



Ruptura macroeconómica y continuidad estructural en la Argentina post convertibilidad. Un aporte al debate sobre la naturaleza del neoliberalismo.

Macroeconomic disruption and structural continuity in Argentina post convertibility. A contribution to the debate on the nature of neoliberalism.

ruptura macroeconómicas e estruturais continuidade na Argentina pós convertibilidade. A contribuição para o debate sobre a natureza do neoliberalismo.

Germán Pinazo*
Marcelo Delfini**
Ana Drolas***

Recibido: 31.07.15

Recibido con modificaciones: 18.07.16

Aprobado: 23.10.16



RESUMEN

El presente artículo pretende analizar aspectos del desarrollo de la economía argentina desde 2002 y, más específicamente, el desempeño de sus agentes predominantes, estableciendo las continuidades y rupturas en relación a la política neoliberal de la década del 90.

La devaluación de 2002 inició un período donde se registraron records históricos en materia de crecimiento económico y generación de empleo, el cual, a nuestro modo de ver, inició un debate importante en las ciencias sociales de nuestro país vinculado a la naturaleza de dicho proceso, y más

* Dr. En Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires, Investigador Docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS). gpinazo@ungs.edu.ar.

** Dr. En Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Docente de relaciones del trabajo, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires- Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

*** Dra. En Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires, Investigadora en el Centro de Estudios e Investigaciones Laborales del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET)

específicamente, a si estas nuevas dinámicas estuvieron o no vinculadas a un quiebre con la etapa neoliberal de su historia económica.

El objetivo de este trabajo es aportar a este debate, a partir de una caracterización que nuestro modo de ver es novedosa en relación a la etapa en cuestión, a partir de la cual hemos podido reinterpretar información existente y original (que aportaremos aquí) vinculada a algunos de los puntos centrales de dicho debate.

Palabras Clave: Neoliberalismo; Argentina; Empresas Transnacionales; Neodesarrollismo.

ABSTRACT

This article aims to analyze aspects of the development of the Argentina economy since 2002 and, more specifically, the performance of its predominant agents, establishing the continuities and ruptures in relation to the neoliberal policies of the 90s.

The devaluation of 2002 began a period where historical records recorded in economic growth and job creation, which, in our view, initiated a major debate in the social sciences in our country linked to the nature of the process, and more specifically, whether these new dynamics were or not linked to a break with the neoliberal stage of its economic history.

The aim of this work is to contribute to this debate from a characterization that our view is novel in relation to the stage in question, from which we could reinterpret existing and original information (which will bring here) linked to some of the central points of the debate.

Key Words: Neoliberalism; Argentina; Transnational companies; Neodevelopmentalism.

RESUMO

Este artigo tem por objetivo analisar os aspectos do desenvolvimento da economia Argentina desde 2002 e, mais especificamente, o desempenho de seus agentes predominantes, estabelecendo as continuidades e rupturas em relação às políticas neoliberais da década de 90.

A desvalorização de 2002 começou um período onde os registros históricos registrados no crescimento econômico e criação de emprego, o que, em nossa opinião, iniciou um grande debate nas ciências sociais em nosso país ligadas à natureza do processo, e, mais especificamente, se estas novas dinâmicas foram ou não ligadas a uma ruptura com a fase neoliberal de sua história econômica.

O objetivo deste trabalho é contribuir para este debate de uma caracterização que nossa visão é novo em relação à fase em questão, a partir do qual poderíamos reinterpretar a informação existente e original (que vai trazer aqui) ligada à alguns dos pontos centrais do debate.

Palabras Clave: Neoliberalismo; Argentina; Corporações transnacionais; Neodevelopmentalism.

SUMARIO:

1 Introducción; 2 Algunos aspectos del debate sobre la posconvertibilidad: la centralidad de la industria y las ETN; 3 El “modelo” de la posconvertibilidad: dinámicas de crecimiento, empleo y comercio exterior; 4 Las continuidades estructurales en términos de actores y estrategias; 5 Conclusiones; 6 Bibliografía.

1. Introducción

En 2002, y a partir de la devaluación forzada después de 10 años de paridad entre la moneda nacional y el dólar, se inició un proceso de crecimiento casi ininterrumpido de la actividad económica, que se prolongó hasta los años 2013-2014 y que no encuentra antecedentes en la historia inmediata de Argentina. Dicho crecimiento presenta varias particularidades que han sido objeto de variadas discusiones (Porta et al, 2008; Piva, 2006; Graña y otros, 2008; Frascina, 2009, entre muchos otros). Entre esas particularidades se destacan: el crecimiento de la actividad manufacturera, con fuertes incrementos en la productividad laboral; la generación de puestos de trabajo asalariado que ha impactado de un modo significativo en los niveles de desocupación, y el comportamiento superavitario de la balanza comercial que ha atenuado los problemas históricos de restricción externa que han acompañado casi de manera permanente, el crecimiento económico.

Efectivamente, no existe otro período de la historia argentina donde la economía registre tasas de crecimiento promedio del 7 u 8%, y que paralelamente se observen incrementos de la productividad laboral agregada (e industrial), sin restricciones serias en materia de sector externo. En la medida en que este proceso se dio en un contexto en el que la tasa de empleo alcanzó techos históricos¹, no son pocos los que han comenzado a pensar la posibilidad de un “cambio estructural” para referirse al período abierto con la devaluación (Katz, 2006).

A pesar de la mejora innegable en una gran parte de los indicadores macroeconómicos, otros trabajos prestan atención a una serie de elementos que exhiben una gran continuidad con décadas anteriores, como el poder adquisitivo del salario (Graña y otros, 2008) o el grado de concentración y/o extranjerización de la economía nacional (Schorrotros, 2012, Wainer, 2016, Feliz, 2015).

Creemos que la clave para comprender esta nueva etapa está en explicar la aparente contradicción entre el desarrollo de novedosas políticas y desempeños macroeconómicos y el sostenimiento de una estructura productiva que profundiza un perfil exportador ordenado en torno a un reducido número de empresas (dedicadas a un también reducido número de actividades altamente productivas), sobre las cuales se articulan distintas fracciones de un empresariado transnacionalizado.

El objetivo de este trabajo es contribuir a este debate vinculado a la naturaleza del período que, esquemáticamente, podemos ubicar entre 2002 y 2014. La idea es hacerlo desde dos lugares. Realizando una interpretación de la naturaleza de ciertos cambios ocurridos al interior del reducido número de grandes empresas con capacidad de operar a escala transnacional que “dirigen” la producción argentina; que a nuestro modo de ver es central para comprender cómo se articulan en el período en cuestión elementos de continuidad y ruptura con las décadas previas de neoliberalismo. En segundo lugar, relacionando estos cambios con una serie de datos que ayudana comprender porqué hay una íntima vinculación entre los elementos novedosos de la etapa y las continuidades que llamaremos estructurales.

La elección del período 2002-2014 tiene que ver con que en el año 2002 se produce la fuerte devaluación que inicia una nueva etapa en materia de “protección” a una parte de los sectores transables de la economía argentina y además comienzan a instrumentarse una serie novedosa (al menos en lo que tiene que ver con la década previa) de herramientas de política fiscal (Varesi, 2010; 2011) que son centrales para lo que llamaremos las novedades macroeconómicas del período. La elección del año 2014 como último año de análisis tiene que ver fundamentalmente con una cuestión de disponibilidad de datos. No obstante, entendemos que la cantidad de años bajo análisis y la batería de indicadores que presentamos, es suficiente, como intentaremos mostrar, para ver de qué hablamos cuando nos referimos a novedades macroeconómicas, y de qué hablamos cuando nos referimos a continuidades estructurales. Por último, vale aclarar que el análisis que presentaremos no pretende ser un análisis de los Gobiernos que se suceden entre estos años; sino más bien un

¹ En el primer trimestre de 2007 la misma alcanzó los valores del 42% de la población total; el punto más alto desde que lo mide dicha fuente desde 1974.

aporte al estudio de ciertos elementos de la estructura económica argentina que son centrales para comprender y/o evaluar la naturaleza de ciertos cambios políticos o etapas históricas; en un momento donde, como señala (Quijano, 2005), lo que sucedía en la Argentina era utilizado como referencia para polemizar con los planteos neoliberales.

2. Algunos aspectos del debate sobre la posconvertibilidad: la centralidad de la industria y las ETN.

Mucho se ha discutido recientemente en las Ciencias Sociales en general, y en la economía política y la sociología económica en particular, sobre los últimos años de la Argentina. Y esto no es casual. Entre los años 2002 y 2011 la economía argentina ha transitado un período de récords en materia de crecimiento económico, que se ha visto acompañado por una serie de resultados inéditos en lo que se refiere a algunos de sus principales indicadores socioeconómicos. En efecto, según lo mide el INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), el PBI (Producto Bruto Interno), a precios constantes de 1993, ha crecido ininterrumpidamente entre el primero y el último año a una tasa promedio del 7,17%, y, a diferencia de lo ocurrido en durante las casi tres décadas previas, este crecimiento ha estado motorizado en muchos de estos años por la industria manufacturera, que ha crecido sin interrupciones entre 2003 y 2011 a una tasa anual promedio del 8,5%. Producto de lo anterior, desde 2006 la tasa de empleo alcanzó techos históricos superiores al 40% de la población total –cuando entre 1974 y 2001 promedió alrededor del 32%– y la tasa de desocupación se ubicó en valores cercanos al 7% –cuando a inicios de la década superaba el 20%–. Por si fuera poco, el crecimiento de la industria manufacturera ha estado acompañado por récords en materia exportaciones, de peso de las exportaciones en el valor de producción industrial, en materia de crecimiento de la productividad laboral; y, por último y no menor, por un superávit de cuenta corriente que hasta el año 2011 hizo suponer que el problema de la restricción externa (histórico limitante del crecimiento industrial durante el período de industrialización sustitutiva) era cosa del pasado (CEP, 2007).

Diferentes autores, haciendo hincapié en estos indicadores agregados, sostienen que es posible hablar de un cambio de época con respecto puntualmente a la convertibilidad, y en términos más generales al largo período neoliberal que se abre con la dictadura militar de 1976 (Fraschina, 2009, Varesi, 2011). Otros, si bien reconocen lo novedoso de algunas dinámicas macroeconómicas en el período, ponen el acento en ciertos elementos de continuidad (que podemos denominar estructurales) vinculados al comportamiento de las grandes empresas en la Argentina y a su incidencia en la economía nacional. Entre estos últimos, se destacan sobre todo los del Área de Economía y Tecnología de FLACSO; los cuales, fundamentalmente desde un análisis empírico de las grandes empresas en la Argentina, muestran cómo el período en cuestión se ha caracterizado en gran medida por una continuidad (cuando no una profundización) en términos de quiénes son los “grandes actores dominantes” de la economía argentina.

Lo que muestran estos últimos trabajos, centralmente, es que, quitando un reducido grupo de empresas vinculadas a los servicios públicos privatizados (que habían sido los grandes ganadores durante el régimen de la convertibilidad), y especialmente hablando del sector productivo (el sector industrial y la producción primaria), el período posterior a la devaluación de 2002 se ha caracterizado por una profundización de muchos de los rasgos estructurales centrales que caracterizaron a la posconvertibilidad. (Schorr y otros, 2012; 2015, Wainer, 2016, Feliz, 2015). Más específicamente, estos trabajos muestran cómo el “resurgimiento” del problema histórico de la restricción externa (la incapacidad de financiar con las divisas derivadas de la exportación las necesidades del crecimiento económico) a partir de 2013 no es otra cosa de un síntoma de esta serie de continuidades.

En el marco de este debate, consideramos que podemos aportar al mismo a partir, específicamente, de una particular interpretación vinculada al comportamiento (y las características) de las grandes empresas del país; que no ha sido lo suficientemente problematizada en los trabajos

previamente citados, y nos permitirá reinterpretar algunas dimensiones y dinámicas del período que muchas veces han aparecido de manera inconexa.

Más específicamente, entendemos que cuando hablamos de neoliberalismo (el vocablo más utilizado al hablar de “rupturas” y “continuidades” del período que aquí nos ocupa), debemos referirnos a algo más que un conjunto de políticas públicas; estamos hablando de una novedosa etapa en la historia del capitalismo, que se caracteriza, entre otras cosas, pero de un modo central, por un cambio cuantitativo y cualitativo en el rol del capital con capacidad de operar a escala transnacional (ETN) que tiene especiales consecuencias para países periféricos como el Argentino.

A los efectos de introducirnos ya en el análisis, esquemáticamente podemos decir que este nuevo rol tiene una dimensión cuantitativa y una cualitativa. En términos cuantitativos se puede mencionar, que la empresa con capacidad de operar a escala transnacional se ha transformado en un actor social casi excluyente en la economía mundial. Siguiendo los datos que produce la OCDE, si en 1990 el peso de las ventas de las filiales extranjeras de las ETN en el PBI mundial era del 27%, en 2009 llegó a ser del 53% (OCDE, 2010).

Por otro lado, en términos cualitativos (e íntimamente vinculado a lo anterior), no es solamente que las ETN son un actor cada vez más importante en la economía mundial, sino que también (y centralmente) han cambiado sus estrategias productivas radicalmente. Dicho muy resumidamente, las ETN han ampliado geográficamente las escalas desde donde piensan, fabrican y gestionan la producción y los servicios, en una dinámica donde se han redefinido además las tareas realizadas por las casas matrices y filiales en las distintas locaciones geográficas de las empresas. Y esto ha tenido consecuencias sustantivas tanto sobre el perfil productivo de los países, como sobre los márgenes de maniobra de Estado Nacionales y sindicatos, y sobre el lugar de los países en lo que se conoce como división internacional del trabajo.

Analizar, en términos generales, el modo en que cambian estas estrategias es una tarea sumamente compleja. Básicamente porque las estrategias globales de las firmas, los modos de competencia de las empresas, y el lugar que ocupen los países en dichas estrategias, dependen centralmente de las características de la actividad económica de la que se trate. No obstante, podemos decir que uno de los puntos (que para nuestra discusión es central) en lo que parece coincidir la literatura especializada (Gereffi, 2001; Sturgeon y otros, 2009; Arrighi, 1997), es que una de las claves de estas nuevas escalas de diseño, producción y comercialización de bienes y servicios tiene que ver con una radicalización en las estructuras de proveedores. Y este es un tema central para la discusión que aquí nos ocupa porque (como intentaremos mostrar en el apartado 4 con el ejemplo de la industria automotriz) en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala parece convertirse en una irracionalidad económica. De allí que, en un sistema cuya producción está controlada cada vez más por empresas con capacidad de operar a escala transnacional, los países periféricos de pequeña escala como Argentina, tengan dificultades importantes para llevar adelante políticas de desarrollo industrial. Y si esto es cierto, es necesario repensar las posibilidades de articulación entre lo que aparece nombrado en la literatura que analiza el período como “grandes empresas”, “cúpula empresaria” o “sectores dominantes” y el resto de la estructura económica, sino los márgenes mismos de maniobra del Estado y, desde allí, las capacidades de articular un proyecto contrario al neoliberal.

Resumiendo, si la idea es analizar la naturaleza del período en cuestión y la relación con el pasado neoliberal, es necesario tener en cuenta que hay una (gran) dimensión del problema, la vinculada al “peso” y las estrategias de las empresas transnacionales, que en gran medida excede lo que sucede en la Argentina. Hacemos hincapié en esta cuestión de las estrategias, no sólo por la importancia que esta cuestión tiene (como intentaremos demostrar a continuación) para el análisis de la etapa, sino porque entendemos que no ha sido lo suficientemente problematizada en una parte importante de los trabajos que analizan el período.

Lo que intentaremos hacer a continuación, es construir una explicación del período que articule aquellas cuestiones macroeconómicas que mencionábamos como novedosas, con estas cuestiones vinculadas al comportamiento de los grandes actores económicos de la Argentina. La hipótesis central de este trabajo es que, en el contexto de una particular coyuntura internacional que actúa como condición de posibilidad, la devaluación de la moneda de 2002, junto a una serie novedosa de herramientas de política fiscal, abrieron una etapa en términos de crecimiento económico y generación de empleo que es inédita en la historia argentina.

Ahora bien, la continuidad en términos de cuáles son las grandes empresas que dirigen los principales sectores de la producción argentina (y, centralmente, sus estrategias), permite comenzar a comprender por qué es posible observar una política de sustitución de importaciones (incluso porque es posible verificar procesos de sustitución inversa, en algunos casos peores que los registrados durante la convertibilidad), hasta el problema de la restricción externa, la fragilidad de las pequeñas y medianas empresas industriales y, desde allí, algunas especificidades de los problemas de la generación de empleo. Más aún, sin una correcta caracterización de algunas de las particularidades de la dinámica de generación de empleo, difícilmente se puede llegar a entender por qué en un contexto de records históricos en la materia, no sólo la tasa de desocupación no logra descender a niveles previos a los de la convertibilidad, sino por qué las transferencias del Estado son cada vez más importantes en la estructura de ingresos de los hogares que se encuentran en la base de la pirámide.

Para avanzar en el desarrollo de nuestro artículo, analizaremos brevemente que entendemos por novedades macroeconómicas, prestando particular atención a lo que sucede en materia de generación de crecimiento económico, generación de empleo y políticas estatales de transferencia de ingreso. Luego, en el apartado 4, mostraremos por qué (prestando especial atención al sector industrial) decimos que hay continuidades estructurales en materia de las grandes empresas que dirigen la producción argentina y de qué modo estas continuidades están vinculadas a algunos de los elementos analizados en el apartado 2. Por último, cerraremos volviendo sobre nuestras hipótesis, intentando presentar un análisis general sobre la etapa, focalizándonos en los puntos mencionados anteriormente.

Vale aclarar que prestaremos una muy especial atención al sector industrial. No sólo porque, como veremos gran parte de las nuevas dinámicas macroeconómicas (crecimiento económico, generación de empleo y sector externo) tienen al sector industrial como protagonista, sino porque entendemos que los records históricos registrados en este particular sector, por la importancia histórica que el mismo ha tenido² en la configuración de distintos proyectos políticos en la Argentina, son los que en gran medida hacen suponer que lo que sucedió en estos años supuso un importante quiebre con las décadas neoliberales.

3. El “modelo” de la posconvertibilidad: dinámicas de crecimiento, empleo y comercio exterior.

Comenzaremos este apartado intentando explicar las razones detrás de los resultados inéditos en materia de indicadores socio-económicos, que caracteriza al período en cuestión. Para ello comenzaremos citando al exMinistro de Economía de la Nación, quien en diciembre de 2010 decía lo siguiente:

“el famoso “modelo” en su aspecto macroeconómico es, en lo fundamental, un cóctel de tipo de cambio alto y retenciones. Así visto, en su esencia, poco tiene de original: a grandes trazos, se trata de un esquema de protección de la industria basado en la

² Dicho esquemáticamente, en Pinazo (2015) intentamos mostrar que, dicho esquemáticamente y basándonos en una extensa bibliografía, la industrialización podía decirse que fue la base económica de los proyectos políticos populistas en América Latina.

transferencia de parte del excedente del agro. Podría decirse que se trata de la misma receta de todos los programas de desarrollo de los países periféricos de producción primaria, entre ellos, la misma Argentina durante la edad de oro de la industrialización sustitutiva (1945-1974)”.

El razonamiento es sencillo: el tipo de cambio “alto” surgido luego de la devaluación de 2002, a la vez que potencia la rentabilidad de los sectores exportadores (industriales y no industriales, a partir de la brecha que se abre entre sus ingresos en dólares y sus costos en pesos), “protege” de la competencia importada fundamentalmente a los sectores industriales de baja productividad, a partir del abaratamiento en dólares de parte de sus costos (especialmente los laborales), potenciando por último la capacidad generadora de empleo del crecimiento económico (a partir de la particular elasticidad empleo-producto de los sectores industriales). Las retenciones a las exportaciones, por otro lado, son la herramienta estatal utilizada, en teoría y en parte, para dissociar los precios de exportación de los alimentos de los precios internos, y en parte para apropiarse de una porción de la rentabilidad extraordinaria percibida por los sectores exportadores producto tanto de la propia devaluación, como de la coyuntura internacional (de la que hablaremos), y así financiar políticas fiscales de distinta índole.

La contracara de este esquema se encuentra, en primer lugar y fundamentalmente, en el poder adquisitivo de los salarios. Para los trabajadores asalariados la devaluación produce inicialmente el efecto contrario en sus ingresos al que produce para los sectores exportadores (en la medida en que su salario se percibe en moneda local y parte de los precios de los productos que consume se encuentra dolarizada). Si además tenemos en cuenta que la devaluación de 2002 se produjo en un contexto donde la tasa de desocupación se ubicaba en torno al 25%, y tras cuatro años de una profunda recesión económica, es decir, en un contexto particularmente adverso para la negociación salarial, podremos empezar a comprender otro de los datos salientes del período en cuestión. A saber, porqué recién en 2011 (según CIFRA³) apenas se supera el poder adquisitivo promedio de diciembre de 2001 y porqué, en promedio, el salario real de los trabajadores es en el período 2003-2013 el (como se observa en el gráfico 2) el más bajo de toda la larga serie que transcurre entre 1947-2013.

En resumidas cuentas, la política cambiaria ayuda a comprender en gran medida tanto las novedosas dinámicas de crecimiento del sector industrial que caracterizan al período que estamos analizando, como la generación de empleo asociada a las mismas, y también, en parte y como contracara, los pisos históricos en los que se encuentra el poder adquisitivo del salario de los trabajadores.

Un elemento que no aparece en las palabras que citábamos, pero que es central, y actúa a nuestro modo de ver como condición de posibilidad de la política cambiaria, es la coyuntura internacional. Producto de las dinámicas que apenas señalábamos en el apartado anterior⁴, la economía argentina se encuentra atravesando en las últimas décadas una profunda transformación en términos de la demanda internacional de sus productos de exportación. No sólo China se ha convertido, en uno de los principales demandantes de los productos argentinos, con un importante impacto sobre las cantidades exportadas, sino que su presencia en el mercado internacional ha derivado en un alza en los precios internacionales de los alimentos, combustibles y demás materias primas, que también ha tenido consecuencias sobre la economía de nuestro país. En esta línea, los

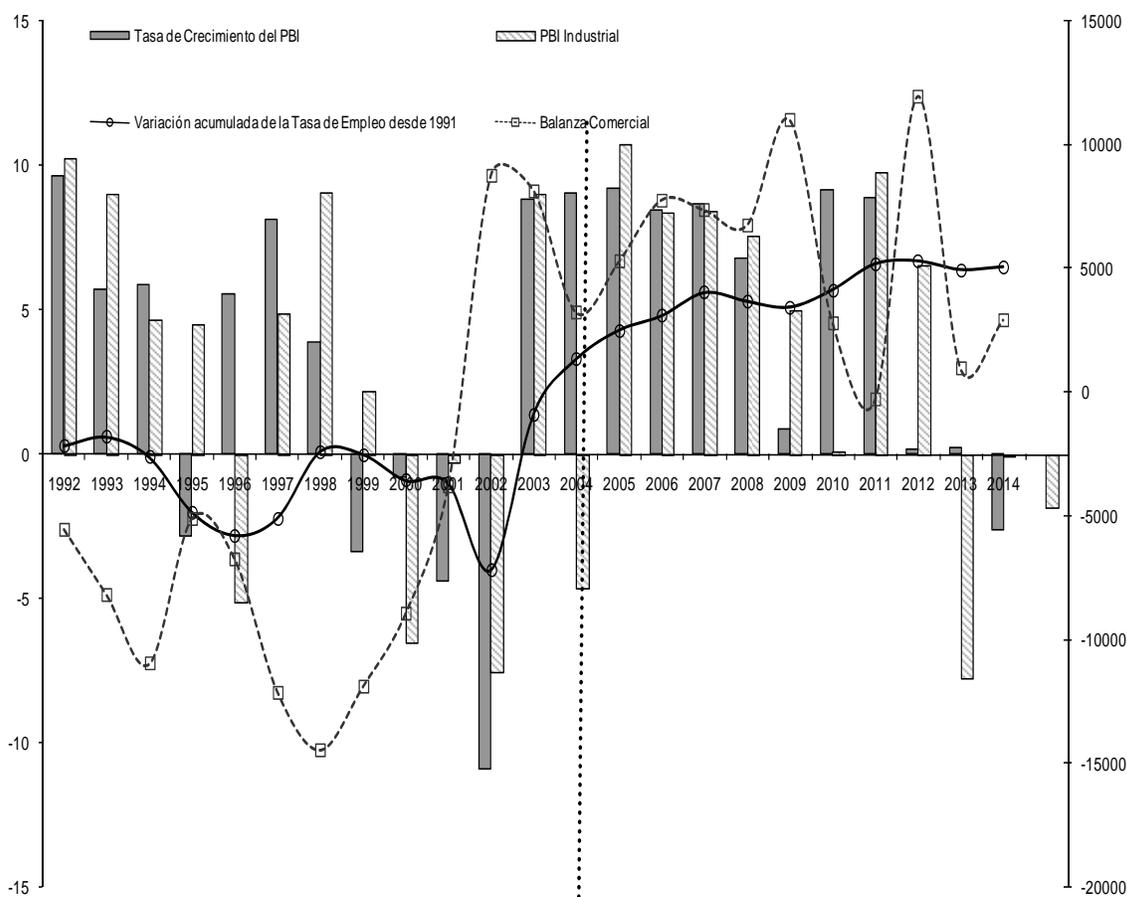
³Informe de Coyuntura n° 15 del Centro de Investigación y Formación de la República Argentina, perteneciente a la fracción Central de Trabajadores Argentinos que apoyaba políticamente al Gobierno Nacional.

⁴Un abordaje en profundidad de estas temáticas ameritaría uno (o varios) trabajos aparte. Podemos decir aquí, muy sintéticamente, que el cambio en las estrategias productivas de las ETN está íntimamente vinculado al rápido proceso de industrialización Chino, y al modo en que este país se ha convertido en las últimas décadas en una especie de “locomotora” del crecimiento mundial, redefiniendo, de paso, los perfiles productivos de países y regiones enteras (al respecto puede consultarse Slipak, 2013 o Triador y otros, 2013).

denominados términos de intercambio eran en 2010 un 45% más favorable para nuestro país de lo que lo había sido en la década anterior, y un 65% mejor de los que había sido en los '80. En este sentido, la denominada coyuntura ha actuado tanto como dinamizadora de la demanda agregada (a partir de su incidencia sobre precios y cantidades de las exportaciones), así como también como condición de posibilidad de cierta autonomía en el manejo de la política cambiaria, a partir de su impacto sobre el balance de pagos y la entrada de divisas⁵.

A continuación presentamos una breve síntesis de las que entendemos son algunas de las dinámicas socio-económicas más relevantes del período. En primer lugar, en el gráfico n° 1 mostramos tanto la magnitud del crecimiento alcanzado en el período en cuestión, como la novedosa dinámica de la actividad manufacturera durante el mismo, así como su particular relación con la generación de empleo y el sector externo.

Gráfico n° 1: Tasa de variación del PBI agregado e industrial, tasa de variación acumulada del empleo, saldo comercial. 1994-2014.



Fuente: Elaboración propia sobre la base del Ministerio de Economía y el INDEC.

Prestamos particular atención al sector industrial porque, como decíamos anteriormente y como parece corroborar el segundo conjunto de datos que estamos analizando, es en el particular dinamismo de este sector donde debemos buscar muchas de las causas de las novedades del período que estamos analizando (y es en torno a este sector donde giran gran parte de los debates

⁵ Es importante tener en cuenta que entre 2003 y 2010 se rompen records en materia de acumulación de reservas, lo que permite cierta discrecionalidad en el manejo de la política cambiaria.

académicos y políticos sobre el período); entre otras cosas, por su particular capacidad generadora de empleo. En línea con este idea, en primer lugar haremos un comentario referido a la evolución de las tasas básicas del mercado laboral entre 1974 y 2012. En segundo lugar, en el cuadro n° 2 mostramos, específicamente para el período 2003-2011 cuáles han sido los motores del fenomenal crecimiento en los niveles de empleo que se produce en dicho período.

Una primera mirada sobre la evolución de las llamadas tasas básicas del mercado laboral argentino nos sugiere que efectivamente los años 2002-2003 deben ser interpretados como un momento de quiebre en la materia. Como se observa en el gráfico que sigue, tanto la tasa de empleo como la tasa de actividad muestran un importante incremento en el período posterior a la devaluación de 2002. Específicamente hablando de la tasa de empleo, si la misma exhibe un promedio del 36,4% de la población entre 1974 y 2002, con picos que no superan el 38,5%, el promedio del período 2003-2014 es de 42,3%, con picos que superan el 43% en los últimos años.

Ahora bien, pese a este inédito desempeño en términos de generación de empleo, la tasa de desocupación no exhibe alteraciones significativas desde 2007, ubicándose en niveles sensiblemente superiores a los valores históricos de la Argentina previos a la convertibilidad. En términos formales, esto no es otra cosa que la contracara de los valores históricamente elevados que exhibe la tasa de actividad en el período posterior a la devaluación de 2002. La pregunta siguiente debería ser: ¿a qué se debe este incremento histórico de la tasa de actividad? Claramente, no existe una explicación simple a esta pregunta, y su respuesta excede los límites de este artículo. No obstante nos parece que es interesante observar que parece existir una importante correlación entre las variaciones en la tasa de actividad y las variaciones en el poder adquisitivo promedio de los salarios en todo el período que va desde 1974 a 2014. Es decir, podemos pensar que lo bajo del poder adquisitivo de las remuneraciones incide sobre la estrategia de los hogares en términos de la cantidad de miembros que se ven obligados ingresar al mercado laboral.

Cuadro n° 1: Empleo asalariado total y según estratos productivos.

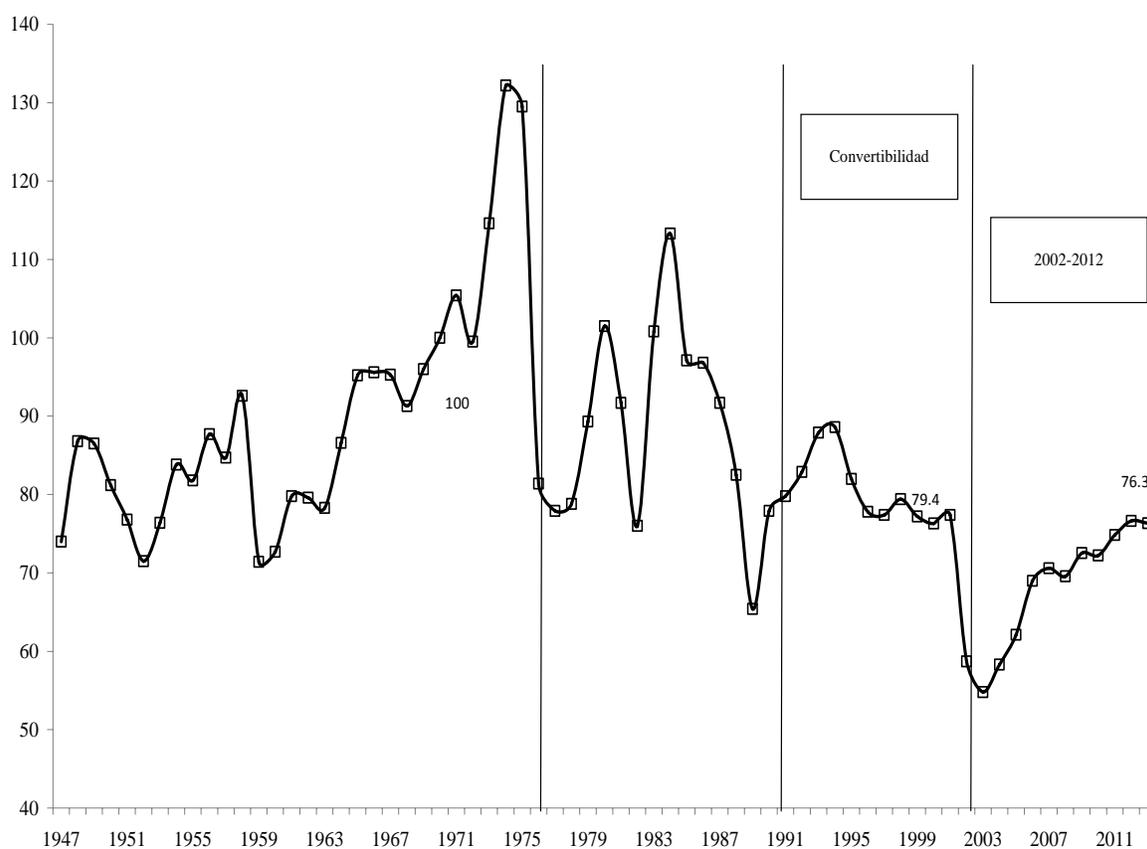
	Industrias de Alta		Industrias de Baja		Servicios	Administración Pública	Sector Primario	Construcción	Total
	Pymes	Grandes	Pymes	Grandes					
Empleo Asalariado									
2003	204.675	66.966	407.743	25.830	3.722.094	1.488.234	118.422	324.162	6.358.126
2007	221.332	94.014	524.692	69.106	4.439.674	1.570.525	86.406	526.905	7.532.654
2011	217.069	102.984	475.906	72.957	4.699.013	1.704.976	94.243	600.473	7.967.621
2014	181.249	100.673	472.323	92.457	4.530.527	2.138.153	162.785	565.325	8.243.491
Participación en el total									
2003	3,2	1,1	6,4	0,4	58,5	23,4	1,9	5,1	100,0
2007	2,9	1,2	7,0	0,9	58,9	20,8	1,1	7,0	100,0
2011	2,7	1,3	6,0	0,9	59,0	21,4	1,2	7,5	100,0
Participación en las variaciones totales del empleo asalariado									
2003-2007	2,0	3,3	14,3	5,3	61,1	7,0	-2,7	17,3	100,0
2007-2011	-1,3	2,8	-15,0	1,2	59,6	30,9	1,8	16,9	100,0
2003-2011	1,1	3,2	6,0	4,1	60,7	13,5	-1,5	17,2	100,0
2007-2014	-5,6	0,9	-7,4	3,3	12,8	79,9	10,7	5,4	100,0
2011-2014	-13,0	-0,8	-1,3	7,1	-61,1	157,0	24,8	-12,7	100,0
Variaciones Relativas por Estrato									
2003-2007	8,1	40,4	28,7	167,5	19,3	5,5	-27,0	62,5	18,5
2007-2011	-1,9	9,5	-9,3	5,6	5,8	8,6	9,1	14,0	5,8
2011-2014	-16,5	-2,2	-0,8	26,7	-3,6	25,4	72,7	-5,9	3,5

Fuente: elaboración propia sobre la base de a EPH (INDEC).

En el cuadro 1 hemos intentado mostrar cuáles han sido los motores de este crecimiento inédito del empleo en la Argentina. Para ello, además de distinguir el número de empleos asalariados por grandes sectores de actividad (industria, servicios, construcción, sector público), hemos distinguido

al interior de la industria manufacturera a los que hemos definido como sectores de alta productividad del resto (a los que llamaremos de baja productividad). A su vez, dentro de cada uno de ellos hemos distinguido entre Pymes (establecimientos que emplean a menos de 200 personas) y grandes establecimientos. La idea es aproximarnos al problema de la heterogeneidad del sector industrial separando a aquellos sectores donde, entendemos, el tipo de cambio no es una variable fundamental a la hora de analizar su desempeño, de los sectores donde sí lo es. En esta línea, en los sectores de alta productividad incluimos a las ramas productoras de alimentos, bebidas y tabaco, a la industria química, automotriz, y a la del petróleo. Es decir, sectores donde, como veremos luego, están ubicadas el grueso de las grandes empresas argentinas, que exhiben una productividad laboral superior a la media, que tienen capacidad de competir en los mercados internacionales, que por ende concentran el grueso de las exportaciones y que incluso han evidenciado importantes tasas de crecimiento en regímenes cambiarios a priori adversos para los sectores transables como la convertibilidad.

Gráfico n° 2: Poder adquisitivo del salario promedio. 1947-2012 (1970 = 100).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de Graña y otros (2006) y CIFRA (2013).

Como vemos entonces en el cuadro 2, y en línea con lo que señalábamos en relación al “modelo”, en el período 2003-2007, es decir, en el período donde se registraron las mayores tasas de crecimiento del empleo que hemos analizado, los sectores industriales que no pertenece al reducido grupo de ramas que hemos incluido dentro de los estratos de alta productividad, han sido uno de los motores de la generación de empleo en la Argentina. Efectivamente, siendo apenas el 6,8% del empleo asalariado total en 2003, explican el 19,7% del nuevo empleo asalariado generado entre 2003 y 2007. Más aún, si para reforzar el argumento señalado en relación al

impacto de la política cambiaria sobre los pequeños y medianos empresarios de baja productividad, analizamos además el nivel de empleo según el tamaño del establecimiento, veremos que, dentro de los estos sectores industriales dinámicos en la materia, el grueso del nuevo empleo asalariado ha tenido lugar en establecimientos de menos de 200 empleados (14,3 puntos porcentuales de esos 19)⁶. El otro gran motor del crecimiento de la tasa de empleo parece ser la construcción. Como se observa en el cuadro, siendo el 5% del empleo asalariado total en 2003, explicó el 16% del nuevo empleo generado entre 2003 y 2007 (el mismo número que surge si tomamos el período 2003-2011).

Una mirada un poco más detenida nos muestra que el año 2007 es un punto de inflexión en lo que refiere a la generación de empleo. Básicamente porque de 2007 al 2012 el ritmo de crecimiento de la tasa de empleo es mucho menor a lo que lo fuera en los cuatro años previos (de hecho el indicador se mantiene prácticamente estancado), y porque, vinculado a lo anterior, también se modifica el ritmo de generación de empleo al interior de los distintos sectores en los que hemos dividido a la economía argentina. Como se observa, si entre 2003 y 2007 el empleo asalariado total crecía alrededor de 4 puntos porcentuales en promedio por año, entre 2007 y 2011 ese crecimiento se reduce al 1,6. Esta caída parece estar directamente vinculada a la contracción que es posible observar en el nivel de empleo de los estratos industriales de baja productividad (el empleo allí cae alrededor de un 3%), que es parcialmente compensada por el novedoso dinamismo del sector público (siendo el 20% del empleo total en 2007 explica casi el 27% del nuevo empleo generado entre 2007 y 2011). De hecho, y para finalizar, es interesante ver, en línea con el argumento que planteábamos en torno a la centralidad de la protección cambiaria, que en el período 2011-2014 (tras largos años de fuerte crecimiento de los precios), el sector público parece ser el gran dinamizador (casi excluyente) de un empleo que prácticamente permanece estancado (de los tres períodos, el 2011-2014 es el de menor dinamismo en términos de generación de empleo asalariado).

Este menor dinamismo del sector industrial en materia de generación de empleo, claramente está vinculado al menor dinamismo del sector industrial en materia de crecimiento económico, y esta cuestión nos obliga a mencionar uno de los grandes problemas del denominado “modelo”, al menos en su aspecto macroeconómico: la inflación. Tratar de explicar el porqué de la aceleración inflacionaria excede los límites de este trabajo⁷. Alcanza con decir que dicha aceleración ha tenido importantes consecuencias sobre la dimensión “macroeconómica” (a partir de su impacto en materia de crecimiento económico y la generación de empleo) y, como veremos en el apartado que sigue, en materia de alianzas o complementariedad de intereses entre las distintas fracciones del capital productivo. Básicamente, porque lo que puso en evidencia la inflación es que no hubo un proceso virtuoso de sustitución de importaciones; porque, centralmente y dicho de un modo sintético, *no existió (o no existe) complementariedad de intereses entre los grandes actores que dirigen la producción y las pequeñas y medianas empresas que generan el empleo.*

Con el propósito de profundizar lo mencionado en apartados anteriores, es importante volver a mencionar en que una de las novedades en materia de política-económica del período en cuestión, tiene que ver con la política de ingresos llevada adelante por el gobierno nacional. Esta involucra desde los aumentos por decreto del salario mínimo vital y móvil comenzados en 2003 (y luego continuaron vía negociaciones colectivas), hasta la política de subsidios a los prestadores de servicios públicos y la consecuente fijación de sus tarifas, pasando por las sucesivas redefiniciones de los haberes jubilatorios y los requisitos para percibirlos. Más allá de la necesaria y exhaustiva

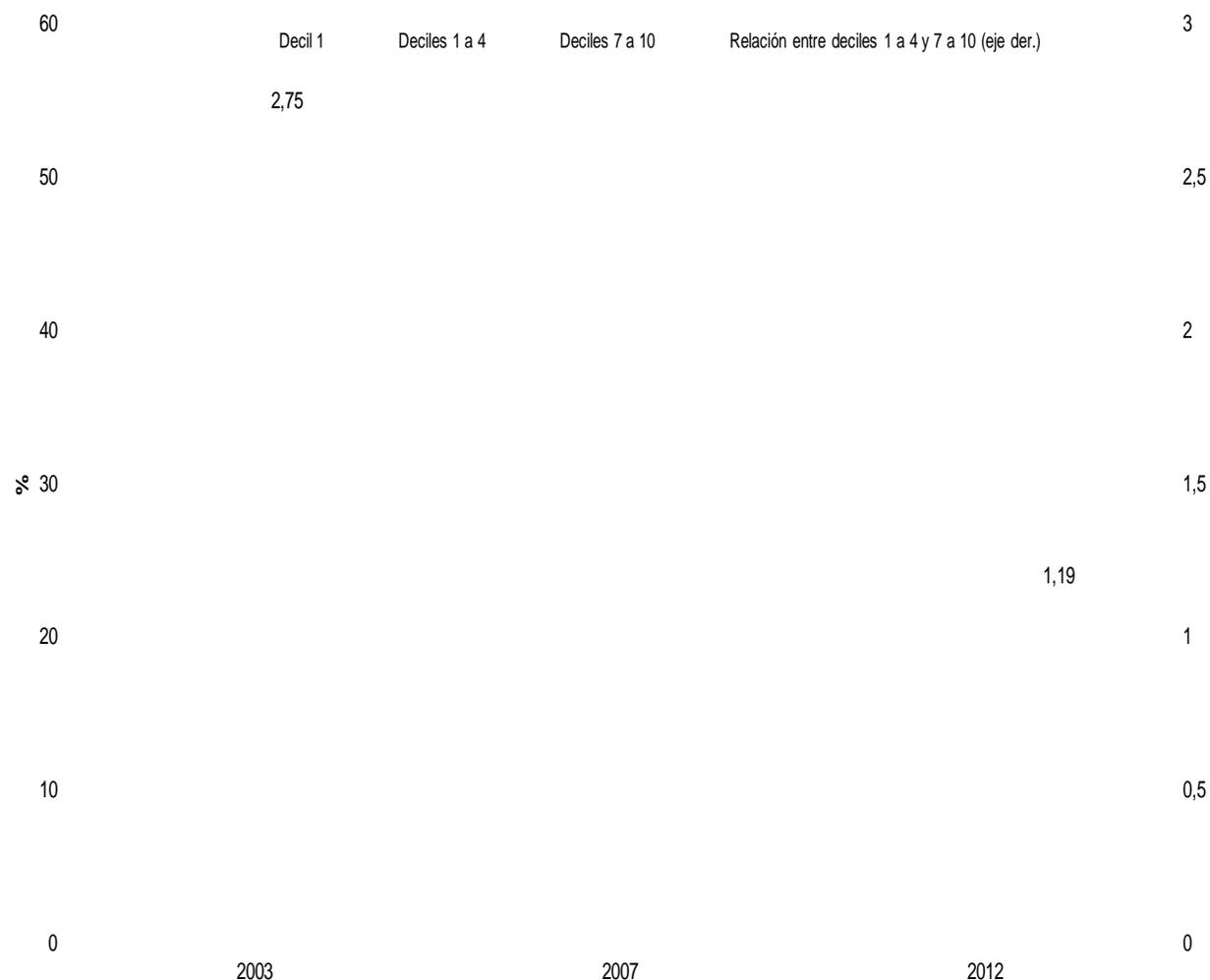
⁶La separación por tamaño de establecimiento nos permite distinguir, dentro de las ramas que hemos separado de las de alta productividad, a grandes empresas como las pertenecientes al grupo Techint o Arcelor Mital, que por sus condiciones estructurales, y los criterios que hemos elegido para dicha separación, deberían compartir la primera categoría de nuestro análisis.

⁷ El Índice de Precios Implícitos del PBI (es decir, el índice que mide la evolución de todos los precios de la economía) exhibe un crecimiento promedio trimestral del orden del 4% acumulativo promedio entre el primer trimestre de 2007 y el segundo de 2012 (cuando entre el segundo trimestre de 2002 y el último de 2006 el mismo era del 2,6%).

valoración política que es necesario hacer de las mismas (imposible de realizar aquí), lo cierto es que el aumento en el gasto público vinculado a este tipo de políticas ha tenido un significativo impacto sobre los ingresos de una parte importante de la población, particularmente sobre los sectores menos pudientes.

En línea con lo anterior, en el gráfico que sigue presentamos la evolución de la participación de las distintas políticas de transferencia de ingresos estatal en el conjunto de ingresos de los hogares, agrupando a los mismos según decil de ingreso. Si bien esto excluye del análisis el impacto indirecto que tienen sobre los ingresos los subsidios a los servicios públicos, aquí se ve claramente que las políticas de transferencias de ingresos han tenido un impacto muy importante sobre los ingresos de los hogares de menores recursos del país, que ha contribuido claramente a reducir la brecha entre los sectores de más y menos ingresos.

Gráfico 3: Participación de las transferencias estatales en la masa de ingresos total de los hogares según decil de ingresos y relación entre la masa de ingresos de los primeros cuatro deciles y los últimos cuatro.



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la EPH (INDEC).

Esta política ha funcionado en un doble sentido: por un lado, ha permitido compensar en parte lo históricamente bajo de los salarios (como vimos en el gráfico 2), y, por el otro, ha funcionado

como un motor importante del crecimiento económico a partir de su impacto sobre la demanda agregada⁸.

A modo de cierre de este apartado, y resumiendo brevemente lo dicho hasta aquí, podemos decir que efectivamente el período que transcurre entre los años 2003 y 2014 en la Argentina se caracteriza por una serie de novedosas dinámicas macroeconómicas, que tienen como puntos destacados las elevadas tasas de crecimiento del nivel PBI agregado, de la actividad manufacturera, y del empleo. Hemos señalado que entendemos que para comprender estas dinámicas hay que poner en primer lugar algunos aspectos de una novedosa coyuntura internacional, que ha actuado tanto como motor de la demanda agregada (a partir de su incidencia sobre precios y cantidades de las exportaciones), así también como condición de posibilidad de una novedosa política económica llevada adelante por parte del Estado.

Dijimos también que a partir de 2008 el que había sido el motor del empleo (las industrias de baja productividad y especialmente las Pymes) comienza a evidenciar signos de estancamiento. Y que estos signos de estancamiento si bien se vinculan con el problema de la inflación, ponen en evidencia lo que intentaremos mostrar en el apartado que sigue: la escasa vinculación entre los actores que dirigen la producción y los que generan el empleo. Es importante señalar, por último (y si bien no puede ser desarrollado exhaustivamente aquí), que la inflación generó fuertes tensiones entre la política cambiaria, la fiscal y la monetaria, producto, fundamentalmente, del deterioro del resultado del balance de pagos. Básicamente, la inflación genera múltiples tensiones sobre la demanda de divisas⁹, que limita los márgenes de maniobra del Estado en términos de política fiscal y monetaria.

4. Las continuidades estructurales en términos de actores y estrategias.

Este apartado está estructurado en torno a los siguientes interrogantes: qué se produce en la economía argentina, quiénes lo hacen y sobre la base de qué estrategias. Obviamente son preguntas muy generales y es imposible responder a ellas de manera exhaustiva. No obstante, prestando particular atención al sector industrial (por el papel que ha jugado en las “novedades macroeconómicas” anteriormente descritas, y, porqué no, por el peso simbólico que tiene en la discusión académico-política en la Argentina), intentaremos responder a ellos a partir del análisis de las empresas más grandes del país (en términos de volúmenes de facturación).

Comenzar analizando brevemente qué sucedió con la industria automotriz argentina en el período en cuestión es un buen modo de comenzar nuestra breve descripción sobre la industria argentina. No sólo porque la industria automotriz ha sido de manera casi excluyente el motor del crecimiento industrial durante el mismo, sino porque la actividad ha sido históricamente uno de los pilares (también de un modo casi excluyente) de lo que fue el proyecto desarrollista argentino (Pinazo, 2015), y, entonces, es un buen modo de pensar cuánto hay de ruptura y cuánto de continuidad entre el período 2003-2015 y el neoliberalismo. En este sentido, analizar la producción de automóviles no es sólo un modo de aproximarnos al grueso de la nueva producción industrial argentina, sino un modo de, como veremos, comenzar a comprender las especificidades del actual

⁸Por otra parte, es indudable que esta mayor presencia estatal en los ingresos populares, junto a los records históricos en materia de empleo, son ineludibles a la hora de abordar las transformaciones en las identidades políticas en la Argentina luego de 2003. Podemos decir, utilizando los términos de algunos autores que profundizan más en la cuestión, que esta dimensión macroeconómica es un elemento central para hablar de “nuevo momento hegemónico” en la Argentina en este período (Varesi, 2011).

⁹Esquemáticamente por dos motivos fundamentales: porque encarece la producción local alentando las importaciones y porque, vinculado a lo anterior, genera especulaciones devaluatorias que alientan la fuga de divisas.

momento histórico, y de las diferencias que lo separan de lo que fue el desarrollismo¹⁰ argentino de mediados del siglo XX.

Dicho esquemáticamente, a mediados del siglo XX, no sólo en la Argentina sino en gran parte del pensamiento latinoamericano, se señalaba que la alianza con el capital transnacional constituía la única alternativa realmente existente para continuar con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones¹¹. En la Argentina específicamente, esa alianza se produjo fundamentalmente en la industria automotriz, y consistió básicamente en lo siguiente: mientras las empresas transnacionales contaban con un mercado altamente protegido, en contextos donde además se diagnosticaba que existía una fuerte demanda insatisfecha, sobre-amortizar sus inversiones realizadas en sus casas matrices, el Estado Argentino se beneficiaba de las divisas y la tecnología necesarias para producir un bien de consumo durable que entendía no hubiera podido producir de otro modo. Un bien de consumo durable cuya importancia, como hemos mostrado en otros trabajos, excedía lo estrictamente técnico¹².

Vinculado a lo que señalábamos en el primer apartado de este trabajo en relación a los cambios en las estrategias de las empresas transnacionales en relación a los países periféricos del sistema, las empresas automotrices que operan en la Argentina han comenzado, desde aproximadamente mediados de la década de los '90, una nueva estrategia productiva en el país. A diferencia de lo ocurrido durante el desarrollismo, y producto de una serie de transformaciones tecnológicas de envergadura, han comenzado a ensamblarse en el país modelos nuevos o de última generación con parámetros de productividad similares a los imperantes en países con una escala más amplia y una mayor historia en el segmento¹³. Esto ha derivado tanto en records en materia de producción (lo que, como vimos ha motorizado gran parte del crecimiento industrial en su conjunto), como en una novedosa tendencia exportadora de la industria. Pero, paralelamente, se ha roto ese vínculo con la industria doméstica (fundamentalmente a partir de la desvinculación entre el segmento terminal y el segmento autopartista local) que hacía de la actividad, como decíamos, el núcleo económico de un proyecto político más amplio.

Efectivamente, estas transformaciones en la industria automotriz argentina son parte de un proceso de transformaciones que exceden lo que sucede a nivel local, y que tienen en la redefinición de tareas entre segmento terminal y autopartista, y en una serie de cambios en las escalas de producción y comercialización de productos terminados e insumos, sus puntos más destacados. Las empresas terminales han dejado la idea de una producción integrada, y han relegado un número cada vez más importante (tanto en número como en complejidad) de actividades a empresas

¹⁰Utilizamos el término *desarrollismo* de un modo esquemático y general, para referirnos al largo período que transcurre entre aproximadamente 1945 y 1976 donde, motorizado por un fuerte crecimiento industrial, el país transitó sus mejores años en materia de empleo, salarios y casi cualquier indicador socio-económico que se utilice. El término, además, aparece muchas veces en los debates como en oposición al neoliberalismo (Varesi, 2010, 2011; Frascina, 2009).

¹¹En “Dependencia y Desarrollo en América Latina” los autores señalan que “salvo que se acepte la hipótesis de una revolución socialista”, la alianza con el capital extranjero aparecía por aquel entonces como la única alternativa para continuar con la industrialización. (Cardoso y Faletto, 1969, p. 135).

¹²“Los requisitos de integración local de la producción, y los múltiples eslabonamientos productivos que de ellos se derivaban, hacían del segmento terminal el destino final de prácticamente todos los sectores productivos en los que se podía dividir la estructura económica. Por otra parte, la orientación mercado internista de la producción, hacía del salario y el empleo elementos centrales de la demanda y, en este sentido, en condición de posibilidad de realización de la ganancia. Por tal motivo es que insistimos en afirmar que la industria en cuestión era algo más que una actividad productiva; era, a nuestro modo de ver y como ya señalamos, el núcleo económico de un proyecto económico-político”. (Pinazo, 2015, p. 187).

¹³ En Pinazo, 2015, p. 156 mostrábamos que, con una escala 6 y 2 y medias veces menor a la industria alemana y francesa respectivamente, la industria argentina había alcanzado en 2008 parámetros de vehículos producidos por obrero ocupado por año superiores a los de ambas.

autopartistas, muchas de las cuales, han comenzado a operar a escala transnacional¹⁴. Las primeras buscan reducir su accionar a actividades de diseño, ensamble y comercialización, y las autopartistas han pasado a ocuparse de la fabricación (y a veces también el diseño) de módulos o subensambles enteros, como ser el armado de motores, sistemas de aceleración, frenos o dirección (Gereffi, 2001; Motta, 1999). Esto ha permitido a las terminales reducir significativamente costos y riesgos, que se delegan a los empresarios y trabajadores del segmento autopartista. Ahora bien, las nuevas autopartistas globales, que, no obstante, piensan su estrategia a escala regional, utilizan generalmente al país cuyo mercado interno es más importante como centro de operaciones, e instalando filiales “anémicas”, o de escaso valor agregado, en el resto de las locaciones donde deben abastecer a la empresa terminal. En palabras de la OIT (2005, p. 71): “un proveedor opera con una estructura «radial» a través de la cual realiza operaciones comerciales transfronterizas con sus propios proveedores y filiales”.

Estas nuevas dinámicas, muy esquemáticamente descritas aquí, permiten comenzar a comprender porqué, en paralelo a estos records en materia de producción, productividad laboral y comercio exterior, la industria automotriz registre en el período que nos ocupa los menores niveles de integración local de la producción, con sus consecuentes impactos sobre el sector externo, sobre los empresarios del sector autopartista, y desde allí, sobre la generación de empleo.

Como decíamos entonces, entendemos que comenzar con este breve análisis de las transformaciones en la industria automotriz es útil para aproximarnos a las diferencias entre el viejo desarrollismo y algunas características estructurales de la actual economía argentina. Nuestra hipótesis, en línea con lo dicho sobre el cambio histórico en las estrategias productivas de la industria automotriz, es que, dicho esquemáticamente, si durante el desarrollismo de mediados del siglo XX existió una parcial coincidencia *transitoria* de intereses entre el capital transnacional (que dirigió la segunda fase de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones), el Estado desarrollista, el capital local que creció a la par y como proveedor del primero, y parte de la clase trabajadora cuyo salario era condición de posibilidad de realización de la ganancia, en un esquema productivo pensado para el mercado interno; en la actualidad eso ha cambiado radicalmente. El capital transnacional que, como veremos, sigue explicando el grueso de la producción manufacturera nacional, ha ampliado sus escalas de producción, gestión y logística, por lo que no tiene la necesidad ni de desarrollar localmente toda su estructura de proveedores, ni de vender el grueso de sus productos en el mercado interno. Es más, en un escenario donde es posible pensar en estructuras de proveedores que funcionen a escala regional (y en algunos casos global), el desarrollo de sistemas industriales integrados en países periféricos de pequeña escala parece convertirse en una irracionalidad económica¹⁵. Por su parte, cabría pensar que el nivel de los

¹⁴“Dado que se emplean componentes comunes para producir diferentes modelos y que los proveedores se transforman en actores clave en la producción de automóviles, las terminales automotrices prefieren usualmente comprar a los mismos proveedores, independientemente del lugar donde se lleve a cabo la producción. Esto plantea a los proveedores (sobre todo a los megaproveedores y a otros proveedores en el primer anillo) la necesidad de globalizar su actividad (esta tendencia no alcanza a los proveedores de componentes básicos del segundo y tercer anillo).

Asimismo, dadas las tecnologías de producción y demanda sincronizadas (just-in-time), los proveedores globales a veces también necesitan seguir a las terminales automotrices a sus lugares de producción, estrategia que en la jerga se denomina “seguir abasteciendo” (followsourcing)” (Arza, 2011, p. 142).

¹⁵ En la industria química, particularmente en los químicos básicos, se registran dinámicas similares. La industria no sólo ha sido un importante motor del crecimiento industrial actual, sino que además, como se observa en este trabajo, una parte importante de la cúpula empresaria se encuentra ubicada en dicho segmento. Por otra parte, la industria es uno de los principales rubros deficitarios de la industria local. Entre 2008 y 2012 el déficit comercial del segmento fue de alrededor de 15 mil millones de dólares. Más de dos veces el déficit acumulado entre los años 2003 y 2007 y significativamente mayor al del sector autopartista (11 mil millones de dólares entre 2008 y 2012). Las principales razones del déficit hay que buscarlas en la

salarios en estos países es hoy (quizás más que nunca), salvo en lo que refiere a un reducido segmento de altos ingresos localizado en esos países, un costo que es necesario controlar antes que un elemento de demanda que se pretenda estimular.

En esta línea, a nuestro modo de ver la industria argentina puede pensarse como compuesta a grandes rasgos por dos grandes sectores. Por un lado, un reducido número de empresas transnacionalizadas (de origen extranjero y, en algunos casos menores, también nacional) que, dedicados a aprovechar ciertos “nichos”¹⁶ de la economía argentina, explican el grueso del crecimiento económico, de la productividad y las exportaciones, pero, como contrapartida, se encuentran fuertemente desarticulados el resto de la estructura productiva; y, por el otro, un gran y heterogéneo grupo de pequeños y medianos empresarios que, desarticulados entre sí y del núcleo dinámico, son fundamentalmente mercado internistas. De este modo es que sostenemos (como profundizaremos luego aquí) que la devaluación 2002 (y el sostenimiento de un tipo de cambio “competitivo” hasta 2008), a la vez que benefició a las grandes empresas del sector, que se beneficiaron de su orientación exportadora, también contribuyó al crecimiento de ese heterogéneo grupo de Pymes en la medida en que redujo sensiblemente sus costos laborales en dólares.

En los cuadros y gráficos que siguen presentamos un conjunto de datos que nos permiten corroborar en parte lo dicho anteriormente. En primer lugar, podemos observar, tanto si tomamos las 100 empresas industriales más importantes del país (basándonos en el trabajo de Schorr y Manzanelli de 2010), como si tomamos las 492 (basándonos en las empresas industriales que figuran en el ranking de las 1000 empresas de mayores ventas del país elaborado por la revista mercado), podemos apreciar que el grueso de las mismas (el 67% si tomamos a las primeras 492 y más del 80% si tomamos las primeras 100) está ubicado en las actividades de producción de alimentos, química, laboratorio y farmacia, automotriz y petrolera; es decir, aquellas actividades que en el cuadro 2 ubicábamos en los estratos de alta productividad. Además, podemos apreciar que estas empresas explican el grueso de la facturación de este reducido número de grandes empresas; el 81% si tomamos las 492, y el 83% si tomamos las 100. Lo mismo sucede si comparamos su nivel de facturación con el del conjunto de la rama a la que pertenecen. Por último, más adelante podremos apreciar que en los últimos 20 años han incrementado su participación en el conjunto de la actividad manufacturera.

Cuando observamos de qué empresas estamos hablando específicamente, podemos apreciar que se trata, fundamentalmente, de empresas transnacionales que son líderes mundiales de este tipo de actividades. De hecho, dentro de este selecto grupo de elite es posible observar una fuerte concentración. Efectivamente, en la industria química, por ejemplo, las primeras 6 empresas transnacionales (Laboratorios Roche, Dupont, Dow, Eastman, Bayer y Basf, el 6% del total del cúpula dedicadas a la actividad) explican el 23% de la facturación.

confluencia de tres factores: a) las estrategias globales de las principales empresas transnacionales productoras del segmento, b) el lugar de la Argentina en esas estrategias globales, c) la importancia de la industria química en las estrategias geopolíticas de los grandes países productores de bienes industriales. De un tiempo a esta parte los grandes productores han buscado deslocalizar desde sus casas matrices a países “emergentes”, gran parte de la producción de químicos básicos por razones de salarios y escala. Por cuestiones de escala y capacidad de intervención del Estado (asociada al problema de la escala) la Argentina ocupa un lugar marginal en la producción mundial de químicos básicos. Por último, relacionado con lo anterior, China se ha convertido, de un tiempo a esta parte, en el segundo proveedor mundial de químicos para uso industrial, tanto por la estrategia de autoabastecimiento de químicos básicos que viene siendo pensada desde el Estado (KPMG, 2011), como por lo atractivo que es para las principales empresas transnacionales del sector el instalarse en su territorio (Pollak y otros, 2012) (SINOPEC, su principal empresa, se ha transformado en poco tiempo en una de las más grandes del mundo en el segmento).

¹⁶Hablamos de nichos porque, si bien son actividades que explican el grueso de la producción manufacturera, involucran a un reducido número de firmas que parecen estar cada vez más desvinculadas del resto de la estructura económica argentina.

Cuadro n° 2: Indicadores de grandes empresas industriales.

Actividad	500 más grandes				100 más grandes			Participación en las exportaciones totales del país (%)	Participación en las importaciones industriales totales (%)
	Cantidad de empresas	% del total de empresas	% de la Facturación del total de la rama (industria)*	Cantidad de empresas	% de la Facturación del total de la cúpula (200)	% de la Facturación del total de la rama (industria)*	Algunas de las Principales Empresas		
Alimentos, Bebidas y Tabaco	155,0	31,5	72,0	30	19,4	46,8	Cargill, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Louis Dreyfus.	65	27,4
Industria Química (Básicos, fertilizantes y fitosanitarios, laboratorios)	96,0	19,5	55,5	26	7,5	40,7	Dow Argentina, Bayer Argentina, Profertil, Basf Argentina, Syngenta		
Extracción de energía	32,0	6,5		4	3,4	24,3			
Automotriz	47,0	9,6	127,3	13	11,9	99,2	Ford, Volkswagen		
Metalúrgica	25,0	5,1	45,7	6	3,9	94,6	Aluar, Acindar, Siderar		
Maquinaria Agrícola	8,0	1,6							
Resto de maquinaria y Equipo	11,0	2,2		3	1,1	8,1			
Resto de industria	118,0	24,0		18	3,8				

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la Revista Mercado y Schorr y otros (2012)

*La participación en la facturación se realizó utilizando los datos del CEP.

En lo que respecta a ese heterogéneo universo Pyme del que hablamos, podemos decir que, según la Fundación Observatorio Pyme, éstas¹⁷ representaban en 2004 alrededor del 98% de las firmas industriales existentes en el país (Fundación Observatorio Pyme, 2008: 15). Con una concentración geográfica sumamente importante y una dispersión igualmente significativa en lo que refiere a sus actividades. Para 2007, el 83% se ubicaba entre el área metropolitana de Buenos Aires (AMBA) y la zona centro del país (57% en el AMBA), y ninguna rama de actividad¹⁸ (salvo Metales Comunes y Productos del metal, con un 14,6%) agrupaba a más del 10% de las mismas.

En términos de su participación en el nivel de actividad, alcanza con señalar que menos de 300 empresas grandes¹⁹ explicaron más del 50% del valor agregado total de la industria (gráfico 4). Ahora bien, en términos de empleo, las Pymes explicaban, en 2010, alrededor del 80% del empleo

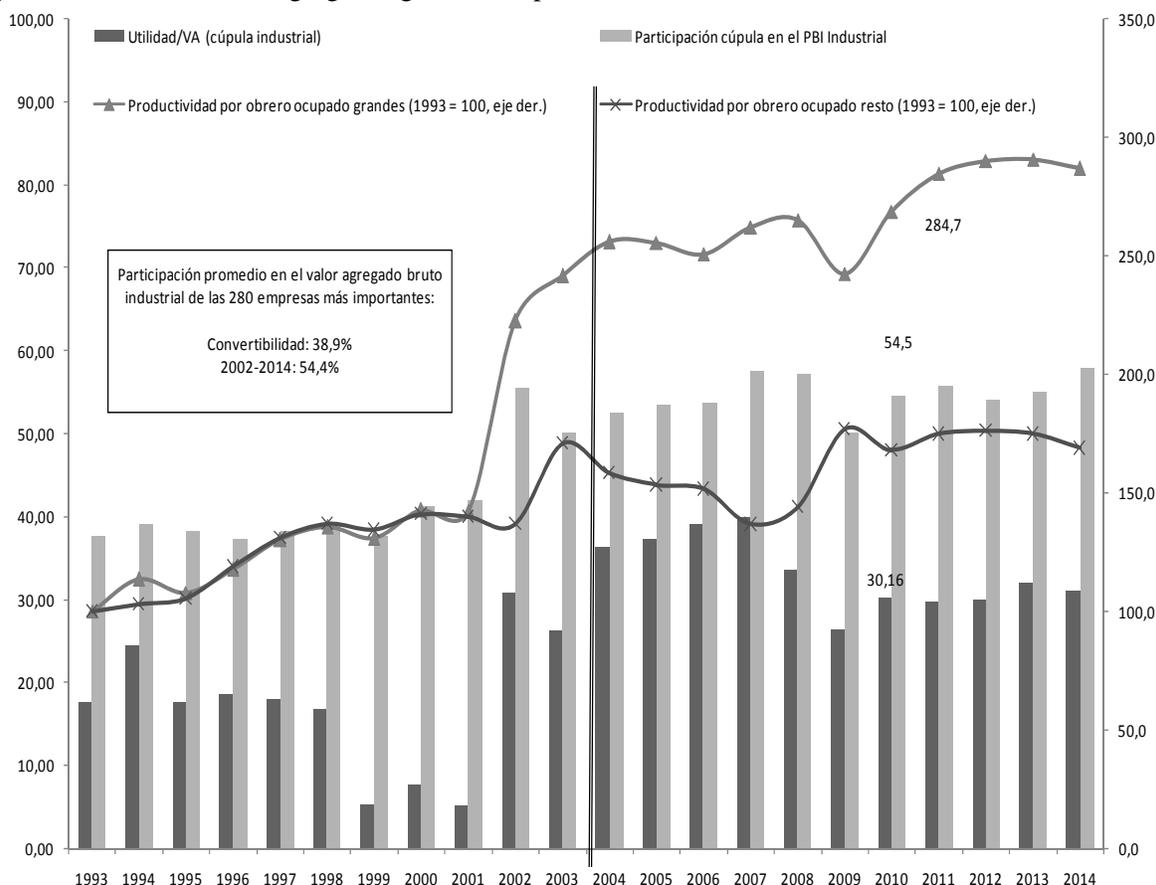
¹⁷En la Fundación Observatorio Pyme se habla de Pymes para hablar de firmas industriales que emplean entre 1 y 200 ocupados. En este trabajo, cuando hablamos de grandes empresas seguimos la terminología de la encuesta de grandes empresas (ENGE) del INDEC, que las ordena según facturación. No obstante, es importante tener en cuenta que las aproximadamente 300 empresas industriales que entran en la ENGE empleaban en promedio a más de 1000 trabajadores en todos los años bajo análisis.

¹⁸CIUU a 3 dígitos.

¹⁹Ver nota al pie n° 17.

asalariado cuando se las define según tamaño del establecimiento, y alrededor del 70% cuando se las define según sus ventas.

Gráfico n°4: Evolución de la productividad por obrero ocupado, participación en el valor agregado y utilidades sobre valor agregado (grandes empresas²⁰).



Fuente: Elaboración propia sobre la base de la ENGE y la Encuesta Industrial Mensual (INDEC)

Por otro lado, un tema fundamental a la hora de pensar en la relación entre el segmento Pyme y la política pública tiene que ver con dos cuestiones vinculadas: la productividad laboral y la inserción internacional. Sobre la productividad laboral, podemos decir que, sacando del cálculo los datos de las empresas industriales de mayor facturación, si bien la misma era un 27% mayor en 2011 de lo que era en 1998 (último año de crecimiento de la convertibilidad), se encontraba también en dicho año en los mismos niveles de 2003. Esto permite comenzar a comprender por qué las Pymes comienzan a exhibir en 2008 serias dificultades para competir frente a la producción importada (tras años donde el salario nominal viene creciendo en porcentajes cercanos al 20%)²¹, y por qué desde ese año, como vimos, son importantes expulsoras de empleo, y también por qué, a diferencia de lo que sucede con las grandes empresas del país, sólo un reducido número de las mismas exporta una parte significativa de su producción.

Si a esto le sumamos que, tomando datos relevados en 2008, sólo alrededor de una tercera parte de la producción de las Pymes tiene como destino la provisión de insumos a otras industrias,

²⁰ Aquí se habla de las 300 mayores empresas en términos de facturación tomando los informes de grandes empresas del INDEC.

²¹ Ver al respecto los distintos informes anuales de la Fundación Observatorio Pyme.

podremos comenzar a comprender, esquemáticamente, porqué entendemos que es correcto hablar de una situación de debilidad estructural de dichas empresas, que guarda mucho de continuidad con lo sucedido antes de la devaluación. Básicamente porque, como vimos, y como veremos a continuación, las mismas, si bien son centrales en materia de generación de empleo, están fuertemente desarticuladas del núcleo de empresas (y de actividades) que dirigen la producción industrial en la Argentina. Aquí reside, entendemos nosotros, una de las limitaciones centrales del actual proceso de crecimiento y generación de empleo, y sobre esto intentaremos profundizar en el apartado que sigue.

5. Conclusiones

En este trabajo hemos intentado mostrar básicamente cómo se combinan en el período de la postconvertibilidad (2002-2014) una serie de novedosas dinámicas en materia de crecimiento económico, generación de empleo e intervención del Estado, con fuertes continuidades estructurales, básicamente en lo que tiene que ver con los agentes predominantes de la economía argentina, sus actividades productivas, sus vínculos con el resto de la estructura económica y, en parte, su inserción internacional.

En primer lugar, sostuvimos que las nuevas dinámicas en materia de crecimiento económico, generación de empleo y distribución del ingreso (y, en parte, sector externo) que caracterizan al período en cuestión deben ser explicadas atendiendo, en primer lugar, a un nuevo momento histórico en términos de la división internacional del trabajo, que funciona (o funcionó) como condición de posibilidad para, en segundo lugar, una particular política económica llevada adelante por parte del Estado. Esta política económica consistió básicamente en la combinación del sostenimiento de un tipo de cambio que favoreció inicialmente (2003-2008) la producción local de bienes, con una fuerte intervención sobre los ingresos de los distintos estratos sociales. En línea con esto último, no sólo se instrumentaron importantes retenciones a los productos de exportación en momentos donde, como vimos, los precios internacionales se encontraban en niveles históricamente elevados, sino que se instrumentaron una serie de políticas de transferencias de recursos que, como vimos también, favorecieron fundamentalmente a los sectores de menores ingresos de la sociedad.

En la última parte de nuestro artículo, focalizándonos en el sector industrial, intentamos mostrar que detrás de estas novedades existen ciertas continuidades en términos de concentración económica y de extranjerización de los grandes actores, y, fundamentalmente, intentamos esbozar que las estrategias de estos grandes actores están vinculadas a cuestiones globales que exceden en gran medida lo que sucede con el ciclo interno, y, en este sentido, intentamos mostrar que existe una fuerte desvinculación también entre estos grandes actores y la pequeña y mediana burguesía industrial (que exhibe otra tendencia exportadora, que no funciona como proveedora de las grandes actividades productivas del país, y que depende en gran medida de los bajos costos salariales para competir). Y es aquí donde entendemos nosotros que hay que leer tanto la especificidad del nuevo desarrollismo argentino como algunos límites que comienza a exhibir a finales del período que estamos analizando.

En línea con lo anterior, lo que hemos intentado mostrar es que el Estado ha asumido una serie específica de funciones que tienen que ver con garantizar una serie de transferencias de ingresos que compensen lo históricamente reducido de los salarios. Y lo ha podido hacer en la medida que ha captado parte de la rentabilidad obtenida por ese reducido número de grandes capitales, derivada de las novedosas condiciones emanadas de la inserción internacional de la economía argentina. ***Por otro lado, es necesario remarcar, que a diferencia de lo ocurrido a mediados del siglo pasado, estas nuevas funciones tienen sentido sólo en la medida en que no existe la complementariedad de intereses que existía antaño.*** En la medida en que la dinámica de acumulación de capital de los grupos que controlan la producción argentina está fuertemente dissociada de la dinámica del mercado interno, es que estas novedosas políticas de transferencias de ingreso tienen sentido.

Nos parece importante, para terminar, poner el énfasis en esta cuestión de las estrategias de las ETN. No sólo porque sin una correcta comprensión de la cuestión es difícil comprender desde la falta de una dinámica virtuosa de sustitución de importaciones durante el período, hasta los problemas del empleo y los ingresos, sino porque sin ella difícilmente podamos pensar correctamente las posibilidades de ningún proyecto político.

6. Bibliografía

- Arrighi, G. (1997), *A ilusao do desenvolvimento*, Petrópolis, Editora Voces.
- Arza, V. (2011). “El Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz.” En *Revista de la CEPAL*, n° 103, 139-164.
- Basualdo, Eduardo. (2006), *Estudio de historia económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Flacso-Siglo XXI, Buenos Aires.
- Bolinaga, L. D. (2013). Potencias en ascenso y países periféricos: la vinculación comercial de Argentina con el BRIC. *StudiaPoliticæ*, (24), 83-103.
- Cantarella, J., Katz, L., Guzmán, G. (2008), “La Industria Automotriz Argentina: Limitantes a la Integración Local de Autocomponentes”, marzo. Disponible en <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/DT%2001-2008%20Cantarella-Katz-de%20Guzman.pdf>
- Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina. Siglo XXI Ed.
- Centro de Estudios para la Producción (2013), “Fichas Sectoriales 2012” disponible en <http://www.cep.gov.ar/web/index.php?pag=68>.
- Cibils, A. y Pinazo, G. (2013), “Periferia y globalización productiva: ¿una nueva dependencia?” Ponencia presentada en las VI Jornadas de Economía Crítica, Mendoza.
- Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA) (2013). Informe de Coyuntura n° 15.
- Claro, S. (2003), “25 Años de Reformas Económicas en China”, *Revista Estudios Públicos*, n° 91.
- Fraschina, Santiago (2010). *El modelo económico kirchnerista*. Ed. El inicio de un nuevo. Buenos Aires.
- Gereffi, G. (2001), “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización” en *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 32, número 125, México, IIEc-UNAM, pp.9-37.
- Graña, Juan y Damián Kennedy (2008) “Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947 - 2006. Análisis de la información y metodología de estimación”. *Documento de Trabajo*, n° 12. CEPED.
- Feliz, M. (2008). “¿Neodesarrollismo a la deriva en la Argentina? Hegemonía, proyectode desarrollo y crisis transicional”. *Revista Márgenes*, n° 1. Ediciones UNGS.
- Fundación Observatorio Pyme (2008). La coyuntura de las Pyme industriales.
- Katz, Jorge. 2006 “Cambio estructural y capacidad tecnológica local” *Revista CEPAL* N° 89: 59-71
- KPMG (2011), *The KPMG Way 5*, reporte de junio, Santiago de Chile, <http://www.kpmg.com/CL/es/IssuesAndInsights/edition/kpmgway/0506/focus/3.html>.
- OCDE (2010) http://www.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/measuring-globalisation-oecd-economic-globalisation-indicators-2010_9789264084360-en.
- Organización Internacional del Trabajo. (2005). Tendencias de la industria automotriz que afectan a los proveedores de componentes. Informe para el debate de la Reunión tripartita sobre el empleo, el diálogo social, los derechos en el trabajo y las relaciones laborales en la industria de la fabricación.
- Pinazo, Germán. (2012) “Comentarios sobre la relación entre el crecimiento y el empleo en la Argentina de los últimos años” En *Trabajo y Sociedad*, UNSE, N° 18, Vol. XV : 141-158.
- Pinazo, G. (2015). *El desarrollismo argentino: una mirada crítica desde la industria automotriz*. Ed. UNGS.

- Piva, Antonio (2006) “Modo de acumulación y hegemonía en Argentina: continuidades rupturas después de la crisis de 2001”, *Anuario EDIN* 3, Buenos Aires.
- Pollak, Peter; Badrot, Andrew y Dach, Rolf (2012), “API manufacturing: facts and fiction”, en Contract Pharma, enero-febrero.
- Porta, Fernando y Cecilia Fernández Bugna, (2008) “El crecimiento reciente de la industria Argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural”, en *Revista Realidad Económica* N° 233: 17-48.
- Quijano, A. (2005). “El laberinto en América Latina: ¿hay otras salidas?” En revista Tareas, n° 116.
- Schorr, M., Manzanelli, P., Basualdo, E. (2012). “Elite empresaria y régimen económico en la Argentina.” Documento de Trabajo n° 22. FLACSO Argentina.
- Schorr, M., Wainer, A. (2015). “Algunos determinantes de la restricción externa en Argentina”. *Revista Márgenes*, n° 1. Ediciones UNGS.
- Sturgeon, T. J., Memedovic, O., Van Biesebroeck, J., & Gereffi, G. (2009). “Globalisation of the automotive industry: main features and trends”. En *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, n° 2, 7-24.
- Triador, D., Pinazo, G. (2013). “China y sus sectores estratégicos”. Ponencia presentada en las VI Jornadas de Economía Crítica.
- Varesi, G. (2010). “La Argentina de la postconvertibilidad: modelo de acumulación”. En *Revista Problemas del Desarrollo*, vol. 41, núm. 161, abril-junio, pp. 141-152.
- Varesi, G. (2011). “Argentina 2002-2011: neodesarrollismo y radicalización progresista”, en *Realidad Económica* n° 264, IADE.
- Wainer, A. (2016). “Expansión y consolidación de las empresas multinacionales en la Argentina contemporánea”. En *El trabajo y las Empresas Multinacionales en la Argentina de hoy: economía, relaciones laborales y conflictividad*, Ventrisci, P., RodríguezMiglio, M., Pinazo, G., Bosisio, W. (comp.). Ed. UNGS. En prensa.