

La difícil reversión de los legados del neoliberalismo

La recuperación industrial en Argentina en la posconvertibilidad

DANIEL AZPIAZU / MARTÍN SCHORR

¿Cuáles son las condiciones para la adopción de estrategias de desarrollo en América Latina en tiempos posneoliberales? Luego de una breve discusión sobre desarrollo y crecimiento económico, el artículo examina el rol de las instituciones y las elites políticas en la capacidad de generar proyectos nacionales sustentables, y analiza el rol de los actores empresariales y sociales. No existe la posibilidad de un retorno del Estado omnipresente del pasado, pero tampoco es posible seguir negando el rol del sector público como ocurrió durante los 90. En definitiva, una propuesta de desarrollo nacional requiere el concurso de todos los sectores relevantes como requisito ineludible para revertir la desigualdad y la marginalidad de América Latina.

■ La crisis de la convertibilidad y la «salida devaluatoria»: impactos sobre la industria

Hace más de 30 años, Joan Robinson y John Eatwell señalaban: «aplazar una devaluación que, al fin, resulta que es inevitable, y luchar contra ella mediante la deflación y el desempleo pueden ser medidas de las que claramente se ve, a posteriori, que han sido estúpidas, pero no siempre está claro a priori lo que debería hacerse»¹.

Daniel Azpiazu: investigador del Área de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso) y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet).

Martín Schorr: investigador del Área de Economía y Tecnología de Flacso y del Conicet.

Palabras claves: economía, neoliberalismo, industria, posconvertibilidad, Argentina.

Nota: este trabajo se realizó en el marco del Proyecto PIR 03153: «Desempeño y transformaciones de la cúpula empresaria argentina y la cúpula industrial entre 1991 y 2008. Rupturas y continuidades entre la convertibilidad y la posconvertibilidad», con patrocinio del Conicet.

1. Joan Robinson y John Eatwell: *Introducción a la economía moderna*, Fondo de Cultura Económica, Madrid, 1976.

Se trata de una clara radiografía anticipada de lo sucedido en Argentina entre 1995 y 2001, en el marco del régimen de caja de conversión fija con el dólar estadounidense instaurado a principios de 1991. Al cabo de esos años, el índice de precios al consumidor se contrajo 2,6%, al tiempo que el desempleo abierto se incrementó de un ya por demás elevado 16,6% a 18,3%, respectivamente. Por su parte, en el ámbito industrial los resultados no difieren mayormente: siempre entre 1995 y 2001, los precios mayoristas decayeron 0,7%, mientras que el sector expulsó a 2,2% de su fuerza laboral, con la peculiaridad, consistente con la generalizada precarización del empleo, de que la masa de trabajadores registrados disminuyó algo más de 11% y la de no registrados aumentó alrededor de 10%². No son los únicos indicadores que reflejaban la crisis de una de las experiencias más traumáticas de políticas enmarcadas en los postulados evangélicos del Consenso de Washington: privatización, desregulación, apertura de la economía, ajuste estructural, hegemonía de la valorización financiera y, en lo sustantivo, confianza ciega en los mecanismos de mercado o, más apropiadamente, en el ejercicio pleno de la capacidad de coacción sobre los mercados por parte de aquellos actores con poder económico.

Así, durante la vigencia de la convertibilidad, entre 1991 y 2001, el PIB total (a precios constantes) se incrementó poco más de 29%, mientras que el industrial creció apenas 10%. Como resultado, se profundizaron los procesos de desindustrialización y reestructuración regresiva del sector que se remontan a la última dictadura militar (1976-1983). De allí que en 2001 se verificara una nueva disminución en el peso relativo de la industria en el PIB en relación con los inicios de los 90 (casi tres puntos porcentuales, ubicándose ligeramente por encima de 15%), al tiempo que, en términos del PIB industrial por habitante, se manifestaba una caída superior a 10% (los registros de 2001 se ubicaban incluso por debajo de los correspondientes a casi 30 años atrás, durante la hegemonía de la industrialización sustitutiva). Y, plenamente consustanciado con la teoría de las ventajas comparativas, se profundizaba el repliegue de la estructura manufacturera hacia núcleos productivos vinculados al aprovechamiento y la explotación de recursos naturales; ello, en el marco de un pronunciado retroceso de ramas estratégicas por su potencialidad para la integración de la matriz productiva, como bienes de capital, metalmecánicas, electrónica industrial, etc.

2. Salvo que se señale lo contrario, la información estadística utilizada en este trabajo se encuentra disponible en la página web del Instituto Nacional de Estadística y Censos, <www.indec.gov.ar>.

En ese escenario, en los últimos días de 2001 una masiva movilización popular preanunciaba el fin de la convertibilidad. A pesar de ser violentamente reprimida, exigió cambios radicales en la institucionalidad gubernamental, las orientaciones estratégicas de las políticas públicas, el régimen de convertibilidad y, en síntesis, el «modelo» gestado y consolidado al calor del neoliberalismo, que en los años 90 había logrado avanzar sobre gran parte de las «asignaturas pendientes» de la última dictadura militar.

Para ese entonces, Argentina atravesaba una de las crisis más profundas y prolongadas de su historia que, como era de esperar, se vio agravada por la implosión de la convertibilidad. Entre otros aspectos, ello se veía reflejado en cuatro años consecutivos de caída del nivel de actividad y en la acentuada retracción industrial, acompañadas por una intensa centralización de capitales, dramáticos niveles de pobreza e indigencia, elevadísimas tasas de desocupación y subocupación, déficit fiscal insostenible, desequilibrios crecientes en el sector externo (agudizados por una fuga de capitales muy pronunciada) y recurrentes renegociaciones de la deuda externa³. Finalmente, a principios de enero de 2002, con la sanción de la Ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario, quedó formalizada la demorada salida del esquema convertible.

En ese plano, interesa reflexionar en torno de dos temas fundamentales de los últimos años de vigencia de la convertibilidad, en tanto reflejo de la crisis terminal del «modelo de los 90»: el nivel de actividad económica y las propuestas de «resolución».

La crisis comenzó a manifestarse a mediados de 1998 para, a partir de allí, ingresar en una irresoluble fase de agudización en el marco de las políticas y las estrategias que sustentaban el modelo: entre 1997 y 2001 el PIB cayó 4,8% y el industrial, 16,5% (porcentuales que, de involucrar el crítico año 2002, alcanzaron valores extremos: 15,2% y 25,6%, respectivamente). Semejante desempeño fue el resultado previsible de la implementación de medidas que en su momento convirtieron a Argentina en uno de los mejores y más disciplinados alumnos del neoliberalismo extremo y las «recomendaciones» de los organismos multilaterales de crédito y sus adláteres locales.

3. En octubre de 2001 la pobreza y la indigencia alcanzaron, respectivamente, 28% y 9,4%, mientras que los desocupados representaron 18,3% de la fuerza de trabajo activa y los subocupados, 16,3% (en mayo de 2002 los porcentajes habían sido 41,4% para la pobreza, 18% para la indigencia, 21,5% para el desempleo y 18,6% para la subocupación). Asimismo, en 2001 el desequilibrio fiscal significó alrededor de cuatro puntos del PIB, al tiempo que el déficit de la cuenta corriente ascendió a 3.800 millones de dólares y el de movimientos de capital, a 8.300 millones de dólares.

Ese cuadro crítico remite al segundo tema: las fuertes disputas dentro de los sectores dominantes respecto de las «formas» que debía asumir la «solución» de la crisis de la convertibilidad, que se expresaron con particular y creciente intensidad a partir de 1998, al converger el inicio de la prolongada fase recesiva con las devaluaciones implementadas en varios países asiáticos y en Brasil. Quienes propulsaban el sostenimiento de la convertibilidad (e incluso la dolarización de la economía) se encolumnaron detrás de varias empresas extranjeras ligadas fundamentalmente a la prestación de servicios públicos y financieros. De concretarse esta propuesta, esas grandes firmas podrían preservar o potenciar el valor en «moneda dura» de sus activos, ingresos y rentabilidad futura, como sucediera bajo el régimen de caja de conversión.

Por su parte, aquellos capitales que propugnaban la salida devaluatoria impulsaban el incremento o la liberalización del tipo de cambio, asentándose básicamente en sus tenencias de activos en el exterior o sus posibilidades ciertas de inserción en el mercado mundial a partir de la exportación de bienes con ventajas comparativas estructuradas sobre la base de recursos naturales y, devaluación mediante, un reducido costo laboral en términos internacionales. En este subconjunto convergían algunos grandes grupos económicos de capital nacional y extranjero, de importante presencia en la industria, con diversos actores de la producción agropecuaria, hidrocarburífera y minera, con potencialidades de incrementar radicalmente sus excedentes en tanto, como quedó holgadamente demostrado, sus costos locales, en especial los salariales, muy difícilmente acompañarían el ritmo devaluatorio⁴. Esta propuesta contó con el respaldo de amplias capas sociales (incluyendo a numerosos segmentos de la pequeña burguesía). Así, tendió a conformarse una heterogénea alianza entre diversos sectores políticos, académicos, sindicales y empresarios, que se estructuró en lo ideológico-discursivo alrededor de la defensa de categorías muy caras a la tradición del movimiento popular en la Argentina: «industria», «producción y trabajo», «burguesía nacional», «nación», etc.

Se trató, en realidad, de una pugna entre dos fracciones del poder económico que en la década de 1990 habían resultado favorecidas por la liberalización comercial y financiera, la flexibilización del mercado de trabajo, el

4. Hacia 2002 el tipo de cambio con el dólar estadounidense había acumulado un incremento de 249,1% (con un pico de 265% a mediados de año), los precios minoristas habían registrado un alza de 40,9%, porcentaje que se elevaba a 118,0% en el caso de los precios mayoristas y se reducía a apenas 13,3% en lo relativo a los salarios medios en la industria.

desmantelamiento del Estado, la desindustrialización y la reprimarización del aparato productivo-manufacturero. Estas fracciones, frente al ostensible agotamiento del régimen convertible y la imposibilidad de transferir la *totalidad* de los costos de la crisis a los sectores populares, procuraban que fuera la otra fracción la que asumiera los *remanentes*. En última instancia, lo que estaba en discusión era qué fracciones pasarían a ejercer la hegemonía y cuáles quedarían relegadas a posiciones de relativa subordinación dentro del bloque dominante, en tanto ambos planteos tenían un denominador común: la caída de los ingresos de los trabajadores y, más ampliamente, de los sectores populares.

La opción escogida de una devaluación escasamente administrada, que inicialmente contó con una relativa complacencia del Fondo Monetario Internacional (FMI) (organismo que luego desplegaría un *lobby* muy fuerte y exitoso en pos de una liberalización cambiaria), fue tan traumática y regresiva como hubiera sido mantener la convertibilidad o dolarizar la economía. Como era de prever, la diferencia consistió en bruscos e intensos cambios en la estructura de precios relativos de la economía, fundamentalmente el tipo de cambio y los ingresos reales de los asalariados, amplia y heterogéneamente difundidos a la economía en su conjunto.

Ello devino adicionalmente en convulsionados reacomodamientos en los senderos de los diferentes sectores de actividad, una profunda crisis económica (caída superior a 10% en el PIB), una pronunciada retracción de los salarios reales (superior a 30%) y, en suma, un 2002 sumamente crítico. Este año expresó, en toda su intensidad, el punto de quiebre de la hegemonía de la valorización financiera y el ajuste estructural, así como el tránsito hacia un nuevo e impreciso régimen de acumulación, que mantiene como su principal pilar constitutivo el llamado «dólar alto o competitivo» (para muchos, condición necesaria y suficiente para avanzar en la reindustrialización y la reversión de muchos de los legados críticos de 25 años de neoliberalismo). De allí que no resulte sorprendente que la principal «política» hacia el sector manufacturero haya sido el sostenimiento de una moneda nacional devaluada o, en otros términos, que no haya quedado de manifiesto una estrategia de desarrollo productivo en general, e industrial en particular, más allá del tipo de cambio.

El profundo reordenamiento de la estructura de precios relativos que conllevó la devaluación adquirió una particular intensidad en 2002, para luego morigerarse sin alcanzar una estabilización.

En el marco de la recuperación de los precios de los productos transables *vis-à-vis* los no transables, un primer aspecto a remarcar es que, si bien los precios mayoristas industriales nacionales registraron una importante alza desde la salida de la convertibilidad (213,9% entre 2001 y 2008), este incremento se ubicó por debajo del correspondiente a los productos agropecuarios (246,8%), los minerales no metalíferos (246,1%) y los del petróleo crudo y el gas natural (396%). Ello se tradujo en un deterioro relativo de los precios industriales respecto al nivel general de precios mayoristas, lo que permite aproximarnos al esquema de «ganadores y perdedores» surgido dentro del bloque de poder en la Argentina de la posconvertibilidad⁵.

En ese cuadro general, cabe destacar las marcadas heterogeneidades que se verificaron dentro del sector manufacturero. Así, por ejemplo, la evolución de los distintos precios revela la presencia de comportamientos muy disímiles que encuentran sus puntos extremos en los casos de la fabricación de conductores eléctricos (770,7% de incremento en los años señalados) y la de calzados (71,7%). Este margen revela la incidencia de diversos factores: el nuevo y mucho más elevado tipo de cambio real asumió un papel importante pero no excluyente.

El encarecimiento de insumos importados de difícil sustitución local (cuando no inviable en un lapso tan corto), las modificaciones en las respectivas funciones de producción, el traslado a los precios internos de sus «equivalentes» a escala internacional, entre otras cosas, ponderan de distinta manera e intensidad en el conjunto de las industrias.

Pero más allá de la influencia de tales factores, parecería quedar de manifiesto una cierta asociación entre la evolución relativa de los precios mayoristas de una amplia gama de manufacturas y la respectiva estructura de los mercados. En efecto, aquellas actividades en las que prevalece una cierta atomización de la oferta local, con el margen de protección resultante

5. Entre 2001 y 2008 la economía argentina y su industria revelaron una expansión notable: 45,5% y 52,8%, respectivamente (en esos años el coeficiente de industrialización pasó de 15,4% a 16,2%). Pero a partir de 2005 (año en que el PIB y el PIB manufacturero alcanzaron a superar los respectivos registros de 1998), el ritmo de crecimiento fabril se ubicó por debajo del agregado (con la consiguiente reducción en el aporte relativo del sector), siendo la construcción (entre los rubros productores de bienes) y el transporte, las telecomunicaciones, el comercio y la intermediación financiera (entre los servicios) los de mayor dinamismo. A su vez, en la posconvertibilidad se asistió al afianzamiento del perfil manufacturero que se fuera consolidando durante el decenio de 1990 (con sus antecedentes desde 1976): una estructura de especialización de escaso dinamismo a escala mundial, con un sesgo marcado hacia agroindustrias y *commodities*, y limitados efectos locales en materia de empleo y encadenamientos hacia crecientes estadios en materia de productividad e incorporación de progreso técnico.

del dólar alto y una considerable presencia de pequeñas y medianas empresas, revelaron tasas de incremento de precios relativamente bajas (siempre entre 2001 y 2008). Tal sería el caso de las ramas elaboradoras de calzado (71,7%), máquinas herramientas (66,5%), prendas de materiales textiles (129,8%) y productos farináceos (130,3%), volcadas casi exclusivamente al mercado interno y con escasas posibilidades de acceso a los mercados internacionales.

En contraposición, otras industrias, caracterizadas por mercados altamente concentrados que adicionalmente contaron con el señalado estímulo del nivel cambiario, registraron una mejora sustantiva en sus precios relativos y, en consecuencia, una considerable captación diferencial de excedentes. Basta resaltar los ejemplos de los rubros elaboradores de cervezas (263,0% de aumento), maquinaria agrícola (297,9%), cemento y cal (270,6%), siderurgia (440,6%), aluminio primario (266,3%), cubiertas y neumáticos (318,0%) y aceites y grasas vegetales (419,4%). Particularmente en los cuatro últimos casos, a la condición de fuertes e importantes oligopolios con capacidad decisiva en la fijación de precios en el ámbito doméstico, en un escenario institucional de escasa (cuando no nula) efectividad real de los mecanismos de «defensa de la competencia», se le sumó su condición de contar con elevados y crecientes coeficientes de exportación en un contexto internacional de alza de precios y demanda en expansión, como el que estuvo vigente hasta la irrupción de la actual crisis mundial.

■ Concentración y extranjerización en la industria

La difundida presencia de mercados oligopólicos invita a reflexionar en torno de un tema no menor: el de la concentración económica en la industria argentina. Y, en ese marco, a indagar su dinámica en la segunda mitad de los 90 y en la posconvertibilidad, así como en el tipo de firmas que conforman esa elite empresaria.

Una primera aproximación se vincula con la relación entre las ventas de esa cúpula industrial y el valor bruto de la producción (en ambos casos a precios corrientes). Según consta en el cuadro 1, entre 1995 y 2008 la producción fabril creció a una tasa promedio anual de 13,2%, con ritmos muy contrastantes entre los últimos seis años de vigencia de la convertibilidad (-1,1%) y en la posconvertibilidad (27,2%). Por su parte, al considerar la facturación de las cien mayores firmas, se constatan ritmos de crecimiento mucho más elevados (15,1% para todo el periodo, 2,4% entre 1995 y 2001, y 27,2% entre 2001 y 2008).

Cuadro 1

Argentina: evolución del valor bruto de producción (vbp) industrial y las ventas de la cúpula empresaria*, 1995-2008 (en millones de pesos corrientes y porcentajes)

	VBP industrial (1)	Ventas (2)	Relación (2) / (1)
1995	119.152	42.717	35,9
1996	126.301	45.888	36,3
1997	137.834	50.975	37,0
1998	137.675	54.259	39,4
1999	123.551	51.459	41,7
2000	120.677	52.100	43,2
2001	111.520	49.310	44,2
2002	187.349	108.759	58,1
2003	239.359	113.864	47,6
2004	283.931	135.880	47,9
2005	330.225	156.536	47,4
2006	391.275	170.828	43,7
2007	479.143	209.223	43,7
2008	600.568	265.984	44,3
Taa 95-01	-1,1%	2,4%	-
Taa 95-08	13,2%	15,1%	-
Taa 01-08	27,2%	27,2%	-

* La cúpula empresaria está constituida por las cien empresas de mayor facturación del sector manufacturero.

Fuente: elaboración propia sobre la base de balances de las empresas, Indec y *Prensa Económica y Mercado*.

El peso de la cúpula industrial en el sector revela un crecimiento sostenido e ininterrumpido durante los últimos años de vigencia de la convertibilidad (35,9% a 44,2%), para ubicarse en torno de 44% / 48% en el escenario de posconvertibilidad (con un punto extremo en el crítico año 2002, donde alcanza 56,1%). El fenómeno de la concentración industrial se acentúa significativamente a partir del inicio de la fase terminal de la convertibilidad (1998) y se incrementa abruptamente en 2002, para luego morigerarse y estabilizarse en un estadio inferior, pero por encima del predominante durante la segunda mitad de los 90°.

6. Se hace aquí abstracción de un fenómeno generalizado de la economía argentina desde la última dictadura militar: el control de un número importante de las principales compañías fabriles por grupos económicos (subestimándose el grado de concentración real de la industria en su conjunto).

Entre los principales factores que concurren en la explicación de esa mayor concentración económica se destaca la importante y creciente inserción exportadora de la mayoría de los oligopolios fabriles líderes, fenómeno que asumió particular intensidad en la posconvertibilidad a favor del dólar alto y la reducción de los costos salariales (tal el caso de varios *commodities* provenientes de las industrias alimenticia, petrolera, metálica básica y química, así como de la «armaduría automotriz»). Fueron importantes, también, las asimetrías que adoptaron los procesos de apertura y «desregulación» durante los años 90, como por ejemplo el régimen especial para la industria automotriz, la transferencia de poder regulatorio real sobre los respectivos mercados a los oligopsonios agroindustriales, la peculiar «desregulación» del mercado de los combustibles, etc.⁷

Adicionalmente, se puede mencionar la integración de esos oligopolios líderes a unidades económicas complejas de tipo *holding*, las que disponen de un amplio abanico de opciones en materia productiva, tecnológica, comercial y financiera, así como las variadas posibilidades con que cuentan estas grandes corporaciones de captar excedentes de manera diferencial a partir del poder de mercado que detentan en diversos ámbitos manufactureros críticos para el funcionamiento de la economía nacional (como aquellos vinculados a la elaboración de insumos intermedios de uso difundido). Finalmente, la concentración se explica por la casi total ausencia de control oficial real sobre las fusiones y adquisiciones, así como sobre el comportamiento de las grandes empresas (por ejemplo, en lo atinente a la fijación de precios); y por los sesgos manifiestos en el nivel normativo-institucional en lo referido al control sobre la relación entre grandes empresas y PYMES.

Detrás de la creciente gravitación de la elite empresaria industrial en ambos escenarios macroeconómicos subyacen también procesos importantes en cuanto a la conformación de esa elite según tipo de compañía. A tal punto que puede afirmarse que en los años recientes no se logró revertir uno de los rasgos evidenciados desde mediados de la década de 1990: el elevado nivel de extranjerización de la cúpula industrial. La información del cuadro 2 resulta ilustrativa: entre 1995 y 2001 las transnacionales incrementaron su presencia en la elite industrial de 36 a 56 firmas, mientras que su participación en las ventas agregadas creció de 38,9% a 70,9%. Se trata de una fase en la que

7. Se trata de cuestiones que no resultaron mayormente alteradas en la posconvertibilidad, salvo el efecto «tipo de cambio» sobre las importaciones.

Cuadro 2

**Argentina: distribución de las empresas y participación porcentual
 en las ventas de la cúpula industrial* según tipo de empresa, 1995, 2001, 2004 y 2008
 (en valores absolutos y porcentajes)**

Cantidad de empresas				
	1995	2001	2004	2008
Nacionales	49	32	31	25
Extranjeras	36	56	60	72
Asociaciones	15	12	9	3
Total	100	100	100	100

Distribución de las ventas				
	1995	2001	2004	2008
Nacionales	32,4	20,8	26,9	27,8
Extranjeras	38,9	70,9	66,9	70,4
Asociaciones	28,7	8,3	6,2	1,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

* La cúpula empresaria está constituida por las cien empresas de mayor facturación del sector manufacturero.

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Área de Economía y Tecnología de Flasco.

tuvieron lugar algunos de los mayores cambios en la propiedad del gran capital industrial de la historia argentina contemporánea (tanto por la cantidad de operaciones como por los montos involucrados), proceso que abarcó a muchas empresas que lideraban diferentes mercados fabriles y poseían una larga trayectoria en el país. De allí su correlato en la significativa disminución en el peso relativo dentro de la elite de las asociaciones de capital y las empresas nacionales.

Durante la convertibilidad, la pérdida de participación de las asociaciones (de 20,4 puntos porcentuales) es explicada básicamente por dos procesos. Por un lado, por la adquisición de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) por parte de la española Repsol en 1999. Por otro, por el hecho de que durante estos años se produjo la disolución de tres asociaciones que operaban en la industria automotriz (Autolatina, Ciadea y Sevel), que conllevó la reasignación de la facturación de tal tipología empresaria hacia las empresas transnacionales (Peugeot-Citroën, Volkswagen, Fiat, Ford y Renault). Por su parte, la sistemática disminución en la cantidad de firmas nacionales y su

gravitación en la facturación global de la cúpula (17 empresas y 11,8 puntos porcentuales entre 1995 y 2001) estuvo asociada fundamentalmente a que algunos grupos económicos se desprendieron de numerosas compañías de su propiedad que integraban el panel de las cien de mayor facturación del país, en general a favor de empresas de capital foráneo (entre otras, Astra, Bagley, Canale e Indupa).

De modo que, entre 1995 y 2001, la creciente concentración de la producción se conjugó con una extraordinaria centralización y desnacionalización del gran capital manufacturero. Dicho proceso no estuvo disociado de una serie de factores domésticos que ofrecieron ciertas ventajas de localización al capital transnacional (ventajas que en general se han mantenido en la posconvertibilidad). Se destacan, entre otras, la puesta en práctica de políticas de tipo horizontal, entre las que sobresalen la liberalización comercial y financiera; la «desregulación» de una amplia gama de mercados; la extrema liberalización del régimen legal con el establecimiento de distintas garantías y beneficios para los inversionistas extranjeros y la celebración de tratados bilaterales de inversión con cláusulas «leoninas» para Argentina; el apoyo oficial al Mercosur, con la consiguiente ampliación de la demanda «interna» y la posibilidad de desplegar estrategias de complementación productiva entre filiales radicadas en los países miembros (sobre todo en Brasil); y la vigencia de ciertos incentivos, como el régimen especial de promoción a la industria automotriz.

En la etapa de posconvertibilidad prosiguió el desplazamiento de empresas nacionales de la cúpula (siete firmas menos entre 2001 y 2008), fenómeno que no se reproduce en términos de su participación en las ventas agregadas (aumenta siete puntos porcentuales), a favor de la creciente consolidación de algunos grandes grupos nacionales con una fuerte presencia exportadora (Arcor, Ledesma, Pérez Companc y Techint, entre los más destacados). De todas maneras, el fenómeno por resaltar es que en 2008 más de 70% de las empresas líderes y de los montos facturados por estas quedaron en manos del capital extranjero.

Ese notable grado de transnacionalización de una elite empresaria sectorial que, al mismo tiempo, explica una proporción creciente de una también creciente producción industrial, reconoce varios factores explicativos, aunque de distinta intensidad en términos de sus impactos agregados: desde compañías extranjeras que incrementaron sustancialmente sus ventas a partir de la fusión de algunas de sus firmas controladas, hasta la compra de

las tenencias accionarias de grandes compañías nacionales oligopólicas en el mercado doméstico (proceso en el que tuvo un rol destacado el gran capital brasileño). Tales son los casos de, entre otras firmas, los frigoríficos Swift, Finexcor y Quickfood, la cementera Loma Negra, la cervecera Quilmes, uno de los integrantes del duopolio siderúrgico local (Acindar) y la textil Alpargatas.

Así, en la posconvertibilidad no se ha visto morigerado, ni mucho menos revertido, el proceso de extranjerización fabril (ni tampoco el escenario normativo que lo facilita o induce). A pesar de que a fines de septiembre de 2003 el entonces presidente, Néstor Kirchner, convocó a «la reconstrucción de un proceso que consolide la burguesía nacional en la Argentina», afirmando asimismo que «es imposible un proyecto de país si no consolidamos una burguesía nacional verdaderamente comprometida con los intereses del país»⁸, las estrategias desplegadas en el ámbito local por las transnacionales contrastan fuertemente con sus similares de capital nacional y su respectiva «vocación empresaria».

La selección local de compañías con mayores potencialidades de crecimiento (sumada a la actitud poco «schumpeteriana» de buena parte del empresariado local), muy particularmente en el escenario internacional, denota la presencia de estrategias transnacionales que encontraron en el nuevo contexto macro y mesoeconómico local la posibilidad de consolidarse como la principal fracción del capital con, a la vez, una creciente inserción en los mercados externos.

La intensa extranjerización del sector fabril tiene su correlato en una acuciante pérdida de «decisión nacional» en la definición de cuestiones centrales para el devenir económico y social de Argentina. Y expresa la ausencia, por parte del capital nacional, de un «proyecto de país» que haga eje en su reindustrialización para, por esa vía, conformar las bases estructurales que hagan posible la ruptura de los lazos de sujeción y dependencia con el extranjero.

■ **Dinámica distributiva, ganancias extraordinarias oligopólicas y conflicto social**

Desde una visión de mediano plazo, en materia de generación de empleos, de patrón distributivo y de rentabilidad industrial, la posconvertibilidad

8. «Palabras del presidente Néstor Kirchner en la firma del acta de presentación del programa de asistencia crediticia en operaciones de corto plazo», 29 de septiembre de 2003, <www.casarsada.gov.ar/index.php?option=com_content&task=view&id=4062&Itemid=120>.

revela ciertos rasgos diferenciales con la década de 1990, aunque, al igual que en lo relativo al proceso de concentración de la producción, la traumática salida del esquema convertible conllevó cambios de una intensidad inusitada: entre otros, una profunda caída de los puestos de trabajo, una colosal transferencia de recursos del trabajo al capital y el inicio de una larga fase de altas tasas de ganancia en el sector manufacturero (desconocidas durante la década anterior). No obstante esto último, desde mediados de 2008 las fracciones más concentradas del capital industrial vienen presionando, bajo distintas modalidades, por el rápido retorno a tasas de rentabilidad sobre ventas del orden de 15% / 19% (como entre 2004 y 2007). Ello, a partir de una nueva y significativa devaluación de la moneda y una mayor reducción de los costos salariales.

Una primera aproximación a tales temas remite a las inferencias que pueden extraerse de considerar algunos de los principales indicadores de la *performance* sectorial (cuadro 3):

Cuadro 3

Industria argentina: evolución de la producción, la ocupación, la productividad, el costo salarial y la relación productividad/costo salarial, 2001-2008 (en índice base 2001=100)

	Producción	Obreros ocupados	Productividad	Costo salarial*	Productividad/costo salarial
1995	104,8	130,4	80,4	106,6	75,4
1996	111,4	125,8	88,6	105,5	84,0
1997	121,8	127,0	96,0	98,9	97,1
1998	124,3	124,6	99,8	100,3	99,4
1999	114,0	115,0	99,2	102,7	96,6
2000	112,6	107,0	105,3	101,9	103,4
2001	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
2002	90,3	90,8	99,5	64,1	155,3
2003	106,1	95,6	110,9	63,8	173,8
2004	121,0	104,9	115,3	75,6	152,6
2005	132,0	111,9	117,9	84,3	139,9
2006	144,9	117,9	122,9	97,3	126,3
2007	157,9	123,9	127,3	107,2	118,7
2008	167,2	127,4	131,3	108,6	120,9

*El costo salarial surge de deflactar el salario nominal por el índice de precios internos al por mayor sectorial (IPIM).

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Indec.

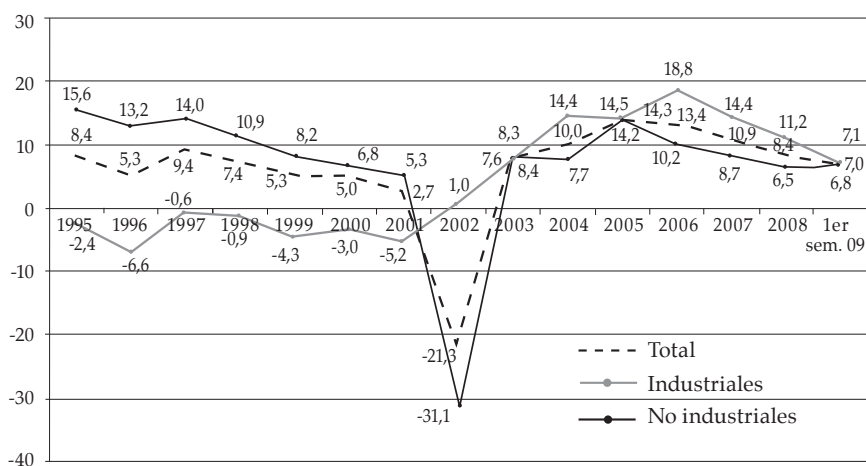
- a) Luego de experimentar una contracción sumamente pronunciada entre 1998 y 2002, con la consiguiente subutilización del *stock* de capital, la producción industrial se incrementó significativamente y de manera sostenida: entre el último año mencionado y 2008 acumuló un incremento de 85,2% (67,2% respecto a 2001).
- b) Este desempeño productivo impactó positivamente sobre la creación de puestos laborales, a punto tal que en 2008 la industria ocupó 40,3% más trabajadores que en 2002. Si bien en 2008 la masa de ocupados se ubicaba por debajo de los registros de 1995, no deja de ser auspiciosa la reversión de un largo ciclo de expulsión de mano de obra en el sector (como entre 1976 y 2001).
- c) En la posconvertibilidad se asistió a un considerable incremento de la productividad de la mano de obra (fenómeno que, con ligeros matices, se remonta a mediados de los 90): entre 2002 y 2008 la producción por ocupado se expandió 32,0% (31,3% en relación con 2001).
- d) El costo salarial de la mano de obra registrada se contrajo en más de una tercera parte en el bienio 2002-2003, de modo consistente con el profundo reordenamiento de precios relativos desencadenado por la salida de la convertibilidad y el consiguiente ajuste regresivo de los salarios. Pero luego se recuperó sostenidamente, a tal punto que en 2008 se ubicó un 8,6% por encima de los registros de 2001.
- e) A partir de la evolución de la productividad (alza sostenida) y los costos salariales (brusca retracción en 2002-2003 y recuperación posterior), tuvo lugar una importante transferencia de recursos del trabajo al capital, que fue particularmente virulenta en 2002-2003. Así, entendiendo la relación productividad/costo salarial como un indicador de la tasa de explotación del trabajo, los registros de dicho bienio más que duplican a los correspondientes a 1995, y el posterior mejoramiento de los salarios se tradujo, en 2008, en un coeficiente superior en casi 21% al de sus ya elevados niveles de 2001.

En suma, en la posconvertibilidad los capitalistas del sector se apropiaron de una masa por demás significativa del excedente generado en la órbita industrial. Esto último invita a indagar acerca de la evolución de las rentabilidades empresarias en el sector donde, por factores complementarios, se ha visto potenciada la capacidad de apropiación real del excedente por parte de las fracciones más concentradas del capital industrial.

Al respecto, cabe hacer referencia a la tasa media de ganancias sobre facturación de las empresas líderes industriales que cotizan en la Bolsa de Valores, incluso en términos comparativos a las no manufactureras (ver gráfico). En el transcurso de la convertibilidad, esas grandes firmas fabriles registraron una pobre *performance* económica agregada, que se vio reflejada en márgenes de rentabilidad relativamente reducidos o negativos (no ajenos al nivel de exposición a la competencia externa, al retraso cambiario, la vigencia de altas tasas de interés real, etc.). Muy distinta resulta ser la situación en la posconvertibilidad. Incluso en el crítico año 2002 la rentabilidad media sobre ventas de las empresas fabriles (1,3%) fue la más alta desde 1995. La reformulación de la estructura de precios relativos a favor de las actividades productivas y fabriles, en particular las exportadoras, la propia recuperación de la demanda doméstica y la reducción de los costos salariales permitieron que las empresas líderes del sector pasaran a operar con tasas de rentabilidad por demás significativas.

Gráfico

Evolución de las tasas de rentabilidad sobre ventas de las empresas que cotizan en la Bolsa de Valores según sector de actividad, 1995-1er semestre de 2009 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a información de Economática.

Todo ello se vio favorecido, en contraste con los 90, por la posibilidad de internalización plena de la apropiación del superávit bruto de explotación fabril. En efecto, durante la década pasada una parte importante del excedente captado por el empresariado se direccionó hacia otros sectores económicos más favorecidos que la industria por el comportamiento de sus precios (por

ejemplo, los servicios públicos privatizados y diversas actividades financieras). En la fase iniciada en 2002, dados los reajustes de los precios relativos (cuasi congelamiento de las tarifas de los servicios, vigencia de tasas de interés reales negativas, etc.), las ganancias brutas de los oligopolios líderes se tradujeron en una suba notable en sus beneficios netos. En otras palabras, en la posconvertibilidad el mayor excedente internalizado por los capitalistas por efecto de la depreciación salarial y la creciente productividad tendió a mantenerse «dentro» de la esfera fabril y, en ese marco, a concentrarse en torno de los actores predominantes en términos estructurales. De allí que los mayores coeficientes de explotación se expresaran en márgenes de beneficio sobre ventas sumamente elevados⁹.

No obstante, ya desde fines de 2008 las fracciones más concentradas del capital industrial y sus voceros en los ámbitos académicos y los medios han venido presionando por una devaluación y, últimamente, por un «reordenamiento» de las relaciones laborales y los costos salariales (con ciertos «mascarones de proa», como el caso de la empresa estadounidense Kraft Foods Argentina, que, además de expulsar a buena parte de la comisión interna de delegados, intentó reemplazar los tres turnos laborales diarios de ocho horas por dos turnos de doce horas)¹⁰.

Las generalizadas propuestas de una nueva depreciación del peso se remontan al inicio de la crisis financiera internacional y encontraron su punto culminante en los meses previos a las elecciones legislativas de fines de junio de 2009¹¹. La posterior respuesta oficial de mantener su política

9. A pesar de ello, parecería persistir una clara reticencia inversora: mientras la producción industrial se incrementó entre 2002 y 2008 un 85,2%, la capacidad instalada fabril lo hizo en apenas un 26,3%.

10. En un comunicado del 15 de septiembre de 2009, la Unión Industrial Argentina (UIA) mostraba su preocupación por la resistencia de los trabajadores: «La metodología abiertamente ilegal adoptada por un grupo de operarios desconociendo la intervención de la autoridad pública y judicial, configuran una directa violación de derechos constitucionales, afectan la seguridad jurídica y el clima necesario para la inversión y creación de empleos formales, pilares de una economía de crecimiento y desarrollo». El comunicado no se refirió a la actitud de la patronal ni al apoyo y el activo *lobby* desplegado por la Embajada de EEUU.

11. En los meses previos a las elecciones se agudizaron las presiones por una devaluación. Así, el entonces secretario de la UIA y ex-ministro de la Producción, José Ignacio de Mendiguren, afirmaba: «Una modificación del tipo de cambio no es inflacionaria. En el mundo hoy la prioridad es la recesión y lo que más aterra es la deflación, un mal que padecemos antes de la salida de la convertibilidad». El economista de la Fundación Mediterránea Jorge Vasconcelos sostenía que «si hay una política económica que intenta comenzar a revertir las tendencias recesivas y generar una baja genuina de la tasa de interés, primero tenemos que ir hacia un tipo de cambio más alto que el actual». Asimismo, luego de asumir la presidencia de la UIA, Héctor Méndez señalaba que el tipo de cambio «debería estar más elevado», aunque aclaraba sobre este punto: «No quiero meter presión al Gobierno, pero en función de los países vecinos, el tipo de cambio actual nos perjudica un poco... el dólar debería estar más alto para ganar competitividad».

cambiaría, sostenida por un muy alto nivel de reservas, devino en un tipo de cambio que en noviembre de 2009 se mantenía en torno de 3,80 pesos por dólar, apenas 9% por encima de enero.

En paralelo, y con creciente virulencia en los últimos meses, la mayor presión empresaria se ha venido focalizando en el abaratamiento de los costos salariales. A tal fin, muchas grandes firmas, remitiendo a la crisis internacional como (supuesto) factor causal, han recurrido a una variada gama de acciones: suspensión de trabajadores, despidos, recorte de las jornadas laborales, mayor precarización, intensificación del trabajo, propuestas de reducción salarial como condición para el mantenimiento del empleo, etc.

Así, debido a las dificultades para revertir gran parte de los legados de los 90, particularmente en lo normativo y regulatorio, las fracciones más concentradas del capital industrial intentan retrotraer sus niveles de rentabilidad a los exitosos 2004-2007, y las condiciones bajo las que se establece la relación capital/trabajo, a los añorados 90, cuando las elevadas tasas de desempleo y subempleo operaban como disciplinadoras del mercado laboral. ☒