

INTI

Instituto Nacional
de Tecnología Industrial

Economía Industrial

CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL 1993-2003

Las causas de la tendencia histórica al estancamiento
del desarrollo industrial argentino y su posible resolución

Documentos de trabajo
Número 1 - marzo 2005

Por Javier Adrián González

CAMBIOS DE LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL 1993-2003

Las causas de la tendencia histórica al estancamiento
del desarrollo industrial argentino y su posible resolución

Documentos de trabajo
Número 1 - marzo 2005

Por Javier Adrián González

Javier Adrián González es egresado de la Carrera «Maestría en Economía de Gobierno», Universidad de San Andrés (udesa). Entre 1999 y 2003 se desempeñó como «analista económico» en el «Centro de Estudios para la Producción, CEP» perteneciente a la Secretaría de Industria.

Actualmente coordina el equipo de investigación en economía aplicada «Economía Industrial-INTI» junto a los «Economistas de Gobierno»: Gabriel Queipo, Diego Hybel, Carlos Maslatón y Juan Carlos Valero.

Los conceptos vertidos en el presente documento son absoluta responsabilidad del autor y no tienen o asumen carácter institucional.

1. PRÓLOGO	5
2. LA CUESTIÓN: SUBDESARROLLO Y DISTORSIÓN DE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA ARGENTINA	7
3. EL HECHO: ESTANCAMIENTO ABSOLUTO Y RELATIVO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL Y EL EMPLEO	9
-La tendencia al estancamiento de la producción industrial	
-Estancamiento productivo y disminución del empleo industrial	
-Análisis comparado de la producción y empleo industrial	
-Capacidad productiva del trabajo industrial	
-Los modelos económico-sociales	
4. FORMACIÓN DE CAPITAL Y CRECIMIENTO	15
-Correlación entre inversión y crecimiento	
-Tasas de inversión en Latinoamérica y Extremo Oriente	
-El esfuerzo en inversión productiva en Argentina. 1960-2003	
-La asignación de la inversión en Argentina y Corea	
-Fuente del financiamiento de la inversión	
-La inversión directa extranjera en la Argentina contemporánea	
-Concentración y extranjerización de la economía argentina	
-La paradoja de Prebisch: la baja propensión al ahorro	
-Actualización del acervo en capital reproductivo	
-Inversión productiva, trabajo, capital y tecnología	
5. LA CRISIS DE LA CONVERTIBILIDAD	25
-1998. Emergencia de la crisis	
-Al ritmo del flujo de capitales	
-La deflación de precios y salarios	
6. DEVALUACIÓN Y REVERSIÓN DEL CICLO DEPRESIVO	29
-Devaluación, estanflación y reversión del ciclo	
-Fases coyunturales del ciclo y sus variables principales	
-Desempeño productivo según grandes bloques	

-Cambio de los precios relativos	
-Cambios en la rentabilidad sectorial	
-La devaluación y su incidencia en las rentabilidades relativas	
7. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL. 1993-2003	41
-A contramano del mundo	
-Análisis comparado de la estructura industrial	
-Pérdida relativa de capacidades científico-técnicas	
-Los cambios en la estructura y la capacidad transformativa industrial	
-La estructura industrial argentina. 1993-1997	
-La estructura industrial argentina. 2001-2003	
-Estructura del empleo industrial	
8. CAMBIOS EN EL PERFIL COMERCIAL. 1993-2003	49
-El comercio y el grado de apertura de la economía	
-El perfil comercial. 1993-2003	
-Exportaciones por uso económico y región de destino	
-Estructura de las exportaciones en economías de desarrollo intermedio	
-Comercio y las estrategias de desarrollo	
-Perfil industrial-comercial 1998-2000	
-Perfil industrial-comercial 2003	
-Equilibrios de la cuenta corriente y actividad industrial	
9. CONCLUSIONES Y DILEMAS: POR EL CAMBIO DE ESTRUCTURAS O LA NECESIDAD DE FORMULAR UN PROYECTO NACIONAL DE DESARROLLO INDUSTRIAL Y TECNOLÓGICO	59
-Investigación científica, innovación tecnológica y competitividad sistémica	
-El modelo de crecimiento en los '90 o el factor tecnológico como insumo	
-Objetivos de un nuevo modelo productivo	
-La recuperación de los instrumentos macroeconómicos	
-Por un nuevo perfil de inserción comercial en el mundo	

Prólogo

Este es el primer número de una serie no periódica de «Documentos de Trabajo» que el INTI difundirá de ahora en más.

Una Institución de referencia en materia de Tecnología Industrial debe tener ideas propias sobre aspectos productivos, a las que promueva y difunda, no con ánimo confrontativo, sino para enriquecer el campo de las ideas.

Por extensión, con total naturalidad, los miembros de la Institución, también deben tener ideas propias. Es más, a diferencia de lo que sucede en organizaciones rígidas o verticales, esas ideas deben circular, ser expuestas a los pares, a la conducción y a la comunidad que nos sostiene. Asumiendo la fortaleza que da la propia convicción y el riesgo de que ese es el camino para que otros entiendan acabadamente cual es nuestro pensamiento y puedan descubrir sus aspectos frágiles.

Pero así es como se construye una vida comunitaria mejor. Aportando, escuchando y volviendo a aportar en una espiral virtuosa de crecimiento colectivo.

Parte de ese trabajo ya se ha hecho con el importante documento que firma Javier Adrián González, sobre la estructura productiva argentina y que inicia esta serie. El autor revisó sus borradores con sus colegas del equipo de Economía Industrial del INTI y también conmigo. Escuchó, amplió o corrigió según su criterio y finalmente da su versión. Ahora se expone a un círculo mayor.

Bienvenido el trabajo y el método.

Vendrán nuevos aportes. La vida será siempre un poco mejor.

Ingeniero Enrique Mario Martínez
Presidente del INTI

La cuestión: subdesarrollo y distorsión de la estructura económica argentina

«La doctrina sobre las ventajas del librecambio favorecía al país que se hallaba a la cabeza en el campo de la industria manufacturera; la doctrina sobre la ventaja de no poner trabas a los movimientos de capital favorece al país cuyas empresas cuentan con mayores fondos de financiación».

Joan Robinson

«La fuerte expansión de la deuda y del pago de intereses como porcentaje del presupuesto nacional, la duplicación de los niveles de desempleo, la concentración de la riqueza, los desajustes de precios relativos, la concentración de la inversión en sectores no transables, la destrucción del tejido industrial y de servicios, son algunos de esos defectos indeseables que deja en evidencia el caso argentino».

Roberto Lavagna

En el presente, a la sociedad argentina se le manifiesta más que nunca el carácter distorsionado y subdesarrollado de su estructura económica; esto es, el acervo de capital acumulado no puede dar empleo a la mayor parte de su población económicamente activa a un salario superior al límite de subsistencia.

En el documento presente se intenta hacer observable que las causas de dicho estado de situación se encuentran en la estrategia de crecimiento asumida en los últimos 30 años: concentración de la estructura productiva en la explotación de recursos naturales y la semielaboración de insumos industriales de uso generalizado –commodities– con un papel central de la asistencia directa del capital extranjero.

En Argentina, históricamente el sendero de solvencia a largo plazo de la cuenta corriente de su aparato productivo fue el límite irresoluto a su desarrollo. Esto fue tanto así durante el «modelo de sustitución de importaciones» como bajo el más contemporáneo «modelo de economía abierta».

En el primero, la desproporción entre las divisas necesarias para financiar las inversiones que permitieran dar el salto de escala en el desarrollo industrial y la limitada capacidad de obtención de divisas del tradicional sector agropecuario imponía el techo al crecimiento económico; entrando con ello en recurrentes crisis de la cuenta corriente que fogueaban los antiguos conflictos políticos, sociales y económicos entre el «agro» y la «industria».

El segundo esquema, emergente en 1977 y maduro a partir de 1990, sesgado hacia el crecimiento vía exportaciones primarias y la asistencia de capital y tecnología del extranjero, tampoco resolvió, más bien agudizó, la cuestión de las cuentas externas por varias razones, todas relacionadas al alto costo de las contrapartidas del financiamiento y asistencia del capital extranjero.

De esta manera, la estructura productiva actual heredada del desenvolvimiento de este modelo, es sumamente vulnerable frente a las oscilaciones de las condiciones internacionales –tanto del mercado mundial de mercancías como de capitales–.

La economía argentina solamente podrá superar estas crisis recurrentes de balanza de pagos cuando se asuma enfrentar los cambios cualitativos de su estructura productiva que permitan el crecimiento sostenido con un equilibrio relativo de su cuenta corriente y, para ello, se requiere una «Nueva Política Industrial y Tecnológica» que persiga centralmente este objetivo.

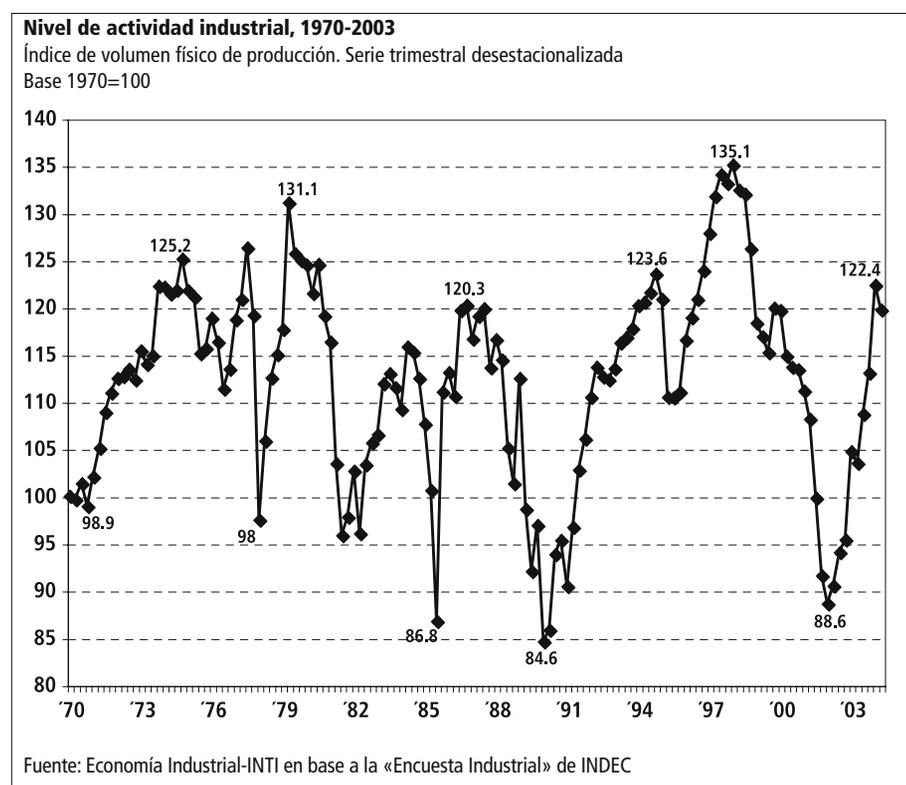
Hemos organizado la exposición en siete secciones:

- El hecho: la tendencia al estancamiento de la producción industrial argentina.
- Formación de capital y crecimiento.
- La crisis de la convertibilidad.
- Devaluación y reversión del ciclo depresivo.
- Cambios en el perfil comercial 1993-2003.
- Cambios en la estructura industrial 1993-2003.
- Conclusiones y dilemas: por el cambio de estructuras o la necesidad de formular un plan nacional de desarrollo industrial y tecnológico.

El hecho: estancamiento absoluto y relativo de la producción industrial y el empleo

LA TENDENCIA HISTÓRICA AL ESTANCAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL

La tendencia histórica al estancamiento de la producción industrial ya se vislumbraba a finales de la década del '60. Las razones de carácter estructural de tal hecho se relacionaban con el perfil del comercio internacional argentino, los límites del modelo de sustitución de importaciones y el perfil sesgado hacia el mercado interno de las inversiones productivas.



A partir de la ruptura del modelo de sustitución de importaciones a finales de los '70 y, en forma más aguda a partir de la estabilidad macroeconómica alcanzada con la liberalización de la cuenta capital, el plan de Convertibilidad, la apertura económica y las reformas pro mercado de comienzos de la década del '90, la Argentina fue adoptando un modelo de crecimiento basado en:

- explotación de sus ventajas comparativas con especialización en la producción de commodities industriales y/o intensivos en recursos naturales
- fuertes incentivos a la entrada de capitales externos.

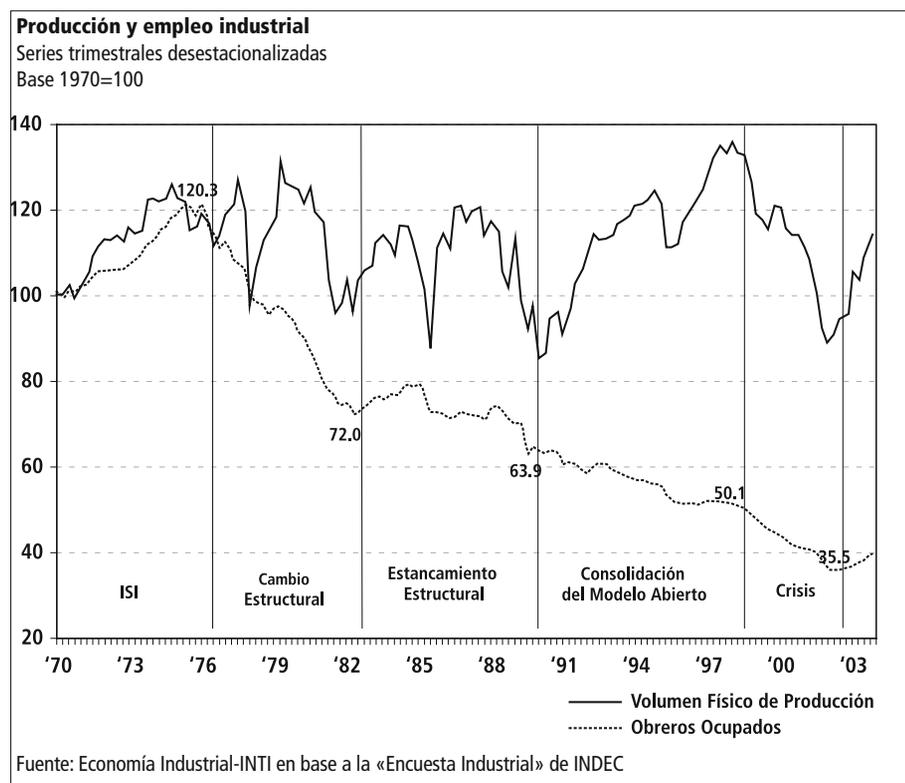
Este modelo permitió acelerar el crecimiento en la década; pero, sin embargo, la intrínseca alta sensibilidad del modelo a los cambios en los flujos internacionales de capitales y mercancías determinaron el inicio de un profundo proceso recesivo en 1998.

Los límites al crecimiento vía endeudamiento sin un incremento sustancial de la capacidad y la competitividad industrial se hicieron palpables frente al cambio de las condiciones internacionales, y desembocaron en la peor crisis de la historia argentina en el 2° semestre de 2001.

La liberalización del tipo de cambio y la recomposición de las tasas de rentabilidad empresarial en el sector productivo han permitido la reversión del proceso recesivo mencionado. Pero cabe preguntarse si constituye un cambio estructural en el patrón de acumulación de capital que permita a la industria argentina alejarse de su tendencia histórica al estancamiento con alta volatilidad de su ciclo.

ESTANCAMIENTO PRODUCTIVO Y DISMINUCIÓN ABSOLUTA DEL EMPLEO INDUSTRIAL

El estancamiento de la producción de la industria manufacturera en conjunción a los profundos cambios al interior de su estructura, –tanto a nivel sectorial como a nivel de sus procesos productivos, el bajo grado de integración local de las funciones de producción, cambios en las relaciones factoriales, etc.–, dieron como resultado un intenso proceso de disminución absoluta de los planteles obreros inmediatamente relacionados al proceso productivo.



El estancamiento relativo de la productividad del trabajo industrial a principios de la década del '70 –sumada la crisis del petróleo del '73– explican el agotamiento del «modelo fordista» en que se basaba la Industrialización por Sustitución de Importaciones –isi– como modo de acumulación de capital.

La ruptura de la isi por la adopción de un modelo de concentración en los sectores capital intensivos productores de «commodities» y procesadores de materias primas, dió como resultado una abrupta pérdida de empleos industriales.

La emergencia del problema de la deuda externa en el '82 –y las consecuentes caídas de los niveles de ahorro e inversión interna– y el estancamiento productivo explican las pérdidas de empleo en conjunción al estancamiento de la productividad en los '80.

En los '90, la rigidez de las variables nominales, la política de tipo de cambio bajo y la apertura comercial en conjunción, incentivaron, por un lado, la desintegración del contenido de valor agregado local tanto entre sectores como al interior de las firmas y, por otro, sesgaron los precios relativos de los factores productivos a favor de los bienes de equipo importados y en detrimento de la mano de obra. Estos son los determinantes de la emergencia de elasticidades producto-empleo negativas desde 1991 hasta 1998. A partir de allí, la caída del empleo industrial es explicada por la crisis de demanda y del nivel de actividad.

En la actualidad, el nuevo marco macroeconómico permitió cierta recuperación del empleo industrial.

ANÁLISIS COMPARADO DE LA PRODUCCIÓN Y EL EMPLEO INDUSTRIAL

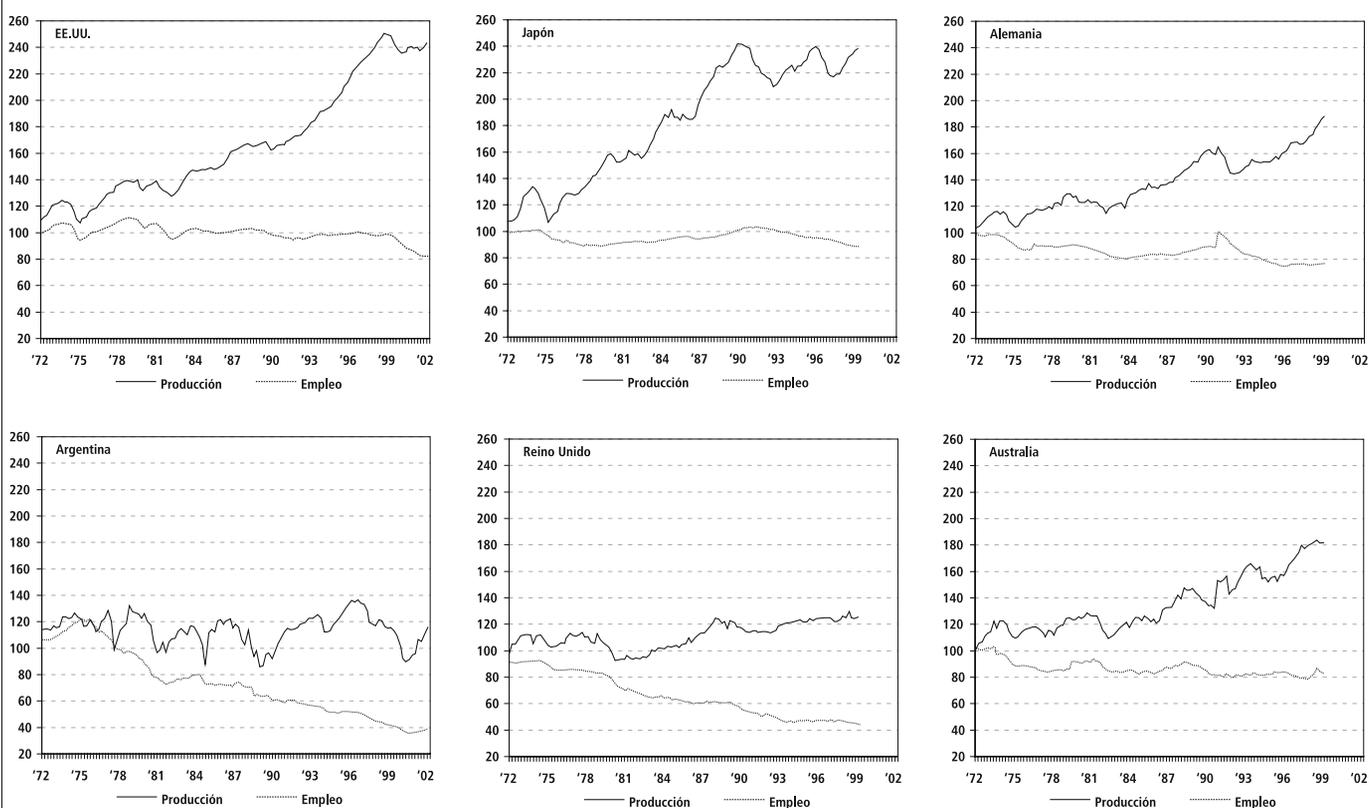
Del análisis comparado de la evolución de la producción y el empleo industrial entre Argentina y los países desarrollados se desprende que no hay una asociación inmediata entre desarrollo técnico-productivo y disminución absoluta del empleo industrial.

El desarrollo científico-técnico incrementa el producto manteniendo el nivel de empleo industrial y pone en movimiento la distribución social de trabajadores entre las diversas ramas económicas (cambios en la distribución relativa del empleo entre industria y servicios); pero sólo crisis sistémicas en el crecimiento económico e industrial conllevan cambios estructurales al interior de la industria (dando como resultado caídas absolutas del empleo industrial). Casos de crisis sistémicas no sólo se reducen a la Argentina o países periféricos. La industria británica presenta una crisis crónica similar a la argentina –aún con menor volatilidad del ciclo industrial–. La industria alemana luego de la crisis del petróleo del '73 hasta 1982, Australia hasta finales de los '80, Japón durante toda la década del '90 y EE.UU., actualmente, desde el 2000.

Producción y empleo industrial en Argentina y países desarrollados seleccionados

Índice de volumen físico de producción. Serie trimestral desestacionalizada.

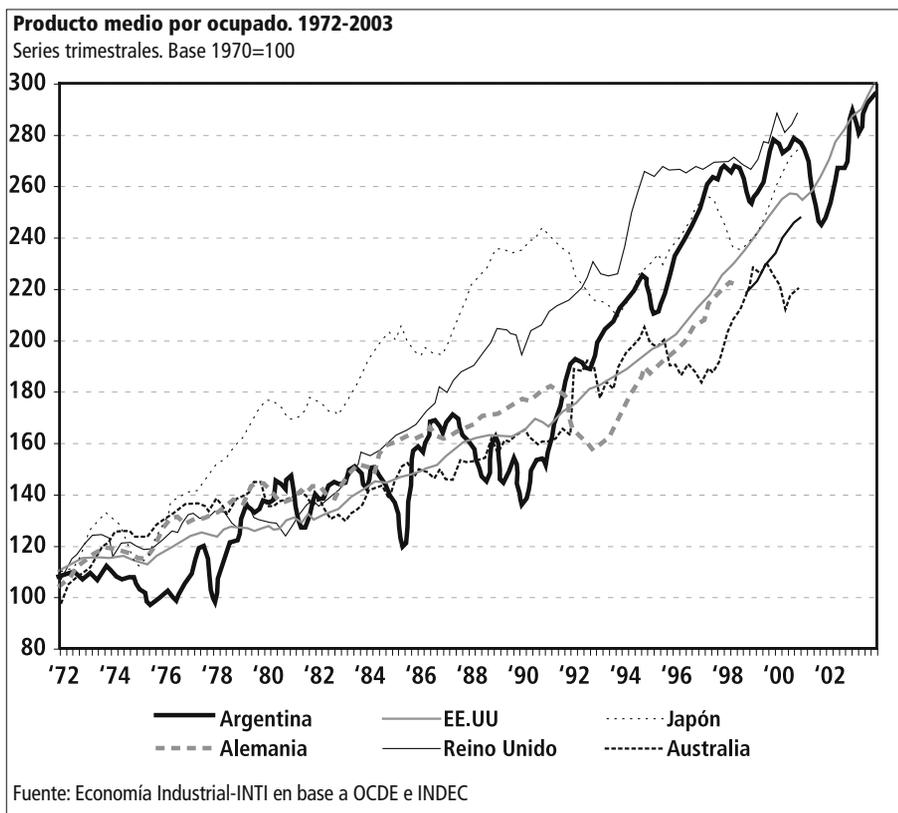
Base 1970=100



Fuente: Economía Industrial-INTI en base a la «Main Economics Indicators», OCDE e INDEC

CAPACIDAD PRODUCTIVA DEL TRABAJO INDUSTRIAL

El comportamiento observado de la producción y el empleo evidencia que la dinámica de la industria se desarrolla en torno de la capacidad productiva del trabajo. El desempeño de la producción o el comportamiento del empleo pueden presentar grandes diferencias durante algún período pero siempre guardando determinada tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, la cual es un factor determinante de la competitividad internacional de la industria asentada en un país. De esta manera, el crecimiento de la productividad del trabajo industrial aparece como un parámetro fijo que es resultado y expresión del desenvolvimiento de las leyes de la competencia y del comportamiento maximizador de beneficios que impulsa al constante reemplazo relativo del Factor Trabajo por el uso intensivo de nuevas tecnologías de productos y procesos.



El crecimiento de la productividad del trabajo industrial se comporta, de ésta manera, como una ley inherente al desarrollo industrial. Así, se entiende que, por un lado, la variable clave en establecer el nivel de empleo industrial es el nivel de producción y sus factores determinantes por el lado de la demanda, tanto doméstica como externa, y por otro, que el salto en el desarrollo industrial de un país sólo puede ser llevado a cabo con incrementos superiores a la media mundial de la capacidad productiva del trabajo –ej. Japón hasta 1990–. Esta aparente paradoja evidencia que el desarrollo industrial se sustenta en un complejo entramado de relaciones internas e internacionales que hacen de la competitividad industrial una cuestión sistémica dependiente del éxito de las decisiones políticas de Estado.

Productividad del trabajo industrial –por ocupado– en diversos países vis a vis la presentada por la industria de EE.UU.

	1970	1980	1990	2000
Japón	90.2	123.5	129.4	94.7
Alemania	99.8	111.7	109.3	97.1
Reino Unido	60.4	59.0	71.6	66.0
Canadá	82.1	85.5	82.1	70.5
Argentina	47.3	54.0	42.5	53.3
Brasil (*)	28.0	26.0	27.2	30.0
México (*)	32.0	30.0	31.7	30.8
Chile (*)	25.0	24.0	30.0	30.0

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a OCDE, ONUDI, CEPAL e INDEC
NOTA (*): datos de 1998

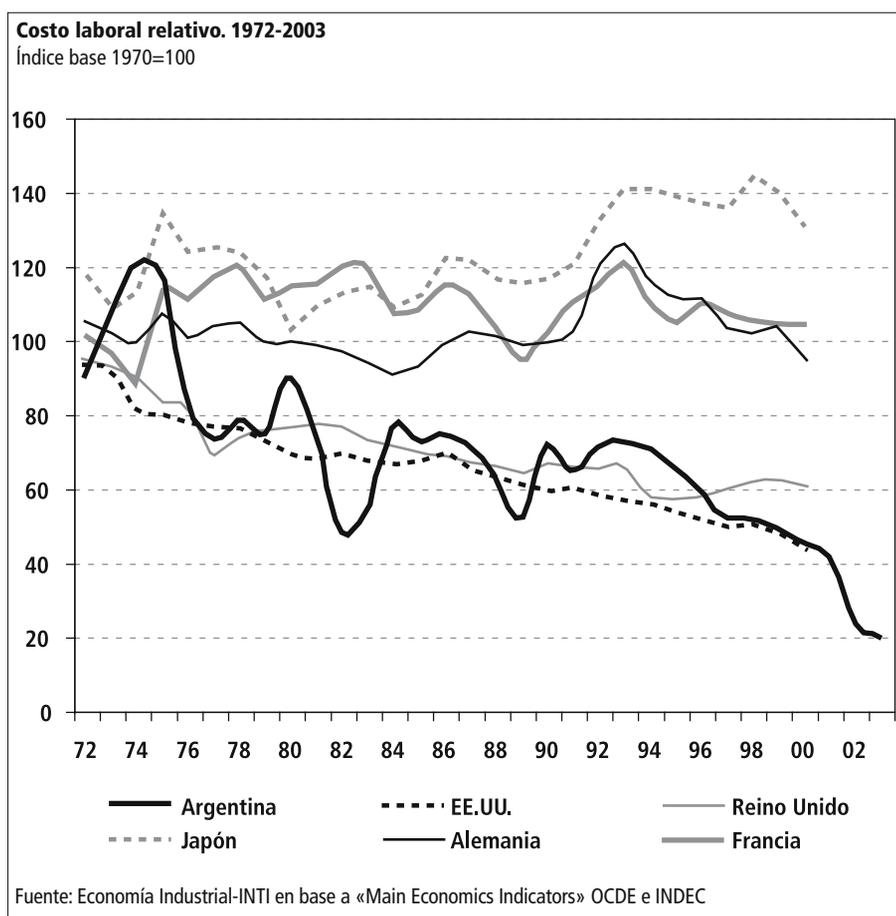
LOS MODELOS ECONÓMICO-SOCIALES

El análisis comparado de la evolución del Índice de Costo Laboral Relativo en la industria manufacturera hace observable los dos grandes modelos económico-sociales que se desenvuelven al interior del régimen económico mundial y, a su vez, permite determinar en cuál de estas dos vías se encuentra enlazada la Argentina.

Por un lado, estos dos modelos refieren a las diferentes instituciones político-sociales que regulan el mercado de trabajo y las formas de participación de las organizaciones laborales en la definición de las metas y características del proceso productivo.

Por otro, como causa inmanente la anterior, refiere al diferente peso relativo que la industria manufacturera tiene en la estructura económica (en 1995, Alemania 28%, Francia 25%, Japón 23%, Reino Unido 17%, EE.UU 16,5%, Argentina 16%), a la diferente relación entre el sector productivo y los servicios financieros, a las diferentes proporciones y relaciones de fuerza entre la «ganancia industrial» y las «rentas» –financieras, petroleras, del suelo, etc.–. Hacen a dos formas de acumulación de capital distintas, con centros de gravedad distintos, a dos tipos de sociedades distintas.

De allí que, siendo atributo del capital productivo, los trabajadores industriales tengan, por un lado, mayor o menor centralidad en la distribución del ingreso bajo uno u otro contexto y, por otro, la formación y acumulación de saberes –capital humano– del «colectivo obrero», y su centralidad en los procesos productivos sea diferente.



Nota: el Costo Laboral Relativo queda definido por la participación que la nómina salarial tiene sobre el valor de la producción. El ratio entre los índices de salario nominal –que incluye los aportes de seguridad social, tanto patronales como de los mismos trabajadores– y el índice de productividad deflacionado por el índice de precios de los bienes industriales nos acercan a la fórmula sintética:

$clr = (w \cdot l) / (p \cdot q)$. Donde w es índice salario nominal, l índice de empleo industrial, p índice de precio bienes industriales y q índice de producción física.

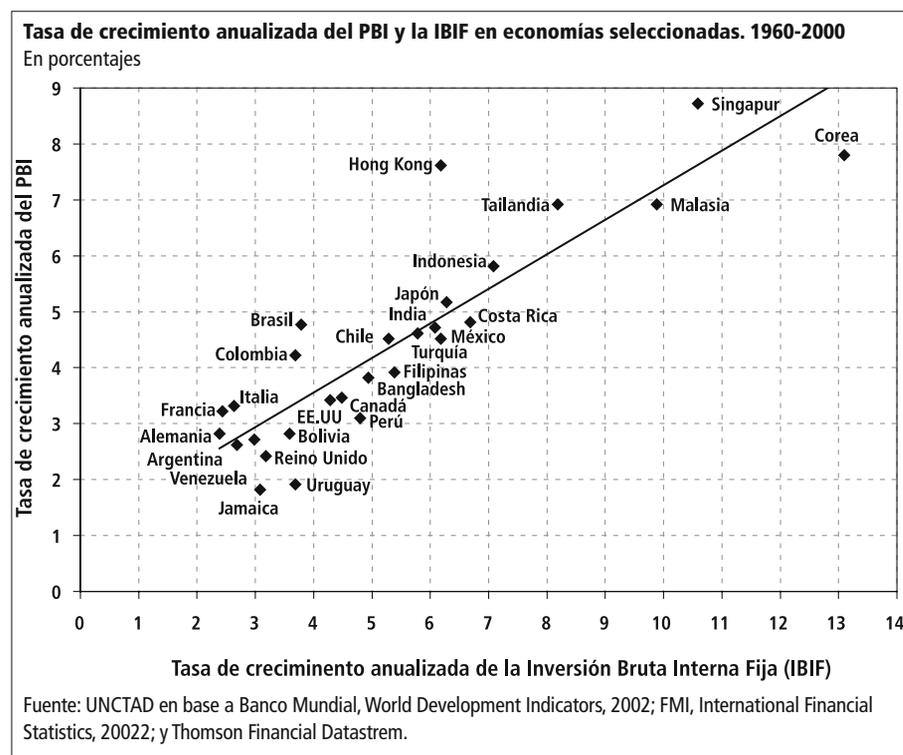
Formación de capital y crecimiento

CORRELACIÓN ENTRE INVERSIÓN Y CRECIMIENTO

Existe una correlación directa entre la tasa de crecimiento de la Inversión Interna Bruta Fija (IBIF) y la tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno.

La inversión en maquinaria y equipo e infraestructura, que corporizan en sí los adelantos de la ciencia y tecnología, potencia la capacidad productiva del trabajo y, desde allí, incrementa el producto económico potencial de una sociedad. Esta relación entre «inversión productiva - ciencia y tecnología - producto económico» no sólo se refiere a los cambios cuantitativos –crecimiento– sino también a los aspectos cualitativos –desarrollo– de la estructura económica y su función de producción.

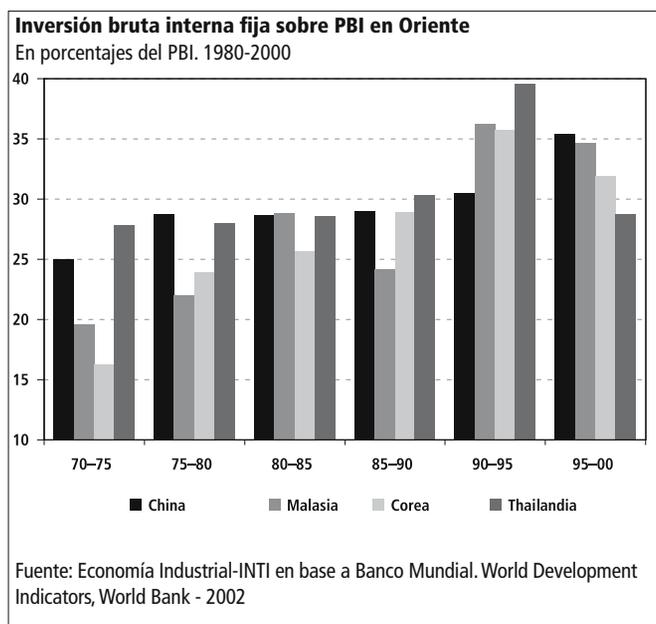
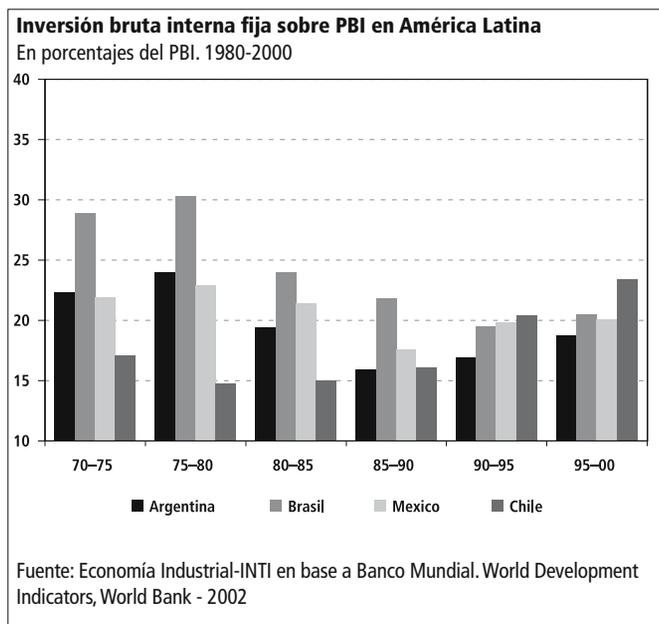
Desde esta perspectiva, la baja tasa de crecimiento de la Inversión Interna Bruta Fija es un factor insoslayable en el análisis de las causas de la tendencia histórica al estancamiento del crecimiento y desarrollo de la economía argentina y su pérdida de posiciones relativas en el contexto mundial.



TASAS DE INVERSIÓN EN LATINOAMÉRICA Y EXTREMO ORIENTE

El esfuerzo de inversión –IBIF sobre PBI– en las tres mayores economías latinoamericanas sufre un fuerte impacto a partir de la «crisis de la deuda» en el '82. Los niveles de inversión regionales se elevan en la década del '90; aunque, a niveles muy por debajo de los necesarios para alcanzar un sendero de desarrollo que disminuya su brecha con los países desarrollados.

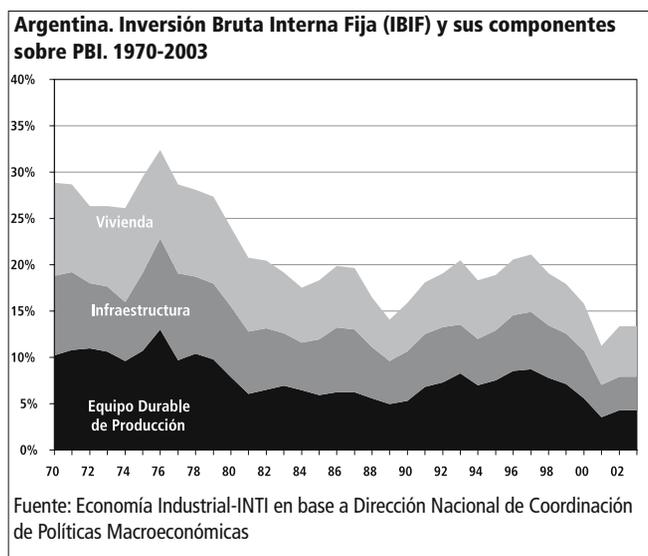
El proceso de industrialización de los países asiáticos se ha basado en crecientes niveles de esfuerzo en inversión. En el primer lustro de la década del '90 la inversión bruta en estos países representaba entre el 30 y 40% del PBI. Salvo en China, la crisis de 1997 redujo el esfuerzo inversor; aunque, se mantuvo a niveles de alrededor del 30% del PBI.



EL ESFUERZO EN INVERSIÓN PRODUCTIVA EN ARGENTINA. 1960-2003

Desde la perspectiva del crecimiento y desarrollo económico, tanto o más importante que el nivel de inversión es analizar los componentes de ésta y su aplicación.

Bajo la vigencia del «modelo de sustitución de importaciones» –con fuerte participación del sector público en la actividad económica– la Argentina presentó altos niveles de inversión bruta, que en promedio rondaron el 25% hasta 1977. Sin embargo, gran parte de la inversión bruta tenía como destino la construcción de viviendas. A pesar del gran efecto multiplicador del empleo y el nivel de actividad económica intrínseco al sector de la construcción, la aplicación de la inversión en viviendas no eleva la capacidad productiva y el producto potencial futuro de un país. Es desde esta perspectiva en que se la define como inversión no reproductiva.



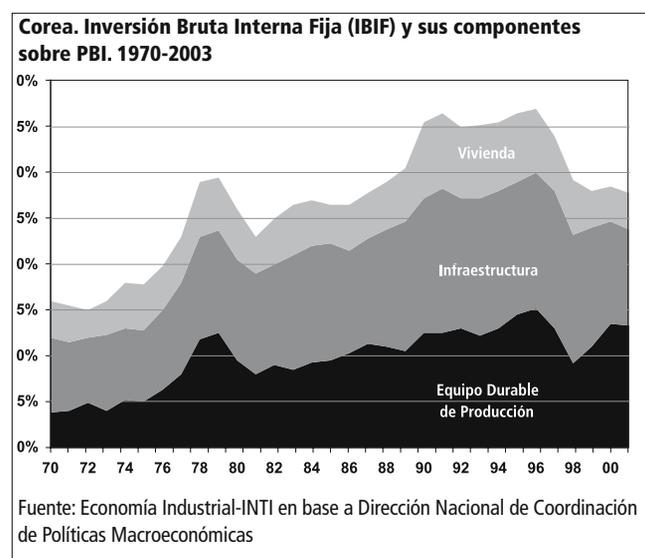
La inversión productiva en estricto, aquella destinada a maquinaria y equipos para la producción, y su auxiliar, la inversión en infraestructura –construcción no residencial– no sólo incrementan la capacidad productiva del país sino que, también, son el vehículo por el cual el aparato productivo asimila los desarrollos de la ciencia y de la técnica.

La caída de los niveles de inversión desde 1977, –según se alteraba el modelo de crecimiento hacia el procesamiento de materias primas y la producción de commodities y emergía el problema del endeudamiento externo–, no sólo han puesto en juego la reproducción del acervo del capital social sino que, incluso, su distribución según destino de aplicación ha permanecido inalterada. Las razones de tal distribución de la inversión deben buscarse en la alta volatilidad de las variables macroeconómicas que caracterizan a la economía argentina y en la arquitectura e instituciones que regulan el sistema financiero y las características del mismo –alta propensión al otorgamiento de préstamos hipotecarios, prebendarios y comerciales y bajo desarrollo de la banca de inversión–.

arquitectura e instituciones que regulan el sistema financiero y las características del mismo –alta propensión al otorgamiento de préstamos hipotecarios, prebendarios y comerciales y bajo desarrollo de la banca de inversión–.

LA ASIGNACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ARGENTINA Y COREA

Argentina y Corea no sólo se diferencian por las tendencias históricas en su esfuerzo en inversión bruta sino que, también, por el diferente destino de aplicación de ésta. Principalmente, en la descomposición de la inversión en construcción entre residencial y no residencial –infraestructura–.

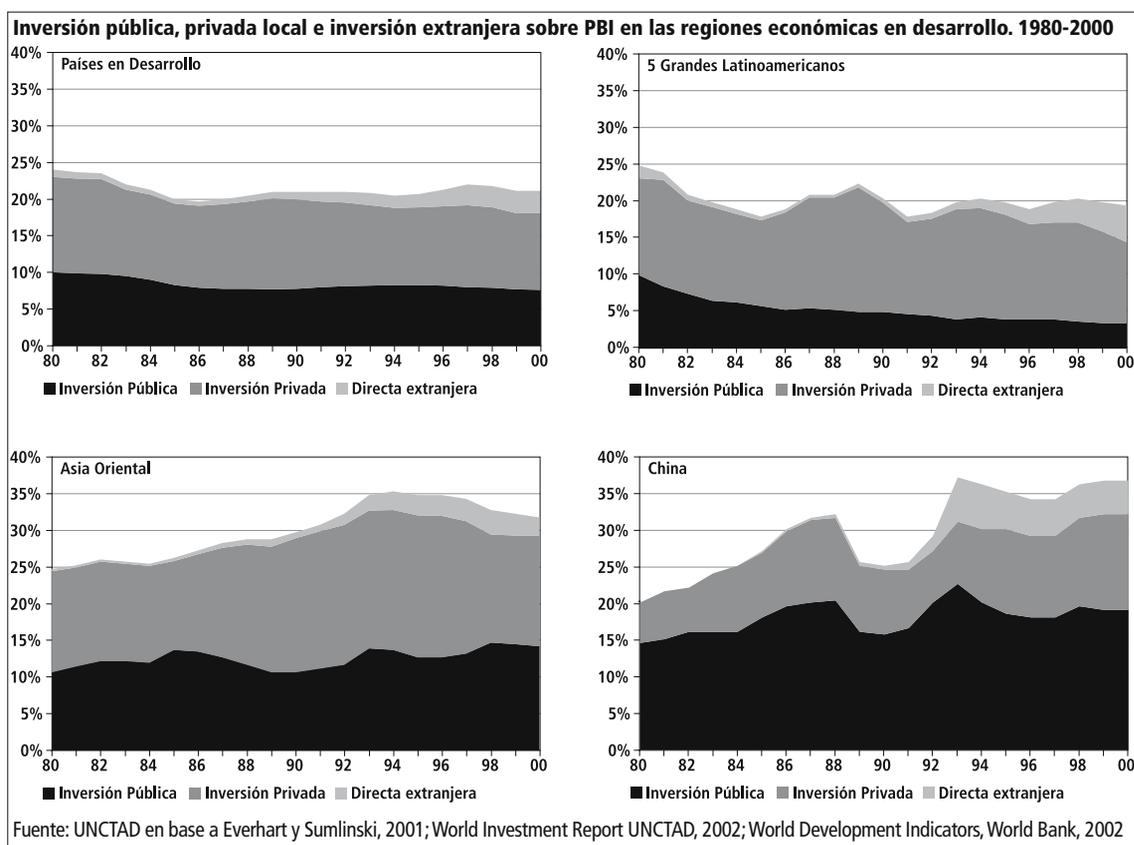


FUENTE DEL FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

La tendencia a la desaparición paulatina del Estado como agente inversor sólo se manifiesta entre las 5 grandes economías latinoamericanas a partir de la «crisis de la deuda» en 1982.

En el Extremo Oriente, la región económica más dinámica de la economía mundial, la inversión pública representa en promedio más del 40% de la Inversión Bruta Interna Fija.

En todas las «regiones económicas en desarrollo» la participación de la inversión extranjera es creciente a partir de comienzos de la década del '90 –una vez generalizado el proceso de liberalización a los movimientos de capital–. Sin embargo, en latinoamérica la inversión extranjera suple los menores niveles de inversión local –tanto pública como privada–; mientras que, en el Extremo Oriente, esta se agrega a esfuerzos crecientes del sector público y privado local.

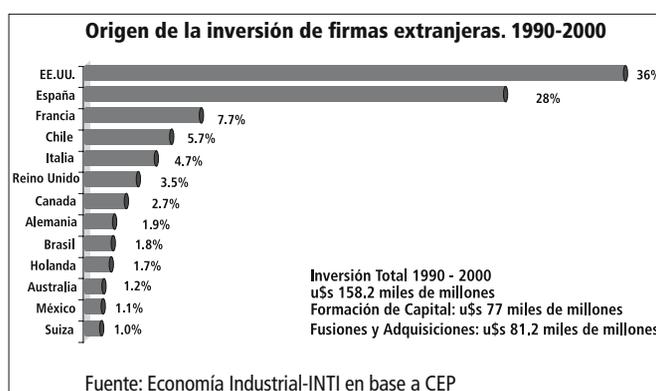
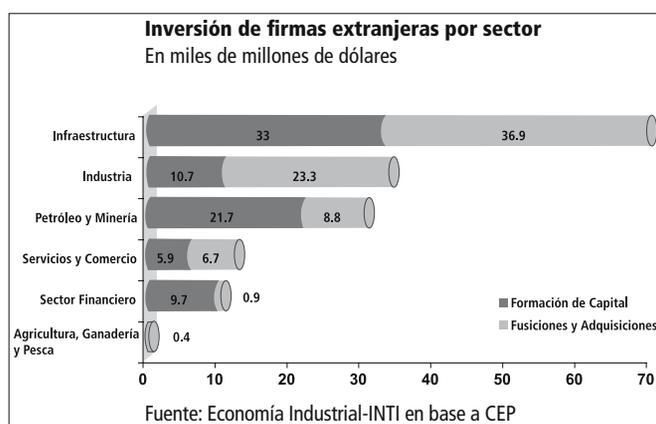
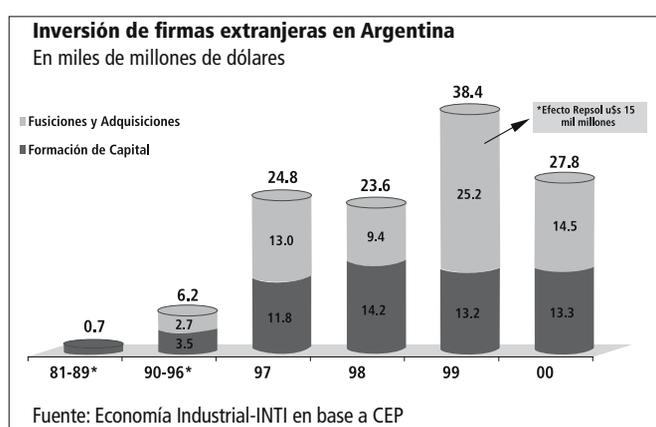


LA INVERSIÓN DIRECTA EXTRANJERA EN LA ARGENTINA CONTEMPORÁNEA

A pesar que el «Modelo de Economía de Mercado Abierta» estaba política e institucionalmente consolidado desde comienzos de la década del '90, es recién a partir de 1997 que el flujo de inversiones directas de origen extranjero (IDE) adquieren un volumen sustancial. Los niveles de IDE en ese período superan ampliamente los puestos en juego en el «Proceso de Privatizaciones» a comienzo de la década.

La adquisición de activos fijos locales en los sectores rentísticos de la economía –renta petrolera, financiera, servicios públicos– ha sido el carácter predominante de la IDE.

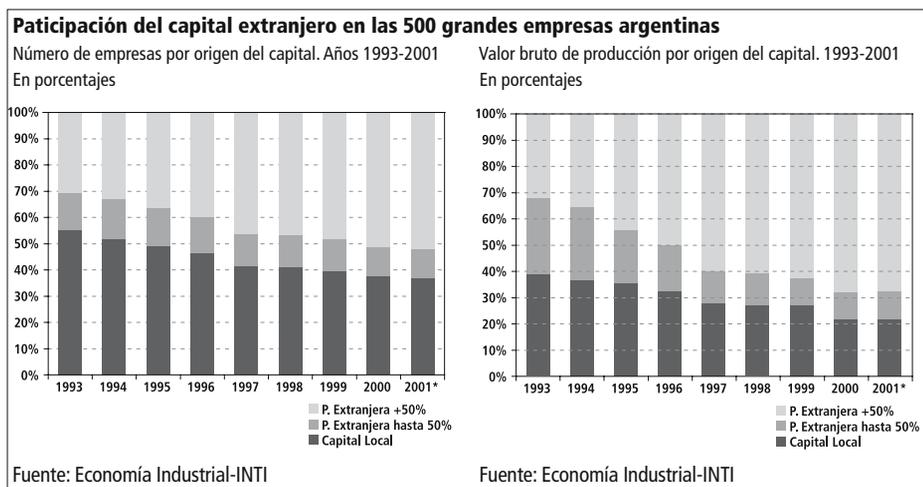
EE.UU. y España son los países que explican el 64% del flujo de IDE en el período 1990-2000.



CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA ARGENTINA

A finales de la década del '90 y principios de la presente maduraron las consecuencias de la adopción de un modelo de crecimiento basado en el incentivo a la entrada de capitales y la exportación de materias primas e insumos generalizados:

- Aceleración de la tendencia histórica a la concentración del capital como resultado de la disparidad competitiva y de acceso al financiamiento entre las corporaciones internacionales y las empresas locales (el valor agregado de las mayores 500 empresas representaba alrededor del 12,5% del PBI en 1993, y el 16% en el 2001).
- Tendencia creciente a la enajenación de los activos nacionales más dinámicos y su contrapartida: creciente flujo de salida de capitales como pago neto al capital extranjero -remesas de utilidades, intereses, pagos de regalías y otros-.



Más importantes, pero complejas de cuantificar, son las consecuencias dinámicas sobre las capacidades endógenas de desarrollo de la estructura económica. La entrada de corporaciones multinacionales con niveles de organización y eficiencia al «estado del arte» internacional en determinados sectores conlleva ganancias de «eficiencia productiva» inmediatas; pero, sin embargo, no necesariamente resulta en una «asignación socialmente eficiente de los recursos» en términos dinámicos.

El asiento del capital extranjero conlleva el corte del proceso evolutivo de maduración de los esfuerzos locales acumulados históricamente en el sector específico y, también, en general, en sus encadenamientos «aguas arriba» y «aguas abajo» (por ej., la pérdida dinámica de inversiones y empleos en los sectores metalmecánico y electrónico asociado al proceso de privatizaciones y el consiguiente cambio de proveedores locales por externos en el sector de servicios públicos).

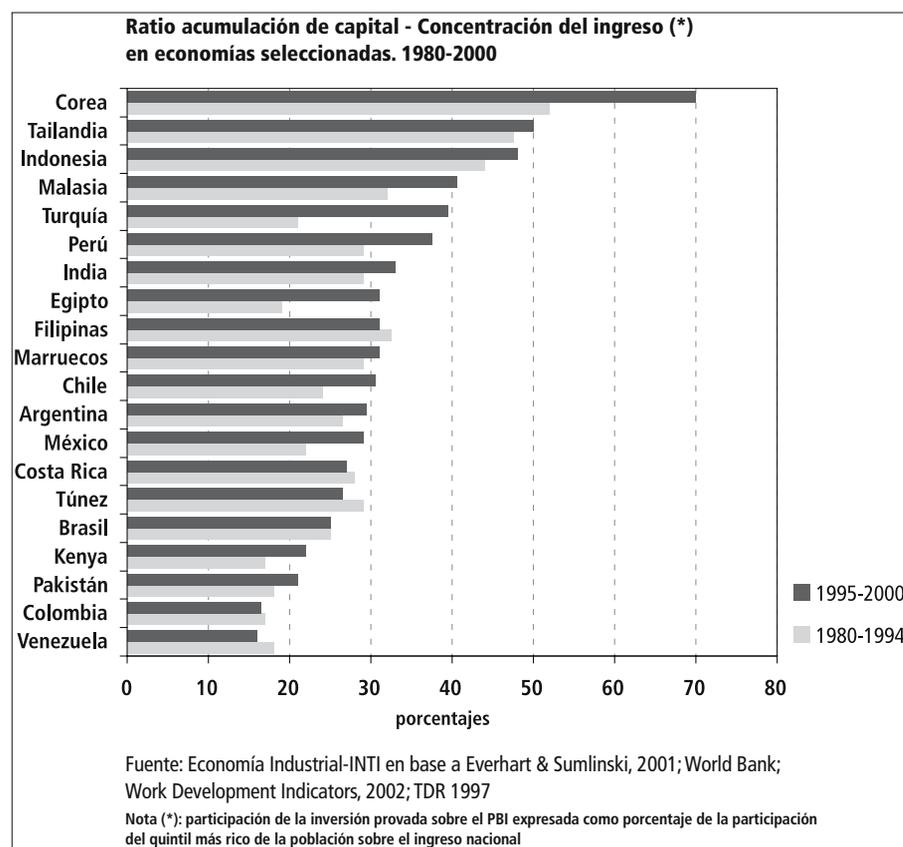


LA PARADOJA DE PREBISCH: BAJA PROPENSIÓN AL AHORRO

Raúl Prebisch expresó que uno de los obstáculos por él no esperados que surgieron en la aplicación práctica del Modelo de Sustitución de Importaciones en Latinoamérica, quedaba definido por la tendencia a que los incrementos en el nivel de ingreso de estas economías tuviera como destino no el incremento de la inversión productiva sino el consumo suntuario de bienes de origen importado por parte de los sectores sociales de altos y medios ingresos.

La baja propensión al ahorro de los sectores de altos ingresos, sujeto social central de la acumulación de capital, impide el desarrollo de sistemas financieros y mercados de capitales maduros que impulsen la inversión productiva.

En aquellas economías en que se observa este fenómeno las «fuerzas del mercado» no tienen la capacidad, por sí solas, de establecer un sendero de crecimiento económico sustentable en el tiempo. Por el contrario, uno de los hechos sobresalientes de la experiencia efectiva de la estrategias de desarrollo exitosas –Extremo Oriente– ha sido la definición de mecanismos públicos que incentivan y disciplinan el comportamiento del sector privado a través de políticas activas hacia la inversión productiva. Tanto mecanismos fiscales como monetarios han sido utilizados –bajo tipos reales de interés principalmente– y también controles sobre el consumo suntuario. A su vez, la planificación de las políticas comerciales, financieras e industriales, y los niveles de asociación entre bancos y corporaciones industriales sostenidos a largo plazo permitieron disminuir la volatilidad de los ciclos económicos y financieros, coordinar las decisiones de inversión, mejorar la previsibilidad y reducir el costo del financiamiento.



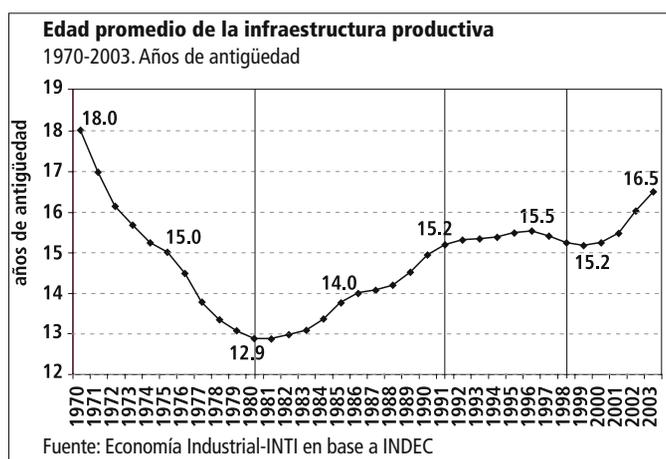
ACTUALIZACIÓN DEL ACERVO EN CAPITAL REPRODUCTIVO

En el análisis del futuro desempeño de la economía argentina y de las potenciales fuentes que le permitan retornar a un sendero de crecimiento sostenido, se encuentra la evaluación cuantitativa y cualitativa de sus actuales capacidades productivas, luego que ésta ha sido afectada por un largo proceso recesivo cuyos inicios deben encontrarse en el tercer trimestre de 1998.

La antigüedad del acervo material en maquinaria, equipos e infraestructura de carácter productivo acumulado es indicativo –como proxy– a la evolución de la actualización tecnológica y productiva corporizada en tales equipos y es manifestación de los ciclos del proceso de inversión y acumulación de capital.

Así entendido, la evolución del indicador de edad promedio del equipo durable de producción hace observable que la caída de los niveles de inversión desde la crisis emergente en 1998 amenaza aceleradamente el grado de actualización tecnológica del parque productivo.

Más agudo es el caso de las obras de infraestructura, donde el retiro del Estado como agente inversor desde 1980 ha permitido la emergencia de un proceso de envejecimiento paulatino hasta el presente. Proceso que la apertura a las concesiones privadas de la obra pública sólo parcialmente detuvo en la década del noventa y que se ha acelerado fuertemente en los años recientes. De no revertirse estos procesos, la tasa de crecimiento de la economía a largo plazo se encuentra seriamente comprometida.



INVERSIÓN PRODUCTIVA, TRABAJO, CAPITAL Y TECNOLOGÍA

Los últimos quince años se caracterizan por una aceleración de la innovación tecnológica en el mundo, la cual ha sido especialmente notable en ámbitos como las comunicaciones, la informática y la electrónica. Indudablemente, estas innovaciones han permitido mejorar los procesos productivos, reforzando el papel del factor técnico como uno de los elementos insoslayables para el crecimiento y desarrollo económico.

¿Qué ha pasado en los 20 últimos años con el crecimiento económico mundial? Paradojalmente, el mundo está creciendo más lentamente. La tasa de crecimiento promedio ha bajado del 6,5% entre 1945-1965, al 4% en el período 1965-1985, a 2,5% en el período 1985-2000.

Esto no significa que el progreso tecnológico no haya sido funcional al cre-

cimiento, sino que los factores productivos (trabajo, capital, tecnología) no se pueden combinar en forma arbitraria y operar armónicamente. Hay que satisfacer requisitos de calidad y proporción. El problema es que en forma significativa la innovación tecnológica no se puede incorporar por sí sola. Un cúmulo de saberes técnicos acumulados históricamente por quienes los diseñan y producen se corporizan en los equipos y maquinarias y, otra gran parte, se encuentra en los trabajadores que utilizan estos equipos. De aquí se concluye que se necesita una mayor inversión productiva, física y humana, para poder incorporar el desarrollo tecnológico y mejorar así la capacidad productiva nacional.

De otro lado, una elevada tasa de progreso técnico requiere de una mano de obra crecientemente calificada y «flexible en su entrenamiento» para evitar así el llamado «desempleo tecnológico», donde la dinámica de los procesos innovativos desplaza a los trabajadores y empresas que no pueden adaptarse a las exigencias de las nuevas tecnologías. En este contexto, la desigualdad en las capacidades adquiridas por los trabajadores ha dado lugar a una estructura salarial donde ha aumentado la brecha entre los salarios bajos y los altos a nivel mundial.

Para superar esta situación, es indispensable aumentar la inversión, física y en la gente, para así poder aprehender, absorber, innovar y adaptar la mejor tecnología disponible en el mundo a los requerimientos nacionales.

Es en este sentido que un aspecto crucial del crecimiento y desarrollo nacional es la formación, calificación y entrenamiento de los trabajadores antes y durante sus cuarenta años de vida laboral. Esto requiere un gran esfuerzo educacional, como el realizado en el presente por Alemania, los países nórdicos, Japón y el este asiático y por la Argentina de la «Ley 1420» en el pasado —y de acuerdo a los requerimientos de finales del siglo XIX y comienzos del XX—.

Sin embargo, la tendencia mundial reciente es hacia la reducción de la inversión. En efecto, por ejemplo, en EE.UU., Gran Bretaña y como hemos observado, en Argentina la formación bruta de capital apenas representó alrededor del 16% del producto en varios de los últimos años, cifra muy pequeña con las alcanzadas en las décadas de los 60 y 70. Estos deterioros de la inversión y del ahorro corresponden a un fenómeno que está muy relacionado, por una parte, con el deterioro de la eficacia de las políticas macroeconómicas y, por otra, con la naturaleza de las innovaciones en los mercados de capitales, pues han aumentado de manera vertiginosa la velocidad con que ciertos capitales (principalmente especulativos) pueden trasladarse de un país a otro (y el segundo semestre de 2001 en Argentina es una pequeña muestra del daño que pueden hacer al retirarse de un país).

Así se observa una tendencia declinante en la inversión productiva junto con un aumento espectacular de los movimientos capitales internacionales. Esto se debe a que una proporción largamente mayoritaria de estos recursos no se vincula a la inversión productiva, sino que tienen un carácter meramente especulativo arbitrando sobre las expectativas de diferencias en las tasas de interés, los tipos de cambio y la valuación de activos de los distintos países. De lo anterior se desprende que existen fuertes incentivos para obtener rentas financieras vía especulación y no a través del mejoramiento de la productividad a través de la inversión productiva.

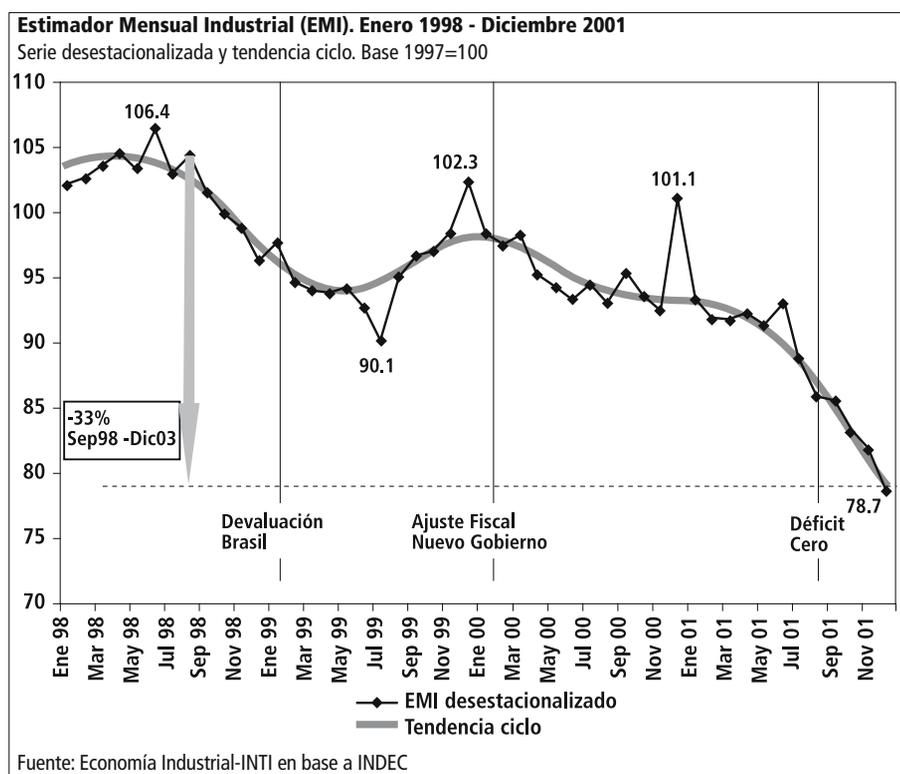
De allí que sea necesario construir una arquitectura y regulación del sistema financiero argentino que tenga por objetivo incrementar la propensión al ahorro interno y los niveles de inversión productiva; en un marco de mayor autonomía de las oscilaciones del mercado financiero internacional.

La crisis de la convertibilidad

1998, EMERGENCIA DE LA CRISIS

En el tercer trimestre de 1998 la economía argentina entra en una profunda fase depresiva como resultado de los cambios acontecidos en el contexto internacional desde mediados de 1997. La emergencia de una crisis de sobreproducción en el mercado mundial –con caídas generalizadas de los precios de los commodities industriales– abrió un largo proceso de volatilidad de los flujos financieros internacionales (crisis financieras y de balanza de pagos de los países asiáticos en 1997 y de Rusia y de Brasil a principio y fines de 1998), que redundó en un encarecimiento del crédito internacional para los «mercados emergentes» y un amplio proceso de «devaluaciones competitivas» en cascada.

Como resultado de este proceso, la Argentina queda desalineada –moneda sobreapreciada– y el camino del ajuste, dada la rigidez de su marco macro-económico bajo la «convertibilidad», asume la forma de deflación real de precios y salarios y contracción de su nivel de actividad. De esta manera, la economía argentina, y en específico su sector real, entra en una profunda recesión desde junio de 1998. Recesión caracterizada por una recurrente crisis de su balanza de pagos, desempleo masivo de los factores de producción y una explosión del endeudamiento tanto público como privado. A su vez, la creciente rigidez del sistema de precios del sector de bienes no transables –sistema financiero, sistemas de comercialización y distribución, de transporte, infraestructura y servicios básicos– y las fallas en el funcionamiento de sus mercados, determinaron que el camino del ajuste



asuma, de modo casi instantáneo, el ajuste del nivel de actividad del sector productivo; estableciéndose con ello crecientes problemas sociales e incertidumbre institucional y política.

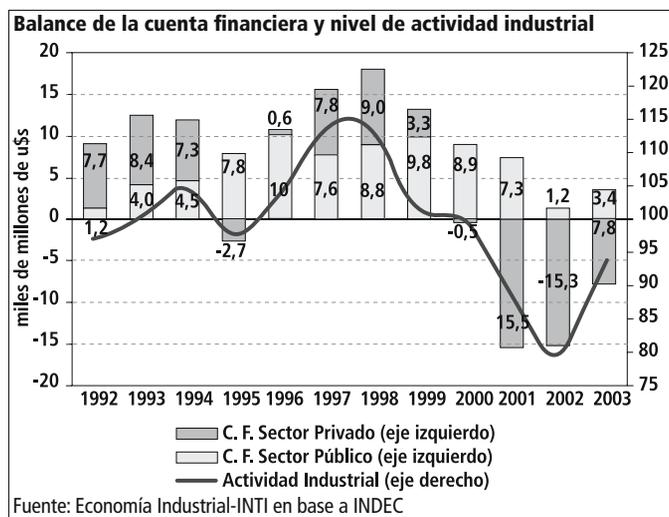
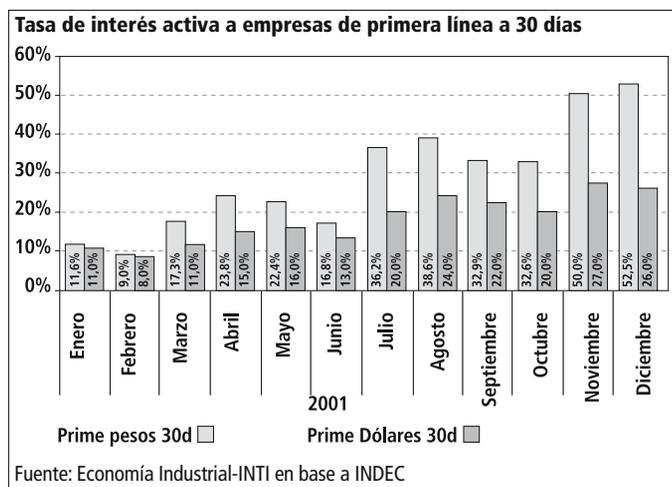
AL RITMO DEL FLUJO DE CAPITALES

Si a partir del tercer trimestre del '98 el flujo de capitales ya anunciaba su reversión, la asunción de políticas económicas que soslayaban el atraso del tipo de cambio dieron como resultado que la crisis económica se combinará, en forma negativa, en crisis financiera y fiscal.

Se cristalizó un proceso recursivo negativo: el atraso cambiario determinaba la pérdida de competitividad, esto implicaba el ajuste del sector real, un menor flujo neto de capital con el exterior y fuertes disminuciones de la recaudación fiscal que introducían al Estado por el sendero de la insolvencia; el incremento del riesgo soberano consecuente disminuía el flujo de capitales e incrementaban la tasa de interés doméstica que, sumado a los ajustes fiscales recurrentes, determinaban nuevas caídas del nivel de actividad de la economía real que recomenzaban el ciclo depresivo.

De acuerdo empeoraba el sector externo y el financiamiento de la economía argentina, el tipo de interés doméstico se incrementaba racionando el crédito a la inversión y el consumo de bienes durables. Ya a partir de julio de 2001 la tasa en dólares para préstamos de primera línea superaba el 25% y la tasa en pesos casi duplicaba a esta última, lo que daba cuenta de que el sistema financiero descontaba ya una devaluación futura. Desde esta perspectiva, la «devaluación» no fue una «decisión política» sino la forma que asumió el «ajuste de la economía» ante la precipitación de los hechos.

Altas tasas de interés en combinación a un tipo de cambio apreciado significa que las condiciones monetarias en los '90 eran demasiado estrictas e inestables para proveer bases macroeconómicas y financieras estables que permitan encarar el crecimiento en base a la acumulación de capital.

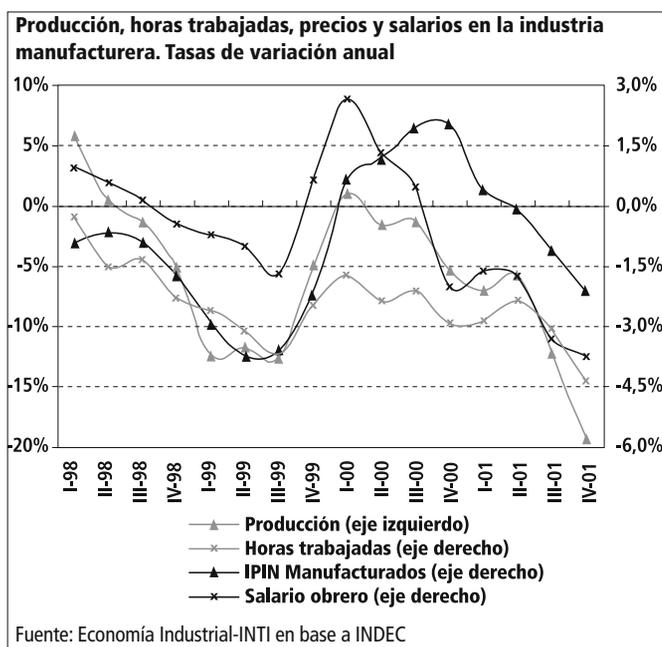
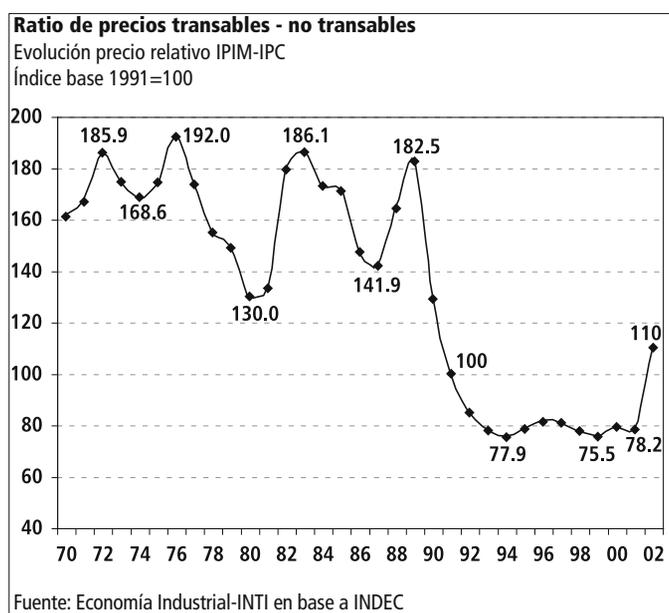


LA DEFLACIÓN DE PRECIOS Y SALARIOS

Según se agudizaba el frente externo y financiero el carácter de la crisis tornaba en caída del nivel de actividad en conjunción a una persistente deflación de precios y salarios. A partir del primer trimestre del año 2001 se comenzó a observar una desaceleración de los precios manufactureros que se tradujo en una caída profunda a partir del segundo trimestre del año. Ante la merma en los niveles de producción las firmas tendían a reducir sus costos laborales, mediante una menor utilización de la mano de obra –reducción de empleo y horas trabajadas– y/o reducciones de salarios.

En síntesis, tres factores principales se unían cerrando los caminos al nivel de actividad industrial:

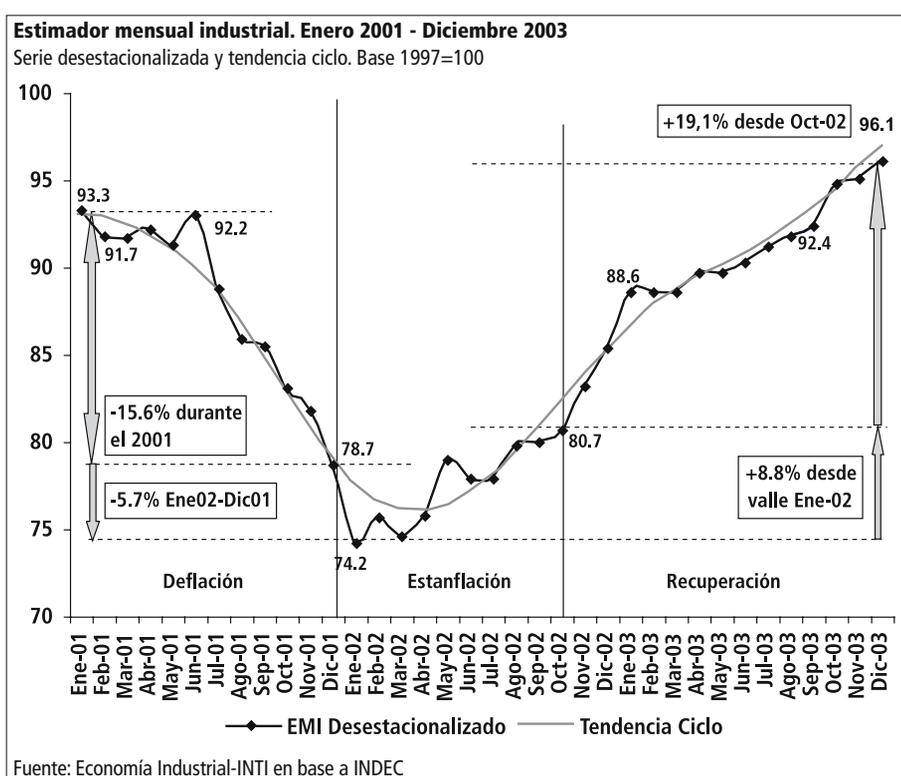
- El externo, reversión del flujo de capitales que financiaba los niveles de consumo e inversión y gasto público.
- La consecuente caída de la demanda interna agregada.
- La rigidez de los precios del sector no transable –servicios públicos y financieros, principalmente– de la economía que determinada una mayor absorción de parte este sector de la debilitada demanda interna –ver gráfico–.



Devaluación y reversión del ciclo depresivo

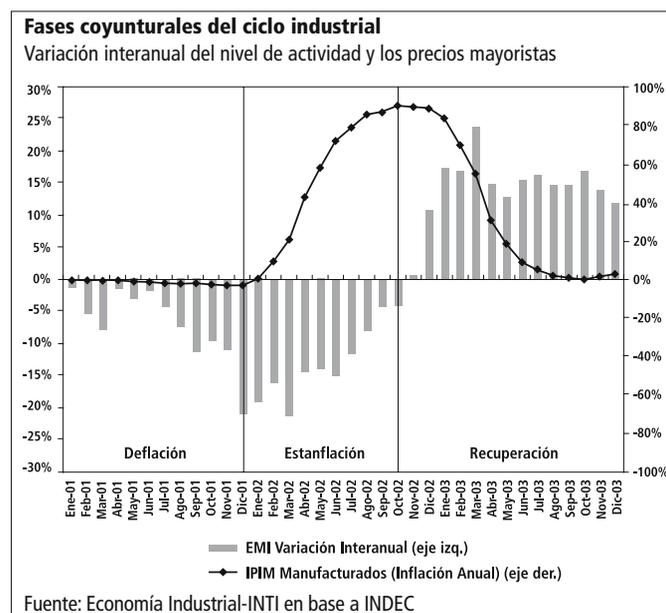
DEVALUACIÓN, ESTANFLACIÓN Y REVERSIÓN DEL CICLO

El cambio estructural del régimen cambiario ha sido eficiente en romper el acelerado proceso de «ajuste del nivel de actividad por deflación de precios y salarios».



A partir de la devaluación en enero de 2002, se distinguen dos grandes períodos si se observan la evolución del nivel de actividad industrial y los precios mayoristas de los bienes manufacturados:

- Período de enero 2002 a octubre 2002, estanflación. Puja intersectorial por el reacomodamiento de los precios relativos en un marco de alta incertidumbre política, económica y social con una profunda disminución del poder de absorción de la demanda interna.
- Período septiembre 2003 al presente, entrada plena en la fase de recuperación del nivel de actividad industrial.

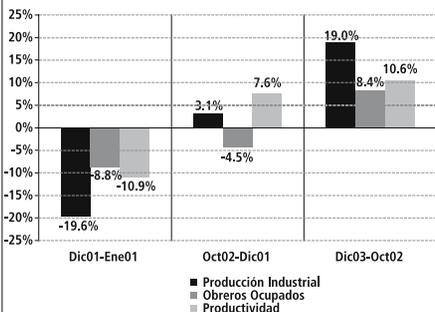


FASES COYUNTURALES DEL CICLO INDUSTRIAL Y SUS VARIABLES RELEVANTES

A partir de octubre de 2002, una vez ajustado el nivel de actividad y empleo a consecuencia del shock de precios relativos –como resultado de la devaluación–, la estabilidad macroeconómica alcanzada permitió entrar en una fase de recuperación de los niveles de actividad y empleo en un contexto de baja inflación y recuperación paulatina de los ingresos reales de la población.

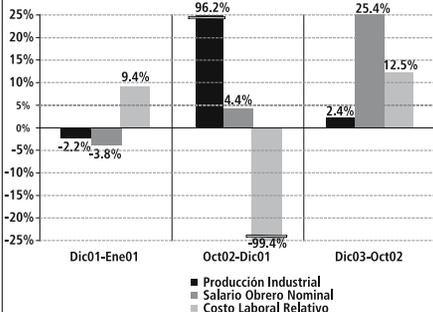
Así se conjugo un proceso virtuoso y recursivo: actividad industrial-empleo y salarios-consumo y, en última instancia, recuperación paulatina de la inversión. No son de soslayar los efectos de las medidas redistributivas como factores anticíclicos que colaboraron al inicio de este proceso: la generalización de los planes sociales y los incrementos del salario mínimo.

Producción, empleo y productividad según fase
Variaciones de las series desestacionalizadas entre extremos del período



Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

Precios, salarios y costo laboral relativo según fase
Variaciones de las series desestacionalizadas entre extremos del período



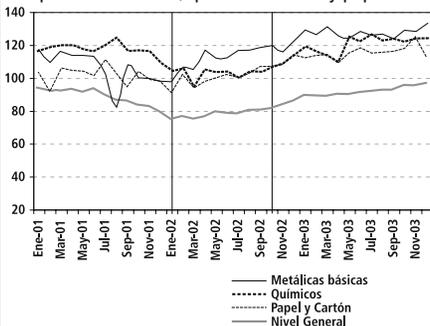
Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

DESEMPEÑO PRODUCTIVO SEGÚN GRANDES BLOQUES

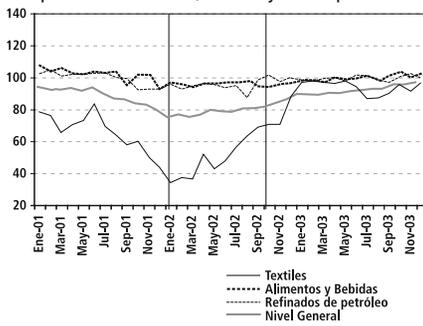
Los grandes bloques productores de insumos básicos –metales y químicos básicos, papel y combustibles– como así también los procesadores de alimentos, se mantuvieron relativamente aislados de la crisis deflacionaria y la posterior estancación. La capacidad de colocar con facilidad sus excedentes productivos en el exterior explica este hecho.

Bloques EMI: nivel de actividad post-devaluación. Series desestacionalizadas

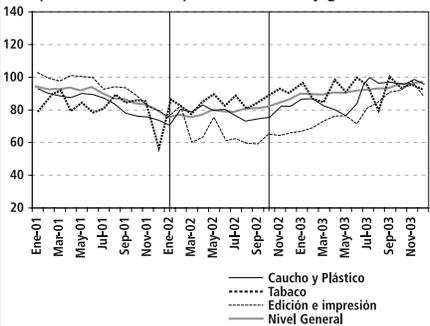
Bloques EMI: metales, químicos básicos y papel



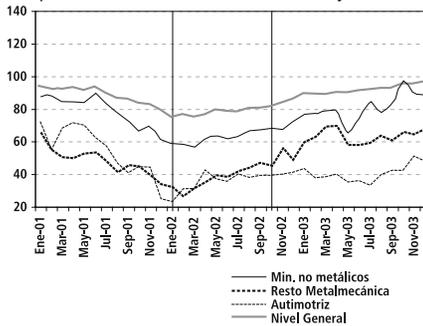
Bloques EMI: alimentos, textiles y ref. de petróleo



Bloques EMI: caucho, plástico, tabaco y gráfica



Bloques EMI: no metálicos, metalmecánica y automotriz



Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

Distinto fue el caso de los grandes bloques dependientes de la capacidad de absorción de la demanda interna. En general, en el período deflacionario su exposición a la competencia de productos extranjeros, en un contexto de caída de la demanda interna y la inversión impactó negativamente sobre sus niveles de actividad.

Luego de la devaluación, en el período estancacionario hasta octubre de 2002, ciertos bloques fueron traccionados por la desaparición de la oferta extranjera –textiles, en especial, y metalmecánica– en un contexto general de caída del poder de absorción interna.

En la fase de recuperación se observa el crecimiento de los sectores mercado internistas –ediciones e impresiones–, los relacionados a la inversión –minerales no metálicos y metalmecánica–, estancamiento

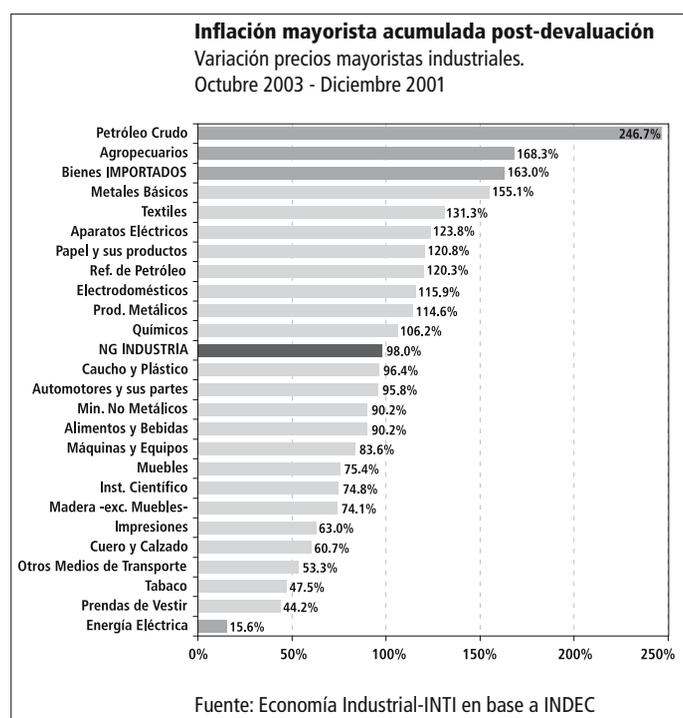
relativo de los productores de insumos básicos –cerca al uso pleno de sus capacidades instaladas– y estancamiento del bloque automotriz y de bienes durables de consumo en general, –debido al impacto del cambio de precios relativos y la desaparición virtual del crédito al consumo–.

CAMBIO DE LOS PRECIOS RELATIVOS

Si bien la devaluación ha inducido a un alza de los precios en forma generalizada entre los sectores de bienes transables, ese impacto ha sido diferenciado por sectores. Los determinantes de estas diferencias se encuentran en las diferentes relaciones de los sectores frente al mercado mundial –exportables/competitivos de importaciones–, la distinta incidencia de los insumos importados sobre la estructura de costos de cada sector, la estructura de sus mercados, solidez de su demanda interna en el marco económico presente, la elasticidad de su oferta en relación al uso de su capacidad instalada, etc.

En el instante anterior a la devaluación la estructura productiva argentina se caracteriza por:

- Altos niveles de desintegración vertical y horizontal –alta propensión a importar insumos y bienes de capital extranjeros–.
- Funciones de producción relativamente más intensivas en capital que su dotación relativa de factores –baja incidencia de los costos laborales–.
- Alta oferta exportable de los bienes componentes de la canasta básica de consumo –bienes salario– y de insumos industriales básicos, etc.



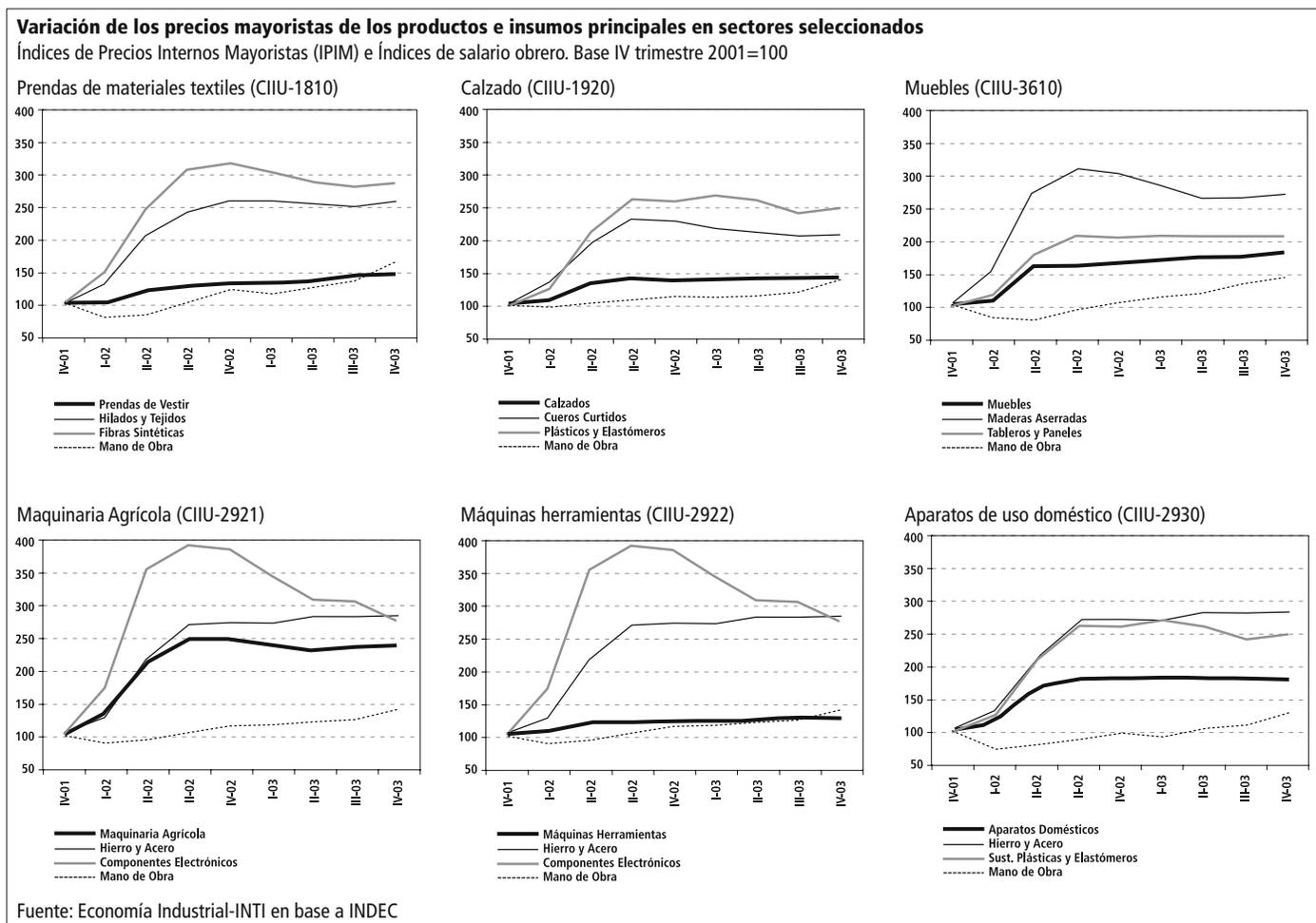
Como puede observarse en el gráfico, el ajuste de precios mayoristas industriales (98%) entre octubre de 2003 y diciembre de 2001 se ubica muy por debajo del incremento del tipo de cambio nominal en el mismo período (192%). Incluso los sectores primarios de petróleo crudo y gas (246,7%) y agropecuario (168,3%) incrementaron sus precios muy por encima del conjunto de la industria siguiendo a sus precios internacionales, en un ejercicio pleno del criterio de paridad de exportación –descontados los niveles de retención a la exportación de estos productos–. El sector industrial que más ajusta sus precios en el período, metálicos básicos 155,1%, lo hace muy cerca del ajuste por paridad de exportación –si se descuentan del cambio en el tipo de cambio nominal las retenciones a la exportación de bienes industriales–. Lo siguen los productos textiles (131,3%), y el resto de los sectores productores de insumos industriales generalizados se encuentran por arriba del ajuste de precios promedio de la industria.

En el presente, la inelasticidad de la oferta de insumos básicos, debido a que gran parte de estos sectores se encuentran cerca del uso pleno de sus capacidades instaladas, emerge como amenaza al desarrollo virtuoso de la fase de recuperación sin un incremento de los costos industriales.

El ajuste automático de los precios de los bienes primarios y la mayor parte de los insumos industriales generalizados impactan directa e indirectamente sobre el sistema de precios como factor endógeno de la inflación de costos.

De esta manera, los productores de bienes finales encontraron constreñida su capacidad de acumulación de excedentes productivos entre el «techo» constituido por la debilidad de la demanda a absorber mayores ajustes de precios y el «piso» determinado por la inflación de los costos materias primas, insumos básicos y componentes importados.

Es desde esta perspectiva que puede afirmarse que el «ajuste devaluatorio», como todo instrumento de carácter horizontal, acentuó las asimetrías entre las rentabilidades sectoriales de la estructura industrial preexistente.



CAMBIOS EN LA RENTABILIDAD SECTORIAL: ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO Cadena productiva: alimentos, bebidas y tabaco

Es en esta cadena donde históricamente la economía argentina ha presentado las mayores ventajas competitivas, principalmente gracias a la alta productividad de su sector primario y, más recientemente en el tiempo, debido al gran volumen de inversiones que se han realizado en la etapa de procesamiento manufacturero de las mismas.

La extensa y diversa cadena de elaboración de alimentos y bebidas, en general, mostraba durante 1997 márgenes de explotación sustancialmente inferiores al sector primario. Incluso a fines de 2001 gran parte de esta cadena de sectores se encontró parcialmente beneficiada por la caída de los precios internacionales del sector primario. En general, y a excepción de los sectores altamente dependientes del mercado interno, la depreciación de la moneda ha determinado un alto incremento de sus márgenes de explotación.

Incluso los niveles de rentabilidad que presentan en el mercado interno durante julio de 2002 son superiores, en casi todos los sectores, a los que los mismos presentaban en 1997.

La operatividad de los precios de exportación de los sectores primarios hace que sólo parcialmente se trasladen «aguas abajo» las ventajas comparativas de este sector y que, desde allí, impacten sobre el costo de la canasta básica alimentaria y los niveles salariales. Es desde este punto de vista que se justifica la política de retenciones a la exportación de bienes primarios.

Rentabilidad sobre valor bruto de producción

(Deducido el impuesto a las ganancias sobre el margen bruto de explotación a precios básicos)

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA DE CEREALES Y OLEAGINOSAS			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	0115	Producción de semillas	46.4	39.0	51.5	47.3	52.3	51.3
2	0111	Cultivos de cereales y oleaginosas	31.4	19.9	37.7	30.7	38.1	34.0
3	1541	Panificación	17.8	18.9	18.6	20.6	42.4	37.2
4	1531	Molienda de cereales	4.6	9.6	18.5	15.2	25.8	24.3
5	1514	Aceites vegetales y subproductos	2.8	5.6	4.8	12.8	23.8	26.6
6	1544	Productos farináceos	18.2	14.2	7.1	10.0	40.0	34.3
7	1533	Alimentos balanceados	4.2	4.5	1.3	5.8	23.9	19.9

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA DE LA CARNE Y LA LECHE			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	0121	Cría de ganado y leche	23.4	9.7	28.3	31.7	NT	NT
2	0122	Producción avícola y otros	10.3	9.0	9.0	20.1	NT	NT
3	1520	Producción láctea	6.0	12.1	4.3	10.0	36.1	24.2
4	1511	Matanza de ganado y frigoríficos	7.1	4.9	1.6	-7.1	24.4	12.5

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA ICTICOLA			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	1512 4/	Pescado y sus conservas	7.4	9.6	22.9	25.0	41.7	32.6
2	050	Pesca	14.7	10.0	11.6	15.2	36.7	27

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CULTIVOS INDUSTRIALES Y FRUTIHORTICULTURA			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	1553	Cerveza y malta	19.3	21.5	16.1	35.7	44.9	38.1
2	1543	Golosinas y chocolate	9.3	10.2	25.4	28.6	36.9	29.2
3	1551	Bebidas alcohólicas	18.6	22.1	23.2	27.6	46.8	40.5
4	1542	Refinación de azúcar	15.5	9.1	24.0	27.4	37.5	32.4
5	1549	Otros productos alimenticios	13.8	15.8	19.8	22.9	41.7	36.2
6	1600	Productos del tabaco	14.2	21.1	7.6	22.2	46.1	41.3
7	0112	Cultivo de hortalizas y legumbres	32.4	21.5	29.5	20.9	39.7	32.7
8	1513	Industria conservera	12.4	8.3	17.4	20.	36.8	29.6
9	0114	Cultivos industriales	24.9	11.2	27.6	19.1	35.2	25.9
10	1552	Industria vitivinícola	12.4	16.6	7.5	8.4	44.2	37.4
11	1554	Gaseosas y agua mineral	13.7	8.9	15.2	5.2	38.8	31.0
12	0113	Cultivo de frutas	18.7	6.4	2.2	4.5	29.7	19.7

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

CAMBIOS EN LA RENTABILIDAD SECTORIAL: TEXTIL, CUERO Y MADERA

Cadena productiva: textiles y cueros

En 1997 estos sectores presentaban muy baja dispersión de sus niveles de rentabilidad, y a fines de 2001 los mismos se vieron muy resentidos por el «ajuste deflacionario». La depreciación de la moneda ha determinado que los sectores productores de insumos básicos de la cadena, altamente transables en el mercado mundial, hayan sido los de mayor reacción con altos incrementos de sus márgenes de explotación. Este hecho, compensado en parte por la baja del costo relativo laboral, ha determinado que los sectores productores de bienes continuaran presentando bajos niveles de rentabilidad en el mercado interno.

Rentabilidad sobre valor bruto de producción

(Deducido el impuesto a las ganancias sobre margen bruto de explotación a precios básicos)

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA TEXTIL			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	1721	Confecciones y otros productos textiles	15.0	16.9	21.0	19.5	37.7	38.1
2	1711	Fibras naturales, hilados y tejidos	10.6	4.1	17.6	18.4	29.5	29.2
3	1730	Tejidos de punto	13.1	17.7	17.4	18.3	38.4	40.5
4	2430	Fibras sintéticas manufacturadas	14.2	-1.6	21.9	17.8	25.7	32.4
5	1712	Acabado de productos textiles	13.2	5.3	15.8	14.7	28.1	36.2
6	1810	Prendas de vestir	16.9	21.9	2.0	7.9	41.4	41.3

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA DEL CUERO Y CALZADO			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	1912	Marroquinería	18.4	20.3	2.5	13.3	39.8	34.2
2	1911	Curtiembres	7.0	12.1	21.4	12.9	36.0	24.4
3	1200	Calzado y sus partes	20.5	21.2	9.1	10.2	42.7	36.0

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

Cadena productiva: madera y papel

La explotación forestal primaria, la silvicultura, ha sido en todos los períodos relevados la actividad más rentable. En gran medida debido a su alta productividad –medida internacionalmente–, su carácter de sector exportador y subsidiado, con una legislación pro activa a las inversiones, ha tenido durante los '90 altas tasas de crecimiento, que convierten a la Argentina en una potencia regional emergente. La depreciación de la moneda no ha hecho más que potenciar esta situación incrementado en casi un 100% sus ya elevados niveles de rentabilidad.

Por su parte, cierran el ranking de rentabilidad de la cadena, los sectores con mayor dificultad de transar en el mercado internacional ediciones, impresiones y las industrias gráficas. Como resultado de la devaluación, el encarecimiento de sus insumos y la debilidad de la demanda interna han resultado un cerrojo para estos sectores.

Rentabilidad sobre valor bruto de producción

(Deducido el impuesto a las ganancias sobre el margen bruto de explotación a precios básicos)

CADENA DE LA MADERA Y LA CELULOSA			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	020	Silvicultura	24.0	15.5	32.6	32.6	42.4	33.6
2	2109	Productos de papel	9.6	14.7	24.0	25.2	37.1	29.8
3	2212	Edición de periódicos y revistas	17.6	21.0	19.8	20.3	48.5	43.1
4	101	Pasta celulósica	6.3	5.8	22.1	20.0	35.7	27.5
5	2021	Industria maderera	15.0	10.6	19.6	18.5	38.2	29.1
6	2010	Aserraderos	19.9	21.5	20.5	18.4	43.2	35.3
7	2102	Industria papelera	13.9	12.5	19.3	17.6	35.6	28.1
8	3610	Industria del mueble	19.8	17.5	13.6	16.9	40.1	32.3
9	2211	Industria editorial	11.0	14.5	15.2	15.9	46.8	41.0
10	2221	Industria gráfica	16.9	15.6	11.0	15.2	40.2	33.7

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

CAMBIOS EN LA RENTABILIDAD SECTORIAL: QUÍMICA Y MINERALES NO METÁLICOS

Cadena productiva: petróleo y minería

La refinación de petróleo no ha trasladado hasta el momento la magnitud completa de la inflación de sus costos, pero se estima que esta situación no perdurará en el tiempo. La alta sensibilidad económica debido a los fuertes encadenamientos directos e indirectos que la producción de combustibles posee a lo largo de la cadena, y desde allí, la alta sensibilidad política que el manejo de los precios de este sector posee, explica en gran parte esta particular situación.

Las actividades químicas y petroquímicas se han visto relativamente beneficiados de la depreciación de la moneda. Siendo, en general, sectores capital intensivos enlazados a insumos que mantienen sus valores vigentes internacionalmente no se han visto mayormente beneficiados por el lado de los costos. Sus mayores beneficios han sido la tendencia creciente a sustituir importaciones en el mercado interno y un crecimiento lento pero sostenido de sus colocaciones externas.

Cadena: materiales para la construcción

La industria de la construcción ha sido una de las actividades más perjudicadas por la crisis del sector financiero a partir de finales del año pasado; la «pesificación asimétrica» de activos y pasivos, y luego la devaluación, no hicieron más que retardar y hacer más compleja su resolución. Dado este hecho, resulta entendible porque los sectores –manufactureros– abastecedores de esta industria son los que peores resultados y perspectivas presentan actualmente.

Rentabilidad sobre valor bruto de producción

(Deducido el impuesto a las ganancias sobre el margen bruto de explotación a precios básicos)

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA QUIMICA Y PETROQUIMICA			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	1120	Extracción de petróleo y gas	29.1	27.4	57.0	55.0	57.0	54.4
2	2411	Industria química básica	14.4	10.3	27.0	26.2	33.4	23.8
3	2424	Limpieza y cosméticos	11.7	13.6	23.6	23.3	39.8	32.1
4	2423	Laboratorios medicinales	14.1	16.8	21.0	22.4	43.9	36.8
5	2519	Productos de caucho	20.6	21.6	22.0	21.9	41.6	34.5
6	2422	Pinturas y barnices	17.5	16.2	20.1	21.3	36.2	28.2
7	2511	Neumáticos	8.0	8.0	15.0	21.0	30.5	20.5
8	2430	Fibras sintéticas	14.2	-1.6	21.9	17.8	25.7	14.9
9	2520	Productos de plástico	16.0	15.7	14.0	15.0	36.9	29.6
10	2429	Otros productos químicos	14.1	16.8	16.9	14.8	36.8	28.7
11	2413	Plástico y caucho sintético	9.3	-1.5	10.9	7.2	23.4	11.4
12	2412	Fertilizantes y agroquímicos	3.5	2.1	11.9	7.0	24.2	13.6
13	2320	Refinación de petróleo	7.8	17.0	1.3	3.4	18.0	11.6

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA MINERALES NO METALICOS			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	2694	Cemento, cal y yeso	19.2	21.2	35.2	36.5	NT	NT
1	2610	Vidrio y sus productos	16.5	14.2	22.5	22.0	43.4	35.6
2	1420	Minas y canteras	23.4	19.8	12.4	22.0	40.9	32.5
3	2696 2699	Revestimientos cerámicos	12.9	9.5	18.7	10.7	40.3	31.3
4	2693	Ladrillos cerámicos	10.9	4.0	9.1	10.2	41.1	32.2
5	2695	Mosaicos graníticos	13.2	11.8	7.3	7.5	39.9	30.5

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

CAMBIOS EN LA RENTABILIDAD SECTORIAL: SIDERURGÍA Y METALMECÁNICA**Cadena productiva: sidero-metalúrgica**

La producción de hierro, acero y aluminio, altamente concentrada y con estándares de producción internacionales, han estado entre las industrias que más incrementaron sus niveles de actividad en el actual contexto, habiendo aumentado sus márgenes de rentabilidad bruta en forma importante. Los sectores inmediatamente «aguas abajo», elaboradores de fundiciones, aleaciones y productos del metal, también se han visto beneficiados con incrementos de su rentabilidad debido a la sustitución de importaciones y la operatividad del criterio de paridad de importación en los precios del mercado interno.

Rentabilidad sobre valor bruto de producción

(Deducido el impuesto a las ganancias sobre el margen bruto de explotación a precios básicos)

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA SIDERO-METALURGICA			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	2731	Fundición y aleación de metales	16.4	9.1	24.8	24.7	38.4	30.3
2	2893	Herramientas y ferretería	20.2	23.3	27.4	24.1	44.2	37.4
3	1320	Minería metálica	10.8	1.9	29.4	23.4	29.4	23.4
4	2710	Siderurgia	10.7	6.8	21.2	22.0	30.3	19.8
5	2891	Forja y tratamiento de metales	14.7	13.4	21.5	18.2	35.0	25.0
6	2899	Otros productos metálicos	12.4	11.2	20.5	17.2	34.3	24.2
7	2720	Aluminio	9.2	9.4	15.7	14.4	37.9	29.4
8	2811	Estructuras metálicas y calderas	7.1	4.2	13.2	8.2	33.4	22.2

			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
CADENA METALMECANICA			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	3210	Componentes electrónicos	14.0	12.0	33.9	30.1	33.9	30.1
2	3000	Máquinas de oficina e informática	20.9	16.3	24.8	23.7	29.3	25.9
3	3140	Acumuladores y pilas eléctricas	4.1	1.0	18.9	21.2	33.5	25.1
4	2921	Tractores y maquinaria agrícola	12.9	11.0	22.7	20.5	35.0	26.3
5	2911	Motores, turbinas, bombas y componentes	15.0	9.9	15.4	16.6	37.1	28.7
6	3130	Cables y aisladores eléctricos	3.7	-5.2	16.8	16.2	27.4	16.6
7	3110	Motores y generadores eléctricos	17.3	8.9	16.6	13.6	34.5	26.6
8	3120	Aparatos de control de energía eléctrica	10.1	10.7	15.4	12.5	36.6	29.5
9	2930	Electrodomésticos	11.5	9.9	12.5	12.0	37.8	29.6
10	2913	Maquinaria de uso general y sus partes	12.7	14.1	17.1	11.6	37.7	29.7
11	2922	Maquinaria de usos específicos	11.6	8.4	10.0	11.1	36.7	28.6
12	3311	Equipos e instrumentos técnicos	12.7	7.1	9.6	10.3	36.8	29.2
13	3150	Lámparas y equipos de iluminación	13.7	-4.9	13.9	9.5	28.8	19.2
14	3230	Electrónica de consumo	13.8	-7.6	-11.5	-7.0	13.6	8.7

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

Cadena: maquinaria, equipos y material de transporte

El gran conjunto de estos sectores presentan una alta integración de partes y componentes importados en sus funciones de producción; y este factor ha sido perjudicial para ellos frente a la devaluación. También, siendo bienes muy sensibles a los niveles de inversión y salud del sistema de crédito en la economía, se han visto perjudicados por la crisis del sector financiero y la incertidumbre de los agentes económicos sobre sus ingresos futuros. La depreciación del peso los ha beneficiado en su condición de competitivos de importaciones, y también, en casi todos los casos, por su carácter de consumidores relativamente intensivos de trabajo –calificado, particularmente–.

Entre los más beneficiados por la depreciación del peso se encuentra el sector productor de «maquinaria e implementos para la agricultura y tractores» dado el importante salto de la demanda de bienes de equipo por parte del sector agropecuario primario.

CADENA EQUIPO DE TRANSPORTE			MERCADO INTERNO				EXPORTACIÓN	
			1997 (%)	DIC. 2001 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)	OCT. 2002 (%)	SEP. 2003 (%)
1	3520 3530	Industria naval	27.7	30.3	23.7	25.0	48.6	43.1
2	3430	Autopartes	11.0	11.4	1.7	9.5	36.6	28.9
3	3410	Vehículos automotores	6.1	4.0	6.6	6.0	27.9	23.2
4	3591	Motocicletas y bicicletas	9.4	10.8	0.7	4.9	39.4	30.3
5	3420	Carrocerías y remolques	13.5	8.4	-9.3	-2.5	32.3	21.8

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a MIP '97 e INDEC

LA «DEVALUACIÓN» Y SU INCIDENCIA EN LAS RENTABILIDADES RELATIVAS

Uno de los elementos que alienta un mayor «traslado a precios» de una devaluación nominal es el incremento de los costos de producción debido a los requerimientos directos e indirectos de insumos importados. El impacto directo sobre los costos de producción se refiere a la proporción de insumos importados, demandados en relación al valor total de producción de cada bien. Esto implica que una desvalorización de la moneda local impactará de lleno sobre los costos de los insumos importados necesarios para la producción de determinado bien final o intermedio. Por su parte, la medición del impacto indirecto implica considerar la incidencia de los insumos importados a través del canal de producción de los insumos nacionales; o sea, la proporción de insumos importados que integran la cadena productiva de insumos nacionales.

También, por el lado de la demanda, cada sector presenta diferentes capacidades de reacción ante el nuevo marco económico y grado de autonomía en el establecimiento de traslado a precio del aumento del tipo de cambio; dependiendo de la capacidad de comercializar sus productos en el exterior, la competencia de importaciones en el mercado interno, el nivel de demanda de este último y la elasticidad-precio de la misma.

A su vez, el restablecimiento de la política de «retenciones diferenciales», derechos de exportación establece el techo del «traslado a precios» del impacto de la devaluación a los sectores exportadores. En un análisis estático, el «techo» de incremento de precios de un sector en el mercado de su producto estará dado por el precio internacional menos la magnitud del derecho de exportación «ad valorem».

Todos estos elementos en conjunción establecen procesos de cambio abruptos de los precios relativos internos –como resultado de la devaluación– que actúan en forma iterativa a lo largo de las cadenas productivas de insumos-productos. Cada movimiento de los precios establecido por un sector en determinado instante de tiempo impacta directa e indirectamente a través de las cadenas productivas sobre el resto de los sectores.

Así entendido, la «devaluación» no sólo ha representado una modificación del régimen cambiario sino que, a partir de los cambios en la estructura de precios relativos de la economía, ha generado ganadores y perdedores vinculados al nuevo escenario.

En síntesis, a partir de los movimientos que hasta el presente han observado los precios relativos de los productos, los insumos y los factores de producción, las ganancias de rentabilidad sectorial post-devaluación de los sectores industriales se correlacionan positivamente:

- con el grado de propensión exportadora y competitividad en los mercados externos
- con la capacidad de sustituir bienes importados en el mercado interno
- con el grado de intensidad laboral de sus funciones de producción
- con el nivel de absorción de la demanda interna
- con el grado de concentración de la oferta

Y se correlacionan en forma negativa:

- con la propensión sectorial a importar insumos, componentes y partes
- con los requerimientos directos e indirectos del sector de materias primas o insumos locales con paridad de precios internacionales
- con el grado de dependencia de sus cadenas de comercialización de la «salud» del sistema de crédito.

Estas dimensiones tienen un carácter mayormente estructural, hacen a las condiciones tecno-productivas y de entorno económico en que se desenvuelven las diversas actividades industriales.

La devaluación provoca una presión ascendente sobre la producción real, estimulando ante todo la producción de bienes exportables y de bienes que compiten con las importaciones. Pero también, si existe un desfase en los salarios, la devaluación provocará una redistribución del ingreso en favor de los no asalariados (principalmente empresarios con inversiones productivas en el campo y la industria), quienes experimentarán en el corto plazo una menor propensión a gastar, especialmente en productos nacionales. El empujón que sostiene a la reactivación no provendrá, al menos en el corto y mediano plazo, de un sector exportador basado en commodities industriales y agropecuarias, de baja intensidad de mano de obra. El motor estará en el mercado interno y, para ser más precisos, en la redistribución de ingresos en favor de los asalariados, que todo aumento lo transforman en consumo.

Cambios en la estructura industrial 1993-2003

A CONTRAMANO DEL MUNDO

La participación en el valor agregado industrial de los sectores metalmeccánicos, electromecánicos y electrónicos –que resumen en sí la producción social de maquinaria, equipos e instrumentos, tanto para la producción como el consumo, y que corporizan en sus productos los avances de la ciencia y de la técnica– puede ser observada como indicador del grado de industrialización y de desarrollo científico-técnico de un país. La tendencia mundial es la participación creciente de estos sectores en el valor agregado industrial.

El movimiento hacia una menor contribución de estos sectores en la estructura industrial argentina –y la consiguiente pérdida de posiciones relativas al contexto mundial en la medición de este indicador– son evidencia de la creciente desindustrialización relativa e involución de las capacidades científico-tecnológicas del país.

Estructura industrial
Distribución del valor agregado industrial según grandes sectores –a dos dígitos CIU-rev.2–
En porcentajes

GRAN SECTOR (CIU-2, 2 DIGITOS)	ECONOMIA MUNDIAL		ARGENTINA			
	1991	2001	1993	2003	2001	2003
31 Alimentos y bebidas	13.3	11.1	25.1	25.3	32.5	30.1
32 Textiles, cuero y calzado	7.1	4.2	11.0	11.1	9.2	7.2
33 Madera y muebles	2.9	2.3	2.9	5.2	3.7	3.3
34 Papel, edición e impresión	7.9	6.6	8.6	8.3	9.9	8.3
35 Químicos, caucho y plástico	17.7	16.8	16.1	18.6	21.9	22.5
36 Minerales no metálicos	4.1	3.4	4.4	4.3	3.0	2.9
37 Metálicas básica	5.8	4.9	3.8	5.3	4.2	8.8
38 Metal - Electromecánica y electrónica	39.8	49.8	27.4	21.0	14.5	16.0
39 Otras industrias	1.4	1.1	0.8	0.9	1.0	0.9

GRAN SECTOR (CIU-2, 2 DIGITOS)	ECONOMIAS DESARROLLADAS		ECONOMIAS EN TRANSICION		PAISES EN DESARROLLO	
	1991	2001	1991	2001	1991	2001
31 Alimentos y bebidas	11.9	9.7	20.3	20.2	17.3	16.1
32 Textiles, cuero y calzado	5.5	3.3	13.5	6.4	12.6	8.5
33 Madera y muebles	3.1	2.4	2.9	3.1	2.3	1.5
34 Papel, edición e impresión	9.1	7.3	1.9	2.3	4.6	4.1
35 Químicos, caucho y plástico	17.1	15.8	13.7	11.8	23.1	23.7
36 Minerales no metálicos	3.9	3.0	4.1	4.0	5.1	5.0
37 Metálicas básicas	5.3	4.2	8.6	8.4	7.1	7.5
38 Metal - electromecánica y electrónica	43.0	53.5	31.5	40.5	26.6	32.4
39 Otras industrias	1.2	0.9	3.5	3.3	1.4	1.1

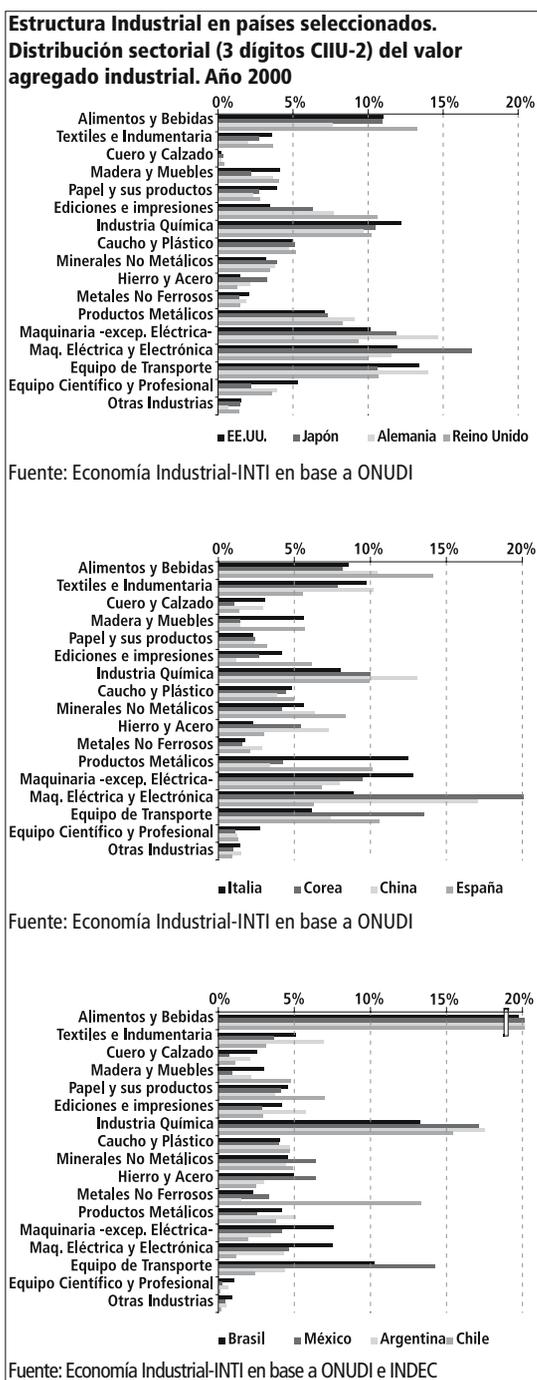
Fuente: Economía Industrial-INTI en base a ONUDI e INDEC

NOTA: se excluyeron los sectores de tabaco y refinación de petróleo por el alto componente impositivo que presentan

ANÁLISIS COMPARADO DE LAS ESTRUCTURAS INDUSTRIALES

Las economías de desarrollo intermedio tienden hacia estructuras industriales similares al patrón definido por las potencias industriales centrales, donde el mayor peso relativo se encuentra en la producción metalmeccánica, electro-mecánica y electrónica.

Esta aparente ley inherente de proporciones definidas de desarrollo entre los diversos sectores industriales no se cumple, aparentemente, en latinoamérica. En nuestra región las estructuras industriales se encuentran altamente sesgadas hacia el procesamiento de materias primas -agropecuarias, mineras y petroleras- y cierto desarrollo del montaje de bienes durables -automotriz, en especial-.



PÉRDIDA RELATIVA DE CAPACIDADES CIENTÍFICO-TÉCNICAS Y TRANSFORMATIVAS

La pérdida de posiciones relativas en el grado de desarrollo de las ramas intensivas en conocimiento, incrementa el grado de dependencia tecnológica del país y reduce su capacidad transformativa y, por lo tanto, de generación de riqueza.

Dicho en otros términos, desde una perspectiva estructural los modelos de crecimiento en base a la expansión de los sectores primarios y de baja transformación pueden incrementar el nivel de producción industrial en términos agregados en cierta fase del ciclo; pero, sin embargo, a mediano y largo plazo no son sustentables. La creciente brecha y dependencia tecnológica con los países más dinámicos en términos industriales y técnicos necesariamente introducen al país en un sendero de crecientes compromisos por el pago de factores externos de producción y de regalías o rentas de base tecnológica.

Participación en el valor agregado industrial de la producción de maquinaria y equipo (*)

País	Gran sector, maquinaria y equipo (*)	País	Maquinaria y equipo (exc. Eléctrica) (382)	País	Maquinaria eléctrica y electrónica (383)	País	Inst. científico y de precisión (385)
Alemania	53.3%	Alemania	14.7%	Corea	21.9%	EE.UU.	5.3%
Corea	50.1%	Italia	12.8%	China	17.0%	Alemania	3.9%
Japón	48.9%	Japón	11.9%	Japón	16.9%	Reino Unido	3.6%
EE.UU.	48.0%	EE.UU.	10.2%	EE.UU.	12.0%	Italia	2.7%
Italia	42.9%	Corea	9.5%	Alemania	11.6%	Japón	2.3%
Reino Unido	41.9%	Reino Unido	9.4%	Reino Unido	10.0%	España	1.3%
China	36.9%	China	7.9%	Italia	8.8%	China	1.2%
España	35.0%	Brasil	7.6%	Brasil	7.5%	Corea	1.1%
Brasil	30.6%	España	6.7%	Argentina '93	6.4%	Brasil	1.0%
México	30.5%	Colombia	5.6%	España	6.2%	Argentina '93	0.8%
Argentina '93	27.4%	Argentina '93	5.1%	Turquía	6.0%	Argentina '97	0.6%
Argentina '97	21.0%	México	4.4%	México	4.7%	Turquía	0.5%
Turquía	18.1%	Argentina '03	4.2%	Argentina '97	4.3%	México	0.5%
Argentina '03	16.0%	Argentina '97	4.1%	Argentina '01	2.5%	Argentina '01	0.4%
Argentina '01	14.5%	Argentina '01	3.1%	Colombia	2.4%	Colombia	0.2%
Colombia	12.8%	Turquía	2.6%	Argentina '03	2.1%	Argentina '03	0.2%
Chile	9.5%	Chile	1.9%	Chile	1.2%	Chile	0.1%

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a ONUDI e INDEC

NOTA: todos los registros corresponden al año 2000, salvo los de Argentina que se encuentran datados.

(*) La categoría Gran sector maquinaria y equipo corresponde al agrupamiento de los sectores (CIU-rev.2): Productos metálicos (381), Maquinaria y equipo -exc. eléctrica- (382), Maquinaria eléctrica y electrónica (383), Material de transporte (384), Instrumental científico y de precisión (385).

Relación Valor agregado - Valor bruto de producción. 1993
En porcentajes

CIU	RAMA	VA / VBP
33A	Instrumental científico, de precisión y relojería	45.8
261	Vidrio y productos de vidrio	44.3
291	Maquinaria y equipo de uso general - industrial	41.1
351	Industrial naval	41.0
251	Productos de caucho	40.4
289	Productos elaborados de metal y servicios	40.2
20A	Madera y productos de la madera, excepto muebles	39.6
269	Minerales no metálicos - insumos para la construcción	39.3
35A	Otros equipos de transporte	39.1
292	Maquinaria y equipo de uso especial	38.8
192	Calzado y sus partes	38.8
31A	Motores, generadores y transformadores eléctricos	38.6
173	Tejidos de punto	37.8
361	Muebles y colchones	37.7
172	Productos textiles, excepto prendas de vestir	37.7
18A	Confección de prendas de vestir	37.5
252	Productos de plástico	37.5
31B	Equipo eléctrico y de iluminación	36.7
343	Piezas y accesorios para vehículos y sus motores	36.6
281	Productos metálicos estructurales	36.4
155	Elaboración de bebidas	36.2
293	Aparatos de uso doméstico	35.7
273	Fundición de metales	35.5
154	Panadería, azúcar, café, té, yerba y otros	34.9
342	Carrocerías, remolques y semirremolques	34.2
171	Hilados y tejidos	34.2
INDUSTRIA MANUFACTURERA		32.9
313	Hilos y cables aislados	30.4
300	Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	30.0
243	Fibras sintéticas y artificiales	29.8
242	Productos químicos	29.3
32A	Insumos y componentes electrónicos	28.1
359	Equipo de transporte n.c.p.	26.1
191	Curtido y terminación de cueros	25.6
210	Papel y productos de papel	24.8
241	Sustancias químicas básicas	24.2
323	Aparatos de radio, televisión, sonido y video	22.7
152	Productos lácteos	22.5
272	Productos primarios metales no ferrosos	21.8
153	Productos de molinería	21.6
271	Industrias básicas de hierro y acero	21.5
341	Vehículos automotores	21.0
151	Carne, conservas, aceites y grasas	17.4

Fuente: Economía Industrial-INTI en base al Censo económico, INDEC.

NOTA: se han excluido las ramas de productos del tabaco y refinación de petróleo por su alta carga impositiva que distorsiona a la magnitud de sus Valores agregados

LOS CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA Y LA CAPACIDAD TRANSFORMATIVA INDUSTRIAL

La reestructuración industrial excede el marco local y abarca a los diferentes países de América Latina. Un estudio comparativo de los principales países de la región arroja los siguientes rasgos estilizados (Benavente, Crespi, Katz y Stumpo, 1998; Katz, 1999):

- Se modifica el rol que tuviera la industria manufacturera durante la etapa de sustitución de importaciones y, en líneas generales, deja de ser el «motor» del crecimiento económico y de la generación de empleo. En este marco, los sectores vinculados a la explotación de recursos naturales, el procesamiento de materias primas (celulosa y papel, productos petroquímicos, hierro y acero, aceites vegetales, aluminio, harina de pescado, curtiembres, etc.) y ciertos sectores protegidos por regímenes especiales –automotriz– son las actividades industriales de mayor expansión.
- Los países de la región están mucho más expuestos a la competencia internacional. Ello se debe a que, si bien crecen las exportaciones de industrias procesadoras de recursos naturales y alimentos, también lo hacen las importaciones de bienes de capital y productos intensivos en mano de obra.
- Se ha incrementado el grado de concentración económica como resultado de la mayor capacidad de aprovechamiento –por parte de un núcleo de grandes conglomerados locales y filiales de corporaciones transnacionales– de las condiciones derivadas del nuevo marco económico y regulatorio.
- Se han introducido nuevas tecnologías que conforman plantas capital intensivas, de proceso continuo, principalmente en las áreas de procesamiento de materias primas y recursos naturales.
- En las ramas mano de obra intensivas (textil, calzado, vestuario) y en las relativamente intensivas en el uso de servicios de ingeniería y conocimientos tecnológicos (máquinas herramienta, calderería pesada, instrumentos electrónicos, maquinaria agrícola, química fina, etc.) se verifica un proceso de contracción y decaimiento.
- Se ha modificado la organización de la producción, pasando de estructuras verticalmente integradas a otras más desintegradas. Las grandes empresas han avanzado hacia la desverticalización de sus procesos productivos desarrollando proveedores externos.

Desde una perspectiva histórica, en términos de producción y valor agregado, no se exhiben grandes avances para el conjunto de la industria, dentro de un marco de creciente heterogeneidad sectorial y dislocación o desintegración de su estructura. En Argentina, según los Censos Económicos, la relación entre valor agregado y valor bruto de producción, –la cual constituye, en términos estilizados, un indicador del grado de inte-

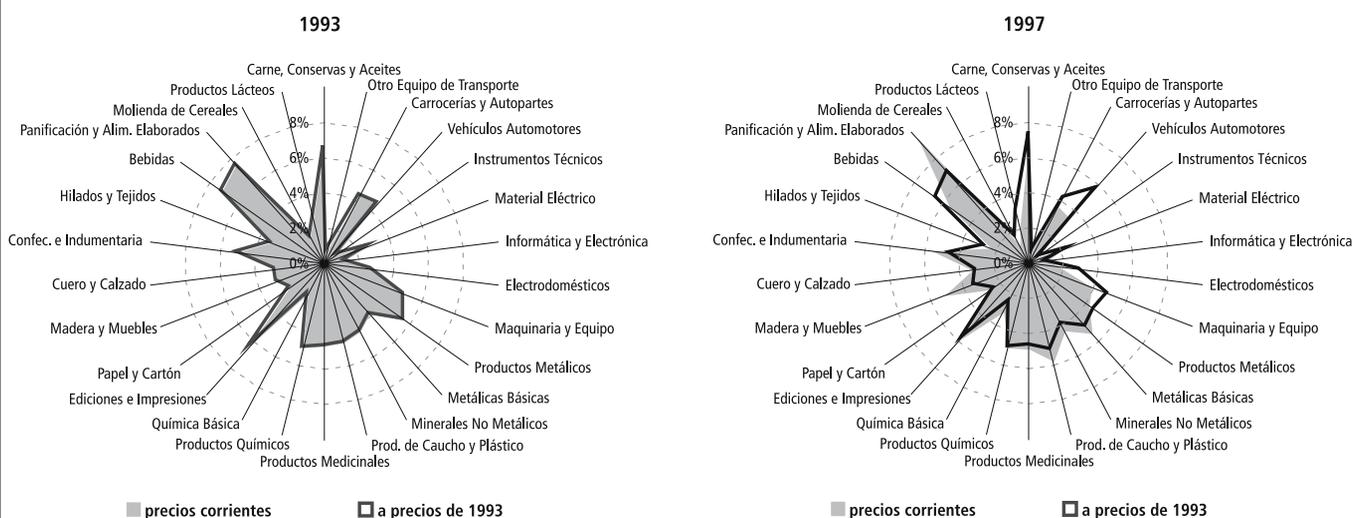
gración local y capacidad transformativa de la producción fabril-, se redujo de alrededor del 40% en 1974 al 32,9% en 1993, siendo este último registro el más bajo en la historia de la industria argentina, incluso inferior a la evidenciada en 1935 por el primer censo industrial. Ello es resultado de que los sectores claramente priorizados desde la política de estado y los grandes inversores privados han sido aquellos con menor grado de transformación en sus procesos productivos.

LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL 1993-1997

La distinción del desenvolvimiento de la estructura industrial entre movimientos a precios constantes y corrientes nos permite distinguir entre los cambios de ésta según los «volúmenes físicos producidos» y el «valor de lo producido». Las diferencias entre ambos movimientos hacen a cambios en las funciones de producción, productos, condiciones de mercado, las relaciones intersectoriales y con el mercado mundial; que se traslucen en cambios de los precios relativos y, desde allí, en cambios de los excedentes productivos sectoriales.

Entre 1993 y 1997, en un contexto de crecimiento general del nivel de actividad industrial, no se perciben importantes diferencias en la estructura industrial si esta se observa «a precios constantes»; pero, sin embargo, sí se presentan significativas diferencias entre las estructuras «a precios corrientes». En síntesis, puede resumirse que los sectores más beneficiados por los cambios en los precios relativos durante el período fueron la elaboración de alimentos y la producción de insumos básicos industriales, y los más perjudicados la producción de bienes durables y sus encadenamientos.

Distribución según Sectores del Valor Agregado Industrial en términos corrientes y a precios de 1993



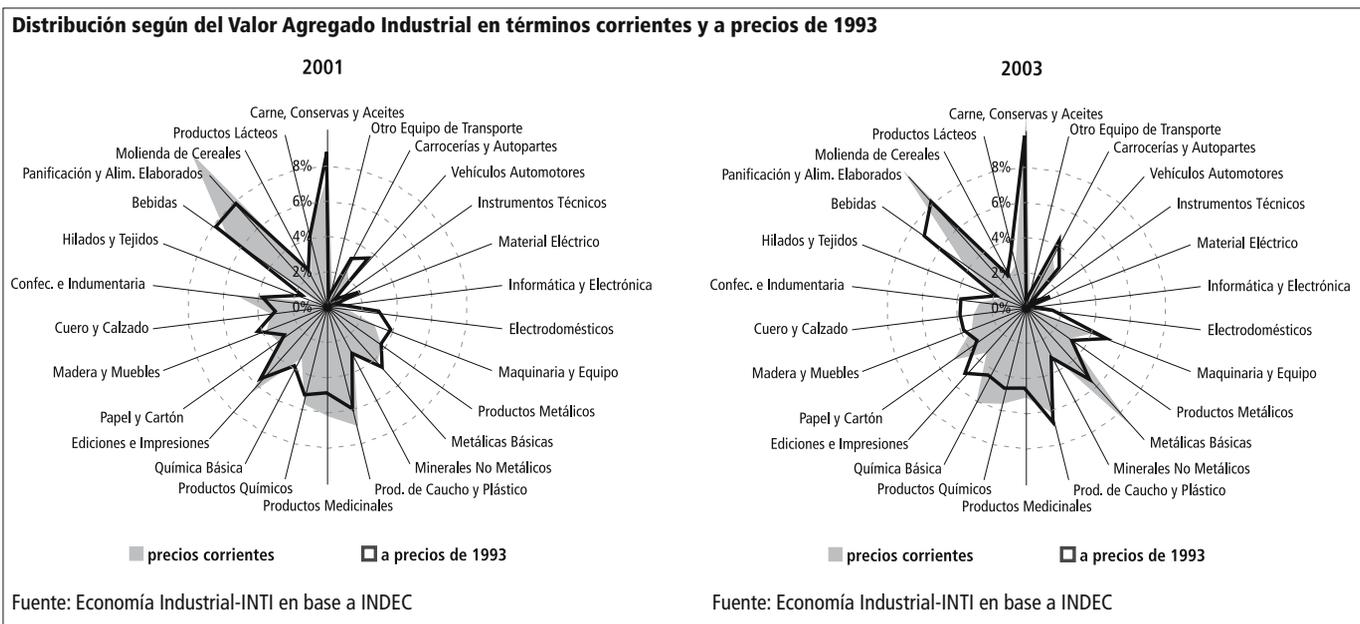
Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL 2001-2003

Como resultado del proceso de «deflación de precios y salarios» entre 1998 y 2001, en el marco de una caída de alrededor del 30% en el nivel de actividad, la estructura industrial se dislocó, siendo profundas las caídas del valor agregado de los sectores enlazados al crédito y la inversión y sus encadenamientos –bienes de capital, durables y material para la construcción–. Esto profundizó el sesgo de la estructura industrial hacia el procesamiento de materias primas y la producción de ciertos insumos básicos, los cuales incluso fueron beneficiados por los cambios de los precios relativos durante el «proceso deflacionario».

La devaluación del peso y el cambio de precios relativos resultante agudizó la tendencia ya presente en el período anterior, siendo los grandes ganadores netos los productores de bienes exportables –en especial, las industrias metálicas y químicas básicas, los productos químicos y los procesadores tradicionales de materias primas–. Los sectores «mercado internistas» elevaron su participación en el «producto físico», gracias a la menor exposición a las importaciones, pero vieron resentida su capacidad de apropiarse de excedentes productivos debido al cambio negativo de sus precios relativos con respecto a los insumos básicos exportables.



ESTRUCTURA DEL EMPLEO INDUSTRIAL

La demanda de factores de producción, entre ellos el trabajo, es una demanda derivada del mercado de productos. De allí que los cambios en la estructura industrial, mediados por los cambios tecnológicos de los procesos productivos sectoriales y su específica combinación de factores productivos, se reflejen en la división del trabajo industrial entre sectores. Paralelamente, la tendencia general al incremento de la capacidad productiva del trabajo industrial (según se intensifican las funciones de producción a favor del factor capital y, a su vez, se incrementa la potencia misma de los medios de producción que corporizan en sí los avances de la ciencia y la tecnología), en con-

junción a la tendencia al estancamiento del producto industrial argentino, dan como resultado el desarrollo contemporáneo –últimos 30 años– de destrucción de las fuerzas productivas potenciales de la sociedad (con una caída del empleo industrial del 57% entre 1973 y 2003). Este es un resultado específicamente argentino y se relaciona con el fuerte sesgo de su estructura industrial hacia el procesamiento de materias primas e insumos básicos altamente intensivos en capital.

En las estructuras industriales más desarrolladas y densas la destrucción de empleos industriales en los sectores capital intensivos (productores de insumos básicos generalizados y otros bienes industriales estandarizados con tecnologías maduras) en gran parte se compensan por la creación de empleos en la producción de maquinaria y equipo, en nuevas ramas productivas emergentes y en el control, puesta a punto y reparación de las líneas de producción modernas. Detrás de los procesos de automatización (extendidos en el tiempo a cada vez más ramas) existe la creación de un sin número de ocupaciones de trabajadores industriales especializados y altamente capacitados. De allí que en Argentina, la destrucción del empleo industrial este inmediatamente asociada a la estrategia de crecimiento elegida, desarrollo de la producción de commodities, más que al desarrollo tecnológico; o dicho de otra manera, se debe al bajo desarrollo de capacidades tecnológicas propias. Se debe más a la falta de desarrollo tecnológico que a su abundancia.

Estructura del empleo industrial según grandes agrupamientos

AGRUPAMIENTOS	1973		1984		1993	
	OCUPADOS	%	OCUPADOS	%	OCUPADOS	%
Alimentos, bebidas y tabaco	320.364	21.1	360.630	26.1	276.812	27.4
Textiles, confecciones, cuero y calzado	245.718	16.2	211.368	15.3	143.147	14.2
Madera y muebles	87.621	5.8	79.118	5.7	5.439	5.0
Papel, imprentas y editoriales	72.199	4.7	74.449	5.4	7.253	7.0
Química y refinación de petróleo	100.780	6.6	90.208	6.5	72.750	7.2
Caucho y plástico	47.063	3.1	56.628	4.1	43.560	4.3
Minerales no metálicos	103.754	6.8	86.558	6.3	46.246	4.6
Metales, metalmecánica y electrónica	355.769	23.4	294.739	21.3	218.840	21.7
Material de transporte	171.641	11.3	118.034	8.5	76.975	7.6
Otras industrias	15.312	1.0	10.073	0.7	10.461	1.0
INDUSTRIA MANUFACTURERA	1.523.221	100.0	1.381.805	100.0	1.009.483	100.0

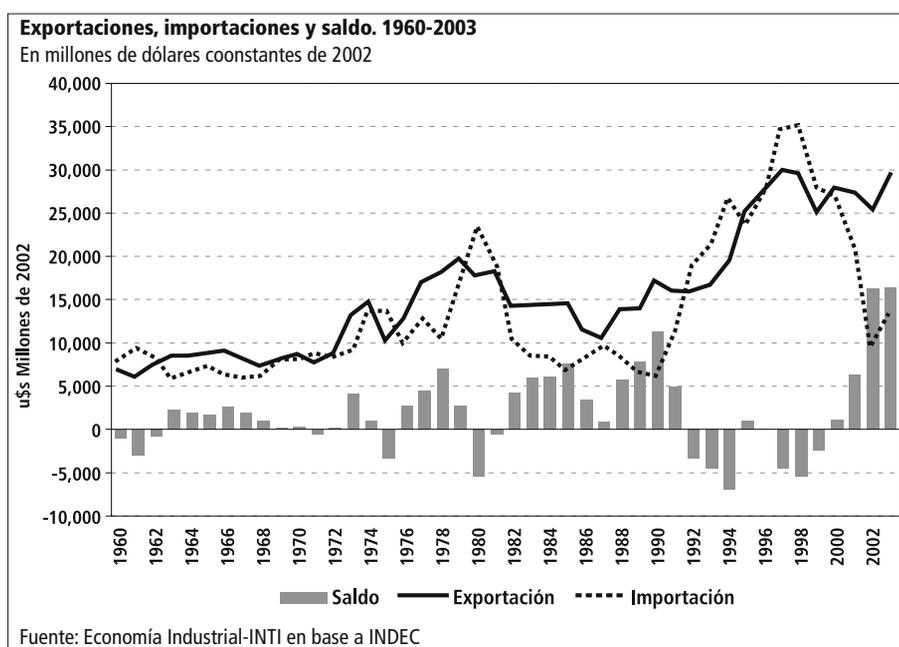
AGRUPAMIENTOS	1997		2001		2003	
	OCUPADOS	%	OCUPADOS	%	OCUPADOS	%
Alimentos, bebidas y tabaco	252.701	27.9	223.420	31.8	218.925	33.4
Textiles, confecciones, cuero y calzado	116.867	12.9	86.295	12.3	81.362	12.4
Madera y muebles	46.182	5.1	34.961	5.0	30.075	4.6
Papel, imprentas y editoriales	62.527	6.9	51.370	7.3	45.428	6.9
Química y refinación de petróleo	65.988	7.3	56.976	8.1	54.570	8.3
Caucho y plástico	45.285	5.0	36.576	5.2	35.502	5.4
Minerales no metálicos	39.965	4.4	28.593	4.1	24.079	3.7
Metales, metalmecánica y electrónica	201.999	22.3	141.311	20.1	129.176	19.7
Material de transporte	68.746	7.6	39.170	5.6	32.451	5.0
Otras industrias	7.015	0.8	4.402	0.6	3.921	0.6
INDUSTRIA MANUFACTURERA	907.276	100.0	703.074	100.0	655.489	100.0

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a datos de los «Centros económicos nacionales» y la «Encuesta Industrial», INDEC

Cambios en el perfil comercial 1993-2003

EL COMERCIO Y EL GRADO DE APERTURA DE LA ECONOMÍA. 1960-2003

El profundo incremento del grado de apertura comercial desde 1990 es, tal vez, el rasgo más destacable de la historia económica contemporánea del país. En el pasado, salvo el breve episodio 78-81, la economía argentina se destacaba por sus bajos volúmenes de comercio con el exterior.



Bajo la vigencia del modelo de sustitución de importaciones, hasta 1975, la economía argentina podía estilizarse en dos grandes sectores: un sector agrario exportador de baja productividad y una industria dependiente de las importaciones para mantener su nivel de actividad; los obstáculos en el desarrollo y crecimiento del sector agrario marcaban el límite de la obtención de divisas necesarias para financiar las importaciones requeridas por la industria y los servicios.

A partir de la apertura comercial de los '90, la estructura económica se ha sofisticado: un sector exportador altamente productivo, al que se han sumado el procesamiento de algunas materias primas, los combustibles y la producción de algunos insumos

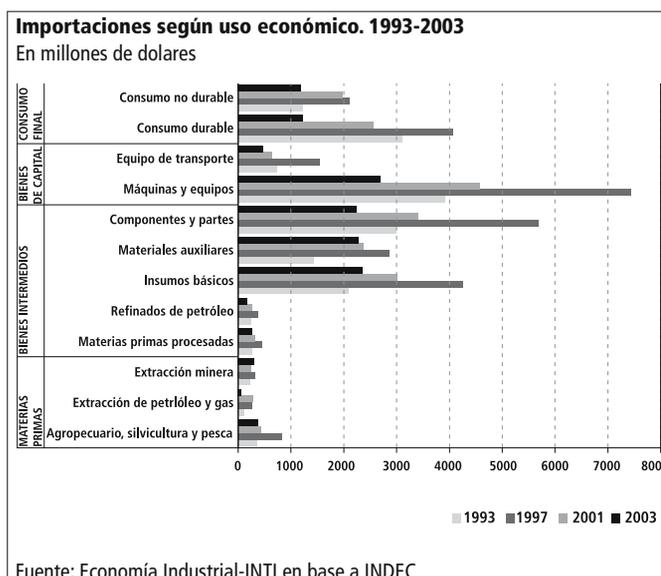
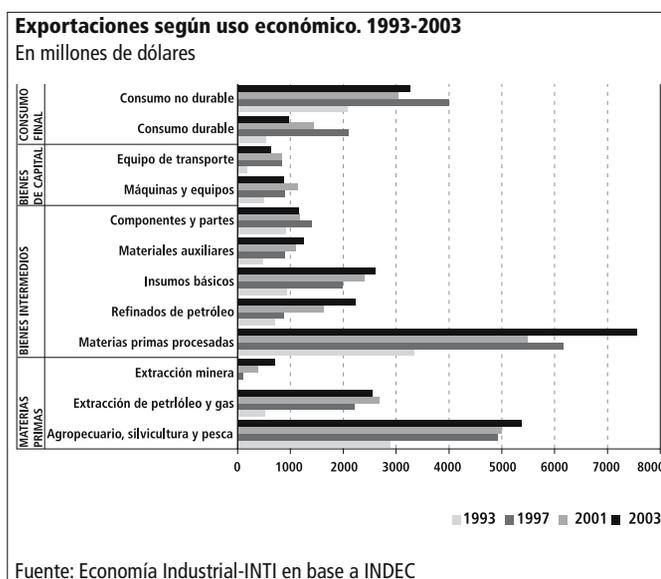
básicos industriales, pero propenso y dependiente de la importación de paquetes tecnológicos externos, y una industria transformativa «mercado internista» dependiente de la importación de componentes y partes extranjeras y altamente expuesta a la competencia de productos del exterior. Se ha sofisticado pero no resuelto su exposición a los desequilibrios de la balanza de pagos; incluso, teniendo en cuenta que el dinámico sector exportador ahora es altamente dependiente de ciertas importaciones específicas, puede decirse que este carácter de la estructura productiva argentina se ha acentuado.

Esto en parte explica, estilizadamente, porque los cambios en el contexto del mercado internacional –de capitales y de bienes– en el 97-98 dieron como resultado la más profunda crisis económica de la historia argentina.

PERFIL COMERCIAL 1993-2003

El proceso de primarización de las exportaciones argentinas se ha acentuado a lo largo de la última década. La «devaluación» en el 2002 y la mejora de los precios internacionales de los principales «comodities» en el 2003 profundizaron este proceso, y a pesar de las retenciones. El cambio de precios relativos y cierta recuperación de la demanda interna incluso desalentó la exportación de bienes con mayores niveles de transformación, tal es el caso de maquinaria e implementos agrícolas.

La estructura de las importaciones esta sesgada hacia los bienes de capital e insumos básicos y componentes industriales para la producción. El nivel de las importaciones develan su profundo carácter procíclico en general. A pesar de ello, las diferencias de nivel entre 2001 y 2003 parcialmente pueden ser explicadas por cierto proceso de «sustitución de importaciones» y el menor nivel de actividad de los sectores de bienes durables –fuertes demandantes de componentes extranjeros–.



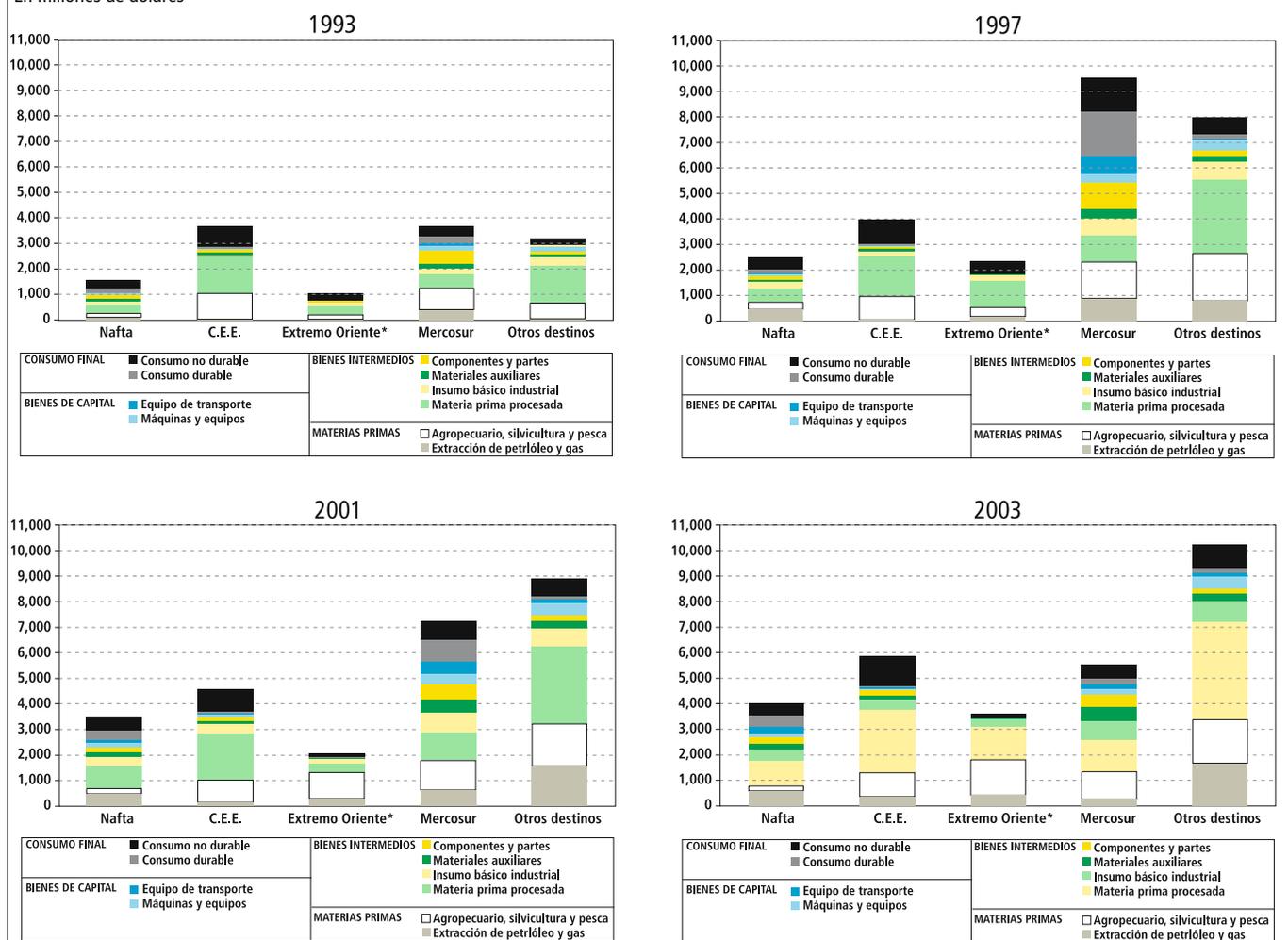
EXPORTACIONES POR USO ECONÓMICO Y REGIÓN DE DESTINO

En el marco de una tendencia al incremento del nivel de exportaciones se ha presentado un positivo proceso de diversificación de los mercados de destino de las mismas. En el 2003 más de la tercera parte de las exportaciones tiene como destino aquellos países no organizados en las regiones económicas preponderantes.

Observadas según uso económico de los bienes exportados, se advierte que la Argentina exporta bienes con mayor elaboración y valor agregado a aquellas regiones donde su dotación relativa de factores presenta menores diferencias; esto es, el Mercosur y el resto del mundo –no perteneciente a las regiones económicas dominantes–.

En el mismo sentido, es de destacar las diferencias presentadas entre las mismas regiones desarrolladas frente a las cuales la Argentina presenta dotaciones de factores asimétricas: la demanda del NAFTA de productos argentinos es la más diversificada entre las regiones económicas desarrolladas conteniendo, incluso, maquinaria y equipo, equipo de transporte y bienes durables.

Exportaciones según uso económico y región económica de destino
En millones de dólares



Fuente: Economía Industrial-INTI en base a INDEC

Estructura de las exportaciones en economías seleccionadas. 1980-2000
Distribución sectorial de las exportaciones en porcentajes

SECTORES	ARGENTINA		CHILE		BRASIL		COREA		TAIWAN		MALASIA		CHINA		INDIA		TURQUÍA										
	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000	1980	2000									
	Máquinas y Equipos	5.2	4.7	5.8	0.7	0.3	1.4	11.7	12.6	15.1	15.6	31.3	48.1	24.2	36.8	58.0	14.8	42.6	70.8	-	14.6	33.5	5.7	5.8	5.5	2.1	5.3
Maquinaria no eléctrica	2.9	2.7	3.7	0.3	0.2	0.7	6.8	8.0	7.8	1.7	3.9	6.2	4.3	7.0	7.2	1.0	2.8	3.2	-	4.6	4.5	3.4	3.2	2.6	1.2	1.4	4.6
Maquinaria eléctrica	0.8	0.5	0.9	0.1	0.1	0.4	1.2	1.5	1.9	2.3	3.6	4.4	3.8	6.3	8.6	1.3	3.9	6.1	-	2.0	8.0	1.5	1.2	1.5	0.5	1.7	4.1
Computadoras y equipos de oficina	0.8	1.0	0.2	0.0	0.0	0.1	1.8	0.6	0.9	0.5	4.2	12.2	1.1	10.0	20.0	0.0	2.8	23.5	-	0.7	7.7	0.0	0.6	0.4	0.0	0.2	0.2
Comunicación y electrónica	0.1	0.0	0.2	0.2	0.0	0.1	1.3	1.7	3.6	9.2	18.2	24.2	12.8	11.2	19.6	11.9	31.5	36.0	-	4.9	10.3	0.2	0.4	0.4	0.3	1.9	3.5
Instrumentos científicos	0.6	0.5	0.8	0.1	0.0	0.1	0.6	0.8	0.9	1.9	1.4	1.1	2.2	2.3	2.6	0.6	1.6	2.0	-	2.4	3.0	0.6	0.4	0.6	0.1	0.1	0.2
Equipo de transporte	2.0	1.9	10.7	1.3	0.7	1.5	7.9	7.4	15.1	6.6	10.0	15.2	3.2	4.8	3.9	1.1	2.9	0.8	-	7.2	3.7	3.2	2.2	2.1	1.0	1.6	8.5
Vehículos automotores	1.6	1.5	9.1	0.3	0.2	1.1	6.5	5.1	8.0	0.7	3.4	9.3	0.5	1.1	1.3	0.1	0.4	0.3	-	6.2	0.5	1.6	1.1	1.2	0.9	1.1	5.4
Buques y embarcaciones	0.3	0.2	0.3	1.0	0.2	0.2	0.5	0.2	0.0	3.5	4.4	5.1	0.6	0.5	0.5	0.0	1.3	0.0	-	0.4	0.7	0.0	0.2	0.2	0.0	0.5	0.4
Aeronáutica	0.0	0.1	1.2	0.0	0.3	0.2	0.5	1.8	6.8	0.8	0.3	0.4	0.0	0.0	0.1	0.9	1.1	0.3	-	0.0	0.2	0.0	0.0	0.1	0.1	0.0	2.5
Equipo de transporte simple	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.4	0.3	0.3	1.6	1.9	0.4	2.1	3.2	2.0	0.1	0.1	0.2	-	0.6	2.3	1.6	0.9	0.6	0.0	0.0	0.2
Química y petroquímica	5.2	7.1	9.9	3.9	3.9	6.7	4.7	7.2	8.2	7.8	6.4	10.1	6.2	8.2	8.5	1.4	3.5	5.4	-	7.7	7.6	4.9	8.9	11.5	2.1	6.6	6.0
Químicos industriales	4.6	6.2	7.3	3.7	3.4	5.7	3.9	5.8	6.1	4.2	3.7	8.2	2.4	3.9	6.0	0.7	1.8	4.1	-	5.6	4.2	2.8	5.1	7.2	1.7	5.3	3.2
Medicamentos	0.5	0.3	1.5	0.0	0.1	0.2	0.2	0.3	0.5	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	0.2	0.1	-	1.2	0.7	1.5	2.7	3.0	0.1	0.6	0.5
Productos de caucho y plástico	0.1	0.6	1.1	0.2	0.4	0.8	0.6	1.1	1.6	3.5	2.5	1.7	3.7	4.2	2.5	0.6	1.5	1.2	-	0.9	2.7	0.6	1.1	1.3	0.3	0.7	2.3
Sidero-metalurgia	4.5	10.2	6.5	52.8	45.5	31.0	6.0	17.8	11.6	14.4	9.0	7.3	6.3	7.5	9.1	12.6	3.6	2.6	-	6.0	6.9	4.2	4.2	6.4	2.0	14.8	10.6
Hierro y acero	1.9	6.9	4.0	0.4	0.9	0.5	4.4	11.8	7.0	9.5	5.8	4.2	1.7	1.5	3.2	0.2	0.9	0.7	-	2.3	2.1	1.1	1.7	3.2	0.9	11.8	7.0
Metales no ferrosos	1.8	2.4	1.9	51.8	44.2	29.9	0.5	4.8	3.3	0.5	0.6	1.2	0.3	0.9	1.1	12.0	1.9	1.0	-	1.1	1.4	0.2	0.5	0.7	0.6	1.8	1.4
Productos metálicos	0.8	0.9	0.6	0.6	0.4	0.6	1.1	1.2	1.3	4.4	2.6	1.9	4.3	5.1	4.8	0.4	0.8	0.9	-	2.6	3.4	2.9	2.0	2.5	0.5	1.2	2.2
Textiles e indumentaria	7.4	7.6	5.9	0.2	1.5	1.1	6.5	8.3	6.8	36.6	30.9	12.6	32.6	22.4	11.5	3.8	7.6	4.2	-	34.9	27.8	29.5	34.5	32.3	19.4	38.3	38.7
Textiles	0.5	1.8	1.5	0.1	0.5	0.7	3.2	2.6	1.7	12.8	9.5	7.9	9.2	9.4	8.2	1.9	1.6	1.4	-	13.0	6.8	15.3	12.8	14.2	11.9	11.4	13.7
Indumentaria	1.8	0.9	0.3	0.0	0.5	0.2	0.5	0.8	0.5	17.0	12.5	3.1	12.4	6.0	2.1	1.5	5.5	2.6	-	17.4	15.0	7.9	14.9	14.5	7.5	26.3	24.3
Cuero y calzado	5.1	4.9	4.1	0.1	0.5	0.2	2.8	4.9	4.6	6.8	8.9	1.6	11.0	7.0	1.2	0.4	0.5	0.2	-	4.5	6.0	6.3	6.8	3.6	0.0	0.6	0.7
Madera y papel	1.0	1.6	2.5	1.4	2.2	3.8	1.9	3.2	4.2	3.4	1.3	1.6	6.0	4.2	2.1	2.6	3.6	4.4	-	1.7	3.4	0.5	0.3	0.7	0.3	0.8	1.6
Madera y sus productos	0.1	0.3	1.1	0.1	0.7	1.3	1.0	0.8	2.3	2.5	0.5	0.2	5.4	3.4	1.4	2.4	2.8	3.6	-	1.1	2.6	0.3	0.1	0.2	0.2	0.3	0.9
Papel, impresión y edición	0.9	1.3	1.4	1.3	1.5	2.5	0.9	2.4	1.9	0.9	0.8	1.4	0.6	0.8	0.7	0.2	0.8	0.8	-	0.6	0.8	0.2	0.2	0.5	0.1	0.5	0.7
Minerales no metálicos	0.4	0.8	0.5	0.2	0.2	0.2	1.0	1.2	1.7	2.5	1.0	0.6	1.9	1.7	0.6	0.3	1.2	0.8	-	2.4	2.0	8.5	16.4	19.7	2.4	2.8	3.8
Alimentos y primarios	74.3	65.8	58.0	39.6	45.5	54.0	59.8	41.5	36.4	9.4	4.8	2.8	10.5	5.7	2.5	62.9	31.8	9.2	-	19.4	7.3	40.7	26.1	18.2	70.1	28.8	15.5
Alimentos	51.7	42.7	39.9	17.0	23.2	21.9	40.2	21.8	17.4	6.7	3.1	1.5	8.7	4.0	1.2	4.8	5.3	1.9	-	12.1	5.1	25.2	14.7	12.9	41.4	18.2	10.7
Otras materias primas	22.6	23.1	18.1	22.6	22.3	32.1	19.6	19.7	19.0	2.7	1.7	1.3	1.8	1.7	1.3	58.1	26.5	7.3	-	7.3	2.2	15.5	11.4	5.3	28.7	10.6	4.8
Otras industrias	0.0	0.3	0.2	0.0	0.2	0.3	0.5	0.8	0.9	3.7	5.3	1.7	9.1	8.7	3.8	0.5	3.2	1.8	-	6.1	7.8	2.8	1.6	3.6	0.6	1.0	2.7

Fuente: Economía Industrial-INTI en base a UNCTAD

COMERCIO Y LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

El perfil comercial de las economías asiáticas en vías de industrialización tiende, década tras década, a la exportación de bienes industriales de mayor valor agregado (ver cuadro en página siguiente).

En Latinoamérica, a excepción de Brasil que con algunos obstáculos presenta la tendencia antes descrita, Argentina y Chile se presentan como los modelos más acabados de la estrategia de crecimiento sesgada hacia la exportación de materias primas procesadas, dando como resultado la perpetuación de su perfil comercial en el tiempo.

Las estrategias de crecimiento y desarrollo vigentes en un país son resultado de un complejo proceso político, económico e institucional desenvuelto en su historia, donde no sólo son relevantes los consensos-conflictos internos sino también el movimiento de las relaciones internacionales del país.

La corriente dominante de pensamiento económico hace hincapié en el sesgo exportador de la estrategia de industrialización asiática, la amplia dotación de recursos humanos –en una primera etapa no calificados y actualmente calificados– y ciertos factores idiosincráticos de estos países.

Sin embargo, ello oculta que el «modelo asiático» –según sostiene el «Korean Institute for Industrial Economics & Trade, KIIET»– se basa fundamentalmente en:

- el sostenimiento de una estrategia/desarrollo concordada entre el Estado y los conglomerados industriales nacionales en el largo plazo;
- que esta estrategia tuvo como fases las conocidas: «sustitución de importaciones» –década del '60–, «desarrollo de la industria liviana» –textiles, aparatos domésticos, década del '70–, «desarrollo de las exportaciones de bienes industriales y del sector local de maquinaria y equipo» –década del '80– y, por último, «exportaciones de bienes intensivos en ingeniería y conocimiento»;
- un marco de política internacional favorable a la apertura de los mercados desarrollados –principalmente, EE.UU.– para la colocación de sus productos y la transferencia tecnológica en sus primeras etapas.

En Argentina, históricamente, el sendero de solvencia a largo plazo de la cuenta corriente de la balanza de pagos de su aparato productivo fue el límite irresoluto a su desarrollo. Esto fue así tanto durante el «modelo de sustitución de importaciones» como bajo el más contemporáneo «modelo de economía abierta».

En el primero, la desproporción entre las divisas necesarias para financiar el salto de desarrollo industrial y la capacidad de obtención de divisas del tradicional sector agropecuario imponía los límites al crecimiento económico, entrando en recurrentes crisis de la cuenta corriente que fogueaban los antiguos conflictos políticos, sociales y económicos entre el «agro» y la «industria». El segundo esquema, emergente en 1977 y maduro a partir de 1990, sesgado hacia el crecimiento vía exportaciones primarias y la asistencia de capital y tecnología del extranjero, tampoco resolvió, más bien agudizó, la cuestión de las cuentas externas por varias razones:

- la magnitud de las exportaciones apenas alcanzaron a superar el 10% del PBI en su mejor momento;
- el contenido de valor agregado local se redujo; incrementándose el pago a los factores de producción externos –licencias, regalías, etcétera–;
- las inversiones extranjeras se alojaron, principalmente, en los sectores no transables o fueron dirigidas a la búsqueda de rentas extraordinarias en el mercado interno;
- la remisión de intereses y utilidades al extranjero tuvieron una tendencia creciente en el saldo de cuenta corriente –desde 15% en 1992 llegando al 35% en el 2001–.

La estructura productiva heredada del desenvolvimiento de este modelo es sumamente vulnerable frente a las oscilaciones de las condiciones internacionales –tanto del mercado mundial de mercancías como de capitales–. La economía argentina solamente podrá superar estas crisis recurrentes de balanza de pagos en un contexto de crecimiento cuando se asuma enfrentar los cambios cualitativos de su estructura productiva que permitan el crecimiento con un equilibrio relativo de su cuenta corriente, y para ello, se requiere una «nueva política industrial y tecnológica» que persiga centralmente este objetivo.

PERFIL INDUSTRIAL-COMERCIAL 1998-2000

A finales de los '90 el perfil industrial argentino quedaba definido por la propensión a exportar de un reducido –pero dinámico– grupo de sectores intensivos en recursos naturales y capital, y de profundos déficits de cuenta corriente en los sectores industriales intensivos en trabajo y servicios de ingeniería, en especial en el sector de maquinaria y equipo, bienes durables y sus partes, piezas y componentes.

Visto el comercio argentino desde el punto de vista del «contenido de factores» de los productos, la Argentina se comportaba como fuerte importadora neta de trabajo industrial externo, siendo éste un factor insoslayable en la explicación de los altos niveles de desempleo –tanto de trabajo como de capacidad ociosa– registrados en el período.

Perfil industrial 1998-2000

Matriz sectorial (3 dígitos CIU) según relación comercial y uso económico

EQUILIBRIO DEL MERCADO	RAMA	1998-2000 VBP/CA	CONSUMO FINAL						CONSUMO PRODUCTIVO						
			NO DURABLE			DURABLES			BIENES INTERMEDIOS			BIENES DE CAPITAL			
			Intensidad factorial			Intensidad factorial			Intensidad factorial			Intensidad factorial			
			Trabajo	Impo	Capital										
Altos excesos de ofertas Bienes exportables	Carnes, conservas, aceites, etc.	152.1%			151										
	Curtido y acabado de cuero	139.9%										191			
	Tabaco	111.7%	160												
Leves excesos de oferta Exportación de excedentes	Molinería, almidones, etc.	109.6%										153			
	Refinación del petróleo	109.0%										232			
	Hierro y acero	104.4%										271			
	Bebidas	104.2%			155										
	Productos lácteos	103.6%			152										
	Otros productos alimenticios	101.9%	154												
Fibras manufacturadas	101.3%											243			
Equilibrio autárquico	Fundición de metales	100.0%										273			
Leves excesos de demanda Baja penetración de importaciones	Metales no ferrosos	99.4%										272			
	Muebles y colchones	99.0%				361									
	Actividades de impresión	98.4%										222			
	Maderas y sus productos	96.2%										20A			
	Hilatura y productos textiles	95.6%											171		
	Prendas de vestir	95.4%				18a									
Importantes excesos de demanda Competitivos de importaciones	Productos minerales no metálicos	94.9%										269			
	Vehículos automotores	94.3%										341			
	Actividades de edición	94.1%										221			
	Productos de horno de coque	93.8%												23A	
	Carrocerías para automotores	91.9%											342		
	Hilos y cables aislados	91.4%												313	
	Productos de plásticos	91.2%												252	
	Productos químicos	89.2%			242										
	Estructuras metálicas y calderas	89.1%												289	
	Calzado	88.9%				192									
	Otros productos textiles	87.1%												172	
	Tejidos de punto	86.2%												173	
	Vidrio y productos de vidrios	85.3%													261
	Fertilizantes y agroquímicos	85.2%													24A
	Papel y productos de papel	85.1%													210
Aparatos domésticos	81.2%												293		
Fuertes excesos de demanda Alta penetración de importaciones	Químicas básica	74.6%												241	
	Electrodomésticos	73.6%												323	
	Autopartes	69.2%												343	
	Productos de caucho	68.4%												251	
	Motocicletas, bicicletas, etc.	68.1%												359	
	Productos metálicos	65.8%												281	
	Maquinaria de uso general	59.9%													291
	Maquinarias de uso especial	57.1%													292
	Acumuladores y otros equipos eléctricos	55.3%													31B
Instrumental científico	52.9%													33A	
Sector de limitada oferta interna	Motores y generadores eléctricos	40.1%													31A
	C. electrónicos y transmisores	26.3%													32A
	Locomotoras, aeronaves, etc.	22.8%													35A
	Máquinas de oficina e informática	11.8%													300

Fuente: Economía Industrial-INTI

PERFIL INDUSTRIAL-COMERCIAL 2003

El cambio de los precios relativos post-devaluación –y la caída de la demanda interna de bienes de consumo y equipos de producción– revirtió la balanza comercial de un sinnúmero de sectores industriales. A los exportadores tradicionales se sumaron varios sectores que se encontraron con altos exce-

dentes –por caída de la absorción del mercado interno– y precios competitivos a nivel mundial. De esta manera, la balanza comercial de la industria pasó a ser superavitaria, situación no presentada en décadas.

Más allá de ello, el impacto de la devaluación sobre el perfil industrial no ha sido significativa, en el sentido que no alteró las «ventajas relativas» sectoriales de la estructura industrial. La Argentina continúa intercambiando bienes de bajo contenido de valor agregado local por bienes de alto valor agregado del exterior.

Perfil industrial 2002

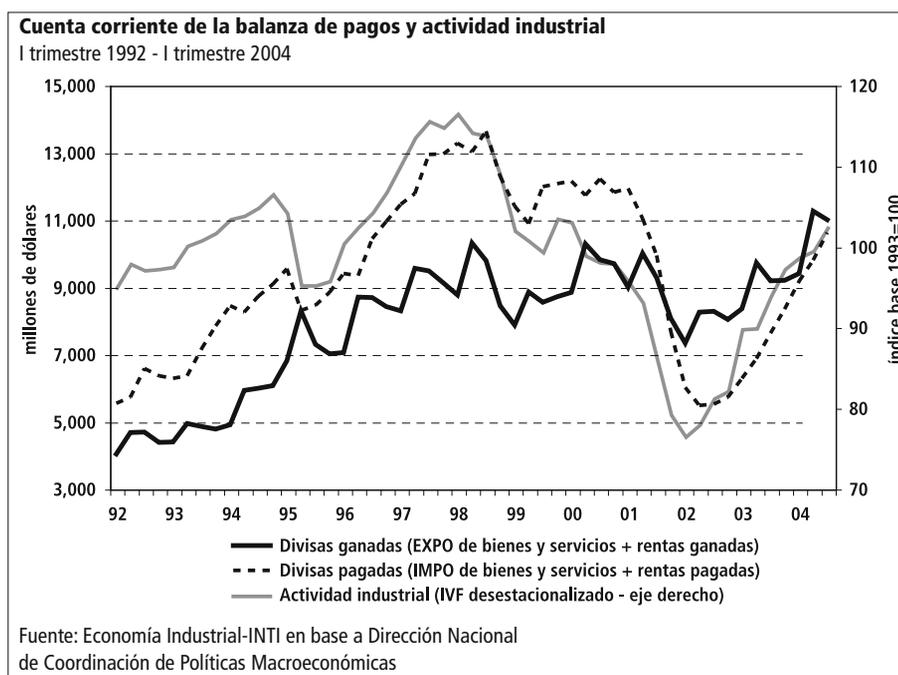
Matriz sectorial (3 dígitos CIU) según relación comercial y uso económico

EQUILIBRIO DEL MERCADO	RAMA	2000 VBP/CA	CONSUMO FINAL						CONSUMO PRODUCTIVO									
			NO DURABLE			DURABLES			BIENES INTERMEDIOS			BIENES DE CAPITAL						
			Intensidad factorial			Intensidad factorial			Intensidad factorial			Intensidad factorial						
			Trabajo	Impo	Capital													
Altos excesos de ofertas Bienes exportables	Carnes, conservas, aceites, etc.	600%			151													
	Vehículos automotores	184%						341										
	Metales no ferrosos	168%											272					
	Curtiembres y marroquinería	161%												191				
	Muebles	159%					361											
	Hierro y acero	140%												271				
	Refinación de petróleo	135%													232			
	Hilados y tejidos	120%													171			
	Bebidas	114%			155											243		
	Fibras sintéticas	114%																
	Productos lácteos	110%			152													
Madera y sus productos	110%											20A						
Leves excesos de oferta Exportación de excedentes	Molienda de cereales	109%													153			
	Otros productos alimenticios	106%	154															
	Prendas de vestir	105%						18A										
	Carrocerías	105%													342			
	Aparatos de radio y TV	104%						323										
	Minerales no metálicos	103%											269					
	Autopartes	102%												343				
	Productos textiles	102%													172			
	Estructuras metálicas	101%												281				
Equilibrio autárquico	Ediciones	100%																
	Impresiones	100%													222			
	Fundición de metales	100%													273			
Leves excesos de demanda Baja penetración de importaciones	Tabaco	99%	160															
	Papel y cartón	98%														210		
	Productos plásticos	98%														252		
	Productos del caucho	97%														251		
	Tejidos de punto	96%											173					
	Conductores eléctricos	96%														313		
Calzado	96%							192										
Importantes excesos de demanda Competitivos de importaciones	Aparatos domésticos	95%															293	
	Vidrio y sus productos	95%															261	
	Fertilizantes y agroquímicos	94%															24A	
	Productos químicos y medicinales	94%	242															
	Productos metálicos	92%															289	
	Coque y combustible nuclear	90%															23A	
	Química básica	87%															241	
	Maquinaria de uso general	81%															291	
Fuertes excesos de demanda Alta penetración de importaciones	Motocicletas, bicicletas y otros	75%															359	
	Maquinarias de uso especial	72%																
	Material eléctrico	62%															292	
Sector de limitada oferta interna	Motores y generadores eléctricos	49%																31A
	Instrumental científico	46%																33A
	Material ferroviario y aeronáutica	18%																35A
	Máquinas de oficina e informática	17%																300
	C. electrónicos y transmisores	15%																32A

Fuente: Economía Industrial-INTI

EQUILIBRIOS DE LA CUENTA CORRIENTE Y ACTIVIDAD INDUSTRIAL

El bajo nivel de integración local de la producción nacional, el subdesarrollo de las ramas de bienes de capital, el alto grado de extranjerización y el endeudamiento de la economía argentina, determinan un alto grado de correlación entre el nivel de actividad industrial y la importación de bienes y servicios y la remisión de rentas y utilidades hacia el exterior. Los recurrentes déficits de cuenta corriente durante la década del '90 fueron financiados por entrada de capitales desde el exterior. Una vez alcanzados niveles críticos de endeudamiento de la economía argentina, la desaparición del crédito externo dio como resultado ineludible el ajuste por devaluación del tipo de cambio.



En un primer momento la sobrevaluación del tipo de cambio determinó la acumulación de fuertes superávits por cuenta corriente, no como resultado de un incremento de la exportación de bienes y servicios sino, más bien, por la fuerte caída del consumo e inversión internos y el nivel de importaciones asociado a ellos.

Hacia el primer trimestre de 2004, los menores superávits de la cuenta comercial (bienes y servicios), debido al incremento de las importaciones, se cancelan con los déficits en la cuenta rentas y utilidades encontrándose la cuenta corriente en un virtual equilibrio.

En perspectiva, dada la alta propensión importadora y la creciente remisión de intereses y utilidades al exterior

de una estructura productiva desarticulada y altamente endeudada y extranjerizada, el crecimiento de la actividad industrial se encuentra limitado por la capacidad de la misma en conseguir divisas vía exportaciones, en un contexto en que éstas, luego de la devaluación, han crecido en su mayor parte por efecto precio manteniéndose relativamente estancadas las cantidades exportadas.

En cierta medida esta tendencia hacia un nuevo desequilibrio de la cuenta corriente puede ser amortiguado por el tipo de cambio que en la actualidad se encuentra liberalizado; pero, sin embargo, en este caso cualquier salto depreciativo del valor de la moneda se manifestaría más claramente como freno al consumo y, en especial, a la inversión de manera de evitar el exceso de importaciones.

De esta manera, por debilidad de la capacidad competitiva y exportadora deberían limitarse los niveles de inversión cuando solo sus incrementos resolverían la baja competitividad y el desempleo. En términos históricos, es la debilidad que se debilita a sí misma y el nivel de producción tiende al estancamiento o sufre descorazonadas interrupciones espasmódicas como se ha caracterizado la historia económica argentina en los últimos 50 años.

Conclusiones y dilemas

Por el cambio de estructuras o la necesidad de formular un proyecto nacional de desarrollo industrial y tecnológico

INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA, INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

Es posible definir la competitividad sistémica como la capacidad de un país para sostener, en el corto plazo, y expandir, a mediano plazo, su participación en los mercados internacionales, incluido su propio mercado, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige el incremento sostenido de la productividad de los factores, de la calidad y grado de diferenciación de los productos y servicios y, en la medida de lo posible, del valor agregado local de los bienes y servicios que se producen en el territorio nacional.

El éxito en el mercado mundial depende, crecientemente, del diseño y la estrategia de las políticas de innovación científica y tecnológica que llevan a cabo los países y las empresas. En gran medida, la incorporación masiva de tecnología tiende a «desdibujar» las ventajas relativas derivadas de dotaciones desiguales de factores y recursos productivos. En las corrientes de comercio esto significa que, en lo que se refiere a bienes de alta tecnología, «las pautas de especialización que surgen en sectores determinados de la producción industrial no resultan principalmente de la dotación de factores ni de los precios relativos de los factores, sino de la intervención política.

Por lo tanto, el adagio de que cada nación elige su ventaja comparativa tiene mucho de verdad, no sólo en el sentido de que se fomentan o subvencionan líneas determinadas de desarrollo técnico, sino también en el sentido de que, dada la importancia cada vez mayor del capital humano como factor de producción, el sistema educativo y la infraestructura social del país determinan más que nunca su competitividad general» (ONUDI, 1996).

Bajo el nuevo paradigma tecno-productivo cobran especial relevancia las políticas tendientes al acrecentamiento de la competitividad a través de la mejora tecnológica y la innovación. En este sentido, el nuevo contexto tiende a reducir la importancia del factor precio como determinante de dicha competitividad, y en su lugar, comienzan a aparecer otros parámetros como calidad, adaptación específica al mercado, capacidad de diseño, etc. Las empresas necesitan, entonces, estar en condiciones de brindar respuestas rápidas frente a los cambios de la demanda, en un contexto de creciente obsolescencia tecnológica y permanente acortamiento del ciclo de vida de los productos.

Por otra parte, la ruptura con el paradigma tecno-productivo «fordista-taylorista» y el nuevo orden internacional en las relaciones comerciales, trajo aparejada una jerarquización de los aportes de las empresas de menor tamaño en los procesos de innovación, como así también, de las ramas productoras de bienes y equipos para la producción íntimamente relacionadas a este proceso e intensivas en conocimiento y trabajo calificado.

Sin embargo, la existencia de economías de escala, de altos niveles de incertidumbre y costos de entrada crecientes en las actividades de investigación y la consiguiente concentración de capitales necesarios para llevar adelante estas actividades, refuerza el papel de las grandes empresas y la intervención pública. El necesario papel del Estado en los esfuerzos de I&D se sustenta, a su vez, en la existencia de fuertes diferencias entre el retorno social y privado de la generación y difusión del conocimiento.

EL MODELO DE CRECIMIENTO EN LOS '90 O EL FACTOR TECNOLÓGICO COMO INSUMO

Uno de los nodos insoslayables del modelo de crecimiento asumido por la Argentina –y la región– en los '90 se encontraba en el énfasis puesto en la mayor afluencia y participación de la inversión directa extranjera como fuente de incorporación tecnológica al aparato productivo nacional, conjuntamente al retiro del Estado como fuente de financiamiento y órgano rector de las actividades de creación y difusión de conocimientos científicos y técnicos.

Los hechos relevantes de haber asumido esta estrategia fueron, por una parte, un acelerado ritmo de incremento de la productividad del trabajo industrial –con respecto a otros períodos del pasado– gracias al acceso a tecnologías más avanzadas y al incremento de la intensidad y extensión de la jornada de trabajo –aspecto no siempre observado–. Sin embargo, el mayor acceso al equipamiento externo, como resultado de la apertura económica y las señales de precios relativos, ha disminuido la propensión a insumir esfuerzos locales de ingeniería en la generación, adaptación y/o prolongación de la vida útil de los equipos y tecnologías disponibles y la adopción de un sendero de mayor dependencia de «paquetes tecnológicos» externos no siempre de última generación.

Esto es principalmente cierto entre los grandes conglomerados de capital nacional ocupados en las industrias procesadoras de recursos naturales o en la producción de «commodities» industriales.

Un proceso similar parecería haber tenido lugar entre las subsidiarias de empresas transnacionales, en el que la necesidad de esfuerzos tecnológicos adaptativos resultan menos necesarios en los contextos de economías abiertas, al reducirse el mix de productos fabricados, incrementarse la propensión a la importación de componentes y piezas y transitar hacia una estrategia de inserción en redes globalizadas coordinadas desde la casa matriz respectiva.

Así, el desenvolvimiento de esta estrategia de crecimiento durante los '90 nos encuentra con la paradoja que, por un lado, se ha acortado la brecha tecnológica con respecto al «estado del arte» a nivel mundial en ciertas ramas muy específicas y que la presión del mercado por mayores niveles de

sofisticación tecnológica a nivel de la unidad empresaria se incrementaron a nivel general, y por otro, paralelamente, se ha desintegrado la complejidad de la estructura industrial con la eliminación de ramas enteras intensivas en ingeniería y conocimiento e incrementado la tasa de obsolescencia del capital humano acumulado.

Si la competitividad sistémica de un país se encuentra cada vez más íntimamente ligada a la capacidad de generar, adaptar, aprender y difundir innovaciones y conocimientos tecnológicos complejos, el resultado de la adopción del modelo de crecimiento basado en la explotación de las ventajas comparativas estáticas y la asistencia externa de capitales y tecnología, ha sido un sendero insostenible en la vulnerabilidad de la balanza de pagos, la desacumulación de capital reproductivo y el desempleo masivo de factores productivos. En síntesis, no resolvió –en cierta medida, exponenció– el límite estructural al desarrollo argentino: la incapacidad de construir un aparato productivo autosostenido con un relativo equilibrio en su balanza neta de divisas.

OBJETIVOS DE UN NUEVO MODELO PRODUCTIVO

El resultado global ha sido una estructura productiva con su competitividad refugiada en el aprovechamiento de los recursos naturales y su semielaboración. La misma no tiene capacidad de generar ocupación plena, ni siquiera aceptables en términos sociales y políticos y tiene, como condición intrínseca, una alta tendencia a la concentración de la riqueza y de los ingresos.

Asociado con esto, la producción de bienes de consumo final se encuentran constreñidos entre el alto precio relativo tanto de los insumos básicos exportables como del capital y un mercado interno de consumo de baja capacidad de absorción, limitándose con ello su capacidad de apropiación y reinversión de excedentes. Este límite al desarrollo de estos sectores generaliza una estructura productiva y empresaria más cercana al taller manufacturero –con altos niveles de informalidad económica y laboral– que a la industria en sentido estricto, perpetuándose, con ello, su sesgo mercado internista. Producto de este estado de situación histórica de los sectores productores de bienes finales, el sector productor de bienes de capital siempre ha encontrado limitado su horizonte –a pesar, de ciertas ventajas existentes en el pasado en cuanto a los saberes acumulados y capacitación de la mano de obra– y, con ello, extendiéndose al mismo el carácter subdesarrollado de su estructura productiva y empresarial.

Ya es conocida la paradoja histórica resultante de que Argentina exporta materias primas e insumos básicos e importa una multiplicidad de productos elaborados con esos mismos materiales. Las contracaras de este perfil económico son: tendencia al estancamiento, recurrentes crisis de balanza de pagos, creciente endeudamiento y creciente nivel de desempleo estructural.

Para enfrentar el momento presente preferimos transitar el camino de las políticas integrales, que atiendan la salida a corto plazo, pero que estén acom-

pañadas, a su vez, por reformas estructurales que apunten a mejorar la eficiencia global de la economía y restablezcan al sector productivo, en general, y a la industria en particular, en el sendero de la competitividad, crecimiento y desarrollo tecnológico. Este nuevo enfoque no cambia los principios básicos de las reformas pro mercado asumidas a principio de la década del '90, sino que, por el contrario, son una profundización de las mismas y define, con mayor precisión, las fallas de mercado que requieren la necesaria intervención del Estado. Algunas de las fallas de mercado necesarias de enfrentar son, inter alia, la insuficiente competencia en los mercados de servicios no transables, de recursos no renovables y de ciertos insumos industriales básicos, la inexistencia de un mercado de capitales doméstico maduro y de la banca de inversión y los inadecuados niveles de inversión productiva, en innovación y desarrollo tecnológico y en educación.

La agenda de temas relevantes por debatir y resolver se encuentra en como restablecer este sendero de desarrollo, en como expandir las exportaciones de alto valor agregado, como potenciar y desarrollar el Sistema Nacional de Innovación y Desarrollo de los productos y procesos industriales de forma integrada entre el Estado y el sector privado, como desarrollar mayores niveles de cooperación y asociación en las cadenas de valor con el desarrollo de proveedores locales de partes y componentes, que arquitectura del sistema financiero construir para incrementar la inversión productiva.

LA RECUPERACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS MACROECONÓMICOS

La globalización económica ha ganado terreno significativamente. Pero, como demuestra la historia reciente de la Argentina, la mayor parte de las decisiones sobre producción, distribución y empleo y del acontecer diario se desenvuelve dentro de las fronteras nacionales. En consecuencia, condicionar lo esencial de las políticas públicas a las consecuencias que involucren en la dimensión meramente externa o financiera, puede constituir un gravísimo error político y económico.

Los resultados obtenidos en el ámbito financiero durante la década del '90 constituyen un ejemplo muy ilustrativo. Ellos tienen que ver con el tipo de instituciones que se han ido creando y con la forma cómo se diseñaron las políticas macroeconómicas. La calidad y pragmatismo de estas políticas se han debilitado de tal forma que, perdiendo todo grado de libertad, se concentraron excesivamente en un instrumento predominante que es la tasa de interés –o dicho de otra manera, el riesgo país, dada nuestra dependencia financiera–. Es adecuado e imprescindible utilizar la tasa de interés como instrumento, pero cuando es el principal y casi único, suele involucrar fluctuaciones muy fuertes. Esto ha beneficiado a algunos que ganaron a expensas de otros. Y los que perdieron son los sectores de más bajos ingresos y los vinculados a la actividad productiva. Las fluctuaciones de la demanda agregada, de las tasas de interés y del tipo de cambio real dificultan la actividad económica. La inversión productiva necesita asegurarse de que su producción va a encontrar unas condiciones de mercado razonables y no una economía altamente recesiva con un tipo de cambio atrasado y tipos de interés elevados.

En ese sentido el abandono del modelo de la «convertibilidad» permitió retomar instrumentos y grados de libertad macroeconómicos que se creían, en el esquema de la corriente principal de pensamiento económico, alejados de las capacidades de un Estado Nacional y una economía altamente endeudadas. Haber retomado capacidades de definición sobre la política monetaria y fiscal desde el contexto político y social crítico en que se dió el abandono del esquema macroeconómico anterior, ha sido un importante logro de carácter estratégico, por el cual la sociedad ha hecho enormes sacrificios. Gracias a la realización de esa tarea es que los diversos grupos sociales y políticos que conforman la Nación pueden hoy pensar en términos de economía política las políticas económicas llevadas adelante por el Estado y su mejor implementación o perfeccionamiento.

Igualmente, en esta etapa, es necesario seguir profundizando en el margen las relaciones entre las negociaciones de la deuda pública en curso y el perfeccionamiento de la regulación sobre los flujos de capitales especulativos con el fin de dotar de mayor flexibilidad (expansiva y contractiva) a la política fiscal y monetaria. En particular, en lo referente al movimiento de capitales de corto plazo con el exterior y la organización del mercado interno de capitales. Se debe tener la capacidad necesaria para canalizar esos recursos en las cantidades y composición apropiadas, lo cual exige una regulación adecuada que concilie relaciones financieras externas activas con equilibrios macroeconómicos sostenibles. En un mundo altamente integrado, el manejo adecuado de la palanca del crédito y la asignación de recursos es la principal herramienta política para el desarrollo.

POR UN NUEVO PERFIL DE INSERCIÓN COMERCIAL EN EL MUNDO

En lo referente al desarrollo del sector exportador, se debe tener en cuenta las interconexiones entre la innovación tecnológica, los mercados financieros y la actividad productiva. Las exportaciones no interesan per se, sino en la medida en que contribuyen al desarrollo productivo, de modo que haya mayor inversión y productividad, con plena utilización de la capacidad productiva que se crea y con generación de empleo productivo. Sólo una expansión dinámica de las exportaciones no tradicionales de bienes y servicios, puede contribuir eficazmente a esos objetivos.

Aquí es necesario tener en cuenta que el mercado mundial de mercancías se encuentra lejos de ser un mercado perfecto. Las asimetrías en las relaciones internacionales que, a su vez, tienden a institucionalizarse a nivel de los organismos multilaterales evidencian, hoy más que nunca, que las políticas de carácter mercantilista y proteccionista de los países desarrollados pesan fuertemente sobre los hombros de países como el nuestro. El desarrollo del capitalismo en Argentina a finales del siglo XIX estuvo intimamente ligado a su papel de proveedora de alimentos de la principal potencia de la época. A comienzos del siglo XXI, en una época en que los términos desiguales del intercambio operan plenamente, aquél modelo es palpablemente inviable para acumular los excedentes productivos necesarios

que permitan desarrollar las fuerzas productivas de la Nación. Pero ello también significa que ganar mercados con otros productos de mayor valor agregado no sólo será resultado de altos niveles de competitividad industrial, sino también de una alta y pragmática capacidad de negociación en las relaciones internacionales a nivel estatal.

La globalización y las fuerzas externas que inciden en la economía nacional tienen carácter heterogéneo y plantean el desafío de poder aprovecharlas y orientarlas según los intereses nacionales permanentes.

Por otro lado, como ya se señaló, las exportaciones sólo representan pequeña parte de la producción nacional, haciéndose necesario poner atención en la mayor parte del producto que se produce y consume localmente. O sea, no sólo interesa promover la inversión en el sector exportable, sino también en el resto de los sectores y acrecentar las interrelaciones entre las producciones para los mercados externos e internos de tal forma de poder alejarse del actual perfil de «economía de enclave» que tienen en gran parte las actividades exportadoras de la Argentina. Lo que debe perseguirse es que las exportaciones se expandan arrastrando tras de sí al resto de la economía. Esto es esencial tanto para que el conjunto de la población sea participe del crecimiento económico como para disminuir el grado de volatilidad del ciclo económico argentino. Dicho de otra manera, el «crecimiento» puede tener como corolario la «modernización» de las élites económicas del país; el «desarrollo» necesariamente tiene por fin la mejora de las condiciones de vida y las capacidades productivas de la población por entero.

En conclusión, es esencial buscar una inserción más dinámica y diversificada en el mercado mundial, y aumentar nuestra capacidad de incorporar tecnología a través de un conjunto integral de políticas a diferentes niveles (política internacional, comercial, industrial, científico-tecnológica, cultural y educativa). Las tareas son múltiples, pues el camino hacia el desarrollo económico y social es largo, complejo y no libre de obstáculos.

Buenos Aires, agosto de 2004

www.inti.gov.ar
0800 444 4004
consultas@inti.gov.ar



Sede Central
Avenida General Paz 5445
B1650KNA San Martín
Buenos Aires, Argentina
Teléfono (54 11) 4724 6200/300/400

Sede Retiro
Leandro N. Alem 1067 7° piso
C1001AAF Buenos Aires, Argentina
Teléfono (54 11) 4313 3013/3092
Fax 4313 2130