



Distribución Limitada
LC/BUE/L.142
Marzo 1995

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Oficina en Buenos Aires

**TRES ETAPAS EN LA BUSQUEDA DE UNA
ESPECIALIZACION SUSTENTABLE
Exportaciones Industriales Argentinas
1974-1993**

Documento de Trabajo N° 59

Roberto Bisang
Bernardo Kosacoff

Este trabajo fue realizado en el Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, que coordina Bernardo Kosacoff. Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y pueden coincidir o no con las de la Institución.

INDICE

I. INTRODUCCION.....	1
II. AUGUE DEL MODELO SUSTITUTIVO Y EXPORTACIONES.....	5
1. Madurez, luces y sombras del modelo sustitutivo.....	5
2. Las exportaciones en el período sustitutivo.....	6
2.1. Niveles y especialización.....	6
2.2. Dinámica económica.....	10
2.3. Los exportadores.....	11
III. LA DECADA DEL OCHENTA: AJUSTE INTERNO E IMPACTO EXPORTADOR.....	14
1. Reestructuración y ajuste de la economía argentina.....	14
2. Las exportaciones en la década del ochenta.....	15
2.1. Niveles y especialización.....	15
2.2. Dinámica económica.....	20
2.3. Los exportadores.....	22
IV. LOS AÑOS NOVENTA: CAMBIOS ESTRUCTURALES Y REINSERCIÓN EXTERNA.....	25
1. Los cambios en la economía local.....	25
2. Las exportaciones.....	27
2.1. Niveles y especialización.....	27
2.2. Dinámica económica.....	32
2.3. Los exportadores.....	37
CONCLUSIONES.....	40
BIBLIOGRAFIA.....	43

I. INTRODUCCION.

En 1993 la Argentina exportó 13.117 millones de dólares. Veinte años antes las ventas externas no llegaban a los 3.300 millones de dólares corrientes. Actualmente los exportadores argentinos colocan en el exterior alrededor de 4.000 millones de dólares de productos estrictamente industriales, cuando a inicios de la década del setenta tales exportaciones escasamente superaban los 500 millones de dólares.

En idéntico período, la estructura productiva y el funcionamiento de la economía local variaron significativamente. El PBI y los niveles de empleo no difieren sustancialmente de los mejores registros de la década del setenta. Modificaciones en el contexto macroeconómico, en la estructura productiva, en el empleo y en el marco regulatorio, se articulan para conformar un escenario de profundas transformaciones.

Habiendo operado la economía argentina durante cinco décadas bajo las condiciones de un modelo semi-cerrado, su conflictiva transición hacia un modelo de mayor apertura, recibe simultáneamente las influencias derivadas de los cambios tecno-productivos ocurridos en los países desarrollados, inmersos en una tendencia de creciente globalización y competencia.

En esa dirección, los cambios internos y del escenario internacional son los ejes articuladores de la dinámica que caracterizó a las exportaciones industriales. Su análisis es el objetivo del presente trabajo.

Se sostiene que algunos aspectos sorprendentes de la evolución de las ventas externas recientes no son hechos aislados sino que, por el contrario, forman parte de un proceso evolutivo de más largo plazo que tiene su sustento central en la estructura productiva interna, su esquema regulatorio y en las condiciones tecno-productivas externas.

En este sentido, las explicaciones más frecuentes de la dinámica de las exportaciones asociadas al manejo de las políticas cambiaria, comercial y financiera, son sólo una parte explicativa del fenómeno exportador. Sin desconocer su relevancia, el análisis del presente trabajo se centrará en los cambios estructurales que sustentan la nueva especialización de la Argentina en sus ventas externas.

Estilizando lo ocurrido en el lapso 1974-1993 pueden identificarse tres períodos de transformaciones productivas claramente diferenciados: la madurez del modelo sustitutivo (mediados de la década del setenta), el período de transición y ajuste (la década del ochenta) y el modelo en gestación (coincidente con la década del noventa). Los rasgos centrales y estructurales que conforman estas etapas se presentan en el Cuadro 1.

El primero de ellos -años 1973-1975- se identifica con el período de madurez del modelo sustitutivo vigente desde la década del treinta. Inserto en un contexto internacional definido con patrones de comercio dominado por el bilateralismo, la industria local había ido completando los "casilleros productivos" más sencillos, de manera consistente con la producción orientada a un mercado interno protegido. Aún con sus dificultades, los desarrollos locales sirvieron de base para una creciente inserción externa de algunos bienes manufacturados. Así, la paradoja de inicios de los setenta residía en que un país de tradición agroganadera y con una industria "mercado internista" colocaba, crecientemente, productos manufacturados en el exterior.

El segundo período significó una abrupta ruptura del modelo previo como resultado de los cambios locales e internacionales.

A nivel local, los desequilibrios macroeconómicos fueron determinantes de profundas transformaciones en la organización de los mercados y la presencia de comportamientos empresariales y regionales notablemente contrapuestos. Asimismo, las modificaciones en los esquemas tecno-productivos ocurridas en el escenario internacional, asociadas con un proceso de creciente globalización productiva y financiera, fueron un componente adicional a los cambios que se manifiestan en las exportaciones industriales del país. A pesar de la profunda crisis que afectó a la economía argentina y del deterioro de sus indicadores económicos y sociales con posterioridad a la crisis de la deuda externa, la segunda paradoja de

los años ochenta fue el notable dinamismo que animó a las exportaciones, en especial aquéllas de corte industrial.

Finalmente, a inicios de los años noventa una nueva serie de cambios -centrados ahora con mayor énfasis en las condiciones locales de la economía- tendieron a redefinir (y/o reforzar) algunos de los lineamientos esbozados en la década previa. Facilitadas por el cambio en las condiciones financieras internacionales, se están introduciendo una serie de reformas sustanciales que tienen como telón de fondo un proceso de reactivación económica. Esta etapa, de características aún no consolidadas plenamente, plantea un conjunto de interrogantes relacionados con la definición de una nueva especialización exportadora del país.

En las secciones siguientes se analizará la evolución y composición de las exportaciones industriales, destacando las principales características de cada una de estas tres etapas de desarrollo interno e inserción internacional. Para cada uno de estos períodos se evaluará la especialización sectorial de las exportaciones industriales, su evolución, la lógica económica asociada al desarrollo de la capacidad productiva y los cambios en el perfil de las empresas exportadoras, en particular de aquellas de mayor relevancia.^{1/}

^{1/} La selección de estos temas no incluye otros aspectos que son esenciales para un análisis abarcativo de los determinantes de las exportaciones. En ese sentido no se considerarán en este trabajo elementos tales como la política comercial y cambiaria, el marco institucional y los instrumentos de promoción específicos o los persistentes cambios en los precios y demás condiciones de los mercados internacionales.

CUADRO 1
PERFIL EVOLUTIVO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS.

CONCEPTOS	Período Sustitutivo 1973-1975	La Transición 1988-1990	¿Hacia un Nuevo Modelo? 1991-1993
DATOS GLOBALES			
Exportaciones Totales			
Millones de Dólares corrientes	3.386,6	10.353,6	12.423,3
Millones de Dólares constantes (1986)	4.081,1	8.768,9	9.817,8
Composición (%)			
Primarios	39.1	21.2	24.3
Minas y canteras	0.4	0.1	3.2
Manufacturas	60.5	77.9	72.5
Exportaciones/PBI (%)	4.1	10.0	10.1
Exportaciones de Manufacturas (CIIU Div 3)			
Millones de Dólares corrientes	2.047,1	8.062,3	9.009,3
Millones de Dólares constantes (1986)	2.703,4	6.879,8	6.928,2
Manuf. de Origen Agropecuario (MOA) (%)	66.5	59.4	59.5
Manuf. de Origen Industrial (MOI) (%)	33.5	40.6	40.5
MOA			
5 primeras ramas CIIU (% de las exportaciones)	81.3	83.6	85.2
10 primeras ramas CIIU (% de las exportaciones)	95.0	95.4	95.0
13 actividades restantes	5.0	4.6	5.0
10 Principales Ramas CIIU (4 dígitos):	Frigoríficos Aceites Azúcar Curtiembres Frutas y Leg. Hilados Prod. Molinería Lácteos Pesca Calzado	Aceites Frigoríficos Curtiembres Hilados Pesca Frutas y Leg. Lácteos Pasta de Papel Prod. Molinería Ref. de azúcar	Aceites Frigoríficos Curtiembres Pesca Hilados Frutas y Leg. Prod. Molinería Fab. Prod. Cueros Lácteos Pasta de Papel
MOI			
5 primeras ramas CIIU (% de las exportaciones)	53.2	62.2	59.7
10 primeras ramas CIIU (% de las exportaciones)	72.7	80.0	75.4
15 primeras ramas CIIU (% de las exportaciones)	82.7	87.0	83.4
43 actividades restantes	17.3	13.0	16.6
10 Principales Ramas CIIU (4 dígitos):	Automotores Hierro y acero Quím. básicos Maq. y equipos Maq. de cálculo Maq. agrícola Imprenta y Edit. Confecciones Resinas Sint. Prod. Farmacéutic.	Hierro y Acero Quím. básicos Ref. de Petróleo Met. no ferrosos Resinas y otros Automotores Maq. de cálculo Maq. y equipos Confecciones Productos Quím.	Ref. de petróleo Hierro y Acero Automotores Quím. básicos Maq. y equipos Met. no ferrosos Resinas sint. Maq. de cálculo Otros prod. quim. Prod. farmacéutico

...Continuación

CONCEPTOS	Período Sustitutivo 1973-1975	La Transición 1988-1990	¿Hacia un Nuevo Modelo? 1991-1993
COMPOSICIÓN SEGUN PERFIL TECNO-PRODUCTIVO (%)			
. Primarios	42.2	22.1	27.6
. Industrias basadas en Recursos Agrícolas	31.3	38.9	36.7
. Industrias basadas en Recursos Mineros	2.7	9.1	5.7
. Industrias Basadas en Petróleo	0.3	3.9	5.1
. Industrias Maduras	9.4	17.7	13.7
. Industrias Nuevas	14.1	8.3	11.2
COMPOSICIÓN SEGUN CONTENIDO SALARIAL (%)			
. Bajo	51.1	53.0	55.4
. Medio bajo	28.9	24.7	21.0
. Medio	12.7	14.6	11.7
. Medio Alto	6.7	7.2	11.1
. Alto	0.6	0.5	0.8
COMPOSICIÓN SEGUN DESTINO DE LOS BIENES (sólo industriales) (%)			
Bienes de consumo final	53.5	48.1	50.3
Bienes de consumo durables	10.5	5.8	7.9
Bienes Intermedios	21.8	40.6	33.7
Bienes de capital	14.2	5.5	8.1
PERFIL EMPRESARIO			
Número de exportadores totales (1)	5.692	6.454	10.057
Concentración de las Exportaciones (%)			
. 5 primeros	16.7	13.8	19.1
. 10 primeros	27.3	23.7	27.9
. 25 primeros	42.4	40.6	43.7
. 100 primeros	64.6	68.1	65.5
. exportadores restantes	35.4	31.9	34.5
Perfil de los exportadores (%) (2)			
Empresas Transnacionales	37.7	33.8	33.3
Empresas Estatales	1.7	5.4	8.2
Grupos Económicos Nacionales	14.9	21.3	25.5
Otros	45.7	39.5	33.0
DESTINOS (%)			
EE.UU.	7.4	12.9	10.2
MERCOSUR	11.1	13.3	21.4
Resto América	18.0	13.9	15.7
CEE	30.0	18.1	15.7
Otros europeos	10.2	19.1	18.2
Asia	10.8	15.6	13.8
Resto del mundo	12.5	7.0	5.0

Nota: (1) Los datos por empresas se refieren a los años 1973, 1988 y 1993.

(2) El perfil empresario según origen de capital considera a los exportadores que registraron más de millones de dólares de exportación en el año considerado.

FUENTE: Banco de Datos del Area de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

II. AUGES DEL MODELO SUSTITUTIVO Y EXPORTACIONES.

1. Madurez, luces y sombras del modelo sustitutivo

La industria, cuyos orígenes se remontan a fines del siglo pasado, se consolidó productivamente a partir de la década del treinta bajo la estrategia sustitutiva. Hasta principios de la década del setenta, ocupó un rol estelar en el proceso económico argentino en base a su capacidad de: a) crecer aceleradamente impulsando al resto de la economía, b) generar puestos de trabajo viabilizando una baja tasa de desocupación, y c) sustituir importaciones. Ello permitió que, a lo largo de casi cuatro décadas y a excepción de algunos comportamientos cíclicos asociados con las limitaciones propias del modelo global, la industria exhibiera un crecimiento superior al resto de las actividades económicas^{2/}, absorbiera porciones crecientes del empleo y, simultáneamente, posibilitara compatibilizar el achicamiento de la brecha productiva -respecto de sociedades más avanzadas- con algún grado de redistribución progresiva del ingreso.

Este desarrollo no fue lineal ni homogéneo en términos sectoriales. Centrado inicialmente en las denominadas "industrias livianas", el impulso posterior aunó el desarrollo del sector industrial argentino con una fuerte presencia de empresas extranjeras. Articulada sobre la base de la expansión de los complejos petroquímico y metalmeccánico, y otros sectores de características similares, la industria aparecía a nivel microeconómico como una réplica retrasada y adaptada a las condiciones locales, del modelo fordista que los países centrales habían desarrollado en las primeras décadas del presente siglo (Katz, 1983).

También su base empresaria mostraba algunas particularidades evolutivas a lo largo del proceso de consolidación industrial. Inicialmente los avances productivos fueron motorizados por firmas estatales -cuya consolidación fue coherente con el mecanismo promocional implícito en la estrategia sustitutiva- y por emprendimientos medianos y pequeños de capital nacional. El espectro empresario se completaba con la presencia -dominante en varios mercados- de subsidiarias de compañías multinacionales, cuyo acceso al mercado local respondía a dos estrategias polares: a) actividades basadas en la explotación de recursos naturales volcadas casi con exclusividad a los mercados externos, y b) producciones industriales escasamente desarrolladas en el escenario local, destinadas casi con exclusividad a un sobre-demandado y pequeño mercado interno y al amparo de un marco regulatorio propicio.

Estructurado de esta forma, el sector industrial en su conjunto mostraba, por un lado, signos de dinamismo capaces de reducir la brecha tecno-productiva con las economías centrales y, por otro lado, algunas deficiencias que atentaban contra su sustentabilidad de largo plazo. Sin embargo, a inicios de los años setenta aparecían algunos signos de cambio que perfilaban un sendero alternativo a las estrategias exclusivamente "mercado internistas" de las firmas. En efecto, a nivel microeconómico, las limitaciones del reducido mercado local -caracterizado por el escaso desarrollo de las redes de subcontratación, y el reducido tamaño de la planta- sumadas a un marco regulatorio vigente -cierre de la economía, promoción de exportaciones, tasa de interés real negativa, etc.- apuntalaron un proceso madurativo, cuyo resultado fue el desarrollo de capacidades tecnológicas, pero en un sendero caracterizado por un fuerte cariz localista.

Complementariamente, a nivel macroeconómico, el funcionamiento del modelo sustitutivo presentaba un conjunto de restricciones. La principal de ellas se refiere al sector externo, donde los desequilibrios estaban fundados en un endeble mecanismo de generación de divisas por parte del poco dinámico sector primario y la creciente demanda de importaciones proveniente del sector industrial. Cuando el desarrollo global se aceleraba, aparecían los cuellos de botella externos, caracterizados por la escasez de

^{2/} A título ilustrativo cabe destacar que entre 1950 y 1973, el PBI manufacturero creció a razón de un 5,18% anual acumulativo, mientras que el agregado lo hizo a poco más del 3%. Asimismo, la fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos creció al 9% anual acumulativo.

divisas para financiar un crecimiento sostenido del nivel de actividad. Sumado a ello, lentamente el reducido mercado interno se manifestaba insuficiente para absorber la creciente capacidad productiva de algunos sectores, afectando el sendero de expansión de largo plazo, especialmente de las actividades de mayor dinamismo. Asimismo, las características de funcionamiento de las actividades industriales determinaba la transferencia permanente de recursos de las demás actividades a través de las políticas públicas y de los consumidores (a través de sobrepuestos) hacia las actividades manufactureras.

Sintetizando, el modelo sustitutivo, si bien por un lado había desarrollado una cierta base tecno-productiva capaz de sustentar algún grado de inserción internacional, por otro lado, mostraba serias falencias en su funcionamiento que marcaban un "techo" a sus posibilidades de crecimiento y acumulación económica en el largo plazo. Estas limitaciones se expresaban tanto en el plano macroeconómico -en particular por el estrangulamiento del sector externo- como en el cariz localista de la planta industrial promedio -caracterizada por la falta de economías de escala y especialización-.

2. Las exportaciones en el período sustitutivo

2.1. Niveles y especialización

La economía argentina exportaba, en valores corrientes, en la primera mitad de la década del setenta, alrededor de 3.400 millones de dólares anuales, de los cuales un 60% eran productos manufacturados, mientras que el resto eran bienes primarios sin mayor transformación. Las exportaciones mineras y de servicios eran irrelevantes (Ablin E. y Katz J., 1977).

Estas ventas externas de manufacturas, -unos 2.000 millones de dólares- estaban especializadas en las denominadas Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA), es decir en producciones cuyas ventajas internacionales se asocian al mejor posicionamiento argentino en la dotación de recursos naturales. Carnes procesadas, aceites, azúcar, cueros curtidos, frutas y legumbres e incluso los hilados textiles eran los rubros más destacados (Ver gráficos 1 y 2).

Con este perfil, si consideramos las MOA y las exportaciones primarias, la cobertura superaba levemente el 80% de las exportaciones. Este hecho señala:

- a) la fuerte dependencia de las exportaciones argentinas de los bienes primarios en este período.
- b) aún considerando su escasa magnitud, la sociedad local comenzaba a exportar bienes industriales. En otros términos, un país de clara tradición agropecuaria que había implementado una estrategia industrial orientada preponderantemente hacia el mercado local, exhibía un 20% de exportaciones estrictamente industriales. ¿Cómo explicar este fenómeno?

Una aproximación a la respuesta se asocia con el perfil que -en términos de productos- adquirían las colocaciones externas de estos bienes. A grandes rasgos, se trataba de las producciones que lideraban el dinamismo local sobre la base de un proceso de desarrollo que se medía en décadas. En este sentido, se observa una estrecha correlación entre el desempeño exportador y aquellos productos de mayor crecimiento en el mercado doméstico. En efecto, considerando los años 1973-1975, el liderazgo recaía en el sector automotriz cuyas colocaciones externas ascendían a 136 millones de dólares, de los cuales el 80% correspondía a automotores terminados y el resto a autopartes. Una rápida revisión del "ranking" de exportadores de aquellos años revela la presencia de Fiat y Mercedes Benz exportando poco más de 20 millones de dólares y de General Motors, Ford y Renault con niveles ubicados en el entorno de los 6/7 millones de dólares anuales.

Gráfico 1

Evolución de las Exportaciones 1974-1993

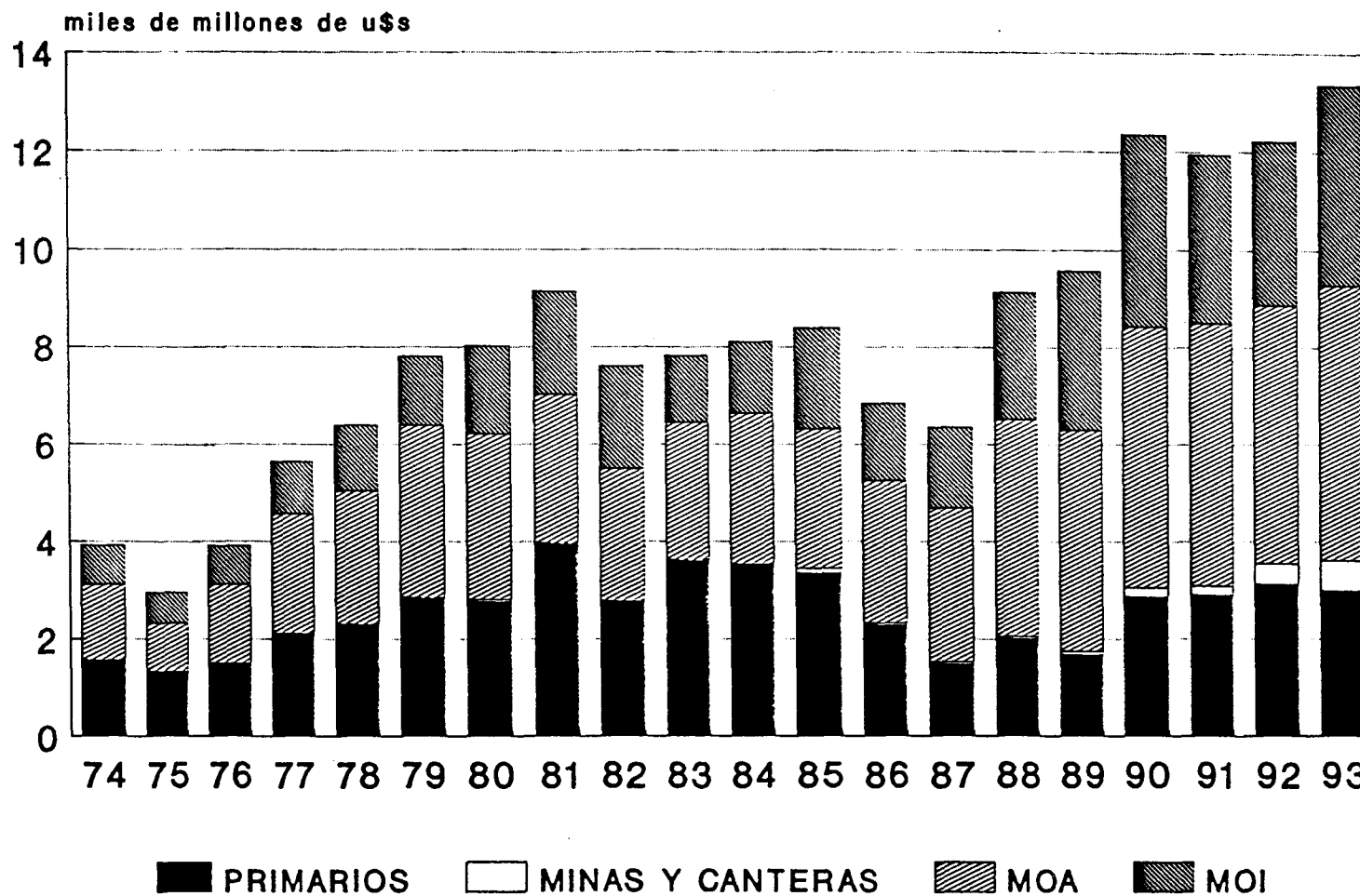
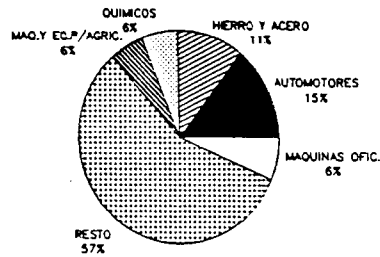
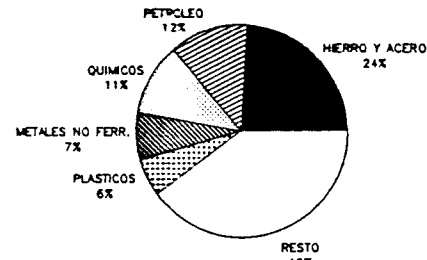


Gráfico 2

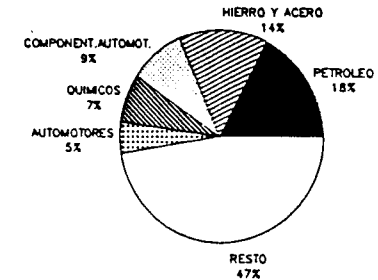
Exportaciones de Manufacturas de Origen Industrial



1973-1975



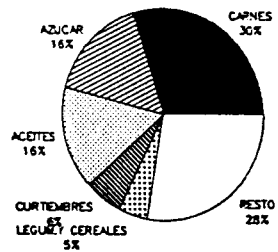
1988-1990



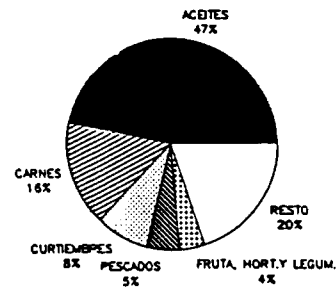
1991-1993

8

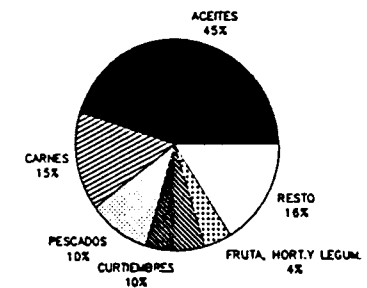
Exportaciones de Manufacturas de Origen Agropecuario



1973-1975



1988-1990



1991-1993

Las colocaciones del complejo automotriz eran complementadas por un segundo conjunto de producciones metalmeccánicas^{3/} entre las cuales se destacaban: Maquinarias agrícolas (poco más de 40 millones de dólares), máquinas de cálculo (52 millones de dólares), máquinas para la industria (casi 37 millones de exportaciones anuales) y otras producciones (aparatos electrónicos, electrodomésticos, aparatos de radio y TV, etc.), cuyas exportaciones se situaban en el entorno de los 4/8 millones de dólares anuales). Se trata, a grandes rasgos, de producciones metalmeccánicas ubicadas al final de la cadena productiva.

A su vez, el dinamismo exportador del sector metalmeccánico era complementado por otras producciones que habían efectuado un proceso de aprendizaje y maduración tecno-económico de características similares (Ablin E. y Otros, 1985). En esa línea, las colocaciones en los mercados externos de casi 40 millones de dólares de productos textiles (principalmente, confecciones), y poco más de 25 millones de libros y artículos de imprenta eran la culminación de un proceso evolutivo que había comenzado varias décadas atrás. Completaban el perfil de las colocaciones externas algunas producciones relacionadas con la química y petroquímica y, en menor medida, la siderurgia^{4/}.

Complementando la respuesta acerca de la presencia de exportaciones industriales en el proceso sustitutivo, los datos del Cuadro 1 permiten profundizar el panorama.

Por un lado, considerando el perfil tecno-productivo de las exportaciones totales, algo más de un 40% correspondía a bienes primarios; el primer escalón siguiente es el de las industrias basadas en recursos agropecuarios. Con ello se completaba alrededor de un 70% de las colocaciones externas. Las industrias basadas en recursos mineros y petroleros eran de escasa significación. Finalmente las actividades manufactureras estrictamente industriales explicaban poco más de un 20%. Dentro de éstas, el tipo de desarrollo implementado tenía como contrapartida una mayor presencia de las industrias nuevas respecto de las consideradas maduras. Calificaban, en el primero de los casos, las colocaciones de vehículos automotores, las máquinas de oficina, y los productos farmacéuticos, mientras que en la segunda categoría se destacaban las ventas externas de hierro y acero, las imprentas y editoriales, las máquinas agrícolas y la industria textil (confecciones).

Por otro lado, el análisis del contenido salarial de las colocaciones externas complementa, a grandes rasgos, el perfil identificado previamente. En ese sentido, el predominio de las actividades primarias -cubren más del 50% de las exportaciones- se explica a través de actividades con contenido salarial bajo o medio bajo. En el extremo opuesto, a medida que van apareciendo las actividades netamente industriales -especialmente las denominadas maduras- comienza a visualizarse cierta importancia de los costos salariales, aunque las actividades con elevadas participaciones salariales tienen menor relevancia en el comercio exterior.

Por último, cuando se analiza el perfil de las colocaciones externas desde la perspectiva del destino final de los bienes, surge que poco más del 50% son bienes de consumo no durable (hecho consistente con la relevancia del sector primario en las exportaciones); le siguen en orden de importancia los bienes intermedios -especialmente algunos productos siderúrgicos, hilados textiles y cueros curtidos- y los bienes

^{3/} El perfil empresarial es ilustrativo del nivel de especialización de las exportaciones argentinas. A modo de ejemplos representativos podemos mencionar a firmas locales como Roque Vasalli (cosechadoras), paradigma de un proceso de desarrollo tecno-productivo a partir de la adaptación a las condiciones locales de tecnologías externas, o como Olivetti (máquinas de sumar y escribir) que intercambiaba sus productos metalmeccánicos en el marco de los Acuerdos de complementación de la ALALC.

^{4/} El dinamismo de estos últimos sectores durante los años 1974/75 respondía, además, a la situación internacional caracterizada por precios crecientes (como consecuencia directa de la crisis del petróleo).

de capital. Resulta destacable que estos últimos tengan una participación del orden del 15%; su explicación se relaciona con los procesos de aprendizaje interno que habían efectuado algunas empresas medianas que les permitía insertarse en economías de similar o menor desarrollo que la argentina o en franjas menos exigentes de los mercados mundiales. Se trata de las colocaciones externas de equipos para trabajar los metales y maderas, estructuras industriales y maquinarias específicas contenidas en obras de ingeniería realizadas en el exterior por empresas locales (Ablin E. y otros, 1985; Bisang R., Fuchs M. y Kosacoff B. 1992).

2.2. Dinámica económica

A grandes rasgos y para el conjunto de las ventas externas pueden identificarse tres tipos en las conductas exportadoras:

*) colocaciones de productos primarios y/o MOA cuya inserción externa se explica básicamente por las dotaciones de recursos naturales.

*) comercio negociado -ya sea bajo el marco de acuerdos estatales u operaciones efectuadas entre firmas vinculadas de capital extranjero-. Los casos de mayor significación se relacionan con los préstamos a terceros países que facilitaron las colocaciones de algunas empresas metalmeccánicas (por ejemplo, los automotores a Cuba). Una mención especial en este tema corresponde al comercio negociado en el marco de la ALALC.

*) ventas externas sustentadas en predomios tecno-productivos, adquiridos localmente sobre la base de procesos de aprendizaje y cambios tecnológicos menores.

Las dos últimas tipologías operan en forma complementaria y cubren gran parte de la dinámica exportadora de las Manufacturas de origen industrial (MOI). En líneas generales, estas colocaciones tenían como sustento una base empresaria y productiva fruto de la estrategia sustitutiva. Sus orígenes se encontraban en emprendimientos individuales, de capital nacional, efectuados durante la primera etapa sustitutiva que -bajo diversos condicionantes- derivaron en un proceso de aprendizaje local y crecimiento tecno-productivo y/o en la presencia local de las subsidiarias de empresas transnacionales. El reducido tamaño del protegido mercado local, sumado a la indivisibilidad de los equipos y a las adaptaciones hechas a la tecnología original, tendieron a generar producciones basadas en una gran diversidad de modelos. En la medida que el mercado local se saturaba, comenzaban a efectuarse colocaciones en el exterior en países de igual y/o menor desarrollo relativo.

Fundadas en el desarrollo de capacidades tecno-productivas, las exportaciones eran viabilizadas por un generoso aparato promocional y en muchos casos financiadas por eventuales sobrepuestos de las ventas al mercado interno.

De esta forma, la consolidación productiva en el marco de un mercado local altamente protegido se constituía en la base de lanzamiento para colocaciones en terceros mercados, en una estrategia donde las ventas externas eran *marginales* (en relación a las ventas totales) y *procíclicas* (respecto a la actividad en el mercado doméstico). En este sentido existe una amplia correlación entre las actividades de mayor dinamismo exportador con aquellas que habían tenido la mejor performance en el desarrollo del proceso sustitutivo.

El perfil de especialización de las colocaciones externas afectaba el destino final de estas ventas. Cuando se trataba de empresas dedicadas a los bienes primarios, los mercados desarrollados, especialmente la CEE que captaba el 30% de las colocaciones argentinas, y otros que no cuentan con

ventajas naturales aparecen como los destinos elegidos. Por el contrario, las colocaciones externas de bienes industriales ubicados al final de la cadena productiva -con mayor valor agregado, demandantes de cierta calificación en la mano de obra y basados en una tecnología y organización productiva altamente idiosincrásicas- encontraban espacio en economías con similares o menores grados de desarrollo, que, por lo general, tenían además cierta cercanía geográfica. En ese sentido, los actuales países del Mercosur captaban poco más del 11% de las exportaciones. Si se consideran los demás países de América -excluido EE.UU.- el porcentaje se acerca al 30%. Las ventas a EE.UU. representaban menos de un 8%, conducta explicada en buena medida por el perfil de oferta de la Argentina (similar en la parte primaria a la producción de dicho país).

2.3. Los exportadores.

En 1973, 5.692 empresas registraron operaciones de exportación.

El análisis de las principales firmas indica una marcada concentración a punto tal que las cinco más relevantes explican el 16.7% de las exportaciones totales. La tendencia se consolida al examinar la significación de las firmas restantes: las diez más importantes explican casi el 28% del comercio total, mientras que si se suman las 25 de mayor presencia la cobertura crece al 42%. Finalmente las 100 más relevantes controlaban el 65% de las exportaciones. En el extremo opuesto 5.592 empresas -el 98.2% de los exportadores- explicaban sólo el 35% de las ventas externas (Ver gráfico 3).

El perfil de las firmas y sus actividades es coincidente con la especialización interna y exportadora. El "ranking" de exportadores para la totalidad del comercio exterior argentino ubicaba en primer lugar a las tradicionales firmas cerealeras (más específicamente las comercializadoras de granos), mientras que los casos de manufactureras de cierta relevancia estaban representados casi con exclusividad por los frigoríficos, las curtiembres y algunas (incipientes) empresas aceiteras. En 1973, el mayor exportador fue Nidera con 158 millones de dólares, seguido por otras tres firmas de idéntico perfil (Bunge y Born, Cía. Continental y Sasetru).

A medida que decrecen los montos de colocaciones el "ranking" comienza a poblarse de empresas manufactureras. Solamente dos de ellas -Swift y CAP- colocaban más de 50 millones de dólares anuales en el exterior en el rubro alimentos. En el tramo que va de los 10 millones a los 50 se ubican firmas que operan en tres grandes actividades:

a) Empresas frigoríficas, laneras y curtidoras que habían establecido un fuerte potencial productivo a principios de los 60's.

b) Firmas dedicadas a otras actividades agroindustriales. Aparecen por un lado las viejas empresas azucareras -Ingenio Ledesma, Azucarera Concepción, etc.- y por otro, los representantes de la incipiente industria aceitera -SAFRA, FACA, Oleaginosa Moreno, etc.-.

c) Una serie de empresas metalmecánicas y similares relacionadas con la madurez del modelo sustitutivo. Las colocaciones del sector automotriz, la siderurgia y los astilleros son ejemplos de estas tipologías.

Finalmente existía otro conjunto de firmas estrictamente industriales que exhibían exportaciones de entre 5 y 10 millones de dólares. Los casos más representativos se ubican en las producciones químicas, los laboratorios farmacéuticos, algunos frigoríficos chicos y otros productores metalmecánicos.

Completando el panorama de los exportadores, del análisis de los datos del año 1973, surgen

evidencias acerca del origen de la propiedad del capital de las firmas. Calificando a todas las empresas que coloquen más de 5 millones de dólares -algo más del 65% de las exportaciones totales- surge que (Ver gráfico 3):

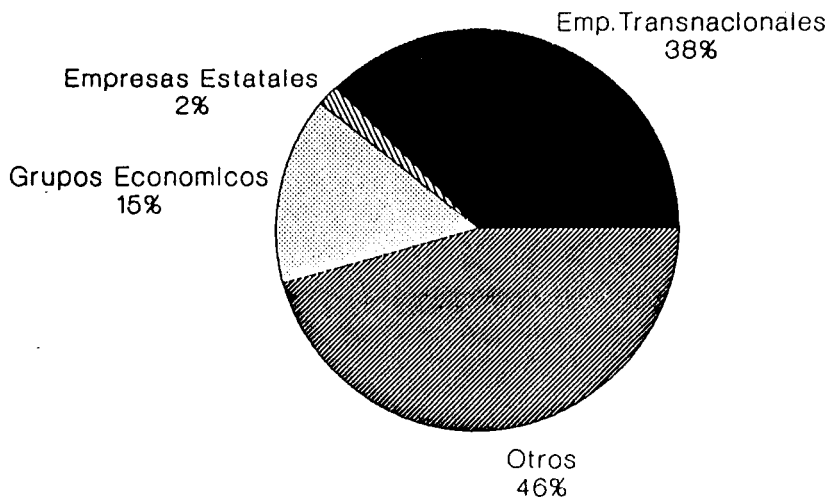
*) el 37.7% corresponde a operaciones de comercio efectuadas por firmas de capital extranjero.

*) las empresas privadas de capital local -mayoritarias en cantidad- explican el 45.7%.

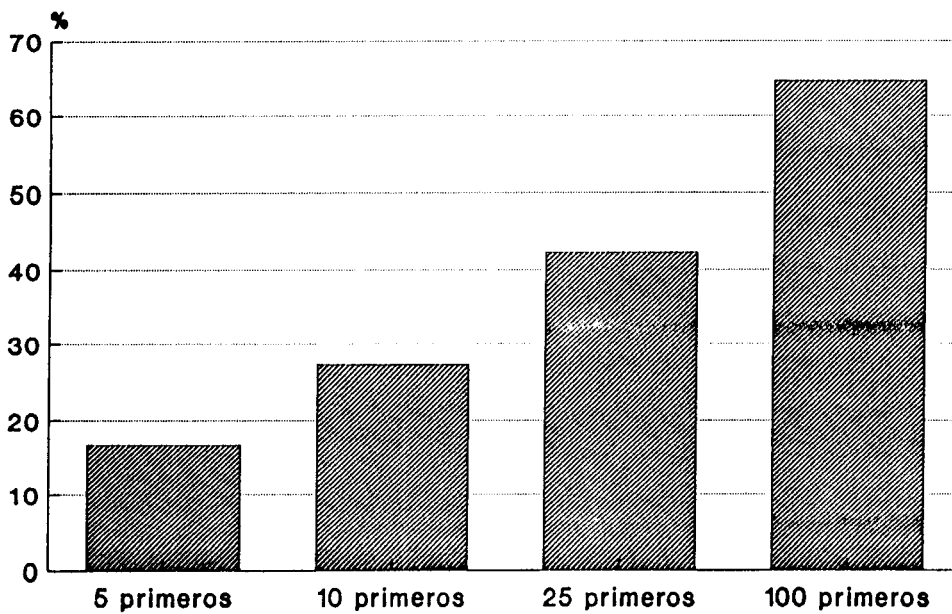
*) las firmas pertenecientes a un núcleo reducido de grupos económicos de capital nacional (el caso de Alpargatas, Bunge y Born, Techint y Acindar entre otros) contribuyen con un 15%, mientras que la presencia de empresas de capital estatal es irrelevante.

En otros términos las exportaciones están centradas en firmas de capital nacional, seguidas en importancia por las empresas multinacionales -orientadas, salvo los casos de enclaves exportadores, a satisfacer el protegido mercado interno-, con incidencias menores de los grupos económicos y las firmas estatales.

Gráfico 3
Perfil de los Exportadores
Promedio 1973-1975



Concentración de las Exportaciones
Promedio 1973-1975



III. LA DÉCADA DEL OCHENTA: AJUSTE INTERNO E IMPACTO EXPORTADOR.

1. Reestructuración y ajuste de la economía argentina.

La presencia de signos de agotamiento del modelo sustitutivo abrió un amplio debate en torno a la necesidad de un cambio de estrategia cuyas posiciones polares eran, por un lado, el abandono de las políticas sustitutivas y, por otro, su profundización a través de la industrialización en algunos sectores: insumos intermedios y bienes de capital, y una mayor orientación exportadora.

Cambios políticos de significación mediante la instrumentación de un plan de estabilización basado en la apertura de la economía con atraso cambiario, concluyó en la profundización de los problemas iniciales. A comienzos de la década del ochenta se sumaban el creciente peso de la deuda externa, la virtual desarticulación de algunos sectores industriales y un notable desequilibrio en el sistema financiero privado, hechos que, junto a los desequilibrios públicos, marcaban el inicio de una década de ajuste en el marco de un persistente y creciente proceso inflacionario.

Con esta perspectiva inicial, la economía local atravesó un período de cambios profundos que tuvo como telón de fondo un escaso crecimiento y una gran inestabilidad macroeconómica. Una referencia especial cabe para la extrema volatilidad de las políticas públicas aplicadas en el período examinado: fue frecuente la implementación de políticas de signo marcadamente opuesto en lapsos muy cortos derivando - en algunos casos- en cambios irreversibles.^{5/}

También en el plano internacional, a lo largo de la década del ochenta se produjeron modificaciones radicales. La consolidación de un nuevo modelo productivo, la creciente globalización de la economía, la tendencia hacia la conformación de nuevos bloques económicos y un nuevo patrón de especialización en el comercio internacional, -centrado en las industrias de base científica- son algunos de sus elementos más relevantes.

En suma, los desequilibrios macroeconómicos de la Argentina en los años ochenta, sintetizados en el estancamiento de la producción, los desequilibrios externos y fiscales, la fragilidad financiera y el persistente proceso inflacionario, se articulan con un cambiante escenario internacional determinando modificaciones profundas en la estructura industrial y en el comportamiento empresarial (Kosacoff B. 1993, Bonvecchi C. 1993, Damill M. y otros, 1994, etc.).

En efecto, en estrecha relación con lo ocurrido a nivel agregado y monetario, la economía real también registró cambios de significación. Algunos aspectos que incidieron sobre su direccionamiento e intensidad fueron los siguientes:

* el ingreso al sistema productivo de una serie de actividades que contribuyeron a modificar la dotación de recursos naturales. Por su relevancia, se destaca la incorporación masiva del gas como recurso energético e insumo industrial. En idéntica dirección operan las reservas ictícolas, forestales, petroleras y la incorporación de cultivos (y técnicas) poco desarrollados previamente en el contexto local (como la soja).

^{5/} Por ejemplo, entre 1976 y 1978 la economía operó con control cambiario, economía semi-cerrada, aranceles elevados, algunos controles de precios y tipo de cambio fijo y elevado; los tres años subsiguientes fueron de signo contrario: economía abierta, tipo de cambio prefijado ("tablita"), retraso cambiario, levantamiento de algunas restricciones para-arancelarias, y liberación de precios. El ajuste de inicios de los ochenta hizo de hecho retornar a la economía a su esquema sustitutivo -control del tipo de cambio, controles de precios, y virtual cierre de la economía para todos aquellos bienes con posibilidades de producción local.

* el estancamiento y pérdida de importancia de la producción industrial. Así, mientras que el nivel del PBI industrial en 1990, fue, en términos absolutos, un 11.7% inferior al registrado en 1970 (significando un retroceso anual acumulativo del orden del 0,5%), paralelamente, el PBI total (impulsado por el sector primario y los servicios) creció alrededor de un 16%. Como resultado de ello el sector manufacturero redujo su participación en el PBI total del 28% a principios de los años setenta, a poco más del 20% durante 1990.

* simultáneamente con la pérdida de dinamismo productivo de la industria, decreció también su capacidad como generadora de empleo. En ese sentido, las encuestas efectuadas por el INDEC referidas al empleo del sector manufacturero indican que a fines de los ochenta se registraba una reducción del orden del 30% respecto de los valores de 1970 (CEPAL, 1988).

* la pérdida de dinamismo industrial, y su declinación en la generación de nuevos puestos de trabajo no fue un proceso que caracterizó a todos los sectores de la actividad industrial en igual medida: por el contrario la heterogeneidad de conductas fue el rasgo dominante (Katz J. y Kosacoff B., 1989).

* el eje central de los cambios sectoriales pasó por el desplazamiento de algunas de las producciones de bienes finales que habían motorizado el esquema sustitutivo como dinamizador del sector industrial. A grandes rasgos se verifica la pérdida de importancia de la metalmecánica y las manufacturas textiles a manos de las producciones químicas y petroquímicas y de las industrias metálicas básicas^{6/} y de algunos alimentos.

* modificaciones de cierta envergadura en el perfil empresario local. Una faceta de este proceso la constituye el replanteo de las estrategias de las firmas de capital extranjero (Bezchinsky G. y Kosacoff B., 1994); otra, la consolidación de los grupos económicos de capital local como actores relevantes en el contexto interno, especialmente en las actividades más dinámicas (Bisang R., 1994); en contrapartida, tanto las firmas estatales como las pequeñas y medianas empresas pierden relevancia (Gatto F., 1994).

De esta forma, la década del ochenta fue pródiga en cambios estructurales tanto a nivel de los agregados económicos, como de las composiciones sectoriales y de los perfiles de los agentes económicos. Todo ello incidió sobre el nivel y la composición de las ventas externas de la Argentina.

2. Las exportaciones en la década del ochenta

2.1. Niveles y especialización

En el marco de una crisis productiva generalizada las exportaciones fueron una de las pocas áreas donde la economía argentina exhibió a lo largo de este período cierto dinamismo. Como resultado de ello, las exportaciones aparecen como uno de los pocos terrenos donde la economía exhibió desempeños positivos en la década del ochenta. Los hechos salientes son:

^{6/} En la producción de metales básicos, la puesta en funcionamiento de Aluar (1974), la expansión de varias plantas de aleaciones de aluminio (Refinerías de Metales Uboldi, Ragor etc.), la ampliación de SOMISA (1974), la integración de Acindar (1978) y Siderca (1976) y los posteriores procesos de fusiones y concentraciones del sector son los cambios de mayor importancia registrados en esta actividad. En el área petroquímica, la habilitación del Polo Petroquímico Bahía Blanca (1981) y el de General Mosconi (1974), junto con la de las respectivas plantas satélites (ocurrida en el primero de los casos entre 1986 y 1990) contribuyó a consolidar la producción del sector impulsando un rápido crecimiento de la actividad. Algo similar ocurrió con los emprendimientos papeleros, donde Papel del Tucumán, Papel Prensa, y las inversiones, aún inconclusas, de Celulosa, tendieron, al igual que en los casos previos, a modificar el perfil productivo del sector.

* La economía registró un acelerado crecimiento en las exportaciones totales. A mediados de los años setenta se exportaban poco más de 3.300 millones de dólares, mientras que a fines de la década del ochenta el promedio superaba levemente los 10.000 millones de dólares. Aún deflactando los valores por la evolución de los precios de los productos exportados, las cifras indican una tendencia creciente: a precios de 1986, la Argentina pasó de exportar poco más de 4.000 millones a mediados de los setenta a 8.700 a fines de los años ochenta.

* El dinamismo exportador asociado al estancamiento en los niveles productivos dio como resultado un mayor grado de apertura exportadora: a fines de la década del ochenta las exportaciones representaban poco más del 10% del PBI. Este porcentaje significa más que una duplicación respecto de los niveles registrados a mediados de la década del setenta.

* El sector primario creció rápidamente, hasta ubicarse en niveles de colocaciones externas del orden de los 3.500 millones de dólares anuales. Ello contrasta nítidamente con la visión estática que caracterizaba a sus exportaciones durante la sustitución de importaciones.

* A un ritmo aún mayor, las colocaciones de manufacturas aparecen como el dato más destacado de la década. Partiendo de un "piso" mínimo de 2.000 millones a mediados de los años setenta, a lo largo de la primera mitad de los ochenta se ubica en el entorno de los 4.500 millones, mientras que, acercándonos a los noventa, las colocaciones argentinas de manufacturas tienden a ubicarse en los 8.000 millones de dólares. Es decir, a grandes rasgos, los números indican una duplicación de las cifras cada quinquenio. Acudiendo nuevamente a los valores constantes, el resultado también fue positivo: se pasó de 2.700 millones de dólares en 1973-1975 a 6.900 entre 1988 y 1990.

* Ubicado el fenómeno en una perspectiva de mayor alcance, el crecimiento de las exportaciones exhibió su mayor dinamismo en el sector manufacturero, a punto tal que estas incrementaron en 17 puntos su participación promedio a expensas, principalmente, del sector primario.

* Las exportaciones de manufacturas -que a fines de este período alcanzan a los 8.000 millones de dólares corrientes- se componen en casi un 60% de MOA y el resto de bienes estrictamente industriales. Nótese que de esta forma, los productos asociados con los recursos primarios (exportaciones primarias más MOA) explican casi el 70% del total.

* Las MOI contribuyen con el 31% al total exportado. Su punto de partida eran colocaciones de 650 millones de dólares anuales -un 33,5% de las exportaciones de manufacturas-. A inicios de los ochenta superaban los 1.100 millones, y cinco años más tarde se habían duplicado. El crecimiento fue más explosivo aún en la segunda mitad de los ochenta cuando las ventas externas rozaron los 3.300 millones de dólares. En otras palabras, los registros de fines de los ochenta cuadruplican los niveles registrados quince años antes. Se consolida una tendencia que se había iniciado en los años finales del modelo sustitutivo: las exportaciones estrictamente industriales no se circunscriben a casos puntuales sino que comienzan a cobrar relevancia agregada.

Cambios significativos, explicativos a su vez de la tendencia general, ocurrieron al interior de cada uno de estos grupos de actividades (Ver Cuadro 2).

En el campo de las MOA, el de los aceites vegetales es, sin duda, el rubro más destacado. Sus colocaciones superan los 2.500 millones de dólares anuales. Le siguen en importancia, los frigoríficos y las curtiembres -con colocaciones ubicadas en el entorno de los 600 millones -. Menos relevantes son las colocaciones externas de hilados, pesca, frutas y legumbres y lácteos.

Cuadro 2
CAMBIOS EN LA COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE MANUFACTURAS (*)
(miles de dólares y porcentajes)

Cambios en la composición de las exportaciones de manufacturas de origen agropecuario							
Actividad	Exp Promedio 1974/76	Participacion		Actividad	Exp Promedio 1988/90	Participacion	
		Relat.	Acum.			Relat.	Acum.
Frigoríficos	432658.60	31.24	31.24	Aceites vegetales	2241950.40	48.78	46.78
Aceites y grasas vegetales	225290.43	16.27	47.51	Frigorífico	759481.51	15.85	62.63
Azúcar	163414.30	11.80	59.31	Curtiembre	401970.38	8.39	71.02
Curtiembres	97210.99	7.02	66.33	Elab. de pesca	245700.93	5.13	76.15
Mol. de legumbres y cereal.	74087.71	5.35	71.68	Fiambres y embutidos	186041.01	3.88	80.03
Frutas, hortal. y legumb.	48037.25	3.47	75.15	Fibras de algodón	128069.53	2.67	62.70
Lacteos y helados	41537.16	3.00	78.15	Alim para animales	109121.78	2.28	84.98
Lavaderos de lana	39323.28	2.84	80.99	Hilados de fibras textiles	101340.72	2.11	87.09
Fibras de algodón	38790.93	2.80	83.79	Azúcar	79432.34	1.66	88.75
Elaboracion de pescados	30830.99	2.23	86.02	Fab de papel y carton	56545.36	1.18	89.93

Cambios en la composición de las exportaciones de manufacturas de origen industrial							
Actividad	Exp Promedio 1974/76	Participacion		Actividad	Exp. Promedio 1988/90	Participacion	
		Relat.	Acum.			Relat.	Acum.
Automotores	108448.6	14.57	14.57	Ind basica del Hierro	786413.2	24.05	24.05
Ind. basicas del hierro	81566.2	10.96	25.53	Refineria de petroleo	369595.1	12.22	36.27
Sust quimicas basicas n.e.c.	45655.2	6.13	31.66	Sust quimicas basicas n.e.c.	356838.5	10.91	47.18
Maq de oficina	45338.0	6.09	37.75	Metales no ferrosos	234143.0	7.16	47.34
Maq y equipos excl elec.	41283.0	5.55	43.30	Fab de plasticos y resinas	185063.7	5.66	53.00
Maq y eq. para agricul.	36489.1	4.90	48.20	Autopartes	114050.5	3.49	56.49
Maq y equipos para la ind.	34604.1	4.65	52.85	Maq de oficina y calculo	111900.2	3.42	59.91
Autopartes	30185.9	4.05	56.90	Automotores	92064.4	2.82	62.73
Curtientes	27052.9	3.63	60.53	Maq y equipos exc elect.	86076.9	2.63	65.36
Prendas de piel	26196.1	3.52	64.05	Maq y equipos para la ind.	81087.8	2.48	67.84

(*) Considerando las 184 ramas industriales a nivel de 5 dígitos de la CIU.
Fuente: Elaboración del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la Cepal en Buenos Aires.

Este perfil presenta algunos cambios con respecto al período previo: por un lado se verifica la profundización de la tendencia a concentrar las exportaciones en un número acotado de producciones agroindustriales y, por otro, existen algunas modificaciones de relevancia en la composición de las exportaciones.

Considerando el primero de los aspectos -la concentración de las exportaciones de MOA- la magnitud del incremento en las colocaciones de aceites y las reducciones en los envíos de azúcares y productos de molinería acentuaron la concentración. El fenómeno es de tal magnitud que solamente la elaboración de las oleaginosas detenta casi el 50% de las exportaciones. Más aún, las primeras cinco ramas explican el 80% de las colocaciones externas de MOA. El fenómeno tiende a su vez a profundizarse si se considera que al interior de cada una de las ramas, también existe una marcada concentración empresarial. En otros términos, las exportaciones tienden a concentrarse en un número acotado de firmas de cierta relevancia que controlan el grueso de las colocaciones.

En el segundo de los temas -los cambios en la composición de las MOA- el hecho más destacado es el liderazgo ejercido por la industria aceitera, especialmente cuando se considera la magnitud, que en un corto lapso, alcanzó su desarrollo exportador.

A inicios de los años setenta la producción y exportación de aceites vegetales tenía un carácter marginal. En el contexto de los cultivos de la pampa húmeda, escasamente tres cuartos de millón de hectáreas eran destinadas a las oleaginosas, destacándose entre ellas el girasol y el lino; otras producciones como la soja, eran de menor importancia. En esa época comenzó su difusión masiva: la superficie anual cultivada de esta oleaginosa oscilaba alrededor de las 33 mil ha., una década más tarde ascendía a poco más de 2.3 millones de ha. y a fines de los ochenta superaba ya los 5.2 millones de ha. La expansión de la frontera cultivable (en base al doble cultivo y/o al desplazamiento parcial de otras producciones), sumada a las mejoras en los rendimientos por ha. (el promedio para el período de 1965-1970 fue de 980 kg/ha., mientras que durante el trienio 1988-1990 creció hasta los 2.300 kg/has.) redundó en un crecimiento exponencial de la producción de semillas, especialmente a lo largo de la década del ochenta. Como ejemplo de ello cabe mencionar que la producción de 1990 triplicó a la de 1980 (Gutman G. y Feldman S., 1989; CIARA, 1990).

Una conducta similar, aunque de menor magnitud, siguió la producción de girasol, la restante de las oleaginosas que explican el dinamismo del sector. Así, a fines de los noventa se producían casi 4 millones de tn, mientras que en 1980, la producción no superaba el millón setecientos mil toneladas.

Este dinamismo productivo respondió a la avidez de la demanda mundial por los productos oleaginosos y se tradujo en una fuerte corriente exportadora. Si bien inicialmente las ventas externas correspondieron especialmente a granos, la instrumentación de políticas cambiarias que inducían el desarrollo de las primeras etapas industriales devino en un cambio en el perfil exportador del complejo aceitero. Por un lado, favorecidas por la existencia de ciertas restricciones al libre comercio de granos,^{7/} se establecieron alrededor de cuarenta plantas industriales destinadas a su transformación en aceite o pellets. Estos avances productivos respondieron a dos tipologías empresarias: una basada en firmas de capital nacional que tenían una experiencia previa en la elaboración de aceites y otra en empresas de capital extranjero dedicadas previamente a la comercialización internacional de granos. En ambos casos, ello se materializó en la construcción de grandes plantas industriales con tecnologías acordes con los mejores

^{7/} Casi simultáneamente con el incremento de las cosechas de soja y girasol se implementaron mecanismos regulatorios que prohibieron su exportación, a la vez que las ventas externas de los productos que le siguen en la cadena productiva -pellets y aceites- no contaban con restricción alguna; incluso durante algunos años estas colocaciones externas fueron beneficiadas con algunos mecanismos de promoción a las exportaciones.

estándares internacionales (generando, incluso, algunos desarrollos en un núcleo de empresas proveedoras de bienes de capital) en sitios que conjugaban la posibilidad de un fácil acceso al grano y una rápida salida hacia el exterior a través de vías navegables. Por otro lado, dado el destino final de estas producciones los emprendimientos fabriles fueron complementados por inversiones en elevadores y terminales portuarias como forma de cerrar el circuito productivo que se inicia con la adquisición del grano y termina con la colocación del embarque para la exportación.

Las cifras son por demás elocuentes de este dinamismo: las exportaciones pasaron de un promedio anual de 225 millones de dólares en el trienio 1974-1976, a poco más de 700 millones al inicio de los ochenta. Finalmente a lo largo del trienio 1988-1990 las colocaciones externas superaron los 2.200 millones de dólares anuales.

Otras actividades también incrementaron su participación en el comercio exterior con dinámicas de comportamiento muy similares aunque con menores niveles de colocaciones externas. En ese sentido, la industria pesquera aparece como otro sector con marcado dinamismo. Su conducta se relaciona con una serie de inversiones -locales y extranjeras- efectuadas a inicios de la década del ochenta al amparo de los beneficios promocionales. Años más tarde, la ampliación de la flota, sumada a cambios en la estructura mundial de la oferta y a la mejora en los precios locales creó las condiciones para un desarrollo acelerado en el plano exportador.

Finalmente cabe mencionar el caso de la industria de la pasta de papel. Encuentra su sustento en las condiciones favorables de desarrollo forestal de determinadas áreas locales que se articularon con un número muy acotado de inversiones de magnitud, impulsadas -promoción sectorial mediante- desde inicios de la década del setenta. Su proceso de maduración simultáneo con una reducción en el mercado local impulsa su salida exportadora (Bercovich N. y Chidiak M.; 1992).

Como contrapartida hay dos sectores que registran en el lapso analizado severas reducciones en sus participaciones: la industria azucarera y los frigoríficos. Lo ocurrido en la primera de ellas es un claro reflejo tanto de problemas estructurales de largo plazo que aquejan a la producción local como de la desregulación de los mercados internacionales (por supresión de los sistemas de cupos). En cambio, el caso de lo ocurrido en la década del ochenta con la industria frigorífica tiene aristas diferentes. Inicialmente sigue siendo una actividad relevante en el comercio exterior, a pesar de su pérdida en términos de importancia relativa. Por un lado, aparecen una serie de restricciones de los mercados centrales, que sumadas a los cambios de gustos reducen la potencial demanda. Por otro, el grueso de las empresas no siguió un ritmo de inversiones en mejoras tecnológicas apropiado, hecho que, sumado a problemas temporales en el precio del principal insumo restan posibilidades de inserción externa. No obstante ello, al interior del sector, algunas empresas ya a mediados de la década del ochenta iniciaron procesos de inversiones que apuntan en dos direcciones: avanzan hacia la integración a través de su propia producción ganadera e invierten en nuevas instalaciones, buscando nuevos productos a fin de lograr una mayor diferenciación. De esta forma, aunque el sector en conjunto exhiba al final del período una tendencia decreciente en participación, un número acotado de firmas tiene una conducta dinámica.

También al interior de las actividades estrictamente industriales (MOI) se registraron cambios de importancia tendientes a modificar la estructura de las exportaciones como su concentración.

A fines de la década del ochenta y en el marco de un crecimiento inédito, el panorama de las ventas externas de productos industriales estaba dominado claramente por las industrias de los insumos de uso difundido. Considerando las ramas industriales más relevantes aparecen las industrias del hierro y del acero, los productos químicos básicos, las refinerías de petróleo y los metales no ferrosos. En menor medida le siguen las autopartes, los automotores, las máquinas de oficina y por último otros productos finales (maquinarias y equipos y confecciones).

Centrando el análisis sobre la relevancia de cada una de estas actividades, pronto surge que la concentración es uno de los rasgos centrales. En efecto, las 5 principales ramas CIIU -a 5 dígitos- explican el 53% de las colocaciones de productos netamente industriales; las 10 primeras alcanzan el 68,9%. En contrapartida, las 162 actividades restantes sólo contribuyen con el 32.1%.

El perfil de las ventas externas de MOI a fines de la década del ochenta presenta características distintas al de mediados de la década del setenta. En consonancia con lo ocurrido en el plano interno, la heterogeneidad en los comportamientos de las distintas producciones parece ser el elemento central que acompañó este acelerado crecimiento. A grandes rasgos, el eje central de tales modificaciones consiste en el desplazamiento de las actividades metalmecánicas y textiles en favor de las colocaciones externas de los insumos industriales de uso difundido. De esta forma, el complejo metalmecánico, que a mediados de la década del setenta explicaba poco más de la mitad de las ventas externas de MOI, a fines de los ochenta contribuye con alrededor del 20%. Más aún, un rápido análisis de su composición revela la virtual desaparición de las colocaciones externas de varias producciones -maquinaria agrícola, aparatos electrónicos, bienes de capital, etc.- y una modificación sectorial en otras actividades -la declinación de la colocación externa de automotores en pro de un mayor dinamismo del rubro autopartes-. Más aún, en rubros tales como el de máquinas para oficina el cambio interno es por demás revelador: desaparecen las ventas de Olivetti (con productos básicamente metalmecánicos) y comienzan a tomar relevancia las de IBM (productos electromecánicos insertos internacionalmente sobre la base de ciertos criterios de globalización). En el extremo opuesto, las producciones siderúrgicas, los metales livianos, las refinerías de petróleo y los productos petroquímicos incrementaron su participación.

Para completar el perfil de la composición de las exportaciones a fines de la década del ochenta examinemos el fenómeno desde otras perspectivas.

Centrando el análisis en los perfiles tecno-productivos, la nueva conformación indica un claro predominio de las colocaciones de actividades industriales basadas en recursos agrícolas (aceites, molinería, etc.). Le siguen los productos primarios sin transformación alguna (centralmente la exportación de granos) y las industrias maduras. La primera de las categorías capta el desarrollo exportador de las industrias aceitera, láctea y pesquera. La segunda refleja la forma tradicional de inserción de la Argentina en el comercio de granos. En cambio, la participación de las industrias maduras responde a la puesta en marcha -y posterior salida exportadora- de las producciones de insumos industriales de uso difundido.

Si el tema se examina con referencia al período previo, hay dos datos ilustrativos que surgen como efecto de las modificaciones ocurridas. El primero es la menor incidencia de los bienes estrictamente primarios (al expandirse las exportaciones de productos industriales) y el avance de las industrias maduras (por el efecto de los insumos industriales) en desmedro de las denominadas industrias nuevas.

Este perfil es, a su vez, coincidente con el que surge del análisis efectuado desde la óptica del destino final de los bienes exportados. Nuevamente alrededor del 50% corresponde a bienes de consumo no durable; los bienes intermedios -donde se verifica un crecimiento significativo- explican el 40%, mientras que el resto se reparte entre bienes de uso durable y bienes de capital. Visto de manera comparativa con el modelo sustitutivo, estos comportamientos reflejan lo ocurrido en la estructura productiva interna y con ello en la especialización de las exportaciones: por un lado se mantienen los bienes de consumo no durable; por otro, cobra fuerza el comercio de bienes intermedios y finalmente la desarticulación productiva de las actividades de mayor intensidad tecnológica -bienes de consumo durable y bienes de capital- tiene su correlato en una menor incidencia en el plano exportador.

2.2. Dinámica económica

Como se expresara previamente, en los quince años que van desde mediados de los setenta a fines de los ochenta se produjeron profundos cambios en los parámetros globales a partir de los cuales se modelan las estrategias individuales o grupales de inserción externa.

En forma estilizada, pueden establecerse tres elementos explicativos del avance de las exportaciones. Todos tienen como telón de fondo un escaso crecimiento interno de la economía.

El primero de ellos se refiere a la conjunción de una expansión de los recursos naturales con mecanismos regulatorios favorables en actividades con fuertes demandas internacionales. Se trata, especialmente, de la expansión de las fronteras de los cultivos oleaginosos sumada a las restricciones de exportación de granos que dinamizó la oferta exportable de aceites vegetales. Algo similar ocurre con la pesca, donde el incremento exportador incluye esquemas promocionales a las inversiones en activos fijos, sistemas permisivos de licencias de pesca y posibilidades de rápida colocación internacional. A su vez, la existencia de un marco regulatorio favorable para la forestación como para el posterior desarrollo industrial, viabilizó el crecimiento de la producción de pasta de papel.

Un segundo conjunto de actividades con fuerte crecimiento e inserción externa se conforma a partir de las producciones de insumos industriales de uso difundido. El mecanismo en este caso es algo más complejo. Se trata de actividades que demandan grandes inversiones fijas, plazos de maduración prolongados -medidos en lustros-, manejo de tecnologías de gestión relativamente sofisticadas y flujos de producción continua (si bien las paradas de planta son posibles, su elevado costo las hacen económicamente desaconsejables). Habiendo sido su escaso desarrollo una de las falencias del modelo previo, se facilitó -mecanismos de promoción y/o inversiones públicas directas mediante- su desarrollo a partir de inicios de la década del setenta. Con diversas particularidades y ritmos de ejecución, estos emprendimientos -no alejados de los estándares técnicos internacionales- fueron pensados como parte complementaria de las demandas emergentes de la industria transformadora, que estaba respaldada por un creciente consumo interno.

La puesta en marcha de estas producciones de insumos básicos -ocurrida a fines de los setenta y principios de los ochenta- coincidió con un período particularmente crítico de desarticulación productiva de la industria transformadora y de reducción en el consumo. Favorecidas en algunos casos por los precios internacionales en alza y/o por regímenes promocionales de las exportaciones y ante la imposibilidad de regular la producción, estas actividades volcaron sus excedentes a los competitivos mercados internacionales. Microeconómicamente, la firma, con un flujo constante de producción y con costos medios muy afectados por las escalas, enfrentaba dos mercados con posibilidades de diferenciación de precios: el local donde merced a la protección era monopólica y el externo donde debía competir (generalmente a costos marginales). Dada una tecnología relativamente estandarizada con productos maduros y homogéneos (sin mayores posibilidades de diferenciar) la firma exportaba -de manera anticíclica al consumo interno- a partir de financiar sus exportaciones con sobre-precios en el mercado local y múltiples subsidios. De esta forma los "ranking" de exportadores comenzaron a poblarse de firmas industriales que vendían al exterior entre 30 y 200 millones de dólares anuales de acero, aluminio y productos petroquímicos. Sorprendentemente, bajo estas circunstancias, en menos de dos décadas el país revertía su déficit externo en el campo de los insumos básicos, convirtiéndose en un exportador de estos productos.

Un tercer conjunto de actividades exhibe una lógica también emparentada con la sustitución, pero con rasgos diferenciales. El caso paradigmático es la industria automotriz. Esta sufrió un brusco proceso involutivo al pasar en menos de dos años -entre 1980 y 1982- de una producción ubicada en el entorno de las 250 mil unidades anuales a poco menos de la mitad y mantenerse con estos niveles durante casi una década. En un contexto de cambio de legislaciones (que significaron menores requisitos de integración local y ciertas posibilidades de complementación internacional), retiros de empresas de la producción (G.M.,

Citroen), fusiones (Volkswagen y Ford; Fiat y Peugeot), cambios de propiedad y redireccionamiento de su inserción a nivel internacional, el sector se fue reacomodando hasta operar, a fines de los ochenta, a niveles del orden de 1/3 del que tenía dos décadas atrás. El proceso de reconversión no sólo giró en torno a la menor producción automotriz sino que se fue reorientando hacia la producción de autopartes en el marco de un proceso de globalización de la producción de las empresas que quedaron en el mercado (Kosacoff B., Todesca J. y Vispo A.; 1991).

En el aspecto productivo, las estrategias apuntaron hacia una mayor internacionalización sobre la base de ciertas ventajas generadas durante las décadas pasadas en la producción de autopartes. La estrategia -complementada por la legislación que permitía mayores contenidos importados en la medida que sean compensados con exportaciones adicionales- apuntó a priorizar la producción autopartista con una mayor orientación exportadora, como contrapartida de un esquema tendiente a la armaduría de los productos finales con un mayor contenido de partes y piezas importadas. En función de ello el grueso de las inversiones sectoriales se focalizaron en el sector autopartista, sector que lentamente fue ganando terreno en las exportaciones.

A finales de la década del ochenta, el destino de las exportaciones argentinas tenía rasgos estructurales diferenciados de las etapas previas. En efecto, casi un 40% -la mitad destinado a la CEE- de las ventas argentinas se dirigían a Europa, mientras que Asia y los países que actualmente conforman el Mercosur explicaban porcentajes similares -poco más del 10%-. Notablemente, a pesar de la expansión del comercio norteamericano de la década del ochenta -y de su déficit externo- dicho destino no era significativo dentro del panorama global de las colocaciones externas de la Argentina.

2.3. Los exportadores.

La reinserción de la Argentina en los mercados mundiales en la década del ochenta fue acompañada por modificaciones en el perfil de los agentes que dinamizan las ventas externas.

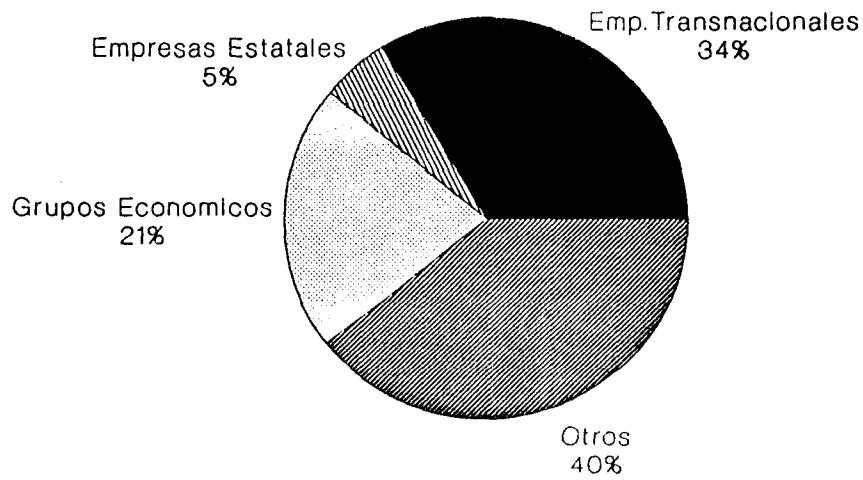
Ya a inicios de la década del ochenta, el perfil de los exportadores de manufacturas evidenciaba cambios de importancia. Por un lado, aumentó notablemente el promedio de las ventas externas, especialmente en el área industrial. Tres firmas colocaban más de 100 millones de dólares en el exterior por año: YPF (combustibles), INDO (aceites vegetales) y Swift lideraban el "ranking" de exportadores industriales. Las empresas estrictamente industriales (productoras de MOI) comienzan a aparecer con exportaciones superiores a los 50 millones de dólares. Las colocaciones de Aluar (91 millones de dólares), Siderca (63.4), IBM (54.8) y Petroquímica Gral Mosconi (66.9) ya a principios de los ochenta sugerían una inflexión en el modelo "mercado internista" previo.

Por otro lado, se acentúa la "salida exportadora" de las firmas, a punto tal que, en 1984, se registraron 5.610 empresas con ventas hacia los mercados externos. A fines de la década del ochenta la tendencia se había consolidado: en 1988 el número de exportadores había ascendido a 6.458.

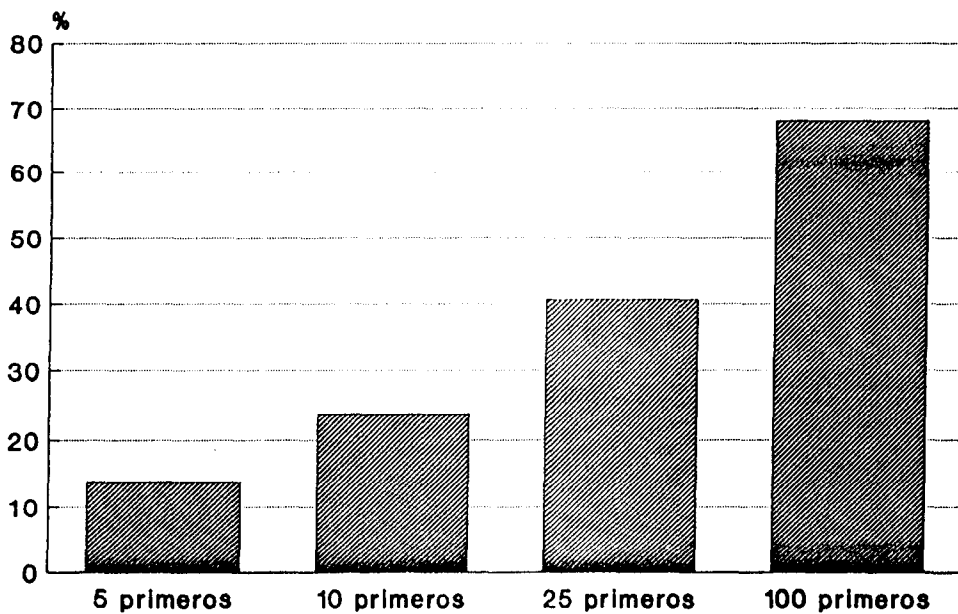
El análisis de la participación de los exportadores más relevantes no indica mayores cambios respecto del perfil registrado a mediados de los setenta en lo atinente a la concentración. Los valores son elocuentes: los primeros 5 exportadores controlan casi el 14%; mientras que los 10 primeros cubren algo menos de 1/4 del total exportado. Finalmente, el 40% es cubierto por las 25 firmas más grandes. En el extremo opuesto, 6.429 empresas (el 99.6% de los exportadores) explica el 60% de las colocaciones externas (Ver gráfico 4).

Sin embargo estas cifras deben examinarse considerando que las ventas externas totales crecieron aceleradamente en el marco de las modificaciones sectoriales señaladas previamente. Como resultado, hay dos cambios de significación: el primero referido al monto promedio de las colocaciones externas y el segundo relacionado con el tipo de firma y la actividad que desarrolla.

Gráfico 4
Perfil de los Exportadores
Promedio 1988-1990



Concentración de las Exportaciones
Promedio 1988-1990



Inicialmente las firmas exportadoras por excelencia siguen siendo las empresas cerealeras, aunque las más relevantes operan en una de las actividades manufactureras más dinámicas del período: la industria de los aceites vegetales. Variaron de manera significativa los montos exportados: la empresa de mayor relevancia -Cargill- colocaba a fines de la década del ochenta, 365 millones de dólares, seguida por Nidera con 230 millones.

Pero, sin duda, el rasgo diferencial es la presencia de empresas netamente industriales con exportaciones significativas. En ese sentido, además de YPF -líder en las exportaciones industriales-, aparecen las empresas siderúrgicas -SOMISA, Siderca y Acindar- electromecánicas -IBM-, las firmas del complejo del aluminio -Aluar, Refinerías de Metales Uboldi, Ragor- y del complejo petroquímico -Polisur, IPAKO, PASA, INDUPA- como colocadores de valores significativos en los mercados externos. En otros términos, asociado al dinamismo de los nuevos sectores se incorpora un conjunto de empresas estrictamente industriales con colocaciones externas que superan los 100 millones de dólares, cifras que, una década atrás, sólo eran alcanzadas por las empresas cerealeras.

La aparición de un nuevo núcleo de grandes exportadores es acompañada además por el ingreso de gran número de exportadores de menor porte. En ese sentido, los 6.429 exportadores -responsables del 60% de las ventas externas- exhiben un promedio de colocaciones del orden de los 800.000 dólares anuales.

Bajo este proceso aperturista/exportador de un núcleo acotado de firmas subyace otro fenómeno claramente diferenciado de lo ocurrido en la madurez del modelo sustitutivo. En particular nos referimos a los cambios empresariales a nivel de comercio exterior desde la óptica del control de la propiedad del capital de las firmas. A fines de la década del ochenta, el perfil indicaba una participación del orden del 33% para las empresas multinacionales, algo más del 5% para las empresas estatales, casi el 22% para firmas pertenecientes a grupos económicos locales y el resto para firmas independientes de capital nacional.^{8/}

La presencia creciente de los grupos económicos -casi duplican su importancia en 15 años- y el replanteo del posicionamiento de las empresas transnacionales son los datos más significativos. Estos dos grupos de empresas que explican más de la mitad de las colocaciones externas de Argentina, se han caracterizado por la modificación de sus estrategias empresariales. En el caso de los grupos económicos, las nuevas estrategias se articulan sobre la base de la diversificación y expansión de mercado, mientras que en el caso de las subsidiarias de las ET, están reorientando sus estrategias sustitutivas previas hacia las condiciones de una economía tendiente a la globalización. Como contrapartida se verifica una menor participación de las firmas de capital local independientes y de las empresas de capital estatal.

Sintetizando, desde la perspectiva del tamaño de las operaciones, el rasgo central es la importancia que han adquirido una treintena de firmas que, asociado a su crecimiento, explican una parte relevante del dinamismo exportador, con la creciente participación de los denominados grupos económicos nacionales.

^{8/} Los porcentajes se refieren a las exportaciones realizadas por empresas que exportaban más de 5 millones de dólares.

IV. LOS AÑOS NOVENTA: CAMBIOS ESTRUCTURALES Y REINSERCIÓN EXTERNA.

1. Los cambios en la economía local

Partiendo de las modificaciones estructurales que ya se venían produciendo en la economía local, a lo largo del primer trienio de la década del noventa, se instrumentaron una serie de medidas económicas que redefinen, y en algunos aspectos reafirman, el patrón de funcionamiento de la economía argentina. Su eje es el llamado Plan de Convertibilidad. Teniendo como telón de fondo un ordenamiento de las cuentas fiscales y el logro de un clima de estabilidad y reactivación económica inédita en el escenario argentino de las últimas décadas, todo indica que estos cambios tienden a delinear un nuevo modo de funcionamiento de la economía argentina y de su inserción internacional.

Dejando sentado que se trata de un proceso aún en pleno desarrollo y que guarda relación con las fases previas transitadas por la economía local, sin duda, las medidas de corte agregado en pos de la obtención de equilibrios macroeconómicos tienden a configurar, además, una estructura de producción en el campo real claramente diferenciada del modelo previo. En esa dirección, tanto la reforma impositiva, las formas de financiamiento del gasto público, la regulación del flujo de capitales externos y la fijación de algunos precios relativos claves (especialmente la paridad cambiaria), como la forma y el ritmo seguido en las privatizaciones de activos públicos, tienen una clara incidencia en la estructura y funcionamiento de la economía.

A fines de los ochenta ya se visualizaba un paulatino agotamiento de algunas de las fuentes más relevantes que impulsaron los cambios internos y sus efectos sobre el comercio exterior. En ese sentido, se había estabilizado cierta tendencia a la incorporación de nuevos recursos naturales a la economía local - como la expansión de las superficies cultivables de oleaginosos, las reservas gasíferas, etc.- como también se completó, en su casi totalidad, la construcción de las plantas productivas de insumos intermedios cuyos planes habían comenzado varios años atrás. Esta tendencia -confirmada a inicios de los noventa- necesariamente incidirá en la dinámica posterior del comercio exterior argentino.

Asimismo, se destacan alteraciones profundas en las condiciones internacionales que inciden sobre la dinámica local. Los temas centrales son:

- a) las nuevas condiciones de los mercados de capitales articuladas por una manifiesta reducción en las tasas de interés y un vigoroso flujo de ingreso de capitales desde las economías centrales;
- b) en el plano regional se profundiza el proceso de integración -ahora bajo la forma del Mercosur- como escala intermedia hacia una globalización aún mayor de la economía local (Porta F. 1993).
- c) el replanteo de los esquemas de relaciones comerciales internacionales a partir del ingreso a los mercados mundiales de las ex economías planificadas (hecho que modificó los precios de varios productos "exportables" desde la Argentina).

Con este marco referencial a nivel externo, el primer trienio de los noventa se caracterizó por profundas modificaciones en el ámbito local. Dos lineamientos merecen ser resaltados:

- a) El replanteo del rol del estado en la economía, que tiene como singularidad el virtual abandono de las actividades productivas -tanto en la industria como en las producciones de servicios-. A grandes rasgos se transfirieron al sector privado activos valuados en poco más de 20.000 millones de dólares (Ministerio de Economía, 1993; Gerchunoff P., 1993). El tema, además de su impacto fiscal de corto plazo, incide sobre otros aspectos no menos relevantes: por un lado implicó la enajenación al sector privado del control de algunas áreas claves (como la energía y telecomunicaciones) y por otro, consolidó a los grupos económicos

como actores esenciales, en este caso con formas asociativas inéditas con capitales externos.

b) Una profunda revisión del marco regulatorio que rodeó el desarrollo productivo de las últimas décadas (Rojo P. y Canosa A. 1992; FIEL, 1992; Azpiazu D., 1993; Obschatko E. y Otros, 1994). Sus aristas más destacadas son:

- * se consolida la reducción en la protección arancelaria, iniciada a fines de la década del ochenta.

- * la desarticulación del grueso de los regímenes promocionales tradicionales, especialmente de aquellos que sustentaron la consolidación de las industrias de base. En algunos casos -como el automotriz- derivó en nuevos regímenes, mientras que en otros, se optó por su eliminación. Una mención especial merece la aparición de múltiples regímenes específicos contenidos en los pliegos de licitación de las empresas recientemente privatizadas.

En el marco de las nuevas medidas de política económica, el PBI creció un 25% entre 1991 y 1993. Se generó un notable cambio en los precios relativos que favoreció a los bienes no transables, con una evolución contrapuesta de las distintas actividades: los servicios y otras actividades no transables lideraron el crecimiento, mientras que dentro de la producción de bienes, la agricultura y la minería fueron los sectores menos dinámicos (BCRA, 1993).

El sector manufacturero creció a un ritmo levemente superior al del producto total, pero aún así, en términos físicos sus niveles no superan los de los mejores registros de las décadas pasadas. En otras palabras, en la industria, el acelerado crecimiento aparece más como una recuperación de la tendencia de largo plazo que un "salto" en la dinámica previa.

Las elevadas tasas de crecimiento no afectaron de manera simultánea a la totalidad de los actividades dentro de cada sector industrial en particular. En esa dirección, los sectores más dinámicos son las producciones de bienes de consumo durable, y algunos submercados de la industria alimenticia. Sin duda buena parte del dinamismo se explica por lo ocurrido en el sector automotriz. Al amparo de un régimen específico -en lo atinente a importación, exportación y niveles de integración-, la producción pasó de menos de 100 mil unidades en 1990 a 342 mil en 1993 y casi 400 mil en 1994. Dinamismos similares, aunque de menor peso económico, pueden encontrarse en las producciones de la denominada línea blanca, en electrodomésticos menores, en equipos electrónicos y en algunos segmentos de la producción de alimentos y bebidas.

Sin embargo, el dinamismo de estas actividades debe ser cuidadosamente evaluado respecto del pasado reciente. Por un lado, varias de estas actividades estaban caracterizadas por demandas insatisfechas de la década previa. Por otro lado, estos dinamismos productivos están sustentados por funciones de producción claramente diferenciadas de las vigentes en los ochenta. En esa dirección, los procesos de apertura tienden a modificar los niveles de integración de la producción local. En muchos casos, este proceso conduce al reemplazo de producciones integradas por esquemas más cercanos al ensamblaje de partes y componentes importados, con lo cual varían considerablemente los efectos del dinamismo registrado en estas producciones sobre el resto de la actividad económica (Kosacoff B. 1994).

Otras actividades, en cambio, tuvieron una conducta opuesta. Varias de las producciones que en la década del ochenta se destacaron por su crecimiento en el mercado doméstico y en las exportaciones, sufrieron profundas reducciones como efecto de factores endógenos (modificaciones en el marco regulatorio, desarticulación de las demandas domésticas, etc.) o exógenos (cambio en las condiciones de los mercados internacionales). Como ejemplo de estas dinámicas cabe mencionar los retrocesos en las industrias papelera, petroquímica y siderúrgica, que, además de paralizar los últimos proyectos de expansión que traían desde los ochenta, se enfrentaron a fuertes reconversiones internas, en el marco de abruptos procesos de apertura de la economía. Esta tendencia comenzó a ser revertida a partir de 1992,

como efecto del menor impacto de la competencia externa dada la recuperación de algunos precios internacionales y la instrumentación de derechos antidumping y otras medidas de protección comercial. Aún así, no parece razonable que estas actividades retornen a los niveles y perfiles productivos que exhibieran a fines de la década del ochenta, dado que -en varios casos- se produjo el desmantelamiento de importantes sectores de capacidades instaladas y el replanteo de la funcionalidad de otras en el marco de una nueva conformación interna e inserción internacional.

Sumado a esto, otros sectores de bienes finales también redujeron sus actividades. Textiles, imprentas y editoriales y bienes de capital son ejemplos de estas involuciones.

Aún con este panorama, cabe destacar que el proceso de ajuste tampoco parece ser lineal al interior de cada actividad específica, donde en muchos casos pueden ubicarse conductas empresarias que desdican la tendencia general, aunque su impacto en el agregado no alcanza para modificar la evolución de la actividad en su conjunto.

2. Las exportaciones.

2.1. Niveles y especialización.

Las exportaciones totales que habían alcanzado un nivel de 12.300 millones de dólares en 1990 mantuvieron un comportamiento oscilante en los tres primeros años de la década del 90. En esa dirección, en 1991, año del lanzamiento del Plan de Convertibilidad, se redujeron alrededor de un 3.5%; a partir de allí crecieron levemente en 1992 -poco más de un 2%- y con algo más de firmeza en 1993 -un 7.2%-. En otras palabras, si bien a lo largo del último bienio las colocaciones externas denotaron cierto dinamismo, los niveles alcanzados están lejos de continuar el ritmo que caracterizó a las colocaciones externas a lo largo de la década del ochenta.

Ubiquemos estas fluctuaciones en la tendencia de largo plazo. En promedio, en el trienio 1991-1993 se exportaron 12.423 millones de dólares que representan un incremento del 19.9% respecto del trienio previo. Como surge del Cuadro 1, en valores constantes el incremento se reduce notoriamente: los 9.800 millones exportados en los primeros años de la década del noventa son un 11.9% superiores que los registros del período 1988-1990.

El análisis de la composición evidencia comportamientos heterogéneos. Las colocaciones externas de productos primarios denotaron cierto dinamismo a lo largo de 1991 y 1992, pero decrecieron levemente en 1993. La industria en su conjunto sigue la tendencia general, mientras que las exportaciones de la industria extractiva -aún partiendo de niveles poco significativos- revela una conducta muy dinámica: triplican sus exportaciones en tres años. En valores anuales promedios, se destaca que las manufacturas explican el 72%, los bienes estrictamente primarios casi el 25% y los productos mineros el 3,2%.

Las ventas externas de manufacturas alcanzaron unos 9.000 millones de dólares promedio en el primer trienio de la década del noventa, nivel que implica un aumento del orden del 11% respecto del período 1988-1990. Este crecimiento queda relativizado si comparamos la evolución en valores constantes: la variación (positiva) es inferior al 1%. En otros términos, los datos globales indican un achatamiento en la tendencia creciente que las ventas de manufacturas exhibían desde mediados de la década del setenta (Ver Cuadro 3).

En el marco de esta tendencia, los valores globales revelan el mantenimiento de la relación entre MOA/MOI, esto es, un 40% de las exportaciones de manufacturas (y un 30% de las totales) corresponden a bienes estrictamente industriales.

Cuadro 3
Evolucion y Composición de las Exportaciones Industriales Argentina, 1990-1993
(millones de dólares)

Descripción	1990	1991	1992	1993
MANUFACTURAS DE ORIGEN AGROPECUARIO				
ELABORACION DE ACEITES Y GRASAS	2288.9	2433.8	2649.1	2465.9
MATANZA DE GANADO, PREP. Y CONSERV. CARNE	912.3	919.0	782.9	794.9
CURTIDURIAS Y TALLERES DE ACABADO	478.8	504.6	457.5	598.8
ELAB. DE PESCADO, MOLUSCOS Y PROD. MARINOS	258.4	382.7	559.0	580.1
HILADO, TEJIDO Y ACABADO DE TEXTILES	382.0	361.4	172.3	205.7
ELAB. Y CONSERV. DE FRUTAS Y LEGUMBRES	239.3	232.2	282.4	171.1
FABRIC. DE PROD. DE CUERO Y SUC. EXC. CALZ.	19.9	26.7	48.7	115.3
PRODUCTOS DE MOLINERIA	122.5	129.9	99.5	111.7
ELABORACION PRODUCTOS LACTEOS Y HELADOS	127.7	99.1	36.5	76.5
FABRIC. PASTA PARA PAPEL, PAPEL CARTON	142.8	53.8	56.1	99.2
ELAB. PRODUCTOS ALIMENTICIOS DIVERSOS	71.2	66.8	63.2	43.4
INDUSTRIAS VITIVINOCOLAS	23.9	24.8	37.6	38.3
FABRICAS Y REFINERIAS DE AZUCAR	134.2	57.2	54.0	31.0
FAB. DE CALZADO, EXC. CAUCHO VULC. MOLDEADO	46.8	47.4	25.6	27.8
ELAB. CACAO, PROD. DE CHOCOL., ART. CONFITER.	20.3	19.5	21.0	25.6
FABRICACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA	15.1	14.8	16.7	25.0
INDUST. DE LA PREP. Y TENIDO DE PIELS	10.6	7.2	13.8	14.9
ASERRADEROS, TALLERES DE ACEPILLADURA	19.2	9.9	6.2	7.8
FAB. DE ENVASES DE MADERA Y ART. CESTERIA	6.6	0.6	0.3	4.4
ELAB. DE ALIMENTOS PREPARADOS P/ ANIMALES	3.1	2.2	2.0	2.6
INDUSTRIA DEL TABACO	3.7	21.2	5.8	0.6
DESTIL., RECTIF. Y MEZCLA BEBIDAS ESPIRIT.	41.8	32.2	25.9	0.2
FAB. PROD. MADERA Y CORCHO NO CLAS. EN OT.	2.4	3.8	1.4	0.2
OTROS	0.0	0.0	0.0	0.1
TOTAL MOA	5374.0	5400.6	5299.4	5391.0
MANUFACTURAS DE ORIGEN INDUSTRIAL				
FABRIC. DE VEHICULOS AUTOMOTORES	229.2	284.7	432.9	754.0
REFINERIAS DE PETROLEO	808.5	588.3	685.3	647.4
INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO	781.3	632.2	439.7	438.8
FAB. DE SUST. QUIMIC. IND. BASICAS EXC. ABON.	418.1	382.9	336.2	343.2
CONST. MAQ. Y EQ. NO CLAS. EN OT. EXC. ELECTR.	109.1	140.2	134.3	304.6
INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROS.	276.7	183.7	127.0	141.0
FABR. DE PROD. QUIM. NO CLAS. EN OTRA PARTE	68.9	71.2	107.2	115.5
FAB. RESINAS SINTET. MAT. PLAST. Y FIBRAS AR	216.4	178.4	119.9	110.8
CONST. Y REPAR. DE MAQ. Y APARATOS IND. ELEC	22.5	26.2	32.4	96.0
FABRIC. PROD. FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	36.2	57.4	64.2	87.3
FAB. CUCHILLERIA, HERRAM. MANUALES, FERRETER	14.6	14.8	46.1	85.7
CONSTRUC. MAQUIN. DE CALCULO Y CONTABILID.	114.1	130.2	112.8	85.1
CONFEC. DE PRENDAS DE VESTIR, EXC. CALZADO	84.0	65.4	62.7	79.5
IMPRESAS, EDITORIALES E INDUST. CONEXAS	29.1	34.8	58.7	67.0
FAB. JABONES, PROD. LIMP., PERF. Y PROD. TOCAD	9.9	14.5	39.8	56.3
INDUSTR. MANUFAC. DIVERSAS NO CLAS. EN OTR.	11.7	9.7	16.7	50.4
FABR. JOYAS Y ARTICULOS CONEXOS	0.8	0.8	1.2	44.7
CONSTRUC. MAQUIN. P/ TRABAJAR METALES Y MAD	50.6	31.7	13.7	44.0
FAB. PROD. PLASTICOS NO CALS. EN OTRA PARTE	12.6	19.8	49.5	43.8
FAB. DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	49.8	38.0	32.1	41.2

Continúa...

...Continuación

Descripción	1990	1991	1992	1993
FABR.EQ.PROF.Y CIENT., INSTRUM.DE MEDIDA	20.3	25.9	34.2	39.9
CONSTRUC.MAQUIN.Y EQ.EXC.P/METALES Y MAD	107.2	111.1	93.7	38.1
FAB.PROD.MET.NO CLAS.EN OT.EXC.MAQUINAR.	54.5	58.3	21.8	35.1
FABRICACION DE CAMARAS Y CUBIERTAS	41.8	20.8	18.7	31.1
CONST.NAUALES Y REPARACION DE BARCOS	20.2	35.3	22.7	30.2
FAB.ABONOS FERTILIZANTES Y PLAGUICIDAS	39.9	25.8	38.7	28.2
CONST.APARAT.Y SUMIN.ELECT.NO CLAS.EN OT	37.8	40.8	25.0	28.5
FABRIC.DE AERONAVES	18.4	10.8	17.3	22.9
FAB.PROD.ARCILLA PARA CONSTRUCCION	24.3	23.8	23.1	20.3
ART.CONFEC DE MAT.TEX.EXC.PRENDAS VESTIR	8.1	4.8	10.4	18.6
BEBIDAS MALTEADAS, CERVEZA Y MALTA	0.2	0.8	19.7	17.6
CONST.Y EQ.Y APARAT.DE RADIO,TV Y COMUN.	8.6	10.4	8.9	16.5
FAB.DE PROD.CAUCHO NO CLAS.EN OTRA PARTE	12.4	10.5	13.7	14.4
FABRIC.DE ENVASES DE PAPEL Y CARTON	19.9	11.3	5.2	13.6
CONSTRUC.Y REPAR MAQ.Y EQ.P/AGRICULTURA	8.0	8.4	5.2	12.1
FAB.PROD.MINER.NO METAL.NO CLAS EN OTR.	11.7	12.1	12.5	11.1
FAB.DE MUEBLES Y ACCES.EXC.LOS PRIN.MET.	8.8	8.8	14.5	10.7
FAB.PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES	14.5	10.2	10.3	9.9
FABRICAS DE TEJIDOS DE PUNTO	29.0	18.7	6.0	7.8
FABRICACION PINTURAS BARNICES Y LACAS	2.8	9.1	5.1	7.1
ELAB.DE CEMENTO CAL Y YESO	3.5	1.7	2.2	6.5
FABRIC.DE MOTOCICLETAS Y BICICLETAS	2.0	2.9	5.0	5.5
INDUSTRIA DE BEBIDAS ALC.Y AGUAS GASEOS.	0.1	0.6	0.5	5.4
FAB.ART.PULPA,PAPEL CATON NO CLAS.EN OT.	31.8	13.2	7.3	5.1
FAB.OBJETOS DE BARRO, LOZA Y PORCELANA	8.1	6.8	3.5	5.0
FABRIC.TEXTILES NO CLAS.EN OTRA PARTE	1.0	7.8	4.5	4.5
CONSTRUC.Y REPARACION MOTORES Y TURBINAS	6.6	39.4	4.4	3.8
FABR.ART.DE DEPORTE Y ATLETISMO	0.9	1.1	2.0	3.7
FABR.APARAT.FOTOGRAF.E INSTRUM.DE OPTICA	2.1	3.0	4.6	3.8
ELAB.PROD.DIVERSOS DERIV.PETROLEO Y CARB	29.8	32.9	7.3	3.5
CONST.DE EQUIPO FERROVIARIO	3.0	3.9	8.8	2.8
CONST.DE APARAT.Y ACCES.ELEC.USO DOMEST.	1.7	2.2	1.4	2.5
FAB.DE MUEBLES Y ACCESORIOS PRINC.METAL	1.2	1.1	1.3	1.5
FABR.DE RELOJES	2.3	2.1	2.1	1.4
OTROS	0.0	0.0	0.0	1.0
FABRICACION DE ALFOMBRAS Y TAPICES	1.9	1.2	1.7	0.9
FABR.INSTRUMENTOS DE MUSICA	0.5	0.5	0.4	0.8
OTROS	0.0	0.0	0.0	0.3
CORDELERIA	0.1	0.1	0.1	0.3
OTROS	0.0	0.0	0.0	0.1
CONST.MATERIAL DE TRANSP.NO CLAS.EN OTR.	0.3	0.5	0.3	0.0
TOTAL MOI	3824.2	3455.1	3376.2	4105.4

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del Área de Desarrollo Industrial de la Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

El análisis de la composición de las MOA, reafirma la consolidación de los cambios operados en la década del ochenta: el liderazgo recae sobre la industria aceitera, que -a juzgar por lo ocurrido en los últimos años- no reprodujo los sucesivos "saltos" exportadores que efectuó previamente; por el contrario, todo parece indicar un comportamiento menos expansivo de estas actividades, dependiendo su evolución futura en gran medida de la evolución de los precios y la demanda internacional. En segundo término aparece la industria frigorífica, impulsada por el comportamiento dinámico de un número muy acotado de firmas.

Sumado al mantenimiento de los niveles exportadores de estas actividades, hay otros dos sectores animados de cierto dinamismo: la pesca -donde es muy difícil precisar el grado de industrialización final- y las curtiembres y las primeras fases de su cadena productiva posterior (marroquinería y talabartería).

Los sectores que le siguen en importancia han disminuído sus colocaciones externas, aunque mantienen sus posiciones relativas. Solamente las refinerías de azúcar desaparecen de los "ranking" de las actividades más relevantes. Como resultado de ello se refuerza el fenómeno de la concentración en un número muy acotado de actividades relacionadas con los recursos primarios. Ahora las cinco primeras ramas CIU (a cuatro dígitos) explican el 85% de las colocaciones, mientras que las primeras 10 contribuyen con el 95%. Los casos restantes -a pesar de la supuesta ventaja natural proveniente del sector primario- tienen muy bajos niveles de colocaciones externas, a punto tal que en su conjunto no explican el 5% de las exportaciones de MOA.

La concentración no es un atributo exclusivo en el comercio externo de las MOA, sino que también se reproduce en las ventas externas de las actividades netamente industriales. Las cinco primeras ramas CIU explican el 60%, mientras que las 10 primeras representan el 75% de las ventas externas de MOI.

Los productos emergentes de la refinación del petróleo aparecen como los de mayor significación. Las colocaciones externas de YPF, ESSO, SHELL, Pérez Companc y Bidas, alcanzan niveles que oscilan alrededor de los 700 millones de dólares anuales. Se trata de productos del primer proceso de refinación del petróleo: fuel oil, benceno, xilenos, etc.. Visto en perspectiva, la presencia de estas actividades marca una diferencia sustancial respecto del panorama netamente importador registrado en los años sesenta. Se aunan en la explicación de la actual situación tanto el nuevo mapa energético local -muy influido por la incorporación de la oferta gasífera- como el efecto de las nuevas condiciones regulatorias del mercado - desregulación, privatización de áreas petroleras, acceso privado a la extracción, etc.-.

Considerando los promedios del primer trienio de la década del noventa, la industria siderúrgica ocupa el segundo lugar. Concentradas las ventas externas en un número reducido de firmas -Siderca, Acindar, y, en menor medida, Siderar-, se componen de tubos de acero sin costura (explican más de la mitad), aceros especiales y algunos semi-elaborados de aceros comunes. El perfil de colocaciones externas, en este caso, sufrió cierta modificación respecto del registrado a fines de los ochenta, cuando -con niveles que rozaron los 900 millones de dólares- el grueso de la ventas externas consistía en productos semi-elaborados de aceros comunes.

En tercer lugar, aparece la industria automotriz. Su dinamismo exportador está asociado al aparato regulatorio que induce al incremento de las ventas externas para compensar las crecientes importaciones demandas por el complejo automotor. Las colocaciones de este sector alcanzaron -en promedio- un nivel cercano a los 500 millones de dólares, concentrándose especialmente en las ventas externas de autopartes. Sevel, CIADEA, Autolatina -como empresas automotrices- y CORMEC, Transax e Eaton -autopartistas- son las empresas de mayor significación.

Los productos químicos, las resinas sintéticas, los plásticos y los petroquímicos, asimismo como los metales no ferrosos ocupan los lugares siguientes. Sus exportaciones oscilan en el entorno de los 200 millones de dólares anuales y representan una continuación del modelo de inserción externa basado en

insumos industriales de uso intermedio que había primado en la segunda mitad de la década del ochenta, pero con condiciones mucho más adversas producto de la apertura del mercado doméstico y las condiciones del mercado internacional.

Completan el ordenamiento de las actividades más relevantes, las exportaciones de máquinas de cálculo y oficina y los productos farmacéuticos. Con colocaciones externas del orden de los 100 millones de dólares anuales, el primero de los casos responde con exclusividad a las ventas intra-compañía efectuadas por IBM, mientras que en el segundo existen una multiplicidad de firmas con un gran mix de productos cuya inserción externa está teñida por los mecanismos regulatorios de cada mercado receptor y por las relaciones intra-compañía.

Este conjunto de comportamientos pueden sintetizarse en:

- * la pérdida de importancia de los insumos industriales de uso difundido en el perfil exportador.

- * como contrapartida el sector automotriz evidencia un rápido crecimiento exportador sustentado en su nueva incorporación al comercio internacional.

- * existen algunos sectores industriales -productos farmacéuticos, instrumental científico, embarcaciones menores, herramientas manuales, talabartería, golosinas, lácteos, etc.- que aún sin tener un impacto agregado relevante evidencian cierto dinamismo exportador fundamentado en una especialización sustentada en la calificación de los recursos humanos y sus capacidades tecnológicas.

En suma, tanto a nivel de las MOA como las de MOI, las evidencias recogidas para el primer trienio de los años noventa indican que se van perfilando algunos cambios significativos relacionados con las modificaciones en el aparato productivo interno.

A fin de completar el tipo de especialización que se va delineando, considerando como eje de referencia el perfil tecno-productivo de las actividades exportadoras, todo indica que se sigue manteniendo -e incluso acentuándose- una especialización externa basada en recursos primarios. En efecto, como lo indica el Cuadro 1, las actividades primarias y las industrias basadas en recursos agrícolas, explican el 67% de las colocaciones externas de la Argentina. La tendencia hacia la "primarización" del comercio parece reforzarse al advertirse que crecen, además, las industrias basadas en el petróleo. Finalmente, la menor relevancia externa de los insumos industriales tiene su correlato en una pérdida de importancia de las denominadas industrias maduras; como contrapartida, cierto dinamismo exportador de la industria autopartista, los medicamentos y los equipos científicos, incide en un leve crecimiento de la participación de las denominadas industrias nuevas en el comercio exterior. Cabe advertir sin embargo que éstas superan levemente el 10% del total y no se corresponden con los productos de alta sofisticación -electrónicos, biotecnológicos, etc.- que, en las economías más industrializadas, aparecen como las áreas de mayor crecimiento en el mercado mundial.

En forma coherente con este perfil, el análisis desde la perspectiva de los contenidos salariales indica que más del 75% se sigue concentrando en actividades donde el pago a este factor productivo no tiene mayor relevancia. Como es de esperar ello se corresponde con el perfil primario/agroindustrial que predomina en las ventas externas de la Argentina. A su vez, a medida que se avanza en sofisticación tecno-productiva (y con ello en contenidos salariales por efecto de la calificación) decrece la importancia de la participación de estas actividades en las exportaciones. Menos del 1% de las ventas externas corresponden a actividades con altos contenidos salariales. Estos lineamientos generales no han presentado mayores modificaciones respecto a los valores registrados a fines de la década del ochenta; solamente hay cambios en los niveles medios, explicados por la menor incidencia que contemporáneamente alcanzan las industrias de insumos intermedios -de contenidos salariales medios/bajos- en favor de la producción automotriz,

ubicada en el estamento subsiguiente.

Finalmente el análisis de los bienes exportados por destino final es, a grandes rasgos, compatible con las tendencias generales. En efecto, la mayor incidencia de los aceites vegetales, la pesca y otras actividades agroalimentarias refuerza la importancia de los bienes de consumo no durable. En su conjunto este tipo de bienes explica la mitad de las exportaciones. A su vez, el repliegue de las industrias siderúrgicas, petroquímicas y de los metales livianos, incide en una pérdida de relevancia de los bienes intermedios. Aun así, éstos tienen una participación del 33,7% en el total, mientras que los bienes de consumo durable no superan el 8%.

2.2. Dinámica económica

El análisis de la dinámica que caracteriza a las exportaciones incluye dos planos: el primero se refiere a las razones de los cambios en el perfil de las actividades que exportan y el segundo a las causas que sustentan su composición. Se trata, cabe enfatizar antes de avanzar en este tema, de ideas tentativas emergentes de datos empíricos correspondientes a un proceso en plena gestación.^{9/}

Inicialmente cabe destacar que una parte relevante del comercio exterior argentino responde a estructuras productivas y dinámicas de comportamiento consolidadas durante décadas previas. La existencia de "costos de salida" -tanto a nivel de producción local como de los mercados internacionales- hace que en algunos casos puedan visualizarse comportamientos relativamente autónomos en las exportaciones a pesar de su no justificación desde el punto de vista de la rentabilidad de corto plazo.^{10/}

Con este marco referencial, las principales tipologías de inserción externa son las siguientes:

Actividades intensivas en recursos naturales con escasa industrialización.

Se trata de un conjunto de actividades donde la inserción externa radica en la calidad y cantidad de los recursos naturales que son volcados a los mercados externos sin mayores niveles de elaboración. Centralmente conformada a partir de las exportaciones de granos, en los últimos años esta categoría se vio incrementada por las exportaciones de petróleo sin mayor transformación y de otros productos de la industria extractiva. Aparece en este caso una clara relación entre el dinamismo externo de estas nuevas actividades y los cambios en el marco regulatorio. En ese sentido varias experiencias puntuales indican que son de suma importancia los procesos de privatización y el flujo de inversiones extranjeras.^{11/} En esa

^{9/} No obstante ello no es aventurado afirmar que algunos de los cambios sobre los cuales las firmas diseñan sus estrategias son irreversibles y tienden a consolidar algunas líneas generales de funcionamiento de la economía. La vigencia del Mercosur, la preservación de ciertos niveles de equilibrio fiscal, los acuerdos con los acreedores externos, un mínimo grado de apertura de la economía, la no generalización de regímenes sectoriales, etc., son entre otros, algunos de los puntos centrales relativamente definidos que ingresan como parámetros en las estrategias futuras de las firmas.

^{10/} Se trata de inversiones efectuadas décadas atrás que por diversos motivos oportunamente ingresaron a las exportaciones. Es probable que con los actuales juegos de precios relativos varias de esas inversiones no se realizarían, ni se proyectarían hacia los mercados externos, pero habiéndose efectuado (y, en gran medida, amortizado), su costo de salida (o el eventual costo de reingreso) le otorgan una cierta autonomía de funcionamiento.

^{11/} Por ejemplo, la privatización de las áreas primarias de petróleo impulsó el ritmo de extracción cuyo destino -en casos concretos como los de Pérez Companc y Bidas- es preponderantemente la exportación. En el caso de la minería -a juzgar por los proyectos- además juega un rol central el ingreso de capitales externos.

dirección, al permitirse el ingreso de capitales privados (privatización mediante en el caso petrolero, con cambios de legislación en otros sectores, etc.) sin mayores requisitos de industrialización posterior, la lógica que guía estos comportamientos los articula como verdaderos enclaves exportadores de recursos naturales.^{12/} Se trata, en suma, de colocaciones externas basadas en ampliaciones de capacidades -extractivas- que superan los crecimientos del consumo local.

Reposicionamiento a largo plazo, ventajas naturales y nuevas estrategias empresariales: Actividades agroindustriales.

Este conjunto de actividades es de suma relevancia en las exportaciones argentinas recientes. Su estructura productiva e inserción externa tienen cierta consolidación ganada en la década previa: los aceites vegetales y la pesca son los casos más destacados.

En cambio otros sectores agroalimentarios han evidenciado cierto realineamiento como consecuencia de las nuevas condiciones locales e internacionales. El punto de partida era una estructura productiva con una fuerte presencia de grandes firmas -de capital local e internacional- acompañada por un gran número de pequeñas empresas. Operando casi con exclusividad para el mercado local, gracias a los esquemas de protección, las empresas exhibían una tendencia hacia la diversificación y -en algunos casos- marcados "gaps" en las tecnologías de producto y proceso. Sólo algunas experiencias puntuales tenían una significativa presencia exportadora: Molinos en alimentos, Arcor en golosinas, etc.

El proceso de reconversión en marcha exhibe algunas aristas definidas que convergen hacia una nueva forma de inserción externa. Esta tiene como sustrato un rápido crecimiento en la demanda interna bajo el clima de estabilidad económica y una redefinición de las estrategias empresariales.

El primer punto consiste en el replanteo de las estrategias de las empresas multinacionales existentes y el ingreso de otras nuevas -actualmente operan en la Argentina la casi totalidad de las grandes firmas transnacionales de alimentos-, con productos y formas de organización de la producción con estándares internacionales que no habían sido adoptados totalmente por las firmas locales. El tema cubre no sólo la producción sino que incluye un aspecto adicional sumamente importante: las redes de distribución y su enlace con la comercialización. Estos aspectos son parte de la nueva "onda" de inversiones extranjeras que fluyen a las economías emergentes, con estrategias empresariales de largo plazo, articuladas bajo la lógica de la globalización de la economía. Varios de estos aspectos confluyen hacia una mayor concentración en la oferta interna; el interrogante futuro consiste en si esta reconfiguración productiva redundará en un posterior impulso exportador.

En segundo lugar se produce la apertura del mercado a los productos importados en el marco de un crecimiento del consumo. En este contexto, las demandas excedentes no se canalizan directamente hacia las firmas locales sino que obligan a la competencia -por diversas vías- con los líderes internacionales. El proceso de apertura tiene un matiz especial desde la óptica regional, donde el Mercosur plantea además las posibilidades de una notoria ampliación del mercado para las firmas locales.

Como consecuencia de los dos aspectos anteriores se producen cambios de cierta trascendencia

^{12/} Algunas inversiones concretas -como el oleoducto desde Neuquén hasta Santiago de Chile- en obras de infraestructura construídas por el sector privado son un claro ejemplo de esta tendencia. Otros, como los gasoductos a Brasil y Chile, de futura concreción también operan en idéntico sentido. Finalmente, las privatizaciones de puertos y elevadores, ganadas por empresas involucradas en las exportaciones de bienes primarios -como el caso de Bahía Blanca y el grupo Bunge y Born- también reflejan este perfil cuyo agente dinamizador es el empresariado privado.

en las estrategias empresarias. Por su relevancia son destacables las modificaciones encaradas por las grandes compañías -Bunge, Quilmes, Arcor, etc.- que exhibían desde años atrás un cierto perfil exportador. La conjunción de estos aspectos desencadena cambios en el funcionamiento de las firmas. Replanteo del mix de productos -con ampliaciones y cierres de plantas-, formalización de acuerdos inter-empresarios, especializaciones en áreas a largo plazo, procesos de integración internacional son, entre otros, algunos de los movimientos observados en el mercado que, necesariamente, implican un reposicionamiento en el plano exportador. En otros términos se ensancha -en el marco de nuevas estrategias de posicionamiento regional- la oferta local con salida exportadora.

Nuevas regulaciones, cambios internacionales y replanteo exportador: Los insumos industriales de uso difundido.

Un cambio de significación opera sobre la lógica exportadora de las industrias productoras de insumos industriales de uso difundido. A nivel regulatorio, los cambios introducidos se centraron en la eliminación de los regímenes sectoriales, con especial énfasis en los mecanismos de provisión de insumos (gas y energía) y en los esquemas para arancelarios que regulaban el comercio externo (cuotas, prohibiciones, etc.). Liberación de precios internos mediante, la lógica actual gira sobre la idea que la regulación es ejercida por la competencia externa. En este caso, el elemento regulatorio pasó a ser el arancel externo y (sólo temporariamente y con carácter selectivo) los derechos antidumping. En otros términos, apareció la competencia del producto importado, en el marco de una economía abierta, especialmente con referencia a los países del Mercosur. Un dato significativo fue el comportamiento de los mercados externos, donde los precios manifestaron tendencias a la baja como efecto -entre otros temas- del ingreso, a las economías de mercado, de los países de la ex-URSS.

En suma, las firmas que operan en estos sectores enfrentan una situación donde: *) crece la demanda local pero con la amenaza de la importación, *) sus costos en dólares son crecientes (mano de obra, energía, etc.), *) operan con técnicas apropiadas para competir internacionalmente sustentadas por inversiones financiadas a lo largo del modelo previo, *) cuentan con una capacidad instalada de cierta magnitud y "costos de salida" o de parada de la actividad sumamente elevados, *) enfrentan un mercado externo particularmente competitivo.

La conjunción de estos factores -con sus particularidades empresarias- conlleva a un profundo proceso de reestructuración -ajuste en el empleo, cierre de plantas y concentración alrededor de las firmas integradas-, con reducciones en la producción total y por ende en las exportaciones. El caso de SOMISA (empresa privatizada que redujo en un 50% su capacidad instalada, simultáneamente con un proceso de especialización que significó el dejar de lado algunas producciones) es paradigmático de este tipo de ajuste que, dada su irreversibilidad, implica el abandono definitivo de los mercados externos que había captado a fines de la década del ochenta.

El nivel de actividad, que había sufrido un ajuste particularmente severo entre los años 1990 y 1992, se estabiliza y en algunos casos mejora levemente sobre la base del repunte de los precios internacionales, la puesta en marcha de acuerdos empresariales en el marco del Mercosur y la instrumentación de medidas -antidumping, salvataje de firmas, etc.- que favorecen el posicionamiento de las firmas en el mercado local. No se vislumbra, a mediano plazo y de mantenerse estas condiciones, la realización de proyectos de inversiones capaces de reproducir el salto exportador observado en la década previa.

Los regímenes de especialización: La industria automotriz y otras experiencias.

¿Por qué la Argentina exporta en 1993 casi 750 millones de dólares de productos relacionados con

la industria automotriz? La respuesta auna tres razones que confluyen en una conducta fuertemente expansiva del sector a lo largo del período 1991-1993.

El primero de los temas tiene su origen en los problemas estructurales del sector que hacen crisis en la década de los ochenta: se trata de un mercado pequeño que inicialmente fue abastecido por un gran número de firmas obligadas por la legislación a producir vehículos con un alto grado de integración local. Sumado a los problemas iniciales y a pesar de los esfuerzos tecnológicos de adaptación, las mejoras tecnológicas -de producto y proceso- se manifestaron insuficientes para cerrar la brecha productiva e ingresar al concierto de los exportadores mundiales. La fuerte reducción del consumo local en los años ochenta -descendiendo incluso a menos de 100 mil unidades anuales para toda la industria- fue delineando un proceso caótico de reconversión, en el cual las firmas más relevantes volcaron sus esfuerzos de inversión hacia un selecto núcleo de autopartes, pensadas ahora dentro de la lógica de la globalización de la economía. Datos relevantes fueron el retiro parcial de algunas firmas internacionales y una notable reducción en el número de autopartistas que no se actualizaron tecnológicamente. En otros términos, en la década del ochenta se había comenzado con un proceso de racionalización que tenía como eje articulador una mayor apertura exportadora.

En segundo término, si bien existió un proceso de "nacionalización" de parte del paquete accionario de algunas firmas, se trata de un sector con fuerte presencia de capitales internacionales. En esa dirección y como segunda fase de los procesos de reconversión efectuados en sus casas centrales, se produce un replanteo del accionar de estas firmas. Este tiende a reasignar el rol de las subsidiarias locales en las diversas estrategias de las firmas: si bien pueden identificarse diferencias entre empresas, en todos los casos parece abandonarse la idea de producción exclusiva para el mercado local reemplazándola por otra que incorpora a las subsidiarias locales como proveedoras de algún modelo o de autopartes a la estructura corporativa.

Finalmente, y teniendo como escenario un notable incremento de las ventas internas, se produce un cambio en la legislación, que profundiza los lineamientos vigentes en las modificaciones efectuadas en la década del ochenta. En lo sustantivo se establece la posibilidad de incorporar un mayor contenido de partes importadas -un 40%-. Más aún, en el nuevo régimen se permite la importación de automotores, a través de tres mecanismos: a) la importación normal con un arancel elevado; b) la importación efectuada-licitación mediante- por particulares que ofrezcan una sobretasa y c) la importación con un arancel muy reducido -2%- realizada por las empresas terminales teniendo como contrapartida la obligación de exportar o bien productos terminados o bien autopartes.

Enfrentando un mercado interno con demandas atrasadas, el sistema derivó en una explosión en las ventas internas -tanto de productos locales como importados- que rápidamente fue captado por las firmas locales. Estas respondieron reduciendo la gama de modelos, aumentando la producción e incorporando masivamente partes importadas a sus esquemas locales; a su vez complementaron sus ventas con productos de importación. Desde el punto de vista del comercio exterior ello derivó en la necesidad de contar con saldos exportables capaces de compensar las importaciones adicionales que demanda este nuevo esquema de producción. Su resultado fue, por un lado, el crecimiento acelerado de las exportaciones y por otro un ensanchamiento del déficit sectorial por efecto de la magnitud que alcanzaron las importaciones. No debe perderse de vista, sin embargo, que los resultados de la implementación del régimen no se relacionan solamente con las características del mismo, sino que se inscriben dentro del proceso de conformación del Mercosur, que es uno de los puntos centrales de las nuevas estrategias que están desplegando las empresas terminales en la región.

Este mecanismo -otorgar franquicias a las importaciones a cuenta de mayores exportaciones- se extendió posteriormente hacia otros sectores, bajo la forma de los llamados programas de especialización. Funciona sobre la base de un acuerdo empresa-gobierno donde la firma debe racionalizar su mix de

producción debiendo especializarse en un número acotado de productos orientados hacia los mercados externos; como contrapartida puede importar con arancel diferencial otros productos finales (o insumos) que completen su línea de producción. Sus resultados al mes de Octubre de 1994 han sido la aprobación de 174 programas con un compromiso de incrementar las ventas externas por 137 millones de dólares en 1993, y de 696 millones de dólares en el período 1993-1999. Una rápida revisión de los sectores beneficiados por la medida indica que las industrias metálicas comprometen casi 300 millones de dólares de incremento para todo el período, mientras que los sectores químico, autopartista, textil y alimenticio, comprometieron aumentos algo menores a los 50 millones de dólares (Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos/Secretaría de Industria, 1994).

Desintegración productiva y estrategias ofensivas: la salida exportadora.

Otro conjunto de actividades, especialmente las metalmecánicas de series cortas, los equipos científicos, la producción de embarcaciones deportivas, algunas confecciones, bienes de capital específicos, etc., parecen redefinir estrategias complementarias a las mencionadas previamente. Estas actividades se destacan por un uso más intensivo de la mano de obra calificada y mayores esfuerzos tecnológicos endógenos. A pesar de no tener un impacto agregado de significación en el conjunto de las exportaciones argentinas son el posible punto de partida de una nueva especialización exportadora, con una alta participación de empresas pequeñas y medianas de capital nacional.

La mayor parte de estas empresas -cuyos orígenes se remontan al modelo sustitutivo- cuenta con una trayectoria evolutiva de varias décadas en la cual fueron generando capacidades tecnológicas de cierta relevancia. Un rasgo distintivo es el haber desarrollado algún grado de diferenciación en su producción, conducta que, en los períodos de crisis, les permitió permanecer en "nichos" de mercados internos y posteriormente expandirse hacia el exterior. En este sendero de evolución, la mayor parte de estas empresas ha superado su carácter de firma personal productora de bienes técnicamente poco sofisticados para pasar a ser organizaciones empresariales más complejas con capacidad de diferenciación de productos, desarrollo de redes de distribución, sistemas de post venta e incluso, en algunos casos, con articulación con otras empresas externas en emprendimientos comunes.

Cierto dinamismo del mercado en los últimos años, debió ser compartido con la importación, que - en varios sectores- llega con mejores posibilidades desde el punto de vista de la tecnología de producto y/o de las condiciones financieras. Sin embargo, algunos de estos sectores internos tienen un sólido posicionamiento en el mercado local -a través de los sistemas de comercialización, la experiencia en el negocio, los sistemas de post venta, e incluso el prestigio de la marca- que les permite articular una estrategia con salida exportadora. Contando con la posibilidad de acceder a los mercados externos de partes y piezas, las firmas redefinen sus "mix" productivos achicándolos y tendiendo a articular producciones sobre la base de la armadura de partes importadas. Su capacidad de diseño, el control de las redes de comercialización y los sistemas de post venta son activos valiosos cuando plantean integrarse con compañías extranjeras que llegan como importadoras. En algunos casos -como la industria de maquinaria agrícola, la grifería, la aparatología médica, bienes de capital para la industria alimenticia y algunos electrónicos- estos acuerdos incluyen la venta al exterior de productos específicos como contraparte del acuerdo. De esta manera, sobre la base de un perfil productivo distinto -que implica desarticular la red de proveedores locales- las firmas aprovechan acervos tecno-económicos previos y pasan a operar como importadores/exportadores simultáneos.

Es interesante, por último, realizar un breve análisis de la una nueva estructura del destino de las exportaciones argentinas. El primer aspecto destacable es la creciente participación de los países del continente americano que captan el 47.3% de las ventas externas de la Argentina. El hecho central es la creciente importancia que va adquiriendo el Mercosur como destino final de las ventas externas. En efecto,

los países que lo componen captaban, a mediados de la década del setenta el 11.1% de las ventas totales de la Argentina; a fines de la década del ochenta -lapso en el cual se instrumentan los primeros acuerdos sectoriales en el proceso de construcción del Mercosur- este destino explicaba el 13.3%. Finalmente, en el primer trienio de los noventa -cuando se profundiza el Mercosur- el 21.4% de las colocaciones argentinas se orientan hacia este mercado.

Al continente americano le sigue en orden de importancia Europa: los países de la CEE explican el 15,7%, mientras que el resto contribuye con el 18.2%. En estos mercados la Argentina exporta básicamente "commodities", el grueso de las cuales está concentrada en los aceites vegetales y en menor medida en los cereales, y los productos de pesca. Aun así, los últimos años comenzaron a tomar cierta relevancia las colocaciones de autopartes, como efecto de los crecientes mecanismos de intercambios compensados efectuados por firmas locales y sus vinculadas o casas matrices ubicadas en los países europeos.

2.3. Los exportadores.

El panorama general indica que, en 1993, poco más de 10.000 empresas registraron operaciones de ventas al exterior. Independientemente de la concentración que existe en manos de un número acotado de firmas, la comparación de este dato con el registrado en 1988 -6.454- indica que como mínimo ingresaron unos 3.600 nuevos exportadores.

Estos exportadores contribuyen de manera desigual a explicar el total de las colocaciones en el exterior: los cinco más relevantes controlan casi el 20%; los 10 primeros el 25%, mientras que los 25 más importantes contribuyen con el 43% de las exportaciones, y las 100 primeras empresas concentran 2/3 del total. En el extremo opuesto 9.957 empresas -el 99% del universo- son las responsables de sólo el 35% de las exportaciones (Ver gráfico 5).

Completando el perfil empresario exportador cabe señalar que, considerando los casos más relevantes -aquellas empresas que exportan más de 5 millones de dólares anuales- un 33% de las ventas externas es controlado por empresas de capital extranjero, mientras que poco más de un 25% se explica por el accionar de una treintena de grupos económicos locales. Completan el panorama la presencia de empresas independientes de capital nacional, con un 33.1%, y un número muy acotado de firmas de capital estatal.

Desde una perspectiva comparativa el perfil vigente presenta algunos cambios de significación respecto del registrado a fines de la década del ochenta. El hecho más significativo es la presencia creciente de los grupos económicos en las exportaciones, en desmedro de las empresas independientes de capital nacional. Se trata, como se expresara previamente de un perfil de agente productivo que a lo largo de la década del ochenta ha ganado relevancia en el plano productivo interno especialmente en las actividades de mayor dinamismo e inserción externa. Sobre esta base, el replanteo del marco regulatorio llevado a cabo en el primer trienio de la década del noventa, otorgó un nuevo dinamismo a estas formas empresariales, materializado por su participación en los procesos de privatización y adhesión a los regímenes de promoción existentes. Su presencia en la refinación de petróleo, el acero, la petroquímica, el papel y la industria automotriz -sectores que por lo demás exhiben una clara orientación externa- sustenta su creciente participación en el concierto de las firmas exportadoras. En algunos casos -como en la industria automotriz- el avance de las corporaciones nacionales sobre las empresas extranjeras evidenciado en la década del ochenta, tiene su contracara en una mayor participación exportadora a inicios de la década del noventa.

Sumado a los cambios en el tipo de composición empresaria, modificaciones no menores aparecen en los niveles y tipos de productos exportados por las firmas.

El ranking de ventas externas de 1993 está encabezado por YPF -la única empresa estatal relevante- con exportaciones superiores a los 800 millones de dólares. Cargill, Nidera, Richco y Bunge y Born -empresas cerealeras por excelencia- le siguen en importancia. Completando las ocho primeras -todas con colocaciones de más de 200 millones de dólares en el exterior- aparecen dos aceiteras (General Deheza y Vicentín) y Siderca (productora de tubos de acero sin costura).

El tramo de firmas entre 100 y 200 millones -compuesto por 17 empresas- evidencia la especialización productiva local operada en los últimos años. Se conforma de:

- * empresas exportadoras de agroindustria, en dos actividades diferenciadas: aceites (Oleaginosa Moreno, Pecom-Agra, Buyatti, etc.) y frigoríficos "no tradicionales" (Swift y CEPA).

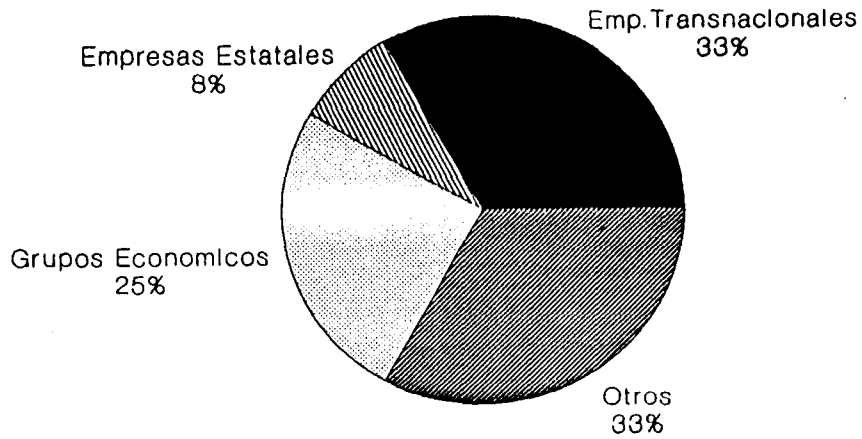
- * empresas relacionadas con el complejo automotriz con comercio enmarcado en el respectivo régimen de especialización (Sevel, CIADEA, CORMEC y Transax -las dos últimas de autopartes-)

- * al igual que YPF, firmas dedicadas a las primeras fases de la industria extractiva (caso de Pérez Companc, ESSO y Bidas en petróleo).

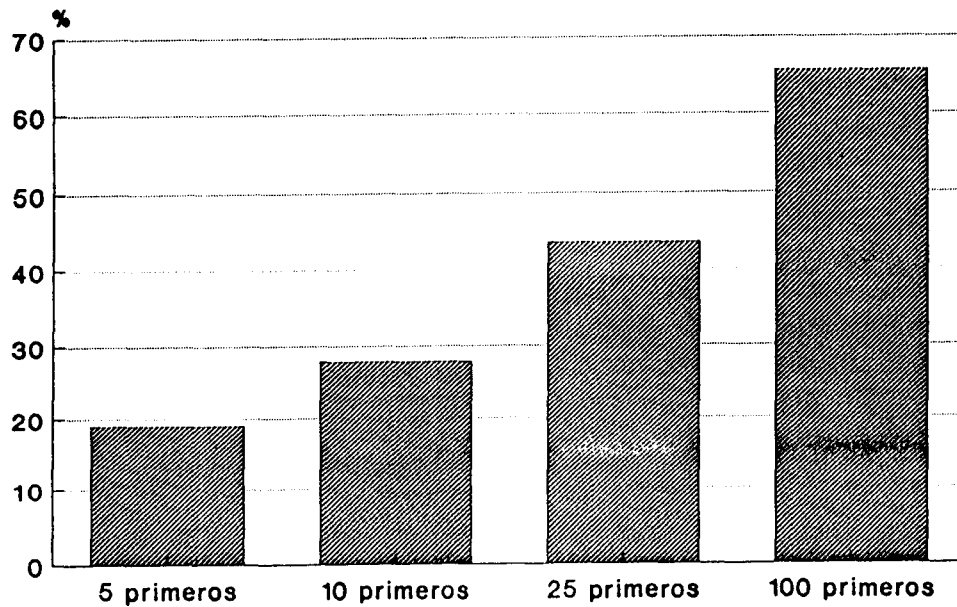
De allí en más, aparecen las empresas netamente industriales orientadas a la colocación de insumos industriales de uso difundido (Aluar, Dupont, Alto Paraná, Acindar, etc.), algunas automotrices (Mercedes Benz, Autolatina), las agroindustriales (frigoríficos medianos, las curtiembres y las pesqueras) y algunos casos de complementación de firmas multinacionales (IBM en máquinas de oficina).

En suma, no sólo ha variado el perfil empresario, sino que los montos exportados individualmente han crecido respecto a los registrados a fines de la década del ochenta. Asimismo se verifica la presencia de empresas industriales de mayor o similar magnitud que las tradicionales cerealeras o agroindustriales.

Gráfico 5 Perfil de los Exportadores Promedio 1991-1993



Concentración de las Exportaciones Promedio 1991-1993



CONCLUSIONES

A lo largo de los últimos veinte años la economía local ha variado sustancialmente su modelo de producción interno y su consecuente inserción en el contexto internacional. En esta relación causal entre perfil y nivel de inserción externa y estructura productiva local pueden visualizarse tres etapas, la última de las cuales está aún en pleno desarrollo.

El análisis tiene su punto de partida en el período de madurez del modelo sustitutivo, que había articulado el desarrollo de la economía local sobre la base de la expansión industrial orientada casi exclusivamente hacia el mercado local. Aún con sus limitaciones macroeconómicas (desequilibrios fiscales, estrangulamientos externos, inestabilidades, etc.), sectoriales (la existencia de "casilleros vacíos" en actividades claves como los insumos intermedios y/o los bienes de capital) y microeconómicas (excesiva integración de las firmas, falta de una red adecuada de subcontratación, problemas de calidad de los productos, reducida escala de producción, etc.) en su conjunto, lentamente, la economía local comenzaba - a mediados de los setenta- a aumentar sus colocaciones externas en base a los productos industriales. En un mundo dominado por el bilateralismo y con el soporte de un nutrido sistema promocional, las empresas industriales argentinas colocaban sus productos en el exterior sobre la base de un mecanismo procíclico a la conducta del mercado doméstico. Si bien el perfil de especialización aún estaba teñido de una fuerte presencia primaria o agroindustrial, las producciones industriales ubicadas al final de la cadena de valor agregado aparecían como las de mayor dinamismo exportador.

El modelo cambió sustancialmente desde mediados de los setenta debido a una multiplicidad de razones que van desde temas relacionados con las limitantes internas del modelo sustitutivo a los impactos provenientes de las modificaciones tecno-productivas ocurridas en el escenario internacional. Entre ambos extremos, los fracasos de las políticas internas ahondaron la crisis dotándola de una profundidad e irreversibilidad que reforzaron el agotamiento del modelo previo. En el marco de un escaso crecimiento y una elevada inestabilidad económica, los quince años que corren desde mediados de la década del setenta a fines de la década del ochenta se caracterizaron por la presencia de profundas modificaciones en la estructura productiva interna. Endeudamiento externo elevado, un nuevo sistema financiero que operó con tasas de interés libres y positivas en términos reales, aumentos en los niveles de inflación e intentos de estabilización, y el marcado deterioro de las cuentas públicas, fueron, entre otros, algunos de los aspectos que, desde la macroeconomía, incidieron para una reconfiguración en la producción y en los agentes económicos que la movilizan.

Teniendo un rol menos dinámico al que le cupo en el período previo, la industria registró severos cambios en su composición sectorial. Por un lado, se produjo una profunda involución en las actividades claves que habían liderado el modelo previo, especialmente en la metalmecánica y sus industrias relacionadas; otras actividades -como las textiles, las químicas, las imprentas y editoriales- también registraron severos retrocesos. Por otro lado, se produjo la irrupción de algunas nuevas actividades ubicadas tanto a nivel de la agroindustria -el fenómeno de la expansión explosiva de los aceites vegetales y, en menor medida, de la pesca y la pasta de papel- como de las manufacturas de origen industrial -centradas especialmente en las industrias de los insumos básicos-. Sumado a ello se verificó la reconversión de importantes sectores -como el automotriz, la industria naval, la maquinaria agrícola y los bienes de capital- donde se verificaron procesos de cierres, fusiones e incluso abandono del mercado por parte de empresas extranjeras.

Los cambios en la conformación productiva, sumados al comportamiento de las variables macroeconómicas y a las nuevas condiciones operadas en el mercado externo repercutieron sobre las exportaciones dotándolas de un singular dinamismo. Este "boom" se basó sobre la dinámica previa y algunos nuevos y destacables impulsos. El primero de ellos se refiere a la incorporación al sistema productivo de una serie de actividades muy emparentadas con el sector primario que encontraron rápida

salida en el mercado internacional; el caso paradigmático es el de los aceites vegetales. El segundo se refiere al dinamismo exportador de las industrias de insumos industriales de uso difundido. Estas actividades -de flujo continuo, fuertes inversiones fijas y períodos de maduración prolongados- ingresaron al mercado durante la década del ochenta, lapso en el cual se desmoronó la demanda interna y se desarticuló gran parte de las producciones que le seguían en la cadena productiva. En un mecanismo anticíclico a la dinámica interna y con una base tecno-productiva con cierta excelencia, estos emprendimientos no tardaron en insertarse en los mercados externos: como resultado la Argentina no sólo cerró la brecha sustitutiva en algunas de estas actividades sino que, paradójicamente, se convirtió en exportadora de estos productos. Finalmente un tercer conjunto de actividades -entre las cuales se destaca la industria automotriz y otras metalmecánicas- redefinieron sus estrategias de funcionamiento incluyendo una mayor apertura hacia los mercados externos. En un proceso donde la presencia de firmas internacionales tuvo cierta relevancia, estas reconfiguraciones productivas recogen la validez de los acervos tecno-productivos acumulados previamente y se insertan -marco regulatorio favorable mediante- en los mercados externos.

Como resultado de ello, a fines de la década del ochenta la Argentina alcanzaba niveles inéditos de exportaciones, con una creciente participación de bienes estrictamente industriales.

Sin embargo, la salida exportadora se produjo en el marco de crecientes desequilibrios económicos internos que desembocaron en un nuevo plan de estabilización. En su instrumentación, además de los aspectos monetarios, se incluyeron como elementos esenciales una serie de temas que incidieron profundamente en la forma de funcionamiento del sector real de la economía. Privatizaciones de empresas públicas, fijación y convertibilidad automática del tipo de cambio, mayor apertura de la economía, desregulación de la casi totalidad de los regímenes sectoriales y modificaciones de otros, libre ingreso de capitales externos, y liberación de todos los precios de la economía fueron, entre otros, algunos de los cambios que -formando parte del plan de estabilización- están tendiendo a reconfigurar estructuralmente a la economía local.

Teniendo como telón de fondo un marcado crecimiento del consumo en el marco de la estabilidad monetaria, existe un amplio rango de respuestas sectoriales a las nuevas condiciones. La heterogeneidad aparece como uno de los rasgos centrales cubriendo situaciones de algunos sectores donde la producción interna creció aceleradamente -como en el caso de los alimentos y de algunos bienes durables (destacándose los automotores)- como de otros donde el aumento de la demanda fue captado por la importación con lo cual la producción local se encuentra en franco retroceso -como el caso de las industrias de insumos de uso difundido, de productos textiles y de bienes de capital-.

Con este panorama, una vez más la dinámica de las ventas externas se ve afectada no sólo por un nuevo conjunto de precios relativos -entre ellos el tipo de cambio- o por el comportamiento expansivo de la demanda doméstica sino que recoge, además, los cambios que -como fruto de las reformas económicas- se están produciendo a nivel de la estructura productiva. En ese sentido, por ejemplo, la apertura se visualiza no sólo como la competencia del producto importado sino también como la posibilidad de completar con bienes finales provenientes del exterior la propia oferta de productos y/o de sustituir total o parcialmente la red de subcontratación. De esta forma, a nivel de la firma, las nuevas condiciones conllevan a una reconfiguración de la función productiva cuyos efectos superan la óptica empresarial individual afectando un elemento de competitividad de largo plazo: la existencia de una eficiente trama del conjunto productivo.

En este proceso aún en plena gestación -donde las inversiones en activos físicos y tecnologías blandas están llamadas a jugar un rol central- un punto importante lo constituye la presencia de firmas extranjeras que están replanteando su inserción en los espacios económicos en formación. La importancia creciente de las empresas transnacionales es un elemento distintivo en esta etapa, apuntalando la creciente concentración económica. La industria alimenticia es un nítido ejemplo. El crecimiento de la demanda interna, se potencia con los avances en el Mercosur, que aparece como el otro eje articulador de estas

estrategias de largo plazo.

Asimismo, en esa dirección, los dinámicos grupos económicos nacionales, a partir su desarrollo previo y potenciados por el efecto de las privatizaciones, consolidan su posición.

La conjunción de estas modificaciones se traduce en una aparente nueva forma de inserción externa en lo que hace a niveles y conformación. En el marco de un leve crecimiento de las ventas externas, los datos del primer trienio de la década del noventa indican algunos cambios en las exportaciones que guardan relación con la nueva forma de funcionamiento que se está conformando en la economía local. Por un lado, se verifica cierto grado de "primarización" de las colocaciones externas sobre la base del dinamismo del sector petrolero -al amparo de la desregulación previa- y algunas mejoras en los precios de los ya tradicionales aceites vegetales. Otras actividades relacionadas con los bienes primarios en cambio denotan una desmejora posicional evidente: nuevamente en relación con las reformas internas, las colocaciones de azúcar aparecen como caso paradigmático de retroceso.

Por otro lado, ya en el terreno de las MOI, el sector más dinámico es el automotriz, aunque buena parte de su lógica descansa en un régimen específico, de características especiales, y sólo extrapolable a las empresas beneficiadas por el régimen de especialización industrial, que aún tienen una escasa significación. Otras producciones menores -que aún no tienen mayor relevancia agregada- también exhiben conductas dinámicas, pero sobre la base simultánea de una activa participación en la importación de partes y piezas. A grandes rasgos se trata de lógicas de exportación donde se aprovechan una serie de recursos previos -capacidad instalada, conocimiento del mercado, calificación de mano de obra, etc.- aplicados a funciones de producción que crecientemente incorporan partes y piezas importadas. Obviamente su evaluación final requiere del análisis del saldo neto y de los impactos de mediano y largo plazo asociados a contar con una trama industrial relativamente consistente y competitiva.

Finalmente las actividades que habían brillado en la década del ochenta como exportadoras -los insumos industriales- sufrieron un profundo retroceso, no sólo como parte de los ajustes internos -cambios en la regulación, nuevos precios de insumos, privatizaciones, etc.- sino también de las adversas condiciones internacionales. Asociado al severo proceso de ajuste interno -con reducciones de capacidades que afectarán las posibilidades futuras de expansión exportadora- estos sectores redujeron sustancialmente sus colocaciones en los mercados externos.

El sustento de los equilibrios macroeconómicos del país, en un contexto de una economía abierta, plantea la necesidad de dinamizar las exportaciones y la búsqueda de una nueva especialización de la economía. En este desafío, el pasaje de la producción de bienes no diferenciados al campo de las especialidades parece ser el camino de mayores posibilidades de éxito en el largo plazo. Sin embargo, transitar en esta dirección requiere la participación activa de los agentes económicos involucrados y un marco estratégico e institucional que fortalezcan cotidianamente los innumerables esfuerzos necesarios para el desarrollo de las ventajas comparativas dinámicas. El desarrollo de cadenas de producción con mayor valor agregado, articulando sistémicamente el tejido productivo, debe ser el eje de la nueva especialización. La incorporación de progreso técnico y el uso más intensivo de mano de obra en permanente calificación, son los elementos indispensables para el desarrollo de capacidades competitivas que permitan a la Argentina integrarse activamente al proceso de globalización.

BIBLIOGRAFIA

Ablin E. y Katz J. (1977) "Tecnología y exportaciones industriales: un análisis microeconómico" en Revista de Desarrollo Económico, Buenos Aires, IDES N° 65 Vol. 17. Abril-Julio.

Ablin E. y Otros (1985). *Internacionalización de empresas y tecnología de origen argentino*, Buenos Aires, CEPAL/EUDEBA.

Altimir O., Santamarina H. y Sourrouille J. (1966). "Los instrumentos de la promoción industrial de posguerra" en Revista Desarrollo Económico, Buenos Aires IDES, 1966.

Azpiazu D. (1993). *Desregulación, privatizaciones y apertura en la economía argentina. Reflexiones preliminares sobre sus efectos en el sector industrial*. Mimeo, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Azpiazu D., Basualdo E. y Khavisse M. (1986). *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*. Ed Legasa, Buenos Aires.

Banco Central de la República Argentina (1993). *Estimaciones Anuales de la Oferta y Demanda Global: periodo 1980-1992*. Buenos Aires.

Bercovich N. y Chidiak M. (1994). *Desarrollo y Crisis de la Producción de Celulosa y Papel en la Argentina*. Mimeo, Santiago de Chile, CEPAL.

Bezchinsky G. y Kosacoff B. (1993) *De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina*. Doc. de trabajo N° 52, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Bisang R. (1994) *Perfil Tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina*. Mimeo, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Bisang R., Fuchs M. y Kosacoff B. (1992). "Internacionalización de empresas industriales argentinas" en Revista Desarrollo Económico, N° 127, Buenos Aires, IDES.

Bisang R. y Kosacoff B. (1992). "Exportaciones industriales en una economía en transformación: Las sorpresas del caso argentino", en Boletín Techint N° 271. Buenos Aires.

Bonvecchi C (1993). "Rasgos centrales de las políticas macroeconómicas seguidas por la Argentina a partir de la crisis de la Deuda Externa: 1982-1991". en CEPAL, El Comercio Internacional de manufacturas de la Argentina 1974-1990. Doc de Trabajo N° 51, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Cámara de la Industria Aceitera (CIARA) (1990). *Anuario Estadístico de Oleaginosas 1990*. Buenos Aires.

Canitrot A. (1983). *La política de apertura económica (1976-1981) y sus efectos sobre el empleo y los salarios. Un estudio macroeconómico*. Proyecto PNUD/OIT. Buenos Aires.

Centro de Industriales Siderúrgicos (1993). *La Siderurgia Argentina 1992*. Buenos Aires.

CEPAL (1988). *Estadísticas de Corto Plazo en la Argentina: cuentas nacionales, industria manufacturera y sector agropecuario pampeano*. Doc. de Trabajo N° 28, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Coloma G. (1993). *Desempeño empresario y contexto económico: un análisis del periodo 1991-1992*, Doc de Trabajo N° 12, Buenos Aires, IDI/UIA.

Damill M., Fanelli J. y Frenkel R. (1994), *Shock externo y desequilibrio fiscal. La Macroeconomía de América Latina. Argentina*. Documento CEDES/105, Buenos Aires, CEDES.

FIEL (1992) *Capital de infraestructura en la Argentina. Gestión pública, privatización y productividad, 1970-2000*, FIEL, Buenos Aires.

Gatto F. (1994). *El desafío de la internacionalización y el Mercosur para las PYMES argentinas*. Mimeo, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Gerchunoff P. (1993). *Las Privatizaciones en la Argentina. Primera Etapa*, Buenos Aires, Ed Tesis.

Gutman G y Feldman S. (1989). *Proceso de industrialización y dinámica exportadora: las experiencias de las industrias aceiteras y siderúrgica en la Argentina*, Doc. de Trabajo N° 32, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Kacef O. (1993). *Tipo de Cambio Fijo y Precios Relativos. Los dos primeros años del plan de convertibilidad*, Doc. de Trabajo N° 8, Buenos Aires, IDI/UIA.

Kacef O. (1994). *Algunas consideraciones acerca de la composición de la inversión*, Buenos Aires, IDI/UIA.

Katz J. (1983) *Desarrollo y Crisis de la Capacidad Tecnológica Latinamericana*, Buenos Aires, BID/CEPAL/CIID/PNUD.

Katz J. y Kosacoff B. (1989). *El proceso de industrialización en la Argentina: Evolución, retroceso y prospectiva*, Buenos Aires, Centro Editor de America Latina/CEPAL.

Kosacoff B. (ed) (1994). *El desafío de la Competitividad. La industria argentina en transformación*, Buenos Aires/Madrid, Ed Alianza.

Kosacoff B. y Azpiazu D. (1989). *La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina/CEPAL.

Kosacoff B., Todesca J. y Vispo A. (1991). *La transformación de la industria automotriz argentina. Su integración con Brasil*, Doc. de Trabajo N° 40, Buenos Aires, Oficina de la CEPAL.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Programación Económica (1993). *Informe económico. Año 1992. Año 1. Informe especial: La desregulación de la economía argentina*, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Industria (1994). *Industria Argentina en los '90*, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Programación Económica (1994). *Informe Económico. Año 1993*, Buenos Aires.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Secretaría de Programación Económica (1994). *El desempeño de la industria argentina en condiciones de estabilidad económica y apertura externa. Período 1991-1992*, Buenos Aires.

Nochteff H. (1991). "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencias de los enfoques predominantes" en *Revista Desarrollo Económico*, vol. 31 N° 131, Buenos Aires, IDES.

Obschatko E., Sguiglia E. y Delgado R. (1994), *Efectos de la desregulación sobre la competitividad de la producción*

argentina. Premio Fundación F Pagani. 1993, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

Porta F. (1993), *Apertura comercial e integración regional en América Latina. Diagnóstico y escenarios alternativos*, Doc. de Trabajo N° 6, Buenos Aires, CENIT.

Rojo P. y Canosa A.(1992) "El programa de desregulación del Gobierno Argentino" en Boletín Techint, N° 269, Buenos Aires.

Schvarzer J. (1978). "Estrategia industrial y grandes empresas. El caso argentino", Revista Desarrollo Económico, N° 71, Buenos Aires, IDES.