recuperación de los niveles de actividad industrial –el valor de producción crece un 52% entre 1991 y 1998– las ventas de las empresas de la cúpula manufacturera local se incrementan casi un 97% en el mismo período. Tales ritmos diferenciales de crecimiento entre la facturación agregada de la elite fabril y la producción sectorial determinaron que los grandes firmas oligopólicas que actúan en el mercado local intensificaran significativamente su predominio en el conjunto de la actividad. En efecto, en el período bajo análisis el ICIG se incrementó casi un 30% (pasando del 36,4% en 1991 al 47,1% en 1998).

De este modo, se puede apreciar que, en un contexto signado por el crecimiento del conjunto del sector fabril, las porciones adicionales de mercado creadas por la mencionada reactivación no han sido distribuidas de manera proporcional entre los diferentes actores manufactureros sino que fueron crecientemente apropiadas por los grandes oligopolios de la actividad, a tal punto que hacia fines de los años noventa el sector industrial argentino presenta un muy elevado grado de concentración, que se refleja en el hecho de que tan sólo cien empresas dan cuenta de casi la mitad de toda la producción fabril del país.

En esta primera aproximación, que contempla la evolución del peso relativo de la elite industrial en su conjunto en el total de la producción fabril del país, cabe destacar el hecho de que las ventas de la cúpula no presentan un comportamiento cíclico como sí lo hace el conjunto de la producción sectorial. En efecto, tal como se desprende del cuadro de referencia, durante el decenio de los noventa las ventas agregadas de las cien empresas industriales más grandes del país se expandieron ininterrumpidamente, mientras que el valor bruto de la producción manufacturera registró dos caídas de importancia en 1995 y 1998. Ello refleja la capacidad que presentan los grandes oligopolios del sector de desempeñarse con relativa autonomía con respecto al ciclo económico fabril interno. Atento a la importancia de dicho fenómeno, cabe indagar acerca de los posibles factores que podrían explicar esta estratégica capacidad que poseen los principales oligopolios industriales de independizar su desempeño de la evolución del conjunto del sector.

A este respecto, el mejor comportamiento de la elite industrial con respecto al conjunto del sector puede explicarse, en buena medida, por la conjunción de dos de los principales rasgos estructurales que caracterizan a la economía argentina desde el quiebre de la sustitución de importaciones: 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 firmas. 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 en base a 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 ingresos³⁴. De este modo, crecientemente asociadas al consumo de los sectores de altos ingresos de la población (cuyos niveles de consumo están muy poco asociados con las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones), las empresas que forman parte de la cúpula manufacturera local cuentan con la posibilidad de crecer muy por encima del promedio sectorial y de desempeñarse con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, y, como consecuencia de ello, incrementar en forma sostenida su importancia relativa en el conjunto de lo producido por el agregado industrial.

Cuadro Nro. 13

Evolución del valor bruto de producción industrial, las ventas de la cúpula empresaria manufacturera, y el índice de concentración industrial global (ICIG), 1991-1998

(en millones de pesos corrientes e índice base 1991=100)

	VBP	1991 = 100	Ventas de la cúpula	1991 = 100	ICIG	1991 = 100
1991	72.484,2	100,0	26.375,2	100,0	36,4	100,0
1992	86.095,3	118,8	31.364,7	118,9	36,4	100,0
1993	90.461,8	124,8	34.995,1	132,7	38,7	106,3
1994	94.436,5	130,3	41.895,7	158,8	44,4	122,0
1995	93.578,7	129,1	43.035,1	163,2	46,0	126,4
1996	102.651,9	141,6	46.292,5	175,5	45,1	123,9
1997	112.403,0	155,1	51.511,1	195,3	45,8	125,8
1998	110.137,3	151,9	51.923,1	196,9	47,1	129,4

Fuente: Elaboración propia en base a información del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Dada la creciente importancia que han asumido los mercados externos como destino de una parte significativa de las ventas totales de los oligopolios industriales que actúan en el país, 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 pasada, más aún cuando se trata de uno de los principales factores que permiten dar cuenta del ostensible incremento que se registró en la participación de tales empresas en el conjunto de la producción industrial. Para ello, en el Cuadro Nro. 14 se presenta la evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial de las cien firmas de mayores ventas del país.

Una primera conclusión que se desprende de la información presentada es que en el período 1991-1998, las ventas al exterior realizadas por las empresas que forman parte de la cúpula representaron, en promedio, algo más del 72% del total de exportaciones de productos industriales

³⁴ Un planteamiento más detenido de estas cuestiones puede encontrarse en Arceo y Basualdo (1999); y Basualdo (2000a).

del país³⁵. Asimismo, otro rasgo a destacar es el patrón de crecimiento de las exportaciones y las importaciones agregadas de la elite. Al respecto, mientras que las ventas al exterior realizadas por las grandes firmas industriales se incrementaron a un ritmo promedio anual de casi el 18%, las compras de insumos y/o bienes finales importados lo hicieron a una tasa del 10% anual acumulativo. Como producto de tales comportamientos diferenciales, el conjunto de la elite registró saldos comerciales crecientemente superavitarios (mientras que en 1993 el balance comercial agregado de las firmas del panel era de 2.179 millones de dólares, en 1998 alcanzó los 7.148 millones de dólares)³⁶. Esto último es particularmente importante de resaltar por cuanto contrasta notablemente con lo que sucede a nivel del conjunto del sector industrial, donde se han verificado saldos comerciales negativos a lo largo de casi todo el decenio de los noventa. En otras palabras, ello refleja el carácter profundamente asimétrico que presentó el proceso de apertura instrumentado en el país durante la década pasada³⁷. Al respecto, cabe señalar que este comportamiento diferencial de la cúpula sectorial con respecto al resto del espectro manufacturero local en términos de comercio exterior refuerza las evidencias analizadas precedentemente que indicaban la existencia de un importante grado de independencia de la elite fabril en relación con el ciclo económico interno.

Cuadro Nro. 14
Cúpula empresaria industrial
Evolución de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial,
1991-1998
(en millones de dólares y porcentajes)

	Exportaciones	Importaciones	Saldo Comercial
1991	4.731,3	s/d	s/d
1992	5.574,6	s/d	s/d
1993	5.624,6	3.445,6	2.179,0
1994	7.207,7	4.870,6	2.337,1
1995	10.093,5	5.077,5	5.016,0
1996	12.081,2	6.165,5	5.915,7
1997	13.421,0	6.392,8	7.028,2
1998	12.685,1	5.536,8	7.148,3
T.A.A. 91/98	15,1	-	-
T.A.A. 93/98	17,7	10,0	26,8

Fuente: Elaboración propia en base a información del Area de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Como fuera mencionado, el creciente peso de las ventas externas en los ingresos totales de las empresas de la cúpula les brinda a las mismas la posibilidad de contar, en un contexto de retracción del nivel de actividad interna, con una significativa capacidad de respuesta contracíclica

³⁵ Por otra parte, 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 realizadas por el sector manufacturero local. No obstante, cabe destacar que entre 1993 y 1996 se incrementó sistemáticamente la participación relativa de las firmas que integran el panel de las cien industriales más grandes en el total de importaciones del país (pasó del 20% a casi el 26%), mientras que a partir de entonces se produce una disminución de más del 30% (en 1998 el peso relativo de las importaciones agregadas de la cúpula en el total de importaciones del país fue del 18%).

³⁶ Como emerge del cuadro de referencia, el superávit comercial agregado de la cúpula manufacturera no sólo se incrementó ostensiblemente durante el período analizado (a un promedio anual de casi el 27%), sino que también lo hizo de manera ininterrumpida.

³⁷ Con respecto al desempeño del sector manufacturero argentino en materia de comercio exterior durante los años noventa, ver, entre otros, Azpiazu (1994); Basualdo (2000a); y Kosacoff (2000).

por el lado de las exportaciones. En tal sentido, 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, por ejemplo, mientras que entre 1994 y 1995 el valor bruto de la producción industrial disminuyó un 1% (Cuadro Nro. 13), el superávit comercial agregado de la cúpula se incrementó casi un 115% (en un contexto en el que las ventas de dichas firmas crecieron apenas un 3%). Por otra parte, la crisis que se inicia en 1998 trae aparejada una caída de la producción sectorial del 2%, mientras que el saldo comercial positivo de la elite crece un 2% y la facturación casi un 1%. Esta capacidad estructural que poseen los grandes oligopolios fabriles de ubicar una parte importante de su producción en los mercados externos (salida exportadora), es particularmente importante de resaltar por cuanto les permite a estos actores, a diferencia del resto de las firmas del sector, aumentar sus ingresos totales en contextos de disminución en los niveles de actividad interna y, derivado de ello, incrementar su participación en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero (en los períodos mencionados el ICIG creció un 4% y un 3%, respectivamente).

En definitiva, el análisis de la evolución del comercio exterior de los grandes oligopolios industriales indica que el rasgo más relevante es el comportamiento antagónico que caracteriza a tales firmas con respecto al sector manufacturero local en general, lo cual se refleja en los elevados –y crecientes– superávits comerciales que registró la cúpula fabril durante el decenio de los noventa, en un contexto donde el conjunto de la actividad operó con muy importantes saldos negativos. Sin duda, este fenómeno es sumamente trascendente por cuanto señala que las grandes firmas cuentan con una muy significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las exportaciones. Sin dudas, este es uno de los principales factores explicativos de la notable “performance” que registraron estas empresas durante la década pasada que, como fuera mencionado, les permitió crecer muy por encima, y de manera disociada, del agregado sectorial y, como producto de ello, incrementar ostensiblemente su participación en el conjunto de la producción manufacturera local.

Sin embargo, esa decisiva capacidad de carácter estructural que poseen los grandes oligopolios manufactureros de diferenciarse del conjunto del sector derivada de, por un lado, un patrón de distribución del ingreso marcadamente regresivo y, por otro, una creciente incidencia de las exportaciones en las ventas totales de tales firmas, remite, adicionalmente, a la conjunción de ciertos procesos privativos de los años noventa, todos los cuales impulsaron un ostensible aumento en las ventas de la elite fabril y, por tanto, coadyuvan también a explicar el importante incremento registrado en el ICIG. Al respecto, puede señalarse, en primer lugar, que uno de los factores que ha incidido sobre el crecimiento de los ingresos por ventas de las firmas que integran el panel de las cien más grandes, en especial durante la primera mitad del decenio, es el importante incremento del consumo asociado a, fundamentalmente, la estabilización del nivel general de precios que trajo aparejada la instrumentación del Plan de Convertibilidad, lo cual impactó positivamente sobre la actividad económica en general, y la industrial en particular.

Por otro lado, también durante el primer quinquenio de la década, la privatización de firmas industriales de propiedad estatal (en especial, YPF, Somisa y aquéllas que conforman el polo petroquímico de Bahía Blanca) determinaron un significativo aumento en la facturación agregada de la cúpula (en rigor, de ciertos integrantes de la misma). En efecto, el principal beneficiario de la transferencia de la estatal siderúrgica al sector privado fue el conglomerado extranjero Techint, mientras que la estadounidense Dow Chemical y la firma belga Solvay resultaron favorecidas por las privatizaciones encaradas en el ámbito de la producción petroquímica³⁸.

³⁸ El caso de YPF es particular por cuanto la forma que adoptó su transferencia al sector privado determinó que la misma pasara a ser una asociación hasta el año 1999, en que fue adquirida por el conglomerado extranjero Repsol.

Otro proceso que operó en el sentido mencionado, aunque ya no acotado a un conjunto reducido de actividades industriales, remite a las transferencias de capital registradas en muy distintos sectores que tuvieron lugar fundamentalmente a partir de la segunda mitad de la década, y que supusieron, en la mayoría de los casos, el traspaso de numerosas firmas manufactureras nacionales a distintas empresas y conglomerados extranjeros³⁹. En este caso, tal proceso conlleva un aumento en las ventas agregadas de la élite ya sea que como producto de la operación se incrementa la producción y las ventas de la empresa compradora, o bien porque la nueva firma controlante realiza inversiones que traen aparejados incrementos en la capacidad productiva y la facturación de la empresa adquirida.

Asimismo, otro de los motivos que ha impulsado un importante crecimiento en la facturación agregada de la cúpula manufacturera es que a lo largo del decenio pasado se ha producido la radicación –o, en algunos casos, el regreso al país– de algunas grandes firmas extranjeras que, por el elevado volumen de ventas que poseen, ingresan en los primeros tramos del panel de las de mayor facturación⁴⁰. Un fenómeno similar, en cuanto a sus efectos sobre los niveles de ventas de la élite, es el que surge del ingreso a la cúpula de empresas que antes integraban el panel pero no por sí mismas sino a partir de su participación en una asociación y que, como producto de la disolución de la misma, pasan a actuar en forma independiente, y, por el monto de ventas con el que operan, forman parte del panel de las cien mayores y registran, en conjunto, una facturación mayor que cuando estaban asociadas⁴¹.

En definitiva, independientemente de los motivos por los cuales se incrementó sostenidamente la facturación agregada de la cúpula manufacturera local durante el decenio de los noventa (sean estos de carácter estructural o coyuntural), uno de los rasgos centrales que ha caracterizado al desempeño de los grandes oligopolios industriales en la década pasada fue su capacidad de crecer muy por encima –y de manera disociada– del conjunto del sector, lo cual conllevó un significativo incremento (de casi diez puntos porcentuales) en la concentración de la producción fabril del país.

VI.2. Las tendencias a la concentración industrial en el largo plazo

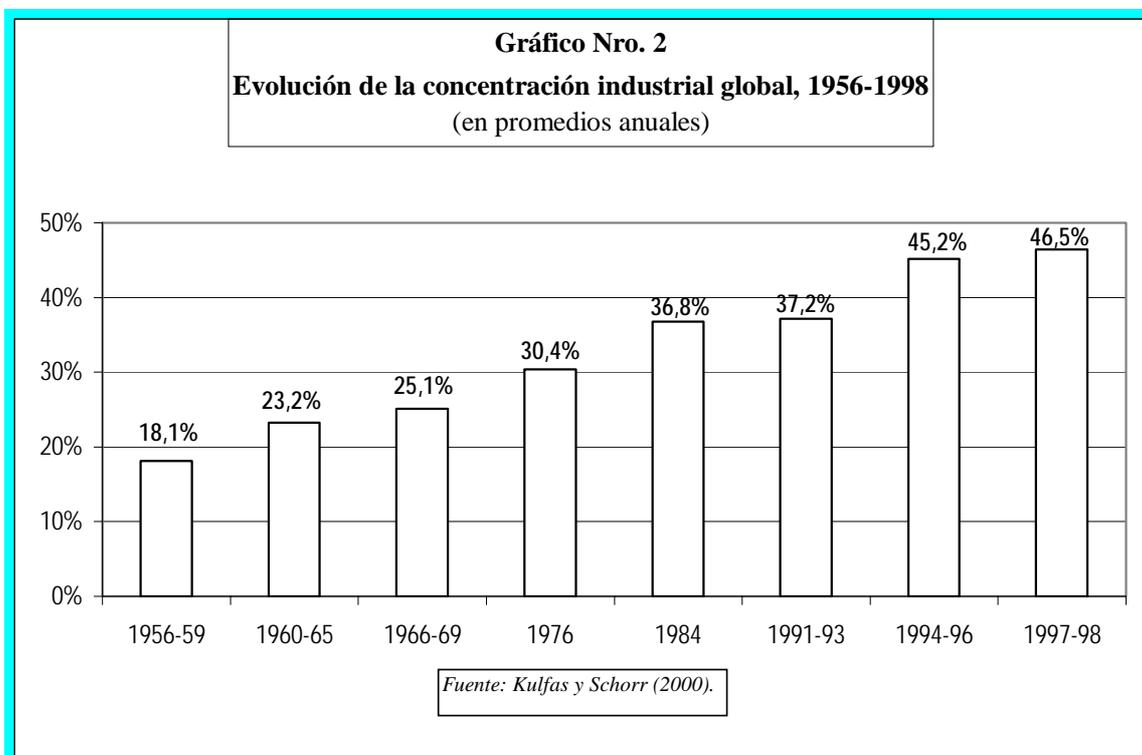
El importante incremento en el grado de oligopolización de la producción manufacturera local que tuvo lugar en el transcurso de los años noventa profundizó una tendencia de largo que se venía manifestando desde, por lo menos, mediados de los años sesenta. A los efectos de analizar la concentración industrial en el largo plazo en el Gráfico Nro. 2 queda reflejada la evolución de la participación de las primeras cien empresas manufactureras del país (siempre ordenadas según sus

³⁹ A diferencia de las transferencias de capital vinculadas a las privatizaciones, las cuales se circunscribieron a unas pocas actividades manufactureras (básicamente, siderurgia, petróleo y petroquímica), el proceso de centralización de la propiedad mencionado se manifestó en gran parte de los mercados industriales, muy especialmente en los de mayor dinamismo durante la década que, a su vez, tienen gran incidencia dentro de la cúpula empresaria (alimentos y bebidas, automotor, química y petroquímica, y refinación de petróleo).

⁴⁰ Ejemplos en este sentido lo constituyen el regreso al país durante los años noventa de las automotrices Chrysler y General Motors (que habían repatriado sus capitales durante la década de los ochenta), o el inicio de operaciones de la firma Parmalat, vinculada a la industria alimenticia. Otro ejemplo es el de las refinadoras Refinor y Refisan, empresas que surgieron como producto de la privatización de YPF e integraron el panel de las de mayores ventas desde el mismo momento en que comenzaron sus operaciones en el año 1993.

⁴¹ En este sentido, el mejor ejemplo es lo que ocurrió con la automotriz Autolatina (que era una asociación entre el conglomerado extranjero Ford y la empresa transnacional Volkswagen) antes y después de su disolución registrada en 1995: mientras que en dicho año la firma facturó 1.760 millones de pesos, en 1996 Ford y Volkswagen, actuando ya en forma independiente, registraron en conjunto ventas por 2.702 millones de pesos (esto es, un 54% superior al que obtuvieron cuando estaban asociadas).

respectivos volúmenes de ventas anuales) en el conjunto de la producción sectorial desde mediados de los años cincuenta hasta fines del decenio de los noventa, lo cual permite ilustrar la evolución del fenómeno de la concentración industrial durante la segunda mitad del siglo XX.



Una primera conclusión que emerge del gráfico de referencia es que a lo largo del período analizado se ha registrado un muy importante incremento en la concentración global de la producción manufacturera local. En efecto, mientras que a mediados de los años cincuenta las cien empresas más grandes del país daban cuenta de algo más del 18% de la producción del sector, hacia fines de los años noventa las principales firmas oligopólicas representaban más del 45% del conjunto de la producción manufacturera realizada en el mercado local. En tal sentido, cabe destacar que dicha participación prácticamente duplica a la registrada durante la década de los años sesenta, cuando el sector industrial local registró sus mayores tasas de crecimiento, a la vez que constituye la más elevada de los últimos cincuenta años de la historia argentina.

Otro fenómeno a resaltar es que el peso relativo de los grandes oligopolios fabriles en el total de la producción sectorial se ha incrementado en forma sistemática, a pesar de los múltiples cambios ocurridos a lo largo del período bajo análisis tanto en la economía argentina, como, en particular, en el sector industrial. Entre tales transformaciones cabe destacar, por ejemplo, la nueva estructura manufacturera que se configuró desde fines de los años cincuenta a partir de la segunda etapa de la sustitución de importaciones, o el proceso de “desindustrialización” y reestructuración regresiva de la actividad que se inicia a mediados de los setenta y se consolida durante los noventa.

Asimismo, de la información presentada se desprende la existencia de tres aumentos de significación en la participación relativa de las empresas integrantes de la elite manufacturera local en el conjunto de lo producido por el agregado industrial. Tales incrementos se registraron en tres momentos de profundos cambios estructurales: entre fines de los años cincuenta (en consonancia con la política económica implementada durante el gobierno de Frondizi) y la primera mitad del

decenio de los setenta, desde entonces hasta mediados de los ochenta, y durante los años noventa (en especial, en la primera mitad de la década).

Con respecto al primero de dichos incrementos en el peso de los grandes oligopolios en el total de la producción fabril (estas firmas pasan de explicar el 18% del valor bruto de la producción industrial en el período 1956-1959 a más del 30% en 1976), cabe señalar que tal incremento en la concentración industrial se dio a la par de un muy importante proceso de sustitución al interior del sector, tanto entre ramas como entre empresas, lo cual determinó la emergencia de un nuevo perfil sectorial. En efecto, en dicho período se verifica un desplazamiento de las ramas tradicionales (alimentos y bebidas, textil, etc.), y la paulatina consolidación de ciertas actividades vinculadas a los complejos metalmeccánico y químico-petroquímico. Asimismo, y en directa relación con lo anterior, dentro del espectro fabril local comienzan a ganar predominancia aquellas actividades caracterizadas por estructuras de mercado altamente concentradas que sustituyen a aquellas en las que prevalecen los mercados “competitivos”⁴². A nivel de los liderazgos empresariales, el proceso mencionado se manifestó en un importante reemplazo de firmas nacionales por extranjeras.

Como se desprende del Gráfico Nro. 2, el segundo incremento relevante en el ICIG se registró entre los años 1976 y 1984, y trajo aparejada una suba de más de seis puntos porcentuales en la participación de las empresas más grandes del sector en el conjunto de la producción fabril del país. Como fuera mencionado, dicho proceso tuvo lugar en el marco de uno de los períodos más críticos por los que atravesó el sector (basta con señalar, en este sentido, que el producto bruto industrial, medido a precios constantes de 1970, descendió entre dichos años casi un 7%).

Si bien este incremento en la concentración de la producción industrial en un contexto de crisis sectorial era, en cierto sentido, esperable (no así la magnitud adoptada por el mismo)⁴³, la principal conclusión que se desprende de tal patrón de comportamiento es el sentido – marcadamente asimétrico– que tuvieron las distintas medidas de política económica implementadas por el gobierno militar, las cuales agredieron estructuralmente al conjunto del sector (especialmente, a aquellos mercados en los que predominaban las pequeñas y medianas firmas), beneficiando a un núcleo sumamente acotado de grandes firmas oligopólicas. En tal sentido, el desempeño de las grandes empresas industriales durante el período analizado, que les permitió, en un contexto de profundo deterioro sectorial, incrementar ostensiblemente su participación en el conjunto de la producción manufacturera del país, no parece estar dissociado de los múltiples mecanismos por los cuales, sobre la base de una ingente transferencia de recursos desde el conjunto de la sociedad hacia un núcleo acotado de grandes conglomerados nacionales y extranjeros, se subsidió a tales firmas (promoción industrial, estatización de la deuda externa privada, política de compras estatales, privatizaciones periféricas, subsidio a las exportaciones de productos fabriles, etc.).

Finalmente, el último incremento de importancia en el peso de la cúpula sectorial en el conjunto de lo producido por el agregado manufacturero local tuvo lugar durante la década de los noventa (entre mediados de los años ochenta y principios de los noventa el ICIG se mantuvo prácticamente en el mismo nivel). En efecto, entre 1991 y 1998 dicho indicador se incrementó un

⁴² La ausencia de información básica confiable impide estimar el ICIG para períodos anteriores a 1956. Sin embargo, las evidencias disponibles indican que, como producto del proceso que se inicia hacia fines del decenio de los cincuenta, se pasa de una estructura manufacturera caracterizada por un relativamente bajo grado de concentración, hacia otra en la que los mercados altamente oligopolizados pasan a tener una participación significativa. Ello queda reflejado cuando se compara la información emanada de los Censos Nacionales Económicos realizados en el país a mediados de los años cincuenta y sesenta: mientras que en 1953 la incidencia relativa de las ramas altamente concentradas en el conjunto de la producción industrial realizada en el ámbito local era de casi el 32%, en 1963 dicha participación había ascendido al 43%.

⁴³ En efecto, en épocas de depresión las grandes empresas tienden a aumentar su incidencia relativa en el conjunto de la producción sectorial en detrimento de las pequeñas y medianas.

25% y, como producto de tal patrón evolutivo, al final del período la participación de los grandes oligopolios fabriles en el conjunto de la producción sectorial fue superior al 45%.

Tal proceso se registró en un contexto en el que la orientación adoptada por las diferentes políticas públicas instrumentadas impactaron en forma heterogénea y asimétrica sobre los diversos agentes manufactureros, aunque con un denominador común con respecto a lo ocurrido durante los años ochenta: la creciente subordinación del aparato estatal –y de las distintas medidas de política– a los intereses de los grandes grupos oligopólicos de capital nacional y extranjero, lo cual, naturalmente, resultó ampliamente funcional al proceso de acumulación y reproducción del capital de dichos actores. Ello se refleja, entre otros aspectos, en las principales implicancias estructurales de la política de privatización de empresas estatales encarada a lo largo del decenio (que, como fuera señalado, conllevó un importante incremento en la concentración de un conjunto de ramas manufactureras), o en el sentido –marcadamente asimétrico– adoptado por la apertura comercial de la economía en general, y del sector industrial en particular (proceso que tendió a perjudicar fundamentalmente a aquellas actividades en las que predominaban las pequeñas y medianas firmas).

Como se desprende del conjunto de la información analizada precedentemente, este significativo incremento en la participación de los grandes oligopolios fabriles del país en el conjunto de la producción sectorial estuvo directamente relacionado con la capacidad que poseen los mismos de funcionar con un importante grado de autonomía con respecto al ciclo económico manufacturero interno. Por otro lado, cabe destacar que esta mayor concentración industrial vino acompañada por una importante reconfiguración de los liderazgos empresarios (que se refleja en una creciente “extranjerización” y “conglomeración” de la producción sectorial) y la consolidación de un perfil productivo muy asociado a la explotación de ventajas comparativas de carácter estático, en el que las ramas de mayor dinamismo e incidencia estructural presentan una muy reducida capacidad para “arrastrar” en su crecimiento a los restantes mercados manufactureros (tanto en términos productivos como en lo que respecta a la generación de puestos de trabajo).

En definitiva, del conjunto de las evidencias analizadas se desprende que en los últimos cincuenta años tuvo lugar en el país un ostensible incremento en la concentración de la producción industrial, siendo el nivel registrado hacia fines del decenio de los noventa el más elevado de todo el período analizado. Por otra parte, cabe destacar que esta tendencia hacia un aumento en la participación de los grandes oligopolios de la actividad en el conjunto de lo producido por el agregado sectorial fue constante, es decir, se registró de manera sistemática, independientemente de las muy diversas etapas que debió atravesar la actividad (desde el importante crecimiento y la significativa reconfiguración estructural del sector que se registró en los años sesenta, hasta la profunda involución y reestructuración regresiva que se iniciaron hacia mediados de los setenta y se profundizaron en los noventa).

VII. Anexo metodológico. Estimación del Índice de Concentración Industrial Global (ICIG)

Si bien el ICIG constituye una muy adecuada herramienta analítica para medir las tendencias a la concentración de la producción manufacturera en términos dinámicos, su construcción presenta algunas salvedades metodológicas que resulta pertinente señalar. Entre ellas cabe destacar:

- La información correspondiente al desempeño de la cúpula industrial no se refiere a la producción sino a las ventas. Ambas variables no son estrictamente comparables, por cuanto la acumulación de “stocks” puede generar ciertas distorsiones en los montos correspondientes a un período dado. Así, por ejemplo, una empresa puede producir una cantidad X en el período t y vender parte de esos bienes en el período t+1. También pueden darse casos en los que la producción de una firma no sea vendida en su totalidad, determinando, en consecuencia, una acumulación de “stocks”.
- Asimismo, la facturación de las firmas que integran el panel de las cien industriales más grandes del país puede estar incluyendo productos finales importados para su comercialización en el ámbito nacional. De este modo, podría llegar a sobrestimarse el grado de concentración al presentarse un valor de ventas (como un indicador *proxy* de la producción) que incluye bienes no producidos por la empresa.
- En el mismo sentido, la información de algunas empresas puede estar incluyendo también ventas correspondientes a productos no industriales o servicios. Tal es el caso de algunas firmas petroleras que realizan actividades tanto de extracción y comercialización como de refinación que no aparecen discriminadas en sus respectivos montos de facturación agregados. De este modo, nuevamente se presenta un elemento que distorsiona el análisis pudiendo introducir un cierto sesgo hacia la sobreestimación de la concentración⁴⁴.

Como producto de las limitaciones mencionadas (en especial, las dos últimas), se solicitó al INDEC la información correspondiente al valor bruto de la producción agregado de las cien empresas manufactureras que integran la cúpula sectorial, con el objeto de recalcular el ICIG, pero ya no a partir de las ventas de dichas firmas sino del dato correspondiente a su producción⁴⁵. Al considerar exclusivamente la producción de las firmas de la elite (y no su facturación), resultó posible determinar el grado de sobreestimación de la concentración que subyace a la estimación presentada en el presente trabajo y, como consecuencia de ello, evaluar la confiabilidad del indicador empleado⁴⁶. Los resultados que se desprenden de tal ejercicio analítico son los siguientes⁴⁷:

⁴⁴ En el caso de las empresas petroleras se decidió incluir dentro del panel de las cien industriales de mayores ventas a aquellas que sí realizan tareas de refinación como, por ejemplo, YPF, Shell o Esso, quedando excluidas las que se dedican fundamentalmente a tareas de extracción y/o comercialización.

⁴⁵ Se agradece a las autoridades y funcionarios de dicho organismo el haber facilitado esta información que resultó sumamente útil a los efectos de poder encarar el presente estudio.

⁴⁶ Al comparar el valor bruto de la producción total de la cúpula empresaria (y no las ventas) con el correspondiente al total del sector fabril, fue posible eliminar –y cuantificar– el sesgo que se deriva del hecho de que la facturación de algunas empresas manufactureras puede incluir bienes finales importados para su comercialización en el mercado local y/o la venta de productos no industriales y/o servicios.

⁴⁷ Los datos suministrados por el INDEC corresponden al período 1993-1997. Al respecto, cabe señalar que si bien la información mencionada no cubre la totalidad del decenio de los noventa, permite caracterizar muy adecuadamente lo acontecido durante dicha década, por cuanto comprende un ciclo económico completo. En efecto, en el período de

Tipo de estimación	1993	1994	1995	1996	1997	Prom. 93-97
1. ICIG por ventas (estimación propia)	38,7	44,4	46,0	45,1	45,8	44,0
Variación con respecto al año anterior (%)	-	14,7	3,6	-2,0	1,6	-
2. ICIG por VBP (INDEC)	37,9	42,2	42,4	41,6	42,0	41,2
Variación con respecto al año anterior (%)	-	11,3	0,5	-1,9	1,0	-
1 / 2 (% de sobreestimación)	2,1	5,2	8,5	8,4	9,0	6,8

En primer lugar, se observa que, según el año del período que se tome en consideración, la comparación entre el indicador del grado de concentración global de la producción manufacturera utilizado en este trabajo (ICIG por ventas) con el que surge de la información suministrada por el INDEC (ICIG por VBP) refleja una sobreestimación del primero de entre 2% y 9%, con un promedio para el conjunto del quinquenio analizado de casi el 7%⁴⁸. Por otro lado, al observar la evolución de ambos indicadores se observa que los mismos presentan un muy similar patrón de comportamiento (fuerte incremento entre 1993 y 1994; atenuación del mismo entre 1994 y 1995; disminución entre 1995 y 1996; y nuevo –y leve– crecimiento entre 1996 y 1997). En función de tales constataciones (reducido nivel de sobreestimación del ICIG por ventas en relación con el ICIG por VBP, y similar dinámica evolutiva entre ambos indicadores, tanto en lo que respecta a las alzas y bajas que registran los mismos como a las tasas de variación registradas), se puede concluir que el índice empleado en este estudio presenta un elevado grado de confiabilidad a los efectos de determinar las tendencias a la concentración de la producción manufacturera local prevaecientes durante la década de los años noventa en el país.

Asimismo, con respecto a la estimación del componente restante del ICIG –el valor bruto de la producción industrial–, cabe señalar que el mismo también surge a partir de indicadores indirectos. En este caso, se trata de una actualización del valor censal –correspondiente al año 1993– a partir de la evolución de los índices de volumen físico de producción fabril (IVF) y de los precios industriales. Para el período 1993-1998 se cuenta con una estimación del CEP (1999) elaborada de la manera reseñada, mientras que para los años 1991 y 1992 se realizó el ajuste mediante la aplicación de las variaciones del IVF y las del Índice de Precios Mayoristas (IPM), Nacional No Agropecuario-Productos Manufacturados. Nótese que el VBP resultante queda expresado, al igual que las ventas de las firmas de la élite industrial, a valores corrientes y que la aplicación de variaciones de precios no tiene por objeto indexar sino valorizar una producción física.

Entre las principales salvedades metodológicas correspondientes a dicha estimación cabe señalar:

- La estimación del IVF surge de una encuesta periódica realizada por el INDEC a aproximadamente 1.500 establecimientos manufactureros grandes y, en menor medida, mediano-grandes. De este modo, el relevamiento refleja con mayor precisión la evolución de la producción

referencia pueden reconocerse 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).

⁴⁸ Como se desprende de la información presentada, el grado de sobreestimación del indicador de concentración industrial global empleado en este trabajo se incrementa a lo largo de todo el período analizado, alcanzando un valor máximo de 9% en 1997. Ello estaría reflejando la creciente importancia que la venta de productos finales importados y/o la comercialización de bienes no industriales y/o servicios adquirió a lo largo del decenio de los noventa en la facturación agregada de las grandes firmas oligopólicas del sector manufacturero local.

física de las grandes empresas, pudiendo presentar, en consecuencia, una cierta sobreestimación del nivel general de la industria⁴⁹.

- La actualización de los precios a partir del IPM No Agropecuario también puede generar ciertas distorsiones, si bien se trata de un indicador que tiende a reflejar adecuadamente los precios promedio del sector manufacturero.

Bibliografía

- Acevedo, M., Basualdo, E., Khavisse, M. (1990): “¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)”, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Arceo, E., Basualdo, E. (1999): “Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa”, en Revista Cuadernos del Sur, Nro. 29, Buenos Aires.
- 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, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998): “La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa”, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- 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, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1993): “La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica (1983-1988)”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 49.
- Azpiazu, D. (1988): “La promoción a la inversión industrial en la Argentina. Efectos sobre la estructura industrial, 1974-1987”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 27.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. (1990): “Cara y contracara de los grupos económicos. Estado y promoción industrial en la Argentina”, Cántaro, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E., Khavisse, M. (1986): “El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta”, Legasa, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Khavisse, M. (1983a): “La estructura de los mercados y la desindustrialización en la Argentina: 1976-1981”, CET, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Khavisse, M. (1983b): “La concentración en la industria argentina en 1974”, CET, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000a): “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000b): “Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política”, FLACSO/Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1998): “La concentración de la propiedad rural en la provincia de Buenos Aires: situación actual y evolución reciente”, en Nochteff, H. (edit.): “La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente”, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1996): “Los grupos de sociedades en el agro pampeano”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. 143, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1992): “Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización”, IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 20, Buenos Aires.

⁴⁹ En consecuencia, dicha situación conlleva, en caso de que se verifique un incremento en la concentración industrial, cierto grado de subestimación del ICIG lo cual compensa, en alguna medida, el sesgo hacia la sobreestimación del mismo que, como fuera mencionado, surge de la información referida a las ventas de la elite fabril.

- Basualdo, E. (1987): “Deuda externa y poder económico en la Argentina”, Nueva América, Buenos Aires.
- Basualdo, E., Bang, J., Arceo, N. (1999): “Las compraventas de tierra en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. 155, Buenos Aires.
- Basualdo, E., Kulfas, M. (2000): “Fuga de capitales y endeudamiento externo en la Argentina”, en Revista Realidad Económica, Buenos Aires, en prensa.
- 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 Nro. 51, Buenos Aires.
- Bisang, R. (1998): “Apertura, reestructuración industrial y conglomerados económicos”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 38, Buenos Aires.
- Bisang, R., Bonvecchi, C., Kosacoff, B., Ramos, A. (1996): “La transformación industrial en los noventa. Un proceso con final abierto”, en Revista Desarrollo Económico, Vol. 36, Buenos Aires.
- Bisang, R., Burachik, G., Katz, J. (1995): “Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años noventa”, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- CEPAL (1988): “Cambios estructurales en la industria argentina. Análisis comparativo de los resultados de los censos industriales de 1974 y 1985”, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- INDEC (1999): “Grandes empresas en la Argentina, 1993-1997”, Buenos Aires.
- Katz, J. (edit.) (1996): “Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años ‘90”, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Katz, J., Kosacoff, B. (1989): “El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva”, CEPAL/CEAL, Buenos Aires.
- Kosacoff, B. (edit.) (2000): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.
- Kulfas, M., Hecker, E. (1998): “La inversión extranjera en la Argentina de los años noventa. Tendencias y perspectivas”, CEP, Estudios de la Economía Real, Nro. 10, Buenos Aires.
- Kulfas, M., Schorr, M. (2000): “Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa”, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires, mimeo.
- Martínez, R. (1998): “Recopilación de series históricas del Producto y del Ingreso”, CEPAL, Oficina en Buenos Aires, mimeo.
- Nochteff, H. (1998): “Neoconservadorismo y subdesarrollo. Una mirada de la economía argentina”, en Nochteff, H. (edit.): “La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente”, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Azpiazu, D., Nochteff, H.: “El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política”, FLACSO/Tesis Norma, Buenos Aires.
- Nochteff, H. (1991): “Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes”, en Revista Desarrollo Económico, Nro. 123, Buenos Aires.
- Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina” (1999): “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica”, Documento de Trabajo Nro. 7, FLACSO/Secyt/Conicet, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2000): “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”, en Revista Realidad Económica, Nro. 170, Buenos Aires.
- 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, Buenos Aires.