



Distribución Limitada  
LC/BUE/L.151  
Abril 1996

---

**C E P A L**

**Comisión Económica para América Latina y el Caribe**

**Oficina en Buenos Aires**

**LA TRANSFORMACION INDUSTRIAL  
EN LOS NOVENTA: UN PROCESO CON FINAL ABIERTO**

Documento de Trabajo N° 68

Roberto Bisang  
Carlos Bonvecchi  
Bernardo Kosacoff  
Adrián Ramos

Los autores agradecen los comentarios de Gabriel Yoguel.

Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización.

## INDICE

RESUMEN .....	1
I. INTRODUCCION .....	2
II. EL DESEMPEÑO GLOBAL DE LA INDUSTRIA.....	4
II. 1. El período 1990-1994 .....	4
A. La evolución de la producción.....	4
B. El empleo y la productividad .....	5
C. La apertura externa .....	6
D. La inversión .....	7
E. El financiamiento .....	8
F. Concentración y extranjerización .....	10
G. Precios relativos, competitividad y rentabilidad .....	10
II. 2. Algunas consideraciones respecto de 1995 .....	12
II. 3. Una visión del período 1986-1993 .....	13
A. La caída del coeficiente de valor agregado entre 1986 y 1993.....	14
B. Una interpretación de los resultados del período intercensal .....	15
III. LA TRANSICION MICROECONOMICA.....	18
III. 1. Introducción .....	18
III. 2. Cambios en la conducta y estructura de las firmas industriales argentinas .....	19
III. 3. Intensidad en la utilización de capital y trabajo .....	20
III. 4. Cambios en la conducta y en el sendero tecnológico de las firmas industriales.....	21
III. 5. Los límites de las empresas manufactureras argentinas .....	23
III. 6. El perfil empresarial.....	24
IV. CONSIDERACIONES FINALES.....	27
BIBLIOGRAFIA.....	29

## RESUMEN

Veinte años atrás la industria local no sólo era diferente a la actual sino que, además, la trayectoria y el resultado esperado en aquel entonces difieren sustancialmente de los rasgos esenciales que hoy la caracterizan. Hace dos décadas se inició el proceso de desmontaje del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Sin embargo, recién a partir de los noventa es cuando las tendencias aperturistas vuelven a ocupar un lugar central y, al mismo tiempo, cada vez más gravitante. En estas condiciones, la marcha hacia una estructura y dinámica industrial diferente tiende a mostrar las características de un proceso inexorable. La coexistencia de comportamientos empresariales de reestructuración "ofensiva" y "defensiva" se traduce, por una parte, en la creciente heterogeneidad que se va perfilando en la estructura y dinámica industrial y, por la otra, en un resultado económico, en términos de producción y de valor agregado, que en una perspectiva de mediano plazo no exhibe grandes avances para el conjunto de la industria. Este artículo constituye un intento por dar cuenta de los grandes rasgos que caracterizan a este proceso. Se evalúa el desempeño global de la industria, poniendo énfasis en lo acontecido con la producción, el empleo, la productividad, la inversión, el financiamiento, la apertura externa, los precios, la competitividad, la rentabilidad industrial y la concentración y extranjerización de la actividad. La difusión de los datos provisorios del Censo Económico 1994 permite realizar algunas consideraciones en torno al período 1986-1993. En esta perspectiva de mediano plazo, un hecho se destaca con nitidez: la caída en el coeficiente de valor agregado de las actividades manufactureras. En la siguiente sección, se intenta poner de relieve el conjunto de las transformaciones que se han ido produciendo, en muchos casos desde mediados de los ochenta pero en su mayoría desde los noventa, en la conducta y en la estructura de las firmas locales. No obstante, dada la trascendencia de los mismos, todo indicaría que las transformaciones de la industria en los noventa constituyen, todavía, un proceso con final abierto.

## SUMMARY

The process of dismantling the set of policies and behavior patterns associated with ISI started in Argentina about two decades ago. However, in the nineties, economic liberalization was particularly deep, and took place at high speed. Thus, the transition towards a different structure and functioning of the manufacturing sector appears as an irreversible phenomenon. Firms have responded by performing both "defensive" and "offensive" re-structurings. These different behaviors are reflected in the observed heterogeneity in performance in terms of the dynamics of output and value added; within a sector which, in the aggregate, still fails to show drastic improvements from a medium-term perspective. This paper tries to present a broad picture of the above mentioned process. From this point of view, the fall in the coefficient of value added to production is a clearly noticeable fact, as also are the increasing share of large firms in total output, and the growing importance of transnational corporations. Moreover, the analysis indicates that local firms have modified their structure and behavior, giving rise to what may be termed a "new microeconomics" of the manufacturing sector. Overall, the changes which have taken place in the performance both within firms and across firms suggests that the consequences of the large shifts that have been occurring in the nineties are still an open-ended matter.

## I. INTRODUCCION

Si hubiera que señalar un período determinado como el lapso a partir del cual se produce un punto de inflexión en la evolución de la industria argentina, difícilmente habría desacuerdo en ubicarlo a partir de la segunda mitad de la década de los setenta.

Veinte años atrás la industria local no sólo era diferente a la actual sino que, además, la trayectoria y el resultado esperados en aquel entonces difieren sustancialmente de los rasgos esenciales que hoy la caracterizan. Ocurre que hace dos décadas se inició el proceso de desmontaje del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones.

De ninguna manera se trató de un proceso lineal e ineluctable. Un rasgo característico, hasta finales de los ochenta y comienzos de los noventa, fue el de las marchas y contramarchas en dicho proceso. En tal sentido, no sólo se movilizaron grandes intereses -apoyados e impulsados en ocasiones desde el propio Estado- para frenar las fuerzas "antisustitutivas" e incluso para revertirlas sino que, también, acontecimientos externos jugaron de manera circunstancial a favor de los que apoyaban la continuidad del modelo. Es el caso de la crisis de la deuda externa en los comienzos de los ochenta que, entre otros aspectos, se reflejó en un nuevo "cierre" de las economías endeudadas.

Sólo a partir de los noventa es cuando las tendencias aperturistas, opuestas al modelo sustitutivo, vuelven a ocupar un lugar central y, al mismo tiempo, cada vez más gravitante. En estas condiciones, la marcha hacia una estructura y dinámica industrial diferente tiende a mostrar las características de un proceso inexorable (Chudnovsky, 1991; Kosacoff, 1994; Secretaría de Industria, 1994; Porta, 1995; Azpiazu y Nochteff, 1995).

Aunque una modalidad que lo distingue no son las marchas y contramarchas, la presencia de comportamientos contrapuestos constituye un aspecto central de la respuesta empresarial frente a los cambios que se han producido en las reglas del juego económico y en el entorno competitivo de las firmas. Así, el mayor o menor éxito en los esfuerzos para cerrar o reducir la brecha de productividad que separa a la industria local de los parámetros vigentes en la economía mundial, caracteriza los comportamientos empresariales de reestructuración "ofensiva" y "defensiva" (Kosacoff, 1996).

La coexistencia de ambos comportamientos se traduce, por una parte, en la creciente heterogeneidad que se va perfilando en la estructura y dinámica industrial y, por la otra, en un resultado económico, en términos de producción y de valor agregado, que en una perspectiva de mediano plazo no exhibe grandes avances para el conjunto de la industria.

A ello se adicionan otros aspectos vinculados con la capacidad de aumentar la producción con un mayor contenido de valor agregado doméstico; de crear puestos de trabajo; de generar y adaptar tecnologías y procesos; de establecer un nuevo entramado industrial que tienda a acercarse a los que predominan en las economías desarrolladas, etcétera.

Las páginas que siguen constituyen un intento por dar cuenta de los grandes rasgos que caracterizan este proceso. En la segunda sección, se evalúa el desempeño global de la industria. El énfasis está puesto en lo acontecido con la producción, el empleo, la productividad, la inversión, el financiamiento, la apertura externa, los precios, la competitividad, la rentabilidad industrial y la concentración y extranjerización de la actividad. Las referencias se limitan a destacar las principales evidencias cuantitativas de los noventa.

La difusión de los datos provisorios del Censo Económico 1994 (INDEC, 1995) permite realizar algunas consideraciones en torno del período 1986-1993. En esta perspectiva de mediano plazo, que

contrasta con la que se deriva del sistema de cuentas nacionales, un hecho se destaca con nitidez: la caída en el coeficiente de valor agregado de las actividades manufactureras.

En la tercera sección se intenta poner de relieve el conjunto de las transformaciones que se han ido produciendo, en muchos casos desde mediados de los ochenta pero en su mayoría desde los noventa, en la conducta y en la estructura de las firmas locales. Se considera que la gravitación y relevancia de esos cambios no está reflejada, todavía, en el desempeño global de la actividad.

La cada vez más reducida importancia relativa de la industria como motor de crecimiento del producto interno, su fuerte dependencia de los ciclos financieros externos y el cambiante patrón de liderazgo al interior del sector constituyen indicadores de que esas mutaciones de naturaleza "microeconómica" no han sido suficientes para definir un nuevo "modelo" de industrialización y para sentar las bases de un crecimiento más sustentable.

No obstante, dada su trascendencia, todo indicaría que las transformaciones de la industria en los noventa constituyen, todavía, un proceso con final abierto.

## II. EL DESEMPEÑO GLOBAL DE LA INDUSTRIA

### II. 1. El período 1990-1994

#### A. La evolución de la producción

De acuerdo con las estimaciones de las Cuentas Nacionales<sup>1/</sup>, entre 1990 y 1994 el PBI industrial creció poco menos de un 31%, en un sendero que presenta 18 trimestres consecutivos de reactivación productiva. Este desempeño contrasta con el exhibido, según la misma fuente, entre los años 1987 y 1989, lapso durante el cual la producción fabril declinó poco menos de un 12%.

Empero, si se compara el nivel alcanzado en 1994 con el de 1980 -el mayor de la década del ochenta-, el incremento acumulado no alcanza el 14%; esto es, una tasa anual acumulativa de crecimiento de apenas el 0,9%. Si se tiene en cuenta que la población creció a un ritmo anual del 1,5% entre 1980 y 1994, se concluye que el PBI industrial por habitante declinó a razón de un 0,6% por año.

No obstante, lo acontecido en los últimos años evidencia una importante recuperación en el nivel de actividad; en particular, si se atiende a que se produce luego de una profunda crisis como la soportada por la economía durante los años 1989 y 1990.

Dentro de este crecimiento acumulado se destacan fuertes disparidades sectoriales. En efecto, durante el lapso considerado los sectores que lideraron la reactivación fabril fueron, en términos de los ritmos de aumento de la producción, la industria automotriz, la fabricación de muebles de madera, las imprentas y editoriales, la industria del plástico, la de objetos de barro, loza y porcelana, y la construcción de máquinas, aparatos, accesorios y suministros eléctricos.

Más alejadas, pero con variaciones superiores al promedio de la industria, se encuentran la elaboración de bebidas, la industria del cuero y la de insumos para la construcción. Por debajo de la media, se ubican la industria alimentaria, del tabaco, la textil y de prendas de vestir, la química básica, la petroquímica y sus derivados, la siderurgia y la de productos metálicos no ferrosos. Sólo dos actividades presentan una caída en sus niveles de producción: la fabricación de equipo profesional y científico y de maquinaria no eléctrica.

Estas fuertes disparidades en los ritmos de expansión se tradujeron en un patrón distinto de crecimiento industrial. Así, entre los años 1977 y 1987 el rumbo manufacturero fue marcado por el desempeño de los sectores productores de bienes de utilización intermedia. En cambio, luego de la recesión de finales de los ochenta y comienzos de los noventa, el liderazgo fabril fue asumido por las ramas productoras de bienes de consumo durable y, en menor medida, por las ligadas a la industria de la construcción. En este sentido cabe destacar que, hasta 1993, la fuerte expansión registrada en la producción de bienes de consumo durable explica casi el 60% de la tasa de crecimiento global de la industria. Individualmente, el sector automotriz explica el 30%.

En síntesis, desde 1976 la industria local, con marchas y contramarchas, se encuentra inmersa en un continuo proceso de transformaciones. Ese proceso habría adquirido una particular intensidad entre

---

<sup>1/</sup> Tal como se señalará más adelante, la comparación de datos intercensales para el período 1986-1993 difiere de estas estimaciones.

1990 y 1994. Durante esta última etapa han surgido como sectores ganadores los productores de bienes de consumo durable y, en especial, la industria automotriz. Entre los perdedores, los fabricantes de bienes de capital. Por último, los que en conjunto no avanzaron ni retrocedieron fueron las actividades elaboradoras de bienes de utilización intermedia. Claro está que dentro de esta descripción se ocultan, también, notables disparidades.

## **B. El empleo y la productividad**

En el marco de un mayor nivel de actividad, el proceso de reestructuración observado a partir de 1990 no se ha limitado a la reasignación de la producción entre los diversos sectores fabriles. También ha afectado, y de manera muy significativa, a los niveles de empleo y, por ende, de la productividad de la mano de obra.

Al respecto, el costo en términos de empleo industrial fueron 80.000 puestos menos de trabajo. Si la comparación se realiza con los niveles de ocupación prevalecientes a mediados de los ochenta, la industria ha eliminado alrededor de 240.000 puestos laborales.

Más aún, de acuerdo con los resultados provisorios del Censo de 1994, entre julio de ese año y abril de 1985 se suprimieron en la industria 257.163 puestos de trabajo; esto es, el 18,6% de los existentes casi una década atrás. Por lo demás, la difusión de los datos censales muestra que entre 1993 y 1994 el proceso de eliminación de puestos de trabajo en la industria continuó su marcha.

Algunos rasgos observados en el desempeño del empleo fabril son concluyentes. En primer lugar, el sector industrial no exhibe ahora el carácter de creador neto de puestos de trabajo que mostrara durante la década de los sesenta y hasta mediados de los setenta. En segundo término, la fuerte contracción de la producción fabril registrada entre mediados de los ochenta y comienzos de los noventa impulsó un intenso proceso de expulsión de la mano de obra. Por último, la reactivación posterior no fue acompañada por una paralela incorporación neta de trabajadores a la industria; por el contrario, se mantuvo la tendencia a la reducción de puestos de trabajo.

Las razones que explicarían este comportamiento se encuentran, de manera central, en la necesidad de incrementar la productividad laboral para enfrentar el nuevo entorno competitivo creado por las reglas de juego del Plan de Convertibilidad. Pero, si se atiende a la descripción que proporciona la comparación intercensal, cabría agregar una razón adicional: la necesidad de recuperar una caída en el "margen bruto" de la industria derivada de las características del programa de estabilización.

Es posible identificar, por lo menos, cinco caminos a través de los cuales se reajustaron los niveles de empleo. El primero, la racionalización de los planteles de fábrica y de las estructuras administrativas, de comercialización y de gerencia. El segundo, por la sustitución de partes, piezas e insumos de producción doméstica por bienes de origen externo; esto es, la tendencia creciente a mayores niveles de ensamblaje. El tercero, discontinuando líneas de fabricación y sustituyendo los bienes finales de origen interno por importados. El cuarto, inducido por el encarecimiento de los costos laborales y el abaratamiento de los bienes de capital, mediante la incorporación de nuevo equipamiento y tecnología ahorradora de mano obra. Por último, aprovechando las externalidades que puede brindar la subcontratación de tareas que, con anterioridad, se realizaban en el interior de las plantas. Adicionalmente, el cierre de empresas industriales y la escasa creación de firmas nuevas profundizaron la caída del empleo industrial.

Sin embargo, aunque la productividad laboral habría crecido casi un 40% entre 1993 y 1990 -de acuerdo con las cifras de Cuentas Nacionales-, los costos salariales unitarios aumentaron más de un 30% y, con ello, se produjo una pérdida de competitividad del factor trabajo. En este marco, no debe sorprender el continuo proceso de expulsión de la mano de obra fabril y de aumento de la tasa de desempleo.

No obstante, corresponde destacar que este proceso de aumento de la productividad laboral que se observa a partir de 1991 se debe, también en parte, a la implementación de las denominadas tecnologías "blandas"; esto es, mejoras en la organización, en los procesos y procedimientos, en el uso más eficiente de la dotación de personal. Pero, en su mayor parte, se origina en la incorporación de nuevos equipos de capital, con tecnologías más modernas, facilitada por la virtual eliminación de los aranceles a la importación de estos bienes y por la apreciación de la moneda local.

### **C. La apertura externa**

Entre 1990 y 1993 la apertura externa total de la industria, definida como la suma de las exportaciones e importaciones respecto del valor de la producción, aumentó significativamente: pasó de un 16,5% a un 21%<sup>2/</sup>. Empero, si se la compara con los valores alcanzados en 1987 (20%), podría concluirse que durante los primeros años de la década del noventa no se incrementó de manera considerable el grado de exposición del conjunto del sector fabril al comercio internacional.

Sin embargo, el comportamiento evidenciado durante 1994 por las exportaciones e importaciones manufactureras respecto del valor de la producción muestra que el nivel de apertura dio un nuevo y significativo salto. Puede estimarse el grado de inserción total en un 25% (en torno al 29% si se consideran los datos censales). Esta magnitud es la más elevada desde 1986 (en 1989 había alcanzado al 23,7%).

Cabe preguntar qué es lo que distingue la apertura de 1994 de, por ejemplo, la de 1987. Más allá de que es más elevada, lo relevante es su composición. En efecto, en 1987 poco más de la mitad era explicada por la apertura importadora. En 1994, esa proporción se había elevado a casi dos tercios.

El contraste es más agudo si la comparación se realiza respecto del nivel y composición de la apertura en 1990. En esa oportunidad, la inserción exportadora representaba poco menos de las tres cuartas partes del total. Cuatro años más tarde esa proporción se había reducido al 32%.

El impacto que este proceso ha tenido en términos del empleo de mano de obra y de reducción y desaparición de líneas de producción, tiene un correlato adicional que se expresa en el fuerte deterioro registrado en el balance de divisas del sector industrial.

En efecto, en 1990, la actividad manufacturera exhibía un saldo superavitario cercano a los 6.000 millones de dólares. Tres años después, el déficit era equivalente a 6.300 millones. En 1994, la magnitud del desequilibrio habría alcanzado los 9.400 millones.

En suma, el proceso de apertura externa de la industria muestra, respecto de 1990, una caída en los coeficientes de exportación y un paralelo e intenso incremento de la participación de las importaciones en el valor de la producción. No obstante, corresponde señalar que durante 1993 y 1994 se observa un aumento en el coeficiente de exportaciones; incremento que no ha impedido un agravamiento del déficit de divisas del sector industrial.

Un aspecto adicional al que, en general, se le suele prestar especial atención cuando se considera el desempeño de la industria en los años recientes, es el impacto de la apertura externa sobre los niveles de producción local.

---

<sup>2/</sup> Si se considera al valor de producción informado por el Censo de 1994, ese porcentaje se eleva al 25%.

Al respecto, las estimaciones de tipo econométricas realizadas con información desagregada a cuatro dígitos de la CIIU muestran que el mayor efecto de la apertura sobre el sector industrial ha sido en términos del disciplinamiento del proceso de formación de costos y precios. En cambio, la influencia en el desplazamiento de producción doméstica no alcanza, para el conjunto de la industria, valores de significación (Kampel y Katz, 1995).

#### **D. La inversión**

La información proveniente de una encuesta elaborada por INDEC/CEPAL a 700 empresas industriales líderes muestra que, entre 1989 y 1992, se habrían acumulado inversiones por un monto equivalente a los 9.100 millones de dólares. Aunque no son sumables por desconocerse su método de relevamiento, según la Secretaría de Industria, entre 1992 y 1995, se habrían invertido en la actividad 10.914 millones de dólares (Secretaría de Industria, 1995).

Según la encuesta, cinco actividades concentraron, entre 1989 y 1992, el 72% de los gastos acumulados en activos fijos: la refinación de petróleo (44,5%), la producción de alimentos (10,3%), la fabricación de sustancias químicas básicas (8,5%), la construcción de material de transporte (6%) y la industria papelera (2,6%). Con proporciones semejantes a esta última actividad se ubican la elaboración de bebidas, de otros productos químicos, la fabricación de textiles y de productos metálicos no ferrosos.

De acuerdo con los datos brindados por la Secretaría de Industria, el 77% de los proyectos encarados entre 1992 y 1995 constituyen inversión extranjera directa; 37% fue destinado a la construcción de nuevas plantas; 45% a mejorar la competitividad a través de ampliaciones y reestructuraciones, y del resto no se proporciona información.

La distribución sectorial difiere de manera notable con el perfil proveniente de la encuesta<sup>3</sup>. En efecto, es el sector automotriz y de autopartes el que se lleva la mayor proporción (47%), seguido de la industria de alimentos y bebidas (19%), petroquímica (10%), minería (9%), siderurgia (6%) y otras actividades el restante 9%.

Por lo demás, ambas fuentes informativas exhiben una elevada concentración sectorial de la inversión, pero mayor aún en el caso de los datos de la Secretaría de Industria. En efecto, como se señaló, en la encuesta del INDEC cinco actividades concentraron el 72% de los gastos en activos fijos del período 1989-1992. Esa proporción se eleva al 91%, en el caso de los datos de la Secretaría de Industria, para el lapso 1992-1995. Un rasgo en común que muestran ambas fuentes es la importancia de la industria alimentaria y de bebidas.

Cabe mencionar, por otra parte, que el perfil de las inversiones orientadas al sector revela una clara preferencia hacia aquellas actividades basadas en la explotación de recursos naturales, sean de naturaleza agropecuaria o minera, o hacia las amparadas por regímenes especiales que garantizan una elevada tasa de retorno. Tal el caso de las refinerías de petróleo, los alimentos, la química y petroquímica, y la industria automotriz.

También debe destacarse que, excepto el caso del complejo automotor, los sectores donde se

---

<sup>3</sup>/ Es probable que esa diferencia provenga de que cuando se realizó la encuesta la inversión en el sector petrolero estaba en su apogeo, mientras que la correspondiente al sector automotriz recién se iniciaba. Otra diferencia puede provenir de que en el caso de la encuesta se trata de inversiones realizadas y, en lo que respecta a la información de la Secretaría de Industria, no queda claro si se trata de inversiones efectivas, de proyectos en ejecución o de intenciones de inversión; tal el caso de los montos asignados al rubro automotriz.

concentró la inversión constituyen actividades cuyo coeficiente de exportaciones supera al promedio de la industria y que, a su vez, eran exportadoras netas antes de 1990.

Otro indicador que suele considerarse, a la hora de tratar de evaluar lo acontecido con la inversión en el sector fabril, es la importación de bienes de capital. De acuerdo con los datos oficiales, se trata de uno de los rubros más dinámicos de la apertura importadora.

¿Cuál es el monto involucrado? En 1994 la inversión total en maquinaria y equipo importados, excluidos los gastos de nacionalización, alcanzó valores del orden de los 6.000 millones de dólares.

¿Cuánto de este nuevo equipamiento se destinó al sector industrial? De acuerdo con estudios realizados (Kacef, 1994; Cortesi y Vicens, 1994), la importación de bienes de capital puede clasificarse en aquella destinada a la producción de bienes transables, a la producción de bienes no transables y la no destinada a la producción de bienes.

Entre 1992 y 1994, la proporción sobre la importación total de bienes de capital que se destinó a la producción de bienes que compiten de manera activa con el exterior, pasó de un 22% a poco menos del 15%. En el segundo de los casos, el porcentaje se mantuvo casi constante: pasó de un 10% a un 11%.

El resto de los equipos de capital importados, que según este estudio no estuvieron destinados a la producción de bienes, pasaron de un 68% a un 74%. Se trata, entre otros rubros, de material de transporte, máquinas de oficina y de procesamiento de datos, equipos para telecomunicaciones, aparatos médicos y científicos, y para calefacción y refrigeración.

En suma, podría decirse de manera aproximada que si la importación total de bienes de capital, excluidos los gastos de introducción al país, alcanzaron a los 6.000 millones de dólares en 1994 y que, de ese total, a lo sumo un 30% habría estado destinado a la producción de bienes, entonces el valor promedio anual invertido por la industria no superaría los 2.000 millones de dólares.

A ese monto correspondería adicionarle la parte de la producción nacional de bienes de capital destinada a la producción de bienes. Si se asume un porcentaje similar al de los bienes importados, entonces la inversión total en bienes de capital no superaría los 3.000 millones de dólares anuales<sup>4/</sup>.

## **E. El financiamiento**

Aunque se carece de información que permita considerar la distribución de la inversión por tamaño de las firmas, desde una perspectiva macroeconómica podrían encontrarse argumentos para sostener que se ha concentrado, principalmente, en las empresas de mayor envergadura.

En efecto, se señaló con anterioridad que los requerimientos de productividad que imponían las reglas de la política económica y la caída del "margen bruto" industrial no eran posibles de alcanzar con el único expediente del incremento de la producción y que, por lo tanto, era necesario ajustar también los planteles laborales.

Ahora cabe agregar que, además, se requiere aumentar la dotación de capital por hombre ocupado e introducir nuevas y más eficientes tecnologías de fabricación. En efecto, es indudable que el aumento de

---

<sup>4/</sup> El censo de 1994, correspondiente a 1993, muestra un gasto en equipos por un monto de 2.500 millones de pesos, que se eleva a 3700 si se incluyen las construcciones.

los costos salariales unitarios constituye un hecho generalizable a casi todo el aparato fabril. En este marco, la pérdida de competitividad laboral tenía que ser afrontada, además, con un mayor nivel de capitalización y de tecnología.

A pesar de que el gobierno facilitó este proceso a través del abaratamiento de los bienes de capital y que, además, existió una abundante oferta de crédito externo comercial para la compra de equipamiento, el acceso a él por parte de las pequeñas y medianas empresas es, sin lugar a dudas, limitado. Ello habría de ser reconocido por las autoridades cuando se implementaron líneas de crédito específicas para este segmento de las firmas.

Cabe recordar que el financiamiento para la compra de bienes de capital en la industria alcanzaría, en el mejor de los casos, a un valor anual del orden de los 3.000 millones de dólares. Sin embargo, el sistema financiero local muestra una fuerte dualidad, en particular en los últimos años (Machinea, 1995).

En efecto, existen empresas que acceden a los mercados de crédito externo y que pueden tomar préstamos en el mercado local a tasas razonables y plazos prolongados. Para este núcleo, desde la implementación del Plan de Convertibilidad, el volumen de crédito creció de manera muy elevada.

En el otro extremo, existe otro núcleo de empresas que no acceden a los mercados externos de crédito y en los mercados locales deben abonar tasas prohibitivas, en plazos reducidos. Se trata de las PyME. Por ello, puede decirse que los problemas de financiamiento en la industria impactan fundamentalmente en las firmas pequeñas y medianas.

En este sentido, los datos existentes son abrumadores. A fines de 1994, sobre un total aproximado de 50.000 millones de dólares de financiaciones<sup>5/</sup> acordadas por el sistema bancario local, el 18% se concentraba en las actividades industriales, esto es, 9.000 millones.

Si se relaciona el total de las financiaciones acordadas con el valor del PBI a precios corrientes, puede comprobarse que el sector industrial muestra un coeficiente de crédito un poco inferior a la media nacional: 16% respecto de 18%. Asimismo, alrededor del 45% del crédito acordado a la industria está concentrado en no más de 90 empresas. En otras palabras, la industria recibe menos crédito en relación a otras actividades y sectores pero, además, ese volumen de crédito se concentra en un número reducido de empresas.

La caracterización anterior corresponde al desempeño del conjunto de la industria y presenta importantes disparidades. Una de ellas es por tamaño de las firmas. A modo de ejemplo, es ilustrativo considerar la evolución de la tasa de interés en términos reales para grandes y para pequeñas y medianas empresas (Machinea, 1995). Se deduce del diferente nivel real pagado el impacto sobre la rentabilidad de las PyME.

En efecto, la tasa activa implícita promedio en pesos acumulada entre abril de 1991 y diciembre de 1994 fue del 249,6%; ello sin considerar comisiones. Si se las incluye, el promedio acumulado asciende a un 296%. Dado que durante ese período los precios salida de fábrica de la industria aumentaron un 9,6%, la tasa real promedio acumulada ascendió a un 249,6% y un 261% en cada caso.

Ello implica una tasa de interés real anual en pesos del orden del 43%. Claro está que en dólares los valores son mucho más reducidos: alrededor del 15% anual real. Empero, debe tenerse en cuenta que el financiamiento en pesos representa el 40% del total y constituye, en general, una de las pocas fuentes a las que acceden las PyME.

---

<sup>5/</sup> Se incluye dentro de ese monto la cartera en mora y en gestión.

Pero la segmentación del mercado lleva a una situación en la cual, aun en el caso del financiamiento en pesos, las PyME son las empresas más perjudicadas. Al respecto, la tasa acumulada para las empresas de menor tamaño fue del 430%, esto es, el 55% real en pesos por año.

## **F. Concentración y extranjerización <sup>6/7/</sup>**

El comportamiento de la industria según estratos de concentración, a partir de 1990, se caracteriza por un incremento en la participación de las actividades más altamente concentradas y, en el contexto generalizado de una mayor apertura externa importadora, un aumento relativo superior del grado de exposición a la competencia internacional por parte de los sectores mediana y escasamente concentrados.

En efecto, entre 1990 y 1993, el valor agregado industrial generado por las ramas más concentradas (AC) creció un 35% mientras que el de las actividades mediana y escasamente concentradas (MEC) un 24,5%. A su vez, por el lado del empleo, las ramas AC redujeron sus planteles laborales en un 17%. En cambio, las actividades MEC solamente en un 4,3%.

En el marco de un incremento también generalizado de los costos salariales unitarios, los diferentes ritmos de aumento de la productividad habrían de reflejarse, asimismo, en un empeoramiento relativo mayor de la posición competitiva externa de las actividades MEC.

Al respecto, mientras las ramas AC incrementaron sus niveles de productividad laboral en casi un 63%, las actividades MEC sólo lo hicieron en un 30%. En estas condiciones no resulta sorprendente que el nivel de apertura a las importaciones de las ramas MEC haya crecido casi un 250% frente al 170% de las actividades AC.

Por otra parte, un estudio sobre el comportamiento de las filiales argentinas de empresas multinacionales de origen estadounidense revela que, entre 1989 y 1992, las ventas y la productividad de esas firmas crecen a un ritmo mucho más elevado que el promedio de la industria (Bonvecchi, 1994).

Las evidencias disponibles señalan que el proceso de reestructuración industrial se verifica en un contexto de creciente concentración y extranjerización de la producción. Ello es el resultado, por un lado, de crecimientos en los volúmenes de producción y ventas de las firmas más grandes -tanto nacionales como extranjeras- superiores a los promedios sectoriales; por el otro, de la compra de empresas existentes, en especial por parte de firmas extranjeras, aunque también por parte de grandes grupos económicos nacionales; por último, por la desaparición y reducida incorporación de nuevas firmas de tamaño pequeño y mediano.

## **G. Precios relativos, competitividad y rentabilidad**

Un proceso de reestructuración implica que al interior de la industria algunas actividades absorben recursos

---

<sup>6/</sup> Los datos provienen de información a cuatro dígitos de la CIIU y terminan en 1993. Por ello, los comentarios abarcan el reducido lapso de 1990-1993.

<sup>7/</sup> En la Sección III.6. se consideran los cambios en el perfil empresarial.

y otras los resignan. Ello se expresa, a nivel de la firma, en una variación del margen bruto real.

Desde una perspectiva analítica simplificada, los factores que influyen en el nivel y, por ende, en la variación del margen bruto real son, por el lado de los ingresos, las cantidades que pueden ser vendidas y el precio al cual pueden ser colocadas.

Por el lado de los egresos, los factores relevantes son los precios de los insumos -incluido en este concepto la tasa de interés del capital de giro- y del salario en relación al precio del producto final; las cantidades físicas de trabajo y de los otros insumos -incluido el volumen de crédito- que se utilizan por unidad de producto; el arancel de importación del producto final y el de los insumos y, también, el nivel del tipo de cambio.

Cabe preguntar cuál ha sido el comportamiento de estas distintas variables en los últimos años. El primer aspecto que corresponde puntualizar es que, como consecuencia de los brotes hiperinflacionarios, la industria arrancó con márgenes brutos reales elevados. Estos eran en muchos casos "virtuales", ya que la intensidad del proceso recesivo de finales de los ochenta hacía, en los hechos, imposible su aplicación.

No obstante, las nuevas reglas de juego impuestas por el Plan de Convertibilidad no derivaron, salvo en unos pocos casos, en una deflación de los precios de producción. En cambio, le impusieron a las firmas un límite por el lado de los precios y un nuevo competidor -las importaciones- por el lado de las cantidades. La fijación del tipo de cambio, las sucesivas reformas arancelarias que derivaron en una reducción del arancel promedio y la virtual supresión de casi todas las barreras no arancelarias al comercio internacional actuaron en ese sentido.

El Plan de Convertibilidad produjo una expansión del crédito, de la producción y de las ventas. Pero, también, se acompañó de un cambio en los precios relativos a favor de los bienes no transables -incluido el factor trabajo-. Medidos en dólares y en relación a los precios industriales, no sólo aumentó el costo salarial sino, también, el de los insumos no transables -electricidad, gas, comunicaciones, transporte de carga, etcétera-.

Empero, el impacto del aumento del nivel de actividad -vía reactivación o ganancia de participación en los mercados- fue insuficiente, entre 1990 y 1992, para compensar a través de una mayor productividad de los factores la pérdida de competitividad global de la industria y la reducción de sus márgenes.

Ello se habría de reflejar en una caída del coeficiente de exportaciones a valor de la producción y en un paralelo aumento del correspondiente a las importaciones sobre el consumo.

Los años 1993 y 1994 muestran los frutos de los intentos del gobierno y de las empresas por revertir esta tendencia. En un marco de menor ritmo de crecimiento de la producción, el primero procuró a través de políticas de desregulación, de las devaluaciones fiscales y de instrumentos de política comercial externa mejorar la competitividad y los márgenes brutos de la industria.

Las firmas, por su parte, intensificaron los ajustes de los planteles laborales, introdujeron nuevos procesos de trabajo y técnicas de organización, incorporaron tecnología y más modernos equipos de capital, ajustaron sus requerimientos de capital de trabajo, modificaron sus estructuras de financiamiento y sus estrategias de comercialización, etcétera.

Los resultados significaron una reducción de la disparidad entre el crecimiento de las exportaciones y de las importaciones. No obstante, durante 1993 y 1994, aunque el coeficiente de exportaciones aumenta, en términos relativos lo hizo a un ritmo menor que el de las importaciones.

## II.2. Algunas consideraciones respecto de 1995

Aunque es cierto que el desempeño de la economía argentina comenzó a evidenciar, durante 1994, síntomas de enfriamiento y de crecientes dificultades en el orden fiscal, derivadas en su mayor parte del menor ingreso de capitales que indujo el aumento de las tasas de interés internacionales a partir de febrero de 1994, es indudable también que el impacto del "efecto tequila" aceleró y profundizó los desequilibrios existentes.

Son conocidas las consecuencias macroeconómicas de la crisis inducida por el "efecto tequila". Como era esperable, la actividad industrial no ha escapado a ellas. Uno de los impactos más evidentes es sobre el nivel de actividad. Al respecto, de acuerdo con los datos elaborados por el INDEC y por FIEL, en 1995 se registró una caída en la producción no menor al 5%.

Cabe destacar que hasta el primer trimestre se mantuvo el sendero de crecimiento inaugurado 18 trimestres atrás. Sólo a partir del segundo del año anterior se presentan declinaciones en el nivel de actividad, tendencia que se mantiene en los primeros meses de 1996.

La contracción de la producción manufacturera afectó de manera diferente a los distintos sectores. Los más afectados son los productores de bienes de consumo durable que, hasta 1994, habían liderado la reactivación industrial desde el inicio del Plan de Convertibilidad.

En segundo lugar, se ubicaron las actividades productoras de bienes de capital y las fabricantes de insumos para la construcción. Se trata, como se observa, de aquellas ramas que dependen, de manera directa e indirecta, de la disponibilidad de crédito.

Un desempeño dispar exhibieron las empresas elaboradoras de bienes de consumo no durable. Así, mientras la industria alimentaria presenta un incremento de la producción, los fabricantes de bebidas y de cigarrillos registran una caída.

Son los sectores productores de bienes de uso intermedio los que muestran un comportamiento ascendente, a excepción de la industria petroquímica y las refinerías de petróleo.

Aunque no se dispone de datos recientes sobre el empleo en la industria, no caben dudas de que el número de personas ocupadas en el sector también habría disminuido en 1995. Lo que no se sabe con certeza es la magnitud.

Por lo tanto, resulta difícil estimar lo sucedido con la productividad laboral en la industria, aunque la opinión predominante es que la producción declinó más que el empleo. En este caso, la productividad de la mano de obra presentaría una disminución.

También resulta difícil evaluar lo sucedido con los costos laborales medidos en dólares. Al respecto, dos tendencias contrapuestas han prevalecido: por un lado, es sabido que con independencia de la participación de los gremios, las comisiones internas de las fábricas renegociaron en su mayoría, a la baja, los salarios vigentes.

Por el otro, fueron reimplantados a partir de abril los anteriores niveles de contribuciones patronales que, recién sobre los finales del año y de manera fraccionada, se han vuelto a reducir. En consecuencia, no es fácil apreciar con alguna exactitud la magnitud y el sentido de los cambios en los costos salariales

unitarios<sup>8</sup>/.

Empero, aun en el peor de los casos, esto es, un aumento de los costos salariales unitarios y por tanto una pérdida de la competitividad laboral, el significativo aumento de las ventas externas de manufacturas parece indicar que ello no la habría afectado de manera relevante.

Las autoridades ponen un énfasis especial en señalar que el fuerte crecimiento de las exportaciones fabriles constituye una prueba del espectacular incremento que se ha registrado en la competitividad global de la economía. Empero, otros estudios presentan una versión un tanto diferente de los hechos (Cepeda, 1995)<sup>9</sup>/.

Por lo demás, a pesar del aumento de las exportaciones fabriles y de la caída general de las importaciones -en su casi totalidad son de origen industrial-, el balance de divisas del sector continúa siendo deficitario. Claro está que el nivel será notablemente inferior al de 1994, cuando había alcanzado a los 9.400 millones de dólares.

Por último, los indicadores de rentabilidad de las empresas industriales que cotizan en la Bolsa -se trata de firmas en su mayoría grandes o medianas-grandes- muestran, durante el primer semestre de 1995, rasgos coherentes con la evolución del nivel de actividad sectorial.

En efecto, actividades como la fabricación de artículos para el hogar, autopartes, bebidas y materiales para la construcción pasan a tener pérdidas netas. En cambio, sectores ligados a la metalurgia y siderurgia, la química y la petroquímica y la agroindustria mejoran de manera notable sus resultados. En una situación de quebranto neto se mantienen las firmas papeleras, gráficas, textiles y plásticas.

### **II. 3. Una visión del período 1986-1993**

Los resultados intercensales para el período 1986-1993<sup>10</sup>/ muestran los siguientes rasgos:

- El valor bruto de la producción, a precios de 1986, aumentó un 4,3%.
- El valor agregado, también a precios de 1986, se redujo en un 12,6%.
- En consecuencia, el coeficiente de valor agregado a valor de producción presenta una marcada reducción.

---

<sup>8</sup>/ Un reciente estudio de FIEL mostraría una disminución de los costos salariales en la industria del 16% a partir de 1994.

<sup>9</sup>/ El autor señala que el aumento relevante es menor; que no obstante el aumento de la productividad la misma no es definitiva; que ha jugado un papel muy importante el cambio de los precios relativos inducido por las devaluaciones fiscales; como así también el aumento en el precio de las commodities, el empuje de la demanda brasileña y las políticas sectoriales específicas -automotriz, régimen de especialización-.

<sup>10</sup>/ Los datos censales difundidos muestran que existen algunas discrepancias con los cómputos del sistema de Cuentas Nacionales. En tal sentido, en ausencia de distorsiones en los niveles y en la trayectoria de los precios informados y utilizados, deberían existir problemas en la captación de las cantidades o en la evolución de las mismas. Esto es, que el Censo de 1994 sea incompleto y que el Índice de Volumen Físico utilizado para las estimaciones a precios constantes no refleje, de manera adecuada, el desempeño de la actividad industrial.

- El personal ocupado remunerado en la industria declinó poco menos del 13%.
- Por ende, el valor agregado por persona ocupada se mantuvo prácticamente invariable.
- El número de establecimientos cayó en el orden del 10%.
- Por lo tanto, el producto y el empleo por establecimiento exhiben una tendencia decreciente en el período.
- La masa de salarios como porcentaje del valor bruto de producción muestra un aumento de consideración.
- Dado que el coeficiente de valor agregado se reduce en el período (se incrementa el peso de los consumos intermedios), el excedente bruto de explotación también disminuye como porcentaje del valor de la producción.

#### **A. La caída del coeficiente de valor agregado entre 1986 y 1993**

Uno de los aspectos más importantes a destacar en el desempeño del sector es que la reactivación de la producción que se habría producido, según las Cuentas Nacionales, entre 1990 y 1994 fue acompañada de un paralelo proceso de disminución del valor agregado. Este fenómeno habría adquirido tal intensidad que determinó que el PBI industrial de 1994 fuera inferior al de 1986.

De acuerdo con estimaciones preliminares de carácter intercensal, el proceso de reducción del coeficiente de valor agregado constituye un fenómeno generalizado a casi todas las actividades industriales<sup>11/</sup>. Las mayores disminuciones se concentraron, de acuerdo con los datos publicados, en algunas ramas productoras de bienes de uso intermedio como refinerías de petróleo y fabricación de productos derivados de éste. También fueron afectadas, de manera significativa, las ramas productoras de equipo profesional y científico, de material de transporte, y un conjunto amplio de actividades englobadas en el rubro genérico de otras industrias (joyas, instrumentos de música, artículos de deporte y atletismo, etcétera).

Con menor intensidad que en las actividades citadas, pero con caídas superiores al promedio de la industria, se ubica el desempeño de sectores como la fabricación de sustancias químicas básicas y de maquinarias, aparatos y suministros eléctricos.

Razones de diversa índole podrían haber dado origen a este proceso. Una de ellas es la apertura importadora que, con particular intensidad, se produjo con posterioridad a 1991. En tal sentido, debe tenerse en cuenta que algunas de las actividades mencionadas se cuentan entre las que el coeficiente de importaciones respecto del valor de la producción exhibió un salto de consideración; tal el caso del equipo profesional y científico, la industria automotriz y sectores agrupados bajo la denominación otras industrias.

También influye, de manera relevante, que una proporción de la oferta industrial sea atendida con la reventa de productos importados cuyo *mark-up* es inferior al margen bruto aplicado en la producción doméstica.

Otra razón, sobre la cual no se dispone de indicios de carácter cuantitativo, hace referencia a un proceso de terciarización de actividades, industriales o de servicios auxiliares, que con anterioridad se realizaban en la planta y cuyos consumos intermedios y pagos de salarios se imputaban a la producción fabril.

En este caso, aunque es difícil asegurar que ello terminaría por afectar negativamente el PBI total -

---

<sup>11/</sup> Agrupadas a tres dígitos del CIIU Revisión II.

al interior de la industria podrían producirse compensaciones-, es indudable que las actividades alcanzadas por ese proceso redujeron su coeficiente de valor agregado<sup>12/</sup>. En el caso de los servicios de tipo industrial, su contabilización en el sector correspondiente tiende a reducir el coeficiente de valor agregado manufacturero.

Otro factor que podría haber afectado al coeficiente es la pérdida de participación de los salarios en el PBI. Sin embargo, éste no parece haber sido el caso cuando se comparan los datos intercensales. En efecto, excepto en la producción de alimentos, en las restantes ramas industriales se observa un pronunciado aumento del peso de los salarios en el valor agregado.

Este es un dato importante. La mayor parte de las evidencias disponibles apuntan a señalar que los niveles de empleo industrial se redujeron entre 1986 y 1993. Sólo en el caso en que el costo salarial real por hombre ocupado hubiera aumentado en una magnitud tal que compensara la caída en los niveles de empleo, se habría producido un incremento de la masa salarial como porcentaje del PBI.

Y ello es lo que se deduce de los datos provisorios del censo. En efecto, mientras el número de ocupados se redujo en el orden del 13%, la remuneración por puesto de trabajo -corregida por los precios implícitos en cada actividad- aumentó alrededor del 60%.

Este desempeño de la masa salarial deriva en que el excedente bruto de explotación -incluidos los impuestos, amortizaciones e intereses- cayó en términos reales en la comparación intercensal.

## **B. Una interpretación de los resultados del período intercensal**

El contraste más manifiesto entre los datos emanados del sistema de Cuentas Nacionales y los que surgen de comparar el Censo'85 (corregido por la encuesta de 1986) con el relevamiento de 1994, es que en el primero de los casos el PBI industrial crece un 15,5% entre 1986 y 1993, y en el otro se reduce en un 12,6%.

Ello implica que las interpretaciones realizadas en los últimos tiempos sobre la evolución de la industria durante ese lapso, apoyadas en la trayectoria del PBI estimado a partir de las Cuentas Nacionales, quedaron descolocadas<sup>13/</sup>.

Puesto en otros términos, ¿cómo se podría explicar este nuevo cuadro industrial? Por lo pronto, algunos de los cambios que le dieron marco al entonces "proceso de reactivación fabril" siguieron estando presentes. Tal el caso de la apertura externa de la economía, las privatizaciones y las ventas de activos públicos, las desregulaciones, en fin, el programa de estabilización mismo.

Empero, el sentido de los impactos que estos procesos tuvieron sobre el desempeño industrial

---

<sup>12/</sup> También ha influido en la caída del valor agregado industrial que actividades de tipo fabril son, ahora, "contabilizadas" en el sector comercio. Tal el caso de los grandes supermercados e hipermercados con la fabricación de productos de panadería, el trozado y envasamiento de carnes, quesos, etc.

<sup>13/</sup> Es probable que los resultados definitivos del Censo de 1994 modifiquen hacia arriba el valor de producción de ciertos sectores y, con ello, el del valor agregado. En este sentido, las cifras provisorias dadas a conocer constituyen un piso, y las estimaciones ya conocidas de las Cuentas Nacionales un techo. Dado que la discrepancia a precios constantes es de una magnitud significativa, es posible que el cuadro final tienda a situarse en valores nulos de crecimiento del PBI industrial entre 1986 y 1993, o que el incremento sea menor y los niveles absolutos del PBI también.

parecen haber actuado en la dirección opuesta: en lugar de impulsar un aumento del PBI manufacturero se tradujeron en una caída de éste.

En el caso de la apertura importadora, los nuevos datos de valor de producción ponen de relieve que los efectos deben haber sido más intensos que los inicialmente estimados. Al respecto, se estimaba que el coeficiente de importaciones a valor de producción había alcanzado al 13% en 1993 -en 1986 era del 6%-. Con la nueva estimación, el coeficiente promedio de la industria se eleva a 15,5%. Es probable que en algunos sectores de la industria el impacto relativo haya sido muy superior.

Esa mayor competencia de las importaciones actuó, por lo menos, en dos sentidos. En primer lugar, poniendo a las actividades más expuestas a la presencia importadora un techo a la variación de los precios domésticos, tanto de bienes finales como de uso intermedio. En segundo término, abaratando los costos de introducción -disminución de los aranceles promedio mediante y de otras regulaciones- de mercancías que siempre se importaban y de otras que, hasta ese entonces, no podían sortear las diferentes barreras establecidas.

El resultado de ambos procesos se tradujo, por una parte, en un descenso relativo de los precios industriales. Respecto de esto último, cabe destacar que entre 1986 y 1993 los precios promedio de la industria disminuyeron, en relación a los de toda la economía, en un 23%. Por la otra, en un aumento del contenido importado de la producción local y, con ello, en una disminución del valor agregado interno.

Sin lugar a dudas el aumento del contenido importado en la producción nacional explica una parte, posiblemente muy importante, del incremento de los consumos intermedios como proporción del valor de la producción. En cambio, las mejoras de eficiencia que a nivel micro se pusieron en práctica -disminución de la cantidad de insumos por unidad de producto-, actuaron en el sentido opuesto, esto es, reduciendo el consumo intermedio.

En cuanto a los servicios que consume la industria, es probable que su peso haya aumentado como proporción del valor de la producción. En el caso de los ahora privatizados o desregulados y de uso masivo en la industria -electricidad, gas, agua, comunicaciones, transporte-, los precios para los grandes consumidores disminuyeron en los últimos años. Empero, es probable que el descenso relativo de los mismos haya sido inferior al de los bienes industriales.

En consecuencia, para consumos semejantes por unidad de producto, el gasto total puede haber aumentado en relación al valor de la producción. En el caso de los otros servicios comunales, sociales y personales, no cabe duda de que sus precios relativos aumentaron de manera significativa respecto de los fabriles. Por ende, también debe haberse incrementado su peso relativo.

Como fuera señalado, este aumento del peso de los consumos intermedios en el valor de la producción -equivalente a una caída del coeficiente de valor agregado- se dio en un contexto en el cual la masa de salarios también creció como proporción del valor de la producción. Dado que el nivel de empleo disminuyó, el costo salarial por hombre ocupado pegó un salto de gran magnitud. Al respecto, debe tenerse en cuenta que, en general y durante el período 1986-1993, los precios de la industria crecieron menos que las remuneraciones nominales.

En un marco como el descrito, de incremento del peso relativo de los consumos intermedios y de los costos salariales, sumado a una mayor competencia externa que disciplinaba las variaciones de los precios industriales, el ajuste debía operarse sobre el excedente bruto de explotación; esto es, "el margen" de la industria debía caer.

Una interpretación de estas características parece dar cuenta, de manera razonable, de la trayectoria entre 1986 y 1993 de las variables consideradas. No afirma nada sobre la posible trayectoria

futura de las variables. En tal sentido, debe tenerse en cuenta que a partir de 1992 se produjo un importante aumento de la inversión privada, en particular, de bienes de capital de origen externo.

Aunque las opiniones mayoritarias tienden a sugerir que este proceso no fue muy importante en la industria, es indudable que un efecto positivo sobre la producción tendrá en el futuro. Al igual que todas las transformaciones de tipo microeconómico que suelen asociarse con la introducción de nuevas tecnologías desincorporadas o los cambios en las estructuras de organización industrial (innovaciones "blandas").

Por ende, esta descripción de lo sucedido en la industria entre 1986 y 1993 no apunta a sostener que las tendencias observadas habrán de mantenerse sin cambios. Por el contrario, esta interpretación permite entender por qué la conducción económica comenzó, a fines de 1992, a través de desregulaciones y, posteriormente, de "devaluaciones fiscales" a intentar modificar la tendencia exhibida por el "margen bruto" de la actividad manufacturera y la pérdida de competitividad externa. Por último, permite entender también por qué la tasa de desempleo inició un proceso de brusco ascenso a partir de 1993.

### III. LA TRANSICION MICROECONOMICA

#### III. 1. Introducción

Los cambios ocurridos en la industria a nivel global y sectorial fueron acompañados por otros operados en la estructura y el funcionamiento de las firmas<sup>14/</sup>. Se trata de transformaciones en la estructura y dinámica de funcionamiento de las empresas industriales, que tienden a diferenciarlas de los rasgos que las caracterizaron durante el período sustitutivo<sup>15/</sup>.

Para la teoría económica la definición de "firma" es aún un debate abierto (Nelson y Winter, 1982; Milgrom y Roberts, 1992; Schmalensee y Willig, 1989). Desde el punto de vista del pensamiento neoclásico la firma se condensa en la función de producción, considerando eventualmente algún componente tecnológico (incorporado en la denominada "caja negra"). Se examina, desde esta perspectiva, la evolución temporal de la relación capital-trabajo, la eventual incorporación masiva de uno u otro factor, y los orígenes y formas de adopción de las tecnologías de producción.

Otros autores sostienen que la firma es una estructura de gobernación entre partes, con reglas propias, que efectúa determinadas actividades de manera más eficiente que el intercambio vía mercado. Por ello, corresponde considerar las formas de organización de las empresas, los límites de las firmas (en particular, los procesos de subcontratación e integración) y las normas legales y contratos que sustentan a estas instituciones. Un enfoque complementario señala que la firma es un conjunto de acervos económicos y tecnológicos adquiridos a partir de una serie de rutinas de funcionamiento. Una aproximación en esa dirección, implicaría examinar qué produce, dónde vende y cómo lo hace.

Finalmente, y sin agotar por ello los diversos enfoques sobre el tema, otra corriente asocia la existencia y conducta de las firmas con el control del capital y otros rasgos vinculados a éste. Una extensión pone el acento en atributos como tamaño de la firma, forma de organización u origen del capital. Así, el conjunto empresario puede presentar un perfil integrado por las PyME y grandes firmas, por firmas de capital nacional y subsidiarias de empresas transnacionales extranjeras (ET), y por empresas individuales y conglomerados de firmas (GE), cada uno de ellos con conductas diferenciadas del resto.

Cada una de las distintas visiones anteriores tiende a poner énfasis en algún aspecto concreto de la firma. En definitiva, se considera que la empresa es un ente complejo con múltiples facetas (relaciones de propiedad, articulación capital-trabajo, rutinas de funcionamiento, espacios de operación, niveles de integración, etcétera) que pueden registrar transformaciones (condicionadas por el proceso evolutivo previo), ya sea por razones endógenas (desde "desajustes internos" hasta motivaciones empresariales) o exógenas

---

<sup>14/</sup> Sobre la existencia de estas transformaciones existe consenso, pero es escasa su sistematización y análisis, a pesar de su relevancia e interconexión con la macroeconomía (Frenkel y Fanelli, 1994). Los razonamientos efectuados desde la perspectiva macroeconómica aproximan los ajustes micro utilizando tres alternativas: i) suponen algún tipo de ajuste instantáneo, ahistórico y no costoso (convalidador de los equilibrios agregados) que opera con mecanismos automáticos; ii) seleccionan un conjunto de experiencias individuales y extrapolan los resultados al conjunto (pasando por alto el fenómeno de las externalidades y las tramas industriales); iii) excluyen el tema del análisis.

<sup>15/</sup> El presente análisis se sustenta en algunas hipótesis: i) los cambios operan indistintamente en las diversas actividades industriales, desechándose la idea que indica que los sectores "emergentes" en la nueva estructura están poblados de nuevas "formas" microeconómicas, mientras que los declinantes tienen únicamente firmas que reúnen los rasgos de la etapa anterior; ii) no son cambios instantáneos, sino que se originan en procesos de larga data.

(cambios en la morfología de mercado, precios, acciones de otras firmas, regulaciones, modificaciones tecnológicas, etcétera).

### **III. 2. Cambios en la conducta y estructura de las firmas industriales argentinas**

A mediados de los noventa, la estructura y la conducta de las firmas industriales muestran rasgos diferentes a los de las décadas previas. En un contexto de profundas transformaciones internas e internacionales como el registrado a lo largo de los últimos veinte años, las empresas locales enfrentaron las cambiantes circunstancias y los nuevos desafíos de manera diversa.

A grandes rasgos, pueden caracterizarse dos actitudes o conductas: la primera, de tipo "ofensivo", que muestra desempeños notables en los intentos por alcanzar niveles de productividad similares a los internacionales; la segunda, de tipo "defensivo", que pone de relieve la insuficiencia de los esfuerzos realizados para cerrar la brecha de productividad y que muestra, por lo tanto, la presencia aún vigente de muchas de las restricciones, dificultades y carencias que en el pasado exhibían las firmas.

Estos comportamientos diferentes se reflejan en la creciente heterogeneidad que exhibe el reciente proceso de transformación industrial. Proceso que, por otra parte, a nivel global no ha implicado un aumento significativo del valor agregado.

Algunos de los hechos estilizados más destacados de esta "nueva micro" son:

a) Las firmas operan con funciones de producción más intensivas en el uso de capital. Por lo tanto, tiende a reducirse el potencial de generación de empleo que caracterizara previamente a la industria.

b) A nivel tecnológico, existe una mayor preeminencia de la adopción de tecnologías externas en desmedro de algunos esfuerzos adaptativos y/o de generación propia de nuevos productos o procesos. En el marco de algunos procesos de integración a redes externas de producción, ello presupone una brecha menor en términos de tecnologías de producto, pero una pérdida significativa en la generación de capacidades domésticas. Asimismo, aunque se verifican inversiones en activos fijos e incorporación de tecnologías "blandas", en lo sustantivo el equipamiento y las formas de organización aún responden a los parámetros de varias décadas atrás.

c) Existe una tendencia hacia la desverticalización de la producción, junto con el replanteo total de la actividad de las firmas (reducción del "mix de producción", complementación de producción con importación de bienes finales, articulación con la comercialización, etcétera). La desverticalización de la producción se efectúa, mayoritariamente, a través de la incorporación de partes y piezas importadas y, en menor medida, mediante el desarrollo de la subcontratación local. En un proceso favorecido por la legislación promocional, la desregulación y la apertura de la economía, las firmas tienden a articularse con proveedores externos reduciendo la posibilidad de conformar redes locales de producción sobre la base de subcontratación interna.

d) Los acervos tecnoproductivos acumulados previamente y las nuevas condiciones del entorno internacional (Mercosur, redefinición de las ET, etcétera) son, entre otros factores, los que han incidido sobre una mayor internacionalización de las firmas, particularmente a través de las exportaciones. Los mercados externos son crecientemente considerados en las estrategias de las firmas, marcando un cambio respecto de la anterior casi exclusividad del mercado interno como destino de la producción.

e) Existe una clara reformulación de los perfiles empresarios. El replanteo de la conducta de las ET (con mayor presencia y más integradas en el marco del comercio de sus respectivas corporaciones), la

desaparición de las empresas estatales, la consolidación de los GE como actores protagónicos del sector industrial -con capacidad de articulaciones internacionales dado su tamaño y potencial tecnoproductivo- y una menor relevancia de las PyME, son los rasgos centrales. Las conductas y estrategias de cada uno de estos conjuntos de firmas son coincidentes con los procesos de internacionalización, desverticalización e inserción externa.

f) La nueva conformación microeconómica tiene efectos positivos sobre la productividad del sector en su conjunto. Sobre el particular, los datos relevados señalan, especialmente en los últimos años, un aumento en los niveles de productividad de la mano de obra y del capital. Sin embargo, los análisis sectoriales indican que, salvo excepciones puntuales, los niveles promedios de productividad aún difieren sustantivamente de los estándares internacionales. Ocurre que el aumento registrado en las productividades encuentra su límite en las condiciones básicas de los emprendimientos productivos -tamaño, equipamiento, articulación entre proveedores, forma de organización interna, etcétera- que, en general, datan de varias décadas y cuyos cambios requerirían un flujo de inversiones, cambios organizacionales y fortalecimiento de la cooperación empresarial de una magnitud mucho mayor al verificado, incluso en los últimos años.

Los rasgos señalados son los que definen la actual transición vigente de la empresa industrial. En las secciones siguientes se considerarán los cambios operados en la relación capital-trabajo, las nuevas conductas tecnológicas, el replanteo de los límites de la firma industrial y las modificaciones en el perfil empresarial de la industria local<sup>16/</sup>.

### **III. 3. Intensidad en la utilización de capital y trabajo**

A inicios de los setenta, la industria local exhibía un predominio de funciones de producción con una mayor intensidad en el uso de la mano de obra. La reestructuración e instalación de unas veinte plantas productoras de insumos intermedios de uso difundido (acero, petroquímica, refinerías de petróleo, papel, aluminio, etcétera), consolidadas en los años ochenta, generó un cambio significativo en la especialización industrial. Con tecnologías cercanas a las mejores prácticas internacionales, su producción se caracteriza por un ciclo continuo a grandes escalas e intensivo en el uso de capital. Asimismo, el desarrollo hacia la diferenciación, que hubiese permitido una mayor participación de recursos humanos calificados, fue significativamente inferior al previsto.

Con posterioridad, y a fin de obtener algunas evidencias, la ausencia de series económicas referidas a los niveles y evolución del uso del capital y el trabajo obliga a considerar datos parciales correspondientes, en este caso, a una muestra de firmas (que explican alrededor del 50% del valor bruto de producción de la industria). Para ese subconjunto de empresas, se relevaron los niveles de empleo en 1984 y 1993, como asimismo las inversiones en activos fijos entre 1983 y 1992. Las cifras señalan que: i) las empresas invirtieron 10.824 millones de dólares; ii) el empleo se redujo en un 13,8%; iii) tres cuartas partes de las firmas registran fuertes inversiones con reducciones simultáneas en el empleo; iv) este fenómeno adquiere mayor intensidad en las industrias extractivas, la siderurgia, la petroquímica, el aluminio y las producciones papeleras; v) sólo una cuarta parte de las empresas registró incrementos en el empleo de forma simultánea con inversiones significativas en sus activos fijos. Sectorialmente corresponden a la producción de calzado, algunos alimentos y bebidas, lácteos y ciertas producciones metalmeccánicas específicas.

En otras palabras, las evidencias apuntan a mostrar que desde inicios de los ochenta existe en la

---

<sup>16/</sup> Otros temas relevantes como la nueva inserción internacional, han sido considerados en profundidad por diversos estudios (Bisang, Fuchs y Kosacoff, 1992; Bisang y Kosacoff, 1995; Gatto, 1995; López y Porta, 1994)

cúpula del sector industrial una tendencia hacia funciones de producción más intensivas en capital. Asimismo, la caída del margen bruto real de la industria en un contexto de incremento de los costos salariales unitarios y de fuerte disciplinamiento del proceso de formación de precios (originado en una mayor apertura importadora) derivó, en una primera etapa, en la reducción de los planteles laborales y, después, en la incorporación de nuevas máquinas, tecnologías y procesos ahorradores de mano de obra. La política económica "aceitó" este proceso a través de las reducciones arancelarias en los bienes de capital y de la apreciación que se produjo en el tipo de cambio. Estudios sobre las inversiones industriales efectuadas entre 1984 y 1988 revelan que esta tendencia hacia funciones de producción más intensivas en el uso de capital fue acompañada, además, por una marcada concentración de la inversión en un grupo acotado de conglomerados económicos y una fuerte incidencia de los mecanismos promocionales en los sistemas de financiamiento (Azpiazu, 1993). Todo indica que -de extrapolarse la tendencia observada en las grandes firmas- la industria habría perdido preponderancia como fuente de creación de puestos de trabajo, tal como lo señalaban las evidencias globales consideradas anteriormente.

### **III. 4. Cambios en la conducta y en el sendero tecnológico de las firmas industriales<sup>17/</sup>**

Las condiciones que dan marco a la economía en los noventa tienden a introducir una nueva dinámica tecnológica, muy distinta al patrón observado en el proceso sustitutivo (Katz, 1986), algunos de cuyos rasgos centrales son:

i) Para un conjunto de empresas -especialmente las metalmecánicas- se acrecientan los procesos de integración a redes de comercio internacional. Esta tendencia permite iniciar un proceso de especialización y reducción del "mix" de producción, simultáneamente con la desintegración productiva y el uso más preponderante de las cadenas comerciales. Desde la perspectiva tecnológica, la posibilidad de grados crecientes de globalización de la producción requiere una especialización en productos compatibles técnicamente con los estándares internacionales. De esta forma, se tiende a reducir la brecha previa en las tecnologías de producto, a la vez que se minimizan los esfuerzos de IyD propios vinculados al desarrollo de algún nuevo producto o proceso, o a la adaptación de las tecnologías extranjeras; todo ello, sin el fortalecimiento de la cadena doméstica de proveedores<sup>18/</sup>.

ii) Un conjunto acotado de empresas, en cambio, opera reforzando sus mecanismos de generación y principalmente adopción (importación de bienes de capital mediante) de tecnologías, pero sobre la base de una incorporación externa de productos y procesos con el fin de ampliar los "mix" productivos y operar sobre demandas segmentadas de bienes de consumo masivo<sup>19/</sup>. Estas firmas actúan sobre el mercado interno, con algunas señales iniciales de proyección hacia el resto de los países del Mercosur, en actividades que cuentan con el sustento de ventajas naturales y de un prolongado proceso de adquisición de capacidades previo (alimentos, bebidas, lácteos, etcétera). Por lo general, el abastecimiento de las tecnologías y marcas proviene del exterior, hecho que se refleja en el rápido crecimiento de los pagos por regalías.

---

<sup>17/</sup> Un tema complementario, pero que explica parte de estos cambios, corresponde a las modificaciones ocurridas en el marco legal que regula a estas actividades (legislación sobre transferencia de tecnologías, patentes, inversiones extranjeras, instituciones de CyT, etc.)

<sup>18/</sup> La mayor participación de las subsidiarias de empresas transnacionales que modelaron este tipo de estrategias en los ochenta, la existencia de un mecanismo regulatorio específico (como por ejemplo, la ley de especialización y el régimen automotriz) y la plena vigencia/consolidación del MERCOSUR incentivaron este comportamiento empresarial.

<sup>19/</sup> El listado de las empresas innovadoras captadas por CYTED (CYTED, 1994), como los relevamientos de exportadores exitosos (Baldinelli, 1990) son ejemplos de estos casos.

iii) El retroceso productivo en los sectores "intensivos en tecnología" considerados como "locomotoras" en las economías centrales. En efecto, la regresión en la producción local farmoquímica, de algunos bienes de capital, del complejo electrónico y de las telecomunicaciones priva a la actividad local de cierta independencia y de los efectos "derrame" que su desarrollo produce sobre el resto de la economía (Jeppensen, 1995; Chudnovsky et al. 1994; Nochteff, 1991).

iv) Una mayor preocupación por las tecnologías organizacionales, reexaminadas debido a varias razones: a) el replanteo de las formas de producción, incorporando nuevos criterios asociados a la flexibilización y la especialización (subcontratación, gestión de calidad, justo a tiempo, etcétera); b) la consolidación de formas organizacionales poco usuales en los setenta (GE, alianzas de firmas locales con empresas extranjeras, acuerdos de complementación, etcétera), y c) los recambios generacionales a nivel empresario. Si bien no existen estadísticas referidas a la magnitud y extensión de las modificaciones organizacionales, algunos estudios puntuales (Walter, 1994; Jabbar, 1992; Palladino y Lucchi, 1994; Vispo, 1994) y el dinamismo de la actividad desplegada por las grandes consultoras nacionales e internacionales en los últimos años inducen a pensar en cierto grado de incipiente difusión de estas tecnologías<sup>20</sup>. Más allá de los cambios en la planta productiva propiamente dicha, la administración por centros de negocios, la descentralización administrativa, los convenios laborales con mecanismos de incentivos y flexibilización laboral son, entre otros, algunos de los temas objeto de consideración. Estos cambios se manifiestan, además, en un testeo del potencial tecnológico a través de certificaciones internacionales (Ramos, 1995).

v) Desde una perspectiva de comparación internacional, la planta típica de los setenta tenía, entre otros rasgos, una reducida escala de producción y una brecha significativa de productividad. En los noventa se produjeron algunas modificaciones en esos aspectos, aunque se puede afirmar que aquellas características continúan aún vigentes. En este sentido, algunos relevamientos actuales, indican que la mayor parte de las plantas industriales difiere sustancialmente en tamaño respecto de sus competidores, tanto de Brasil como del resto del mundo. En un trabajo donde se realizan comparaciones de escalas de producción, se constata que de 408 casos, en un 78% se exhiben menores tamaños relativos para las plantas locales. En los casos donde existe mayor o igual escala, se observa que el 35% corresponde al rubro alimentos, seguido por el rubro químico-petroquímico con el 30% (Secretaría de Programación Económica, 1994).

En estas condiciones, la incorporación puntual de inversiones, la adopción de tecnologías "blandas", los ajustes en la dotación de mano de obra y el incremento en los niveles de actividad conllevan importantes incrementos en la productividad del sector industrial. Del análisis de casos puntuales (sectores automotriz, siderúrgico, metales livianos, papel, etcétera) y de la actividad manufacturera en su conjunto se desprende que se registraron fuertes aumentos en la productividad industrial entre fines de los ochenta y mediados de los noventa (Kacef, 1994; Broda, 1995). Sin embargo, y salvo algunas excepciones referidas a las inversiones de magnitud efectuadas en la última década, la productividad promedio difiere claramente de la registrada en empresas y/o sectores a nivel internacional (McKinsey Global Institute, 1994; Bisang 1995; Secretaría de Programación Económica, 1994). En buena medida, el crecimiento en la productividad encuentra su límite en la dotación inicial de equipos y organizaciones que, en lo sustantivo, datan de varias décadas.

En síntesis, en el marco de una heterogeneidad de conductas, las firmas tienden a modelar un comportamiento tecnológico emparentado al abastecimiento externo, con una mayor capacidad de negociación y conocimiento inicial, el desmontaje de los equipos para desarrollos con mayor participación local y una revalorización de los aspectos organizacionales no sólo en la producción sino también en la comercialización y las finanzas.

---

<sup>20</sup> La preocupación por el tema es captada también desde la perspectiva de la calificación del personal frente a las nuevas formas de organización de la producción (Fuchs, 1994)

### III. 5. Los límites de las empresas manufactureras argentinas

A inicios de los setenta, una de las características típicas del desarrollo industrial local era el elevado nivel de integración vertical de las empresas que operaban casi exclusivamente en un mercado interno pequeño y protegido y con un escaso desarrollo de proveedores especializados. Asimismo, los esquemas organizacionales de las firmas estaban fuertemente centralizados, producto del carácter familiar de gran parte de ellas.

Las nuevas condiciones económicas tienden a modificar varios de estos aspectos. En primer lugar, se verificó la expansión de un reducido número de empresas de gran tamaño en dirección a encadenamientos productivos, tanto hacia adelante como hacia atrás. Muchos de estos casos fueron inducidos a través de cambios en la regulación estatal<sup>21/</sup>.

En segundo lugar, se observa un significativo cambio en la organización industrial de gran parte de las plantas fabriles en relación a la decisión de "hacer internamente o subcontratar" partes o procesos de un producto en particular, así como, también, en la posibilidad de aprovisionarse alternativamente en el mercado doméstico o vía importaciones. La tendencia general indica una desintegración de las actividades. Existe una mayor predisposición en el sector industrial a subcontratar parte de los procesos que, en algunos casos (como el sector automotriz), ya se insinuaba a fines de los ochenta (Kosacoff, Todesca y Vispo, 1991). En algunas industrias básicas (como en las principales plantas productoras de acero, aluminio y petroquímica), en varias producciones metalmeccánicas (maquinarias agrícolas, tractores), textiles y de calzado, el proceso es más reciente. Estas transformaciones surgen como respuesta a modificaciones ocurridas en: 1) los precios relativos; 2) el marco legal que regula la importación de partes y piezas, con una especial referencia a la reformulación de los regímenes sectoriales (especialmente el automotriz, de tractores, naval y motores); 3) las condiciones generales de estabilidad y apertura de la economía, que disminuyen la incertidumbre y permiten una mayor credibilidad en las relaciones contractuales y en los mecanismos de funcionamiento del mercado.

Este proceso no se complementa con un mayor desarrollo de redes de sub-contratistas locales. Las nuevas condiciones regulatorias (como el régimen automotriz y el de especialización), la existencia de empresas articuladas con el exterior (vía societal o por acuerdos específicos) y las ventajosas condiciones de la oferta externa conducen a que la mayor parte de la desverticalización se provea desde el exterior. En ese sentido, los resultados muestrales referidos a la composición de las importaciones de un con-junto representativo de empresas industriales<sup>22/</sup> tienden a confirmar la hipótesis: i) las importaciones de partes y piezas y materias primas representan aproximadamente un 66% de las compras externas. Los niveles alcanzados en 1992 superan a los registrados dos años antes en poco más del 108%. A pesar del explosivo crecimiento de las importaciones, el rubro partes y piezas lo hizo a un ritmo similar; ii) mientras que a inicios de los noventa los bienes para comercializar por parte de las firmas industriales representaban el 14,7%, dos años más tarde explicaban casi el 30% de las importaciones de estas empresas. Este es uno de los

---

<sup>21/</sup> Estos avances se produjeron en los insumos básicos y en algunas actividades agro-alimentarias en dirección a las materias primas (compras de fuentes productoras de energía/aluminio, pozos petroleros/petroquímica; yacimientos de gas/siderurgia; centrales de energía/siderurgia; fundición/laminación en siderurgia; autopartistas/automotriz; bosques/papeleras, energía/petroquímica, etc.). Asimismo, existen evidencias de procesos similares que se direccionan hacia actividades financieras y de comercialización (Gerchunoff et. al 1994; Ministerio de Economía, 1995, Azpiazu y Nochteff, 1995).

<sup>22/</sup> Con importaciones totales de poco más de 5.500 millones de dólares para 1992 y 2.200 para 1990.

componentes explicativos de la disminución en el coeficiente de valor agregado sobre valor de producción verificado en la última década.

En suma, los datos indican que el propio sector manufacturero ha utilizado la apertura y desregulación económica para incrementar las importaciones, tanto de partes y piezas como de productos terminados. Ello indicaría una tendencia hacia la desverticalización de la actividad, tanto en lo atinente a la producción (con compras de partes y piezas en el exterior) como a la comercialización (completando las líneas de comercialización con productos importados). A juzgar por los datos, la desverticalización de la producción se articula con oferentes externos, hecho compatible con la conducta de las subsidiarias de las transnacionales, particularmente en el ámbito del Mercosur. En ese sentido, un trabajo sobre las principales filiales de ET en la Argentina revela que un 60% de las exportaciones y un 78% de las importaciones efectuadas por un núcleo representativo de este tipo de empresas se realiza dentro de la propia red corporativa. De las importaciones, un 56,6% corresponde a insumos y un 40,4% a bienes finales (Kosacoff y Bezchinsky, 1994).

En forma complementaria, se ha verificado -con más intensidad en las empresas de mayor tamaño- un aumento significativo de la externalización de actividades de servicios que anteriormente se desarrollaban al interior de la planta. No existen estimaciones cuantitativas agregadas, pero es fácilmente comprobable la generalizada difusión de una mayor contratación externa de servicios tales como mantenimiento, seguridad, limpieza, alimentación, capacitación, publicidad, márketing, etcétera. En el pasado reciente, estas actividades se desarrollaban internamente, por lo que impactaron negativamente en el empleo y en el valor agregado industrial directo y generaron un aumento de los requerimientos de la industria al sector servicios.

### **III. 6. El perfil empresarial**

A inicios de los setenta el perfil empresario local se integraba con cuatro grandes actores. El primero correspondía a las empresas de capital estatal, con una especialización en transporte, energía, comunicaciones e industrias básicas. Su sustento radicaba en la necesidad de operar como proveedoras de insumos críticos y generadoras de externalidades en actividades dominadas por las grandes escalas productivas.

El segundo núcleo comprendía a las subsidiarias de empresas extranjeras (ET). Su lógica de sustentación se basaba en: i) inversiones destinadas a la exportación captando las ventajas de la explotación de recursos naturales que requerían de una última fase de industrialización; ii) inversiones destinadas a captar cuasi rentas del protegido mercado doméstico, con inicio en los años veinte y treinta, pero profundizándose aceleradamente en los sesenta. En este último caso, la radicación dependía de una aprobación previa regulada por un régimen detallado y las firmas se establecían con posiciones dominantes en mercados no plenamente abastecidos (Sourrouille, Kosacoff y Lucangeli, 1985) .

En tercer lugar, existía un acotado número de grandes empresas locales, incluso algunas de ellas (caso Bunge y Born, Alpargatas, Siam Di Tella, etcétera) conformadas bajo la forma de grupos económicos (GE), que operaban en sectores específicos (alimentos, textiles, metalmecánica, etcétera). Finalmente el mayor núcleo empresario estaba constituido por las PyME. Numéricamente mayoritarias -en el Censo Económico de 1974, los establecimientos de menos de 50 empleados son el 85,2% del total- constituían la base de la incipiente trama industrial y se destacaban como los mayores generadores de empleo.

En su accionar conjunto, el empresariado, evidenciaba una marcada heterogeneidad de comportamientos y condiciones estructurales. Fruto de esas heterogeneidades, se observaban diferencias en la productividad de los factores y en sus remuneraciones, a favor de los grandes establecimientos y de

las ET. Si bien algunos emprendimientos estatales y de empresas extranjeras tendían a funcionar bajo parámetros tecnoproductivos internacionales, el sector industrial en su conjunto transitaba por un proceso de aprendizaje y adaptación de fuerte tinte localista alejado de la frontera técnica internacional. Aunque se evidenciaban avances respecto de los inicios de la industrialización, las falencias se cristalizaban en la inexistencia de una trama industrial y empresaria articulada capaz de sustentar desarrollos competitivos.

A mediados de los noventa, el perfil empresario presenta una composición y dinamismo diferentes al de las últimas décadas.

En principio, privatización mediante, se verifica la casi desaparición de las empresas estatales en el sector industrial.

A su vez, los cambios a nivel de las ET no han sido menores. Hasta la primera mitad de los ochenta se produce una significativa disminución en su inserción industrial; las ET contribuían en 1973 con el 31% del valor bruto de producción total de la industria, mientras que en 1984 esa participación desciende al 27% (Azpiazu y Kosacoff, 1989). A partir de allí y con particular énfasis en los primeros años de los noventa el proceso se revierte. No sólo se amplía la presencia de inversores tradicionales, sino que aparecen nuevas empresas (incluyendo inversores latinoamericanos, especialmente Chile, México y Brasil), modificándose, además, las razones de sustentación de las inversiones. En ese sentido, se intensifican los emprendimientos dedicados a la exportación de bienes intensivos en recursos naturales y a la captación de rentas en "nichos" del mercado interno. Al igual que en los sesenta el marco regulatorio local explica parcialmente las conductas inversoras: antes eran los regímenes sectoriales (petroquímica, petróleo, automotriz, etcétera); ahora lo son los relacionados con la capitalización de la deuda externa (Fuchs, 1990), las privatizaciones y la desregulación (Chudnovsky et al., 1994). Complementariamente, en algunos casos, las nuevas inversiones apuntan a consolidar estrategias de desarrollo en el marco del Mercosur (alimentos y automotriz; López et al. 1993); en otros, el desarrollo local se replantea en función de articular las modificadas capacidades instaladas previas para integrarlas a redes globalizadas de producción al interior de la corporación (automotriz, medicamentos; Kosacoff y Bezchinsky, 1994). Finalmente un impulso no menor se asocia a las ventajosas condiciones contenidas en las privatizaciones de los servicios y de los procesos de desregulación que abrieron las puertas a las explotaciones energéticas y mineras.

El replanteo de las formas de funcionamiento de las ET tiene como resultado una mayor apertura exportadora e importadora -especialmente intracorporación y en el marco del Mercosur-. Se estima que, actualmente, las ET explican alrededor de un 30% de las exportaciones argentinas (Ramos, 1995). Ello supone un sustento tecnológico más acorde con los estándares internacionales, especialmente en lo referido a la adopción de tecnologías de producto. Asimismo, contemporáneamente se verifica una importante transferencia de empresas locales a las ET, incrementándose en forma notable la participación del capital extranjero en el sector industrial. Este proceso, aún en plena gestación, se inicia con la compra de una posición de mercado y continúa con el replanteo de la estrategia empresarial (que en general incluye una lógica vinculada al Mercosur). En este último plano, el gran interrogante es el nuevo grado de desarrollo de capacidades domésticas de producción que alcanzarán estas firmas.

Las particulares condiciones macroeconómicas de los ochenta y los programas de estabilización de los noventa afectaron de sobremanera a las PyME. En esencia, su desempeño no tuvo la capacidad de generar incrementos en el empleo y la producción, destacándose la reducida incorporación de nuevas firmas al tejido industrial (a diferencia de otras experiencias internacionales exitosas). Las condiciones de estabilidad bajo un marco de apertura de la economía condujeron al replanteo en la conducta de estas empresas. En el contexto de una gran heterogeneidad, este segmento aparece como la porción empresaria más sujeta a fuertes cambios; las estrategias oscilan entre comportamientos pasivos con escasas posibilidades de éxito hasta replanteos ofensivos que incluyen una conducta más activa en el comercio internacional, las asociaciones empresarias e incluso los desarrollos tecnológicos (Gatto y Yoguel, 1993). Esta última tendencia está asociada al desarrollo de bienes más específicos y diferenciados.

Finalmente, el segmento de las empresas de capital nacional de gran porte ha ido subsumiéndose en dos direcciones: i) fueron absorbidas recientemente por la corriente de inversiones externas, ii) evolucionaron hacia la conformación de un nuevo polo empresario relevante en la economía argentina: los grupos económicos de capital nacional (GE). Se trata de medio centenar de organizaciones empresarias que controlan individualmente un conjunto de firmas con una fuerte diversificación a partir de alguna actividad específica (energía, acero, alimentos, etcétera). Participan aproximadamente con un 20% de la producción industrial, calificando además entre los mayores exportadores industriales del país. Comparten con las ET el prodominio de los mercados industriales más relevantes y tienen ramificaciones hacia las actividades primarias y los servicios. Por su dinamismo aparecen como organizaciones de crecimiento muy dinámico, superando en sus expansiones el mercado local para volcarse hacia algunas incipientes inversiones externas (Bisang, 1995). Sus orígenes son diversos, pero a excepción de unos pocos casos, se trata de emprendimientos familiares ocurridos durante la etapa sustitutiva. Su posterior desarrollo guardó una estrecha relación con sus particulares formas de articulación con el sector público; los diversos tipos de promoción industrial (nacional, regional y/o sectorial) facilitaron su consolidación inicial; posteriormente, la crisis de la deuda externa y el posterior proceso de estatización permitió, en varios casos, su relanzamiento; finalmente fueron los principales adquirentes de las empresas privatizadas, aunque en este caso compartieron con capitales externos varios de los emprendimientos más relevantes (Gerchunoff y Cánovas, 1992; Schvarzer, 1995; Azpiazu, Khavisse y Basualdo, 1991).

En una visión de conjunto, tanto las remozadas estrategias de las ET como el dinamismo y desarrollo de los GE se destacan claramente del perfil de las PyME, donde si bien pueden ubicarse casos de excelencia, no constituye un sector sólidamente competitivo frente a los desafíos de una economía abierta. La interacción de ET, GE y PyME no conforma un tejido productivo capaz de generar sinergias que sustenten procesos de competitividad genuina, que aprovechen en forma simultánea las economías de escala y de especialización.

#### IV. CONSIDERACIONES FINALES

En las páginas precedentes se procuró dar cuenta de algunos de los rasgos centrales de las principales transformaciones que, con particular intensidad, se produjeron en la industria argentina a partir de la década de los noventa. En tal sentido, más allá de posibles divergencias en el orden de las magnitudes, pero no de los signos, existe consenso en torno de que durante los noventa la industria ha sido una actividad que, en términos netos, muestra una caída en el número de personas ocupadas y de los establecimientos; que el grado de apertura externa se incrementó, tanto por el lado de las exportaciones como de las importaciones, aunque más por este último; que se produjo un importante proceso de inversión, por lo menos con relación a los años precedentes y que se ha concentrado, casi exclusivamente, en las empresas de mayor tamaño; que el financiamiento ha sido creciente e internacionalizado, pero con una notable segmentación, generando un acceso preferencial para las grandes empresas que no se difundió a las de menor tamaño; que la producción se realiza de manera creciente en un número menor de firmas grandes y medianas-grandes; que los precios relativos de la actividad disminuyeron sensiblemente, tanto en relación con los de los insumos y servicios como respecto del costo salarial; que el coeficiente de valor agregado a valor de la producción registra un abrupto descenso y que se verifica una contracción en el margen bruto real de la industria.

Existe, también, un reconocimiento general en torno de que durante los años recientes se produjeron importantes mutaciones de naturaleza "microeconómica". En esa orientación se inscriben aspectos tales como una mayor presencia de funciones de producción menos intensivas en el uso del factor trabajo; una tendencia creciente a la adopción de tecnologías externas de producto cercanas a las mejores prácticas internacionales, en desmedro de los esfuerzos adaptativos locales y, mucho más aun, respecto de la generación doméstica de nuevos productos o procesos; una mayor desintegración de la producción originada, centralmente, en la sustitución de valor agregado doméstico por contenidos importados y, en menor medida, en el desarrollo de la subcontratación local; un replanteo de las actividades de las firmas hacia "mix" de productos más reducidos, con complementación de la producción interna con importaciones, externalización de actividades -en particular de servicios-, etcétera; una mayor internacionalización de las firmas y una consideración creciente de los mercados externos, especialmente el Mercosur, en las estrategias de las empresas; una reformulación de la gravitación relativa de las diferentes empresas, con una participación creciente de las subsidiarias de corporaciones transnacionales y de los grandes grupos locales y, privatización mediante, la casi desaparición de las empresas estatales; la introducción de innovaciones "blandas" que han redundado, junto con las restantes transformaciones, en aumentos de gran significación en la productividad laboral y de los equipos a nivel de las firmas que se han reestructurado "ofensivamente", y de menor cuantía entre quienes lo hicieron "defensivamente".

El conjunto de estas evidencias señala que la dinámica del cambio estructural es un proceso complejo, con secuencias, tiempos y costos distintos a los del ajuste macroeconómico y que afectan en forma diferencial el desempeño empresarial y sectorial. Los distintos comportamientos a nivel microeconómico, cuyos resultados finales sólo pueden evaluarse en el mediano plazo, están influidos, entre otros factores, por su proceso evolutivo previo, por el conjunto de incentivos y regulaciones, por la recomposición de los mecanismos de funcionamiento del mercado, por los cambios en la frontera técnica internacional y el distinto perfil empresarial.

La industrialización basada en el modelo sustitutivo de importaciones evidenciaba signos de agotamiento, induciendo la necesidad de reformas que, rescatando los aspectos positivos de ese proceso, confluyeran en un modelo más abierto, más competitivo y con un mayor contenido de valor agregado local,

fundamentado en una creciente incorporación de mano de obra calificada y progreso técnico. Las evidencias señalan un proceso de transición inexorable, que involucra altos costos y que aún está en gestación. Es posible afirmar que la industria argentina no desaparecerá y que aún no está consolidado su nuevo patrón de especialización. Todo indica la existencia de un proceso muy distinto del pasado, pero con un final abierto.

## BIBLIOGRAFIA

- Azpiazu, D. (1993). La inversión en la Industria Argentina. Documento de Trabajo N° 49. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1989). La industria argentina: desarrollo y cambios estructurales. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Nochteff, H. (1995). El desarrollo ausente. Editorial Tesis, Buenos Aires.
- Baldinelli, E. (1990). Exportadores exitosos de America Latina. Editorial Tesis, Buenos Aires.
- Bisang, R. (1995). Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la Argentina, CEPAL, Santiago de Chile.
- Bisang, R., Fuchs, M. y Kosacoff, B. (1992). Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas. Documento de Trabajo N° 43. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Bisang, R. y Kosacoff, B. (1995). "Tres etapas en la búsqueda de una especialización sustentable: exportaciones industriales argentinas 1973-1993", en Kosacoff, B. (comp.) Hacia una nueva estrategia exportadora (1995). Universidad Nacional de Quilmes.
- Bonvecchi, C. (1994); Las filiales argentinas de las empresas transnacionales de EE.UU. Rasgos centrales y desempeño reciente. Documento de Trabajo N° 62, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Broda, M. (1995); Carta Económica. Buenos Aires.
- Cepeda, H. (1995); Una visión sobre el desempeño exportador de 1994: el caso de las manufacturas de origen industrial. Instituto de Desarrollo Industrial, UIA. Nota N° 51, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D. (1991). La reestructuración industrial argentina en el contexto macroeconómico e internacional. CENIT, Buenos Aires.
- Chudnovsky, D., López, A. y Porta, F. (1994). La nueva inversión extranjera directa en la Argentina; CENIT; Documento de Trabajo N° 15. Buenos Aires.
- Cortesi, O. y Vicens, M. (1994); Nota sobre la importación de bienes de capital. Macroeconómica, mimeo. Buenos Aires.
- CYTED (1994). Las empresas innovadoras de América Latina. CYTED, Buenos Aires.
- Fanelli, J. y Frenkel, R. (1994). Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico. CEDES. Documento N° 104, Serie Economía. Bueos Aires.
- Fuchs, M. (1990). Los programas de capitalización de la deuda externa argentina; Oficina de la CEPAL en Buenos Aires; mimeo.
- Fuchs, M. (1994). Calificación de los recursos humanos e industrialización: el desafío argentino de los años

noventa. Documento de Trabajo N° 57, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Gatto, F. (1995). "Las PYMES argentinas y su inserción exportadora"; en Kosacoff, B. (comp.); Hacia una nueva estrategia exportadora (1995). Universidad Nacional de Quilmes.

Gatto, F. y Yoguel, G. (1993). "Las PYMES argentinas en una etapa de transición productiva y tecnológica"; en Kosacoff, B. (comp.); El desafío de la competitividad. Editorial Alianza, Buenos Aires.

Gerchunoff, P. y Cánovas, G. (1992); Privatizaciones: la experiencia argentina. Instituto Di Tella; mimeo. Buenos Aires.

Gerchunoff, P., Bozalla, C. y Sanguinetti, J. (1994). Privatización, Apertura y Concentración. El caso del sector siderúrgico argentino. Serie Reformas de Política Pública N° 25. Santiago de Chile.

INDEC (1995). Censo Nacional Económico'94. Avance de resultados. Informes N° 1, 2 y 3. Buenos Aires,

Jabbaz, M. (1992). ¿Modernización Social o Flexibilización salarial?. Informe del CONICET. Buenos Aires.

Jeppensen, C. (1995). La industria farmoquímica en los noventa: el caso argentino; Tesis de la Maestría en Política y Gestión de la Ciencia y la Tecnología. CEA. Universidad de Buenos Aires.

Kacef, O. (1994); Algunas consideraciones acerca de la composición de la inversión; Instituto de Desarrollo Industrial, UIA. Nota N° 43. Buenos Aires.

Kacef, O. (1994). La productividad de la industria en 1990 y 1993. Instituto de Desarrollo Industrial. Nota N° 50. Buenos Aires.

Kampel, D. y Katz, S. (1995); Reforma comercial en Argentina: impactos macroeconómicos y sectoriales. Universidad de Buenos Aires.

Katz, J. (1986). Desarrollo y Crisis de la Capacidad Tecnológica Latinoamericana. BID/CEPAL/CIID/PNUD. Buenos Aires.

Kosacoff, B. (1994). La industria argentina: un proceso de reestructuración desarticulada. Documento de Trabajo N° 53. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Kosacoff, B. (1996). Estrategias empresariales en la transformación industrial argentina. Documento de Trabajo N° 67. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.

Kosacoff, B. y Bezchinsky, G. (1994). Nuevas Estrategias de las Empresas Transnacionales en la Argentina. Revista de la CEPAL N° 52. Santiago de Chile.

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

López, A. y Porta, F. (1994). "Nuevas modalidades de inserción internacional: el MERCOSUR"; en Kosacoff, B. (comp.); Hacia una nueva estrategia exportadora (1995). Universidad Nacional de Quilmes.

Machinea, J.L. (1995); El financiamiento de la inversión industrial en Argentina. Segunda Conferencia Industrial Argentina, UIA. Mar del Plata.

Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1995). Informe económico. Buenos Aires.

- McKinsey Global Institute (1994). Latin American Productivity. Washington D.C.
- Milgrom, P. y Roberts, J. (1992). Economics, organization and management. Prentice Hall International.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). An evolutionary theory of economic change. Harvard University Press.
- Nochteff, H. (1991). Evolución reciente del complejo electrónico en la Argentina y lineamientos para su reestructuración. Documento de Trabajo N° 42. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Palladino, M. y Lucchi, R. (1994). IMSS. Argentina: Results and Analysis. IAE/Universidad Austral. Buenos Aires.
- Porta, F. (1995). Cuatro años con tipo de cambio fijo: ¿ajuste estructural o ajuste recesivo?. Documento de Trabajo N° 21. CENIT, Buenos Aires.
- Ramos, A. (1995). Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones argentinas; Documento de Trabajo N° 61. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Ramos, A. (1995). Hacia la calidad total: La difusión de las normas ISO de las Serie 9000 en la Industria Argentina. Documento de Trabajo N° 66. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Schmalensee, R. y Willig, R. (1989). Handbook of Industrial Organization. North Holland.
- Schvarzer, J. (1995). "Grandes Grupos Económicos en la Argentina. Formas de propiedad y lógicas de expansión" en Bustos, P. (comp); Más allá de la Estabilidad; Fundación F. Ebert, Buenos Aires.
- Secretaría de Industria (1994). Industria Argentina en los noventa. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires.
- Secretaría de Industria (1995); Desempeño industrial en los noventa: producción, comercio e inversiones. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires.
- Secretaría de Programación Económica (1994). El desempeño de la industria argentina en condiciones de estabilidad económica y apertura externa. Período 1991-1992. Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. Kosacoff, B. y Lucangeli, J. (1985). Transnacionalización y política económica en la Argentina. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.
- Vispo, A. (1994). Tecnologías de organización y estrategias competitivas. Documento de Trabajo N° 58. Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Walter, J. (1994). Ajuste, Flexibilidad Laboral y Nuevas Formas de Organización del Trabajo en las empresas argentinas; mimeo. Buenos Aires.