

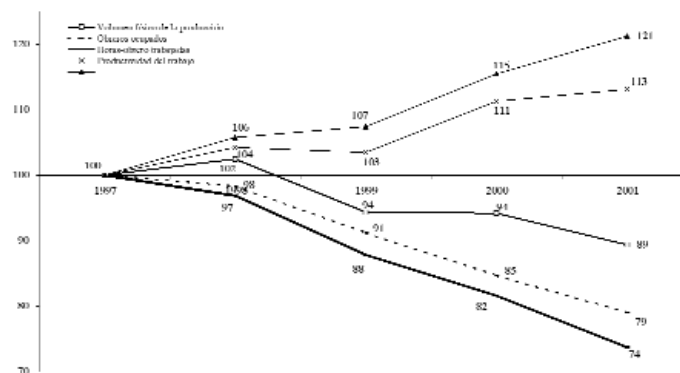
# LA INDUSTRIA ARGENTINA ANTE EL FIN DE LA CONVERTIBILIDAD. PERSPECTIVAS Y DESAFÍOS TRAS UNA ETAPA DE DESINDUSTRIALIZACIÓN Y DESINTEGRACIÓN PRODUCTIVA

## I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años la industria manufacturera argentina ha venido atravesando una profunda crisis que ha impactado, con mayor o menor intensidad, sobre prácticamente la totalidad de las actividades fabriles. Dicho proceso se expresa en una caída de consideración en la producción sectorial y, más aún, en la ocupación, en paralelo a un empeoramiento en las condiciones laborales de los trabajadores en actividad.

Como se puede apreciar en el Gráfico 1, después de registrar un leve incremento (del orden del 2%) en 1998, el volumen físico de la producción industrial disminuyó, hasta fines de 2001, aproximadamente un 13% (equivale a una caída promedio anual del 4,5%)<sup>1</sup>. En ese marco global de retroceso productivo, la información presentada indica la existencia de dos descensos pronunciados en el nivel de la actividad fabril interna: mientras que en 1999 la producción manufacturera generada en el ámbito doméstico experimentó una contracción cercana al 8%, en 2001 registró una declinación superior al 5%.

**GRÁFICO 1**  
**INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA. EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN, LOS OBREROS OCUPADOS, LAS HORAS-OBRAO TRABAJADAS Y LA PRODUCTIVIDAD. 1997-2001 (PRIMEROS NUEVE MESES DE CADA AÑO) (ÍNDICE BASE PRIMEROS NUEVE MESES 1997=100)**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Industrial.

<sup>1</sup> La información utilizada proviene de la Encuesta Industrial que releva periódicamente el INDEC (se trata de una muestra a locales fabriles de más de diez obreros ocupados, que tiene representatividad sectorial nacional). Las variaciones que se presentan en el gráfico de referencia corresponden a los promedios simples de los primeros nueve meses de cada año (por cuanto el último dato disponible es el del tercer trimestre de 2001).

De la información proporcionada por el INDEC se desprende que esta aguda crisis industrial constituyó un proceso ampliamente difundido sobre el entramado manufacturero local. Así, por ejemplo, en 1999, de los 22 sectores industriales que integran la encuesta, 18 experimentaron caídas –en algunos casos, muy significativas– en sus respectivos volúmenes de producción<sup>2</sup>, mientras que tan sólo cuatro subgrupos de manufacturas registraron incrementos en sus niveles productivos (la elaboración de productos de tabaco, la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, la refinación de petróleo, y la producción de alimentos y bebidas)<sup>3</sup>. En 2001, por su parte, 19 sectores vieron disminuir su producción (proceso que fue particularmente intenso en el ámbito de la elaboración de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, de la industria automotriz y de la fabricación de productos textiles)<sup>4</sup>, al tiempo que en apenas tres se verificaron aumentos en los volúmenes producidos (es el caso de la fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, la producción de derivados del caucho y el plástico, y la elaboración de prendas de vestir)<sup>5</sup>.

Como era previsible, esta importante y casi generalizada recesión fabril tuvo impactos de significación sobre la ocupación en la actividad: de considerar la variación correspondiente al promedio de los primeros nueve meses de 1997 con respecto a idéntico período de 2001, se constata que el empleo manufacturero disminuyó aproximadamente un 20% (equivale a una caída anual acumulativa superior al 5%), mientras que las horas-obrero trabajadas descendieron alrededor de un 26% (cerca de un 7% en términos anuales). La información que consta en el Gráfico 1 no sólo refleja la magnitud que asumió la expulsión de mano de obra empleada en la industria local en el último quinquenio, sino que también indica que se trató de un proceso ininterrumpido (que se aceleró fuertemente a partir de 1999).

El hecho de que la ocupación y las horas-obrero trabajadas hayan disminuido más que el volumen físico de la producción deriva en un incremento en la productividad media de la mano de obra del orden del 13%, porcentual que se eleva al 21% en caso de considerar la productividad horaria. Se trata, sin duda, de aumentos de consideración en el rendimiento productivo promedio de los trabajadores industriales que, no obstante, no pueden ser calificados como “virtuosos”, en tanto no se han sustentado en incrementos en la producción y el empleo sino, por el contrario, en una marcada involución productiva y en una significativa contracción de la ocupación y, más aún, de la cantidad de horas trabajadas por los obreros del sector.

En relación con esto último, cuando se compara la evolución de la producción *vis-à-vis* la de la productividad se comprueba que cuando la primera de las variables se expandió (es el caso de 1998) la segunda lo hizo en forma mucho más acentuada, mientras que en los años de caída de la producción (1999-2001) el rendimiento productivo promedio de los trabajadores se incrementó (en algunos casos, a tasas muy elevadas)<sup>6</sup>. Ello indica que los importantes aumentos que se registraron en la productividad laboral en el ámbito industrial durante los últimos años estuvieron directamente relacionados con el pronunciado proceso de expulsión de personal que tuvo lugar y, de resultas de ello, con un incremento en la intensidad del proceso de trabajo<sup>7</sup>.

<sup>2</sup> La título ilustrativo, vale mencionar que la producción de vehículos automotores disminuyó en el período señalado algo más de un 37% y la de otros equipos de transporte aproximadamente un 27%, mientras que la correspondiente a siete subconjuntos de actividades fabriles registró, en cada caso, una caída del orden del 20% (se trata de la fabricación de bienes de capital, la manufactura de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo, la elaboración de artículos textiles, la industria siderúrgica, la producción de aparatos de radio, televisión y comunicaciones, la fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y la elaboración de muebles, colchones y otras manufacturas).

<sup>3</sup> En estas actividades, los incrementos en las cantidades producidas fueron, respectivamente, del 42%, el 26%, el 2%, y el 1%.

<sup>4</sup> En el primer caso, la caída en la producción ascendió al 18%, mientras que en los dos restantes fue del 16%.

<sup>5</sup> En estas manufacturas, los aumentos en los respectivos niveles de producción fueron del 21%, el 2%, y el 0,4%.

<sup>6</sup> La única excepción se dio en 1999, en el que, en el marco de un descenso en la producción del 8%, la productividad media de los trabajadores experimentó una caída de menos del 1% (al tiempo que la horaria se expandió cerca de un 2%).

<sup>7</sup> Este empeoramiento en la situación de los asalariados fabriles en actividad se refleja adicionalmente en que, siempre entre 1997 y 2001, el salario medio disminuyó aproximadamente un 2%. En un contexto de fuerte crecimiento de la productividad laboral, ello se tradujo en una considerable transferencia de ingresos desde los trabajadores hacia los empresarios.

A los efectos de enriquecer el análisis precedente, en el Cuadro 1 se presenta la variación trimestral (con respecto a idéntico período del año anterior) de la producción manufacturera, la ocupación, las horas-obrero trabajadas y la productividad de la mano de obra. La evidencia empírica presentada indica, en primer lugar, que la declinación del nivel de actividad fabril se inicia en el tercer trimestre de 1998. Desde entonces, y hasta el tercer trimestre de 2001, en 11 de los 13 períodos trimestrales que cabe identificar se registraron caídas en la producción (particularmente intensas en, por ejemplo, el segundo y tercer trimestres de 1999, y los tres de 2001 para los cuales se dispone de información –en especial, el último–).

**CUADRO 1****INDUSTRIA MANUFACTURERA ARGENTINA**

**VARIACIÓN TRIMESTRAL DEL VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN, LOS OBREROS OCUPADOS, LAS HORAS-OBRA TRABAJADAS Y LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA CON RESPECTO AL MISMO PERÍODO DEL AÑO ANTERIOR, 1998-2001 (PORCENTAJES)**

<b>AÑO</b>	<b>VOLUMEN FÍSICO DE LA PRODUCCIÓN</b>	<b>OBREROS OCUPADOS</b>	<b>HORAS-OBRA TRABAJADAS</b>	<b>PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA</b>	<b>PRODUCTIVIDAD HORARIA</b>
	<b>I</b>	<b>II</b>	<b>III</b>	<b>IV=I/II</b>	<b>V=I/III</b>
<b>1998</b>					
I Trimestre	7,5	-0,8	-1,0	8,4	8,5
II Trimestre	4,0	-1,6	-4,1	5,7	8,5
III Trimestre	-3,2	-2,7	-4,0	-0,6	0,8
IV Trimestre	-7,0	-4,4	-7,3	-2,7	0,3
<b>1999</b>					
I Trimestre	-0,7	-5,6	-7,4	5,2	7,2
II Trimestre	-11,7	-7,6	-9,3	-4,5	-2,7
III Trimestre	-10,7	-8,6	-11,2	-2,3	0,5
IV Trimestre	-1,8	-8,3	-7,4	7,1	6,0
<b>2000</b>					
I Trimestre	0,1	-8,0	-6,0	8,8	6,5
II Trimestre	-1,3	-7,1	-8,0	6,2	7,2
III Trimestre	0,9	-6,3	-7,2	7,7	8,7
IV Trimestre	-4,2	-7,2	-9,9	3,2	6,2
<b>2001</b>					
I Trimestre	-4,5	-6,3	-9,7	2,0	5,8
II Trimestre	-2,6	-6,4	-8,4	4,0	6,3
III Trimestre	-8,2	-7,3	-10,8	-1,0	2,9

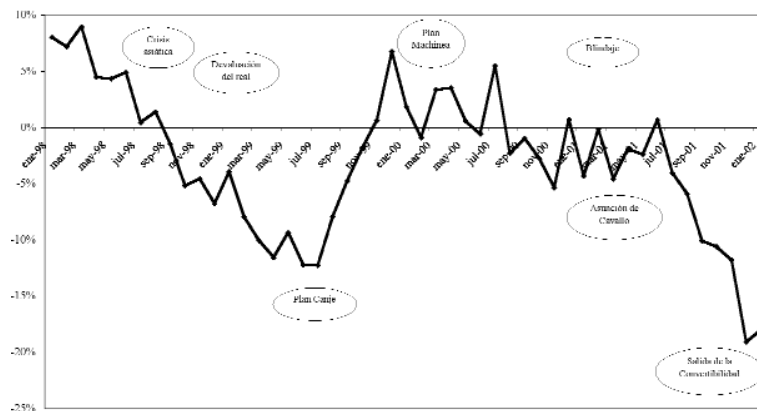
Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Industrial.

Un segundo elemento a destacar se vincula con la sistemática e ininterrumpida reducción del empleo en el sector (y, consecuentemente, de la cantidad de horas trabajadas por asalariado), desvinculada por completo del desenvolvimiento productivo. En efecto, cualquiera sea el trimestre que se analice, y con independencia de que la producción se incremente o disminuya, se verifican caídas significativas (a partir de 1999, siempre superiores al 5%) tanto en la cantidad de personas ocupadas en la industria como, en forma más acentuada aún, en las horas-obrero trabajadas<sup>8</sup>.

En tercer lugar, y estrechamente ligado a lo anterior, la información presentada corrobora la afirmación de que el comportamiento de la productividad de la mano de obra ha estado directamente relacionado con la brusca expulsión de trabajadores, lo cual se visualiza en que en los trimestres en que se registraron incrementos en la producción industrial, la productividad laboral creció más acentuadamente, mientras que en aquellos períodos en los que hubo caídas en los niveles productivos, el rendimiento medio de los trabajadores declinó menos que el volumen físico de la producción o bien se expandió (en algunos casos, en forma pronunciada).

Como una forma de aportar elementos que permitan complementar los análisis previos, en el Gráfico 2 se visualiza la evolución, para el período comprendido entre enero de 1998 y el mismo mes de 2002, del Estimador Mensual Industrial (serie desestacionalizada) que elabora en forma periódica el INDEC. La información presentada permite constatar, en primer lugar, la aguda crisis que transitó en los últimos años el sector manufacturero local, lo cual se expresa en que en 33 de los 49 meses incluidos en el período de referencia se registraron disminuciones –en algunos casos, muy pronunciadas– en el indicador mencionado.

**GRÁFICO 2**  
**EVOLUCIÓN DEL ESTIMADO MENSUAL INDUSTRIAL DEL INDEC, ENERO 1998-ENERO 2002**  
**(PORCENTAJES DE VARIACIÓN INTERANUAL CON RESPECTO AL MISMO MES DEL AÑO ANTERIOR)**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC.

<sup>8</sup> Como surge de la información que consta en el Cuadro 1, al margen de unas pocas excepciones, durante el transcurso del período bajo análisis, las horas-obrero trabajadas siempre cayeron más que la cantidad de obreros ocupados. Ello sugiere que, ante la pronunciada contracción de la actividad industrial, los empresarios del sector optaron, al margen de despedir a un número considerable de empleados, por reducir la extensión de la jornada de trabajo y/o por suprimir las horas extra de los asalariados en actividad.

En dicho desempeño agregado se pueden identificar tres etapas: desde comienzos de 1998 hasta mediados de 1999 se aprecian los impactos negativos que, sobre el desenvolvimiento fabril, se derivaron de las crisis en el sudeste asiático y en Brasil; desde entonces hasta inicios de 2000 se manifiesta cierta reactivación productiva (estrechamente ligada al lanzamiento del denominado "Plan Canje" que se implementó en el ámbito de la industria automotriz); tendencia que se extendió apenas hasta diciembre de 2000, momento a partir del cual se registra una notable retracción de la producción que persiste hasta la actualidad (para aprehender la magnitud de la caída en la producción industrial que se registra en este subperíodo, basta con señalar que en apenas 2 de los 18 meses que lo integran se registraron tasas positivas de variación –en ambos casos, inferiores al 1%–).

Resulta entonces necesario analizar los factores explicativos del retroceso del sector industrial argentino. La crisis del sector manufacturero argentino no se explica sólo por fenómenos de índole coyuntural (aunque es indudable que ello juega un papel importante, particularmente los sucesivos ajustes fiscales y políticas de corte recesivo implementadas desde diciembre de 2000 en adelante), sino que también remite, y de manera decisiva, a ciertos procesos de carácter estructural. En efecto, durante la década de los noventa la industria local asistió a un proceso de profundas transformaciones directamente asociado a los cambios institucionales y macroeconómicos de fines de los ochenta. Estos últimos impulsaron la profundización y consolidación de las principales tendencias que se impusieron como patrones distintivos del régimen de acumulación local que se fue delineando en el país desde mediados de los años setenta a partir de la interrupción del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Tales cambios acentuaron, por ejemplo, la pérdida de importancia relativa del sector en el conjunto de la actividad económica del país y un patrón regresivo de distribución del ingreso asociado al deterioro salarial y a un empeoramiento en las condiciones de trabajo, a la vez que indujeron una profunda reconfiguración de los liderazgos sectoriales, crecientes heterogeneidades en el desempeño empresarial y una importante transformación en el perfil tecno-productivo y comercial de las firmas.

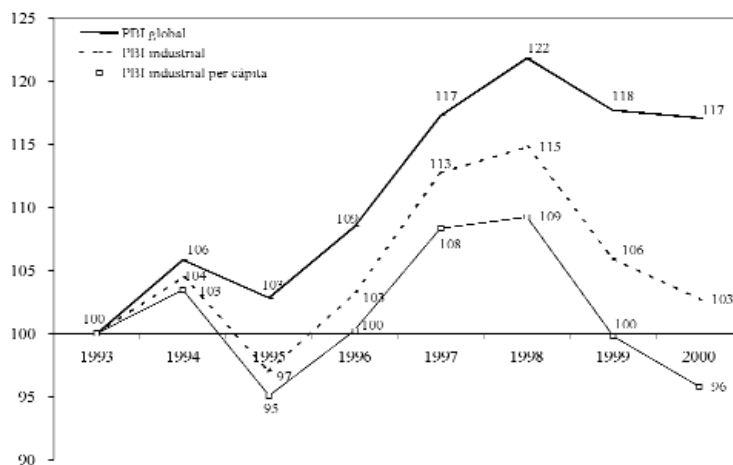
Es en ese marco que se inscribe este trabajo, cuyo objetivo central es presentar en forma estilizada los principales emergentes del desenvolvimiento del sector manufacturero local durante los años noventa. En particular, se apunta a determinar aquellos rasgos estructurales de la actividad que comenzaron a manifestarse con particular intensidad a partir del quiebre del modelo de acumulación sustitutivo y se acentuaron –en algunos casos, notablemente– en el transcurso de la década pasada (tales como, entre otros, la "desindustrialización", la desarticulación de la estructura productiva, la caída en la ocupación sectorial y en los salarios de los trabajadores, la inequidad distributiva, el creciente grado de concentración económica, los cambios en los liderazgos empresarios, o la crisis de las pequeñas y medianas empresas). En otras palabras, se busca resaltar aquellas "líneas de continuidad" que, en relación con la industria manufacturera local, se mantuvieron a lo largo del último cuarto de siglo, intentando precisar la forma en que las mismas se manifestaron en el transcurso del decenio de los noventa.

## II. LA PÉRDIDA DE INCIDENCIA RELATIVA DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL EN EL CONJUNTO DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

Como se desprende del Gráfico 3, entre 1993 y 2000 el PBI total (medido a precios constantes) se incrementó un 17%, mientras que el industrial creció apenas un 3% (lo cual supone una elasticidad-producto global para el sector fabril de 0,18). Esto significa que ante un crecimiento del PBI global del 1%, el producto bruto manufacturero se incrementó tan solo un 0,18%. A este respecto, cabe destacar que durante la segunda fase del modelo sustitutivo este coeficiente se ubicaba en torno de 1,4, lo cual constituye un indicador del efecto dinamizador que, en aquel período, se derivaba del crecimiento industrial. A partir de este magro desenvolvimiento del sector fabril con respecto a las restantes actividades económicas (que se verificó fundamentalmente en las fases recesivas del ciclo económico, en las que la caída del valor agregado manufacturero siempre fue mayor que la registrada por el PBI global)<sup>9</sup> tuvo lugar una nueva disminución –superior al 12%– en el peso relativo del mismo en el total del producto bruto del país (descendió del 18,2% en 1993 al 16,0% en 2000). Para tener una idea de la magnitud de este proceso “desindustrializador”, basta con señalar que la participación agregada de las actividades manufactureras en el PBI total a mediados de los años setenta se ubicó en el orden del 30%.

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, el sector fabril sigue siendo aquel que, por el tipo de articulaciones que tiene con el resto del entramado económico, presenta el mayor dinamismo en la economía mundial en términos de la creación de riqueza, situación que no parece manifestarse en el caso argentino.

**GRÁFICO 3**  
EVOLUCIÓN DEL PBI TOTAL DEL PAÍS, DEL INDUSTRIAL Y DEL PBI INDUSTRIAL PER CÁPITA, 1993-2000  
(ÍNDICE BASE 1993=100)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información del MEyOSP

<sup>9</sup> Por ejemplo, en la crisis del año 1995 el PBI global registró una contracción de aproximadamente el 3%, mientras que el manufacturero cayó más de un 7%. Asimismo, entre 1998 y 2000, el valor agregado del conjunto de la economía local disminuyó casi un 4%, caída que se ubicó en el orden del 11% en el caso de la industria.

Ahora bien, si en lugar de estudiar el incremento 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 leve expansión se convierte en una importante retracción. En efecto, en 2000 el PBI industrial por habitante es casi un 4% inferior al registrado en 1993. Si se considera que recién en este último año, luego del pésimo desempeño sectorial del decenio de los ochenta y la recuperación de principios de los noventa, se habían alcanzado valores del producto semejantes a los vigentes en 1974, puede concluirse que durante la década pasada se registró un proceso de deterioro sectorial que situó a la actividad en niveles inferiores a los registrados hace más de un cuarto de siglo. Atento a la importancia de tales procesos, cabe indagar acerca de los elementos que, en su conjunción, permiten explicar esta muy pobre *performance* del sector en materia de creación de valor agregado.

La profundización en los años noventa del proceso de "desindustrialización" iniciado en el país a partir de la interrupción de la sustitución de importaciones a mediados de los setenta está directamente relacionada, en primer lugar, con las principales características estructurales de las firmas líderes del sector y de las ramas de mayor dinamismo e incidencia agregada en el mismo. En este sentido, cabe destacar que en el transcurso de la década pasada se tendió a consolidar una estructura manufacturera crecientemente articulada en torno de un reducido grupo de actividades que se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (como la producción de alimentos y bebidas y, en menor medida, la de derivados de petróleo) y/o "institucionales" de privilegio (tal el caso de la industria automotriz, cuyo crecimiento –en especial, en la primera mitad del decenio– estuvo íntimamente asociado al régimen especial de promoción y protección con el que fue favorecida), así como de la elaboración de ciertos insumos intermedios de uso difundido (en particular, aquellos vinculados a las industrias química y siderúrgica). En estos mercados una proporción mayoritaria de la producción es controlada por un número reducido de grandes empresas<sup>10</sup>.

De lo anterior se infiere que las manufacturas de mayor crecimiento e importancia relativa del espectro fabril local –y de la cúpula empresaria del sector– se ubican, en la generalidad de los casos, en las primeras etapas del procesamiento manufacturero, presentando, en consecuencia, un reducido dinamismo en materia de generación de cadenas de valor agregado, así como un bajo aporte a la creación de eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. De esta manera, la consolidación de este tipo de perfil sectorial en aquellas firmas líderes que, dado su poder oligopólico (o, en algunos casos, monopólico) 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, es uno de los principales factores para explicar las causas por las que, a pesar de que la actividad manufacturera creció en términos absolutos durante el decenio pasado, el sector continuó perdiendo peso relativo en el PBI global, al tiempo que redujo su tamaño.

El magro desempeño sectorial en materia de generación de valor agregado durante los noventa es también explicado 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<sup>11</sup>, la compra en el exterior de insumos y/o

<sup>10</sup> Azpiazu, D.: "La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa", FLACSO/EUDEBA, 1998.

<sup>11</sup> Con respecto a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial implementada en el país durante el decenio de los noventa, cabe destacar que la misma presentó importantes similitudes con la encarada hacia fines de los años setenta por el gobierno militar. Por ejemplo, ambos procesos fueron instrumentados con un muy escaso gradualismo en el marco de un creciente atraso del tipo de cambio real, lo cual condicionó sobremanera la capacidad de respuesta de los distintos actores y sectores manufactureros (sobre todo, la de las pequeñas y medianas empresas –e, incluso, algunas de gran tamaño– que se especializaban en la elaboración de bienes transables –en especial, de consumo masivo–). Asimismo, estuvieron caracterizados por el hecho de que los instrumentos que tradicionalmente se utilizan para controlar las prácticas comerciales desleales, como el régimen antidumping, fueron aplicados con un alto grado de discrecionalidad, acentuado, en consecuencia, las asimetrías derivadas de la misma apertura comercial. Al respecto, consultar Azpiazu, D.: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica 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, 1994; y Sourrouille, J.: "Política económica y procesos de desarrollo. La experiencia argentina reciente entre 1976 y 1981", CEPAL, Serie Estudios e Informes, Nro. 27, 1982.

productos finales por parte de las empresas industriales. Esto determinó el cierre de numerosas firmas (imposibilitadas, por diversas razones, de competir con los bienes importados) o su corrimiento hacia actividades vinculadas al armado y/o ensamblado de partes, sino directamente a la venta de productos finales provenientes del extranjero (a partir del aprovechamiento de sus canales de distribución y comercialización)<sup>12</sup>, y, como producto de ello, la desarticulación de numerosas cadenas de valor agregado, así como la destrucción de una parte considerable del tejido manufacturero local (proceso que fue particularmente intenso en aquellas ramas en las que las pequeñas y medianas firmas tenían una presencia importante –sino decisiva–). La conjunción de ambos fenómenos trajo aparejada una considerable disminución en el coeficiente de valor agregado sectorial (que constituye un indicador *proxy* del grado de integración nacional de la producción local), lo cual acentuó una tendencia que se venía manifestando desde mediados de los años setenta<sup>13</sup>.

Todos estos procesos, así como sus impactos agregados sobre el espectro fabril local (“desindustrialización” y achicamiento y desarticulación productiva), remiten, adicionalmente, a la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía argentina que se tendió a conformar en el transcurso de la década pasada. Al respecto, el plan de estabilización instrumentado a comienzos de 1991 indujo una importante estabilización en el nivel general de precios (particularmente importante después de dos episodios hiperinflacionarios y varios años de vigencia de un régimen de alta inflación). No obstante ello, cabe destacar que en dicho patrón agregado de desenvolvimiento pueden reconocerse marcadas disparidades en la dinámica de los precios de los distintos bienes y servicios, lo cual conllevó importantes alteraciones en la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local que se caracterizaron por presentar, en términos globales, un sesgo “anti-industrialista”.

En tal sentido, una de las principales asimetrías en la evolución de los precios domésticos durante la Convertibilidad es la que se ha verificado 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 no protegidos (como los elaborados en numerosos mercados fabriles)<sup>14</sup>. En efecto, en el transcurso de la década pasada, y revirtiendo una tendencia que se había manifestado durante todo el decenio de los ochenta, los precios industriales se deterioraron con respecto a los de los servicios. Ello se visualiza, por ejemplo, en el hecho de que entre 1991 y 1998 el cociente precios industriales / precios de los servicios descendió más de un 33%<sup>15</sup>, lo que es explicado, básicamente, por la articulación de dos fenómenos: por una parte, por el fuerte incremento que registraron los precios de distintos servicios (en particular, los públicos privatizados) y, por otra, por el leve aumento –sino la disminución– que se verificó en los precios de una parte considerable de productos fabriles (lo cual deviene, a su vez, del efecto “disciplinador” que, sobre la formación de precios, se derivó de las formas que adoptó la apertura de la economía).

<sup>12</sup> Tal fue la intensidad que asumieron estos procesos que a muchas empresas que actuaban en el sector difícilmente se las pueda seguir considerando como industriales.

<sup>13</sup> Al respecto, cabe destacar que en 1973 la industria argentina registraba un coeficiente valor agregado/valor de producción superior al 42%, mientras que en 1993 dicha relación había descendido a alrededor del 33%. Este último valor es uno de los más bajos de la historia manufacturera argentina (por lo menos, desde que se realizan Censos Económicos), incluso inferior al de 1935, momento en el que recién se estaba iniciando en el país un proceso de industrialización promovido desde el aparato estatal y la estructura fabril entonces vigente presentaba un reducido grado de desarrollo relativo.

<sup>14</sup> Un análisis detenido de este proceso puede consultarse en Proyecto “Privatización y Regulación en la Economía Argentina”: “Privatizaciones en la Argentina. Regulación tarifaria, mutaciones en los precios relativos, rentas extraordinarias y concentración económica”, Documento de Trabajo Nro. 7, FLACSO/SECYT/CONICET, 1999.

<sup>15</sup> La evolución de este coeficiente entre principios de los años ochenta y fines de los noventa puede consultarse en Heymann, D.: “Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa”, CEPAL, Serie Reformas Económicas Nro. 61, 2000. De dicho estudio se desprende que durante el decenio pasado los precios industriales también se atrasaron con respecto a los de los bienes pampeanos (la relación entre ambos cayó, siempre entre 1991 y 1998, más de un 10%).



Esta dispar evolución de los precios relativos determinó mutaciones igualmente relevantes en las rentabilidades de los distintos sectores de actividad. Así, por ejemplo, durante la década pasada se tendieron a consolidar marcadas divergencias entre, extremando la comparación, aquellas áreas que operan bajo condiciones monopólicas u oligopólicas, en sectores no transables, con reservas legales de mercado y beneficios extraordinarios promovidos y protegidos normativamente (tal el caso de los vinculados a la prestación de servicios públicos privatizados), respecto de aquellos mercados relativamente competitivos y/o que se encuentran expuestos a la competencia de productos importados (es el caso de una amplia gama de sectores industriales).

Esta importante reconfiguración de la estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía local impactó negativamente sobre la industria manufacturera en diversos sentidos. Por un lado, en tanto tendió a desincentivar la formación de capital, lo cual determinó una disminución en la capacidad de crecimiento –presente y futura– del sector y del conjunto de la economía argentina. Por otro, porque trajo aparejado un aumento –en algunos casos, de consideración– en los costos empresarios y, derivado de ello, un deterioro ostensible del tipo de cambio real y de la competitividad externa de una parte importante de actividades fabriles (en especial, aquellas con predominancia productiva de pequeñas y medianas empresas, que no se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales, y que se caracterizan por presentar un importante dinamismo relativo en lo que se refiere a la creación de valor agregado y de empleo). Sin duda, este proceso de encarecimiento relativo de los precios de los servicios *vis-à-vis* los de los productos fabriles en el marco del régimen de la Convertibilidad constituyó uno de los principales factores explicativos del retroceso relativo que experimentó la industria durante la década pasada.

En definitiva, no obstante el hecho de que durante buena parte de los años noventa el sector manufacturero argentino transitó por un sendero de relativa expansión económica (particularmente relevante, después de un decenio, como el de los ochenta, de estancamiento absoluto y relativo de la actividad), uno de los emergentes más importantes de dicho comportamiento está vinculado con la profundización de los procesos de “desindustrialización” y de achicamiento y desintegración productiva que se habían comenzado a manifestar a partir de la interrupción del esquema sustitutivo de mediados de los setenta. En relación con ello, el análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño que hace un cuarto de siglo, sino que también se ha acentuado la pérdida de uno de los atributos centrales que la caracterizaron durante la sustitución de importaciones: su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas, tanto en el plano productivo como por su impacto sobre el empleo.

### III. EL NUEVO PERFIL SECTORIAL

Como fuera mencionado, uno de los principales elementos explicativos de la magra *performance* (absoluta y relativa) que registró la industria doméstica durante la década pasada en lo que se relaciona con la generación de valor agregado remite a las características estructurales de las actividades de mayor significación del espectro manufacturero local.

Como surge de la información proporcionada por el Cuadro 2, en el plano productivo, la elevada gravitación de un número muy acotado de actividades constituye el primer elemento a destacar en cuanto al perfil sectorial de la producción fabril generada a nivel nacional. En efecto, en 1993 (año en que fue realizado en el país el último relevamiento censal de la actividad) apenas cuatro subgrupos de manufacturas (sobre un total de 22) concentraban, de conjunto, poco más del 55% de la producción manufacturera. Se trata de las industrias elaboradoras de alimentos y bebidas (26,4% del total), de sustancias y productos químicos (10,5%), el sector automotor (9,2%), y las refinerías de petróleo (9,0%).

**CUADRO 2**  
**COMPOSICIÓN DEL VALOR DE LA PRODUCCIÓN SEGÚN SECTOR DE ACTIVIDAD. 1993-2000**  
**(MILLONES DE PESOS DE 1993 Y PORCENTAJES)**

<b>Año</b>	<b>VALOR DE LA PRODUCCIÓN CENSAL (A PRECIOS DE 1993)</b>	<b>%</b>	<b>VARIACIÓN PORCENTUAL DE LA PRODUCCIÓN 1993/2000*</b>	<b>VALOR DE LA PRODUCCIÓN ESTIMADO A 2000 (A PRECIOS DE 1993)</b>	<b>%</b>
Elab. de productos alimenticios y bebidas	23.896,4	26,4	15,0	27.480,9	29,0
Elaboración de productos de tabaco	2.341,6	2,6	52,8	3.578,0	3,8
Fabricación de productos textiles	3.643,1	4,0	-28,8	2.593,9	2,7
Fabricación de prendas de vestir y pieles	2.020,2	2,2	-29,4	1.426,3	1,5
Cuero y artículos de cuero	2.167,9	2,4	5,4	2.285,0	2,4
Madera y productos de madera	905,3	1,0	-0,8	898,1	0,9
Papel y productos de papel	2.321,8	2,6	18,4	2.749,0	2,9
Ediciones e impresiones	3.530,9	3,9	-4,8	3.361,4	3,6
Refinación de petróleo	8.111,7	9,0	8,2	8.776,9	9,3
Sustancias y productos químicos	9.527,9	10,5	19,0	11.338,2	12,0
Productos de caucho y plástico	3.003,8	3,3	6,1	3.187,0	3,4
Otros productos minerales no metálicos	2.688,1	3,0	-18,3	2.196,2	2,3
Fabricación de metales comunes	3.922,6	4,3	40,7	5.519,1	5,8
Prod. de metal excl. maquinaria y equipo	3.504,3	3,9	-25,7	2.603,7	2,8
Maquinaria y equipo	4.284,2	4,7	-14,7	3.654,4	3,9
Maquinaria de oficina	216,0	0,2	-21,1	170,4	0,2
Maquinaria y aparatos eléctricos	1.889,7	2,1	-23,5	1.445,6	1,5
Aparatos de radio, TV y comunicaciones	1.737,3	1,9	20,9	2.100,4	2,2
Instrumentos médicos, ópticos	472,7	0,5	-24,4	357,4	0,4
Vehículos automotores	8.321,5	9,2	-3,3	8.046,9	8,5
Otros equipos de transporte	592,8	0,7	-34,3	389,5	0,4
Otras manufacturas y muebles	1.361,8	1,5	-3,8	1.310,1	1,4
<b>Total</b>	<b>90.461,8</b>	<b>100,0</b>	<b>4,6</b>	<b>94.623,0</b>	<b>100,0</b>

\* Se trata de la variación del volumen físico de la producción de cada agrupamiento sectorial entre 1993 y 2000 según surge de la Encuesta Industrial del INDEC.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Censo Nacional Económico, 1994, y Encuesta Industrial.

En el primer caso, donde predominan sectores estrechamente ligados 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, de la elaboración de jabones y artículos de limpieza, y de algunos derivados de la industria petroquímica.

En cuanto a la fabricación de vehículos y de autopartes, su participación se ha visto favorecida por el importante ritmo de crecimiento del "complejo automotor" registrado en los primeros años de la década pasada asociado a, por un lado, la expansión de la demanda interna en un marco de estabilidad en el nivel general de precios y de posibilidades de acceso al crédito para el consumo de bienes durables y, por otro, y fundamentalmente, el régimen especial de promoción y protección con que fue favorecida la actividad, así como, en ese marco, los acuerdos de intercambio "compensado" en el ámbito del Mercosur.

No obstante el importante dinamismo de la industria automotriz que tuvo lugar durante buena parte de los años noventa (en especial, en la primera mitad del decenio), cabe señalar que, al margen de haber inducido un saldo de balanza comercial sumamente deficitario, uno de los principales efectos de la política de promoción al sector que se aplicó en el transcurso de la década pasada es que las actividades del "complejo automotor" se han ido asemejando cada vez más a tareas de armadura y/o ensamblado de partes y piezas importadas que a una actividad industrial en sentido estricto. En efecto, en la actualidad es tan alto el componente importado de la rama (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<sup>16</sup>. La conjunción de estos fenómenos trajo aparejado un marcado proceso de desintegración del sector que afectó profundamente, tanto en materia productiva como de empleo, a ciertas producciones (autopartes, determinadas actividades metalúrgicas, etc.) y a un número importante de firmas (en especial, a las de pequeño y mediano porte que actuaban como proveedoras de las terminales). Esta importante reconfiguración del perfil estructural de la actividad determinó que el sector automotor haya perdido buena parte de los atributos que definen a un complejo industrial (generación de cadenas de valor agregado, importantes eslabonamientos productivos, elevado grado de relaciones de insumo-producto en el interior del bloque, etc.).

Por último, la participación relativa de la producción de las refinerías de petróleo se ve fuertemente influenciada por la importancia de los impuestos internos (representan, prácticamente, un tercio del valor de la producción de este subsector manufacturero), y por el incremento generalizado de la demanda local de los distintos combustibles líquidos derivados del petróleo (en buena medida relacionado con la evolución de la industria automotriz).

Un segundo fenómeno destacable es el que surge de considerar, siempre a partir de la información del último Censo Nacional Económico realizado en el país, 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 de la fabricación de productos textiles (4,0%), la edición e impresión de publicaciones (3,9%), la manufactura de metales

<sup>16</sup> Según surge de la última Matriz Insumo-Producto elaborada por el INDEC (con datos de 1997), la rama "vehículos automotores" es la que presenta el mayor coeficiente importaciones/valor de producción (38,3%) dentro de la industria (el promedio sectorial es del 10,6%). INDEC: "Matriz Insumo Producto. Argentina, 1997", 2001.

comunes (4,3%), la elaboración de productos metálicos excepto maquinaria y equipo (3,9%), y la producción de bienes de capital (4,7%). De conjunto, estas últimas actividades explican casi el 21% de la producción industrial. En otros términos, de agruparlas con las anteriores se verifica que más de las tres cuartas partes de la producción manufacturera generada en el ámbito nacional a mediados de los años noventa provenía de apenas nueve sectores industriales.

De las consideraciones precedentes se infiere, naturalmente, que un amplio grupo de producciones mostraba, a mediados de la década pasada, una escasa –cuando no irrelevante– significación agregada en el espectro fabril local (como, por ejemplo, la industria de la madera y derivados, o distintas ramas, muchas de ellas integrantes del sector metalmeccánico, vinculadas a la fabricación de productos que suponen cierto grado de sofisticación tecnológica y/o la utilización de mano de obra altamente calificada).

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 doméstica, en el Cuadro 2 se presenta también una actualización del valor bruto de la producción manufacturera correspondiente a las distintas actividades que cabe reconocer dentro del tejido industrial.

Una primera conclusión que surge de la información de referencia es que entre 1993 y 2000, en un contexto en que el conjunto del sector creció menos de un 5%, se tendió a consolidar la estructura sectorial vigente al momento de realizarse el último Censo Nacional Económico. En efecto, desde entonces hasta fines de la década pasada se registró un incremento (cercano al 9%) en la participación relativa de un número muy reducido de actividades: mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos daban cuenta, en conjunto, del 59% de la producción sectorial realizada en el país, en 2000 esos mismos subgrupos de manufacturas explicaban casi el 65% (se trata de la elaboración de productos alimenticios y bebidas, la refinación de petróleo, la fabricación de sustancias y productos químicos, la manufactura de metales comunes, y la producción de vehículos automotores).

Sin embargo, dentro de este proceso cabe distinguir comportamientos disímiles entre los sectores mencionados. Así, por ejemplo, mientras que la producción agroindustrial, que se expandió a un ritmo promedio anual del 2%, se consolidó como la actividad de mayor importancia agregada del espectro manufacturero local (su presencia en el sector se incrementó durante el período analizado casi un 10%, llegando a representar un 29% de la totalidad de la producción industrial)<sup>17</sup>, la participación de la industria automotriz disminuyó algo más de un 7%<sup>18</sup>. Por otra parte, mientras que la significación estructural de la refinación de petróleo se mantuvo prácticamente estable (en torno del 9%), se produjeron aumentos de consideración en los aportes relativos de la industria química y de la elaboradora de metales comunes al conjunto de la producción sectorial (del orden del 14% y el 35%, respectivamente)<sup>19</sup>.

<sup>17</sup> La clara preponderancia de este sector en el conjunto de la industria argentina queda reflejada en el hecho de que, tal como consta en el Cuadro 2, el peso relativo del mismo en el conjunto de la producción fabril generada en el país en 2000 más que duplica a la que registró aquella actividad que le sigue en orden de importancia en cuanto a su contribución a la producción global (la elaboración de sustancias y productos químicos).

<sup>18</sup> Esta disminución en la incidencia relativa de la rama automotriz en el conjunto de la producción industrial está directamente relacionada con la fuerte contracción de la actividad que se registró a partir de 1998 (desde ese año hasta fines de 2000 el volumen físico de la producción de vehículos automotores cayó más de un 27%).

<sup>19</sup> En el primer caso, esa mayor presencia de la actividad en el interior del sector está asociada, fundamentalmente, al dinamismo de la industria farmacéutica y a ciertas producciones petroquímicas, mientras que la mayor gravitación agregada de la fabricación de metales comunes deviene, en lo sustantivo, de la producción siderúrgica y de la elaboración de aluminio y derivados.

Asimismo, otra de las conclusiones que se desprende de la evidencia empírica presentada es la –en algunos casos, muy acentuada– involución productiva de ciertas actividades vinculadas a los bloques textil y metalmecánico (con la excepción de la industria automotriz), es decir, de aquellos sectores que motorizaron, en distintos momentos, el crecimiento sectorial en la etapa sustitutiva. Dicho proceso de deterioro estructural se encuentra estrechamente vinculado a la profunda crisis que atravesaron tales actividades durante los años noventa, la cual está asociada, a su vez, a las principales características que asumió la liberalización comercial encarada durante la década pasada (fuerte asimetría en detrimento de determinados sectores y actores manufactureros).

Con respecto a la crisis que atravesaron estos sectores en el transcurso del decenio pasado, basta con mencionar los ejemplos que brindan la fabricación de productos textiles y de prendas de vestir y pieles (cuyos respectivos aportes relativos a la producción total descendieron, en ambos casos, alrededor de un 32% entre 1993 y 2000), o de la elaboración de maquinaria y aparatos eléctricos, la producción metalúrgica, y la fabricación de máquinas y equipos (donde las caídas en las respectivas participaciones fueron del orden del 29%, el 28%, y el 17%, respectivamente)<sup>20</sup>. Sin duda, ello reviste particular importancia no sólo porque indujo, en términos globales, una disminución en el grado de “complejización productiva” de la industria local, sino también porque muchas de estas ramas se caracterizaban por presentar importantes articulaciones productivo-comerciales con diversos sectores fabriles (lo que determinó, a su vez, la desarticulación productiva de estas actividades, caídas en la ocupación, etc.)<sup>21</sup>.

En definitiva, las evidencias disponibles indican que en el transcurso del decenio de los noventa se tendió a consolidar una estructura fabril crecientemente estructurada alrededor de un conjunto sumamente acotado de actividades (en la actualidad, apenas cinco sectores explican casi las dos terceras partes de la producción manufacturera generada a nivel nacional). Al indagar acerca de los principales rasgos estructurales de tales actividades se verifica que las mismas se sustentan en la explotación de ventajas comparativas naturales (la mayoría de carácter estático), en la elaboración de ciertos *commodities* industriales de uso difundido, y en el aprovechamiento de regímenes especiales de promoción y protección, y que presentan un claro denominador común: un escaso dinamismo en cuanto a la generación de valor agregado y puestos de trabajo, a la vez que reducidas –y decrecientes– articulaciones tecno-productivas y comerciales con el resto de la trama fabril.

A ello se le suma el hecho que muchas de las actividades que durante la década pasada debieron atravesar por una fase de crisis y/o estancamiento productivo se caracterizaban por poseer cierto dinamismo en lo que a creación de valor agregado y eslabonamientos productivos respecta, y por ser mano de obra intensivas (incluso, en algunos casos, como en ciertos sectores textiles o en el ámbito de la producción de maquinaria y equipo, con un alto requerimiento de personal con un elevado grado de calificación relativa).

Las consideraciones precedentes sugieren que en la explicación del proceso de consolidación de la estructura manufacturera con las características mencionadas ha jugado un papel decisivo la

<sup>20</sup> En el caso de la producción metalúrgica, una parte importante de la disminución de la presencia de la actividad en el 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 incidencia de las importaciones, tanto de partes y piezas como de vehículos terminados, en la oferta total de las grandes terminales, lo cual motivó la desarticulación de ciertas cadenas productivas y, derivado de ello, la desaparición de una gran cantidad de pequeñas y medianas proveedoras (muchas de las cuales actuaban en el sector metalúrgico).

<sup>21</sup> Como se puede apreciar en el Cuadro 2, en el transcurso del período de referencia también se registró una caída de consideración (superior al 23%) en la contribución a la producción agregada de la elaboración de minerales no metálicos (como, por ejemplo, vidrio, derivados de la cerámica y el cemento, etc.), lo cual se encuentra estrechamente ligado a la aguda recesión que experimentó en los últimos años la industria de la construcción.

orientación que adoptaron –así como los sesgos implícitos de– distintas medidas de política aplicadas en los años noventa. Así, por ejemplo, las ramas de mayor incidencia relativa en el sector (buena parte de las cuales son fuertes exportadoras –es el caso de las industrias alimenticia, petrolera, siderúrgica y automotriz–) se vieron favorecidas por la instrumentación de diversos mecanismos de subsidio a las exportaciones<sup>22</sup>, lo que, al articularse con las ventajas comparativas propias de estas actividades (sea de carácter naturales y/o “institucionales” de privilegio), conllevó un incremento significativo en las exportaciones y la producción de las mismas<sup>23</sup>. Por su parte, la evolución negativa que experimentaron numerosas manufacturas durante el decenio pasado (tales los ejemplos de diversas producciones textiles y metalmecánicas) remite, en buena medida, a la conjunción de dos procesos: el encarecimiento de los costos empresarios derivados de la evolución de las tarifas de los servicios públicos privatizados y de la tasa de interés interna, y la forma bajo la cual se implementó la política de liberalización comercial<sup>24</sup>.

Indudablemente, los fenómenos señalados juegan un papel central en la explicación de los motivos por los cuales durante los años noventa se acentuaron dos procesos distintivos del desenvolvimiento fabril post-sustitutivo: la desarticulación del aparato productivo y la expulsión prácticamente ininterrumpida de mano de obra.

#### **IV. LA EVOLUCIÓN DE LAS GRANDES FIRMAS: CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y DISTRIBUCIÓN REGRESIVA DEL INGRESO**

La consolidación, en los años noventa, de las tendencias a la “desindustrialización” y a la reestructuración regresiva del aparato fabril se articuló con la profundización de uno de los rasgos característicos del sector manufacturero local luego de la interrupción del patrón de acumulación sustitutivo: un alto nivel de concentración de la producción en torno de un grupo reducido de grandes firmas. A los efectos de aprehender la magnitud y las principales características que presentó dicho proceso, resulta sumamente ilustrativo explorar lo sucedido en el transcurso de la década pasada a nivel de las empresas líderes de la actividad<sup>25</sup>.

Como se aprecia en el Cuadro 3, entre 1993 y 1999 el valor agregado manufacturero creció cerca de un 12%, mientras que el generado por las principales firmas de la actividad aumentó aproximadamente un 17%<sup>26</sup>. Como producto de ello, se registró un incremento en el grado de concentración del conjunto del sector fabril: mientras que en 1993 las líderes industriales explicaban, conjuntamente, el 36% del valor agregado sectorial generado en el país, en 1999 daban cuenta del 38% (lo cual supone un incremento en el grado de concentración industrial global cercano al 5%). Asimismo, entre 1998 y 1999, en un período en que el PBI manufacturero

<sup>22</sup> Durante la década pasada se implementaron en el país muy disímiles mecanismos de fomento a las exportaciones de productos manufacturados tanto de índole fiscal como financiero. Entre otros, pueden señalarse las exenciones en el pago de determinados impuestos, la instrumentación de distintas modalidades de reintegros, la devolución de los aranceles pagados por la importación de insumos incorporados en el producto exportado (draw back), la existencia de líneas de crédito para la prefinanciación, financiación y posfinanciación de proyectos exportadores, etc.

<sup>23</sup> De la información disponible se desprende que en los sectores mencionados las exportaciones crecieron, en el transcurso de los noventa, a tasas mucho más elevadas que la producción (tendencia que fue muy marcada en las actividades petrolera y automotriz), lo cual indica que las ventas al exterior constituyeron uno de los principales factores dinamizadores (sino el más relevante) de los importantes incrementos productivos registrados en estas ramas.

<sup>24</sup> Este aumento en los costos trajo aparejadas importantes pérdidas de competitividad para gran parte de las firmas que actuaban en esos mercados (fundamentalmente, las de menor tamaño relativo), lo cual condicionó considerablemente la capacidad de respuesta de las mismas a un esquema aperturista muy sesgado a las importaciones (muchas de las cuales ingresaron al país a precios de dumping).

<sup>25</sup> La información empleada en este apartado corresponde a las más de 300 firmas industriales que integran el panel de las 500 de mayor tamaño del país que releva periódicamente el INDEC (Encuesta Nacional a Grandes Empresas).

<sup>26</sup> Vale señalar que la evolución del PBI industrial que se utiliza en esta parte del trabajo difiere de la que consta en el Gráfico 3, dado que en este caso se han considerado los datos a valores corrientes (y no constantes), de modo tal de poder establecer comparaciones entre el conjunto del sector y la cúpula empresarial (en el trabajo del INDEC las principales variables económicas están valuadas a precios corrientes). Asimismo, cabe destacar que el período de análisis se inicia en 1993 dado que la serie temporal cubierta por el estudio del INDEC se inicia en dicho año.

disminuyó cerca de un 10%, el valor agregado generado, en conjunto, por las empresas integrantes de la elite sectorial se contrajo aproximadamente un 13%. Esta brusca contracción en el nivel de actividad de las líderes fabriles es explicado, en lo sustantivo, por la aguda crisis que atravesó en esos años la industria automotriz. Al respecto, de la información presentada por el INDEC se desprende que el agrupamiento "maquinarias, equipos y vehículos" (en el que el peso de las terminales automotrices es mayoritario) fue el que registró la mayor declinación productiva del panel (del orden del 48%) y, derivado de ello, el que más contribuyó a la caída del producto bruto global de la cúpula.

**CUADRO 3**  
**EVOLUCIÓN DEL PBI INDUSTRIAL, EL PBI DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL Y EL GRADO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL. 1993-1999 (MILLONES DE PESOS, ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)**

Año	PBI INDUSTRIAL		PBI CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL		CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL (%)
	MILLONES DE \$	1993=100	MILLONES DE \$	1993=100	
1993	43.138,3	100,0	15.636,0	100,0	36,2
1994	45.873,5	106,3	17.708,5	113,3	38,6
1995	44.502,1	103,2	17.107,2	109,4	38,4
1996	47.723,4	110,6	17.807,5	113,9	37,3
1997	53.382,1	123,7	20.367,1	130,3	38,2
1998	53.326,3	123,6	20.876,1	133,5	39,1
1999	48.168,6	111,7	18.257,8	116,8	37,9

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

Se trata, sin duda, de un muy elevado nivel de concentración productiva que hace abstracción de un fenómeno característico de la economía argentina en el último cuarto de siglo: el control de un número importante de las principales empresas del país (incluyendo, obviamente, a las que actúan en el ámbito manufacturero) por parte de algunos conglomerados económicos (de capital nacional y extranjero). De ello se infiere que el índice de concentración presentado no refleja en toda su intensidad –en rigor, subestima– el grado de oligopolización real del conjunto de la industria local, o, en otras palabras, que seguramente mucho menos de 300 grandes actores económicos controla las dos quintas partes del producto bruto fabril de la Argentina.

En relación con lo anterior, interesa analizar someramente los factores que permitirían explicar las razones por las cuales durante el período bajo análisis las firmas que integran la elite industrial se expandieron a una tasa más elevada que el promedio sectorial. Ello remite, en buena medida, a la conjunción de dos de los rasgos estructurales centrales que caracterizan a la economía y a la industria locales 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 generada por las grandes firmas manufactureras. En efecto, el proceso que se inicia a partir de la interrupción del proceso sustitutivo trajo aparejada la conformación de un nuevo régimen de acumulación que se consolida sobre la base de la disminución de los salarios reales y la concentración de la riqueza, procesos que operan como condición de posibilidad del incremento de las exportaciones (básicamente de productos agroindustriales –los denominados "bienes salario"–) y de la producción –y el consumo– de bienes demandados por los sectores de más altos ingresos.

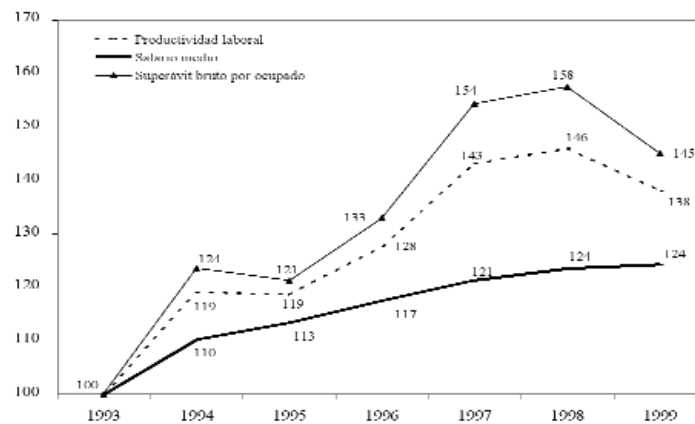
De este modo, crecientemente vinculadas a la demanda de los sectores de mayores ingresos de la población (cuyos niveles de consumo se encuentran muy poco asociados a las fases del ciclo económico local), así como a los mercados externos (lo cual permite, en un contexto recesivo, contar con una importante 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 resultados de ello, concentrar una proporción cada vez mayor de la producción fabril generada en el país.

De lo anterior se infiere que para las líderes manufactureras que actúan en el país (que concentran una proporción mayoritaria de las exportaciones de productos industriales) el salario ha ido perdiendo gradualmente su importancia como un elemento central de la demanda agregada, consolidándose como un simple componente del costo empresario (para la mayoría de estas firmas, la contracción de las retribuciones salariales resulta funcional a su proceso de acumulación en un doble sentido: incrementando los saldos exportables disponibles e induciendo una mejora del tipo de cambio real –asociada a una caída en los costos empresarios–).

Indudablemente, el hecho de que durante el decenio de los noventa, en el marco de un proceso generalizado de “desindustrialización” e involución sectorial, se haya registrado un aumento en la incidencia relativa de un reducido número de grandes firmas en el PBI de la actividad, constituye un claro indicador de que una parte mayoritaria del tejido manufacturero local debió transitar por un sendero crítico o, en otros términos, refleja el carácter asimétrico y regresivo (en cuanto a sus impactos sobre los distintos agentes económicos) que caracterizó a la reestructuración industrial derivada de la aplicación del *shock* neoliberal.

#### GRÁFICO 4

EVOLUCIÓN DEL PBI INDUSTRIAL, EL PBI DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL Y EL GRADO DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL GLOBAL, 1993-1999 (MILLONES DE PESOS, ÍNDICE BASE 1993=100 Y PORCENTAJES)



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas

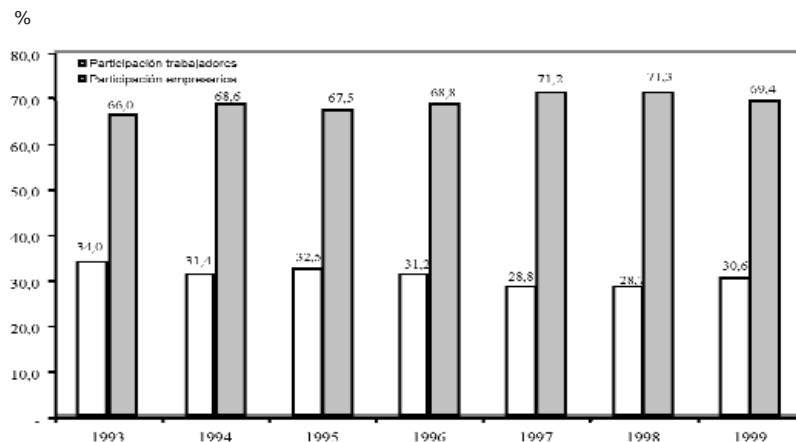
En relación con esto último, cabe destacar que el incremento registrado en el grado de concentración industrial global se articuló con un proceso de distribución regresiva del ingreso dentro del universo de las compañías líderes de la actividad. Como se desprende de la información presentada en el Gráfico 4, entre 1993 y 1999, tuvo lugar, siempre a nivel de la elite



empresaria del sector, un crecimiento de casi el 40% en el rendimiento productivo por asalariado, mientras que el salario medio creció apenas un 24%. Ello se refleja claramente en la evolución del superávit bruto de explotación por ocupado (esto es, la parte del producto bruto por asalariado que percibe el empresario una vez descontada la masa salarial), que se incrementó un 45% a lo largo del período bajo análisis<sup>27</sup>.

Naturalmente, este proceso trajo aparejada una disminución en la participación de los trabajadores en la distribución del ingreso generado en el ámbito de las firmas líderes (Gráfico 5): en siete años los obreros ocupados en estas empresas perdieron 3,4 puntos porcentuales en su –ya de por sí reducida– participación en el producto bruto total, mientras que la retribución al capital se incrementó del 66% en 1993 a más del 69% en 1999.

**CUADRO 5**  
**EVOLUCIÓN DE LA DISTRIBUCIÓN FUNCIONAL DEL INGRESO EN LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL. 1993-1999**  
**(PORCENTAJES)**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

En definitiva, en el transcurso de los años noventa se acentuaron a nivel de la elite industrial local dos tendencias –estrechamente ligadas entre sí– cuya génesis histórica puede situarse, en ambos casos, a mediados de la década de los setenta: una creciente concentración económica y una importante redistribución del ingreso desde los trabajadores hacia los empresarios.

## **V. LAS IMPORTANTES MODIFICACIONES EN LOS LIDERAZGOS EMPRESARIOS: LA CRECIENTE EXTRANJERIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL**

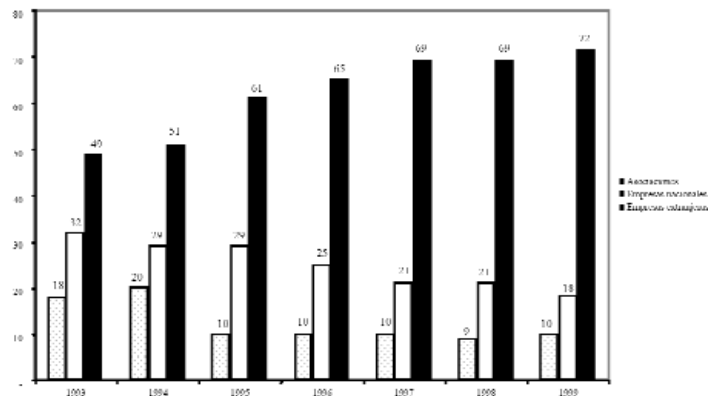
El incremento en la concentración de la producción que se verificó en el transcurso de los años noventa se dio en paralelo a transformaciones de suma relevancia en los liderazgos empresarios de la industria argentina. A este respecto, uno de los rasgos distintivos del desempeño reciente del sector manufacturero local (en especial, a partir de 1995) ha sido la creciente gravitación de empresas extranjeras dentro del núcleo del capital más concentrado de la actividad, y la

<sup>27</sup> Como se observa en el gráfico de referencia, en 1999 se produjo una brusca contracción en la productividad laboral y en el excedente bruto de explotación por asalariado, lo cual está estrechamente ligado a la importante caída que se registró en dicho año en el producto bruto global de la cúpula.

concomitante retracción de los grandes grupos económicos nacionales (es decir, de aquellos actores que ejercieron un claro liderazgo sectorial, junto con algunos conglomerados extranjeros y empresas transnacionales, durante toda la década de los ochenta y la primera mitad de la de los noventa).

A los efectos de explorar la naturaleza de dicho proceso, en el Gráfico 6 se puede apreciar cómo entre 1993 y 1999 la contribución relativa de las firmas nacionales al valor agregado generado, en conjunto, por la cúpula fabril local<sup>28</sup> disminuyó casi un 44% (pasó del 32% al 18%), mientras que la de las asociaciones entre capitales locales y extranacionales se contrajo en una proporción similar (cayó del 18% al 10%). En el mismo período se registró un aumento de consideración en la importancia relativa en el interior del grupo de las líderes manufactureras de empresas controladas por actores extranjeros: mientras que en 1993 la participación de este tipo de firma en el producto bruto global de la cúpula fabril fue del 49% (equivalente a casi el 18% del PBI industrial del país), en 1999 ascendió a más del 70% (que representa aproximadamente el 27% del PBI total del sector)<sup>29</sup>.

**GRÁFICO 6**  
**DISTRIBUCIÓN DEL VALOR AGREGADO DE LA CÚPULA MANUFACTURERA LOCAL SEGÚN EL ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS, 1993-1999**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas

Con respecto a este proceso de fuerte –y creciente– desnacionalización de la elite manufacturera (y, naturalmente, del conjunto del sector), cabe destacar que el mismo es explicado por la articulación de, en lo sustantivo, cuatro fenómenos:

- la radicación –o, en algunos casos, el regreso al país– de algunas grandes firmas extranjeras que tuvo lugar durante la década pasada (el caso paradigmático lo constituye la industria automotriz, ya que en el transcurso de los noventa se registró el ingreso al país de grandes terminales de origen transnacional que, hasta entonces, no actuaban en el medio local, así como el regreso de algunas empresas que en los años ochenta habían repatriado sus capitales en el marco de una aguda crisis manufacturera, que afectó particularmente al complejo metalmecánico);

<sup>28</sup> Al igual que en el apartado anterior, la información utilizada proviene de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC. En lo que sigue, se considera como “empresas nacionales” a aquellas con participación mayoritaria de capitales locales en el “paquete” accionario (puede incluir hasta un 10% de presencia extranjera); las “asociaciones” son aquellas firmas que integran el panel del INDEC en las que la participación accionaria del capital foráneo es mayor al 10% y menor al 50%; mientras que las “empresas extranjeras” son aquellas con participación superior al 50% de socios transnacionales.

<sup>29</sup> La fuerte extranjerización del grupo de las líderes fabriles también queda reflejada cuando se observa la evolución de la cantidad de cada uno de los tipos de firma que lo integran: mientras que en 1993 había 119 empresas extranjeras, 32 asociaciones y 170 controladas por capitales nacionales, en 1999 había 155, 35 y 114, respectivamente.

- la disolución de algunas importantes asociaciones de capital, lo cual determinó que sus accionistas (muchos de ellos, de origen extranjero) pasaron a actuar en el sector en forma independiente, y, por sus niveles anuales de producción y ventas, comenzaron a formar parte del universo de las líderes fabriles (proceso que asumió particular intensidad en el ámbito de la fabricación de vehículos automotores);
- el crecimiento diferencial de los mercados en los que actúan las distintas empresas integrantes de la cúpula (asociado, entre otros factores, al comportamiento de la demanda de los productos elaborados, el grado de transabilidad real de los bienes producidos, la configuración estructural de tales sectores y, derivado de ello, el poder de mercado de las firmas, etc.); y
- fundamentalmente, el proceso de transferencias de capital que se registró con notable intensidad a partir de 1995 que supuso, en la generalidad de los casos, una considerable reasignación de la propiedad del capital industrial desde actores nacionales hacia extranjeros (fenómeno que adquirió particular intensidad en las ramas más dinámicas y de mayor gravitación agregada del sector).

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

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

En tal sentido, en el Cuadro 4 se verifica que en 1999 las firmas controladas por inversores foráneos tenían una participación mayoritaria en las principales variables económicas relevadas en el estudio del INDEC. Así, por ejemplo, en dicho año estas firmas (155, el 51% del total) aportaban cerca de las dos terceras partes de la producción generada, en conjunto, por las líderes industriales, más del 70% del valor agregado total, casi el 55% de las utilidades globales, alrededor del 50% de la ocupación, el 59% de la totalidad de los salarios pagados, aproximadamente el 64% de la inversión bruta fija global, más del 60% del total de exportaciones y cerca de un 80% de las importaciones agregadas. Esos disímiles niveles de participación permiten inferir diferencias significativas entre las empresas extranjeras y el resto de las integrantes de la elite sectorial en términos de, entre otros aspectos, los tamaños medios de las firmas, las productividades relativas, los respectivos niveles salariales, la distribución funcional del ingreso en el interior de las mismas, la tasa de inversión, los márgenes de rentabilidad, y los niveles de apertura al mercado mundial.

**CUADRO 4**  
**LA CÚPULA MANUFACTURERA DE LA ARGENTINA. DISTRIBUCIÓN DE LAS PRINCIPALES VARIABLES SEGÚN EL**  
**ORIGEN DEL CAPITAL DE LAS FIRMAS.1999**  
**(VALORES ABSOLUTOS, PORCENTAJES, MILLONES DE PESOS, E ÍNDICE TOTAL=100)**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**Fuente** CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de INDEC, Encuesta Nacional a Grandes Empresas.

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

Tales diferencias son mucho más pronunciadas en caso de considerar las respectivas productividades de la mano de obra (valor agregado por ocupado): el rendimiento medio de los asalariados empleados en las empresas extranjeras fue un 44% más elevado que el de la elite fabril en su conjunto, un 96% superior que el de las asociaciones, y casi un 190% más holgado que el correspondiente a las empresas nacionales del panel.

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

En este sentido, a partir de los principales rasgos estructurales de las ramas en torno de las cuales las firmas extranjeras centraron su proceso de expansión y/o consolidación industrial durante los años noventa (la agroindustria, la producción de petróleo y derivados, la elaboración de ciertos insumos de uso difundido, y la fabricación de vehículos automotores) surgen, también, ciertos interrogantes en cuanto a la posibilidad de que la creciente transnacionalización del aparato fabril doméstico permita revertir los procesos de "desindustrialización" y de reestructuración regresiva que se profundizaron considerablemente en el último decenio.

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

Por último, vale la pena introducir un breve comentario en relación con el grado de inserción en el comercio internacional de las distintas empresas que integran la elite industrial<sup>30</sup>. De la información suministrada por el Cuadro 5 se desprende que tanto las grandes firmas de capital nacional como las que tienen –en mayor o menor medida– participación extranjera en su propiedad accionaria presentan, en términos globales, una similar “propensión exportadora”, lo cual se refleja en que los respectivos coeficientes de exportación se ubican en torno del 25%<sup>31</sup>. Sin embargo, cuando se analiza, para cada tipo de firma, el peso relativo que tienen las importaciones de bienes y servicios en la producción total, se comprueba que las empresas controladas por inversores foráneos son mucho más importadoras que el resto de las líderes: siempre en 1999, el coeficiente global de importaciones de las primeras es del 22%, mientras que el de las nacionales es de “apenas” un 10% y el de las asociaciones un 11%.

El hecho de que, para las diferentes formas empresarias integrantes de la cúpula manufacturera local, el “grado de apertura” al mercado mundial de bienes y servicios haya sido más acentuado por el lado de las exportaciones que por el de las importaciones expresa que, en términos agregados, se trata de firmas que registran importantes superávits de balanza comercial (en un contexto en que el conjunto del sector es fuertemente deficitario). Ello refleja la relevancia que para este conjunto reducido de grandes empresas tienen las exportaciones como factor contracíclico, sobre todo en el caso de las compañías controladas por capitales nacionales, que son las que presentan los mayores saldos positivos (en 1999, este conjunto de empresas registra un superávit de 2.239,2 M –que representa más del 56% del resultado global de la elite–).

Como se desprende de lo anterior, las extranjeras son aquellas compañías que presentan el mayor coeficiente de apertura global al mercado mundial. Ello se debe a la conjunción de diversos factores como, entre otros, la presencia determinante de estas empresas en sectores industriales donde las exportaciones y/o las importaciones tienen un peso relevante en la producción total; o, dado que se trata, en muchos casos, de filiales de empresas multinacionales, esa mayor exposición al comercio internacional puede responder al proceso de integración y/o complementación productiva a nivel internacional de la respectiva casa matriz, así como a la distribución de áreas de mercado entre sus diferentes filiales en el exterior (tal el caso de muchas firmas vinculadas a la producción de alimentos y a la industria automotriz)<sup>32</sup>.

Las consideraciones antecedentes sugieren que el segmento de las empresas extranjeras ha pasado a ocupar un papel protagónico en el interior de la elite manufacturera local, lo cual se refleja en su participación relativa mayoritaria en las distintas variables analizadas. Adicionalmente, la evidencia empírica presentada permite concluir que se trata de las firmas de mayor tamaño de la cúpula (y, naturalmente, de todo el espectro industrial argentino), son las que presentan los mayores niveles de productividad laboral y, en estrecha relación con ello, las que abonan los salarios medios más elevados. Asimismo, siempre en relación con el resto de las líderes industriales, son empresas que se caracterizan por un escaso dinamismo relativo en lo

<sup>30</sup> A este respecto, cabe realizar dos comentarios. En primer lugar, debe tenerse en cuenta que no todas las líderes industriales realizan exportaciones y/o importaciones (por ejemplo, en 1999, sobre un total de 304 empresas fabriles que integran el panel de las 500 más grandes, 272 –el 89%– realizaban ventas al exterior, y 281 –el 92%– adquirían productos en el extranjero. Los coeficientes de exportaciones e importaciones fueron calculados tomando en cuenta la producción generada por el conjunto de las firmas industriales de la muestra y no sólo por las que exportan y/o importan. En segundo lugar, la información presentada por el INDEC corresponde a las exportaciones e importaciones de bienes y servicios (en ambos casos, una proporción mayoritaria –superior al 90%– es explicada por la venta al y/o la adquisición en el extranjero de productos).

<sup>31</sup> Se trata de coeficientes de exportaciones sumamente elevados. Al respecto, cabe destacar que a mediados de los años noventa (1993) el coeficiente exportador del conjunto del sector manufacturero local era de casi el 11%, porcentual que se ubicaba en el orden del 7% en el caso de aquellos espacios productivos en los que predominaban las pequeñas y medianas empresas. Con respecto a esto último, véase Ramos, A.: “Evolución del comercio exterior de la industria manufacturera argentina: de la economía semicerrada a la apertura comercial (1974-1997)”, en Kosacoff, B. (edit.): “El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones”, CEPAL, 2000.

<sup>32</sup> De la información disponible se infiere que, en materia de comercio exterior, los flujos intracorporación de mercancías que caracteriza a las empresas extranjeras es elevado, y que, en algunos sectores, ello se encuentra relacionado con ciertos mecanismos de elusión impositiva.

que a creación de empleo se refiere, y una importante "propensión importadora", al tiempo que se trata de firmas en las cuales, a pesar que abonan, en promedio, las remuneraciones más elevadas, se registran los más regresivos patrones de distribución del ingreso.

En relación con esto último, un hecho destacable –y, en principio, llamativo– es que, no obstante que las controladas por accionistas extranjeros sean las firmas del panel que operan con los mayores márgenes brutos de explotación y en la que los empresarios se apropian de una proporción mayor del excedente generado por los trabajadores, cuando se analizan las tasas medias de ganancia de las distintas firmas que integran la elite industrial, las controladas por capitales transnacionales revelan, siempre en términos relativos, un peor desempeño económico. En efecto, como se aprecia en el Cuadro 5, cualquiera sea el indicador de rentabilidad que se considere (utilidades sobre valor de producción, respecto del valor agregado, en su relación con los activos o con el patrimonio neto), las firmas extranjeras presentan un margen de beneficio más reducido que el conjunto de la cúpula y, sobre todo, que las empresas controladas por capitales locales.

## **VII. LA CONTRACARA DE LA EXPANSIÓN DE LA CÚPULA MANUFACTURERA: EL DESEMPEÑO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

Como se puede inferir de las evidencias presentadas hasta este momento, uno de los principales emergentes del desenvolvimiento industrial reciente remite a los impactos desiguales que, sobre los diversos agentes fabriles, se derivaron del sentido adoptado por las políticas públicas aplicadas durante la última década. En tal sentido, una de las expresiones más claras del carácter asimétrico de la "desindustrialización" que tuvo lugar durante los años noventa es que, mientras un conjunto muy reducido de grandes firmas incrementó su participación en el conjunto de la producción industrial generada en el país, un número considerable de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) atravesó por una fase crítica (que se manifestó, por ejemplo, en el cierre de numerosas firmas, o en el creciente desplazamiento –sino el abandono– de actividades industriales por tareas de comercialización y/o distribución; procesos que operaron alterando drásticamente uno de los rasgos característicos históricos de las PyMEs manufactureras argentinas: su relativamente importante dinamismo en materia de generación de valor agregado y puestos de trabajo).

A los efectos de comprender más cabalmente el sendero evolutivo que debieron transitar en el transcurso de los noventa las empresas industriales de menor tamaño relativo, así como los sesgos asimétricos de la reestructuración fabril, en el Cuadro 5 se presentan, para 1993 (año en el que se realizó el último Censo Nacional Económico), las principales actividades manufactureras en las que las PyMEs tenían una considerable gravitación en términos de su contribución a la producción agregada.

**CUADRO 5****PRINCIPALES RAMAS INDUSTRIALES CON PRESENCIA IMPORTANTE DE PYMES\*****PARTICIPACIÓN DE LAS PYMES EN LA PRODUCCIÓN, LA OCUPACIÓN Y LOS LOCALES PRODUCTIVOS. 1993**

<b>RAMA</b>	<b>% PARTICIPACIÓN PYME EN LA PRODUCCIÓN DE LA RAMA</b>	<b>PERSONAL OCUPADO</b>	<b>UNIDADES PRODUCTIVAS PYMES</b>
Equipos y maquinaria en general	55,7	25.234	1.333
Plásticos	69,6	22.637	1.170
Ingeniería metálica	64,2	23.196	1.544
Prendas de vestir	59,6	23.725	1.349
Autopartes	41,1	18.576	1.031
Panadería	52,4	28.230	2.699
Industria vitivinícola	52,2	7.445	299
Tejidos	45,1	8.861	409
Conservas	58,6	6.111	222
Otras alimenticias	48,9	3.392	139
Motores eléctricos	58,0	4.113	439
Molienda de trigo	51,7	3.163	73
Productos metálicos	70,4	10.333	682
Papel y envases	51,9	6.055	254
Calzado de cuero	44,8	11.157	630
Curtido de cueros	43,1	4.985	205
Otros productos textiles	63,7	6.132	290
Fundición de metales no ferrosos	54,6	4.552	230
Pinturas	55,0	3.341	149

\* Se consideran PyMEs a aquellas unidades fabriles que ocupan entre 6 y 100 personas.

Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información de Gatto, F., Ferraro, C.: "Consecuencias iniciales de los comportamientos PyMEs en el nuevo escenario de negocios en Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo Nro. 79, 1997.

De la información que consta en el cuadro de referencia se desprende que gran parte de las ramas fabriles en las que las PyMEs tenían una presencia difundida registró, por diversas razones, una aguda contracción productiva a lo largo de los años noventa. Es el caso de un amplio espectro de sectores que resultaron muy perjudicados por el proceso de apertura comercial instrumentado (por ejemplo, la industria de maquinaria y equipos, la elaboración de plásticos y de papel y envases, y distintas manufacturas de productos textiles y de derivados del cuero).

En el primer caso, cabe destacar que a partir de 1992 el gobierno argentino implementó un nuevo tratamiento para los bienes de capital que se sostuvo en una considerable reducción de los aranceles a su importación y en el otorgamiento de un reintegro a las ventas en el mercado interno, lo cual trajo aparejado un efecto desfavorable sobre la rama por cuanto determinó un



creciente desplazamiento de la producción local (mayoritariamente realizada por Pymes) por maquinarias y equipos importados; tendencia que se vio reforzada por el creciente atraso del tipo de cambio que tuvo lugar durante la vigencia de la Convertibilidad y, como se analiza más adelante, por las antagónicas posibilidades que, en materia financiera, debieron enfrentar las distintas fracciones del empresariado industrial.

Si bien aún no se dispone de estudios que analicen en detalle la forma en que la liberalización comercial de los noventa impactó sobre la industria de papel y derivados, de productos textiles y de calzado y otros artículos de cuero, vale la pena mencionar que, como consecuencia de la apertura implementada en el transcurso de la década pasada, importantes –y tradicionales– firmas de gran envergadura que actuaban en tales actividades registraron muy pobres desempeños económicos (que se expresaron en caídas significativas en las ventas en el mercado interno y/o en el cierre de algunas plantas productivas de su propiedad). Sin duda, ello constituye un indicador por demás elocuente de las implicancias que, sobre la producción local de estos bienes, se derivó del ingreso al país de artículos importados. En este sentido, cabe destacar que la gran mayoría de las PyMEs que actuaba en estos mercados no contó con ninguno de los elementos que sí tuvieron las empresas líderes para contrarrestar –cuando menos parcialmente– los efectos de la apertura comercial (importantes escalas tecno-productivas y comerciales, altos niveles de productividad, control oligopólico de los canales de importación, posibilidades de acceso a financiamiento a tasas de interés relativamente baratas y/o de internalizar distintos tipos de subsidio del aparato estatal, etc.). Indudablemente, ello constituye un elemento relevante para explicar los motivos por los cuales a las PyMEs de estos sectores les resultó tan dificultoso hacer frente a un proceso de apertura tan poco gradual y sesgado hacia las importaciones.

Asimismo, otro subconjunto de industrias con predominancia productiva de PyMEs se vio afectado –por lo general, en forma negativa– por los cambios registrados en el perfil organizacional de las grandes firmas (es el caso de la producción de autopartes, y de la manufactura de productos metalúrgicos y de derivados de metales comunes). Con respecto a la elaboración de autopartes, cabe recordar que en los años noventa se instrumentó un régimen especial para la industria automotriz que trajo aparejado un considerable incremento en la importación de partes y piezas (así como de vehículos finales) por parte de las terminales, lo cual indujo la ruptura de ciertos –en algunos casos, importantes– encadenamientos productivos; proceso que repercutió en forma negativa sobre el entramado local de autopartistas (donde las PyMEs tenían una participación relevante). En relación con la producción sidero-metalúrgica, las evidencias disponibles indican que en la década pasada se constató, a nivel de las grandes empresas que actúan en la misma, una mayor importación de ciertos productos finales que antes manufacturaban por cuenta propia, lo cual, al igual que en el caso de la industria automotriz, impactó negativamente sobre las PyMEs que operaban en dichos mercados (las cuales se dedicaban mayoritariamente a la producción de los insumos empleados en la fabricación de tales bienes).

Independientemente de la especificidad de cada sector industrial, las consideraciones precedentes sugieren que el proceso de liberalización comercial instrumentado en el país durante los años noventa afectó a las PyMEs por dos vías. En algunas producciones el impacto fue directo, lo cual se refleja en que buena parte de este tipo de empresa no pudo hacer frente a la creciente competencia de productos provenientes del exterior (por ejemplo, en el ámbito de

la industria textil, la del calzado, y la de maquinaria y equipo). En otros casos, los efectos de la apertura fueron indirectos y estuvieron asociados a la política de las grandes empresas de sustituir insumos y/o bienes finales elaborados localmente por importados, lo cual conllevó una menor demanda hacia sus proveedores domésticos (lo sucedido con los pequeños y medianos productores de autopartes resulta por demás ilustrativo de dicho fenómeno). A este respecto, el carácter netamente importador que adoptó el proceso de liberalización comercial en gran parte de las ramas industriales en las que las PyMEs tenían una presencia decisiva contrasta profundamente con la notable –y creciente– “apertura exportadora” que caracterizó a las líderes fabriles durante los años noventa, y denota el carácter asimétrico y discriminatorio de la liberalización comercial instrumentada<sup>33</sup>.

Lo anterior merece ser destacado por cuanto se trata, en la generalidad de los casos, de actividades en las que las PyMEs tenían una importante gravitación relativa y que, a su vez, se caracterizaban por presentar una elevada intensidad laboral (en muchos casos, con una considerable demanda de mano de obra altamente calificada) y, según los sectores, un importante dinamismo en términos de la creación de valor agregado, eslabonamientos productivos, y “derrames” tecnológicos (esto último por cuanto muchas de estas actividades son intensivas en la utilización de conocimiento científico y tecnológico). Sin duda, la forma en que la apertura económica repercutió sobre este segmento empresarial es uno de los principales factores que permiten explicar los motivos por los que durante el decenio pasado la industria manufacturera disminuyó aún más su participación en el conjunto de la economía argentina y expulsó a un número importante de trabajadores, al tiempo que simplificó de modo ostensible su perfil productivo (todo ello en un contexto de crecimiento de la concentración económica y de desarticulación de la trama fabril)<sup>34</sup>.

Ahora bien, los opuestos comportamientos que registraron los distintos tipos de agentes manufactureros durante la década pasada no sólo remiten a los sesgos implícitos en la política de liberalización comercial, sino que también se explican por las desiguales condiciones que debieron afrontar las diferentes fracciones del empresariado industrial en materia de acceso al crédito. En este sentido, la reestructuración de la economía argentina que se verificó en el transcurso de los años noventa también conllevó una profundización de las tradicionales disparidades en el financiamiento de las firmas e, incluso, la irrupción de otras nuevas asimetrías. Todas ellas aumentaron sustancialmente las diferencias ya existentes en favor de las grandes compañías y en detrimento de las PyMEs (en particular, en el ámbito fabril).

Durante los noventa se puede advertir que las características, internas e internacionales, que adoptó el mercado financiero produjeron una acentuada segmentación del crédito con fondos y tasas de interés diametralmente distintos. Por lo general, las PyMEs sólo pudieron acceder a un financiamiento restringido mediante los adelantos en cuenta corriente o documentos descontados, que exhibieron tasas de interés mucho más elevadas que las que rigieron en el mercado internacional, y plazos muy cortos de amortización. Ello deviene, en lo sustantivo, del hecho de que, a nivel local (donde se endeuda prácticamente la totalidad de las PyMEs), el costo y las modalidades de obtención de los créditos dependen mucho más del tamaño patrimonial del solicitante que de la naturaleza del proyecto a financiar. Lo anterior se vio agravado dado el mínimo aporte de créditos promocionales provenientes del sector público (no tanto por la

<sup>33</sup> A ello cabe adicionar que aquellos espacios productivos en los que predominan las grandes empresas no se vieron mayormente afectados por el ingreso de productos importados (sea por la propia estructura –altamente concentrada– de los mercados, la naturaleza de los bienes elaborados, la posibilidad de controlar los canales de importación, o porque se vieron favorecidos por diversos regímenes especiales de promoción y/o protección). Para un análisis de estas cuestiones, ver Azpiazu, D., Basualdo, E., Schorr, M.: “La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas”, Instituto de Estudios y Formación de la Central de los Trabajadores Argentinos, 2000.

<sup>34</sup> Téngase presente que, según la información correspondiente al último relevamiento censal, a mediados de los noventa las Pymes daban cuenta de más del 95% de los establecimientos industriales y explicaban cerca del 60% de la ocupación sectorial y casi el 40% de la producción local.

indisponibilidad de ese tipo de fondos sino, en especial, por las dificultades que encontraron las PyMEs para acceder a los mismos –altamente concentrados en grandes empresas–)<sup>35</sup>. Por su parte, las grandes empresas obtuvieron financiamiento, tanto externo –mediante la emisión de obligaciones negociables que se colocan en el exterior o el endeudamiento con la banca transnacional (en ciertos casos, abonando la tasa LIBO)– como interno –con el sistema financiero local a las tasas más reducidas del mercado (equivalentes a la tasa PRIME en pesos)–.

Al respecto, en el Gráfico 7 se puede observar la evolución de las distintas tasas de interés entre 1994 y 2000, de lo cual se desprende que la que enfrentaron las PyMEs ha sido notablemente más elevada que las que debieron pagar las grandes firmas, tanto por su endeudamiento interno como externo, y que, a pesar que dichas diferencias se redujeron a lo largo del tiempo, hacia finales del período de referencia superaron con holgura a cualquiera de ellas<sup>36</sup>.

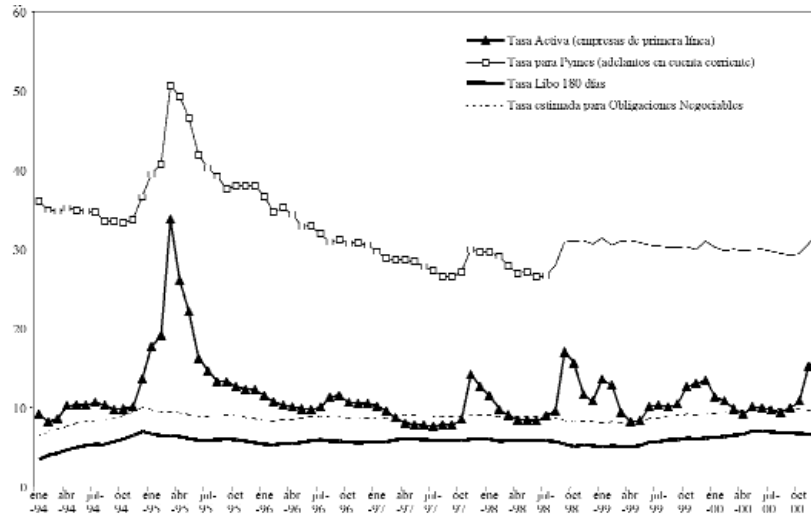
En definitiva, la reestructuración económico-social que tuvo lugar en la Argentina durante el último decenio no sólo trajo aparejada una importante redistribución del ingreso manufacturero desde el trabajo hacia el capital, sino que también, dentro del empresariado, las PyMEs resultaron sumamente afectadas por la orientación que adoptaron las distintas medidas de política implementadas, mientras que las firmas líderes registraron una notable expansión económica que les permitió incrementar su –ya de por sí significativa– gravitación agregada en el sector (en particular, en aquellas ramas más importantes y de mayor ritmo de crecimiento). En efecto, por factores de diversa índole (en especial, las modalidades bajo las cuales se implementó la política de apertura comercial –escaso gradualismo, importantes asimetrías en cuanto a sus impactos sobre los diferentes actores y sectores, muy laxos mecanismos de control aduanero, discrecional aplicación de la legislación *antidumping*, etc.–, y la evolución y el costo del crédito para los distintos agentes fabriles), uno de los aspectos salientes de la década pasada ha sido la desaparición de un vasto número de PyMEs que no pudieron enfrentar exitosamente el nuevo entorno macroeconómico que se tendió a configurar. Ello indica que en el transcurso de los años noventa se agudizó en forma considerable uno de los aspectos distintivos de la industria manufacturera local post-sustitutiva: su alto grado de heterogeneidad estructural.

En relación con estos procesos, existe una corriente de análisis que señala que las fuertes heterogeneidades de comportamiento que registraron los distintos actores fabriles durante la década pasada provienen, en lo sustantivo, de conductas microeconómicas disímiles y/o capacidades diferenciales de respuesta de los mismos ante cambios en las “señales del mercado” (es decir, que ante un mismo “punto de partida” macroeconómico, hubo un conjunto minoritario de empresas que desplegó las estrategias adecuadas y otro mayoritario que implementó conductas inadecuadas). Sin embargo, de la información analizada se desprende que el éxito o el fracaso de los distintos tipos de firmas industriales no ha dependido, prioritariamente, de las decisiones microeconómicas que las mismas asumieron, sino, fundamentalmente, del contexto económico global en el que tuvieron que desenvolverse o, en otros términos, que las asimetrías de desempeño registradas han estado mucho más asociadas a los sesgos implícitos en la orientación de las políticas públicas aplicadas que al despliegue de estrategias –más o menos adecuadas– por parte de los diferentes actores manufactureros.

<sup>35</sup> En relación con la evolución del crédito en el mercado local, cabe destacar que durante los años noventa fueron las firmas de mayor envergadura las que concentraron una proporción mayoritaria de los préstamos otorgados por la banca privada. Al respecto, consultar García, A.: “Financiamiento hacia las PYMES”, en Revista Realidad Económica, Nro. 166, agosto-septiembre 1999. Asimismo, véase CEDEM: “El sistema bancario y el segmento MIPYME en la Argentina”, en “Coyuntura económica de la Ciudad de Buenos Aires”, Nro. 4, diciembre 2001.

<sup>36</sup> Por ejemplo, a fines de 2000 la tasa de interés que abonaba, en promedio, una Pyme era 1,9 veces más elevada que la que pagaba una grande por endeudarse en el mercado financiero doméstico, 3,5 veces superior que la que debía asumir una empresa de gran tamaño por colocar una obligación negociable, y 5,2 veces más alta que la tasa Libo.

**GRÁFICO 7**  
**EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERESES DEVENGADAS POR LOS DIFERENTES TIPOS DE FIRMA, 1994-2000**  
**(PORCENTAJE MENSUAL)**



Fuente: CEDEM, Secretaría de Desarrollo Económico, GCBA, en base a información del BCRA.

Con este señalamiento no se busca poner en cuestión el hecho de que uno de los rasgos salientes del desempeño industrial reciente remite a los claros diferenciales de *performance* que se manifestaron entre los distintos agentes fabriles (al respecto, basta confrontar el exitoso desenvolvimiento que registraron las principales compañías del sector con el –en la generalidad de los casos– negativo sendero que debió transitar buena parte del entramado local de PyMES para comprobar la validez de tal aseveración), sino los factores explicativos de dichas heterogeneidades. En otras palabras, si bien es posible encontrar una amplia diversidad de instrumentos de política microeconómica para mejorar la productividad del segmento pyme, es evidente que el marco macroeconómico representó un sesgo adverso para las mismas.

## VIII. SÍNTESIS Y COMENTARIOS FINALES

Durante la década de los noventa, en la industria argentina se acentuaron ciertas tendencias cuya génesis histórica se remonta, en la casi totalidad de los casos, al quiebre del modelo de sustitución de importaciones. Sin duda, el proceso analizado encuentra como uno de sus principales factores explicativos al *shock* institucional neoliberal que se instrumentó en el país bajo la Administración Menem y que se continuó –con ligeros matices– durante la gestión de gobierno del Dr. De la Rúa. En este sentido, las principales conclusiones que surgen de los distintos análisis realizados precedentemente son las siguientes:

- En el transcurso del decenio pasado se agudizaron los procesos de “desindustrialización” y de reestructuración regresiva del sector manufacturero. El análisis de la dinámica sectorial reciente no sólo indica que en la actualidad la industria argentina tiene prácticamente el mismo tamaño

que hace un cuarto de siglo (aunque con un perfil productivo marcadamente diferente –mucho menos “industrial”– que el vigente durante la fase sustitutiva), sino que también se ha acentuado la pérdida de su carácter propulsor sobre el resto de las actividades económicas, tanto en términos productivos como en lo que respecta a la creación de puestos de trabajo.

- La consolidación de estos fenómenos ha estado asociada a distintos procesos como, por ejemplo, las principales características estructurales de las ramas de mayor dinamismo (escasa agregación local de valor); la inserción sectorial de las principales firmas de la actividad (que denota un importante –y cada vez más marcado– grado de “primarización productiva”); el sentido adoptado por la apertura comercial implementada (que indujo una fuerte desintegración de la producción fabril local derivada de la creciente incidencia de las importaciones de insumos y/o productos finales por parte de las firmas industriales); la conformación de una estructura de precios y rentabilidades relativas de la economía que tendió a desalentar la inversión en el ámbito manufacturero; y la crisis en que se vieron inmersos los segmentos empresarios pequeños y medianos. Todo ello se articuló con los efectos contractivos derivados de la aplicación de medidas de neto corte fiscalista (en especial, a partir de 1995).
- Las políticas instrumentadas durante los noventa también conllevaron la profundización de dos procesos: una fuerte disminución en la cantidad de obreros ocupados en la actividad y una creciente regresividad en materia distributiva. En el transcurso de la década pasada, el crecimiento de la producción industrial se dio a la par de significativos aumentos en la productividad media de la mano de obra, los cuales estuvieron mucho más relacionados con el importante proceso de expulsión de asalariados que tuvo lugar que con incrementos productivos. Esos crecientes recursos generados por la mayor productividad laboral no tuvieron como correlato incrementos en los salarios sino que, por el contrario, lo que se verificó fue un persistente deterioro de las remuneraciones medias de los asalariados.
- La creciente concentración de la producción en torno de un conjunto reducido de grandes empresas constituye otro de los rasgos característicos de la evolución industrial de los años noventa (en la actualidad algo más de trescientas grandes firmas explican aproximadamente el 40% del PBI de la actividad). Este incremento en el grado de concentración del conjunto del sector es explicado, en buena medida, por la capacidad que presentan las empresas líderes de desempeñarse con cierto grado de autonomía con respecto al ciclo económico interno, así como de crecer por encima del promedio sectorial. Ello está estrechamente ligado, a su vez, a que estos actores son fuertes exportadores y poseen una significativa capacidad de respuesta contracíclica por el lado de las ventas al exterior (aspecto que los diferencia de una parte mayoritaria de los restantes agentes manufactureros, que son –en algunos casos, altamente– deficitarios en materia de comercio exterior), y a que destinan una proporción considerable de su producción al consumo de los segmentos de mayor poder adquisitivo de la población. Asimismo, el crecimiento diferencial de muchas de las empresas que integran el núcleo selecto de las de mayor envergadura del espectro fabril local se vincula con el hecho de que en su propiedad participan capitales que, adicionalmente, controlan una importante cantidad de firmas (no sólo industriales), muchas de las cuales son líderes en sus respectivos mercados. En este sentido, puede ocurrir que un conglomerado económico subsidie una estrategia de expansión en alguna producción manufacturera a partir de su participación en algún mercado (no necesariamente fabril) que se caracterice por presentar, por ejemplo, un elevado grado de concentración y/o una baja elasticidad-precio de la demanda.

- La mayor concentración de la producción industrial que se registró en los noventa se dio a la par de transformaciones de significación en los liderazgos empresariales, que se manifiestan en un importante aumento en el grado de extranjerización de la producción (tendencia que se asienta sobre nuevas modalidades de radicación de las firmas transnacionales –tanto en lo que se refiere al destino sectorial de la inversión como a las modalidades de instalación en el sector–) y la declinación relativa de los grandes grupos económicos de capital local. Por otro lado, ese aumento en el grado de oligopolización global del sector tuvo lugar en el marco de la consolidación de una estructura manufacturera crecientemente asociada a las primeras etapas del procesamiento industrial y/o al aprovechamiento de espacios privilegiados de acumulación del capital y, dadas las escasas vinculaciones que tienen las ramas de mayor gravitación agregada con el resto de la trama manufacturera, cada vez más desarticulada.
- Del aumento registrado en el peso relativo de las firmas de mayor tamaño dentro de la actividad, en un contexto global de involución sectorial, se desprende que durante la década pasada una parte mayoritaria del entramado manufacturero local debió transitar por un sendero crítico. Al respecto, la información presentada sugiere que las pequeñas y medianas empresas resultaron sumamente afectadas por, entre otros factores, la orientación que adoptó el proceso de liberalización comercial instrumentado, así como por las desigualdades que los distintos tipos de firmas tuvieron que afrontar en materia de acceso al crédito para financiar sus respectivos procesos productivos. Ello sugiere que los disímiles desempeños empresarios registrados durante los noventa en el sector manufacturero han estado mucho más vinculados con los sesgos implícitos en las distintas medidas de política implementadas, que con diferenciales capacidades microeconómicas de adaptación de los distintos agentes manufactureros al nuevo “entorno de negocios” que se tendió a delinear en el transcurso del decenio.