

Universidad Nacional de Quilmes

Estrategias empresarias de las multinacionales participantes en los sectores industriales dinámicos en la posconvertibilidad, y en los sectores competitivos (2002-2011)

Tesis para aspirar al título de Doctor en Desarrollo Económico

Autor: Federico Daniel Naspleda

Director: Guido Starosta

Codirector: Adrián Piva

Resumen

En los años de la Argentina de posconvertibilidad ocurrieron transformaciones al interior de la industria que dieron lugar a numerosos debates. Entre ellas se han señalado las tendencias a la concentración, centralización y especialización de la estructura productiva. Como aporte al estudio de las mismas, la presente investigación busca comprenderlas a partir del estudio de las estrategias empresariales empleadas de manera exitosa en los sectores industriales dinámicos en la posconvertibilidad (SDP), y en los sectores competitivos (SC). El análisis integra los niveles micro y meso económico con el objetivo principal de entender el tipo de desarrollo industrial del periodo partiendo de las estrategias de un conjunto importante de multinacionales que, por su crecimiento, se destacaron en el desempeño industrial.

A fin de cumplir con nuestro propósito se examina, por un lado, el accionar de dichas multinacionales en relación a sus decisiones de inversión, su posición competitiva, la evolución económica del país de estudio, la política económica atinente al sector, y las dinámicas sectoriales al interior de la industria; y, por otra parte, lo propio con respecto a sus condicionamientos en relación al marco competitivo global, regional y local de los mercados en el que se desempeñan.

Por el carácter global que adquieren las estrategias de las multinacionales, el estudio se basa en una visión internacional de la acumulación industrial argentina. De esta manera, se introducen importantes aportes a los estudios de la concentración, internacionalización y especialización productiva. Nuestro análisis se centra en la fase de crecimiento de posconvertibilidad (2005-2011), teniendo como referencia la fase de crecimiento de convertibilidad (1993-1998). Busca contrastar las novedades y continuidades presentes en el desempeño fabril, siendo su principal hilo conductor la constatación del aumento de la internacionalización, concentración y especialización productiva.

Índice

Introducción	1
Parte I: Consideraciones metodológicas y teóricas.....	15
Capítulo 1	15
1.1. Consideraciones metodológicas para el estudio de las empresas objeto de estudio pertenecientes a los SDP y los SC	15
1.2. Consideraciones teóricas: EMN, estrategias y competencia a nivel local, regional y nacional.....	22
1.3. Tres tesis sobre la evolución de la industria en la posconvertibilidad	31
Parte II. Acumulación del capital industrial en la posconvertibilidad: continuidades en el desarrollo industrial de los sectores competitivos (1993-2011), y evolución y características de los nuevos sectores dinámicos en la posconvertibilidad (2005-2011)	48
Capítulo 2. El crecimiento en los años de convertibilidad (1993-1998): reestructuración productiva en el marco de la liberalización e internacionalización del mercado argentino	53
2.1 La evolución de la economía en la convertibilidad. Aspectos generales	55
2.2. Concentración, internacionalización y especialización en la estructura industrial en el periodo de crecimiento de convertibilidad (1993-1998)	64
Capítulo 3. La industria en la posconvertibilidad	82
3.1. La industria en la posconvertibilidad. Aspectos generales.....	83
3.2. Internacionalización y heterogeneidad estructural en la industria de posconvertibilidad: crecimiento económico e incremento del peso de las importaciones en la balanza comercial	86
3.3. La evolución al interior de la industria en los años de posconvertibilidad: las etapas de recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011) y estancamiento (2011-2015).	92
3.3.1. Las fases de recuperación (2002-2005) y crecimiento industrial (2005-2011) en la posconvertibilidad: Concentración y especialización de la producción.....	93
3.3.2. Características principales de la industria de posconvertibilidad: concentración y especialización productiva reflejada en los sectores competitivos y en los SDP selectos	101
3.3.3. La fase de estancamiento industrial (2011-2014). Caída en la acumulación de los sectores no dinámicos y desaceleración de los sectores dinámicos y competitivos.	105
3.3.4. Concentración e internacionalización de la producción.....	107
Conclusiones del apartado	109
Parte III: Estrategias empresariales y marcos competitivos en los SDP y en los SC..	115

Capítulo 4. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SDP	115
4.1. Tendencias generales de los SDP: la internacionalización y concentración de la producción local.....	118
4.2. Casos de estudio en el sector bebidas. AB InBev y TCCC: focus brands, adquisiciones agresivas, racionalización de la producción y dirección vertical de la producción.	125
4.2.1. Estrategias y competencia en el mercado global y local de cerveza: las adquisiciones como forma de supervivencia	125
4.2.2. El subsector de bebidas analcohólicas. El sistema Coca-Cola.....	141
4.3. Estrategias de las EMN de electrodomésticos en un contexto de limitada sustitución de importaciones: market seeking, asociaciones, e importaciones.....	145
4.3.1. Estrategias de las multinacionales Whirlpool, Electrolux y Mabe: market seeking, asociaciones y reestructuraciones productivas, e importaciones	156
4.3.2 La dinámica de las empresas locales de línea blanca en la Argentina: especialización y subordinación productiva a la estrategia de las multinacionales	164
4.4. El sector calzado: market seeking	167
Conclusiones del capítulo	171
Capítulo 5. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SC	175
5.1. Las estrategias de las EMN terminales automotrices en argentina: producción segmentada a gran escala, volumen y diversidad, y dependencia regional.	175
5.1.1. Las terminales automotrices y la división global y regional.....	178
5.1.2. Las terminales de las EMN automotrices en Argentina y Brasil: desarrollo asimétrico,	185
5.1.3. Las EMN en Argentina: el desarrollo en gran escala, complementario, dependiente y segmentado al Mercosur	194
5.2. Las estrategias de las empresas agroindustriales. Transformaciones internacionales en el mercado de aceites y pellets de soja: los casos de Bunge, Cargill y Dreyfus.....	210
5.2.1. La producción de aceite y pellets de soja a nivel internacional, regional y en Argentina. Aspectos generales de su evolución	212
5.2.2. Las estrategias de las EMN productoras y exportadoras de aceite y pellets de soja a nivel global: los casos de Cargill, Bunge, y Dreyfus.....	218
5.2.3. Cargil, Bunge y Dreyfus en Argentina: integración vertical aguas arriba y aguas abajo 1988-2011	225
5.3. Las estrategias de los laboratorios farmacéuticos	233
5.3.1. Estrategia de las EMN laboratorios farmacéuticos.....	237
5.3.2. Estrategias en Argentina.....	242
5.3.4. Conclusiones del apartado	251
Conclusiones Finales de la Tesis.....	256

Bibliografía	271
Fuentes consultadas	290

Índice de Graficos

Gráfico 1 Evolución del PBI y de la industria; y participación de la industria manufacturera, los servicios y las actividades primarias en el PBI, Argentina 1980-2001 (en millones de pesos de 1993, y en porcentaje eje derecho).....	55
Gráfico 2 Participación de la Inversión pública, privada y de la inversión privada en equipo durable de producción en el, y Stock de capital, Stock de capital importado y stock en equipo durable nacional, Argentina 1993-2001 (en millones de pesos a precios de 1993; y en porcentaje eje derecho 1993)	57
Gráfico 3 El comercio de mercaderías como proporción del PIB en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, 1991-2011 (en porcentaje)	60
Gráfico 4 Evolución de las exportaciones e importaciones y saldo comercial, y participación de las exportaciones e importaciones al Mercosur, Argentina 1990-2001 (en MM US\$, y en porcentaje eje derecho)	61
Gráfico 5 Exportaciones, y participación en las exportaciones de MOI, MOA, Combustibles y energía, y de productos primarios, Argentina 1980-2014 (en MM US\$, y en porcentaje eje derecho).....	62
Gráfico 6 Producción Industrial, Productividad por obrero ocupado y por hora trabajada; y cantidades de exportaciones e importaciones, en Argentina 1991-2001 (en índice 1997=100; y MM U\$S)	68
Gráfico 7 Exportaciones/VBP para sectores industriales seleccionados, Argentina 1993-1998	72
Gráfico 8 Exportaciones MOI y MOA, Importaciones MOI, y Saldos, Argentina 1993-2001 (En MM U\$S)	75
Gráfico 9 Inversión extranjera directa en América Latina (en Millones U\$S eje derecho) y según países seleccionados (en porcentaje), 1980-2001	78
Gráfico 10 Evolución de las 200 empresas más concentradas en la industria y de las empresas internacionales que las integran, según su composición en el VBP industrial, y en la cantidad de empresas. Argentina 1994-1998 (en porcentaje -eje izquierdo-, y en cantidad de empresas -eje derecho-)	79
Gráfico 11 Evolución del PBI y de la industria manufacturera, y de la participación de la industria manufacturera, en el PBI precios productor (PBIp.p.), 1993-2012 (en millones de pesos de 1993, y en porcentaje eje derecho)	83
Gráfico 12 Diferencias porcentuales entre los valores proyectados y observados de la industria, sector agropecuario y servicios (2007-2009)	92
Gráfico 13 Sectores de la industria SDP, dinámicos en la convertibilidad, competitivos, y no dinámicos. Participación en el VBP, empleo, exportaciones e importaciones en la industria. 2005-2011	99
Gráfico 14 Evolución de las unidades de producción de los SDP 1990-2012	121
Gráfico 15 Evolución de las ventas de Bebidas 1990-2012.....	125

Gráfico 16 Relación entre las ventas y la participación en el mercado de las empresas más importantes de la industria cervecera y las totales en Argentina, 1991-2012 (en miles de hectolitros, y en porcentaje eje derecho)	128
Gráfico 17 Participación mundial de las EMN en el mercado de línea blanca, 2013 (en porcentaje)	156
Gráfico 18 Producción mundial de automóviles por EMN (en unidades) y producción total (en unidades eje derecho) 1996-2011	180
Gráfico 19 Participación en la producción mundial de automóviles por EMN (1998-2011) (en porcentaje)	181
Gráfico 20 Participación de las EMN en las ventas de autos en el mundo, 2005-2011 (en porcentaje)	182
Gráfico 21 Ventas de autos de los principales mercados del Mercosur y Sudamérica (en miles de U\$S), y ventas totales en el Mercosur y Sudamérica (en miles de U\$S eje derecho), 2005-2011	189
Gráfico 22 Industria automotriz: evolución de la producción, exportaciones, importaciones y principales destinos de las exportaciones e importaciones en Argentina 1991-2011 (en porcentaje eje derecho)	191
Gráfico 23 Industria automotriz en argentina horas trabajadas empleados, consumo energético y productividad (en porcentaje eje derecho), 1991-2011	199
Gráfico 24 Producción de vehículos de las EMN en Argentina (en cantidades) y producción total (en cantidades eje derecho), 1998-2012.....	201
Gráfico 25 Ventas de vehículos en Argentina por gama, 2010-2011	209
Gráfico 26 Participación mundial de las exportaciones de aceite de soja en Argentina, Brasil, USA; y exportaciones totales en el mundo, en porcentaje y producción mundial de aceite de soja (eje derecho en tn). 1988-2011	215
Gráfico 27 Participación mundial de aceite de soja en Argentina, Brasil, USA y el mundo, en porcentaje (eje izquierdo) y producción mundial de aceite de soja (en tn). 1988-2011	216
Gráfico 28 Exportaciones de aceite de soja en Argentina, cantidades y valores exportados, 1988-2010	217
Gráfico 29 Exportaciones de pellets de soja en Argentina, cantidades y valores exportados 1988-2010	217
Gráfico 30 Participación de las EMN en las exportaciones de aceite de soja (en porcentaje); y producción total de aceite de soja exportada (en Tn. Eje derecho), 1993-2011	227
Gráfico 31 Participación de las EMN en las exportaciones de pellets de soja (en porcentaje) y producción total de aceite de soja exportada (en Tn. Eje derecho), 1993-2011)	228
Gráfico 32 Número de transacciones de fusión y adquisición en la industria farmacéutica, por región, 1989-2010.....	241
Gráfico 33 Industria farmacéutica, producción anual en unidades, y facturación anual de producción propia y reventa de importados, a precios corrientes de salida de fábrica, sin IVA 2002-2012	243
Gráfico 34 Importaciones de la industria farmacéutica (en millones de U\$S), y unidades producidas (en millones de unidades, eje derecho), 2005-2012.....	244

Índice de Cuadros

Cuadro 1 Evolución del PBI industrial; productividad por ocupado; empleo industrial, desocupación y subocupación horaria. 1980-2001	59
Cuadro 2 Características de los principales sectores industriales en términos del VBP, exportaciones, importaciones, productividad y origen de exportaciones, Argentina 1993-1998 (CIIU tres dígitos)	69
Cuadro 3 Sectores dinámicos en la convertibilidad, Tasa anual acumulativa de los volúmenes de producción 1993-2001 (en porcentaje)	71
Cuadro 4 Exportación de los 10 productos principales conforme a la CUCI rev.1, según participación porcentual en cada año, Argentina 1974-2015.....	76
Cuadro 5 Ampliación de la Capacidad Instalada (ACI), Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), PBI Industrial en mill. de pesos de 1993 (PBI I. 1993), y Valor Bruto Industrial en mill. de pesos de 2004 (VBI 2004) 1998-2015.....	84
Cuadro 6 Balanza de divisas MOI y MOA, Expo sector primario y Saldo del Comercio Argentino total, (1998 y 2002-2014). En MM de U\$S.	88
Cuadro 7 Evolución de los sectores de la industria 1993-2013 (en términos de la tasa anual acumulativa -TAA- de sus volúmenes físicos de producción)	94
Cuadro 8 SC y SDP seleccionados como objeto de estudio	102
Cuadro 9 Productividad de los SC y SDP seleccionados 1993-2011	104
Cuadro 10 Inversiones de los sectores industriales a dos dígitos del CIIU, Argentina 2003-2013 (en porcentaje)	104
Cuadro 11 Evolución del PBI, de la industria manufacturera y del salario real privado (SR), 1994-2012 (en millones de pesos de 1993, y en índice 1991=100).....	119
Cuadro 12 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de los SDP en los años de posconvertibilidad 2002-2012	122
Cuadro 13 Participación en el mercado mundial de las compañías de los SDP 1998-2015.....	123
Cuadro 14 Plantas y capacidad de elaboración de las empresas de cerveza en Argentina 2001 (en miles de mililitros y porcentaje)	129
Cuadro 15 Cuadro 14. Plantas y capacidad de elaboración de las empresas de cerveza en Argentina, 2012 (en miles de mililitros y porcentaje).....	129
Cuadro 16 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de cervezas 2001 (en porcentaje).....	130
Cuadro 17 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de cervezas 2010 (en porcentajes).....	131
Cuadro 18 Composición del mercado de bebidas en Argentina 2003-2011 (en porcentaje)	141
Cuadro 19 Market share bebidas gaseosas 2002-2012 (en porcentaje).....	142
Cuadro 20 Empresas embotelladoras del Sistema Coca-Cola en Argentina.....	143
Cuadro 21 Empresas embotelladoras del Sistema Coca-Cola en Argentina 2012, según plantas, Origen del capital, zona en las que operan, inicio de actividad.....	144
Cuadro 22 Principales empresas de la industria de línea blanca en Argentina, 2008.....	150
Cuadro 23 Evolución de las exportaciones, importaciones y saldo comercial de la industria de línea blanca*, y participación de las importaciones brasileñas 1993-2012 (en millones de dólares de 2012, y en porcentaje)	153

Cuadro 24 Industria del calzado en la Argentina de la posconvertibilidad, Importaciones, Exportaciones, Saldo Comercial, Origen de las importaciones y Consumo per cápita en pares, 2002-2012	169
Cuadro 25 Producción, Industria automotriz en Argentina y Brasil, empleo y productividad (1991-2011).....	190
Cuadro 26 Cuadro EMN en Argentina 2006.....	202
Cuadro 27 Cuadro EMN en Argentina, 2011	205
Cuadro 28 Patentamiento de autos en Argentina por marcas.....	208
Cuadro 29 Ventas globales de las empresas en miles de millones de dólares 2005-2011.....	221
Cuadro 30 Principales 5 empresas exportadoras de aceite de soja por años seleccionados...	225
Cuadro 31 Principales 5 empresas exportadoras de harina por años seleccionados	226
Cuadro 32 Plantas de molienda de soja de las EMN en Argentina, ubicación y capacidad de crushing (por día en toneladas), años seleccionados	229
Cuadro 33 Puertos de las EMN en Argentina, capacidad de almacenaje para aceite (1999)...	230
Cuadro 34 Puertos de las EMN en Argentina, capacidad de almacenaje para aceite y pellets de soja (2012)	231
Cuadro 35 Facturación de productos farmacéuticos y facturación de Plaguicidas en Argentina, 2002-2010 (en millones de U\$S).....	233
Cuadro 36 EMN de laboratorios farmacéuticos líderes, según ventas	239
Cuadro 37 Fusiones y adquisiciones de EMN en el mundo.....	240
Cuadro 38 Principales fusiones y adquisiciones por EMN	241
Cuadro 39 Saldo comercial EMN y EL en Argentina, 2000-2010 (en millones de U\$S).....	244
Cuadro 40 Los 5 orígenes de importaciones más importantes en Argentina, 2010-2013 (en porcentaje)	245
Cuadro 41 Market share de los 10 principales laboratorios farmacéuticos del país según su facturación, en porcentaje (2006).....	245
Cuadro 42 Market share de los 10 principales laboratorios farmacéuticos del país según su facturación, en porcentaje (2011-2012).....	246
Cuadro 43 Principales adquisiciones, fusiones y desinversiones de las EMN en Argentina 1996-2011	247
Cuadro 44 Inversión en I+D, y participación de la I+d en la facturación de la industria farmacéutica desagregada en ventas internas y exportaciones, 1998-2010	249
Cuadro 45 Participación relativa de las patentes farmacéuticas concedidas en el periodo 2000-2007 según la nacionalidad del titular.....	249

Introducción

Existe un amplio consenso en las Ciencias Sociales en considerar a la industria como un tema fundamental, si bien existen amplios matices respecto a su rol, la función que tiene respecto al conjunto de la economía, el tipo de desarrollo que debe fomentar, su relación con el estado, la sociedad y/o con el mercado, entre otros aspectos. Es por esto que la historia intelectual económica argentina se compone por una vasta cantidad de investigadores que han enfatizado el papel del estudio de la industria desde perspectivas que recorren un amplio espectro ideológico: liberales, neoliberales, estructuralistas, neoestructuralistas, schumpeterianos, neochumpeterianos, marxistas, entre otros. Los argumentos contruidos por estas corrientes del pensamiento son relevantes a la hora de emitir un juicio sobre el estadio actual del desarrollo económico argentino y, de hecho, han sido tomados de manera directa e indirecta en los principales debates políticos públicos en los que se han discutido el rumbo del país, dando lugar muchas veces a posturas antagónicas.

Es por esto que el estudio de la evolución de la industria representa uno de los aspectos más desafiantes y decisivos para el desarrollo económico, social y político. Pero, de todas maneras, es preciso responder a una pregunta: ¿Por qué volver a analizar la evolución de la industria argentina de las décadas recientes siendo que es uno de los tópicos de investigación más recurrentes en las disciplinas ligadas a las Ciencias Sociales? y ¿Qué nuevos aportes se pueden realizar?

Para contestar estas preguntas primero vemos como necesario presentar el impacto en Argentina de una lógica de desarrollo a nivel mundial.

En las últimas décadas a nivel internacional las actividades manufactureras se han transformado cualitativamente producto del avance inusitado de la globalización, fenómeno que configuró un mercado mundial más competitivo e internacionalizado, donde las empresas multinacionales (EMN) aumentaron sus posibilidades de acción participativa y estratégica en vastas regiones como nunca antes, y se expandieron alterando las formas de producción previas. Por los avances técnicos en materia de comunicación y

transporte, y por los efectos de la cada vez más acentuada competencia, las EMN se expandieron modificando los modos de inserción en los países emergentes, obteniendo una mayor presencia tanto a nivel local como regional. Por ende, esta expansión produjo modificaciones en las formas de desarrollo de las economías en las que participan las EMN, particularmente en las de América Latina y Argentina, al generarse una mayor internacionalización, concentración y especialización productiva.

En Argentina, el impacto de las EMN durante los años noventa provocó una creciente tendencia hacia la internacionalización, concentración y especialización del entramado productivo (ICEP). Este aspecto fue analizado por distintos estudios pioneros, en mayor medida por dos corrientes, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Grupo de Economía y Tecnología de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), y de manera individual por autores como Schvarzer. Estas corrientes iniciaron exámenes referentes a los efectos que produjo dicha tendencia respecto al conjunto industrial y respecto al tipo de desarrollo económico que generó en el país. En particular en la CEPAL, con los trabajos de Kosakoff, Katz, Bisang, Porta, Chudonovsky y Lopez, se estudió dicha tendencia bajo una nueva perspectiva centrada en las estrategias de las EMN.

Bajo este nuevo paradigma se reinterpretó la reestructuración productiva acontecida en la década de los noventa en Argentina bajo una mirada internacional, en la que se buscaba comprender las acciones y decisiones de inversión de las EMN bajo el nuevo contexto macroeconómico. Este importante enfoque complementó otro tipo de visión anclada en el desarrollo desde un punto de vista endógeno -centrada en el estudio de la industria a partir de las posibles acciones del Estado y de las empresas locales para su desarrollo- predominante en las ciencias sociales.

Teniendo en cuenta los aportes existentes sobre el impacto de la ICEP, y en especial aquellos estudios sobre las estrategias de las EMN, se establecen en la presente tesis novedades en el tema en un área de vacancia: el análisis de las estrategias de las EMN durante la posconvertibilidad desde el punto de vista internacional, enfatizando un enfoque comparativo entre períodos

(convertibilidad-posconvertibilidad). Como veremos, en los estudios sobre la industria de posconvertibilidad se suele perder la dimensión esencial que enfatiza que los fenómenos de carácter internacional de larga trayectoria, como lo son las estrategias de EMN, son parte de las determinaciones que definen la dinámica y la estructura industrial. Las problemáticas de estas empresas referidas a la agudización de la competencia internacional, las motivaciones por las cuales llevan a cabo procesos de expansión de sus producciones hacia otros países (que incluyen importantes riesgos), o el fortalecimiento que adquieren por el alto grado de concentración adquirido en las últimas décadas, no pueden ser elementos a dejar de lado para una comprensión de la estructura industrial. Más aún, como veremos más adelante, teniendo en cuenta el alto grado de concentración e internacionalización de los mercados en el país de estudio desde la década del noventa.

Retomando entonces el hilo de nuestra investigación, el objetivo principal de esta tesis es aportar al conocimiento de la evolución industrial en la posconvertibilidad desde un estudio sobre las estrategias de las empresas que conforman los sectores competitivos (SC), y los nuevos sectores dinámicos en la posconvertibilidad (SDP). Para ello se comprenden y explican las estrategias de las multinacionales que se desempeñaron en aquellos SDP y en los SC, que mostraron tendencias a la concentración, internacionalización y especialización de su producción. Se definen como *SDP* a aquellos que presentan una tasa anual acumulativa (TAA) de sus volúmenes de producción mayor al promedio industrial en la fase de crecimiento de posconvertibilidad, e igual o menor al promedio en la fase de crecimiento de la convertibilidad. Mientras que los *SC* tienen un crecimiento, tanto en la convertibilidad como en la posconvertibilidad, superior a los promedios industriales en ambos periodos. A su vez, como nuevo criterio de agrupamiento sectorial se tiene en cuenta la relevancia en la estructura industrial para descartar casos en los que no se han producido cambios importantes respecto a la participación en el total del Valor Bruto de Producción de la industria (VBP). Como convención tenemos como referencia la selección de los casos que posean más de un 1,5% de participación en el (VBP) industrial total.

Ambos conjuntos manufactureros representan tendencias acentuadas de cambios y continuidades entre la convertibilidad y la posconvertibilidad a nivel sectorial. El vínculo existente entre EMN y SC y SDP nos permite comprender desde la perspectiva de las estrategias empresarias sus relaciones respecto a los cambios y continuidades entre la convertibilidad y posconvertibilidad. Es decir, se busca explicar cómo las estrategias de estas empresas modificaron en dos fases de crecimiento acumulativo la estructura industrial. Además, el análisis se basa en los años de posconvertibilidad, y la convertibilidad es parte del estudio como tendencia de un momento histórico particular de cambio estructural que afectó decisivamente la dinámica posterior. Si bien también ocurrieron modificaciones originales en la dinámica de posconvertibilidad que son comprendidos por el estudio de las EMN pertenecientes a los SDP.

El análisis sectorial es solo un paso previo útil para la identificación del campo en que se desarrollan las EMN. Sobre el mismo campo estas empresas interactúan frente a otras desplegando estrategias para expandir su acumulación, siendo estas relaciones nuestro principal objeto de estudio. Al interior de un sector o subsector se pueden observar elementos que afectan al conjunto de las empresas y definen la *posición competitiva* que logra una empresa, tales como la forma de la competencia producto de la apertura del mercado, diferentes formas de encadenamientos productivos “aguas abajo” o “aguas arriba”, acuerdos comerciales regionales, diferentes tipos de inversión, el nivel de desarrollo tecnológico, entre otras que se describen a lo largo de la tesis.

Además, el estudio de las empresas que participan en un sector particular nos permite comparar cual es la relación existente entre las acciones de estas empresas en argentina respecto a los mercados regionales e internacionales. Siendo el segundo aporte de este trabajo el estudio de las estrategias empresarias bajo una dimensión global, regional y local. Más precisamente, como las estrategias globales y/o regionales de estas empresas afectan la dinámica local, y a su vez como modifican a la industria argentina.

Las EMN estudiadas bajo la metodología sectorial adoptado son:

- **SC.** En él se estudian las estrategias de las siguientes EMN de cada sector: i) Automotriz, agrupadas en General Motors S.R.L.,

Peugeot-Citroen (PSA), Fiat Auto Argentina S.A., Volkswagen Argentina S.A., Renault Argentina S.A., Toyota y Ford Argentina S.C.A.; ii) Alimentos (agroindustria), formadas por Cargill, Bunge y Dreyfus, y iii) Laboratorios Farmacéuticos, constituidas por Bayer, Roche, Abbott, y Novartis y GSK.

- **SDP.** i) Bebidas, integradas por AB InBev, CCU-Heineken y Coca-Cola; ii) Electrodomésticos, conformado por Whirlpool, Electrolux y Mabe; y iii) Calzado (deportivo) compuesto por VDA, Alpargatas Calzados, Penalty, Perchet (Paquetá) y Grupo Dass

La inclusión de un conjunto muy amplio de EMN de diversos sectores impide un trabajo que capte las singularidades de la evolución de estas empresas a través de métodos de mayor profundidad como entrevistas. Pero a su vez, un trabajo comparativo de estas características, permite comprender una simultaneidad de factores explicativos, permitiendo realizar generalizaciones tentativas para relacionar las tendencias de estas empresas con dimensiones más generales de la transformación de la estructura industrial. Este aspecto es también uno de los aportes del presente trabajo.

Por lo tanto, este estudio no pretende explicar el modo de acumulación de posconvertibilidad, ni explicar todas las relaciones de las EMN analizadas en el mundo, sino, de lo que trata esta indagación es de trazar relaciones entre estrategias empresariales y la dinámica industrial, desde la perspectiva de las EMN.

Estas aclaraciones son útiles para poner en evidencia de que la metodología adoptada referente a empresas, sectores industriales y fases de crecimiento, responde a las delimitaciones descritas en torno al objeto de estudio.

Para cumplir el objetivo principal de nuestra tesis se tienen en cuenta los siguientes puntos:

I.I. Con el fin de establecer un criterio de selección de los SDP y los SC, - y por ende de las empresas que los conforman-, se realiza un examen macroeconómico de la convertibilidad y de la posconvertibilidad. Este examen tiene por objeto periodizar los ciclos de acumulación según fases de

recuperación, crecimiento y estancamiento. Dicha periodización nos sirve de guía para el posterior examen meso y micro económico. Con él, se busca comparar las *fases de crecimiento* de convertibilidad (1993-1998) y posconvertibilidad (2005-2011) para evaluar cambios y continuidades en momentos de nuevo incremento económico por encima de los niveles anteriormente alcanzados (en relación al máximo punto alcanzado en los años ochentas y en la convertibilidad respectivamente). La comparación de fases de crecimiento nos proporciona un recorte histórico puesto en procesos de desarrollo de nueva acumulación, más allá de la recuperación por capacidad instalada, en el que se examinan más de cerca los procesos de inversión que definen una época. Es importante aclarar que la fase de crecimiento 2005-2011 posee problemas en lo referente al incremento inflacionario y a la crisis internacional 2008-2009. Es por esto que se cotejaron los resultados de la fase 2005-2011 respecto a la fase 2007-2011 y de esta manera ver si estos dos fenómenos alteran la dinámica sectorial. Si bien la dinámica industrial cambia, se desacelera, en general sigue creciendo, y solamente 1 sector industrial presenta cambios que no afectan los resultados alcanzados en el presente estudio (para mayor detalle leer el capítulo 3, sección 3.3.1.). Por otra parte, la dinámica 2002-2005 responde a la recuperación industrial respecto a la crisis de convertibilidad, por lo que no se tiene en cuenta (para más precisión leer el capítulo mencionado).

I.II. A partir de la periodización efectuada en el punto I.I., realizamos un examen meso económico de la acumulación al interior de la industria con el fin de: A) identificar una división de la estructura industrial entre sectores dinámicos y no dinámicos en la convertibilidad y en la posconvertibilidad; y B) teniendo en cuenta las fases de crecimiento de convertibilidad (1993-1998) y posconvertibilidad (2005-2011) reconocer los SDP y los SC. Como se indicó anteriormente, dicha identificación y reconocimiento tiene como objeto seleccionar los sectores en los que operan las empresas que serán nuestro objeto de estudio. Los SDP representan las tendencias al cambio entre la convertibilidad y la posconvertibilidad, mientras que los SC muestran tendencias a la continuidad entre ambos modos de acumulación.

I.III. Identificar aquellas empresas que serán objeto de nuestro estudio según los siguientes criterios: A) que operen en los sectores seleccionados en I.II., y B) que por su peso en la producción del sector puedan ser definidas como oligopolios. Siguiendo a Carchedi (1991) se definen como oligopolios aquellas empresas que determinan la productividad modal. Las mismas representan las tendencias de concentración, internacionalización y especialización productiva. En cada sector se estudian EMN que en conjunto concentran más de la mitad del mercado en términos de ventas y/o cantidades producidas, según las fuentes disponibles.

I.IV. Llevar a cabo un análisis económico y socio-económico con el objeto de comprender las estrategias de las empresas en el país de estudio. Dichas estrategias son conceptualizadas como intencionalmente racionales, y se enmarcan en mercados nacionales, regionales e internacionales. Este aspecto es crucial por el condicionamiento de la competencia en el accionar de las empresas. Se busca comprender las decisiones de inversión de los principales actores que participan en las EMN tanto en Argentina, como en comparación con sus estrategias regionales y globales.

Por lo tanto, la tesis analiza y comprende importantes tendencias manifestadas a nivel microeconómico en la industria argentina a partir de un conjunto de empresas que, por la metodología aplicada, representan significativas tendencias de continuidad o novedad productiva respecto a la convertibilidad. De esta manera, el presente trabajo no intenta dar cuenta de todos los problemas característicos de la evolución industrial de posconvertibilidad sino que, en base a los estudios existentes, busca realizar aportes allí donde se identifica la ausencia de estudios sobre estrategias empresarias de SDP y SC. En este sentido, es preciso considerar la escasa cantidad de aportes académicos que estudian las características en el interior de sectores industriales particulares en Argentina, en función de las estrategias de las empresas que los componen y en conexión con las mediaciones políticas que los afectan desde el punto de vista de sus desarrollos (Rougier 2014).

Siguiendo los antedichos objetivos la presente tesis se estructura en tres apartados. El primero de ellos comprende un capítulo en el que se describe en

primer lugar la metodología seleccionada en este estudio. Se presenta la forma de articulación de los métodos cualitativos y cuantitativos aplicados, el uso del relevamiento documental, el análisis bibliográfico, el examen estadístico y la elección de unidades de observación para los propósitos del presente estudio. Se explica la forma de selección de las empresas objeto de estudio a partir cuatro dimensiones que van del mayor nivel de agregación al menor. Así, el primer nivel refiere al objetivo I.I. basado en el estudio de la evolución macro del ciclo económico de posconvertibilidad, y nos permite hacer un recorte de fases específicas de acumulación de las cuales se seleccionan las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad para su comparación. El segundo nivel meso-económico corresponde al objetivo I.II., y nos permite identificar los SDP y los SC al interior de la industria -dividida en 49 sectores según CIU3) siguiendo la periodización macro, la tasa anual acumulativa de sus volúmenes de producción, y teniendo en cuenta su participación en el VBP. Por último, el nivel micro comprende el estudio de oligopolios relacionados a la tendencia de ICEP. Los mismos se definen por el *market share*, los volúmenes de producción y/o por su facturación. Las dimensiones de análisis de las estrategias empresarias son definidas bajo una dimensión objetiva, en las que se definen las variables a tener en cuenta para el examen de las acciones de las EMN según los procesos de inversiones, el destino de la producción, su relación con el marco institucional existente en términos de los grados de libertad de mercado (Kane, Holmes y O'Grady, 2007), o posición en el mercado entre otros aspectos. Y bajo una dimensión subjetiva, en el que en algunos casos -para el caso de Bebidas y Electrodomésticos- se tiene en cuenta los discursos de los CEOs de las EMN en términos de las estrategias llevadas a cabo.

En segundo lugar, en la segunda parte del primer capítulo se presentan las consideraciones teóricas para el estudio de las EMN, sus *estrategias* y las implicancias del marco competitivo. Este nivel de observación, como se ha mencionado, refiere principalmente a dos importantes dimensiones de las relaciones entre las empresas bajo los conceptos de estrategia y competencia. Y, a su vez, corresponde a una visión basada en la microeconomía, pero que se relaciona constantemente a las dimensiones meso y macro-económicas. Se identifican las decisiones estratégicas principales bajo la una tipología basada

en diferentes tipos de inversiones con determinados fines (Dunning, 1988, y 1996; Kosakoff y Porta, 1998; y Chudonosvsky y Lopez Restrepo, 2002): en busca de recursos, de mercados (o market seeking), eficiencia y en activos estratégicos. Las mismas son complementadas con el enfoque de las estrategias empresarias de la CEPAL para Argentina (Kosakoff, 1998); y Kosakoff y Ramos, 2002) de tipo reestructuraciones ofensivas y comportamientos defensivos de “sobrevivencia”. Otro aspecto de las estrategias considerado en este trabajo corresponde a importantes estudios del tema sobre el modo de entrada de las empresas internacionales (Greenfield, *adquisition* y *join ventures*) respecto al marco institucional pro-mercado (Klaus E. Meyer y Yen Thi Thu Tran, 2009), a las condiciones de la estructura industrial y la competencia (Elango y Sambharya 2004; Porter 1980 y 1992); capacidades upstream y downstream (Anand y Delios 2002); y respecto a los mercados emergentes (Madhok y Keyhani, 2012). Se vincula los resultados de esas estrategias con las mencionadas tendencias de internacionalización, concentración y especialización de los sectores estudiados.

Por otra parte, dichas estrategias son conceptualizadas como intencionalmente racionales por lo que la conformación de una estrategia remite al análisis de actores de las empresas que definen o describen los aspectos más importantes de las mismas, bajo la forma de la percepción que tienen de los mercados en los que las EMN participan (según Fligstein en Gaggero, 2012). A su vez, estos actores piensan sus estrategias mediante la articulación de dimensiones locales, regionales (principalmente del Mercosur y Brasil) e internacionales -ya sea por la intensificación de los procesos competitivos a nivel global en un sector, el crecimiento destacado de mercados emergentes, entre otros. Es por ello que se estudia en la mayoría de los casos la visión estratégica de los CEOs de las empresas objeto de estudio. La visión microeconómica característica en la business history (Barbero y Rochi, 2004) aporta en este punto, ya que nos proporciona aspectos que no son perceptibles bajo una visión agregada, y supone estudiar actores -en este caso empresas multinacionales-, con racionalidad limitada e imperfecta en un periodo de tiempo, que en conjunto con la explicación macro y meso económica nos permite comprender el fenómeno de estudio en todas sus dimensiones.

En el mismo sentido de los desarrollos teóricos plasmados en este capítulo, la noción de *competencia* es central, y seguiremos en este caso los aportes de Shaikh (2016), y Starosta y Caligaris (2017) así como de otros estudios de caso. Para nuestro estudio es fundamental la explicación de diversas estrategias empresarias como respuesta a la *competencia real* (Shaikh 2016) por guerra de precios, y por la necesidad del abaratamiento constante de sus productos (Shaik, 2016; Starosta y Caligaris 2017).

Es importante agregar que algunos sectores presentan estrategias particulares, teniéndose como marco de referencia estudios específicos de cada sector como los elaborados por el GERPISA para la industria automotriz, la formación de rentas tecnológicas (Lundvall, 2010) y ampliación de la mercantilización del conocimiento (Miguez, 2018) en el caso de la industria farmacéutica, las adquisiciones agresivas y *focus brands* en la industria cervecera (Verbeke), entre otros. Estos aspectos serán detallados en los sub capítulos referentes a cada caso de estudio.

En tercer lugar, se realiza un estudio de las principales tesis sobre la industria argentina de la época estudiada con el fin de identificar importantes tendencias macro y meso económicas que pongan en contexto la evolución de las estrategias empresarias. A su vez, se analizan los criterios metodológicos más importantes referidos a la periodización y análisis de la dinámica sectorial, para justificar la elección metodológica adoptada en este trabajo. Se presentan tres diferentes tesis que relacionan el desarrollo de la industria en la convertibilidad y posconvertibilidad en función de: a) la continuidad de sus principales tendencias; b) los cambios en el modo de acumulación con eje en la producción y permanencia de la estructura industrial; y por último c) de cambios estructurales.

En el segundo apartado se aplica el estudio macro y meso económico del objetivo I.I. y I.II. a nivel de la evolución económica, y respecto al carácter dinámico o no dinámico de los sectores industriales, cuyo objetivo principal es identificar los SDP y los SC. De esta manera, para el estudio de las estrategias empresariales, se examinan las tendencias más importantes para entender las fuertes continuidades existentes en la estructura productiva desde los años de la

convertibilidad, al mismo tiempo que los matices existentes producto de importantes cambios en la dinámica sectorial.

Una de las principales tendencias examinadas desde los años de la convertibilidad es la ICEP producto de la reestructuración productiva y los cambios caracterizados en la liberalización de la economía, y su vínculo existente con el ingreso de un gran número de EMN. En este sentido, al interior del segundo apartado, en el Capítulo 2 se examina la relación entre la forma general que adoptó la economía argentina en la convertibilidad en relación a la reestructuración productiva durante la fase de crecimiento 1993-1998. Se revisan los cambios históricos acontecidos a causa del proceso de liberalización de la economía y de la mayor presión competitiva internacional y regional (Mercosur) sobre el mercado argentino. Se estudian las transformaciones en el tipo de inversiones, las expectativas, la productividad y el trabajo, la relación industria-servicios, la composición de la inversión extranjera directa (IED), el comercio externo, entre otros fenómenos.

A continuación, en la sección 2.1. se analiza la reestructuración productiva al interior de la industria, vinculado al proceso de ICEP como respuesta a los cambios de competitividad. El mismo da cuenta de un importante cambio histórico: la formación de sectores industriales más autónomos respecto al ciclo económico argentino, y más dependientes de la evolución internacional y regional (Mercosur). A su vez se describe el proceso de concentración a nivel de la industria bajo estrategias empresarias defensivas y ofensivas (Kosacoff, 1998) y frente a la eliminación gradual de parte importante de las corporaciones -luego será ampliado en los siguientes capítulos para los objetos de estudio específicos-. Por último, se identifica la destacada evolución de una minoría de sectores relacionados a la producción de *commodities* industriales, de automóviles, y en menor medida a la producción de insumos intermedios destinados mayoritariamente al mercado interno (bajo un proceso de reestructuración de los eslabonamientos productivos).

En el capítulo 3 nos detendremos en el análisis de la industria en la posconvertibilidad. En la sección 3.1 se examina la relación entre la forma general que adoptó la economía argentina en la posconvertibilidad y la industria

para determinar las diversas fases que presentó su acumulación. En segundo lugar (3.2), examinaremos el proceso de internacionalización comercial y productiva, y la evolución de la balanza comercial de la industria y sus componentes para definir uno de los principales límites del desarrollo industrial: la continua dependencia de importaciones y la necesidad creciente de exportaciones. En la tercera sección, a partir de un modelo macroeconómico se compara la evolución de la industria y de los servicios en función de la restricción externa.

Con los puntos anteriores como base nos adentraremos en tercer lugar (3.3.1.) en el análisis de la estructura industrial y en la dinámica de sus sectores que componen el conjunto de las manufacturas en el país. En él se identifica los SDP y los SC a partir de la comparación de las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad, y a su vez se encuentran importantes tendencias: entre ellas, una marcada concentración y especialización sectorial por el crecimiento desigual de los sectores, y diversas fases de acumulación de recuperación, crecimiento y estancamiento.

En la sección 3.3.2. se evalúan características específicas de los SDP y los SC, sobre todo marcadas por la evolución de la productividad, inversiones y comercio. En la sección siguiente, 3.3.3. se estudia la dinámica de los sectores no dinámicos respecto al conjunto, y las trabas que imponen sobre la acumulación. Por último, en el punto 3.3.4. a partir de la bibliografía atinente se da cuenta del progreso en el proceso de internacionalización y concentración industrial a nivel de las empresas industriales.

En el tercer apartado de la tesis se utilizan los resultados del análisis macro y meso económico de la industria, realizado en el apartado anterior, para definir nuestro objeto de estudio a nivel micro-económico. El objetivo en este caso es llevar a cabo un análisis económico y socio-económico con el objeto de comprender las estrategias de las empresas pertenecientes a los SDP y a los SC. Como se mencionó en el apartado metodológico, se tiene en cuenta un nuevo criterio de diferenciación: los sectores y empresas que constituyen nuestro objeto de estudio son aquellos que están vinculados a la tendencia de ICEP, en correspondencia con las tendencias macro y meso-económicas analizadas en el

Capítulo 2. De esta manera los sectores que cumplen esta condición por definición deben tener una participación en el VBP considerable, siendo la misma igual o superior a 1.5%. Siguiendo este criterio, se precisan los sectores objeto de estudio en los cuales se analizan las EMN oligopólicas, los mismos son: a) los SDP que incluyen a bebidas, electrodomésticos y calzado; b) los SC que están integrados por Agroindustria, Fabricación de vehículos automotores; y Fabricación de productos químicos, en particular los laboratorios de medicamentos. A su vez, tenemos en cuenta la definición de Carchedi (1991), quien propone como oligopolios a aquellas empresas que determinan la productividad modal. Así, se busca explicar y comprender las estrategias de las empresas siguiendo el marco teórico y la propuesta metodológica propuesta en el primer apartado. En síntesis, por un lado, se comprende la acción empresaria en algunos casos, desde un punto de vista subjetivo a partir del discurso de los CEOs y de otros actores vinculados al proceso de decisión estratégica; y por otro se explican los procesos de inserción e inversión de las EMN, bajo la conformación de estructuras de mercado nacionales, regionales y globales que resultan de la competencia. A su vez, las opciones estratégicas de las EMN se diferencian por las diversas coyunturas macro y meso-económicas que atravesó el país.

Al interior de este apartado, el capítulo 4 refiere al estudio de las estrategias de las EMN pertenecientes a los SDP, y las mismas como se mencionó son: i) Bebidas, integradas por AB InBev, CCU-Heineken y Coca-Cola; ii) Electrodomésticos, conformado por Whirlpool, Electrolux y Mabe; y iii) Calzado (deportivo) compuesto por VDA, Alpargatas Calzados, Penalty, Perchet (Paquetá) y Grupo Dass. En este capítulo se vinculan los cambios en la política económica relacionados al tipo de cambio y a la evolución de los salarios con las características de los SDP, al ser los sectores en estudio mercado-internistas, sensibles a la evolución positiva del ciclo económico, como del ingreso y su distribución. Se toman las estrategias empresarias como el objeto de estudio desde el cual se explican los fenómenos de internacionalización y concentración de la industria en el caso de los SDP, como el tipo de desarrollo industrial que fomentaron las mismas. De esta manera, se explica la internacionalización y concentración de la producción local como parte de un proceso global de

expansión de las EMN hacia mercados emergentes. Al mismo tiempo, se identifican las principales empresas que concentran el mercado local, y sus relaciones respecto al mercado mundial; se vincula la composición del mercado local e internacional en términos de la evolución de la concentración empresarial (el market share); y se definen los importantes ejes sobre los que descansa la competencia, y el rol de Brasil y China sobre el país de estudio. Finalmente, sumado a los tipos de estrategias mencionados en el capítulo 1, se agregan otros tipos de respuestas estratégicas específicas de los mercados de bebidas (adquisiciones agresivas) y electrodomésticos (asociaciones empresariales dependientes).

En el último capítulo (5) se examinan las estrategias de los SC. En él se estudian las estrategias de las siguientes EMN de cada sector: i) Automotriz, agrupadas en General Motors S.R.L., Peugeot-Citroen (PSA), Fiat Auto Argentina S.A., Volkswagen Argentina S.A., Renault Argentina S.A., Toyota y Ford Argentina S.C.A.; ii) Alimentos (agroindustria), formadas por Cargill, Bunge, y Dreyfus; y iii) Laboratorios Farmacéuticos, constituidas por Bayer, Roche, Abbott, y Novartis y GSK. Se estudian las EMN bajo las nociones de estrategias examinadas en el apartado 1. Con ello se busca establecer relaciones “de la micro a la meso”: vínculos en torno a las estrategias empresarias y la dinámica sectorial y la evolución económica, como respecto a la relación entre competitividad, mercado externo y dependencia de importaciones (este punto sobre todo para la industria automotriz). A su vez, también se busca establecer relaciones de “la macro a la micro”: efectos del tipo de cambio, y de la expansión y contracción del nivel de actividad. Relaciones presentes entre la demanda y las fases de crecimiento, y del ingreso y su distribución.

Parte I: Consideraciones metodológicas y teóricas

Capítulo 1

1.1. Consideraciones metodológicas para el estudio de las empresas objeto de estudio pertenecientes a los SDP y los SC

En función del problema de investigación, el objeto, y las hipótesis de este trabajo, se realiza un estudio basado en métodos cualitativos articulados con métodos cuantitativos. En este sentido, tanto el relevamiento documental, el análisis bibliográfico, el examen estadístico y la elección de unidades de observación fueron fundamentales tanto para la construcción de un marco conceptual, como de muestras representativas y de unidades de análisis, que sirvieron como soporte de la investigación.

Teniendo en cuenta los objetivos específicos se llevaron a cabo diferentes estrategias metodológicas. La principal de ellas fue la articulación de la investigación en dos niveles: intermedia o meso -que comprende el estudio de los SDP, y los SC -, y particular o micro -siendo el objeto de estudio de la tesis, comprende las estrategias de las EMN al interior de los SC y los SDP-. La dimensión macro, por tanto, se subordina a las necesidades de desarrollo teórico-empírico de los dos niveles anteriores. El orden expositivo corresponde entonces a una relación deductiva, si bien los fenómenos generales sirven como guías para contextualizar los fenómenos particulares.

De esta manera, el análisis macro nos permite identificar las fases de acumulación guías para comprender los fenómenos a nivel meso. A su vez, la explicación de las tendencias meso nos sirven tanto como medio para seleccionar los fenómenos micro de nuestro interés como ejes del análisis industrial.

Siguiendo esta lógica el estudio de la evolución macro del ciclo económico de posconvertibilidad nos permite hacer un recorte de fases específicas de acumulación referidas a: i) la recuperación respecto a la crisis de convertibilidad, ii) al crecimiento productivo y iii) al estancamiento económico.

El nivel meso-económico nos permite identificar los sectores SDP y SC al interior de la industria siguiendo la periodización macro. Por último, el nivel micro comprende el objeto de estudio: las estrategias de las EMN que participan en los sectores productivos descritos en el nivel meso económico.

La metodología adoptada referente a empresas, sectores industriales y fases de crecimiento, responde a las delimitaciones descriptas en torno al objeto de estudio. Por lo tanto, este estudio no pretende explicar el modo de acumulación de posconvertibilidad, ni explicar todas las relaciones de las EMN analizadas en el mundo, sino, de lo que trata esta indagación es de trazar relaciones entre estrategias empresariales y la dinámica industrial resultante, desde la perspectiva de las EMN.

Como se mencionó anteriormente, el estudio macroeconómico de la evolución económica y el análisis bibliográfico permiten construir un marco conceptual para identificar diferentes fases de acumulación. Sobre todo, se busca distinguir los niveles de crecimiento anteriormente alcanzados en los noventa con respecto a la fase de crecimiento de posconvertibilidad. Así, diferenciamos la recuperación económica, más ligada a la utilización de la capacidad instalada, de procesos de desarrollo genuino vinculados más bien a la ampliación de la capacidad instalada, inversiones e incrementos de productividad. De esta manera logramos una periodización en fases dentro de la posconvertibilidad caracterizadas como recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011), y estancamiento (2011-2015).

La definición de sectores y grupos económicos se ajusta al sistema de cuentas nacionales, a la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), y a otras elaboradas por el INDEC, siendo la dimensión más importante en relación a nuestro objeto de estudio la CIIU a tres dígitos en la que se divide a la industria en 49 sectores.

Para el conjunto de la tesis se tienen en cuenta cuatro niveles de agregación y a continuación mostraremos las principales fuentes y variables a considerar: nos resulta importante destacar que utilizaremos principalmente los tres primeros, y en caso de que sea necesario profundizar sobre algunas dimensiones, se utiliza el cuarto.

El primer nivel es fundamental para el objetivo I.I. -ver introducción- y corresponde a la estructura esquemática de la clasificación nacional de actividades económicas por sectores (literal de la CIIU). Se considera principalmente la evolución del producto bruto interno agregado, publicada por la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del INDEC, y se examinarán de manera selectiva los siguientes sectores: Agric., ganad., caza y silvicultura; Ind. manif.; Construcción; Minas y canteras y EGA. Los datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP) se utilizarán para el diagnóstico del comercio exterior.

En segundo lugar, el nivel que corresponde a la clasificación agregada elaborada por el INDEC según el origen de la mercadería y de los grandes rubros tales como manufacturas de origen industrial (MOI), manufacturas de origen agropecuario (MOA), productos primarios y combustibles, para el análisis del comercio exterior.

En tercer lugar, en relación al objetivo específico I.II) para realizar el análisis de los sectores dinámicos al interior de la industria se utiliza la estructura esquemática por grupos (literal más tres dígitos de la CIIU): i) Para el caso de la industria se toman los datos del Centro de Estudios para la Producción (CEP) para estudiar la evolución del volumen físico de la producción, de los obreros ocupados, las horas trabajadas, el valor bruto de producción (VBP), el nivel de empleo, las exportaciones e importaciones. El CIIU a tres dígitos proporciona una división de la industria en 49 sectores, lo que permite una buena diferenciación entre sectores dinámicos y no dinámicos en términos de volúmenes de producción y valores. También se tendrá en cuenta la información suministrada por el INDEC referida a la capacidad productiva, capacidad instalada e inversiones.

Para identificar los sectores dinámicos en la posconvertibilidad y los competitivos se utiliza la metodología adoptada en CENDA (2010), CIFRA (2011) y Souto Simao (2015) donde se compara la tasa de crecimiento de las ramas industriales con el promedio del sector en función de la tasa anual acumulativa (TAA). Pero para el armado del periodo dividido en fases se retoma el criterio de acumulación industrial según tres fases: i) recuperación (2002-2005), ii)

crecimiento (2005-2011), y estancamiento (2011-2015). De esta manera los grupos son:

- Los SDP, siendo los que presentan una (TAA) mayor al promedio industrial en la fase de crecimiento posconvertibilidad, y menor al promedio en la fase de crecimiento de la convertibilidad. Representan las novedades del periodo.

- Los SC: cuyo crecimiento en la convertibilidad y en la posconvertibilidad son superiores a los promedios industriales de dichos modelos de acumulación. Se identifican mayormente con las continuidades entre modos de acumulación.

- Los *dinámicos en la convertibilidad*: cuya TAA en la convertibilidad expresa un crecimiento mayor al promedio industrial y su TAA en la posconvertibilidad es menor al del promedio industrial de la posconvertibilidad.

- Los *no dinámicos*: al ser su TAA menor al promedio industrial en ambas etapas.

Como criterio de selección de los sectores a estudiar además de por un lado ser los SDP, y por otro los SC, se tiene en cuenta su peso en la participación en el valor agregado en la industria, siendo mayor a 1,5%, y su vínculo con el proceso de concentración, internacionalización y especialización productiva como se explica a continuación.

Es importante aclarar que la fase de crecimiento 2005-2011 posee problemas en lo referente al incremento inflacionario y a la crisis internacional 2008-2009. Es por esto que se cotejaron los resultados de la fase 2005-2011 respecto a la fase 2007-2011 y de esta manera ver si estos dos fenómenos alteran la dinámica sectorial. Si bien la dinámica industrial cambia, se desacelera, en general sigue creciendo, y solamente 1 sector industrial presenta cambios que no afectan los resultados alcanzados en el presente estudio (para mayor detalle leer el capítulo 3, sección 3.3.1.). Por otra parte, la dinámica 2002-2005 responde a la recuperación industrial respecto a la crisis de convertibilidad, por lo que no se tiene en cuenta (para más precisión leer el capítulo mencionado).

El tercer objetivo específico I.III. refiere a la selección de las empresas objeto de estudio. El criterio de selección se basa en la definición de Carchedi (1991) de oligopolio: se definen como oligopolios aquellas empresas que determinan la productividad modal. En este sentido, dada la falta de uniformidad de datos de las empresas de los sectores competitivos y los SDP para medir el grado de oligopolización, se tienen en cuenta el market share, el volumen de producción y las facturaciones respecto al total. Se tienen en cuenta sectores y subsectores altamente concentrados por EMN, las cuales tienen más del 50% del market share o de la participación en la producción total.

Por último, en relación a este objetivo, en algunos casos el estudio de un sector presenta ciertas dificultades metodológicas al estar compuesto por varias ramas industriales. En estos casos para determinar la relevancia de una rama al interior de un sector se tiene en cuenta otras fuentes tales como las fuentes estatales: Estadísticas de Fuentes industriales (EPI), el Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial, la Encuesta Nacional a Grandes Empresas, entre otras. Y dependiendo la información disponible se considera el VBP de la rama, las cantidades producidas y/o la facturación. Esto se aplica en los casos de: a) Productos alimenticios (151) cuyo principal componente lo constituye la agroindustria y los productos de soja, b) el caso de “Fabricación de cocinas, calefones, heladeras... (293)” lo constituye la llamada línea blanca; y c) Fabricación de productos químicos (242) cuya principal rama es la industria farmacéutica.

El cuarto objetivo específico IV. por sus particularidades requiere otra metodología. El mismo refiere a un análisis socioeconómico y económico que busca comprender las estrategias de las principales empresas que componen los sectores dinámicos en la posconvertibilidad, y los competitivos. Para evaluar el conjunto de las relaciones micro-económicas, se utilizan teorías de la economía y de la sociología económica, referidas al concepto de estrategia, que atienden a:

A) la comprensión de la acción empresaria desde un punto de vista subjetivo.

B) la explicación objetiva de los procesos de inversión y de la conformación de estructuras de mercado nacionales, regionales y globales que resultan de la competencia.

A) Un aspecto central de la conformación de una estrategia remite al análisis de los actores de las empresas que definen o describen los aspectos más importantes de las mismas, bajo la forma de la percepción que tienen estos actores de los mercados en que las multinacionales participan. Esta visión responde a lo que Fligstein ha definido como concepciones de control:

“El propósito de la acción en un mercado determinado es crear y mantener mundos estables al interior y entre las firmas, que permita a las empresas sobrevivir. Las concepciones de control se refieren a las interpretaciones que estructuran percepciones de cómo funciona un mercado y que permite a los actores interpretar su mundo y actuar para controlar situaciones.(...) Las concepciones de control reflejan acuerdos específicos de mercado entre los actores en empresas sobre principios de organización interna, tácticas de competencia o cooperación y la jerarquía o status que ordena a las firmas en un determinado mercado 1996: 658) (Fligstein)” (Gaggero, 2012).

La inclusión de esta perspectiva se realiza para los casos en los que exista información disponible a partir del análisis del discurso de los agentes que participan en la conformación de una estrategia, como es el caso de los CEOs, u otros actores que analizan el proceso de toma de decisiones. Se busca comprender cómo interpretan estos actores la economía en estudio, qué los motiva a realizar determinados tipos de inversiones en el país, y cuál es la relación entre la estrategia desplegada en Argentina y sus estrategias regionales y globales. Es por esto que para el diseño de investigación de este punto se siguen las fuentes disponibles, en mayor medida los informes anuales de las mismas empresas (Annuals Report), como la prensa y estudios especializados.

B) La dimensión micro nos permite comprender las reglas de juego estructuradas en los mercados –como es el caso principal de la competencia entre empresas a través de la baja de precios de los productos–, y las acciones estratégicas elaboradas por las empresas en respuesta a la competencia, ya sean de concentración e internacionalización de su empresa, join venture,

especialización productiva, re-localización de su producción en países de “bajo costo laboral”, entre otras. Las fuentes disponibles respecto a este punto corresponden a los “Annuals Report”, los informes sectoriales de diferentes organismos estatales que incluyen al Indec, el Ministerio de industria, el Centro de Estudios para la Producción -CEP- la prensa y bibliografía especializada entre otras. Los datos y las fuentes no solo revelan sus estrategias a nivel local sino dependiendo el caso también las formas de articulación regional y mundial.

Encontrando que las tendencias internacionales en varios procesos determinan la dinámica local. Es relevante mencionar que todos los sectores estudiados presentan casos de concentración y centralización empresaria, por lo que en el espacio de acumulación argentino pocas empresas definen la dinámica de cada sector. A su vez se tiene en cuenta la relación entre cambios institucionales e ingresos de las EMN en Argentina en el sentido planteado por Kane, Holmes y O’Grady (2007) y Meyer, Estrin, Kumar Bhaumik y Peng (2009). Siguiendo la teoría de estos autores, se tienen en cuenta los grados de libertad económica según: business freedom, trade freedom, monetary freedom, freedom from government, property rights, Investment freedom, y labor freedom.

Siguiendo la identificación a nivel meso económico del objetivo I.II.) y el criterio antes mencionado las empresas que se estudian pertenecen a los siguientes sectores:

i) SC:

Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242).

Productos alimenticios (151).

Fabricación de vehículos automotores (341).

ii) SDP:

Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza,... (155).

Fabricación de cocinas, calefones, heladeras... (293).

Fabricación de calzado y sus partes... (192)

De esta manera, en relación a la metodología aplicada, la presente tesis se estructura de la siguiente forma: un segundo apartado que incluye dos subcapítulos en los que se examinan el nivel macroeconómico y las diferentes fases de acumulación; así como también un nivel de mayor desagregación en el que se estudia la dinámica industrial según el objetivo I.III. Finalmente, un tercer apartado que constituye el centro de nuestra investigación y refiere al objetivo I.IV. de dimensión microeconómica, en el que se investigan los comportamientos estratégicos de las empresas.

1.2. Consideraciones teóricas: EMN, estrategias y competencia a nivel local, regional y nacional

En el presente estudio, si bien nuestro análisis se basa en una concepción micro-económica, integramos un examen macro-meso y micro económico con el objetivo de entender las estrategias de las empresas que participan en los SDP. Para comprender de manera más completa la trayectoria de los sectores que componen nuestro objeto de estudio, es preciso explicar tanto las estrategias de las empresas que los conforman en el marco de un mercado competitivo estructurado a nivel nacional, regional e internacional, como evaluar la importancia de las políticas estatales directas e indirectas sobre ellas. También es preciso relacionar las mismas respecto al contexto macro y meso económico del país de estudio.

A lo largo del siglo XX diversos autores de raigambre heterodoxa a lo largo del mundo han contribuido de manera crítica a la formación de perspectivas sobre modo de acumulación, estructura y dinámica industrial, estrategias empresarias y competencia, dentro de diferentes visiones complementarias y, en algunos casos, conflictivas entre sí. En función de nuestros objetivos, la relevancia de estos aportes consiste en que se enfocan de lleno sobre dicha relación y, a su vez, sus insumos teóricos parten tanto de corrientes económicas como sociológicas que se articulan para ampliar su comprensión. Más importante aún es el hecho de que sus conceptos han sido incorporados de manera directa e indirecta en diversos estudios de la realidad argentina. Por eso, en primer lugar, presentamos los principales aportes teóricos de estos autores,

para luego pasar a examinar algunas aplicaciones utilizadas por la comunidad científica local en el estudio de la posconvertibilidad.

Para su mejor entendimiento el marco teórico se puede dividir en dos niveles en función del armado de la tesis: a) nivel macro y meso económico relacionado en gran medida al concepto de modo de acumulación y espacio de valor; y b) nivel micro económico cuyos conceptos principales son los de estrategia y competencia.

a) Los debates en torno al modo de acumulación son amplios y acorde a nuestros fines se presentan los aspectos específicos del concepto para el análisis de la acumulación. La perspectiva adoptada por Piva (2017) es un insumo fundamental para nuestra investigación, en la misma refiere al modo de acumulación como una categoría que debe ser pensada por su carácter histórico y específico de cada sociedad, siendo sus tres ejes fundamentales la dimensión estatal, la económica y la lucha de clases. Teniendo en cuenta la definición de nuestro objeto de estudio, en el presente trabajo se toma solo la dimensión económica, sin suponer una determinación de esta instancia sobre las demás. La acumulación, siguiendo al autor, se presenta como un modo particular de "(...) relación entre estado y acumulación, entre producción y circulación, de articulación entre consumo y producción, determinados modos de operación de la competencia y de la organización de la producción, entre otras dimensiones." Piva (2017 en prensa).

Entonces, cada modo histórico específico se basa en una re-definición de la relación entre estado y acumulación. Dicha redefinición a su vez implica una transformación de la relación entre mercado nacional e internacional, adquiriendo en las últimas épocas mayor relevancia los procesos globales de reestructuración capitalista. De ello se desprende la necesidad de construir enfoques del modo de acumulación que comprendan este proceso bajo la interrelación entre dimensiones nacionales e internacionales.

Este último punto es esencial para nuestro análisis, y nos conduce a pensar en cómo es posible articular al espacio nacional e internacional en el análisis de la acumulación. Para ello, consideramos fundamental retomar aquí los aportes de Astarita (2004) sobre *espacios de valor*. Este concepto es definido

como: “(...) espacios geopolíticos de validación de distintos tiempos de trabajo socialmente necesarios, determinados por productividades diferentes.” Astarita (2004:242), y supone

“la existencia de circuitos del capital en diferentes grados de internacionalización, con localizaciones geográficas distintas (...) Esto implica, en nuestra opinión, la necesidad de concebir el espacio de valor mundial como un "universal" que existe a través de los espacios de valor nacionalmente diferenciados, mediados por las monedas nacionales, y sus relaciones con la moneda mundial” Astarita (2004:264).

Lo que conduce a tener en cuenta la noción de espacio de valor es la existencia de mercancías que se comparan en un mismo mercado mundial, y otras que no son comercializables mundialmente. Esto es esencial en el análisis de la acumulación en un país ya que al interior del mismo se observa una estructura compleja de precios, nacionales y mundiales, relacionados por los tipos de cambio.

Otro aspecto fundamental para nuestro trabajo es la definición de Carchedi (1991) de oligopolio. Como dijimos más arriba, un oligopolio es definido como aquellas empresas que determinan la productividad modal. En este sentido el autor centraliza su estudio en las características de los oligopolios dadas por el dominio de la producción “actual”, en un contexto competitivo cuyas ventajas residen en ser grandes unidades de capital tecnológicamente avanzadas que han ganado una gran parte del mercado debido a la producción y desarrollo tecnológico en gran escala. Para el autor los oligopolios no eliminan la competencia, pero participan tanto en las formas antiguas como en las nuevas de competencia capitalista entre sí, al mismo tiempo que pueden restringir la competencia de las capitales más pequeñas y débiles.

Por otra parte, uno de los conceptos económicos más significativos para entender el comportamiento económico de los países exportadores primarios que profundizaron el proceso de sustitución de importaciones lo aportó Diamand (1972, 1984) bajo la denominación de “estructura productiva desequilibrada”. El mismo es aplicado en el presente estudio teniendo en cuenta las transformaciones existentes en la reciente etapa histórica. Siguiendo al autor una

estructura productiva desequilibrada está formada por dos sectores: un sector industrial orientado al mercado interno y dependiente de la importación que trabaja con precios y costos considerablemente superiores a los internacionales y un sector primario orientado a la exportación que trabaja con precios inferiores a los internacionales. Esta estructura presenta un tipo de desarrollo particular conocido como stop and go que supone ciclos de crecimiento y estancamiento recurrentes y desequilibrados. Es que bajo este tipo de estructura el crecimiento económico -definido como momento “go”- requiere de cantidades crecientes de divisas para el desarrollo industrial siendo su única fuente las provenientes del agro. Diamand, en sus trabajos, explica que para revertir la crisis se ha recurrido en aquella etapa a devaluaciones que tienden, por un lado, a encarecer los productos importados por el aumento de sus costos, y por otro, a aumentar el precio “en moneda nacional” de los productos agropecuarios exportados. Siguiendo su esquema, una vez alcanzado el equilibrio externo por la caída de la actividad interna -mediante la baja de importaciones- se reanuda el ciclo de crecimiento (“go”), que en el corto-mediano plazo trae aparejado un nuevo ciclo “stop”.

En un sentido similar, Braun y Joy (1981) publicaron su clásico modelo basado en dos sectores: primario exportador e industrial orientado al mercado interno siendo la premisa clave del modelo el aumento del valor de las importaciones por encima de las exportaciones. Y definieron la tasa de desarrollo de la economía argentina según la posición de la balanza de pagos y la posibilidad “infinitamente” mayor del sector agropecuario de aumentar el ingreso en divisas respecto al sector industrial.

Estos modelos son muy útiles para comprender los fenómenos recientes de estructura productiva desequilibrada, la restricción externa, o los efectos de la devaluación de la moneda, aunque cabe agregar que la estructura actual cambió sustancialmente y no podemos hablar de un sector agropecuario “puro”, sino de la existencia de una agro-industria exportadora (Kejsefman 2014).

A continuación, pasamos a las teorías referentes a nivel micro. Es interesante remarcar que varias de las tendencias vistas en las teorías macro y meso tienen una relación de interdependencia con las micro, sobre todo en lo

que respecta a la heterogeneidad, desequilibrio y en las dimensiones nacional-internacional que definen los comportamientos de las firmas y de la estructura industrial.

b) Nivel micro-económico. Este nivel de observación, como se ha mencionado, refiere principalmente a dos importantes dimensiones de las relaciones entre las empresas bajo los conceptos de estrategia y competencia. Y, a su vez, corresponde a una visión basada en la microeconomía, pero que se relaciona constantemente a las dimensiones meso y macro-económicas.

Para evaluar el conjunto de las relaciones microeconómicas, se utilizan teorías de la economía y de la sociología económica, referidas al concepto de estrategia, que atienden a la comprensión de la acción empresaria y se basan en la explicación de las estructuras de mercado nacionales, regionales y globales que resultan de la competencia.

Retomando los aportes de distintos autores que teorizaron el concepto de estrategia, fundamentaremos la necesidad de recuperar, a partir de ellos, dos dimensiones: i) el poder de mercado y ii) la acción empresaria como intencionalmente racional. Aplicable al concepto de concepciones de control: "(...) las interpretaciones que estructuran percepciones de cómo funciona un mercado y que permite a los actores interpretar su mundo y actuar para controlar situaciones" (Gaggero, 2011:46). En este sentido la visión de los actores participantes, ya sean los CEOs de importantes empresas, como analistas económicos vinculados a las mismas o al mercado en que se desempeñan las multinacionales, es un aspecto fundamental para comprender las estrategias llevadas a cabo. Las estrategias presentadas a continuación son la base para el análisis del objetivo I.III.

Dunning (1988 y 1996) y los que utilizan sus conceptos para el caso Argentina de convertibilidad (Chudonovsky y Lopez 2002; Kosakoff y Porta 1998) definen las estrategias de empresas multinacionales en:

i) *Inversión en busca de recursos*, orientada a explotar recursos naturales o mano de obra no calificada aprovechando la ventaja de localización que ofrece el país receptor, y se realiza para la exportación; ii) *Inversión en busca de mercado* (o *market seeking*): apunta a explotar el mercado interno del país receptor,

aprovechando el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado en un contexto de altas barreras comerciales, altos costos de transporte; iii) *Inversión en busca de eficiencia*: busca racionalizar la producción en economías de especialización y de ámbito; iv) *inversión en busca de activos estratégicos*: se basa en adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales.

“Los activos estratégicos que buscan las ET pueden ir desde capacidades de innovación y estructuras organizacionales hasta el acceso a canales de distribución o el logro de un mejor conocimiento de las necesidades de los consumidores en mercados con los cuales no están familiarizadas” (Dunning, 1996:36).

Otros importantes estudios refieren al modo de entrada de las empresas internacionales (Green field, adquisition y join Ventures) respecto al marco institucional pro-mercado (Klaus E. Meyer y Yen Thi Thu Tran, 2009), a las condiciones de la estructura industrial y la competencia (Elango y Sambharya 2004; Porter 1980 y 1982); capacidades upstream y downstream (Anand y Delios 2002); y los mercados emergentes (Madhok y Keyhani, 2012). Estos estudios son importantes por el ingreso masivo de EMN en Argentina. Ejemplo de esto es que la profunda liberalización de la economía argentina acontecida en los primeros años de la década del noventa garantizó nuevas condiciones institucionales favorables a la radicación de empresas internacionales en el sentido planteado por Kane, Holmes y O’Grady (2007) y Meyer, Estrin, Kumar Bhaumik y Peng (2009). Siguiendo la teoría de estos autores, la economía argentina avanzó en 8 de sus 10 puntos de libertad económica: business freedom, trade freedom, monetary freedom, freedom from government, property rights, Investment freedom, y labor freedom.

Por su parte, Porter (1992) analiza la *competitive position* de una EMN por el control de la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores existentes, siendo varios de estos aspectos logrados por dichas empresas como examinaremos en cada caso.

A su vez, la visión microeconómica, característica en la business history (Barbero y Rochi, 2004), nos proporciona aspectos que no son perceptibles bajo una visión agregada, y supone estudiar actores -en este caso empresas multinacionales-, con racionalidad limitada e imperfecta en un periodo de tiempo, que en conjunto con la explicación macro y meso económica nos permite comprender el fenómeno de estudio en todas sus dimensiones.

De esta manera: “Further, a historical perspective on the above internationalization trajectories draws attention to the fact that internationalization is a dynamic process—in other words, “things change,” and so do motives” (Verbeke y Kano, 2015:439). Por último, siguiendo a estos últimos autores es necesario destacar la necesidad de construir “historical theorization” para explicar argumentos teóricos en el contexto de la historia y evitar los sesgos propios de la adopción de supuestos teóricos.

Por su parte Boyer y Freyssenet (2001) contribuyen al tema con una comprensión histórica según la cual los estudios micro económicos y de estrategias empresarias deben ser contextualizados según el entorno macro-económico, social e internacional, en las cuales las empresas eligen sus sistemas de producción de manera condicionada por estos aspectos, y desarrollan modelos en algunos casos coherentes o fallidos (Boyer y Freyssenet (2001:6). De tal modo, siguiendo a estos autores, no existe un modelo de producción exitoso, porque los cambios de contexto modifican las reglas de juego preexistentes, ni el proceso implica la decisión pura de las empresas. En este sentido, el éxito de un modo de producción empresarial depende de aspectos macro-meso y microeconómicos, basados en: i) la forma de crecimiento y distribución de la renta nacional, siendo la misma “(...) la fuente principal de crecimiento (inversión, consumo o exportación), y por la forma de distribución de la renta generada (competitiva o regulada en función de la productividad interna o de la competitividad externa, etc.) (Boyer y Freyssenet (2001:6); ii) las estrategias de beneficios vinculadas a las fuentes de beneficio (por ejemplo, las economías de escala en las que se reparten los costes fijos sobre el volumen más grande posible para reducir costes unitarios), iii) y por último el compromiso de dirección de empresa, basado en el acuerdo corporativo respecto a la política de producto, organización productiva y la relación salarial.

Es interesante agregar los aportes de Kosakoff (1998) y Kosakoff y Ramos (2002) sobre las estrategias de las empresas industriales en Argentina de convertibilidad, que es sumamente útil para la presente investigación. Allí se dividen las estrategias en: i) re-estructuraciones ofensivas que se caracterizan por grandes inversiones en activos físicos y en transformaciones a nivel de la organización, llevadas a cabo por industrias de insumos básicos, recursos naturales, la industria automotriz y en algunos bienes diferenciados de consumo masivo; y ii) “comportamientos defensivos de sobrevivencia”, que si bien son empresas que mejoraron en términos de su productividad, la misma dista de compararse con el nivel internacional y sus mejoras se basan en sus modificaciones en las prácticas organizacionales y de inversiones vinculadas al nivel de actividad y operando con tecnologías de diferente generación.

Kosakoff y Porta (1998) agregan una estrategia de “regionalización/globalización” siendo el ejemplo más relevante el de la industria automotriz, donde:

“la especialización y complementación con otras fiales es un medio para una mejor explotación del mercado regional y mundial, aun teniendo en cuenta la notable perspectiva para la demanda regional del sector automotriz, la ventaja de localización decisiva deriva en este caso del régimen especial que regula la industria a nivel local y del esquema de protección frente a la competencia internacional definido en el marco del Mercosur.” Kosakoff y Porta (1998: 25 y 26).

Es importante señalar esta última estrategia debido a la importancia del marco regional formado en el Mercosur.

Continuando con nuestro hilo argumental, la noción de competencia es central en el presente estudio, siguiendo en este caso los aportes de Shaikh, Astarita, Starosta y Caligaris y de otros estudios de caso. Rescatamos, en primer lugar, la explicación de diversas estrategias empresarias como respuesta a la competencia real (Shaikh 2016) por guerra de precios, la necesidad del abaratamiento constante de sus productos (Shaik, 2016; Starosta y Caligaris 2017; y Astarita, 2004). También es preciso destacar ciertas estructuras que surgen por la competencia tales como la coexistencia de pequeños capitales y capitales normales -grandes empresas que operan bajo la ley del valor- (Starosta

y Caligaris, 2017) o como un proceso que en el largo plazo genera un equilibrio turbulento (Shaikh 2016).

A su vez la competencia habilita los fenómenos de concentración, centralización e internacionalización de la acumulación industrial por parte de algunas empresas en Argentina, constituyéndose en aspectos fundamentales que se incrementaron en el periodo de estudio. Es por esto que los aportes de Aglietta (1991) para definir la concentración simple del capital -como el desarrollo desigual sobre el fraccionamiento de los capitales por incremento de la productividad del trabajo- y la centralización -como desaparición de capitales individuales por absorción o reagrupación- son claves.

Siguiendo el caso argentino de las últimas décadas, hay estudios que dan cuenta de situaciones específicas de la competencia que fueron conceptualizados. Este es el caso de Kosakoff (1998) que define a la incertidumbre estratégica como el resultado de la modificación en los años de convertibilidad del entorno competitivo y de las reglas de juego existentes. En este contexto de apertura se vuelve inaprensible para las firmas determinar adecuadamente sus niveles de producción, inversión, calificación de recursos humanos o el control del aprendizaje tecnológico. Pero este marco de condiciones de competencia favoreció el traspaso de firmas industriales locales a manos de filiales de empresas transnacionales, al ser clave el posicionamiento estratégico definido por la casa matriz de la transnacional para aminorar los efectos de un contexto de incertidumbre. Entonces, es importante el concepto de incertidumbre estratégica porque se centra en las asimetrías y heterogeneidades existentes a nivel micro, que tiene a su vez incidencia a nivel meso por la heterogeneidad estructural en la industria, y macro por la apertura económica. El mismo concepto se puede retomar para la posconvertibilidad en función de la inflación.

Por último, Schvarzer (1996) aporta elementos para el análisis en su estudio sobre la convertibilidad. En un primer momento la industria nacional siguió una estrategia defensiva semejante a la referida anteriormente por las ideas de Kosakoff, : “Todos los indicadores señalan que la industria tendió a sostener una estrategia “defensiva” basada en el aprovechamiento de los

equipos existente, en la tendencia a la reducción del personal (...) y en la decisión de realizar las inversiones necesarias para subsistir” (Schvarzer, 1996: 329).

En resumen, se han expuesto los principales trabajos que refieren al marco teórico de nuestro objeto de estudio. Los mismos nos permiten definir un conjunto de variables y perspectivas de análisis con los cuales recortar los complejos problemas mencionados en los objetivos de trabajo. Las teorías que se han presentado se articulan con los contenidos del siguiente apartado. Se observan un conjunto de problemas teórico-empíricos de ineludible atención que constituyen los insumos fundamentales de la presente tesis.

1.3. Tres tesis sobre la evolución de la industria en la posconvertibilidad

En términos del examen industrial, a grandes rasgos se identifican tres diferentes tesis que relacionan convertibilidad y posconvertibilidad en función de: a) la continuidad de sus principales tendencias; b) cambios en el modo de acumulación con eje en la producción y permanencia de la estructura industrial; y, por último, c) de cambios estructurales.

La tesis “a)” refiere a los investigadores que, de diferentes maneras, señalan como característica principal del modo de acumulación de posconvertibilidad un proceso determinado por la continuidad o profundización del modo de acumulación de convertibilidad (cuya característica principal fue la reestructuración productiva y la valorización financiera), reforzada por la devaluación, y/o por la continuidad en la forma de inserción internacional o por la falta de políticas estatales que posibilite su transformación.

Por otra parte, tenemos un conjunto de autores que señalan la existencia de un *nuevo modo de acumulación* respecto a la convertibilidad caracterizado por cambios progresivos como el rápido crecimiento económico liderado por la industria (sobre todo durante los primeros años de posconvertibilidad) -refiere a la perspectiva “b)”-. Pero los mismos observan que siguen existiendo elementos regresivos en términos de la ausencia de cambio estructural a nivel industrial al fortalecerse los sectores manufactureros con actividades intensivas en la utilización de recursos naturales y/o que generan bajo valor agregado.

Por último, tenemos un conjunto de autores que ven un cambio de la industria a nivel estructural – “tesis c)”- Un grupo de investigadores encuentra en dicho proceso un camino hacia la transformación de la estructura productiva con sustitución de importaciones y fortalecimiento del mercado interno (e incluso en algunos casos se menciona un incipiente proceso de modificación de la canasta exportadora), mientras que los más críticos plantean la necesidad de una mayor planificación en relación a sostener las fortalezas y a modificar las debilidades del modelo.

A continuación, se exponen las tres posturas descritas y un balance - punto “d)”-.

a) La mayoría de las investigaciones que defienden *la tesis de continuidad* destacan el vínculo existente entre convertibilidad y posconvertibilidad en términos del modo de acumulación, o de los ejes del desarrollo económico, y del tipo de desarrollo industrial -(Piva, 2015 y 2017); (Bonnet, Alberto, 2017); (Katz & Bernat, 2012); (Stumpo & Rivas, 2013); (Grigera, J. y Eskenazi, M., 2013)-. Siguiendo esta postura, la posconvertibilidad es una fase de desarrollo particular del período abierto en 1989. Es por eso que en la mayoría de los trabajos agrupados en este eje encontramos que las características propias del proceso de convertibilidad son fundantes de la estructura industrial posterior, siendo las mismas: el marcado proceso de re-industrialización (de igual relevancia al proceso de valorización financiera), los cambios en las condiciones de competencia y la conformación de un grupo de manufacturas de origen industrial para la exportación, entre otras.

Katz y Bernat (2013) precisan la tesis de la continuidad en la industria a nivel sectorial indicando que

“(…) un contexto caracterizado por estabilidad macro, un tipo de cambio real elevado y una demanda interna en expansión no derivó en una transformación sustancial en la dinámica industrial en relación a la década del noventa, dado que Automotores y Alimentos volvieron a constituir las ramas de mayor crecimiento en la post Convertibilidad.” (Katz y Bernat 2013:399).

Un punto novedoso respecto a varios autores es que dividen al periodo en función de comparar fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad. Su lógica es que en el año 1998 se produce el máximo nivel de desarrollo de convertibilidad por lo que por encima de este nivel se generó en la posconvertibilidad un proceso de desarrollo genuino más allá de la capacidad instalada existente. De esta manera comparan el crecimiento de posconvertibilidad relativo con 1998. Es por esto que encuentran otros resultados siendo el aspecto más distintivo el de sostener que:

“(…) la dinámica de las exportaciones y de las importaciones argentinas no se modificó sustancialmente en los últimos años en relación a lo acontecido durante la Convertibilidad. Por un lado, las ventas externas crecieron a una tasa real inferior a la alcanzada en los noventa, como corolario de la contracción de saldos exportables de combustibles y de la ralentización de los envíos de la Industria automotriz, aunque se apreció un incipiente proceso de diversificación de las ventas industriales. Por otra parte, la elasticidad entre las importaciones y el PIB se mantuvo estable en torno de 3,1.”
(Katz y Bernat 2013:398).

Otro aspecto importante por el que los autores defienden la tesis de continuidad es la no convergencia de las ramas industriales de intensidad tecnológica media-alta respecto al estado de arte mundial, las que continuaron convergiendo fueron las de intensidad tecnológica media y en particular Alimentos y Automotriz.

Un estudio relevante que defiende la tesis de continuidad es el de Piva (2015 y 2017). De manera distintiva respecto al conjunto de los estudios, vincula la posconvertibilidad y la convertibilidad como un subperiodo caracterizado por la reestructuración industrial productiva post 1989, en el cual las manufacturas orientadas a la exportación fueron las que mejor se adaptaron a la apertura económica y a la competencia internacional. Es por esto que su aporte radica en señalar como elemento estructurante entre modos de acumulación los efectos del proceso de reestructuración productiva de los años noventa, de igual importancia que la valorización financiera. Para el caso de posconvertibilidad si bien el autor señala que existe un limitado proceso de sustitución de

importaciones, el proceso se subordinó al desarrollo de *commodities* industriales, pero que luego del año 2005 y en mayor medida después del año 2008, se inicia un desfase entre la orientación de la política económica – crecientemente determinada por la estrategia de construcción de consenso político - y las necesidades de la acumulación de capital.

Por su parte Bonnet (2015), en la misma línea, argumenta que

“Durante la década kirchnerista, en medio de un proceso expansivo impulsado por el relajamiento interno del disciplinamiento de mercado sobre la acumulación y por las favorables condiciones externas, se consolidó, en realidad, el modo de acumulación resultante de la reestructuración capitalista profundizada en la década previa. Y la clave de esa re-industrialización había sido el intento de re-insertar más competitivamente a la economía doméstica al mercado mundial a través de la exportación de productos industriales estandarizados de bajo valor agregado por parte de un puñado de grandes capitales altamente transnacionalizados.” Bonnet (2015:195).

Así, siguiendo a este investigador, uno de los rasgos centrales que expresa la continuidad es la mayor tasa de crecimiento de las exportaciones MOA y sobre todo las MOI (compara el periodo 2004-2012 en relación 1990-1999).

Grigera y Eskenazi (2010) sostienen que la tesis de continuidad del modo de acumulación de los años noventa se aprecia de mejor forma si tenemos en cuenta una periodización que distinga fases de recuperación y de crecimiento de la producción en cada etapa. En base a este criterio, consideran que recién en el año 2005 se produce un quiebre en el cual el crecimiento industrial no puede ser explicado solamente por la utilización de la capacidad industrial formada en los noventas. Distinguen así dos periodos de acumulación durante la posconvertibilidad. El primer periodo que analizan es el de "recuperación" (2002-2005), donde el proceso de acumulación de capital está basado en la recomposición de una serie de variables fundamentales correspondientes a la igualación de los niveles ya alcanzados en la convertibilidad -sobre todo la inversión y la capacidad instalada-. Y el segundo periodo es denominado por

ellos como "de normalidad" o de "crecimiento" por encima de los niveles anteriores respecto de la convertibilidad. Siguiendo estos pasos encuentran que en términos macroeconómicos -y no a nivel sectorial-

“(…) el crecimiento bajo la posconvertibilidad, depende en última instancia del comercio exterior, y este a su vez, de la “competitividad”, constituida por la relación compleja entre productividad del trabajo, precios internacionales, tipo de cambio y “costos laborales”” (Grigera y Eskenazi 2010:192).

Uno de los puntos sobre los que sostienen esta tesis es en relación al incremento MOA-MOI en términos absolutos y relativos, que forma parte de un proceso constitutivo de la reestructuración industrial propia de los años noventa.

Por su parte, Rivas y Stumpo (2013) consideran a las continuidades entre la convertibilidad y posconvertibilidad como un fenómeno que caracteriza a la estructura productiva en la que se destaca la producción de commodities industriales más allá de algunos cambios:

“(…)el aparato productivo ha sufrido modificaciones importantes en la década del noventa, como se mencionó, con el crecimiento de ramas productoras de commodities industriales y con un proceso de fuerte segmentación al interior del tejido empresarial (...) A partir del período 2002-2003, la heterogeneidad entre sectores y empresas disminuyó y esto es posible apreciarlo a través de la reducción del coeficiente de variación de las productividades sectoriales y de las brechas salariales entre firmas. Sin embargo, estos cambios no han sido suficientes para reducir la brecha tecnológica con la frontera internacional del conjunto de la industria argentina, y tampoco han podido evitar déficits comerciales crecientes en segmentos importantes de la manufactura nacional.” Rivas y Stumpo (2013:54).

b) En la segunda tesis encontramos posturas que defienden la idea de *cambios en el modo o “modelo” de acumulación industrial sin cambio estructural durante la posconvertibilidad* -(Manzanelli & Basualdo, 2017), (Kulfas, 2017), (Rougier & Schorr, 2015) (Coatz, Grasso, & Kosacoff, 2015), (Porta, Santarcángelo, & Scheingart, 2014), (Manzanelli, Barrera, Belloni, & Basualdo,

2014), (Gigliani & Michelena, 2013), (Abeles, Lavarello, & Montagu, 2013), (J. Santarcángelo, 2013), (Schorr, 2013), (Fabris & Villadeamigo, 2011), (Porta & Bugna, 2011), (Azpiazu & Schorr, 2010; CENDA, 2010), y (Basualdo, Arceo, Gonzalez, & Mendizábal, 2010)-

Tenemos un conjunto de trabajos que orientan su mirada sobre la tensión existente entre elementos progresivos y regresivos, destacándose en los mismos el cambio histórico impulsado en los primeros años del rol de la industria como “motor” del conjunto de la economía. Pero los estudios marcan deficiencias presentes en la transformación de la estructura productiva, y en menor medida en la dinámica de acumulación de los sectores industriales.

Si bien esta perspectiva presenta en su interior un abanico de explicaciones sobre la evolución de las manufacturas, la mayoría marca como característica fundamental de la posconvertibilidad una doble ruptura. En primer lugar, respecto a la tendencia de desindustrialización que los mismos encuentran en los años de convertibilidad e incluso luego de 1976, entre las interpretaciones más importantes se encuentra la de un periodo dominado por la valorización financiera y la apertura económica. A su vez los autores identifican al interior de la posconvertibilidad un punto de inflexión -en muchos casos es a partir del año 2008-, interpretándose dos fases. Así, antes del mismo año la industria se constituye en el eje de la acumulación producto de los efectos del tipo de cambio competitivo y la mejora en los términos de intercambio entre otros factores. Posterior a dicho año, el crecimiento de las manufacturas empieza a desacelerarse por varios elementos que limitaron las transformaciones estructurales, tales como la apreciación cambiaria, la ausencia de políticas industriales selectivas, los problemas en el sector externo, la baja o nula industrialización por sustitución de importaciones (ISI), los efectos de la crisis mundial, entre otras.

A continuación, se examinan las producciones científicas que componen esta perspectiva con el fin de entender las especificidades explicativas de cada investigador, siendo fundamentales como insumo de la presente tesis.

En Basualdo y Manzanelli (2017); Manzanelli, Barrera, Belloni y Basualdo (2014) y Basualdo et al., (2010); se defiende la tesis de cambio del modo de

acumulación respecto al previo periodo centrado en la valorización financiera (posterior a 1976, y durante la convertibilidad cuya fase de comparación es 1993-2001). El crecimiento económico estuvo asociado según los autores

“(…) a la política económica de tipo de cambio elevado. La misma modificó los precios relativos que involucró mercados sesgos favorables a la producción de bienes. (…) El liderazgo industrial lo asumió la producción de bienes y, dentro de ella, la rama industrial.”
(Basualdo y Manzanelli (2017:86).

Agotándose, de esta manera, la especulación financiera, la apertura externa y la reprimarización productiva como principios rectores. Los autores destacan el crecimiento manufacturero de la primera etapa 2002 o 2003-2007, en el que se posibilitó un aumento en la competitividad de las exportaciones y se limitaron las importaciones, y las bajas tasas de interés reales propiciaron la rentabilidad relativa de la actividad productiva por encima de las colocaciones financieras. Entonces:

“(…) si bien el crecimiento de la producción manufacturera durante la post-convertibilidad fue motorizado (…) por sectores caracterizados por su bajo dinamismo y reducida competitividad externa, esto no implicó una reducción en la productividad por ocupado. Incluso en esta etapa prácticamente se triplicaron las tasas de crecimiento de la productividad registradas durante el régimen de convertibilidad”
(CIFRA 2010: 7).

Si bien la comparación convertibilidad-posconvertibilidad para los autores marca un saldo favorable para el nuevo periodo, el crecimiento del mismo estuvo marcado por un contexto general de crecimiento de la región, incluso en regiones donde no se modificó sustancialmente el tipo de cambio -Como Brasil y Chile-. Y también estuvo marcado por el aumento de las importaciones de manera creciente -en mayor medida de parte para la producción de automóviles, hacia el enclave Fuego y energético-, que será crítico para la economía en la fase abierta post 2008 y sobre todo luego del año 2011.

En Basualdo et al., (2010) los cambios entre modelos estarían dados por el crecimiento de los sectores “dinámicos en la postconvertibilidad” y no dinámicos en la convertibilidad siendo, 23 sectores de un total de 49 los que

traccionan el crecimiento del conjunto industrial, cuyas actividades se orientan al mercado interno, y “(...) presentan una sensible incidencia en el crecimiento del empleo y en las importaciones, explicando casi el 40% de las producidas por el conjunto del sector industrial.” (Basualdo et al., (13:2010). Estos sectores, si bien no logran transformar la estructura productiva de los años noventa, marcan importantes tendencias al cambio.

Kulfas (2017) también identifica un quiebre del rol de la industria en la economía argentina entre el último cuarto del siglo XX y la posconvertibilidad al modificarse el tipo de cambio -siendo más “competitivo”-, crecer el mercado doméstico, y por el aprovechamiento del mercado externo. Divide el periodo en términos institucionales, haciendo referencia a las administraciones correspondientes a las presidencias de Nestor y Cristina Kirchner: 2003-2007, 2007-2011, 2011-2015. De esta manera para el autor entre los años 2003-2007 se dio un proceso de crecimiento industrial genuino en términos del crecimiento del producto, de la productividad, inversiones, empleo, entre otros factores; mientras que en los años siguientes el crecimiento de las manufacturas se desacelera por la ausencia de modificaciones de problemas estructurales. Así: “(...) la combinación dialéctica entre el paulatino deterioro de las condiciones macroeconómicas y las limitaciones en cuanto a cambios significativos en la conformación estructural del sector hizo reaparecer algunos obstáculos que frenaron su expansión.” Kulfas (2017:197).

Uno de los principales obstáculos que identifica el autor se refiere a la división de la industria en dos mitades:

“La primera puede definirse como de tendencia sustitutiva: significa que, en estas ramas, el crecimiento de la demanda es atendido predominantemente con la producción local y, en menor medida, con importaciones. Pero la segunda mitad presenta la tendencia inversa: a mayor demanda, mayor ingreso de bienes importados (...)” Kulfas (2017:197).

También se suman las debilidades por ausencia de políticas sectoriales que atiendan a problemas que en el largo plazo afectaran a nivel macroeconómico, como el déficit energético.

Siguiendo a los defensores de la tesis cambios en el modo de acumulación y no en la estructura industrial nos encontramos con los trabajos de Azpiazu & Schorr, (2010); Rougier & Schorr, (2015), y Schorr, (2013); donde se analiza la posconvertibilidad como un proceso de re-industrialización basado en el crecimiento de sectores productores de commodities –en su mayoría agro-industria, elaboración de hidrocarburos y de productos químicos– por encima de sectores cuyos bienes se orientan al mercado local. Resultan ser estos sectores manejados por grandes compañías y conglomerados empresarios extranjeros con escasa articulación interna en el plano productivo, de poca demanda de mano de obra y que otorgan salarios bajos.

Los trabajos mencionados evalúan las continuidades en la estructura manufacturera respecto de los años noventa –sobre todo atendiendo al valor bruto de producción, las importaciones y exportaciones y el grado de concentración económica–, marcadas a su vez por un gran crecimiento industrial sin desarrollo, y por la ausencia de políticas industriales activas que dinamizan al conjunto de las ramas industriales. A pesar de estas continuidades, caracterizan a la etapa anterior como centrada en la valorización financiera a diferencia de una nueva etapa en la posconvertibilidad. De esta manera, para los autores los límites de la posconvertibilidad están marcados:

“en términos de la estructura productivo-exportadora y de poder económico, la problemática de la dependencia tecnológica, el carácter trunco de la matriz industrial, las modalidades de inserción en el comercio mundial y la regresividad en la distribución del ingreso en múltiples dimensiones (entre trabajo y capital, entre grandes empresas y pymes, entre provincias y regiones.” (Rougier y Schorr 2016:75).

Coatz, Grasso y Kosakoff (2015) defienden esta tesis, si bien mencionan algunos cambios relevantes a nivel estructural, como el desarrollo de sectores que en décadas anteriores estuvieron “al borde de la extinción”, como el caso de la industria del calzado, del plástico y textil. Distinguen tres subetapas: 2002 a 2007 de “reindustrialización y generación de empleo”; la segunda, de 2007 a mediados de 2011, por la “crisis Internacional, caída y recuperación de la industria nacional”; y 2011-2015 de la “necesidad de sintonía fina al estancamiento productivo”.

En su trabajo, se destaca la labor estatal en términos de sus políticas económicas, en la que según ellos:

“En un contexto internacional favorable, sobre todo a partir del año 2006, la política económica incorporó entre sus vectores principales la re-industrialización de la economía a partir de una política cambiaria de flotación administrada y la implementación de retenciones, reintegros y algunos subsidios cruzados en materia de energía, contemplando las diferencias sectoriales de productividad e ingreso real. (Coatz, Grasso y Kosakoff 2015:20).

Pero las dificultades presentes en la estructura industrial se revelan, según los autores, por la ausencia de una estrategia de desarrollo industrial, la falta de una mayor integración local de las cadenas de valor, de un proceso de sustitución selectivo de importaciones, y del desarrollo de mayor agregación de valor a los productos primarios.

Santancargelo (2013), a su vez, precisa importantes cambios entre periodos:

“Si bien durante la convertibilidad, las tasas de crecimiento fueron del orden del 2% y los sectores productores de servicios fueron los más dinámicos, seguidos por los sectores productores de bienes (2,1%) y luego por la industria (1,5%); la posconvertibilidad muestra que los sectores que lideran el crecimiento son el sector manufacturero (7,5%), seguidos por el sector productor de servicios (7,3%) y por último por el sector productor de bienes (6,5%).” (Santancargelo 2013:32).

Pero estas transformaciones, siguiendo al autor, no lograron producir cambios estructurales porque el 70% de la producción industrial se orienta a actividades intensivas en la utilización de recursos naturales y la producción de Alimentos, Bebidas y Tabaco. Y más precisamente: “(...) un análisis minucioso del período permite comprobar que el crecimiento del sector manufacturero para el período 2008-2012 ha crecido en promedio a la mitad del ritmo registrado en el período 2002-2007.” (Santancargelo 2013:44).

Por último, cabe destacar el análisis del nivel de sustitución de importaciones realizado por este investigador retomando el coeficiente de industrialización de Baumann y Paiva Franco (2006), pero ajustándolo a la evolución de las cantidades, precios y valores de importación para el periodo 1993-2011. Allí se deduce que no existió un proceso de ISI tanto a nivel agregado, como a nivel de las ramas manufactureras más importantes en relación al sector externo -maquinaria y equipo, automotriz, química y textil-. Así, a pesar de reconocer transformaciones entre ambos períodos, coincide con las tesis que no ven un cambio estructural.

También Porta, Santarcángelo, y Schteingart (2014) señalan problemas característicos de la estructura industrial desde la convertibilidad que se replican en la posconvertibilidad, como el del déficit de productividad que limita el aumento de exportaciones o la sustitución de importaciones. Los autores, relacionando salarios y productividad en las ramas de la industria, delimitan que las de baja productividad aumentaron más sus salarios pero no tanto su productividad, aumentando la heterogeneidad de productividades característica de los años noventa en Argentina.

Por su parte Abeles et al. (2013) sostienen que, si bien existieron transformaciones importantes a nivel industrial por el incremento en el peso de sectores intensivos en trabajo y en ingeniería, en Argentina continúan los problemas del carácter especializado y heterogéneo de su estructura productiva, predominando eficiencias del tipo “ricardianas” por sobre las “schumpeterianas” que, si bien en el corto plazo pueden dar sus beneficios, en el largo plazo generan problemas de desarrollo.

Gigliani y Michelena (2013) sostienen que el periodo neo-desarrollista (2002-2010) implica un crecimiento industrial con crecientes desequilibrios estructurales. De manera original, los investigadores especifican como problemas de este tipo de crecimiento que

“(…) muchos rasgos de la dependencia y de desintegración del entramado productivo que afectaron al aparato manufacturero, sobre todo, a partir de la convertibilidad, continuaron intactos. Esta mayor dependencia se traduce no sólo en la necesidad de importaciones

más altas sino en un aumento del déficit de divisas por unidad de producto.” Gigliani y Michelena (2013:71).

Este último rasgo constituye una profundización de los problemas estructurales de la industria que los autores demuestran siguiendo la evolución de las importaciones de bienes de capital, insumos intermedios y piezas y accesorios de bienes de capital:

“En la década de los ochenta, las importaciones de “insumos” equivalieron a alrededor del 20% del PIB industrial y esta relación se duplicó en los noventa. En la era kirchnerista, tal proporción alcanzó valores todavía más elevados. En 2008, los “insumos” verificaron un máximo cercano al 70% frente al pico del 45% anotado en 1998.” (Gigliani y Michelena 2013:68).

Porta y Fernandez Bugna (2011) se inclinan más por la tesis de cambio en el rol de la industria en la economía. Ellos aseguran que en la posconvertibilidad:

“La industria manufacturera fue uno de los sectores que lideró el crecimiento de la economía. Luego de 25 años de ajustes y pérdida de participación, el sector volvió a ganar peso en la economía nacional incorporando en este proceso gran cantidad de empleo y generando nuevos incrementos en el nivel de exportaciones. La vigencia de un nuevo tipo de cambio, el descenso de la tasa de interés real -incluso negativa en algunos períodos-, la recomposición de la rentabilidad empresaria y el crecimiento de la demanda fueron los elementos fundamentales detrás de este desempeño. El consumo privado fue el principal motor de la expansión de la demanda, en tanto que la inversión bruta fija resultó el componente más dinámico. (Porta y Fernandez Bugna 2011:90).

También encuentran límites en el proceso al ser los determinantes del crecimiento de la industria débiles por el carácter de sus importaciones y por las insuficientes economías externas de escala. Ello implica un desarrollo manufacturero ligado a ventajas comparativas de recursos naturales – especialmente de productos agropecuarios y petróleo–, con baja elasticidad

entre exportaciones y empleo, y sobre todo con debilidades para formar encadenamientos y desarrollos tecnológicos.

En el análisis de la industria que propone CENDA (2011) encontramos el examen de un modelo político-económico de crecimiento configurado en la posconvertibilidad –basado en la devaluación, la contracción de los salarios reales y la nueva estructura de precios relativos– en el que la industria impulsó la economía en su conjunto. Según su estudio, el impulso del modelo de posconvertibilidad se observa en el periodo 2002-2007, en el cual se destaca el crecimiento novedoso de un conjunto importante de sectores industriales en comparación al modelo de acumulación anterior de convertibilidad (1991-2001). Estos últimos son clasificados como sectores industriales dinámicos en la posconvertibilidad y están integrados por 24 sectores sobre una estructura industrial conformada, en su totalidad, por 49 sectores, que son en su mayoría mercado internistas, con amplia incidencia en los empleos y en las importaciones, pero de bajas exportaciones. A su vez encuentran un mayor incremento en el peso de la estructura industrial de los sectores industriales dinámicos en la convertibilidad –los productores de *commodities*, capital-intensivos, orientados al mercado mundial y con baja incidencia en la generación de empleo– estando presentes las tendencias de continuidad entre modelos.

Fabris y Villadeamigos (2011) comparten la idea de que en los primeros años de posconvertibilidad existió un crecimiento destacado de la industria que constituyó una de las fortalezas del modelo, contribuyendo al crecimiento del PBI entre el 2002-2007 un 21%. A su vez, destacan el aumento manufacturero (del 94% entre los años 2002-2010), y el crecimiento de la demanda externa como una tendencia creciente del coeficiente de inversión. Los autores señalan que el modelo tiene debilidades vinculadas a la ausencia de un plan de promoción para la diversificación productiva, la creciente inflación y un aumento creciente en las importaciones de bienes de capital. Por último, dan cuenta de tendencias que pueden arrojar problemas más profundos como la restricción interna asociada a la caída de los salarios y de la demanda interna; y la restricción externa por la falta de creación de las divisas necesarias para el financiamiento del desarrollo industrial.

c) Los estudios en que se destacan las transformaciones estructurales pertenecen a Burgos, (2011), Herrera & Tavošnanska (2011), Kulfas, Goldstein, & Burgos, (2014), y Rivas & Robert (2015). En la mayoría de los mismos se enfatizan los cambios positivos industriales tanto en su rol respecto a la economía como por las transformaciones en la dinámica productiva interna de los sectores que la integran. Los cambios estructurales son referidos al crecimiento del conjunto de las ramas -incluso de las más rezagadas en términos históricos-, y de un incipiente proceso de sustitución de importaciones. Respecto a la canasta exportadora los autores marcan continuidades respecto al periodo previo.

Rivas y Robert (2015) analizan las transformaciones a nivel de los sectores industriales y distinguen la dinámica superior respecto al promedio de las agrupaciones sectoriales portadoras de eficiencia schumpeteriana de alta intensidad en tecnología en ingeniería. Las que predominan son las de instrumentos médicos y de precisión, las autopartes, la electrónica y los productos químicos. Los autores encuentran en su evolución un conjunto de cualidades y problemas:

“Estas agrupaciones mostraron un desempeño superior al promedio industrial en al menos cuatro de las siguientes cinco variables: empleo, productividad, salarios, tasa de creación de empresas y ritmo de reducción del empleo no registrado. No obstante, su dinámica positiva, este conjunto de agrupaciones se destaca por su baja participación en el VBP al comienzo del período, factor que limita el potencial transformador de su desempeño, por lo menos en un lapso acotado de tiempo como el analizado.” Rivas y Robert (2015:37).

Kulfas, Goldsten y Burgos (2014) se ubican al interior del grupo de investigadores que ven transformaciones estructurales respecto de la convertibilidad, dividiendo al periodo de posconvertibilidad en: 2003-2008 “periodo dorado”, 2008-2009 “crisis internacional”, 2009-2011 “reinicio del crecimiento”, y 2011-2013 “de desaceleración”. Ellos señalan que:

“Desde una perspectiva de mediano y largo plazo, pudo observarse, fundamentalmente durante el período 2003 – 2008, un quiebre en la tendencia que se venía registrando desde mediados de los años '70,

signado por el estancamiento del sector y la destrucción de empleos.

Esa etapa quedará en la historia como un período dorado de expansión industrial en el que se pudo observar un crecimiento concomitante de la producción en casi todas las ramas industriales, una acelerada expansión del empleo, mejoras de productividad, la realización de inversiones que permitieron optimizar el uso de la capacidad instalada y ampliar las capacidades de producción, la mejora en las exportaciones, la creación de unas 15.000 nuevas firmas manufactureras, que llevaron el stock de empresas del sector a unas 60.000 y un desempeño sectorial diversificado (...)” (Kulfas, Goldsten y Burgos, 2014:103).

Sin embargo, marcan un cambio de tendencia después del año 2008, en el que el crecimiento industrial se desaceleró repercutiendo fuertemente en la generación de empleo. A su vez los autores resaltan la importancia de un incipiente proceso de sustitución de importaciones, pero que de todas formas no logra revertir la necesidad de importaciones que tiene la mitad de la industria argentina.

Herrera y Tavonsnanka (2011) para defender la tesis de cambio estructural dan cuenta de un giro “(...) en el patrón de crecimiento, más sesgado hacia los sectores metalmecánicos o intensivos en ingeniería, contrastando así con el proceso de concentración y “primarización” por el que atravesó la economía argentina durante la convertibilidad.” (Herrera y Tavosnanka, 2011:108). Este proceso es analizado en la fase que recorre los años 2002-2007, en la cual los autores aducen que se detuvo el proceso de primarización de la industria al volverse más dinámicas actividades de producción de maquinaria agrícola, instrumental médico, materiales eléctricos, de equipos para gas natural comprimido (GNC), textiles, plásticos e indumentaria. Asimismo, argumentan que hubo una incipiente diversificación de las exportaciones industriales. Sin embargo dicho giro fue insuficiente para desarrollar encadenamientos, recuperar líneas de producción perdidas y, aún más, para transformar el modo de inserción internacional del país.

Burgos (2011), para identificar las transformaciones estructurales, señala los cambios en la sustitución de importaciones destacándose “bienes y equipos”

directamente relacionado al proceso de ampliación de la capacidad productiva. De esta manera, el autor señala que:

“Por eso es tan importante enfocar la composición de las importaciones: estas, si bien crecen más rápidamente que la producción, se orientan menos hacia los bienes de consumo, que pasaron de representar 16% del total importado entre 1993 y 1998 a 11% entre 2004 y 2010. El mismo proceso vive el sector de bienes de capital: su reducción en la estructura de importaciones es una buena noticia, dado que parecería conjugarse con la existencia de un proceso de sustitución de importaciones mayor que en otros rubros.”

Burgos (2010).

d) a modo de balance, en consecuencia, los trabajos que acentúan los cambios en el modo de acumulación comparten una caracterización que identifica un cambio histórico en el rol de la industria en la economía, y como elementos distintivos del nuevo patrón de acumulación identifican la presencia de nuevos sectores industriales dinámicos diferentes a los sectores intensivos en recursos naturales. Si bien estos últimos, según los autores, crecen, lo hacen en menor medida que un conjunto de sectores mercado internistas y aportan más a la generación de empleo. Pero marcan como condición estática de la estructura industrial la poca o nula inserción de sectores en el mercado mundial por fuera de los “tradicionales”.

Por otra parte, los autores que enfatizan en las continuidades entre modos de acumulación, si bien dan cuenta de cambios en la dinámica de algunos sectores industriales, centran su análisis en la dependencia y subordinación de la acumulación respecto de los sectores industriales impulsados en el proceso de apertura, siendo el mismo fundante de una nueva etapa.

Relacionando el conjunto de los trabajos que se mencionaron anteriormente, es importante distinguir los criterios de selección de los años que componen las fases de posconvertibilidad. Las divergencias surgen principalmente en el momento de seleccionar el año en que comienza el crecimiento en la posconvertibilidad –año base–, y sobre todo, al tener en cuenta o no diferentes etapas internas, marcadas por las formas que asume el desarrollo económico. En los trabajos sobre el tema, vemos tres formas principales de

periodizar la posconvertibilidad: a) según las transformaciones estructurales de política económica (cuyo año base lo asignan a la devaluación del peso argentino en el año 2002); b) en referencia a las presidencias políticas (cuyas administraciones son: 2003-2007, 2007-2011 y 2011-2015); y c) en menor medida bajo la evolución de la acumulación industrial en la que se distinguen fases de recuperación y crecimiento respecto al modelo anterior de convertibilidad -aunque esta manera no es aplicada para el estudio mesoeconómico-. Otras fases se tienen en cuenta en términos de la crisis mundial, el cambio en la inflación (“maxidevaluación” o agotamiento del dólar alto partir del año 2008), reinicio del crecimiento económico (2011-2013), estancamiento 2011-2015) entre otras.

La elección de la forma en que se divide el periodo de posconvertibilidad da cuenta de diversas formas de relacionar el proceso económico a los cambios de acumulación, políticos y/o de política económica. En este trabajo se avanza en una postura de la periodización en términos de la evolución de la acumulación, porque se adecua mejor al diseño metodológico y al objeto de estudio como se explicó anteriormente. A su vez la periodización elegida marca un aporte al no encontrarse literatura del tema que se detenga en esta perspectiva para el análisis de EMN dado el recorte sectorial propuesto. Esta mirada permite no subestimar ni sobrestimar las variables económicas que describen un proceso en el que se genera nueva inversión.

De tal manera, en los siguientes apartados se aportan elementos para comprender cómo la evolución de la industria de posconvertibilidad, a nivel general y sectorial, se vincula a un proceso más cercano a la tesis de continuidad. Bajo esta postura, la acumulación manufacturera de posconvertibilidad es una fase de desarrollo particular del período abierto en 1989 que, si bien presenta algunos matices, vincula su desarrollo predominantemente a la estructura y dinámica que asumió la misma a partir de las reformas estructurales de principio de los años noventas.

A continuación, se aplica la metodología seleccionada para el análisis de la industria en la posconvertibilidad.

Parte II. Acumulación del capital industrial en la posconvertibilidad: continuidades en el desarrollo industrial de los sectores competitivos (1993-2011), y evolución y características de los nuevos sectores dinámicos en la posconvertibilidad (2005-2011)

Varias tendencias contradictorias caracterizan la evolución de la industria en la posconvertibilidad que dificultan su análisis, sobre todo si consideramos las tensiones presentes entre su crecimiento cuantitativo y desarrollo cualitativo. Por esto es necesario seguir su recorrido bajo una nueva perspectiva que complemente la vasta literatura referida al tema.

El objetivo principal de este apartado es identificar a nivel de los sectores industriales que integran el conjunto de la producción argentina aquellos que crecieron por encima del promedio en la posconvertibilidad bajo un criterio de periodización de la acumulación del capital que distinguen fases de recuperación y crecimiento. Para tal fin se estudia la evolución industrial de 49 sectores industriales que integran el conjunto del entramado manufacturero argentino.

En términos metodológicos en primer lugar se define como fase de crecimiento los ciclos de acumulación que muestran una clara tendencia en ascenso, cuyo comienzo corresponde a un nivel de acumulación superior al alcanzado en periodos previos, y que finalizan en el máximo logrado. En ambos periodos de estudio las fases que cumplen dicha categorización son: convertibilidad (1993-1998), y posconvertibilidad (2005-2011). Si bien en estos periodos existió un año de caída económica (1994) y otros de estancamiento (2008-2009), se tiene en cuenta la tendencia del conjunto del ciclo y por consiguiente la rápida superación de esos estadios en subfases de crecimiento (1995-1998; y 2009-2011). La comparación de fases de crecimiento nos proporciona un recorte histórico puesto en procesos de desarrollo de nueva acumulación, más allá de la recuperación por capacidad instalada, en el que se examinan más de cerca los procesos de inversión que definen una época.

En segundo lugar, se define nuestro objetivo principal de estudio, los SC y los SDP, siguiendo las principales tendencias encontradas en un examen meso

económico de la acumulación al interior de la industria. A partir del análisis de importantes trabajos -Cenda (2010); y Basualdo, E., Arceo, N., Gonzalez, M., & Mendizábal, 2010-, se define una división de la industria en 49 sectores, como sectores dinámicos en la posconvertibilidad aquellos que presentan una tasa anual acumulativa (TAA) de sus volúmenes de producción mayor al promedio industrial en la fase de crecimiento de posconvertibilidad, y menor al promedio en la fase de crecimiento de la convertibilidad. Mientras que los SC tienen un crecimiento en la convertibilidad y en la posconvertibilidad superior a los promedios industriales de dichos modos de acumulación. Ambos conjuntos manufactureros representan las tendencias más acentuadas de cambios y continuidades entre la convertibilidad y la posconvertibilidad. A su vez como nuevo criterio de agrupamiento sectorial de dinámico en la posconvertibilidad y competitivo se tiene en cuenta su relevancia en la estructura industrial para descartar casos en los que no se han producido cambios importantes respecto a la participación en el total del Valor Bruto de Producción de la industria (VBP). Como convención tenemos como referencia la selección de los casos que posean más de un 1,5% de participación en el (VBP) industrial total. Otros agrupamientos sectoriales son definidos como: i) sectores dinámicos en la convertibilidad, cuyo crecimiento en la convertibilidad superan el promedio industrial, mientras que en la posconvertibilidad no lo alcanza; y ii) los no dinámicos, al ser su TAA menor al promedio industrial en ambas etapas.

La identificación de los sectores que conforman los SDP y los competitivos será clave para la construcción metodológica de la presente tesis ya que la comprensión de las estrategias de las empresas pertenecientes a ellos constituye nuestro objeto de estudio a nivel microeconómico, cuyo examen corresponde a los capítulos 3 y 4.

Se estudian las principales tendencias a nivel macro y meso-económico que marcaron el tipo de desarrollo industrial y sectorial en ambos periodos. Las mismas nos proveen el contexto de desarrollo bajo el que se explica la trayectoria de los SDP y los competitivos.

La inclusión en el análisis del período de crecimiento de la convertibilidad es relevante debido a que es un momento clave, cuyas tendencias marcan el

tipo industrial predominante de los años de posconvertibilidad. La convertibilidad marcó un cambio histórico por la reestructuración productiva resultante bajo un determinado tipo de desarrollo fabril con base en la concentración, internacionalización y especialización productiva, y en un contexto de radical apertura de la economía argentina. Los ejes de la transformación de los años noventas en el país de estudio siguió tendencias globales de vasta influencia, que implicaron la liberalización de las economías Latinoamericanas y la consiguiente exposición de sus estructuras industriales a la competencia regional y global.

Más aún, durante la década del noventa, por un lado, una parte minoritaria de las empresas manufactureras se adaptaron a la competencia internacional y regional y ampliaron su acumulación a expensas de grandes inversiones y aumentos de productividad. En su interior algunas de ellas ligadas a la producción de *commodities* industriales ganaron una mayor autonomía respecto a la evolución de la economía local, hecho que transformó la dinámica histórica de la industria. A su vez de manera novedosa se desarrollaron algunos sectores productores de bienes de insumos intermedios que se convirtieron en importantes eslabones de las industrias más internacionalizadas. También se desarrollaron industrias directamente relacionadas al Mercosur, en particular la producción de vehículos. Mientras que, por otro lado, la mayoría de las empresas de menor escala redujeron su producción dedicándose a limitadas economías de especialización, o como aconteció en un gran número de casos, cerraron.

Sin embargo, la fuerte crisis del neoliberalismo en la región de América Latina durante los últimos años del siglo XX y principio del nuevo siglo, no condujo a la total desarticulación de las estructuras productivas previas, y en Argentina incluso se agudizaron las tendencias internacionales que modificaron la estructura industrial. Es por esto que en el caso de estudio cobra un nuevo impulso la concentración e internacionalización de su economía en la producción de *commodities* industriales y agroindustriales, y en una parte de la industria productora de insumos intermedios.

Se observa que la acumulación de capital industrial en los años de posconvertibilidad en lo que respecta a los sectores que la integran es heterogénea y desigual, y presenta dos tipos de industria diferenciadas: la que se conformó en el proceso de apertura y orientada sobre todo al mercado mundial y regional (Mercosur), pudiendo competir en este espacio tanto por el proceso de reestructuración productiva previo como por la continuidad de sus incrementos a nivel de la producción, de sus inversiones y productividad. Y la que emergió de un proceso más ligado al mercado interno y de carácter procíclico.

El auge del proceso de concentración, internacionalización y especialización de esta etapa revela la mayor autonomía que ganaron sectores ligados a la producción de *commodities* destinadas al mercado mundial y regional, y en menor medida vinculados al mercado interno en la elaboración de insumos intermedios y productos químicos, tendencia que nace en los años noventas.

A continuación, en el apartado 1.1. se examina primero la relación entre la forma general que adoptó la economía argentina en la convertibilidad en relación a la reestructuración productiva durante la fase de crecimiento 1993-1998. En el mismo se revisan los cambios históricos acontecidos a causa del proceso de liberalización de la economía y de la mayor presión competitiva internacional y regional (Mercosur) sobre el mercado argentino. Se estudian las transformaciones en el tipo de inversiones, las expectativas, la productividad y el trabajo, la relación industria-servicios, la composición de la inversión extranjera directa -IED-, el comercio externo, entre otros fenómenos. En la sección 1.2. se analiza la reestructuración productiva al interior de la industria, vinculado al proceso de concentración, internacionalización y especialización productiva como respuesta a los cambios de competitividad. El mismo da cuenta de un importante cambio histórico: la formación de sectores industriales más autónomos respecto al ciclo económico argentino, y más dependientes de la evolución internacional y regional (Mercosur). A su vez se describe el proceso de concentración a nivel de la industria bajo estrategias empresarias defensivas y ofensivas (Kosacoff, 1998) y frente a la eliminación gradual de parte importante de las corporaciones -luego será ampliado en los siguientes capítulos para los

objetos de estudio específicos-. Por último, se identifican la destacada evolución de una minoría de sectores relacionados a la producción de *commodities* industriales, de automóviles, y en menor medida a la producción de insumos intermedios destinados mayoritariamente al mercado interno (bajo un proceso de reestructuración de los eslabonamientos productivos).

En la segunda sección nos detendremos en el análisis de la industria en la posconvertibilidad. En la parte 2.1. se examina la relación entre la forma general que adoptó la economía argentina en la posconvertibilidad y la industria para determinar las diversas fases que presentó su acumulación, en segundo lugar (2.2.) examinaremos el proceso de internacionalización comercial y productivo, y la evolución de la balanza comercial de la industria y sus componentes para definir uno de los principales límites del desarrollo industrial: la continua dependencia de importaciones y la necesidad creciente de exportaciones. En la tercera sección a partir de un modelo macroeconómico se compara la evolución de la industria y de los servicios en función de la restricción externa. En el punto 2.3. nos detendremos en las principales tesis sobre la relación entre los modos de acumulación de la industria en la convertibilidad y posconvertibilidad a modo de referencia respecto al planteo del presente trabajo. Con los puntos anteriores como base nos adentraremos en cuarto lugar (2.4.) en el análisis de la estructura industrial y en la dinámica de sus sectores que componen el conjunto de las manufacturas en el país. En él se identifica los SDP y los competitivos a partir de la comparación de las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad, y a su vez se encuentran importantes tendencias: una marcada concentración y especialización sectorial por el crecimiento desigual de los sectores, diversas fases de acumulación de recuperación, crecimiento y estancamiento, entre otras. En la parte 2.5. se evalúan características específicas de los SDP y los competitivos, sobre todo marcadas por la evolución de la productividad, inversiones y comercio. En el apartado 2.6. se estudia la dinámica de los sectores no dinámicos respecto al conjunto, y las trabas que imponen sobre la acumulación. Por último, en el punto 2.6. a partir de la bibliografía del tema se da cuenta del progreso en el proceso de internacionalización y concentración industrial a nivel de las empresas industriales.

Capítulo 2. El crecimiento en los años de convertibilidad (1993-1998): reestructuración productiva en el marco de la liberalización e internacionalización del mercado argentino

Un modo de acumulación solo es aceptable en la medida que muestra su validez en el largo plazo. De esta manera el proyecto de liberalización de la economía argentina cuyas tendencias se renuevan en 1976, solo adquiere relevancia histórica a partir de su profundización establecida en las *reformas económicas* iniciadas a principio de los años noventas, momento en el cual se desarrolló por vez primera desde su renovación un periodo de crecimiento genuino (1993-1998), que contrasta respecto al nivel de estancamiento previo durante los años ochentas.

La importancia del incremento económico e industrial acontecido en la etapa de crecimiento de convertibilidad radica en el proceso de reestructuración productiva realizado en el marco de la apertura de mercado y la exposición del mercado argentino a la competencia internacional y regional. Las profundas transformaciones neoliberales de esa época se dieron como respuesta al estancamiento económico característico de los años ochenta, bajo un nuevo impulso productivo basado en la estabilidad mediante el disciplinamiento del mercado internacional y regional sobre el mercado local. De tal modo, a través de la apertura económica los precios locales encontraron el límite establecido por el mercado internacional y regional, por lo que los incrementos de costos debieron ser superados por 3 vías: aumentos de productividad, aumento de la actividad y de sus escalas productivas, y cambios organizacionales (Kosacoff, 1998). De otra forma, las empresas que no pudieron superar estos escollos se vieron obligadas al cierre de sus actividades.

De esta manera : “El plan de convertibilidad opera como un programa de estabilización macroeconómica no centrado exclusivamente en las políticas de ingreso, sino que tiene como condición necesaria para su funcionamiento la necesidad de efectuar cambios de magnitud que afectan la estructura y dinámica de la economía real con un particular énfasis en el sector industrial” (Bisang & Gómez, 348:1999).

Entonces, el funcionamiento del proyecto neoliberal estuvo atado a la reestructuración productiva. Por este camino la estructura manufacturera de esos años transita un continuo proceso de cambio por el aumento de la concentración, internacionalización y especialización de la producción como principal vía de desarrollo acorde a las nuevas condiciones competitivas. Si bien es necesario agregar que las transformaciones producidas encontraron fuertes límites al desarrollo económico produciéndose una de las crisis más grandes de la historia argentina a finales de la convertibilidad (1999-2002). Pero los cambios realizados en los años noventas perduraron a lo largo del tiempo y serán claves para comprender parte importante del tipo de industria desarrollada en la posconvertibilidad.

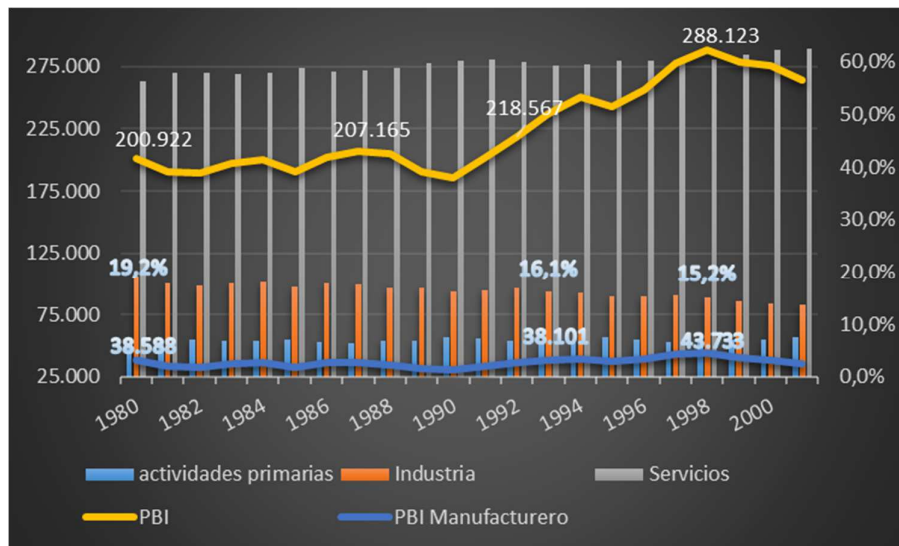
Los mencionados cambios se enmarcan en un contexto regional similar donde las reformas liberales se constituyen desde mediados de los ochentas como la principal estrategia de estabilización macroeconómica frente a las crisis económicas existentes (French-Davis & CEPAL, 2005; Katz & Stumpo, 2001). Si bien cada país adopta las recetas neoliberales a su modo, parte importante de las determinaciones liberalizadoras se estructuran y mantienen, formándose un espacio económico más dependiente y expuesto a la competencia global y regional, que deja de lado las protecciones locales formadas en décadas pasadas a través del estado. En términos de la industria, las medidas se ajustan a nivel general en el desplazamiento de funciones directas e indirectas del estado sobre la producción por el disciplinamiento del mercado. Las formas que adoptó este desarrollo se basan, por una parte, en la apertura de los mercados locales, efectivizada en la reducción del promedio y de los máximos arancelarios y el libre ingreso de empresas internacionales. Esto condujo a la exposición de las empresas locales a la competencia regional y/o mundial, dependiendo el caso.

De modo que los ejes para la transformación económica de los años noventas en Argentina no se basaron en decisiones puramente locales, sino en los efectos que tuvieron las tendencias globales de liberalización de los mercados de la región, que implicaron la adaptación del mercado local argentino a pautas de desarrollo forjadas en el mercado mundial.

A continuación, se realiza un examen macroeconómico con el fin de organizar las tendencias más importantes que marcaron el desarrollo económico en esos años.

2.1 La evolución de la economía en la convertibilidad. Aspectos generales

Gráfico 1 Evolución del PBI y de la industria; y participación de la industria manufacturera, los servicios y las actividades primarias en el PBI, Argentina 1980-2001 (en millones de pesos de 1993, y en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia en base a Instituto Nacional de Estadística y Censos de la República Argentina

Como vemos en el Gráfico 1, la fase 1993-1998 muestra un quiebre histórico, marcado por una tendencia al crecimiento de la economía y la industria respecto a los años ochentas con tasas anuales de crecimiento relativamente bajas de 3,3% y 2,3% respectivamente. Recién en 1993 se observa una mejora en el nivel de desarrollo de la economía y de la industria respecto a la década del ochenta, con una tendencia al crecimiento de su acumulación hasta el año 1998, con un declive en el año 1995 por la denominada crisis del "Tequila". En términos relativos vemos que la industria pierde importancia frente a los servicios. Un último aspecto lo marca la pérdida de participación de la industria respecto a la economía, que varía del 16,1% al 15,2% en la fase de crecimiento. Estos últimos dos fenómenos se analizan más adelante.

A nivel macroeconómico cinco tendencias son la que explican este tipo de crecimiento en relación a la industria, por un lado, la que refiere a la ampliación del horizonte de decisiones inducida por la estabilización económica, en segundo lugar, por el cambio en el patrón de inversión mediante el desplazamiento de la pública por la privada. En tercer lugar, por el carácter capital intensivo de la expansión económica. En cuarto lugar, por la mayor internacionalización y regionalización del comercio y la producción en el país de estudio, producto del incremento histórico de las exportaciones MOI, y del aceleramiento de las importaciones en bienes de capital. Por último, frente a los procesos mundiales de mayor crecimiento relativo del sector servicios respecto a la industria. Estos cinco fenómenos implican importantes cambios estructurales que dan lugar a un periodo que si bien no presenta altas tasas de crecimiento, marcan una ruptura histórica y posibilita el desarrollo de una estructura industrial más dependiente a la competencia regional y mundial. A continuación, se describen estos fenómenos.

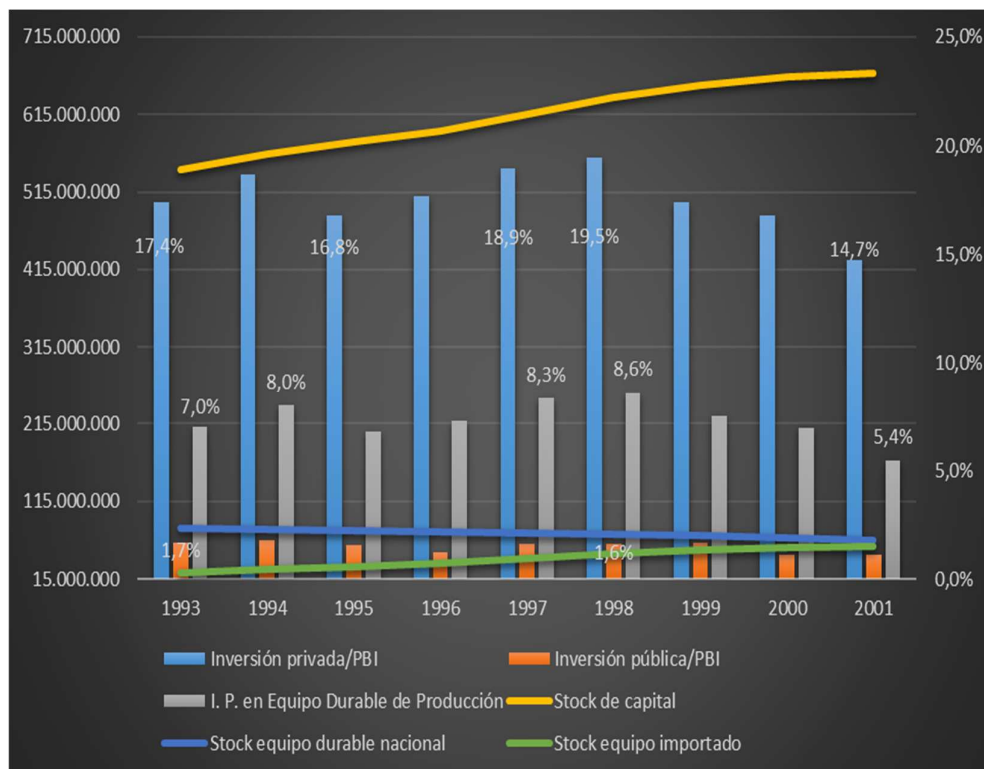
Durante los primeros años de la convertibilidad se transformaron las expectativas de parte importante del empresariado al ampliarse el horizonte de decisiones inducidas por la estabilización económica y el aumento de la demanda agregada entre otros factores (Heymann, 2000). De esta manera, según el autor referido el gasto en equipo ascendió considerablemente y ya en 1994 era superior al registrado a comienzos de los ochentas, y en mayor medida su composición estaba dado en bienes importados de capital (Heymann, 2000). El cambio de expectativas por el sostenimiento del horizonte de decisiones inducida por la estabilización macroeconómica afecta a la industria en términos de la renovación en los procesos de inversión y los programas de modernización tecnológica, no solo para el caso argentino sino a su vez considerando la evolución de la región de América Latina (Katz & Stumpo, 2001). Este proceso adquiere relevancia solo a nivel parcial, profundizándose la heterogeneidad estructural en la trayectoria industrial. Por lo que el crecimiento absoluto de la industria esconde en el agregado estadístico marcadas diferencias, que se revelan en el pasaje del análisis macro al micro (Bisang & Gómez, 1999; Katz & Stumpo, 2001). Estas diferencias serán analizadas más adelante.

Como se ha mencionado, este escenario marca diferencias acuciantes respecto a la etapa previa 1980-1989 en el que las expectativas se ajustaban al corto plazo por la inestabilidad e inflación preponderante. Siguiendo el Gráfico 1 se observa que el producto con altibajos muestra una tendencia al estancamiento, al igual que la industria. En consecuencia la inversión respondía a la dinámica “stop and go”, y recayó mayoritariamente en el sector público -en infraestructura, créditos a emprendimientos industriales en insumos intermedios entre otros- (Bisang & Gómez, 1999). En estos términos es importante considerar que: “Con variaciones anuales de los precios al consumidor promedio superiores al 500% durante el período 1982-1990, acompañadas de fuertes cambios en los precios relativos y dos procesos hiperinflacionarios, junto a modificaciones frecuentes y abruptas de los esquemas de política económica y de la inestabilidad inherente a un proceso de transición democrática, escaso margen quedaba para la toma de decisiones de inversión que conllevaran alto riesgo empresario, o cuantiosos capitales hundidos o que requirieran ingentes capacidades de previsión de escenarios por parte de los agentes económicos” (Kosacoff & Ramos, 2004).

En segundo lugar, el desplazamiento de la inversión pública hacia la privada es una característica marcada de la convertibilidad. En los años ochentas la inversión pública fluctuó entre un cuarto y un tercio del total y el equipo durable de producción en aquellos años no tuvo un aporte significativo (Bisang & Gómez, 1999). Mientras que en la etapa de crecimiento de los años noventas estas dos tendencias cambian.

Gráfico 2 Participación de la Inversión pública, privada y de la inversión privada en equipo durable de producción en el, y Stock de capital, Stock de capital importado y stock en equipo durable

nacional, Argentina 1993-2001 (en millones de pesos a precios de 1993; y en porcentaje eje derecho 1993)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

Por una parte, siguiendo el gráfico 2, la asimetría entre la evolución de la inversión privada y pública se hace más aguda en favor de la primera, que entre 1993-1998 pasa del 17,4% a 19,5% puntos del PBI. El mismo gráfico a su vez muestra el incremento de la inversión en producción, a diferencia de la etapa previa en los años ochentas, expresada tanto por el aumento constante del stock de capital, la inversión productiva en equipo durable, que promedió un 7,3% del PBI, y en el stock de equipo durable importado. Este último aspecto marca uno de los puntos de apoyo fundamentales del crecimiento en estos años: la importación de bienes de capital, y será profundizado más adelante.

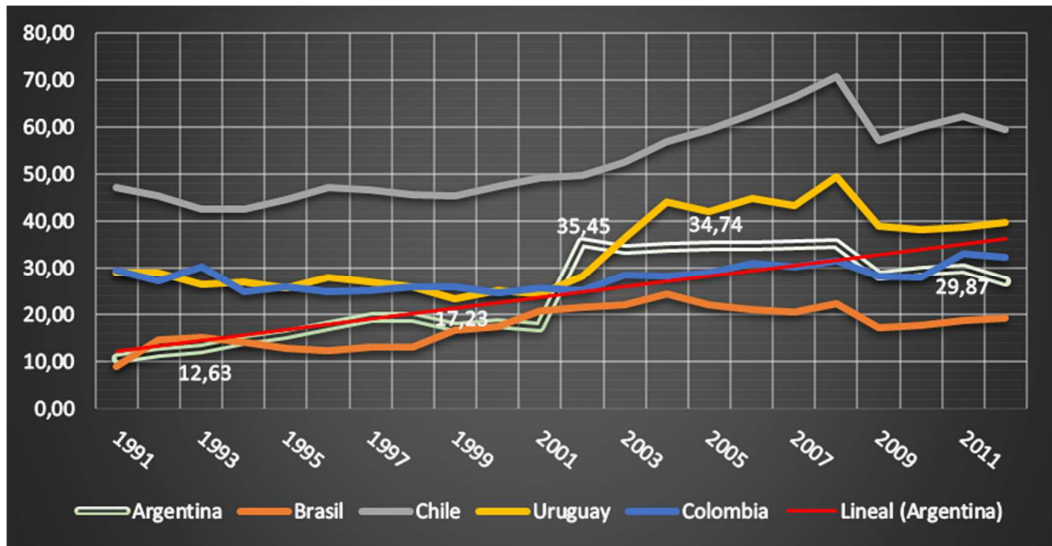
Cuadro 1 Evolución del PBI industrial; productividad por ocupado; empleo industrial, desocupación y subocupación horaria. 1980-2001

	PBI I. 1980-2001 (miles de millones 1993)	productividad ocu1970=100	empleo industrial (%)	Desocupación (%)	Subocupación horaria (%)
1980	38.588	111,0	37,3	2,6	4,5
1981	33.930	106	36,9	4,2	5
1982	32.975	103,9	35,9	6	6,7
1983	35.223	109,9	35,3	5,5	5,9
1984	36.095	108,6	36	4,7	5,4
1985	32.684	102,6	35,5	6,3	7,5
1986	35.969	105,6	36,3	5,9	s/d
1987	36.357	108,8	37,1	6	8,2
1988	34.577	106,9	36,2	6,5	7,8
1989	31.988	97,2	36,9	8,1	8,6
1990	30.259	95,0	35,7	8,6	9,3
1991	33.398	100,3	36,8	6,9	8,6
1992	36.801	106,1	37,1	6,9	8,3
1993	38.101	112	37,4	9,9	8,8
1994	39.814	120,5	36,7	10,7	10,2
1995	36.958	121,2	34,8	18,4	11,3
1996	39.350	127,6	34	17,1	12,6
1997	42.950	129,4	34,6	16,1	13,2
1998	43.733	129,8	36,9	13,2	13,3
1999	40.275	125,3	36,6	14,5	13,7
2000	38.732	126,4	35,9	15,4	14,5
2001	35.867	125,6	35,8	16,4	14,9

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, y Graña & Kennedy, 2008

En tercer lugar, como se observa en el Cuadro 1, el ciclo de inversiones antes analizado, repercutió en el alza de los niveles de productividad, en un contexto de crecimiento del producto industrial entre los años 1993-1998 del 14.8%. El mismo se dio a la par de la baja del empleo industrial, del aumento continuo de la desocupación y de la sub ocupación. Lo que aporta a la idea de que el crecimiento de la época fue capital intensiva (Piva, 2015).

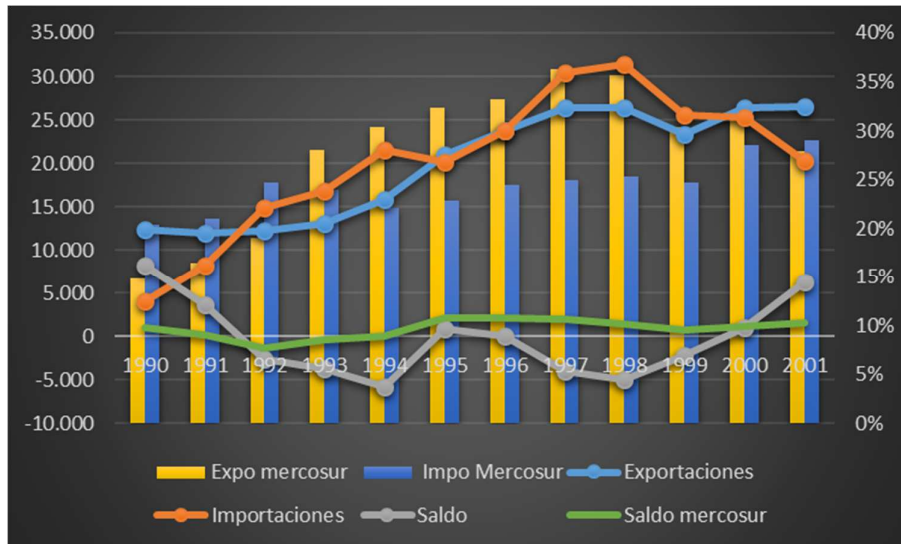
Gráfico 3 El comercio de mercaderías como proporción del PIB en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Uruguay, 1991-2011 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia en base a los datos del Fondo Monetario Internacional

En cuarto lugar, desde los años noventa las economías de la región presentan un marcado proceso de internacionalización del comercio y de su producción estando cada vez más integradas al mercado mundial. Un indicador de este proceso lo muestra la evolución del “comercio de mercaderías”, que es la suma de las exportaciones e importaciones de mercaderías dividida por el valor del PBI en cada país. En estos términos observamos que durante los años 1991 y 2015 existe una marcada tendencia de internacionalización del comercio para los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay (si bien existió un rebote después del año 2008 por los efectos de la crisis mundial Subprime). En el caso del primer país el gráfico 3 nos muestra que en los años de convertibilidad y de profundización de la apertura económica al mercado mundial el comercio de mercaderías casi se duplicó entre 1991-1998 pasando de un 10,7% del PBI al 19,4%.

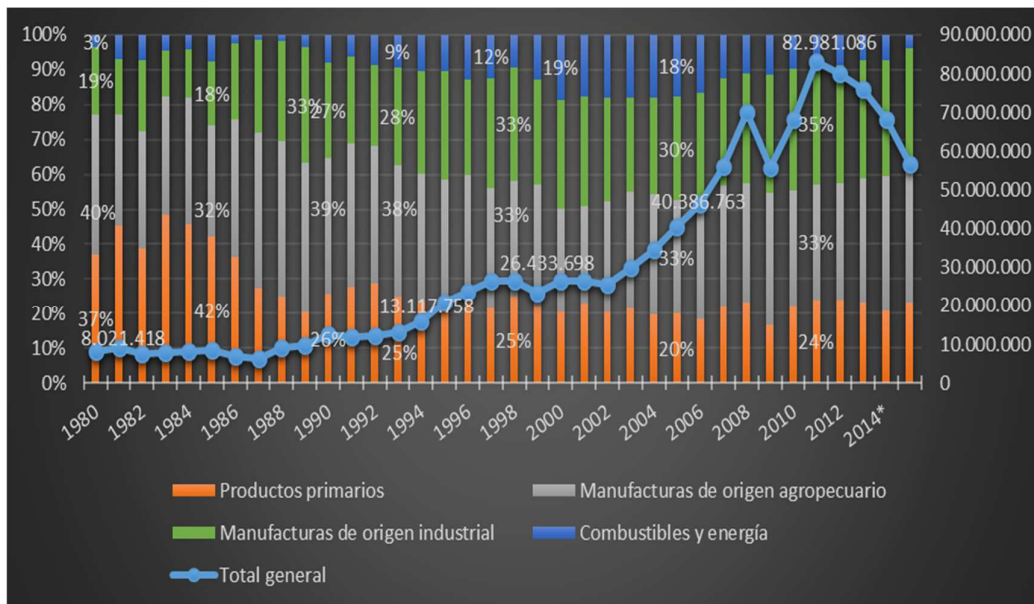
Gráfico 4 Evolución de las exportaciones e importaciones y saldo comercial, y participación de las exportaciones e importaciones al Mercosur, Argentina 1990-2001 (en MM US\$, y en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia en base a Centros de estudios para la Producción (CEP)

A su vez, si profundizamos en la evolución del comercio de mercaderías encontramos que, siguiendo el Gráfico 4, la evolución de la balanza comercial evidencia que el proceso de apertura económica desarrolló un incremento inusitado del nivel de exportaciones e importaciones, duplicándose sus valores logrados en el periodo de crecimiento de la convertibilidad. La evolución del saldo muestra una tendencia a la baja durante el ciclo de crecimiento, de esta manera refleja una relación entre crecimiento, necesidad de importaciones y presiones competitivas sobre la producción local (Heymann, 19-20:2000). El proceso de regionalización de la economía cobra suma importancia a partir del Mercosur (formado en 1991), y se muestra en que las exportaciones dirigidas a los países pertenecientes al Mercado Común del Sur pasaron a representar del 15% en el año 1990 al 36% en 1998, mientras que las importaciones lo hicieron del 20% al 25% para los mismos años.

Gráfico 5 Exportaciones, y participación en las exportaciones de MOI, MOA, Combustibles y energía, y de productos primarios, Argentina 1980-2014 (en MM US\$, y en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

Si nos adentramos al examen de la evolución de las exportaciones (gráfico 5) observamos importantes transformaciones en la dinámica industrial. La tendencia de aumento de las exportaciones MOI¹ implicó un cambio importante en términos históricos ya desde los años ochentas con un nivel promedio entre 1980-1989 del 21,2% pero cobró mayor vigor en los noventa en un contexto de elevado crecimiento de las exportaciones con un nivel promedio del 30,0% para la fase de crecimiento 1993-1998. Por su parte las MOA para el mismo ciclo promedió una participación del 35.5% siendo la más importante de los cuatro subgrupos, aunque caen en relación a la fase 1980-1989 con una participación del 38%

En quinto lugar, durante la fase de crecimiento la pérdida de participación en la economía de la industria (del 16,1% al 15,2%) y el aumento del sector servicios (del 59,3 al 60,3%) descrito en el gráfico 1 sigue una tendencia global (Grigera, 2011). A nivel mundial esta tendencia corresponde a la caída del empleo industrial respecto al aumento del empleo en servicios en países

¹ En mayor detalle se estudia en Piva, 2015

industrializados y menos desarrollados, es así que, según varios estudios, estos fenómenos se producen ya desde mediados de los años setentas y se extienden en el largo plazo y con amplitud de casos: se produce en la mayoría de los países de la OCDE desde 1970 hasta el 2003 (Kollmeyer, 2009); tomando el caso de 48 países industrializados y no industrializados desde los años ochentas hasta finales de los años noventas (Rowthorn & Ramaswamy, 1999; y Tregenna, 2008). Una de sus explicaciones posibles responde a la llamada "enfermedad de Baumol" y comprende al caso de varios países centrales y periféricos en los que el mayor aumento de productividad en la industria comparado con servicios genera un traspase del empleo manufacturero hacia el último (Baumol, 1967). En el cuadro vimos que la fase expansiva industrial fue capital intensiva, y supuso la pérdida creciente de puestos de trabajo. Por la escasa cantidad de datos para analizar el sector servicios no podemos medir su relación con la industria, dejando su análisis para posteriores trabajos.

Otra explicación posible de este fenómeno mundial es la "nueva división internacional del trabajo" en desarrollo desde la mitad de los años setentas caracterizada por la búsqueda de las empresas multinacionales de reducir sus costos de producción reubicando plantas en regiones de la economía mundial de bajos salarios, una estrategia comercial que se hizo cada vez más viable a medida que los avances tecnológicos asociados con la revolución de la información y transporte comenzó a reducir las barreras asociadas con la distancia geográfica (Fröbel, Heinrichs, & Kreye, 1980; Kollmeyer, 2009). La misma supone una reestructuración de la producción en los países donde comercializan las empresas, asignándose otros tipos de tareas como operaciones comerciales, y la subcontratación de ciertas actividades no esenciales. Este fenómeno afectó a la Argentina en mayor medida a partir de la apertura de su economía cuyo efecto más directo fue el mayor peso que adquirió la competencia mundial y regional. Es por esto que Brasil, un país con salarios relativamente más bajos, se convirtió en un receptor de empresas multinacionales cuyos destinos principales fueron países de centro y sudamérica. Este fenómeno se estudiará en detalle en los capítulos 3 y 4.

En síntesis, el moderado crecimiento del ciclo económico y de la industria en la convertibilidad (1993-1998) mostro un cambio de tendencias a nivel

histórico. La novedad se encuentra en el radical impulso de la apertura económica, la desregulación del estado en materia productiva, bajo un contexto marcado por el cambio de expectativas guiadas por la estabilidad macroeconómica. En el que se renovó el ciclo de inversiones mediante el ascenso de la inversión privada por sobre la pública, y la incorporación de equipo durable de producción importado. A su vez la fase de crecimiento mostró un quiebre histórico en la acumulación de la Argentina a partir del año 1993, y sus ejes se basaron en su carácter capital intensivo, -dado por los incrementos de productividad acompañados de mayor desempleo y subocupación-; el auge de las exportaciones MOI, el desempeño en ascenso de las MOA y el menor rendimiento relativo de las exportaciones primarias. Por último, Argentina se inscribe en una tendencia mundial de desindustrialización relativa por el incremento del sector servicios, que merece un mayor análisis en trabajos futuros.

En los últimos años de la convertibilidad el ciclo tendió hacia una de las crisis más profundas de la historia argentina, situación que llevó al reflujo del PBI y de la industria, a niveles cercanos a los de principios de la década del noventa, pero que no afectó decisivamente las principales tendencias que modificaron la estructura productiva establecida bajo el proceso de liberalización. En este sentido los condicionamientos de la apertura comercial y la consiguiente concentración e internacionalización del aparato productivo continuaron evidenciando un proceso ascendente, que será examinado más adelante.

Los límites del análisis macroeconómico frente a las transformaciones tanto al interior de la industria como frente al asimétrico desempeño empresarial, nos conduce a profundizar en el estudio a nivel mesoeconómico a continuación.

2.2. Concentración, internacionalización y especialización en la estructura industrial en el periodo de crecimiento de convertibilidad (1993-1998)

Como se ha mencionado, la radical liberalización de la economía desarrollada en los años noventa afectó la producción de manufacturas bajo los efectos de la apertura económica sobre el aparato productivo. Las

transformaciones propias del proceso de reestructuración productiva dividieron a las manufacturas *grosso modo* por una parte en un perfil industrial competitivo respecto al mercado mundial y/o a nivel regional, y por otro en el debilitamiento generalizado de aquellos sectores menos competitivos. Los signos más claros de estas transformaciones se observan siguiendo la evolución del comercio de mercaderías, los procesos de internacionalización, concentración del mercado local y en las transformaciones sectoriales, como se describe a lo largo del presente apartado.

Las principales políticas económicas que afectaron a la industria se basaron en la gradual disminución de los aranceles a las importaciones, reduciéndose para el año 1992 el arancel máximo a 20%, y se desagregó el arancel llevándolo a 0% para el caso de bienes de capital (Heymann, 2000). A su vez el estado sancionó la eliminación de restricciones a las operaciones de empresas multinacionales y de un gran número de regímenes especiales industriales, y suspendió los créditos a tasas negativas característico de los años ochentas (Bisang & Gómez, 1999). El escenario resultante se definió por el cambio de la lógica competitiva, según la cual las empresas manufactureras pasaron a depender en mayor medida del mercado global y regional.

En el contexto de los primeros años de convertibilidad de crecimiento y apertura económica se generó para los empresarios un escenario de estabilidad macroeconómica e incertidumbre microeconómica frente a los procesos de adaptación del mercado local respecto a la competencia internacional y regional. Este tipo de incertidumbre es llamada *incertidumbre estratégica*, y se corresponde con: “(...) la modificación del entorno competitivo de las firmas y con las nuevas reglas de juego que determinan qué van a producir las empresas industriales y cómo lo van a hacer. En el marco de estas modificaciones radicales del contexto, decisiones sobre inversión en activos específicos, incorporación de las de producción, calificación de recursos humanos en la firma o el sendero a seguir de aprendizaje tecnológico adquieren una dimensión inasible y de difícil evaluación (..)” (Kosacoff , 10 y 11:1998).

Más aún, aquellas corporaciones cuya acumulación dependía de la conformación de un espacio productivo local resguardado de la competencia

internacional, se ven obligadas a transformar sus procesos productivos de acuerdo al estado de arte mundial, o de otra manera cerrar. Las empresas que se pudieron adaptar lo hicieron mediante una *estrategia ofensiva* (Kosacoff, 1998) en la cual realizaron fuertes inversiones en activos físicos y llevaron a cabo cambios organizacionales de acuerdo al marco global.

En este sentido, las tendencias macroeconómicas observadas anteriormente caracterizadas por la estabilidad macroeconómica durante los años de crecimiento de la convertibilidad, la predominante inversión privada por sobre la estatal, el carácter capital intensivo de la producción, la internacionalización del comercio y de la producción, el auge de las exportaciones y específicamente de las MOI, y en segundo lugar las MOA, se relacionan directamente con la evolución de la industria. El estilo industrial que se consolida tras la reestructuración productiva marca un cambio histórico, y se estableció a partir de un proceso de especialización, concentración e internacionalización de la producción de manufacturas, dado por la inversión de un reducido núcleo de empresas para competir en las nuevas condiciones de apertura. Se estructura en base a tres tipos industriales. El primer tipo industrial se ajusta a la lógica de desarrollo regional basada en la competitividad internacional de industrias procesadoras de recursos naturales (Katz & Stumpo, 2001; Mortimore & Peres Núñez, 2001), más precisamente corresponde a la producción industrial de pellets y aceites de soja. El segundo tipo industrial corresponde a la industria automotriz, cuyo impulso se establece por uno de los pocos regímenes especiales existentes en el marco del Mercosur. El tercer tipo industrial se conformó por una parte importante de la industria de bienes intermedios que proveyeron a los tipos industriales anteriormente mencionados. Las tres tendencias industriales responden a un continuum previo de aprendizaje y fijación de activos ya existente en los años ochentas (Bielschowsky & Stumpo, 1996; Bisang & Gómez, 1999), por lo que la novedad presente en los años de convertibilidad radica en su impulso inusitado hacia mercados internacionales, y en el impacto del Mercosur, y Brasil como principal “socio comercial”. En estos términos, la reestructuración productiva resultante se ajustó al desarrollo económico del mercado internacional y regional, independientemente cual sea

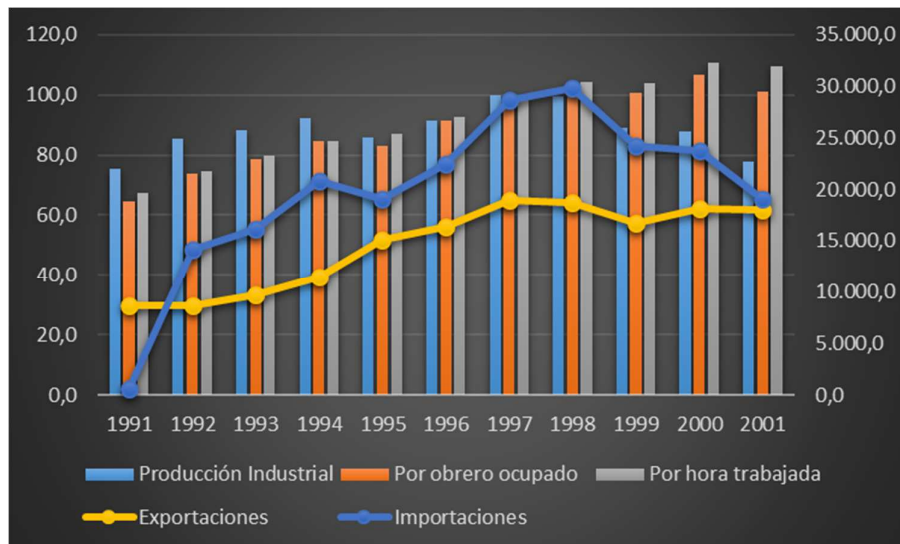
la orientación de las manufacturas (al mercado interno o al externo); y su peso supone una transformación histórica de largo plazo.

En este sentido, una de las características centrales de la convertibilidad es la autonomía relativa que lograron los sectores industriales procesadores de recursos naturales respecto a la evolución de la economía local y de sus ciclos de crecimiento, estancamiento y crisis, por su carácter competitivo a nivel internacional. Estos sectores marcaron sus diferencias a partir de profundizar sus inversiones, aumentando la concentración, internacionalización y especialización productiva y empresarial, que se convirtió en la condición de posibilidad para soportar los efectos de la apertura económica. Este proceso es desarrollado a lo largo del siguiente apartado.

Por último, uno de los rasgos más característicos de la concentración industrial y del marco competitivo internacional y regional propio de esta época es la especialización productiva resultante. Este fenómeno revela cierta complejidad al presentarse una ampliación de los productos exportados frente a un aumento en la heterogeneidad estructural característica de la estructura productiva a nivel sectorial.

Entonces estos fenómenos dan cuenta no de un proceso basado en la desindustrialización, sino de un proceso de reestructuración productiva en el cual las modificaciones que sufre el aparato productivo conducen a su redefinición estructural, basados en cambios de inserción internacional y mayor dependencia respecto al mercado mundial. Estas transformaciones abren una nueva etapa que perduran a lo largo de los dos periodos de estudio de convertibilidad y posconvertibilidad. A continuación, estos fenómenos serán examinados mediante un análisis empírico.

Gráfico 6 Producción Industrial, Productividad por obrero ocupado y por hora trabajada; y cantidades de exportaciones e importaciones, en Argentina 1991-2001 (en índice 1997=100; y MM U\$S)



Fuente: elaboración propia en base a CEP

En el gráfico 6 siguiendo el periodo de crecimiento 1993-1998 se observa una tendencia al crecimiento generalizado del producto industrial, las productividades horaria y por obrero ocupado, y de las magnitudes de las importaciones (85%) y exportaciones (93%) durante la fase de crecimiento 1993-1998. Si consideramos los datos analizados anteriormente podemos agregar que la fase de crecimiento es capital intensiva, se sostiene a partir de la expulsión de mano de obra e incremento de productividad.

A su vez se basó en una balanza comercial deficitaria en la industria, debido a que el crecimiento dependió de las importaciones de bienes de capital e insumos intermedios “más baratos y variados” respecto a los años ochentas y la reducción a 0% de los aranceles de los primeros (Heymann, 2013; Bisang & Gómez, 1999). Las consecuencias más directas fueron la desverticalización de la actividad en materia productiva como comercial (Bonvecchi, Kosacoff, Yoguel, y Ramos, 2000).

Cuadro 2 Características de los principales sectores industriales en términos del VBP, exportaciones, importaciones, productividad y origen de exportaciones, Argentina 1993-1998 (CIIU tres dígitos)

Sectores industriales	VBP (%)	Exportación (%)	Productividad (%)	Origen exportaciones 1993	Origen exportaciones 1998
Productos alimenticios (151)	13,0	39,6	55,7	P. Bajos (14,7)	P. Bajos (8,2)
Producción de combustibles (232)	7,7	4,8	45,7	P. Bajos (21,4)	Brasil (26,3)
Productos químicos (242)	7,4	3,4	20,7	Brasil (18,1)	Brasil (28,7)
Productos de azúcar, yerba mate ... (154)	6,5	1,9	-2,9	EE.UU. (21)	Brasil (29)
Fabricación de vehículos (341)	4,4	8,4	36,3	Brasil (81,2)	Brasil (91,7)
Elaboración de bebidas (155)	4,4	1,2	36,6	Paraguay (21,3)	Brasil (20,9)
Fabricación de productos de plástico (252)	3,4	0,8	33,8	Brasil (34,8)	Brasil (46,2)
Fabricación de papel y productos de papel (210)	2,9	1,4	59,2	Francia (13)	Brasil (37,1)
Productos de hierro y acero (271)	2,9	4,6	80,5	China (19,6)	EE.UU. (12,4)
Productos lácteos (152)	2,8	1,5	75,5	Paraguay (42,9)	Brasil (74,8)
Fabricación de sustancias químicas (241)	2,8	4,5	45,4	Brasil (26,6)	Brasil (33)
General	100,0	100,0	30,80%	Brasil (16,7)	Brasil (31,7)

Fuente: elaboración propia en base a CEP

En la fase de crecimiento de convertibilidad a nivel sectorial también se puede observar un proceso de concentración y especialización de la producción, y sobre todo de las exportaciones, y su relación con los aumentos de productividad. En conjunto, según el cuadro 2, 11 sectores acaparan el 58.3% del VBP entre un total de 49 sectores industriales, y sus aumentos de productividad se encuentran por encima de la media industrial (30.8%) con

excepción de los rubros 154 y 242. El tipo de crecimiento desigual evidencia la heterogeneidad estructural manifiesta.

Así mismo, claramente el sector de Productos alimenticios (151) se destaca en la evolución de dichas variables, y concentra el grueso de las exportaciones con el 39,9% del total industrial cuyo destino más importante lo comprende el mercado internacional no regional. Este sector incluye el grueso de las MOA y de los productos de la soja.

También se destacan un conjunto de sectores productores de bienes intermedios conformados por: Productos de hierro y acero (271), Fabricación de productos de plástico, (252) Fabricación de papel y productos de papel (210); Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241) y Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes (232); Fabricación de productos químicos (242); y Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241). Mientras que el sector de Fabricación de vehículos automotores (341) se distingue del resto al pertenecer a un régimen especial producto de los acuerdos efectuados en el Mercosur.

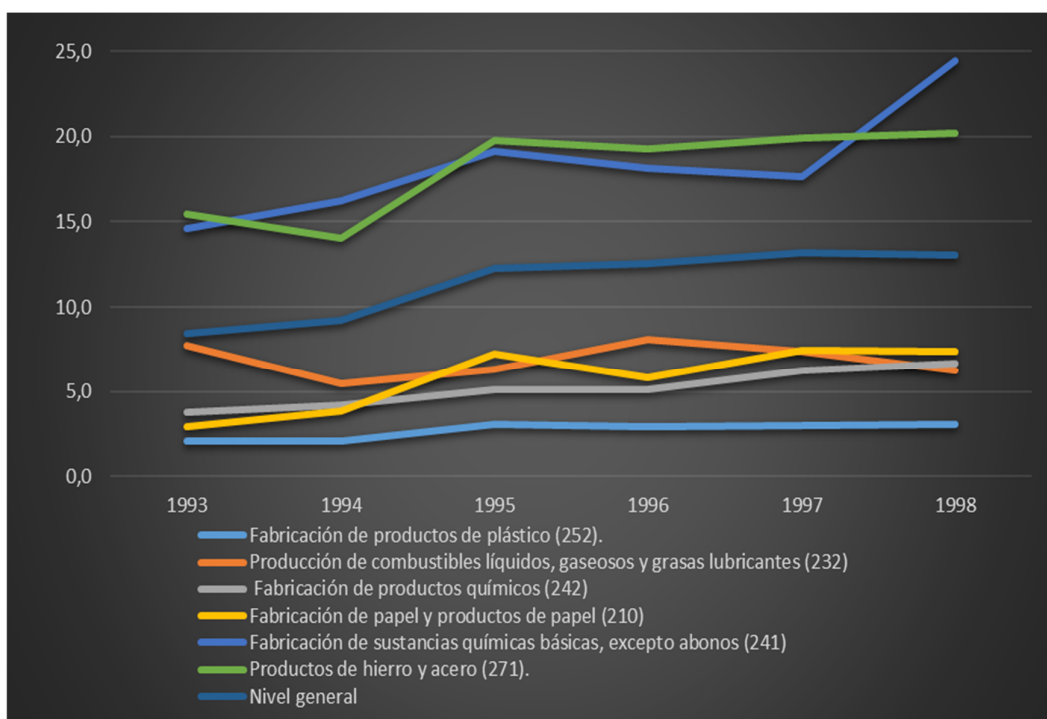
Por último, siguiendo el cuadro 2, si se observa el nivel industrial general podemos evidenciar la importancia de Brasil y por lo tanto del Mercosur como el principal destino exportador, pasando entre los años 1993-1998 de concentrar el 16,7% de las exportaciones al 31,7% respectivamente.

Cuadro 3 Sectores dinámicos en la convertibilidad, Tasa anual acumulativa de los volúmenes de producción 1993-2001 (en porcentaje)

SECTORES DE LA INDUSTRIA Dinámicos en la convertibilidad	TAA 1993-1998	TAA 1998-2002
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves (35A).	25,80%	-18,43%
Productos de hierro y acero (271).	10,70%	-6,68%
Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas (24a).	10,10%	10,02%
Elaboración de productos lácteos (152).	8,80%	-6,36%
Fabricación de muebles, somieres y colchones (361).	8,70%	-26,80%
Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques (342).	7,50%	-31,01%
Fabricación de productos de plástico (252).	6,50%	-2,03%
Fabricación de hilos y cables aislados (313).	6,20%	-30,48%
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video (323).	6,00%	-21,51%
Fabricación de fibras manufacturadas -artificiales y sintéticas- (243).	5,20%	-10,82%
Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241).	5,00%	3,05%
Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones (153).	4,90%	-4,76%
Fabricación de vehículos automotores (341).	4,80%	-21,14%
Productos de metales no ferrosos (272).	4,60%	7,19%
Productos alimenticios (151).	4,30%	-0,05%
Fabricación de papel y productos de papel (210).	3,90%	-4,80%
Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles) (20a).	3,90%	-6,49%
Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras,(172).	3,70%	-27,21%
Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242).	3,00%	-11,07%
Total industria (49 sectores)	2,40%	-8,39%

Fuente: elaboración propia en base a CEP

Gráfico 7 Exportaciones/VBP para sectores industriales seleccionados, Argentina 1993-1998



Fuente: elaboración propia en base a CEP

Si al análisis estructural agregamos un análisis dinámico (Cuadro 3) nos permite hacer importantes inferencias respecto a la etapa de crecimiento de convertibilidad. En total 19 sectores manufactureros de un total de 49 crecen con una tasa anual acumulativa superior al promedio industrial de 2,4%. Además, se observa del grupo de los 11 sectores principales en términos del VBP a excepción de “Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes (232)” todos tienen un aumento en términos de los volúmenes producidos.

A su vez, el crecimiento de los sectores dinámicos da cuenta de una reestructuración a nivel de los eslabonamientos productivos. Se observan tres tipos de eslabonamientos:

- como es el caso del conjunto de sectores productores de vehículos y material rodante (341;35A) con parte de la industria de insumos intermedios -Productos de hierro y acero (271), Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques (342); Fabricación de productos de plástico (252).

Fabricación de hilos y cables aislados (313). Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video (323). Fabricación de fibras manufacturadas -artificiales y sintéticas- (243). Productos de metales no ferrosos (272).

- Siguiendo el caso de la industria productora de alimentos (151) y de molinencia de granos (153) y sus insumos: Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242), Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno y plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario (24a).
- Un tipo más general de eslabonamientos, de industrias de insumos intermedios que proveen a varias ramas industriales sus productos.

En este sentido la reestructuración a nivel de los eslabonamientos no se relaciona a un proceso de producción integral del producto en el ámbito local del país de estudio, sino, como se ha observado, se vincula a la reestructuración productiva basada en la internacionalización de la producción. Es por esto que, en Argentina de convertibilidad, sus eslabonamientos se ajustan a las condiciones de competencia internacionales y regionales y no a una política sustitutiva. Ejemplo de esto es la industria automotor: (...) en los años noventa -como consecuencia de la regulación del régimen automotor y la consolidación del Mercosur-, el relanzamiento del complejo viene asociado a estrategias globales y regionales de las empresas transnacionales sustentadas en plantas de ensamblado de menor distancia relativa respecto a la frontera internacional pero con un elevado grado de aprovisionamiento externo”(Yogel & Rabetino, 71:2000). En la producción automotriz si bien las autopartes tienen aprisionamiento principalmente externo, otros insumos fundamentales se van a producir en el país como es el caso de los provenientes de la industria plástica.

Teniendo en cuenta el examen dinámico por último podemos inferir que, en términos de la TAA de los volúmenes de producción, existen marcadas diferencias en como los sectores se vieron afectados por los efectos de la crisis de convertibilidad (1998-2002). Ciertamente, los sectores que mejor atravesaron esa etapa fueron los ligados a la producción de bienes más insertos en el mercado internacional: Productos alimenticios (151), Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso

agropecuario (24a) y Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241). Y algunos sectores productores de insumos intermedios: Productos de metales no ferrosos (272) y Fabricación de productos de plástico (252).

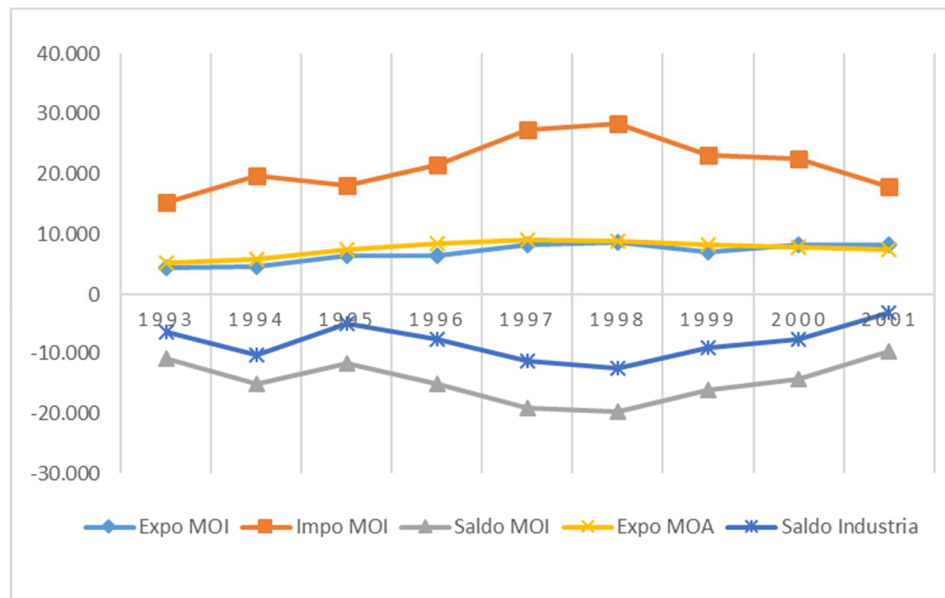
Es importante comparar el crecimiento industrial dinámico (Cuadro 3) con el análisis estructural (Cuadro 2) a modo de relacionar cambios en los volúmenes de producción y en los valores. De esta manera vemos que del conjunto de los sectores dinámicos en la convertibilidad también se destacan sectores productores de bienes de insumos intermedios con algunas diferencias de los analizados anteriormente, siendo los mismos: Productos de hierro y acero (271), Fabricación de productos de plástico, (252) Fabricación de papel y productos de papel (210); Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241) y Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes (232); Fabricación de productos químicos (242); y Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241). Estos sectores vienen creciendo desde la etapa previa, pero en los años de convertibilidad van a aprovechar en mayor medida el crecimiento del mercado interno para expandir su producción. Como se ha mencionado anteriormente la evolución de estos sectores da cuenta de un proceso de reestructuración a nivel de los encadenamientos productivos, por lo que no se puede decir que existió una desarticulación total de la industria argentina.

Siguiendo la trayectoria de estos sectores productores de insumos intermedios otro aspecto que se destaca de su evolución es la cantidad de exportaciones sobre el VBP (gráfico 7), y nos sirve como medida de la proporción de las exportaciones en la producción de cada sector. En efecto se determinan dos puntos fundamentales: la importancia del mercado doméstico como destino de su producción, y la importancia del Mercosur como destino de sus exportaciones. Observamos que estos sectores en general no tienen un marcado perfil exportador, como si lo tienen Alimentos y la producción de vehículos. Los que más exportan son Productos de hierro y acero y Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos; llegando a niveles por debajo del 25% de su producción. A su vez, luego de 1995 la mayoría de sectores no aumentan la proporción de sus exportaciones en el marco de un aumento de sus volúmenes

producidos, por lo que su destino hacia el mercado interno se incrementa. Es por esto que como vemos en el Cuadro 2 que si comparamos los años 1993-1998, Brasil emerge como uno de los principales destinos de su producción.

En el próximo apartado se continua el examen sectorial del período, comparándolo con el desarrollo de posconvertibilidad.

Gráfico 8 Exportaciones MOI y MOA, Importaciones MOI, y Saldos, Argentina 1993-2001 (En MM U\$S)



Fuente: elaboración propia en base a CEP

Por otra parte, el siguiente gráfico 8 da cuenta del condicionamiento del proceso de expansión industrial de las MOI por las importaciones y los problemas asociados al desequilibrio de la balanza comercial. Si bien este tipo de manufacturas en la fase de crecimiento 1993-1998 experimento un crecimiento histórico del 94% -a tal punto que se asemejan a la evolución de las MOA-, las mismas lo hicieron a costa de importaciones que se incrementaron en el mismo periodo un 87%. Esto marca una novedad en la estructura productiva en la que tanto las MOA como las MOI se ajustaron al proceso de apertura económica reestructurando su producción acorde a la competencia regional y global. Muestran una mayor autonomía respecto a la evolución del ciclo económico argentino al iniciar un proceso de crecimiento innovador, y, grosso modo, se ven

menos afectadas en su acumulación en los años de crisis que el resto de los sectores de la industria. Aunque el crecimiento de las MOI, como se ha planteado, presenta una mayor dependencia importadora.

Cuadro 4 Exportación de los 10 productos principales conforme a la CUCI rev.1, según participación porcentual en cada año, Argentina 1974-2015

Productos principales	1974	1980	1987	1991	1993	1998	2002	2005	2011	2015
0813 Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal	1,9	3,7	13,1	10,2	10,7	7,3	10,4	9,7	12,1	18,0
0440 Maíz sin moler	16,8	6,4	4,7	3,4	4,0	5,1	3,6	3,4	5,4	5,7
4212 Aceite de soya	3,6	4,3	4,6	5,6	5,3	5,6	6,2	7,0
2214 Soya	...	7,5	4,2	7,7	4,2	2,5	4,4	5,7	6,5	7,8
7323 Camiones y camionetas (incluidos los vehículos de ambulancia)	3,0	...	2,7	4,3	5,5
0410 Trigo (incluso escanda) y comuña sin moler	7,8	10,2	5,5	4,0	5,6	5,0	4,3	3,2	3,0	1,9
7321 Vehículos automotores para pasajeros (excepto los autobuses)	6,2	2,4	2,0	5,8	3,5
59999 Otros productos y preparados químicos, n.e.p.	2,9	...
0813 Crustáceos y moluscos, frescos, refrigerados, congelados, salados o desecados	1,7
0111 Carne de ganado vacuno, fresca, refrigerada o congelada	5,0	6,8	4,0	3,3	2,5	2,9
0138 Otros preparados o conservas de carne, estén o no envasados herméticamente	3,5	3,3	3,8	2,9
0311 Pescado fresco, refrigerado o congelado	3,0
0459 Cereales sin moler, n.e.p.	8,0	2,9
0514 Manzanas frescas	1,9
0611 Azúcar de remolacha y de caña, sin refinar (excepto los jarabes)	4,2	3,2
0812 Afrechos, salvados, harinas y otros productos secundarios procedentes de granos de cereales y de leguminosas	3,3
28311 Mineral y concentrados de cobre	2,2	...	1,8	...
33101 Petróleos crudos	4,0	5,5	8,7	6,3	2,7	...
3322 Petróleo para lámparas y espíritu de petróleo	...	3,0
3411 Gas natural	2,4	3,1
4216 Aceite de girasol	3,3	4,5	2,7	4,0
5417 Medicamentos	1,6
6114 Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos	2,2	3,7	5,4	4,0	4,5	2,9	2,6
6782 Tubería de hierro (excepto de fundición) o de acero, sin costura (sin remachar)	3,0
73289 Otras partes para vehículos automotores, salvo motocicletas	2,7	1,6
Total de los productos principales	54,6	50,7	50,6	47,3	45,5	47,1	46,3	44,6	50,7	54,3
Total primarios	38,7	33,2	14,4	11,1	17,8	18,1	23,2	18,5	19,4	15,4
Total MOI	0,0	0,0	0,0	3,0	2,7	9,2	2,4	4,7	13,0	12,2
Total MOA	15,9	17,5	36,2	29,2	25,0	19,8	18,3	18,2	18,3	26,7
Complejo soja	1,9	11,2	20,9	22,2	19,5	15,4	20,1	21,0	24,8	32,8
Todos los productos (en millones de dólares)	2961,3	8019,2	6360,2	11974,9	13114,4	26406,3	25595,9	39964,0	80666,0	54518,7

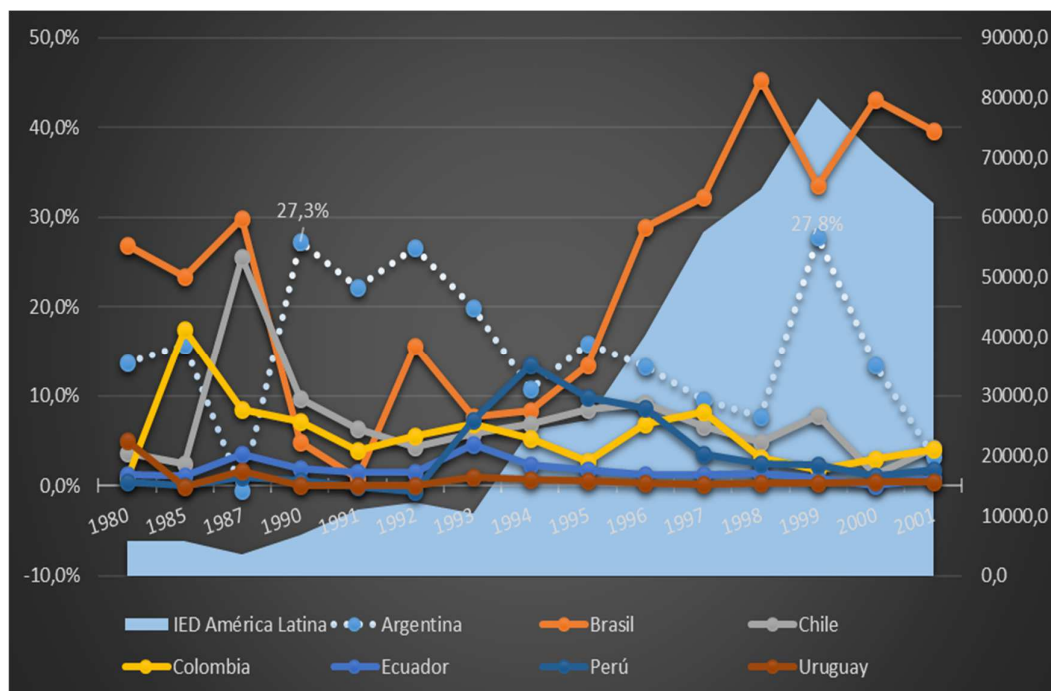
Fuente: elaboración propia en base a CEPAL

Si profundizamos en el examen de las exportaciones en términos de los 10 productos principales de la canasta exportadora (Cuadro 4), se observa en relación a la evolución industrial de convertibilidad una significativa especialización productiva y un alto grado de concentración. Se manifiesta una

novedad en la evolución de las MOI, que en años anteriores recién tuvieron presencia a partir del año 1991 con un 3% del total exportador, y que en 1998 llegaron al 9,2% del total. Los productos que lo conforman son Vehículos automotores y camiones y camionetas que se beneficiaron principalmente del Mercosur. En segundo lugar, las MOA lideran la composición de la canasta exportadora en la etapa analizada con un 19.8% para el año 1998, pero muestran una tendencia al descenso respecto a los niveles alcanzados en los años ochentas y principio de los noventas. Las mismas son lideradas por Tortas y harinas de semillas oleaginosas y otros residuos de aceite vegetal, Aceite de soya, Aceite de girasol, y Cueros de otros bovinos y pieles de equinos, curtidos. El complejo soja muestra una transformación histórica de la estructura productiva desde los años ochentas con un máximo de 22.2% en 1987, mientras que en los años noventas su composición relativa cae, pero sin dejar de tener un peso decisivo en la estructura exportadora representando un 15.4%. A su vez, el nivel de concentración entre los años 1993-1998 es importante, y se ve afectado por el incremento de un 101 % de las exportaciones, periodo en el cual las MOI son las que ganan más terreno.

El proceso de especialización y concentración que representan un núcleo importante de empresas exportadoras en argentina, es parte, a su vez, de un proceso de internacionalización. En este sentido: “El fuerte aumento del grado de transnacionalización de la economía argentina se refleja también en la participación de las ET en el comercio exterior y, si bien su presencia es absolutamente predominante en el flujo de importaciones (72% en 1998), su contribución a las exportaciones es también sustantiva (54% en ese mismo año).” (Kulfas, Porta, & Ramos, 2002).

Gráfico 9 Inversión extranjera directa en América Latina (en Millones U\$S eje derecho) y según países seleccionados (en porcentaje), 1980-2001



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL

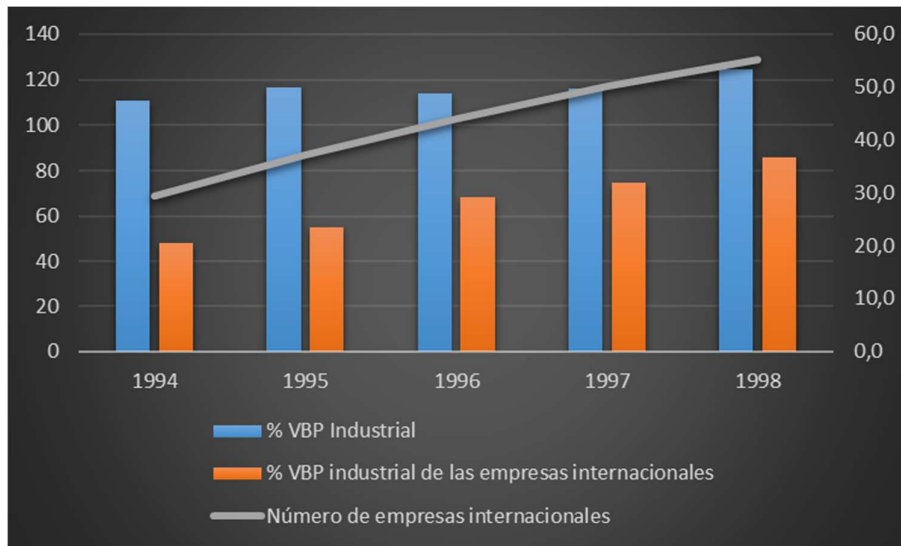
Es por esto que el proceso de internacionalización de la economía tuvo particular énfasis en la producción industrial del país de estudio a partir del creciente aumento de la IED (gráfico 9). La misma creció en América Latina entre 1991-1999 a una tasa anual acumulativa del 25%, y los dos países sudamericanos de mayor destino de la misma fueron Argentina (28%) y Brasil. A nivel de la industria entre 1992 y 2001 la IED se concentró en Alimentos, bebidas y tabaco (7%); Química, caucho y plástico (7%); y en la Industria automotriz y equipo de transporte (4%) (Sacrosky, 2006). Cabe destacar que la inversión de la IED durante los años ochentas marca un importante antecedente, al estar dirigida la misma hacia la industria automotriz, química y alimentos, bajo planes estatales específicos de reconversión de deuda en ampliación industrial y creación de nuevas plantas (Chudnovsky, López, & Porta, 1994).

Dos elementos de la IED afectaron la estructura industrial: por un lado, el predominio en la composición de la IED de compra de empresas (el 56% del total), y por otro el endeudamiento externo como mecanismo de financiamiento de estas empresas. Este último aspecto es señalado de la siguiente manera: “Entre 1992 y 1998 el sector privado no financiero se endeudó con el exterior en

más de 35 mil millones de dólares, correspondiendo casi tres cuartas partes de dicho endeudamiento a los inversores extranjeros” (Kulfas et al., pp.19:2002). Mientras que la IED en formación de capital, siguiendo a estos autores, se destinó un 30% a la industria, cuyos sectores destacados fueron alimentos, bebidas (5%), Química caucho y plástico (7%) y automotriz y autopartes (9%) Petroquímica (2%) y Químicos (3%).

A su vez la IED en la convertibilidad presenta dos etapas, la primera 1990-1994 en la que el destino de la IED se dirigió mayoritariamente a las privatizaciones del sector servicios, y una segunda etapa a partir d 1996 en que la misma se encaminó principalmente a la industria, y a la adquisición de empresas locales de alta competitividad y con estrategias de largo plazo (Kosacoff & Porta, 2000;).

Gráfico 10 Evolución de las 200 empresas más concentradas en la industria y de las empresas internacionales que las integran, según su composición en el VBP industrial, y en la cantidad de empresas. Argentina 1994-1998 (en porcentaje -eje izquierdo-, y en cantidad de empresas -eje derecho-)



Fuente: elaboración propia en base a CEP

Por otra parte, en el Gráfico 10 podemos observar la estrecha relación entre concentración e internacionalización de la producción manufacturera. De esta manera, entre los años 1994 y 1998 las 200 empresas industriales de mayores ventas aumentan su participación en el VBP industrial de un 47.4% a 53.3%. De igual manera la cantidad de empresas transnacionales al interior de las 200 empresas de mayores ventas se incrementaron de 69 a 129, y de esta

manera se acrecentaron sus participaciones en el VBP de 20.6% a 36.9% (Kulfas et al., 2002). En relación a este punto Azpiazu, Manzanelli, & Schorr (2011) añaden que la participación en el VBP de las 100 empresas principales paso del 27,8% en 1993 a 34,9% en 1998, mientras que la participación en las exportaciones totales de las principales empresas manufactureras aumentó del 56.2% en 1994 al 69.4% en 1999.

La concentración empresarial da cuenta de las nuevas condiciones necesarias para la expansión industrial bajo el marco competitivo establecido en la convertibilidad, y su notable incremento produce una estructura industrial a nivel sectorial y empresarial más heterogénea y dependiente del mercado internacional. En consecuencia, en la etapa el alto grado de concentración fomentado en mayor medida por empresas multinacionales, permitió un alto nivel de inversiones, mayores aumentos de productividad, una expansión del comercio e incluso un mayor manejo en materia innovativa (Chudnovsky, López, & Orlicki, 2006; Fernández Bugna & Porta, 2011; Kulfas et al., 2002). Así, el proceso de reestructuración productiva fue liderado por empresas multinacionales que pudieron profundizar un ciclo “ofensivo” de su producción. Su evolución marcó un claro contraste con la preexistente industria local Argentina o multinacional de menor escala que no pudo adaptarse a las pautas internacionales de desarrollo y por ello representa el conjunto de conductas “defensivas” o de cierre de plantas.

Un conjunto importante de trabajos dan cuenta de un proceso de internacionalización y concentración de la trama productiva por las estrategias de empresas multinacionales desarrollada desde los años noventas -Fernández Bugna & Porta, 2011; Kosacoff & Ramos, 2004; Chudnovsky y López Restrepo, 2002; Kosakoff, 1998; Kosacoff y Porta, 1998; Frenkel & Fanelli, 1995-. Las mismas empresas aprovecharon las “(...) nuevas oportunidades de inversión generadas: i) reformas estructurales —la apertura de la economía, la desregulación de los mercados, el proceso de privatizaciones y la apertura al capital externo en sectores en los cuales se encontraba vedado (hidrocarburos); ii) regímenes sectoriales específicos (automotriz, minería y forestación) y, iii) dinamismo del mercado interno y regional, a partir de la conformación del

MERCOSUR.” (Fernández Bugna y Porta 2011:66). Las actividades en las que existieron ventajas de costos y disponibilidad de materias primas como la agro industria y la petroquímica, y la industria automotriz se vieron más beneficiadas de este proceso. Y, de esta manera para los autores, la economía argentina paso a convertirse en una de las más internacionalizadas.

Por esta razón: “El fuerte aumento del grado de transnacionalización de la economía argentina se refleja también en la participación de las ET en el comercio exterior y, si bien su presencia es absolutamente predominante en el flujo de importaciones, su contribución a las exportaciones es también sustantiva. (...) Otros dos hechos se destacan para otorgar cierta singularidad al caso argentino: en términos internacionales, la participación de las ET en el comercio es comparativamente elevada, pero, a la vez, la orientación mercado-internista de su operatoria también es mucho más marcada que en otros países receptores de IED. (Kosacoff & Ramos, 2004)”

Así, la concentración e internacionalización a nivel de la industria constituyen aspectos fundamentales en el desarrollo industrial de convertibilidad, y fueron impulsadas por empresas que estaban en condiciones de hacer frente a la incertidumbre a nivel microeconómico. Frente a este tipo de conducta: “Algunas empresas optaron por articularse definitivamente a las corrientes económicas internacionales, particularmente a través de la construcción de redes de proveedores y compradores, socios y propietarios fuera del país, o directamente a través de la inversión extranjera. A grandes rasgos, puede caracterizarse esa actitud o conducta como de tipo ofensiva, y ha logrado resultados notables en su esfuerzo por alcanzar niveles de productividad similares a los internacionales, porque en una economía abierta, un desempeño exitoso sólo puede medirse con relación a la frontera internacional.” (Kosacoff & Gómez, 281:2000).

El Mercosur adquiere relevancia en estos años para las prácticas de las empresas internacionales porque: (...) “el acceso al mercado brasileño a través del Mercosur hace posibles mayores economías de escala y de especialización, y la mayor competencia en muchos sectores transables fuerza a las filiales a operar más cerca de las mejores prácticas productivas

internacionales(Chudnovsky & López Restrepo, 174:2002). Es así que las exportaciones de manufacturas se concentraron en el Mercosur, mientras que a los países desarrollados se exportaron manufacturas de origen agropecuario. Este punto es importante para entender el espacio de acumulación regional de los sectores a estudiar.

El tipo de industria que emerge del proceso de reestructuración productiva caracterizado por la concentración, internacionalización y especialización productiva y comercial va a ser la base del desarrollo productivo de posconvertibilidad. A continuación, se analiza esta segunda etapa y sus fuertes vínculos con lo analizado en este apartado.

Capítulo 3. La industria en la posconvertibilidad

La acumulación industrial en los años de posconvertibilidad es heterogénea y desigual, y presenta dos tipos de industria que alcanzaron una fase de crecimiento, siendo las mismas: a) la *competitiva*, que se conformó en el proceso de apertura y orientada sobre todo al mercado mundial y regional, pudiendo competir en este espacio tanto por el proceso de re-estructuración productiva previo como por la continuidad de sus incrementos a nivel de la producción, de sus inversiones y productividad. Y en segundo lugar, b) la *dinámica en la posconvertibilidad*, que emergió de un proceso más ligado a la expansión del mercado interno.

Los límites al crecimiento industrial se evidenciaron sobre un amplio conjunto de sectores industriales que, por una parte, manifestaron incrementos productivos hasta alcanzar su capacidad instalada preexistente. Por otra parte, un conjunto importante de sectores que componen la lista de los *no dinámicos* profundizaron los fenómenos de restricción externa y heterogeneidad estructural característico de la economía argentina.

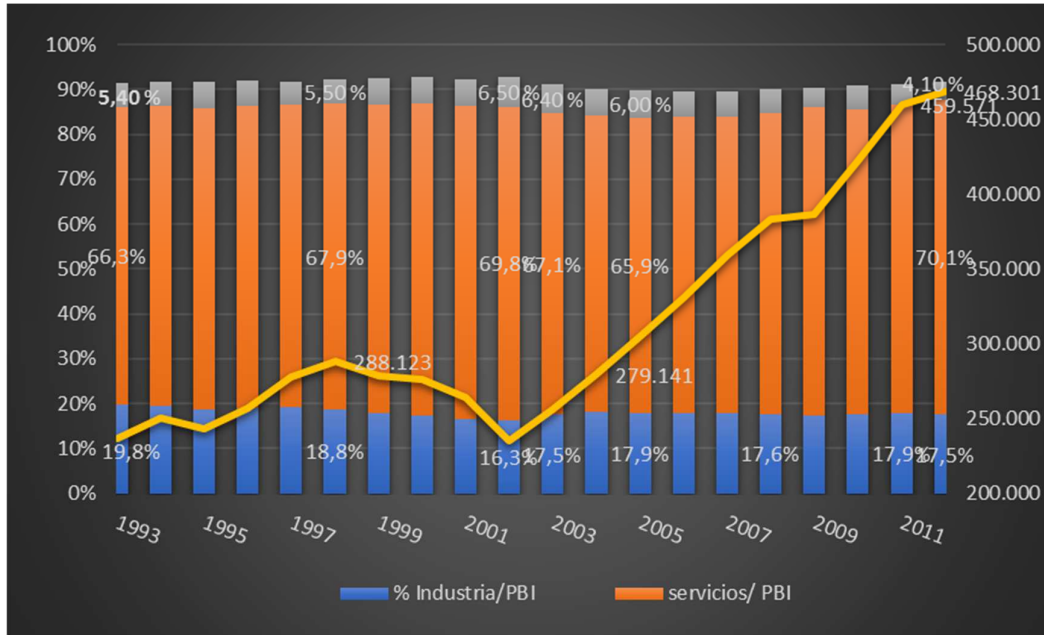
A continuación, se analiza la evolución de la industria de posconvertibilidad. Primero se examina la relación entre la forma general que adoptó la economía argentina en la posconvertibilidad y la industria para determinar las diversas fases que presentó su acumulación. En segundo lugar, el estudio se detiene en el proceso de internacionalización comercial y

productivo, y la evolución de la balanza comercial de la industria y sus componentes para definir el principal límite del desarrollo industrial: la continua dependencia de importaciones para la expansión industrial. Con los puntos anteriores como base nos adentraremos en el análisis de la estructura industrial y en la dinámica de los sectores que componen el conjunto de las manufacturas en el país, prestando especial atención a la evolución de los *SDP*, y de los *SC*.

3.1. La industria en la posconvertibilidad. Aspectos generales

Una de las contradicciones presentes en la acumulación industrial se observa relacionando su evolución respecto de su participación en la economía.

Gráfico 11 Evolución del PBI y de la industria manufacturera, y de la participación de la industria manufacturera, en el PBI precios productor (PBIp.p.), 1993-2012 (en millones de pesos de 1993, y en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia en base a INDEC

Si siguiendo el Gráfico 11 y el Cuadro 5 si bien en el ciclo 2002-2011² la tasa de crecimiento anual acumulativa del PBI y de la industria manufacturera muestra una destacada evolución respecto a la convertibilidad del 7,13% y del 7,51% respectivamente, no ocurre lo mismo con la participación industrial en el producto. Es que observamos una clara caída de la participación manufacturera presentando un máximo del 18,1% para el año 2004 y descendiendo al finalizar

² El último año de análisis es el 2012 por los cambios de las formas de mediciones del Indec. Luego se profundiza en la evolución económica en Argentina de los años 2013, 2014 y 2015 con otros datos.

el periodo al 17,4% en el año 2012, lejos del máximo alcanzado en los años de la convertibilidad del 19,8% en 1991 y del 19,1% en 1997. La participación relativa de la industria y del agro tiende al estancamiento pasando en conjunto del 30,1% al 29,9% durante el ciclo 2002-2012, mientras que la participación de los servicios en el mismo ciclo cambió del 69,8 al 70,1.

Cuadro 5 Ampliación de la Capacidad Instalada (ACI), Utilización de la Capacidad Instalada (UCI), PBI Industrial en mill. de pesos de 1993 (PBI I. 1993), y Valor Bruto Industrial en mill. de pesos de 2004 (VBI 2004) 1998-2015.

	ACI	UCI	PBI I. 1993	VBI 2004
1998			49.525	
2002		55,7%	36.176	
2003	-0,4%	64,9%	41.952	
2004	3,1%	69,7%	46.977	288.272
2005	3,7%	72,8%	50.480	310.188
2006	7,1%	73,7%	54.975	338.412
2007	7,1%	74,0%	59.153	364.369
2008	3,8%	74,8%	61.842	373.908
2009	2,9%	72,8%	61.503	347.863
2010	2,8%	77,7%	67.547	389.351
2011	5,2%	78,8%	74.962	421.593
2012	4,5%	74,5%	74.660	411.236
2013	2,2%	72,7%		418.884
2014	0,1%	70,8%		398.443
2015				402.413

Fuente: elaboración propia en base a INDEC

En segundo lugar, se pueden encontrar claras tendencias de la acumulación de capital en los años de posconvertibilidad que en conjunto nos permiten dividir el ciclo en fases de: i) recuperación (2002-2005), ii) crecimiento (2005-2011) y iii) estancamiento (2011-2015)¹. Así, a partir del Gráfico 11 y Cuadro 5 observamos el dato más significativo: recién en el año 2005 se produce un cambio cuantitativo en el cual el crecimiento del PBI y del PBI industrial sobrepasa los niveles anteriormente alcanzados en el ciclo de acumulación anterior de convertibilidad -en el año 1998-. En cambio, los años 2011-2015 se observa un patrón de estancamiento industrial siguiendo la evolución del Valor Bruto de la Industria.

A su vez dos aspectos refuerzan dichas tendencias. En síntesis, antes del año 2005 existe una fase sostenida de recuperación de la capacidad instalada por utilización de capacidad ociosa, mientras que en los años siguientes se produce un proceso de ampliación de la capacidad instalada, que si bien no es continua en su ascenso, es pronunciada y posteriormente continua siendo positiva, hasta el año 2011 en el que se inicia un ciclo marcadamente descendente.

La delimitación de fases en la posconvertibilidad nos permite observar el comportamiento al interior de la industria examinando su comportamiento en las fases de recuperación, crecimiento y estancamiento. A su vez bajo esta metodología se puede comparar la evolución de los sectores en las fases de crecimiento de la convertibilidad y posconvertibilidad a modo de identificar los SC y *los SDP*.

Así en los siguientes apartados se busca responder las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son los sectores dinámicos en la posconvertibilidad y cuales los competitivos en ambos periodos? ¿Qué características presentan en función de su lugar en la estructura industrial, en el comercio interno y externo, en términos de su participación en y en el empleo industrial? ¿Como es su desarrollo en términos de su inversión y productividad? ¿Qué implicancias tienen estos elementos de acuerdo a la estructura industrial conformada en la posconvertibilidad y en la convertibilidad?
- ¿Qué diferencias específicas y que relaciones guardan entre sí las fases de recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011), y estancamiento (2011-2014)?; en términos de los sectores manufactureros de la industria: ¿cuáles son los sectores más rezagados y como su dinámica afecta al desarrollo industrial?.

¿A Continuación, antes de pasar al examen de los sectores industriales se realiza un estudio macroeconómico respecto a la industria y la balanza comercial industrial? con el objetivo de entender el fenómeno del desequilibrio estructural que afectó al desarrollo industrial.

3.2. Internacionalización y heterogeneidad estructural en la industria de posconvertibilidad: crecimiento económico e incremento del peso de las importaciones en la balanza comercial

Como vimos en el estudio de la convertibilidad, desde los años noventas las economías de la región presentan un marcado proceso de internacionalización del comercio y de su producción estando cada vez más integradas al mercado mundial. Estos fenómenos se acrecentaron en los años de posconvertibilidad teniendo consecuencias en la estructura productiva, agudizándose los problemas referidos a la heterogeneidad y desequilibrio estructural.

Para comenzar el análisis, el gráfico 3 muestra la evolución del comercio de mercaderías entre los años 1991 y 2015, y da cuenta de una marcada tendencia de internacionalización del comercio para los casos de Argentina, Brasil, Chile y Uruguay (si bien existió un rebote después del año 2008 por los efectos de la crisis mundial Subprime). En el caso argentino en el periodo de posconvertibilidad 2002-2015 se amplifica dicha tendencia sobre todo para los años 2002-2008 en el que representa en promedio un 34%, y años más tarde presenta una importante caída culminando en un 19,9%.

Como se estudió en el examen de la convertibilidad, la profundización de la internacionalización de la producción y el comercio en Argentina tuvo efectos directos en el entramado productivo, aún más porque en estas décadas se agudizaron problemas típicos del país dados por el carácter *heterogéneo de la estructura industrial*: por una parte, se afianzaron los SC productores de *commodities* a partir de un proceso de internacionalización, concentración y especialización productiva. A su vez, la expansión industrial se logró sobre la base de una mayor dependencia de importaciones de bienes de capital e insumos que en el largo plazo implicaron problemas en la balanza comercial. Antes de continuar con el examen empírico es necesario aclarar la noción de *estructura productiva desequilibrada*. Uno de los conceptos económicos más significativos para entender el comportamiento económico de los países Latinoamericanos lo aportó Diamand, 1972, 1984 bajo la denominación de “estructura productiva desequilibrada”. Siguiendo al autor una “estructura

productiva desequilibrada” está formada por dos sectores: un sector industrial orientado al mercado interno y dependiente de la importación que trabaja con precios y costos considerablemente superiores a los internacionales y un sector primario orientado a la exportación que trabaja con precios inferiores a los internacionales. Esta estructura presenta un tipo de desarrollo particular conocido como “stop and go” que supone ciclos de crecimiento y estancamiento recurrentes y desequilibrados. Es que bajo este tipo de estructura el crecimiento económico -definido como momento “go”- requiere de cantidades crecientes de divisas para el desarrollo industrial siendo su única fuente las provenientes del agro. Así el principal límite a la evolución económica de la época se manifestó en la divergencia existente entre el crecimiento del sector industrial consumidor de divisas y el más lento crecimiento del sector agropecuario generador de divisas.

La idea de estructura productiva desequilibrada se relaciona al desarrollo económico actual, aunque con algunos matices: por un lado en la actualidad no existen roles tan marcados entre la industria y el agro en términos de un sector importador y otro exportador. En este sentido, la estructura industrial a diferencia del periodo ISI tuvo el impacto de la apertura económica y del desarrollo exportador de las MOA y MOI.

Así y todo, el concepto de heterogeneidad estructural si bien fue utilizado de distintas maneras y en otras épocas, reúne ciertas condiciones que, mediante su correcta aplicación, lo hacen adecuado para utilizarlo en el país de estudio. Una de sus mayores cualidades es la de su empleo: “Como concepto para el reconocimiento de una característica estructural de los países en vías de desarrollo. Cualquiera que sea el estado de cosas que se tenga en vista (desequilibrios sectoriales, o bien, niveles de desarrollo sectoriales diferentes; desequilibrios de los factores de producción; diferencias de la productividad sectorial e intrasectorial) la HE reúne las disparidades empíricamente aprehensible (y medible) en un denominador conceptual” (Sturm & Nohlen, 1982)

Para observar esta problemática durante el periodo de posconvertibilidad es necesario introducirnos en la forma que adopta el desequilibrio estructural a nivel de las exportaciones e importaciones que se realizaron: sobre todo por la

creciente demanda de importaciones de bienes de capital e insumos de las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) a medida que se profundiza el ciclo de crecimiento económico, y por la acumulación de divisas dadas en mayor medida en las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) y en el Sector Primario. A continuación, se realiza el estudio para las fases de recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011) y estancamiento (2011-2014) definidas en el apartado anterior.

Cuadro 6 Balanza de divisas MOI y MOA, Expo sector primario y Saldo del Comercio Argentino total, (1998 y 2002-2014). En MM de U\$S.

Años	Expo MOI	Impo MOI	Saldo MOI	Expo MOA	Impo MOA	Saldo MOA	Expo primarios	Balanza Comercial
1998	8.624	28.437	-19.813	8.761	341	8.420	6.604	-4.944
2002	7.601	7.867	-266	8.138	1.379	6.759	5.273	16.661
2003	8.047	12.320	-4.273	10.004	520	9.484	6.471	16.088
2004	9.616	20.241	-10.625	11.926	651	11.275	6.852	12.130
2005	11.985	25.937	-13.952	13.141	758	12.383	8.111	11.700
2006	14.843	31.072	-16.229	15.265	906	14.359	8.625	12.393
2007	17.333	40.660	-23.327	19.213	1.177	18.036	12.486	11.273
2008	22.063	51.508	-29.445	23.906	1.476	22.430	16.202	12.556
2009	18.734	35.119	-16.385	21.225	1.232	19.993	9.257	16.886
2010	23.846	51.268	-27.422	22.668	1.629	21.039	15.148	11.395
2011	28.915	65.639	-36.724	28.192	2.034	26.158	20.214	10.013
2012	27.520	59.582	-32.062	27.474	1.770	25.704	19.050	12.419
2013	28.510	63.569	-35.059	29.020	1.815	27.205	18.730	8.003
2014	24.340	54.840	-30.500	28.060	1.631	26.429	15.120	6.687

Fuente: elaboración propia a partir de CEP e INDEC

Siguiendo el Cuadro 6 vemos los efectos en la estructura industrial del mayor grado de dependencia y de des-integración productiva: la necesidad creciente de importaciones de insumos intermedios, piezas y accesorios, y bienes de capital como base del crecimiento industrial local. Observamos un crecimiento de las exportaciones e importaciones de las manufacturas de origen industrial (MOI), donde para la fase de recuperación (2002-2005) las exportaciones MOI se incrementaron al 57,68% y las importaciones MOI al 229,69% respectivamente mostrando una clara relación entre recuperación económica y dependencia estructural de importaciones para su desarrollo. En la fase de crecimiento (2005-2011) esta tendencia si bien decreció muestra la persistencia del peso de las importaciones, así las exportaciones MOI aumentaron un 141,26% y las importaciones MOI 153,07%. Por último, en la

última fase de estancamiento (2011-2014) ambas decrecieron al -15,8% y -16,5% debido a una clara desaceleración de la acumulación industrial como se observó anteriormente.

Estos movimientos se tradujeron en un déficit creciente del saldo MOI hasta el año de máxima producción industrial (2011) de 36.724 MM U\$. En la fase de recuperación vemos un incremento del déficit del 5145,11%, -reflejando nuevamente la relación del despegue económico con la necesidad de importaciones en bienes de capital, insumos intermedios, piezas y accesorios-, mientras que en la fase de crecimiento lo hizo al 163,22%, y en los años de estancamiento decreció al -0,17%.

Por su parte las manufacturas de origen agropecuario (MOA), siguiendo el mismo cuadro, presentan un marcado superávit con subas en su saldo tanto en las fases de recuperación y crecimiento del 83,21% y 111,24% respectivamente. Su acelerado crecimiento refleja una de las principales diferencias de la posconvertibilidad respecto a la convertibilidad, y permitió un relajamiento mayor en la balanza comercial y en el crecimiento industrial hasta la última fase de estancamiento (2011-2014) en que el saldo MOA es del 1,04%. Al finalizar el periodo en 2015 las mismas caen y en conjunto con las exportaciones primarias son parte importante del déficit comercial.

También es clave destacar que el saldo MOA en términos absolutos es mayor que el aporte de las exportaciones de productos primarios en todos los años de posconvertibilidad, (si bien el aporte del sector primario es significativo). Es más, las MOA en la fase de estancamiento caen mucho menos que las exportaciones primarias presentando un descenso las últimas del -25,2%, cuestión que relativiza la tesis de que las exportaciones primarias son las principales generadoras de divisas.

Por último, la evolución de la balanza comercial acompaña las tendencias mencionadas presentando una caída en las fases de recuperación, crecimiento y estancamiento del -29,7%, -14,42% -33,22% respectivamente. Siendo en el año 2015 negativa (con una caída de -2968 MM U\$). Si bien el hecho de que la misma sea positiva en la posconvertibilidad -con excepción del año 2015-, podemos afirmar que el problema de restricción externa se manifestó, aunque

de manera diferente en relación a los años de convertibilidad: desde este punto de vista el superávit comercial permitió una fase de crecimiento más sostenida pero dependiente, expandiéndose la acumulación hasta los límites que las exportaciones primarias, MOA, MOI, y las importaciones MOI lo permitieron. De esta manera el desarrollo local quedó atado a su vínculo respecto al mercado mundial.

Este análisis nos permite entender el doble límite que presenta el desarrollo de la estructura industrial Argentina: por un lado, para su expansión depende de un cúmulo importante de importaciones crecientes, mientras que por otro depende del buen desempeño de ciertas manufacturas -principalmente de las MOA, y también de las MOI- que generen las divisas necesarias para la exportación. De esta manera: "la industria argentina retomó un sendero de expansión pero a costa de importaciones crecientes por unidad de producto. Expresado en términos concretos, las propias estadísticas oficiales dan cuenta de un notorio aumento del grado de dependencia y de desintegración productiva del capitalismo industrial." (Gigliani, 2013:11). Pero en el caso inverso de estancamiento vemos que fue consecuencia de la continua dependencia de importaciones y de la caída sobre todo de las exportaciones primarias.

Entonces, la profundización de las relaciones comerciales internacionales en Argentina desde los años noventa condujo a etapas de crecimiento y estancamiento diferenciadas, que si bien en los años de convertibilidad presentaron límites más acuciantes su desarrollo no se detuvo. En la posconvertibilidad continuó un perfil industrial basado en *commodities* más asociado a las MOA pero también a las MOI en buenas condiciones para competir a nivel internacional. A su vez se intensificó la dependencia de importaciones hacia las MOI.

En este sentido crecimiento y estancamiento son parte de un mismo proceso de desarrollo espontáneo, cuyo sostén lo constituyó en mayor medida el mercado mundial. Es difícil asociarlo a una evolución planificada por la existencia de fases críticas o de crecimiento desequilibrado. Es más bien un desarrollo espontáneo cuyas salidas más sólidas implicaron, como se explica más adelante, la formación de una estructura industrial más heterogénea,

concentrada y especializada sobre todo en *commodities*, en un minúsculo grupo de bienes de uso intermedio, en el sector automotriz, y en algunos bienes de consumo destinados al mercado interno.

Por último, como se refirió en el análisis de la convertibilidad, la relación entre la industria y el sector servicios se complejizó de tal manera que la misma afectó a la forma en que décadas previas se producía el desequilibrio estructural y la restricción externa. Para captar este fenómeno en la posconvertibilidad se utiliza un modelo macroeconómico que parte de una perspectiva holística y singular del proceso económico argentino en el largo plazo (Panigo, Toledo, Herrero, López, & Montagu, 2009). Con estas bases introducimos un aporte al modelo para definir el comportamiento específicamente de la industria, el sector agropecuario y los servicios mediante las siguientes ecuaciones:

$$(1) \text{ Industria Ind} = \alpha_1 + \beta_1$$

$$(2) \text{ Agropecuario Agro} = \alpha_2 + \beta_2$$

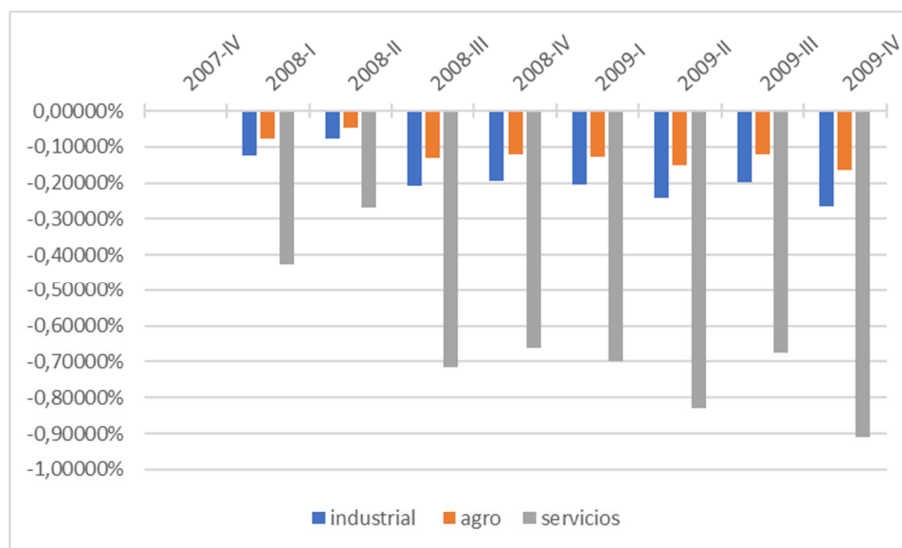
$$(3) \text{ Servicios Ss} = \alpha_3 + \beta_3$$

Las ecuaciones de comportamiento del producto industrial, primario y de servicios se definen en todos los casos como función del producto total. De esta manera, el parámetro “ α ” representa los componentes autónomos de cada uno de los productos sectoriales (que pueden incluir variaciones de precios o costos, alteraciones en la producción debido a cuestiones naturales en el caso del sector primario, entre otros aspectos). Por su parte, los parámetros β_1 , β_2 y β_3 expresan las relaciones entre el producto de cada sector y el producto total de la economía. En este caso, los parámetros fueron calibrados en función de un promedio de las participaciones de cada sector en el producto total para el período 1993-2014.

El periodo de análisis en Gams corresponde a la base de datos con la que se cuenta (elaborada por el modelo macroeconómico) y la misma está actualizada hasta el IV cuatrimestre del 2007, y la simulación se realiza según las posibilidades de un resultado matemáticamente posible y que minimice el margen de error. Se proyecta un Shock externo moderado, una caída del 2% de los precios de las exportaciones en un trimestre, para ver su impacto en los tres

sectores y analizar sus efectos en términos de la heterogeneidad estructural y restricción externa. En este sentido el horizonte temporal de simulación va del IV cuatrimestre del 2007 al IV cuatrimestre del 2009.

Gráfico 12 Diferencias porcentuales entre los valores proyectados y observados de la industria, sector agropecuario y servicios (2007-2009)



Fuente: elaboración propia a partir de GAMS

Si siguiendo el Gráfico 12, si comparamos el valor observado y el escenario proyectado en él (GAMS), vemos que la simulación de una caída de los precios internacionales de las exportaciones del 2% en el primer trimestre del 2008, afecta negativamente tanto a los sectores productivos -industria y agro- y los servicios. En términos particulares los resultados negativos son asimétricos, de esta manera los servicios tienen la mayor variación negativa pasando de una caída en el primer cuatrimestre del 2008 del 0,43% al 0,91% en el cuarto cuatrimestre del 2009. De esta manera los servicios han ganado espacio en el fenómeno de la heterogeneidad estructural y restricción externa, y deben ser repensados más allá de los esquemas tradicionales que centran el análisis en la dinámica de los sectores agropecuario e industrial.

3.3. La evolución al interior de la industria en los años de posconvertibilidad: las etapas de recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011) y estancamiento (2011-2015).

Si se piensa el incremento histórico de la industria en los años de posconvertibilidad como un fenómeno puramente cuantitativo se comete el error de subestimar los problemas inscriptos en su desarrollo. Si bien se sucedieron

cambios que invitan a conceptualizar la etapa como un desarrollo singular, existen continuidades insertas en la forma en que se desplegó su acumulación, como es el caso de la dependencia y necesidad estructural de importaciones MOI para su desarrollo como observamos en el punto anterior.

El análisis sectorial nos proporciona una nueva relación entre los fenómenos macro y micro que avanza sobre las determinaciones al interior de la industria y en el caso de estudio comprende una división industrial bastante extensa en 49 sectores o ramas industriales. El estudio de sus diversas dinámicas nos permite comprender las trayectorias sectoriales en distintas fases de posconvertibilidad y sus relaciones con el periodo de convertibilidad.

Antes de pasar al estudio empírico, se relacionan las principales tesis industriales escritas sobre el tema respecto al presente trabajo.

3.3.1. Las fases de recuperación (2002-2005) y crecimiento industrial (2005-2011) en la posconvertibilidad: Concentración y especialización de la producción

Como se mencionó anteriormente, el Cuadro 7 muestra agrupamientos sectoriales en función de las etapas de crecimiento de convertibilidad (1993-1998) y de posconvertibilidad (2005-2011) y las dinámicas sectoriales.

Cuadro 7 Evolución de los sectores de la industria 1993-2013 (en términos de la tasa anual acumulativa -TAA- de sus volúmenes físicos de producción)

SECTORES DE LA INDUSTRIA	TAA 1993-1998	TAA 1998-2002	TAA 2002-2005	TAA 2005-2011	TAA 2007-2011	TAA 2011-20
Dinámicos en la posconvertibilidad						
Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (300).	-7,50%	-25,01%	16,86%	12,55%	14,29%	-7,25%
Fabricación de vidrio y productos de vidrio (261).	-1,10%	-5,11%	17,05%	11,29%	10,38%	4,33%
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales, jugos de frutas y bebidas espirituosas(155).	0,40%	-7,84%	18,07%	11,01%	12,76%	16,32%
Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico (293).	1,90%	-26,20%	52,13%	16,91%	15,19%	1,72%
Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias. (154)	1,70%	-5,74%	11,38%	11,93%	11,13%	6,94%
Fabricación de calzado y sus partes (192)	2,00%	-10,82%	27,99%	18,86%	17,65%	2,35%
Dinámicos						
Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242).	3,00%	-11,07%	12,37%	12,26%	12,06%	5,47%
Productos alimenticios (151).	4,30%	-0,05%	9,73%	9,40%	10,55%	1,40%
Fabricación de vehículos automotores (341).	4,80%	-21,14%	26,35%	19,11%	14,30%	-1,80%
Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video (323).	6,00%	-21,51%	60,03%	15,42%	16,67%	-0,19%
Fabricación de productos de plástico (252).	6,50%	-2,03%	11,04%	10,14%	11,35%	-5,00%
Fabricación de muebles, somieres y colchones (361).	8,70%	-26,80%	23,09%	8,55%	5,42%	2,01%
Dinámicos en la convertibilidad						
Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves (35A).	25,80%	-18,43%	18,53%	-8,17%	-9,32%	-30,12%
Productos de hierro y acero (271).	10,70%	-6,68%	8,22%	7,56%	9,57%	-3,73%
Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario (24a).	10,10%	10,02%	15,72%	3,90%	2,55%	-2,18%
Elaboración de productos lácteos (152).	8,80%	-6,36%	10,50%	3,54%	7,75%	4,48%
Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semiremolques (342).	7,50%	-31,01%	56,77%	5,87%	1,85%	-0,42%
Fabricación de hilos y cables aislados (313).	6,20%	-30,48%	23,68%	5,97%	5,24%	0,61%
Fabricación de fibras manufacturadas -artificiales y sintéticas- (243).	5,20%	-10,82%	-6,73%	-1,39%	3,26%	0,15%
Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241).	5,00%	3,05%	4,90%	1,56%	0,80%	1,45%
Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones (153).	4,90%	-4,76%	9,49%	5,88%	3,40%	-2,88%
Productos de metales no ferrosos (272).	4,60%	7,19%	6,53%	4,46%	4,90%	-2,73%
Fabricación de papel y productos de papel (210).	3,90%	-4,80%	11,01%	6,34%	5,21%	2,93%
Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja (20a).	3,90%	-6,49%	11,65%	2,10%	1,19%	0,63%
Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes (172).	3,70%	-27,21%	27,16%	5,10%	5,93%	4,28%
No dinámicos						
Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc. (221).	2,30%	-13,56%	16,91%	1,79%	0,56%	-6,52%
Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería (191).	2,20%	5,98%	3,83%	1,81%	0,66%	-5,47%
Fabricación de maquinaria de uso general (291).	2,20%	-0,12%	9,66%	7,53%	4,21%	-19,80%
Fundición de hierro y acero, y de metales no ferrosos (273).	1,80%	-19,94%	34,04%	7,78%	0,52%	1,99%
Preparación de hojas del tabaco, elaboración de cigarrillos, picadura o hebras para pipa(160).	1,20%	-1,70%	-1,27%	7,62%	7,59%	-1,31%
Fabricación de productos de minerales no metálicos (269).	0,30%	-19,14%	24,93%	7,55%	4,74%	2,66%
Fabricación de maquinaria de uso especial (292).	-0,10%	-18,69%	30,64%	0,45%	-6,43%	-16,27%
Productos de caucho (251).	-0,20%	-7,53%	13,55%	1,97%	2,37%	10,63%
Procesos de acabado de superficies metálicas (289).	-0,30%	-18,18%	19,69%	5,57%	4,27%	-3,83%
Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores (343).	-0,30%	-6,10%	9,75%	7,28%	8,13%	-10,12%
Producción de combustibles líquidos, gaseosos y grasas lubricantes (232).	-0,40%	-1,16%	3,12%	0,07%	-2,37%	0,58%
Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía (32A).	-0,70%	-47,33%	46,09%	-2,57%	-2,65%	9,03%
Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (173).	-1,00%	-19,37%	32,24%	2,38%	3,01%	4,44%
Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos (359).	-1,10%	-36,54%	62,80%	0,83%	6,49%	-2,86%
Fabricación de motores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica (31A).	-1,70%	-23,85%	41,03%	8,22%	2,82%	-9,83%
Impresión y servicios conexos (222).	-2,30%	-6,18%	15,19%	4,51%	-0,80%	-1,25%
Confección de prendas de vestir y de artículos de piel (18A).	-2,30%	-15,31%	20,42%	1,25%	0,04%	4,08%
Fabricación de productos de hornos de coque (23a).	-2,50%	-6,21%	23,43%	2,55%	15,32%	9,63%
Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación (31B).	-2,50%	-23,18%	22,65%	5,68%	6,10%	5,23%
Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p. (369).	-3,00%	-22,89%	15,40%	6,32%	5,07%	9,23%
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes (33A).	-3,20%	-17,72%	29,11%	6,72%	2,90%	-2,56%
Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles (171).	-4,70%	-20,54%	18,06%	7,33%	6,90%	10,50%
Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (281).	-11,70%	-17,99%	30,71%	2,17%	4,09%	-15,97%
Construcción y reparación de buques y embarcaciones (351).	-17,50%	-13,78%	14,59%	-8,17%	-18,32%	-20,24%
Total industria	2,40%	-8,39%	13,49%	8,41%	7,91%	2,32%

Fuente: elaboración propia a partir de CEP

Antes de analizar las fases de crecimiento, observamos que durante la fase de recuperación (2002-2005) existen las siguientes tendencias:

I. En términos generales la industria en la crisis de convertibilidad (1998-2001) se contrajo un 8,39% anual siendo un ciclo de deterioro muy profundo en términos históricos. Rápidamente se produjo una recuperación (2002-2005), podemos agregar a este aspecto los datos del gráfico 11 y cuadro 7. La recuperación (2002-2005) fue general y acelerada para la mayoría de los sectores que integran el total industrial con un nivel global de recuperación del 13,4% anual siendo el ciclo de estudio el de mayor incremento acumulativo. Así solo con la excepción de un solo sector, el de Fabricación de fibras y manufacturadas (243), el resto, en total 48, se recupera, aunque de manera desigual.

II. Es destacable la relación entre crisis de la convertibilidad (1998-2002) y recuperación (2002-2005). Gran parte de los sectores que crecieron en este último periodo venían de una profunda caída en relación a sus volúmenes de producción, 38 sectores disminuyeron más de un 5% anual, y 45 se recuperaron por encima del valor anteriormente señalado y 38 crecerán por encima del 10% anual. Mientras que los que presentaron una menor caída tuvieron una tasa de crecimiento menor en los primeros años de la posconvertibilidad.

III. Un conjunto menor de sectores presentaron un crecimiento sostenido en ambos periodos, como es el caso de Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario (24a), Productos de metales no ferrosos (272), Curtido y terminación de cueros y fabricación de productos de marroquinería y talabartería (191) y Fabricación de sustancias químicas básicas, excepto abonos (241).

A continuación, se pasa al estudio de la segunda fase de la posconvertibilidad, la de crecimiento (2005-2011), en la que se observa su relación con todas las fases estudiadas, y en mayor medida respecto a la de crecimiento de la convertibilidad (1993-1998).

En primer lugar, podemos afirmar, siguiendo el Cuadro 7 que la fase de *crecimiento* de posconvertibilidad presenta un claro contraste respecto al periodo de *recuperación* al encontrarse por encima de la acumulación media industrial

solo 12 sectores, los cuales refieren a los *competitivos* y a los dinámicos en la posconvertibilidad; frente a 37 sectores no dinámicos -incluidos los *no dinámicos* y los *dinámicos en la convertibilidad*-.

Bajo estos datos observamos que en el último periodo de estudio el crecimiento industrial si bien es más generalizado que en la convertibilidad -42 sectores tienen una TAA positiva frente a 28 en la convertibilidad-, es profundamente desigual, y se realiza bajo un proceso marcado por una acelerada concentración de parte de un conjunto de sectores industriales sobre otros. Así veintisiete sectores que crecieron a “tasas chinas” -mayores al 8% anual- en la fase de recuperación (2002-2005) se desacelerarán en la fase de crecimiento (2005-2011) pasando a ser no dinámicos³.

A su vez, los sectores que más se destacan en el actual modo de acumulación -los SDP y los *competitivos*- son 12 de un total de 49 frente a 19 de 49 en la convertibilidad, así a simple vista podemos afirmar que existe una mayor concentración en términos relativos. Estos son: Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática (300); Fabricación de vidrio y productos de vidrio (261); Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, aguas minerales,

³ A partir del cuadro 7 estos son: Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías, y fabricación de aeronaves (35A). Productos de hierro y acero (271). Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno; plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario (24a). Elaboración de productos lácteos (152). Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semirremolques (342). Fabricación de hilos y cables aislados (313). Fabricación de fibras manufacturadas -artificiales y sintéticas- (243). Molienda de trigo, legumbres y cereales. Preparación de arroz, alimentos para animales y almidones (153). Fabricación de papel y productos de papel (210). Fabricación de madera y sus productos (excepto muebles), corcho, y artículos de paja (20a). Fabricación de ropa de cama, toallas, mantelería, tapices y alfombras, cuerdas y redes (172). Edición de folletos, libros, periódicos y producción de discos, compactos, etc. (221). Fabricación de maquinaria de uso general (291). Fundición de hierro y acero, y de metales no ferrosos (273). Fabricación de productos de minerales no metálicos (269). Fabricación de maquinaria de uso especial (292). Productos de caucho (251). Procesos de acabado de superficies metálicas (289). Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores (343). Fabricación de tubos, válvulas y otros componentes electrónicos, y transmisores de radio y televisión y aparatos de telefonía (32A). Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo (173). Fabricación de motocicletas, bicicletas y de sillones de ruedas ortopédicos (359). Fabricación de motores, generadores y transformadores eléctricos, y aparatos de distribución y control de la energía eléctrica (31A). Impresión y servicios conexos (222). Confección de prendas de vestir y de artículos de piel (18A). Fabricación de productos de hornos de coque (23a). Fabricación de acumuladores, pilas y baterías primarias, lámparas eléctricas y equipo de iluminación (31B). Joyas, instrumentos de música, artículos de deporte, juegos y juguetes y otras industrias manufactureras n.c.p. (369). Instrumentos médicos, ópticos y de precisión, y de relojes (33A). Fabricación de hilados y tejidos; acabado de productos textiles (171). Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor (281). Construcción y reparación de buques y embarcaciones (351).

jugos de frutas y bebidas espirituosas (155); Fabricación de cocinas, calefones, artículos eléctricos, y otros de uso doméstico (293); Fabricación de calzado y sus partes (192); Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242); Productos alimenticios (151); Fabricación de vehículos automotores (341); Elaboración de productos de panadería, azúcar, chocolate, pastas frescas y secas, café, té, yerba mate y especias (154); Fabricación de receptores de radio y televisión, aparatos de grabación y reproducción de sonido y video (323); Fabricación de productos de plástico (252); y Fabricación de muebles, somieres y colchones (361).

Aquí surge un importante contraste respecto al trabajo de CENDA (2011) porque al considerar solo la fase de crecimiento (2005-2011) nos encontramos con 5 sectores que integran los sectores dinámicos en la posconvertibilidad, mientras que CENDA al evaluar el periodo 2002-2007 – es decir, al considerar conjuntamente las fases de recuperación y crecimiento - sobrestima la expansión y agrupa bajo esta categoría a 24 sectores. Además, también existen diferencias con el trabajo de CIFRA (2010) en el que se consideran 23 sectores dinámicos en la posconvertibilidad, que según los autores son los que traccionan el crecimiento del conjunto industrial, cuyas actividades se orientan al mercado interno. Cuestión que marca la relevancia de separar el modo de acumulación de la posconvertibilidad en una *fase de recuperación* y otra de *crecimiento* para no sobreestimar el crecimiento por recuperación de la capacidad instalada.

Siguiendo el Cuadro 7 y el Gráfico 13 podemos resumir la fase de crecimiento (2005-2011) bajo las siguientes tendencias:

- Se evidencia una marcada desaceleración de la mayoría de los sectores que crecieron en la etapa previa. Un número importante de sectores industriales pasarán a ser no dinámicos (37 en total incluyendo los no dinámicos y los que fueron dinámicos solo en la convertibilidad). Si tenemos en cuenta los no dinámicos sus características principales son las de presentar una mayor participación en el empleo industrial y en el déficit de la balanza comercial. Estos sectores muestran una clara inestabilidad en su comportamiento, una dependencia de las importaciones y una inercia en su participación respecto al total industrial

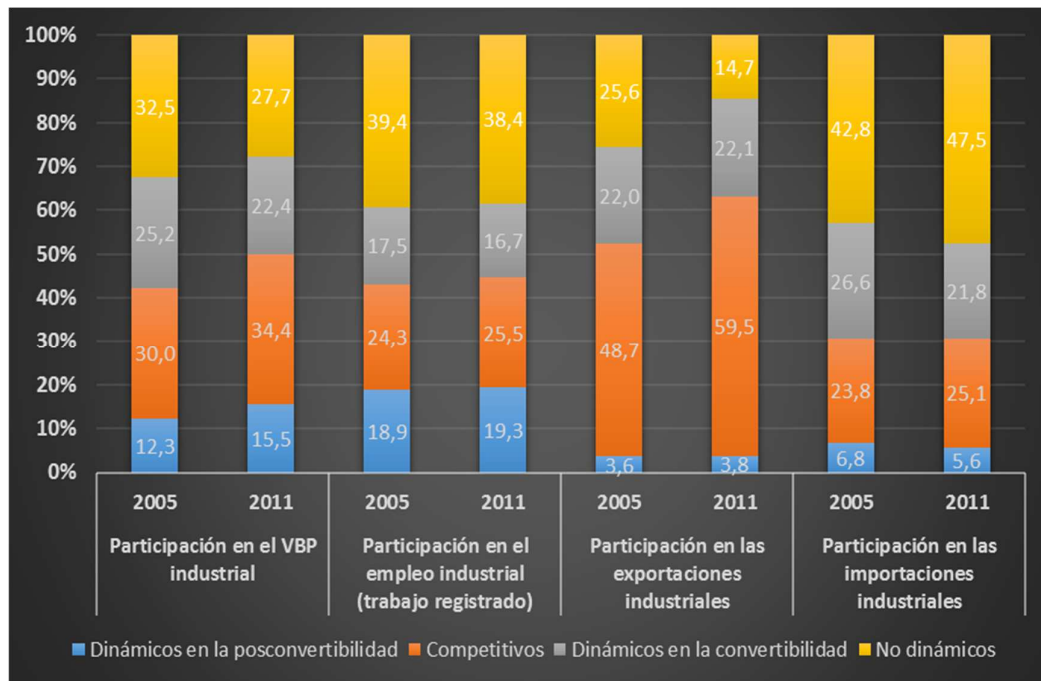
en el largo plazo, y marcan los límites del desarrollo industrial del periodo. Lo anterior se refuerza si consideramos el hecho de que los sectores dinámicos en la convertibilidad y *los competitivos* pasaron a aportar del 59% al 61% del VBP en el periodo de estudio, y por ende los no dinámicos y *los dinámicos en la posconvertibilidad* pasaron a aportar del 41% al 39% (ver gráfico 13).

- Un reducido número de *nuevos sectores dinámicos en la posconvertibilidad* continúan expandiéndose dando origen a su fase de crecimiento, todos ellos relacionados al mercado interno. Sobre todo se destacan la Producción de Bebidas (151), Calzado (192) y la llamada “línea blanca” (293).
- Se mantiene un ritmo general de crecimiento mayor que difiere de la dinámica de crecimiento en la convertibilidad, este nuevo crecimiento está limitado por el nivel de importaciones MOI como vimos en la sección (2.2.). La reducción del doble límite de las importaciones MOI y de la balanza comercial arroja como consecuencia una fase de estancamiento (2011-2014) que será analizada más adelante.
- Se refuerzan los liderazgos sectoriales de los SC -ver cuadro 4-, estructurados en las etapas previas -tanto en la convertibilidad, en su crisis como en los inicios de la posconvertibilidad-, esto se analiza más adelante.
- Estos comportamientos revelan el carácter dual y heterogéneo en los agrupamientos sectoriales de la industria argentina característicos de las fases de crecimiento, estando conformada por un conjunto de sectores competitivos a nivel mundial y otro conjunto de sectores dependientes del desarrollo de los primeros, del mercado interno, del nivel de divisas, y por consiguiente de la evolución del ciclo económico.

Por otra parte, es importante aclarar que la fase de crecimiento 2005-2011 posee problemas en lo referente al incremento inflacionario y a la crisis internacional 2008-2009. Es por esto que se cotejaron los resultados de la fase 2005-2011 respecto a la fase 2007-2011 y de esta manera ver si estos dos fenómenos alteran la dinámica sectorial. Si bien la acumulación industrial se modifica, se desacelera un poco con una TAA de 7,91% (en 2005-2011 la TAA es de 8,41%)

en general sigue creciendo, y el nivel de los SDP y los SC de la fase 2005-2011 no cambia significativamente. En este sentido el único SC que cambia es “Fabricación de muebles, somieres y colchones (361)”, que pasa a ser dinámico en la convertibilidad.

Gráfico 13 Sectores de la industria SDP, dinámicos en la convertibilidad, competitivoss, y no dinámicos. Participación en el VBP, empleo, exportaciones e importaciones en la industria. 2005-2011.



Fuente: elaboración propia a partir de CEP

En segundo lugar, si agrupamos los sectores según su carácter dinámico y no dinámico encontramos interesantes aspectos como vemos en el siguiente Gráfico 13. Por un lado, podemos comprender como la tendencia principal de la industria en la posconvertibilidad fue el afianzamiento de los SC, y un menor crecimiento de los SDP, sobre todo considerando su participación en las exportaciones y en el valor bruto de producción (VBP). Los *sectores competitivos* logran un marcado superávit comercial frente al resto, acaparando en el último año de la fase el 61% de las exportaciones totales -frente al 25% de las importaciones-, y constituyen una importante fuente de empleos. Está compuesto principalmente por sectores productores de *commodities* alimenticios con ventajas comparativas, por la producción de automóviles que continúa con

el régimen especial en el marco del Mercosur, la producción de bienes de insumos intermedios de plástico y la producción de productos químicos y agroquímicos (medicamentos y productos de uso agropecuarios). En relación a este punto es necesario comparar los *competitivos* respecto a los SDP, los últimos modifican levemente la estructura productiva previa representando solo el 8,5% del total del VBP en 2011, y a su vez necesitan una mayor cantidad de importaciones que de exportaciones, y aportan levemente a la participación total del empleo industrial. Frente a estos hechos podemos reforzar la idea antes mencionada de que, si bien no se puede subestimar el crecimiento industrial a lo largo de la posconvertibilidad, no podemos evidenciar una transformación importante en términos de la estructura productiva previa.

Otra característica importante es la inestabilidad de los *sectores no dinámicos*, estos sectores son relevantes en función de aportar más a la participación en el empleo industrial y al déficit de la balanza comercial. En su mayoría, como vimos anteriormente, presentan una fuerte desaceleración respecto a la etapa de recuperación 2002-2005.

En consecuencia podemos decir que la estructura industrial resultante de la posconvertibilidad es en base a dos tipos de industria: la que se conformó en el proceso de apertura y orientada en mayor medida al mercado mundial y al Mercosur, pudiendo competir en este espacio tanto por el proceso de reestructuración productiva previo como por la continuidad de sus incrementos a nivel de la producción, de sus inversiones y productividad, pudiendo las empresas que los integran en definitiva soportar los niveles mundiales de competitividad. Y la que emergió de un proceso más ligado al mercado interno, de desarrollo más dinámico en la posconvertibilidad pero limitada por un lado a la capacidad ociosa existente, y por otro a un conjunto de sectores muy reducidos que pudieron mantener su acumulación destacada en la fase de crecimiento.

Es por esto que la convertibilidad es un periodo clave para entender la estructura industrial de la posconvertibilidad por las similitudes presentes en la forma de acumulación. En relación a este punto los autores que más se ajustan al presente análisis son los que piensan al proceso desde la *tesis de continuidad*

examinada en el apartado 2.3.2.. Así, (Piva, 2015) explica la acumulación en la posconvertibilidad a partir del proceso de reestructuración industrial iniciado luego de la hiperinflación de 1989, y tiene dos aspectos destacados: “La apertura comercial y el tipo de cambio fijo supusieron la subordinación de la reproducción del capital local a la acción de la ley del valor a escala mundial y, con ello, la intensificación de la competencia. Dicha intensificación indujo un proceso de reestructuración en la industria que se caracterizó por la pérdida de peso, y en muchos casos la directa desaparición, de la producción industrial de mayor valor agregado y la orientada al mercado interno, y un aumento del peso de las MOA y de las MOI en las exportaciones” (Piva, 56:2015). Así según el autor en los dos periodos la industria re-orientó su producción al gran capital industrial de *commodities*.

A su vez varios de los problemas que identifican los autores de la tesis *de cambios en el modo o “modelo” de acumulación industrial sin cambio estructural durante la posconvertibilidad*, a su vez se encuentran en el presente trabajo siendo insumos fundamentales. Como es el caso de caracterizar como continuidades entre la convertibilidad y posconvertibilidad a varios de los *sectores competitivos* identificados en el presente estudio, como los productores de *commodities*, automóviles y químicos, aunque en otro nivel de agregación mayor. Así mismo se mencionan otros sectores que quedaron rezagados en el largo plazo (como los pertenecientes a hidrocarburos). Y se estudian problemas similares como la dependencia tecnológica resultante, la debilidad de los determinantes del crecimiento por el carácter de sus importaciones, la concentración industrial, entre otros.

Si bien el estudio a nivel de los sectores dinámicos y no dinámicos nos sirvió para identificar importantes tendencias de la industria, es necesario profundizar en el estudio de los sectores industriales que más crecen entre ambos periodos como se realiza a continuación.

3.3.2. Características principales de la industria de posconvertibilidad: concentración y especialización productiva reflejada en los sectores competitivos y en los SDP selectos

Un aspecto que define la estructura industrial argentina de estas últimas décadas son las fuertes continuidades existentes entre la convertibilidad y la

posconvertibilidad dadas por el peso que adquieren los SC respecto al conjunto de la industria tanto en términos de la productividad, de los volúmenes producidos como de los valores aportados al conjunto industrial. Como vimos en el apartado anterior, este tipo de sector industrial fue impulsada por el proceso de apertura económica de los años noventas, cuyas tendencias principales responden a la concentración, internacionalización y especialización productiva. A su vez su desarrollo se forjó por la evolución del Mercosur y por los requerimientos del mercado interno como veremos a continuación.

Como se ha señalado, varios autores identifican la evolución destacada de varios SC desde la convertibilidad. De esta manera el perfil sectorial que se remonta a los años noventas: “(...) tendió a consolidarse en la reciente fase expansiva industrial. Con la salvedad de la fabricación de maquinaria y equipo [...] fueron las agroindustrias [...], la automotriz [...] y las productoras de commodities las que realizaron una mayor contribución al crecimiento industrial verificado entre 2001 y 2007.” (Azpiazu & Schorr, 238-239: 2010).

Por su parte Katz (2000) denomina la estructura típica dominante en las industrias latinoamericanas según el procesamiento de recursos naturales, transformadas por los procesos de apertura económica. Esto último no solo relaciona la forma de acumulación con los procesos de apertura de la región sino además suma a la idea de continuidad de la estructura productiva.

Cuadro 8 SC y SDP seleccionados como objeto de estudio

SECTORES DE LA INDUSTRIA	TAA 1993-1998	TAA 2005-2011	% VBP 2011
SDP			15,11%
Elaboración de productos de panadería, azúcar,... (154)	1,70 %	11,93 %	7,10 %
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, ...(155)	0,40 %	11,01 %	4,60 %
Fabricación de cocinas, calefones, heladeras... (293)	1,90 %	16,91 %	1,90 %
Fabricación de calzado y sus partes... (192)	2,00 %	18,86 %	1,51 %
Competitivos			33,10%
Productos alimenticios (151)	4,30 %	9,40 %	16,20 %
Fabricación de productos químicos agroquímicos- (242)	3,00 %	12,26 %	6,80 %
Fabricación de vehículos automotores (341)	4,80 %	19,11 %	6,20 %
Fabricación de productos de plástico (252)	6,50 %	10,14 %	3,90 %
Total industria	2,40%	7,1%	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de CEP.

Siguiendo el cuadro se presentan los SDP y los competitivos más destacados al interior de su grupo en términos de su participación en el VBP (mayor a 1,5%) y de la dinámica presente en el volumen de su producción como

se examinó en el apartado anterior. En el presente estudio logramos un aporte al tema identificando cómo sectores de crecimiento destacado desde los años noventa no solo a los mencionados por la bibliografía del tema, sino también se tiene en cuenta un nivel de desagregación mayor. Estos sectores refieren a los relacionados al procesamiento de recursos naturales (productos alimenticios) y automotriz-, a una industria productora de insumos intermedios como lo integra las manufacturas de plásticos, y la producción química y agroquímica relacionada a medicamentos y plaguicidas. Estos cuatro sectores *competitivos* concentran el mayor desarrollo productivo en términos de su participación en el VBP, en la dinámica de los volúmenes producidos, en la productividad e inversiones, como veremos a lo largo de la presente sección.

Otro aporte del presente trabajo lo encontramos al analizar los sectores industriales que se desarrollan de manera novedosa en los años de posconvertibilidad. En este sentido los cuatro sectores que se destacan en términos de su participación en el VBP, en la dinámica de los volúmenes producidos, en la productividad e inversiones son: Elaboración de productos de panadería, azúcar,... (154), Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, ...(155) Fabricación de cocinas, calefones, heladeras... (293) y Fabricación de calzado y sus partes... (192). Los nuevos sectores que crecen, los SDP, sobre todo el calzado y la línea blanca, presentan características en común relacionadas a la política económica impulsada por el estado y las estrategias de acumulación de las empresas que integran cada rubro. Los sectores en estudio son mercados internistas, sensibles a la evolución positiva del ciclo económico, como del ingreso y su distribución. Es por esto por lo que su trayectoria dinámica está relacionada con la mejora del ciclo económico argentino y, a su vez, con el crecimiento relativo del ingreso y su distribución respecto, principalmente, a la crisis de la convertibilidad y, en menor medida, a la convertibilidad. Este primer análisis de los SDP será ampliado en el próximo capítulo. A continuación, se examinan estas evoluciones.

En términos de la acumulación de los SC en primer lugar se puede observar siguiendo el cuadro 8 que su trayectoria se destaca en términos de su participación en el VBP industrial, de manera tal que en conjunto representan cerca de 1/3 para el año 2011, situación que contrasta al año 1993 en el que

representaban el 26.3%. Mientras que los SDP bajo la misma variable pasaron de representar 11.8% a 15.1% entre 2005-2011.

Cuadro 9 Productividad de los SC y SDP seleccionados 1993-2011

Sectores industriales	1993-1998	2005-2011	1993-2011
Competitivos			
Productos alimenticios (151)	59%	84%	246,3%
Fabricación de productos químicos (242)	26%	55%	70,8%
Fabricación de vehículos automotores (341)	71%	18%	203,7%
Fabricación de productos de plástico (252)	38%	46%	164,5%
SDP			
Elaboración de productos de panadería, azúcar,... (154)	-2%	91%	126,9%
Elaboración de bebidas gaseosas, vinos, cerveza, ...(155)	28%	65%	187,9%
Fabricación de cocinas, calefones, heladeras... (293)	57%	62%	182,0%
Fabricación de calzado y sus partes... (192)	14%	194%	520,3%

Fuente: elaboración propia a partir de CEP

En segundo lugar, otro aspecto distintivo de los sectores competitivos y de los SDP lo marca sus aumentos de productividad. En el cuadro 9 vemos que los aumentos de productividad se condicen con la evolución de los sectores en las fases de crecimiento, más que nada en el caso de los SDP cuyas productividades son mayores en 2005-2011. Respecto al largo plazo 1993-2011 se observan grandes aumentos de productividad en todos los casos.

En tercer lugar, otro aspecto que define la concentración y especialización es la balanza comercial de los SC, que para el 2011 tiene un saldo positivo de 16.260 U\$\$, siendo el sector que lidera el saldo de la balanza comercial positivo el de alimentos, él solo representa un 36,4% de las exportaciones totales de la industria, y su saldo es de 21.544US\$ millones (fuente CEP).

Cuadro 10 Inversiones de los sectores industriales a dos dígitos del CIIU, Argentina 2003-2013 (en porcentaje)

Sector	2003-2013
Alimentos y bebidas	21,20%
Automotriz	11,47%
Química y Petroquímica	10,21%
Industrias básicas de hierro y acero	9,81%
Derivados de petróleo y gas - refinación-	9,37%
Biocombustibles	7,15%
TOTAL Industria	100,00%

Fuente: elaboración propia en base a CEP

Por último, en términos de la participación sectorial en la inversión de la industria en el periodo 2003-2013 en un nivel mayor de agregación (dos dígitos CIIU), vemos en el cuadro 10 liderazgos marcados por los sectores que integran los SC y alguno de los SDP, sobre todo de Alimentos y Bebidas con un 21,2%, de la producción automotriz del 11,47% y Química y petroquímica del 10,21%.

Es importante destacar que como se describe en el apartado 1.2., durante los años noventas los sectores competitivos recibieron la mayor cantidad de flujos de IED, y alguno de estos recibieron inversiones internacionales desde los años ochentas, por lo que su consolidación es en el largo plazo responde al proceso de internacionalización del entramado productivo.

De esta manera hemos recortado del conjunto industrial los sectores que representan el mejor desempeño en la posconvertibilidad en términos de factores dinámicos y estructurales. Los SDP y los competitivos serán tomados como objetos de estudio en los próximos dos capítulos, en los que se estudia en un nivel microeconómico las estrategias de las empresas que participan en sus mercados locales. A su vez el presente capítulo servirá de marco de análisis de referencia, cuyos puntos de apoyo lo aportan las tendencias macroeconómicas y meso económicas examinadas para la convertibilidad y posconvertibilidad. Es por esto que las diversas fases de la acumulación, los procesos de concentración, internacionalización y especialización, la restricción externa, entre otros fenómenos, nos servirán como guías para el examen propuesto en los siguientes capítulos.

A continuación, se examina la última fase en estudio, la fase de estancamiento industrial (2011-2014) en relación a las fases anteriores y al tipo de estructura industrial desarrollado en la convertibilidad y posconvertibilidad, de modo de entender con mayor profundidad las tendencias que llevaron al estancamiento industrial.

3.3.3. La fase de estancamiento industrial (2011-2014). Caída en la acumulación de los sectores no dinámicos y desaceleración de los sectores dinámicos y competitivos.

Entre los años 2011 y 2014 existe en la industria una fase de estancamiento. A nivel sectorial vimos que el comportamiento dual y heterogéneo de los agrupamientos es un rasgo que asumen las manufacturas

sobre todo en las fases de crecimiento (1993-1998 y 2005-2011) y separa por un lado un conjunto de sectores competitivos a nivel internacional de crecimiento continuo, frente a una mayoría de sectores cuyo desempeño se encuentran mayormente condicionados a los cambios de la economía nacional.

Las tendencias hacia la profundización de la heterogeneidad estructural limitaron el desarrollo industrial generalizado hasta llegar a una fase de estancamiento (2011-2014) producto del contexto cada vez más deficitario por el incremento de las importaciones MOI en la fase de crecimiento, y por la desaceleración de las divisas MOA -ver Cuadro 7-. Es así que el entramado productivo más dependiente, al cual lo relacionamos con los *sectores no dinámicos* no solo no pudo seguir su camino de crecimiento propio de los años de la recuperación (2002-2005) sino que su déficit se fue incrementando, hecho que se agravó con la desaceleración de los competitivos, y los SDP, hasta frenar el crecimiento industrial como veremos a continuación.

También es significativo que los sectores no dinámicos prácticamente no participaron en el grueso de las inversiones industriales. Su expansión estuvo más asociada a un proceso ligado a la recuperación de la capacidad ociosa.

Siguiendo el Cuadro 5 en términos de los volúmenes de producción vemos en la fase 2011-2013 (el año 2014 no está disponible en CEP) un proceso de contracción generalizado de la industria siendo la tasa anual acumulativa del 2,32%.

Esto es significativo sobre todo siguiendo la evolución de las tasas de acumulación de la mayoría de los sectores no dinámicos en los años de estancamiento, que serán negativas (13 de un total de 24), o continúan en procesos de desaceleración, hecho que contrasta fuertemente con el incremento "a tasas chinas" -más del 8% anual- logrado durante la fase de recuperación (2002-2005). También los sectores *dinámicos en la convertibilidad* se desaceleraron o presentan tasas negativas como son los casos de Fabricación de material de locomotoras y material rodante para ferrocarriles y tranvías (con una tasa de -30,12% en los años de estancamiento, mientras que en la fase de recuperación se incrementó un 18,53%); Fabricación de aeronaves; Productos de hierro y acero (271) y Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno,

plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario (24a) (creciendo a una tasa del 2,18% en los años de estancamiento, mientras que en la fase de recuperación crecieron un 15,72%).

Por su parte los SDP y los competitivos sufrirán una fuerte desaceleración e incluso tendrán tasas negativas (como es el caso de Fabricación de productos de plástico de gran crecimiento en la fase de crecimiento), con excepción del sector Elaboración de bebidas. Un hecho que grafica el panorama de estancamiento es la evolución del sector que más aporte tuvo a la industria en términos de volúmenes producidos y de valores, el de Alimentos, y tiene en la fase de estancamiento un crecimiento débil comparado a las otras fases -excepto la de crisis de convertibilidad- con una TAA del 1,4%.

3.3.4. Concentración e internacionalización de la producción

Por último, como marco de referencia de la evolución de la industria argentina, es importante detenerse en la continuidad del proceso de concentración e internacionalización del aparato productivo y de las empresas que lo conforman. Como se ha examinado en el apartado sobre la convertibilidad, un conjunto importante de trabajos académicos dan cuenta de un proceso de internacionalización y concentración de la trama productiva por las *estrategias ofensivas* de empresas multinacionales desarrollada desde los años noventas (Fernández Bugna y Porta, 2011; Kosakoff y Ramos 2004; Chudnovsky y López Restrepo 2002; Kosakoff, 1998; y Kosacoff y Porta, 1998). Las mismas invirtieron en sectores de la industria competitivos en el marco de la internacionalización y regionalización de la economía argentina

A su vez en la misma etapa existieron otro tipo de conductas defensivas en su mayoría realizadas por empresas locales, cuyas características más importantes fueron las de disponer de una escala de producción reducida, quedar rezagadas respecto de la frontera técnica internacional, entre otros aspectos.

Este último punto nos permite comprender la relación micro-meso económica en términos del proceso que aporta al aumento de la heterogeneidad estructural: la existencia de dos tipos diferentes de estrategias empresarias

permitieron a lo largo del tiempo un proceso de concentración e internacionalización de la producción y el comercio industrial, que, durante los años de posconvertibilidad creció de manera pronunciada.

Este proceso es fundamental para comprender las tendencias de continuidad en la posconvertibilidad. Así el desarrollo de la concentración y centralización se agudizó en la industria de posconvertibilidad, y en un mayor nivel en los sectores intensivos en RRNN y los productores de insumos industriales (Rougier & Schorr 2014; Abeles et. Al 2013; Santarcángelo y Perrone 2012; y Novick, Palomino y Gurrera, 2011).

Esto es explicado por Novick, Palomino y Gurrera en términos de las inversiones de las empresas multinacionales luego de la recuperación económica pos 2004: “La presencia de firmas multinacionales no está diseminada por todo el tejido productivo, sino que se concentra en ciertos sectores y tipos de empresas que cuentan con ventajas de acceso a los recursos naturales, los mercados internos o integran cadenas de valor regionales (...) en 2009 las EMN generaban el total de las exportaciones de automotores, mineral de cobre, oro y piedras preciosas; más del 80% de los combustibles; las tres cuartas partes de la pasta de papel y las autopartes; el 62% de las exportaciones industriales; más del 60% de las ventas de trigo, maíz, soja, sus derivados y aceites.” (Novick, Palomino y Gurrera 2011:24). Respecto a la performance exportadora Schorr, Manzanelli, & Basualdo (2012) siguiendo la evolución de las 200 empresas más grandes agregan que existió: “(...) un notable desempeño del núcleo duro de las 50 más grandes que, de conjunto, más que duplicaron su coeficiente exportador y operaron con abultados superávit comerciales” o, del sector alimenticio, que si bien denota una pérdida en la cantidad de firmas (en 2001 eran 35 y cayeron a 29 en 2010), es una de las actividades con peso considerable en la elite y que aumentó ligeramente su participación en las ventas agregadas (pasó de explicar el 18,6% al 19,1% entre 2001 y 2010)” (Schorr, Manzanelli y Basualdo 2011:13).

Este proceso tuvo su correlato a nivel industrial y empresarial. Según la dinámica de la “élite empresarial” -las 500 empresas no financieras de mayor facturación en la Argentina-, su participación en el PBI: “(...) pasó de un promedio

del 14,3 % bajo la vigencia del régimen de caja de conversión fija (datos correspondientes al periodo 1993-2001) a una gravitación media del 21,5 % en la etapa 2002-2012.” (Gaggero, Schorr, & Wainer, 4:2014).

En el caso de la industria hemos observado una mayor concentración existente por la ampliación de la heterogeneidad estructural a nivel sectorial. Y en el caso de las 500 empresas más grandes del país se encuentra la misma tendencia entre los años 1993-2009, al pasar de verificarse 123 compañías internacionales que representaban el 41.3% de la producción total industrial a 165 que daban cuenta del 66% de la producción (Manzanelli & Schorr, 68:2013).

Santarcángelo y Perrone (2012) destacan respecto a la trayectoria de las principales firmas manufactureras que: “(...) Mientras que las 100 principales empresas explicaban en los años 2000-2001 el 40% del Valor Bruto de Producción (VBP) sectorial, luego de la devaluación dicha proporción superó rápidamente el 60%. La evolución de las ventas de las principales firmas evidencia que el peso de la cúpula industrial en el total de la producción se encuentra actualmente en niveles notablemente elevados. En un contexto de fuerte crecimiento de la actividad, dicha evolución implica que buena parte de la expansión del sector manufacturero se explica por el dinamismo de las empresas que conforman la cúpula industrial.”(Santarcángelo & Perrone, 53:2012).

Estos importantes estudios nos permiten continuar el análisis del avance de la concentración e internacionalización de la industria argentina de posconvertibilidad siguiendo los casos de estudio a nivel micro. De tal manera, en el siguiente capítulo retomaremos este tema.

Conclusiones del apartado

Hemos observado la importancia de dividir la posconvertibilidad en términos de su acumulación en tres fases: de recuperación (2002-2005), crecimiento (2005-2011) y estancamiento (2011-2014). Esto es de vital importancia a fin de no subestimar ni sobrestimar el crecimiento industrial, así como para poder realizar un análisis comparativo respecto al desarrollo industrial de la convertibilidad, e identificar las continuidades y novedades existentes.

En cuanto a las continuidades presentes en la estructura industrial, se puede dar cuenta de la trascendencia del proceso de reestructuración productiva característico de la convertibilidad. Las tendencias del desarrollo industrial de estos años adquirieron un impulso inusitado a partir de una etapa de crecimiento económico (1993-1998) en el cual se intensificó la heterogeneidad estructural por el crecimiento destacado de un conjunto de sectores industriales más insertos en el mercado internacional y regional. En resumen, el progresivo desarrollo de la concentración, especialización e internacionalización industrial se relacionó directamente a los condicionamientos que produjo la radical liberalización del mercado argentino de convertibilidad, y por lo tanto de la exposición de la producción manufacturera a la competencia global y regional. Las exigencias de este contexto de alto nivel de inversiones en un contexto de certidumbre macroeconómica e incertidumbre estratégica pudieron ser soportadas, en general, por empresas transnacionales y de gran escala, que iniciaron *estrategias ofensivas*.

Si bien el crecimiento económico industrial de convertibilidad no fue muy pronunciado, las nuevas condiciones competitivas produjeron un quiebre histórico, ya que alteraron las lógicas de la acumulación constituyéndose la concentración, especialización e internacionalización de la producción en elementos centrales del desarrollo. De esta manera:

“En el área de producción la preocupación principal de las nuevas inversiones fue la especialización y el aumento de la escala, atributos decisivos en las nuevas condiciones de competencia. En los casos de crecimiento por fusión o adquisición de empresas locales se tendió a desintegrar verticalmente la planta, tercerizando algunas secciones, y se racionalizaron actividades, concentrando las áreas administrativas y maximizando las sinergias corporativas.” (Kosacoff & Ramos, 2004).

Aún más, según un estudio que analiza las 1.500 empresas más importantes a nivel industrial

“(…) el grupo que concentra a las firmas de mayor nivel de capacidad tecnológica está constituido solo por el 2% de las firmas y se caracteriza por el predominio decisivo de los agentes de mayor

tamaño relativo, de inversión extranjera directa y de personal calificado. El nivel alcanzado por la capacidad tecnológica alcanzada por los agentes esta positivamente asociado al tamaño de las firmas, al peso de la inversión extranjera directa, a la importancia alcanzada por los ingenieros en la ocupación de la firma, al grado de dinamismo registrado desde la apertura y al grado de calificación media de la rama a la que pertenecen". (Yogel y Rabetino, 259:2000).

Una novedad de la convertibilidad respecto a modos de acumulación anteriores fue la ampliación de la oferta exportadora de un reducido número de productos que produjeron un nuevo tipo de especialización en la que ganaron terreno los *commodities* industriales desarrollados en los años ochenta, perdiendo lugar las exportaciones primarias.

En cuanto a desarrollo industrial de convertibilidad, por su dinámica expansiva ligada al Mercosur se destacan en orden decreciente la producción agroindustrial, la industria automotriz y, finalmente, las industrias proveedoras de sectores más desarrollados.. Uno de los puntos centrales de la transformación que lograron estos últimos fue que ampliaron su autonomía respecto al mercado local al mismo tiempo que evidenciaron una mayor dependencia en su inserción internacional y regional.

A su vez en la fase de crecimiento de la convertibilidad se incrementó la producción de bienes de insumos intermedios producto del aumento de la demanda interna y, en menor medida, de la demanda externa. Su aumento dio cuenta de un proceso de reestructuración de ciertos eslabonamientos productivos, anclados en industrias fuertemente dependientes del desarrollo regional, como es el caso de la automotriz.

La otra cara de la internacionalización del mercado argentino lo comprende el gran aumento de las importaciones, y se destacan las provenientes de las MOI. En general se trata de bienes de capital necesarios para expandir la acumulación industrial, por lo que la dependencia tecnológica argentina aumentó significativamente.

Por otra parte, la concentración y especialización productiva se constituyeron como las dos condiciones más sólidas que tuvieron las empresas

industriales para expandir su acumulación en la convertibilidad. Este proceso se estructuró en varios niveles (meso y microeconómico), y se evidencia por el proceso de la IED. En mayor medida tuvo impacto en la industria después de la crisis del “Tequila” de 1995, direccionándose hacia sectores específicos y estratégicos respecto a la integración regional e internacional.

Las continuidades y novedades con la posconvertibilidad, entonces, son evidentes. A nivel sectorial, el comportamiento dual y heterogéneo de los agrupamientos sectoriales de la industria es un rasgo que asume la industria sobre todo en las fases de crecimiento (1993-1998 y 2005-2011), y separa por un lado un conjunto de SC a nivel internacional, frente a una mayoría de sectores cuyo desempeño se encuentran mayormente condicionados a los cambios de la economía nacional y, por ende, a los condicionamientos de la apertura económica en los años de convertibilidad, a su crisis y a la devaluación.

Estas tendencias muestran que la acumulación industrial en los años de posconvertibilidad es desigual, y en ella se destacan dos tipos de industrias. Por un lado, el tipo industrial conformado por los *sectores industriales competitivos* (SC); y, por otra parte, un tipo industrial más ligado al mercado interno, de desarrollo más dinámico en la posconvertibilidad (SDP).

Respecto al periodo de recuperación (2002-2005), el acrecentamiento general y acelerado que presenta la industria está directamente relacionado a la crisis de la convertibilidad, ya que los sectores que más crecieron en el periodo venían de una profunda caída en relación a sus volúmenes de producción. La fase de crecimiento (2005-2011) pone de manifiesto la acumulación particular de los (SC), que ganaron mayor terreno en la estructura productiva en términos del ritmo de crecimiento del VFP y en su participación en el VBP..

Las novedades presentes en la industria durante la posconvertibilidad, por el crecimiento de los SDP y no dinámicos en la convertibilidad, dan cuenta de una modificación leve de la estructura productiva previa dado que su crecimiento se concentra en unos pocos sectores en general mercado internistas sensibles a la evolución del ciclo económico.

Por lo tanto, el comportamiento de la dinámica y la estructura industrial en ambos periodos (convertibilidad y posconvertibilidad) se encuentran atravesados

sobre todo por dos tendencias que realzan el carácter heterogéneo del crecimiento y la estructura industrial: el reafirmado liderazgo de los SC y la desigual evolución de los SDP (acelerada durante la recuperación, desacelerándose en la fase de crecimiento).

Estos límites de los cambios en la dinámica y estructura industrial se evidencian cuando se observa el amplio conjunto de sectores que componen la lista de los *no dinámicos* en la etapa de crecimiento, siendo los que más aportan a la formación de empleo tanto como al déficit de la balanza comercial. Esto expresa una inestabilidad en el comportamiento de estos sectores junto con una inercia en su participación respecto al total industrial en el largo plazo. Así, la limitación de su crecimiento profundizó la heterogeneidad estructural industrial, dado que mientras tanto se sucedía el antedicho crecimiento de los SC y SDP, su concentración e internacionalización de su producción.

Estos problemas se evidenciaron ya desde la etapa de crecimiento de la posconvertibilidad. Uno de sus aspectos más relevantes, como vimos, fue el doble límite presente en, por un lado, la necesidad constante de importaciones, y por otro, de un buen desempeño de las MOA, y MOI para generar divisas. Este doble límite representa una de las fuertes continuidades con el desarrollo industrial de convertibilidad, y muestra que crecimiento y estancamiento son parte de un mismo proceso de desarrollo espontáneo sostenido, en mayor medida, por el mercado mundial y la formación de una estructura industrial más heterogénea, concentrada y especializada.

El relajamiento de estas tendencias correspondiente a la fase de *recuperación* no soportó la prueba del tiempo. El antedicho doble límite para la expansión económica se hizo sentir en la fase de estancamiento (2011-2014), donde se agudizan los problemas de la fase de crecimiento al verse una desaceleración generalizada de la industria que afecta, en mayor medida a los *sectores no dinámicos*. A su vez, los SDP y los SC sufrirán una fuerte desaceleración en términos de su producción -incluso algunos presentan tasas negativas- limitando las exportaciones y ajustando aún más la balanza comercial.

Tomando como base estos resultados, pasamos a continuación al análisis de las estrategias empresariales de los sectores que integran los SDP y los SC.

Parte III: Estrategias empresariales y marcos competitivos en los SDP y en los SC

Capítulo 4. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SDP

Introducción

Durante la posconvertibilidad argentina en la fase de crecimiento (2005-2011), si consideramos la dinámica de la totalidad de sectores que comprende la industria, sobresale un grupo que presenta un incremento productivo novedoso respecto del modo de acumulación anterior: a este lo hemos identificado como los SDP. Los mencionados sectores son: bebidas, artículos de uso doméstico –la llamada línea blanca–, y calzado. Su evolución como dinámicos se estableció en el marco de un contexto de cambios a nivel de las políticas económicas, en lo que refiere al fin de la convertibilidad (del conjunto de medidas con un marcado perfil neoliberal), a un tipo de cambio real alto, y a una moderada sustitución de importaciones. Es así que, siguiendo la trayectoria de estos sectores, se observan importantes tendencias de transformaciones en la industria respecto a la convertibilidad. Teniendo en cuenta siempre que la estructura industrial presenta importantes continuidades en su perfil productivo.

En el presente capítulo, integramos un examen meso y micro económico con el objetivo de entender las estrategias de las empresas que participan en los SDP. Para comprender de manera más completa la trayectoria de los sectores que componen nuestro objeto de estudio, es preciso explicar tanto las estrategias de las empresas que los conforman en el marco de un mercado competitivo estructurado a nivel nacional, regional e internacional, como evaluar la importancia de las políticas estatales directas e indirectas sobre ellas. Asimismo, debemos relacionar las mismas respecto al contexto macro y meso económico del país de estudio.

Este enfoque adquiere relevancia por los pocos estudios que examinan dos importantes aspectos: el vínculo existente entre las dimensiones micro-meso-macro económicas, y las determinaciones del contexto internacional con respecto a la dinámica industrial argentina. Como hemos visto en el primer apartado, importantes trabajos sobre el tema tienen como ejes fundamentales

explicaciones de problemas en la industria referidos a la especialización productiva en commodities (Katz y Bernat, 2013; Porta y Fernandez Bugna (2011); y Azpiazu y Schorr (2010), la proliferación de “rentas Ricardianas” por sobre las “Schumpeterianas” (Abeles et al., 2013), y la falta de políticas económicas para estimular la producción de alta intensidad en tecnología o de mayor valor agregado (en general todos los autores mencionados), entre otros aspectos.

Si bien dichas investigaciones son fundamentales para comprender la evolución de las manufacturas, sostenemos que pierden un factor esencial según el cual fenómenos de carácter internacional de larga trayectoria, como lo son las estrategias de empresas multinacionales, determinan en cierta medida el carácter de la industrialización en Argentina y en otros países con rasgos similares.

Las problemáticas de estas empresas referidas a la agudización de la competencia internacional, las motivaciones por las cuales llevan a cabo procesos de expansión de sus producciones hacia otros países (que incluyen importantes riesgos), el fortalecimiento que adquieren por el alto grado de concentración logrado en las últimas décadas, no pueden ser elementos a dejar de lado. Más aun teniendo en cuenta el alto grado de concentración e internacionalización de los mercados que se proyectó en el país desde la década del noventa, como se expone más adelante.

A su vez, la visión microeconómica, característica en la business history (Barbero y Rochi, 2004), nos proporciona aspectos que no son perceptibles bajo una visión agregada, y supone estudiar actores -en este caso empresas multinacionales-, con racionalidad limitada e imperfecta en un periodo de tiempo, que en conjunto con la explicación macro y meso económica nos permite abordar nuestro fenómeno de estudio en todas sus dimensiones. Como sostienen Verberke y Kano: “una perspectiva histórica sobre las trayectorias de internacionalización llama la atención sobre el hecho de que la internacionalización es un proceso dinámico; en otras palabras, “las cosas cambian”, y también lo hacen los motivos.” (Verbeke y Kano, 2015:439 traducción propia). Por último, siguiendo a estos últimos autores, es necesario

destacar la necesidad de construir una “historical theorization” para desarrollar argumentos teóricos en el contexto de la historia y evitar los sesgos propios de la adopción de supuestos teóricos atemporales.

Siguiendo estos preceptos, en la parte 4.1 se examina importantes aspectos económicos en Argentina. Al ser los sectores en estudio mercados internistas, sensibles a la evolución positiva del ciclo económico, como del ingreso y su distribución, se vinculan los cambios en la política económica relacionados al tipo de cambio y a la evolución de los salarios con las características de los SDP. Por último, se describe el proceso de concentración e internacionalización de la economía, la industria y de las principales empresas industriales como parte de un proceso unificado de reestructuración productiva en la convertibilidad y posconvertibilidad.

Una vez identificadas las características esenciales de las manufacturas en el periodo de estudio, se fundamenta la necesidad de ser explicadas bajo nuevas dimensiones. De esta manera, en los puntos 4.2. y 4.3. se toman las estrategias empresarias como el objeto de estudio desde el cual se explican los fenómenos de internacionalización y concentración de la industria en el caso de los SDP, como el tipo de desarrollo industrial que fomentaron las mismas.

En particular, el segundo punto describe las tendencias generales de los SDP: la internacionalización y concentración de la producción local como parte de un proceso global. Se identifican las principales empresas que concentran el mercado local, y sus relaciones respecto al mercado mundial. Se vincula la composición del mercado local e internacional en términos de la evolución de la concentración empresarial (el market share). También se definen importantes ejes sobre los que descansa la competencia, así como el rol de Brasil y China sobre el país de estudio.

En el tercer punto se analizan las estrategias de las empresas de los sectores aludidos, y el consiguiente proceso resultante de concentración e internacionalización de los mercados a nivel local como efecto de la competencia internacional. Se encuentran importantes relaciones entre las estrategias internacionales y las locales respecto al país de estudio. Asimismo, se identifican

las características presentes en la evolución económica del país y las necesidades de las multinacionales.

Por último, es necesario aclarar que un caso fue destacado por no presentar importantes grados de concentración e internacionalización, y no responden a los criterios metodológicos anteriormente señalados: se trata de “productos de panadería, azúcar (154)” -compuesto por varios subsectores-.

De igual manera nos enfocarnos en el estudio de tres sectores, que ya de por sí es representativo de las tendencias de ICEP de las EMN oligopólicas en Argentina, y las posibles extensiones de caso serán objeto de posteriores trabajos.

4.1. Tendencias generales de los SDP: la internacionalización y concentración de la producción local

Para comprender la evolución de la industria en los años de estudio es necesario tener en cuenta dos fenómenos de suma importancia que hemos examinado en el apartado 2. En primer lugar, la economía argentina de posconvertibilidad tuvo un crecimiento acelerado, cuyos efectos al interior de la industria condujo al desarrollo desigual de los sectores que la conforman. Este hecho se manifiesta por la evolución destacada de los SDP, y de los SC. La evolución de los SDP revela novedades en el desarrollo industrial en términos de transformaciones en la política económica, el crecimiento del mercado interno y la evolución económica.

En segundo lugar, la internacionalización de la economía argentina es una característica que se profundiza ya en los años de convertibilidad, incrementándose en la posconvertibilidad. Es un proceso global que repercutió fuertemente en importantes países de la región Sudamericana. Su impacto en la industria argentina fue el aumento de la concentración e internacionalización de las empresas que compiten en sus mercados.

Cuadro 11 Evolución del PBI, de la industria manufacturera y del salario real privado (SR), 1994-2012 (en millones de pesos de 1993, y en índice 1991=100)

Año	PBI	Industria	SR
1994			100,6
1998	288123,305	49525,624	
2001	263996,674	40626,828	97,7
2002	235235,597	36176,069	76,6
2003	256023,462	41952,37	70,5
2004	279141,289	46976,61	87,3
2005	304763,529	50480,321	90,9
2006	330564,97	54974,931	101,2
2007	359169,903	59152,879	102,8
2008	383444,183	61841,927	100,7
2009	386704,385	61502,972	106,2
2010	422130,052	67547,339	106,5
2011	459571,105	74962,496	111,8
2012	468301,017	74659,511	112,9

Fuente: elaboración propia a partir de INDEC y IPC 9 provincias CIFRA

A su vez hemos observado que si consideramos la dinámica de la totalidad de los sectores que integran la industria se destaca un grupo que presenta un incremento productivo novedoso respecto del modo de acumulación anterior, a estos se los identifica como SDP. Estos son: Elaboración de bebidas, Artículos de uso doméstico –la llamada línea blanca–, y Calzado.

Es por esto que la trayectoria de estos sectores permite observar importantes transformaciones de la dinámica industrial en relación a los cambios que se sucedieron en el nuevo modo de acumulación, a pesar de que el peso de las continuidades entre los modos de acumulación es mayor.

Por otra parte, los SDP presentan características en común relacionadas a la política económica impulsada por el estado. Como hemos descripto, los sectores en estudio son mercado internistas, sensibles a la evolución positiva tanto del ciclo económico como del ingreso y su distribución. Esta relación se evidencia, grosso modo, según los datos del Cuadro 11 donde la limitada mejora de la situación de los trabajadores privados registrados se verifica en el aumento del salario real a partir del año 2006, siendo el primero que supera al mejor año de la convertibilidad (1994), y a partir de ahí, en general, el salario presenta un ascenso hasta el año 2012.

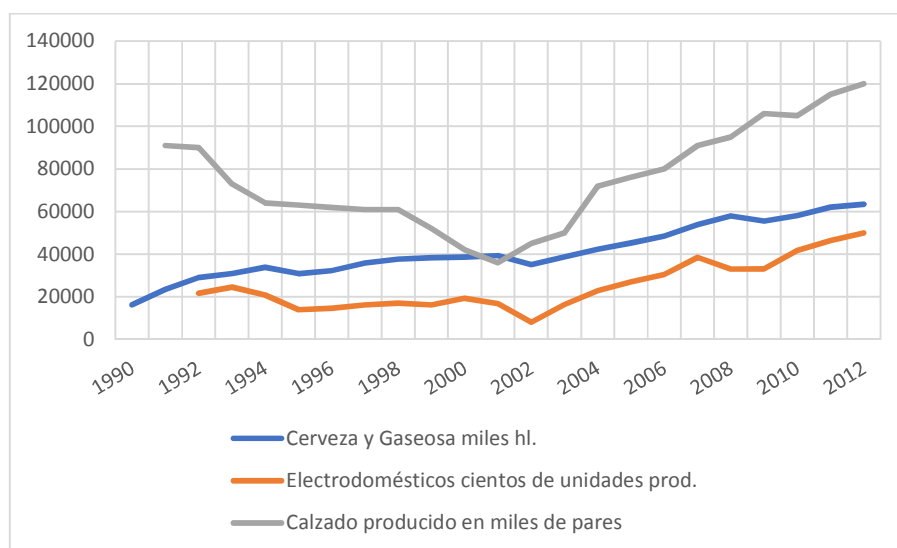
Para adentrarnos en el tema de la mejora relativa del ingreso y su distribución, es importante el aporte de Piva (2015), que explica las características del modo de acumulación del periodo a partir del desfase

existente desde el año 2004 entre la política económica y las principales tendencias de la acumulación capitalista. Dicho desfase es causado, según el autor, por la dimensión política de la política económica, explicada por la reconstitución y reproducción de la dominación política a través de la satisfacción gradual de demandas populares –en términos de las mejoras de su ingreso–, que se contradicen con las necesidades de la acumulación capitalista. De esta manera, la estrategia de acumulación de la posconvertibilidad, impulsada por las exportaciones de bajo valor agregado y una industrialización soportada por bajos costos salariales, entró en contradicción con las políticas del estado orientadas a reproducir una dominación estable mediante mejoras limitadas de las condiciones de los trabajadores.

El ciclo de ascenso del salario se correlaciona con la fase de crecimiento industrial 2005-2011, por lo que se puede apreciar una relación entre el crecimiento del ciclo económico, de los SDP y del ingreso. Dicha fase de crecimiento repercute positivamente en la acumulación destacada de los tres sectores de estudio.

Como hemos visto en el apartado anterior, la tendencia de concentración por parte de empresas globalizadas o competitivas a nivel mundial es un fenómeno que atraviesa a la economía argentina, aumentando su peso en los años de convertibilidad y posconvertibilidad.

Gráfico 14 Evolución de las unidades de producción de los SDP 1990-2012



Fuente: elaboración propia en base a Estadística de Productos Industriales -EPI-, INDEC.

En nuestro país existieron diferentes prácticas y formas de llevar a cabo dicha estrategia por empresas multinacionales, entre la que se destaca la (sub)estrategia basada en market seeking (Dunning 1988). La adopción de esta subestrategia fue resultado de la atracción que generó el mercado en estudio por su rápido incremento económico, como observamos a nivel de los SDP, y como se da cuenta en el Gráfico 14 en términos de cada sector en particular. De esta manera todos los sectores superaron el nivel productivo del modo de acumulación de convertibilidad en los primeros años de la posconvertibilidad: las bebidas gaseosas y las cervezas luego del año 2003, los electrodomésticos a continuación del año 2005, y el calzado a partir del 2008. Si bien presentaron en años posteriores dos o tres años de estancamiento, todos los sectores volvieron a crecer a final del ciclo.

Cuadro 12 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de los SDP en los años de posconvertibilidad 2002-2012

	Empresas	Market share (%)	Origen de la producción para Argentina	Marcas
Bebidas	AB InBev	Cerveza 75,2, Gaseosas 21,8	Argentina	Quilmes, Pepsico Co (I) Stella Artois, Brahma
	CCU-Heineken	Cerveza 21,3	Argentina	Heineken, Budwaiser, Schneider
	Coca-Cola	Gaseosas 61	Argentina-EEUU	Coca-Cola
Electrodomésticos	Whirlpool	Lideradas por Whirlpool concentran más del 60	Brasil-Argentina	Whirlpool, Consul, Eslabon de Lujo
	Electrolux		Brasil-Argentina	Electrolux y Gafa
	Mabe		Brasil-Argentina	Patrick, Sacool, General electric (I)
Calzado (deportivo)	VDA	En conjunto tienen entre el 70 y 80	Brasil-Argentina	Reebok (I), Olimpikus y Vulcabras
	Alpargatas Calzados		Brasil-Argentina	Topper
	Penalty		Brasil-Argentina	Penalty y Stadium
	Perchet (Paquetá)		Brasil-Argentina	Adidas y Diadora
	Grupo Dass		Brasil-Argentina	Nike, Adidas, Converse y Fila

Fuente: Elaboración propia a partir de Comisión Nacional de Defensa de la Competencia, AC Nielsen, CEP (2004, 2008, 2008b), Donosio 2008, Ablin y Naso (2012), Marchesini (2012), Filipetto (2014) y <https://es.statista.com/>

En segundo lugar, en el Cuadro 12 se percibe el alto grado de internacionalización y concentración de los mercados de los SDP. Las principales empresas multinacionales que compiten en los mismos durante los años de posconvertibilidad desplazaron a otras empresas locales e internacionales por medio de adquisiciones -como es el caso de la compra de QUINSA por parte de AB InBev, o de Alpargatas por Camargo Correa-, planes de reestructuración productiva -como las realizados por TCCC, Electrolux, Mabe y el conjunto de la industria del calzado-, y asociaciones industriales -el caso paradigmático es el de las industrias locales que producen para Whirlpool-. De esta manera los mercados aumentaron sus niveles de oligopolización, como se observa en el market share de cada sector. Estos procesos se analizarán con más detenimiento en el próximo apartado.

En tercer lugar, es importante resaltar que la forma principal que asume la competencia en la industria de bebidas, artículos de línea blanca y calzado es parte de disputas de mayores dimensiones que las correspondientes al mercado argentino.

Cuadro 13 Participación en el mercado mundial de las compañías de los SDP 1998-2015

Cerveza		Soft Drinks	Electrodomésticos		Calzado (deportivo)	
1998	2014	2015	2001	2014	1998	2015
Anheuser-Busch 9,15	AB Inbev 20,8	Coca-Cola Co. 48,6	Electrolux 15,2	Whirlpool 13	Nike 30,5	Nike 22,9
Heineken 5,67	SABMiller 9,70	PepsiCo Inc. 20,5	Whirlpool 12,2	Electrolux 10	Reebok 15,4	Adidas 9,7
Miller 4,07	Heineken 9,1		GE appliancea 6,8	Boch-Siemens 8	Adidas 10,7	New Balance 4,4
SAB 3,31	Carlsberg 6,1		BSH 6,3	Haier 8		
Brahma 3,17	China RE 6,00		Maytag 4,9	LG electronics 7		
Interbrew 2,84	Tsingtao 4,7					

Fuente: elaboración propia en base a <https://es.statista.com/>

Es por esto que es fundamental entender el accionar empresario en el marco mundial. Desde una visión global, como vemos en el Cuadro 13, dicha competencia tiene como base de acción exitosa la estrategia general de internacionalización y concentración de la producción y distribución. Los casos más claros son el de la industria de la Cerveza, por ser la más reciente, en la que AB InBev (en su origen llamada Interbrew) realizó una fuerte concentración del mercado a la par de su expansión a nivel mundial, y de esta manera pasó de concentrar del 2.84% al 20.8% del market share entre los años 1998-2014. Mientras que Whirlpool, Electrolux, Coca-Cola, Pepsico Inc., Nike y Adidas fueron parte de un proceso de expansión en décadas pasadas y en la actualidad consolidaron sus posiciones como líderes en el mercado mundial.

Así, las EMN, que en el caso argentino participan en los SDP, con la referida concentración e internacionalización consiguen importantes ahorros tanto en los costos de producción como de distribución, permitiéndoles controlar la comercialización de sus productos, y aprovechar al máximo sus ventajas de escala y de desarrollo tecnológico. Por otra parte, las empresas se ven obligadas a competir y desplazarse hacia otros mercados más allá de los iniciales, ya sea por la presión competitiva que las arroja a ocupar espacios que sus adversarios pueden aprovechar, o frente a la existente saturación de los mercados en los que compiten (Shaik 2016). Es el caso de The Coca-Cola Company (TCCC), AB InBev, Whirlpool, Electrolux, Adidas, Nike, para los estudiados. Como veremos

más adelante, gran parte de los desafíos que tienen dichas empresas radica en cómo estructurar su producción y comercialización a nivel global y local. La característica más importante que produjo la disputa por el mercado argentino fue la acelerada recuperación y crecimiento de su economía antes observada.

La competencia en general fue dirimida, sobre todo, por estrategias para el abaratamiento de precios, ajustándose las mismas al marco de competencia mundial y a la llamada guerra de precios (Shaik 2016). Este punto se visualiza claramente si se analizan los procesos de relocalización de las fábricas más importantes a nivel mundial, regional y local que se han dado en las últimas décadas. Los casos de los productos de electrodomésticos y calzado situadas en su mayoría en Brasil (siguiendo el 11 y China reflejan este importante hecho, por ser países que tienen “costos salariales” relativamente bajos, y un gran mercado interno desde los cuales obtener mayores beneficios (Bekerman, Sirlin, Correa, Laens y Osimani 2000; Cerutti 2003; CEP 2004,2008, 2008b; Cerutti 2003; World Footwear Yearbook 2013).

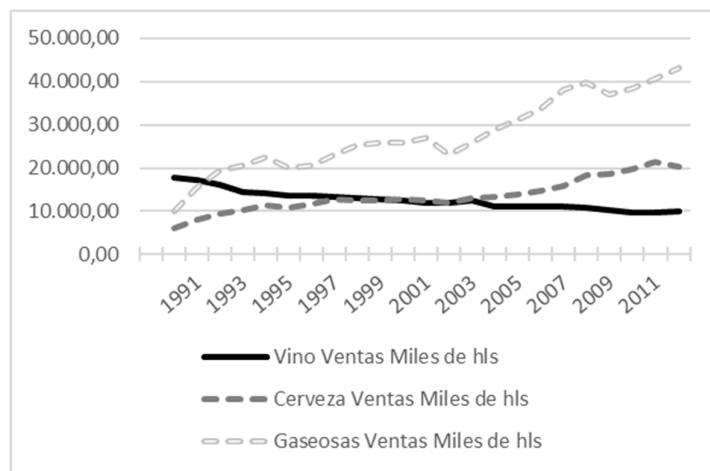
El fenómeno de concentración e internacionalización de los SDP antes descrito, en tanto forma particular al interior de cada sector, enriquece el estudio por la diversidad de estrategias adoptadas por las empresas que participan en cada mercado. Esto es así porque las particularidades de cada mercancía introducen diferencias tanto en sus formas de producción, del comercio, e incluso en la construcción de identidades entre los consumidores y el producto, e imponen mayores desafíos en la competencia entre las multinacionales.

A su vez, el mencionado proceso se vio impulsado por los rápidos signos de recuperación y crecimiento económico de la Argentina de posconvertibilidad (examinados en el primer apartado), situación que llevó a equiparar al país con el conjunto de países emergentes de alto crecimiento. Estos países son entendidos por las empresas multinacionales que participan en los SDP como los de mayor posibilidad de expansión de sus ventas en un momento dado, como se observa en el siguiente apartado. Argentina, al presentar altos salarios en términos relativos, no propició el tipo de estrategias adecuadas para la exportación de productos, realizándose esta función en China a nivel global, y en Brasil bajo límites regionales.

Es por esto que a continuación se analizan las estrategias empresarias en cada sector industrial estableciendo relaciones entre sus particularidades y similitudes. Este análisis nos proporciona elementos para comprender el crecimiento y la acumulación de los SDP, y por lo tanto de las tendencias de transformación de la industria argentina de posconvertibilidad.

4.2. Casos de estudio en el sector bebidas. AB InBev y TCCC: focus brands, adquisiciones agresivas, racionalización de la producción y dirección vertical de la producción.

Gráfico 15 Evolución de las ventas de Bebidas 1990-2012



Fuente: elaboración propia en base a Estadística de Productos Industriales -EPI- Indec

Siguiendo el Gráfico 15, en el interior del sector bebidas podemos apreciar el predominio en el crecimiento de los sectores productores de bebidas analcohólicas –sobre todo gaseosas, aguas saborizadas y jugos– y de cerveza a diferencia de los productos provenientes de la vitivinicultura, cuestión que nos lleva a considerar a los dos primeros como casos de estudio.

4.2.1. Estrategias y competencia en el mercado global y local de cerveza: las adquisiciones como forma de supervivencia

La producción de cerveza y bebidas analcohólicas en la Argentina sigue la misma tendencia global de internacionalización y concentración de los mercados locales, donde pocas empresas dentro de un esquema mundial muy competitivo conforman oligopolios.

Dos lógicas competitivas son las que predominan en nuestro país:

1. El Sistema *Coca-Cola*, en el cual la utilización de la marca o la producción del “concentrado” de una bebida -la “materia prima”- es vendida desde la central Atlanta por *Coca Cola Company* a diferentes empresas embotelladoras que se encargan de producir y distribuir los productos al interior de los países por un sistema de franquicias.
2. El proceso de integración internacional vertical de la producción. El caso más representativo es el de la empresa belga AB InBev (propietaria de Cervecería y Maltería Quilmes, tiene la licencia de Pepsi, y una *joint venture* con *Nestlé*, entre otros).

Para identificar la dinámica de las EMN oligopólicas en relación al conjunto de las fábricas, nos adentraremos primero en el análisis propio de la estructura del mercado de cerveza y luego en el de la industria de bebidas alcohólicas, ya que ambas constituyen dos lógicas diferenciadas tanto en la composición de las empresas como en su lógica competitiva y oligopólica. Es importante destacar, sin embargo, que la empresa AB InBev participa en el conjunto -es por esto por lo que será objeto de análisis específico más adelante-

El acrecentamiento económico y del mercado interno tuvo como una de sus partes destacadas a la industria de cerveza, por lo que un conjunto reducido de multinacionales, AB InBev y Compañía de Cervezas Unidas (CCU), en este periodo van a competir para acaparar el mercado. Sus acciones transformarán de manera decisiva la estructura del mismo al producirse un proceso completo de concentración e internacionalización.

A nivel meso y microeconómico, la producción de cerveza argentina se constituyó en un sector industrial atractivo (Porter, 1991) por la favorable evolución de la producción de cerveza y de sus ventas. Esta situación llamó la atención de EMN que, a su vez, encontraron la posibilidad de realizar una integración vertical de su producción, y conformar una economía de escala que de ganancias en el largo plazo.

La profunda liberalización de la economía argentina acontecida en los primeros años de la década del noventa garantizó nuevas condiciones institucionales favorables a la radicación de empresas internacionales en el

sentido planteado por Kane, Holmes y O'Grady (2007) y Meyer, Estrin, Kumar Bhaumik y Peng (2009). Siguiendo a estos autores, la economía argentina avanzó en 8 de sus 10 puntos de libertad económica: business freedom, trade freedom, monetary freedom, freedom from government, property rights, Investment freedom, y labor freedom. Esto fue posibilitado las reformas institucionales realizadas durante la convertibilidad argentina, cuyos aspectos más importantes son: la desregulación a la radicación de empresas "extranjeras", la libre remisión de utilidades, la apertura del mercado con la quita generalizada de aranceles, el predominio de la inversión privada por sobre la pública -por la privatización de los servicios y la quita mayoritaria de subsidios-. En este ámbito se relaciona lo que plantean Meyer, Estrin, Kumar Bhaumik y Peng (2009): en un marco institucional más sólido, las *join ventures* pierden relevancia mientras que las adquisiciones pueden desempeñar un papel más importante en el acceso a recursos intangibles y organizados.

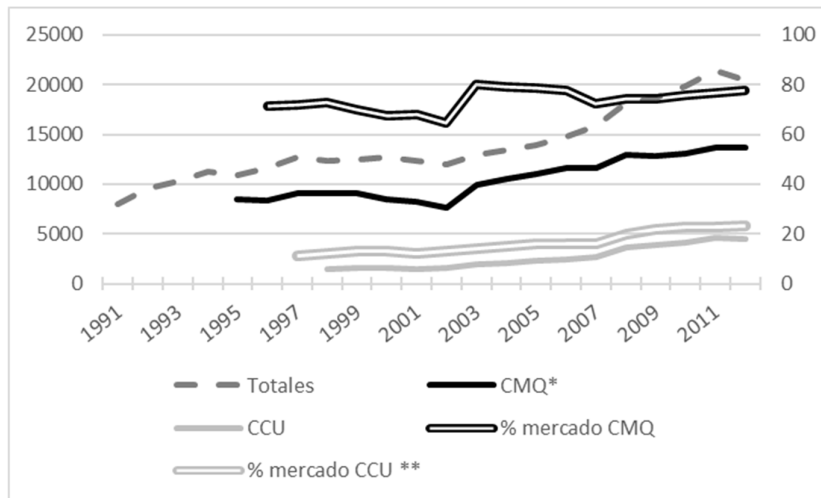
En tercer lugar, a nivel microeconómico, la forma que adoptó la internacionalización y concentración en la industria cervecera argentina es parte de estas tendencias al afianzarse una base empresarial oligopólica internacional producto de adquisiciones empresariales. Se asientan unas pocas empresas que controlan el mercado local, prácticamente en su totalidad. El predominio de este control oligopólico lo ejercen el nuevo líder mundial AB InBev, y CCU. La segunda productora de cerveza a nivel mundial, SAB Miller, participa, pero en menor medida. Para identificar la dinámica de estas empresas en relación al conjunto de las fábricas nos adentraremos primero en el análisis propio de la estructura del mercado de cerveza.

La competencia de estas empresas en el plano global y la correspondiente lucha por sus mercados intensificaron el proceso de concentración en varias zonas del mundo incluyendo la Argentina. Siguiendo el cuadro 13 podemos identificar la evolución de las empresas internacionales para relacionarla con el mercado argentino. De manera introductoria al análisis, siguiendo dicho cuadro vemos la evolución de AB InBev empresa multinacional belga líder del mercado cervecero a nivel mundial en el 2010. Esta empresa surge de la fusión entre Interbrew y Ambev (2004) y luego, tras adquirir Anheuser-Busch, pasó a llamarse AB InBev. En el mercado de estudio la transformación más importante va a

sucedier por la adquisición total de Cervecería y Maltería Quilmes (CMQ) por parte de AB InBev en el año 2006 -antes la empresa tenía parte de sus acciones-

CCU, en cambio, es de origen chileno y tiene licencias de producción con Budwaiser (Anheuser-Busch) y una join venture con Heineken (su socia minoritaria y tercera productora de cerveza a nivel mundial en el 2010). Por último, SAB Miller, segunda mayor productora de cerveza a nivel global, entrará en juego en menor medida en el país con la compra de CASA Isenbeck en el año 2010. Para ese mismo año las tres transnacionales en el país controlaban prácticamente todo el mercado nacional de cerveza.

Gráfico 16 Relación entre las ventas y la participación en el mercado de las empresas más importantes de la industria cervecera y las totales en Argentina, 1991-2012 (en miles de hectolitros, y en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia a partir de Quinsa, AB InBev, CCU y EPI.

Para constatar la oligopolización del mercado de cervezas en argentina, en primer lugar, siguiendo el gráfico 16 vemos que durante la posconvertibilidad las empresas multinacionales consolidaron sus posiciones oligopólicas presentando un crecimiento continuo en términos de las ventas por volumen. De esta manera AB InBev (CMQ) se estabilizó como líder indiscutido con una tasa de crecimiento anual del 5,97% y con una participación en el mercado superior al 70%, exceptuando el año crítico 2002. Así la empresa se recuperó rápidamente de su periodo crítico (1999-2002) ya en el año 2003, superando los volúmenes máximos alcanzados en la convertibilidad. Por otro lado, CCU presenta un mayor crecimiento de sus ventas por volumen con una tasa anual

del 6,31% y su participación en el mercado en el mismo periodo se multiplicó un 1,78.

Cuadro 14 Plantas y capacidad de elaboración de las empresas de cerveza en Argentina 2001 (en miles de mililitros y porcentaje)

Empresa*	Planta	Región	C.E.(hls)	% de C.I.T.
CMQ (Quinsa)	Lavallol**	GBA	1550000	8,3%
	Mendoza	Cuyo	2000000	10,7%
	Tucumán***	NOA	1215000	6,5%
	Corrientes	NEA	1500000	8,0%
	Zárate	Bs.As.	4400000	23,5%
	Quilmes	GBA	5050000	26,9%
Subtotal			12950000	69,1%
CCBA (Brahn)	Luján	Bs. As.	2000000	10,7%
CICSA (CCA)	Córdoba****	Central	350000	1,90%
	Santa Fé	Litoral	2130000	11,40%
	Salta	NOA	420000	2,20%
Subtotal			2900000	15,50%
CASA Isenbe	Zárate	Bs.As.	900000	4,80%
Total			18750000	100,00%

Fuente: elaboración propia a partir de <http://www.ccu.com.ar/negocios/instalaciones>
<http://www.cerveceriaymalteriaquilmes.com/nosotros/establecimientos>
<http://www.cervezadeargentina.com.ar/reuniones-eventos/isenbeck2005/visitavirtualisenbeck2005.htm>

Cuadro 15 Cuadro 14. Plantas y capacidad de elaboración de las empresas de cerveza en Argentina, 2012 (en miles de mililitros y porcentaje)

Empresa	Planta	Región	C.E.(hls)	% de C.I.T.
AB InBev	Mendoza	Cuyo	1900000	
	Tucuman	NOA	1200000	5,1%
	Corrientes	NEA	2240000	
	Zarate	Bs.As.	5592000	23,8%
	Quilmes	GBA	5060000	
Subtotal			15992000	68,2%
CCU	Luján	Bs.As.	2700000	11,5%
	Santa Fé	Litoral	2750000	
	Salta	NOA	500000	
Subtotal			5950000	25,6%
SABMiller	Zárate	Bs.As.	1500000	6,4%
Total			23442000	100,0%

Fuente: elaboración propia a partir de: <http://www.ccu.com.ar/negocios/instalaciones>
<http://www.cerveceriaymalteriaquilmes.com/nosotros/establecimientos>
<http://www.cervezadeargentina.com.ar/reuniones-eventos/isenbeck2005/visitavirtualisenbeck2005.htm>

En segundo lugar, vemos en los cuadros 14 y 15 que las empresas transnacionales en la posconvertibilidad por un lado adquirieron y conservaron las principales plantas de fabricación de cerveza existentes en la convertibilidad sin abrir otras y, por otro lado, iniciaron un proceso de racionalización aumentando la capacidad de producción de algunas de ellas y cerrando definitivamente dos (Lavallol y Córdoba). La dispersión regional de las plantas que perduraron en el tiempo es estratégica con fines logísticos, facilitando la comercialización de los productos debido a que varias de las fábricas mencionadas funcionan a su vez como centros de distribución, como es el caso

de las plantas de Tucumán, Corrientes, Zárate y Quilmes (CNDC 2002:33). Sumado a esto AB InBev a través de CMQ dispone de dos de las malterías más grandes de Argentina, “Pampa” (Ambev) y “Tres Arroyos”, siendo la única empresa integrada verticalmente en el mercado de la malta.

Considerando estos últimos puntos podemos adaptar para el caso de la industria de cerveza la propuesta de Di Nucci (2011) de formación de un circuito superior de bebidas. Este circuito refiere a empresas hegemónicas del sector a nivel global que organizan y dirigen la división internacional del trabajo tanto en el ámbito productivo, como de distribución, tecnológico y comercial, aprovechando el manejo de localización y uso del territorio.

Cuadro 16 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de cervezas 2001 (en porcentaje)

Multinacionales	Quilmes	CCU	Isenbeck	Ambev
Filiales en Argentina	C. M. Q.	CCU	Isenbeck	Brahma
Porfolio de marcas				
Premium	Heineken (3,7%)		Warsteiner (0,4%)	Miller (0,1%)
	Iguana (0,3%)			
Total premium por empresa	4,00%		0,40%	0,10%
Medias y bajas en precio	Quilmes (47,1%)	Budweiser (3,8%)	Isenbeck (5,6%)	Brahma (14,8%)
	Palermo (5,8%)	Schneider (3,1%)	La Diosa (0,3%)	
	Andes (5,1%)	Santa Fe (1,2%)		
	Norte (2,8%)	Salta (1,1%)		
	Bleckert (1,9%)	Córdoba (1,1%)		
	Liberty (0,9%)	Rosario (0,1%)		
	Imperial (0,8%)			
Total medio y bajo precio por empresa	84,40%	10,40%	6,80%	14,8%
Total Multinacional	88,40%	10,40%	8,30%	14,80%
Total premium	4,60%			
Total medias y bajas en precio	86,60%			
Total	100			

Fuente: Elaboración propia a partir de CNDC y AC Nielsen.

Cuadro 17 Participación de las empresas multinacionales en el mercado argentino de cervezas 2010 (en porcentajes)

Multinacionales	AB Inbev	CCU-Heineken	SABMiller
Filiales en Argentina	C.M.Q.	CCU	C.A.S.A. Isenbeck
Portafolio de marcas			
Premium	Stella Artois (4,3%) Iguana (1,5%)	Heineken (3,3%) Imperial (0,4%)	Warsteiner (0,4%)
Total premium por empresa	6,80%	3,70%	0,40%
medium y bajo precio	Quilmes (46,6%) Brahma (16,7%) Andes (2,9%) Norte (2,7%) Liberty (0,5%)	Budweiser (6%) Schneider (4,6%) Palermo (3,2%) Salta (1%) Santa Fe (1%) Cordoba (0,9%) Biecker (0,6%)	Isenbeck (2,5%) La Diosa (0,1%)
Total medio y bajo precio por empresa	68,40%	17,30%	2,60%
Total multinacional	76,20%	21,00%	3,00%
Total premium por empresa	8,80%		
Total medio y bajo	88,80%		
Total	88,60%		
Otras	0,60%		

Fuente: elaboración propia a partir de Marchesini (2012) y AC Nielsen.

En quinto lugar, los Cuadros 16 y 17 nos permiten constatar la transformación del mercado argentino cervecero realizada por AB InBev, CCU y SABMiller en las marcas locales. Por un lado, CMQ pasó de ocupar 68,4 % del mercado en 2001 al 75,2 % en 2010, consolidándose tanto en el rubro “medium” y “bajo” –sobre todo por la anexión de Brahma a su cartera (del 16,7 %)–, como en el “premium” por el lanzamiento y éxito de Stella Artois (4,3 %) que reemplazó a Heineken. A su vez, CCU-Heineken dejó su impronta en el mismo periodo al, prácticamente, duplicar su participación en el mercado del 10,4 % al 21 %, crecimiento guiado, por un lado, por la adquisición de marcas anteriormente pertenecientes a CMQ tanto de sus marcas premium, con Heineken (3,3 %) e Imperial (0,4), como en el segmento “medium” y “bajo” por Palermo (3,2 %), Biecker (0,6%); y por otra parte, por el incremento de sus marcas anteriormente producidas, es decir, Budweiser (6 %) y Schneider (4,6 %). Por último, SABMiller ingresó con una cuota baja: 3 %.

Por lo expuesto hasta ahora es necesario analizar las estrategias que posibilitaron la expansión de las empresas estudiadas. En los siguientes apartados se examina los casos de AB InBev y CCU.

Como se ha mencionado, la producción de cerveza en la Argentina, durante la posconvertibilidad, es un claro ejemplo de concentración e internacionalización oligopólica y es parte de un fenómeno internacional más vasto debido a las estrategias adoptadas por las empresas del rubro en un contexto global cada vez más competitivo.

En este sentido, la forma principal de crecimiento y “supervivencia” que tienen las empresas más importantes del rubro a nivel mundial es a través de la concentración e internacionalización de su producción para poder superar los obstáculos que encontraron, en un primer momento, por la saturación de sus mercados de origen y, en un segundo momento, por la competencia global e intersectorial. En este último sentido, las empresas de cerveza más importantes sufrían la amenaza del ingreso de importantes competidores globales de otros rubros. La adquisición empresarial como adaptación fue la estrategia exitosa de expansión de multinacionales en este contexto. Su utilización es importante cuando el tiempo es un factor decisivo en la decisión de inversión, ya que se puede hacer mucho más rápido que una entrada en greenfield o en una joint venture (Elango y Sambharya, 2004). Este aspecto es fundamental si se tiene en cuenta la amenaza competitiva existente antes mencionada.

Es por esto por lo que las empresas productoras de cervezas más importantes en la Argentina, AB InBev y CCU, han tenido cuatro estrategias principales en el país que se corresponden a la articulación de las dimensiones local, regional y global, cuyo objetivo principal es lograr una participación dominante en el mercado:

- Las adquisiciones realizadas les permiten la integración vertical de su producción, conformando economías de escala. A su vez, las empresas globalizadas profundizan el manejo productivo regional, creando nuevos circuitos superiores desde los que dirigen y organizan la producción y, en algunos casos, también tienen el control comercial. De esta manera, aumentan su competitividad creando importantes sinergias y ahorros en los costos de compra de materias primas, de transporte, y optimizan su administración. Las adquisiciones realizadas son related acquisitions (Singh y Montgomery, 1987), debido a que la creación del valor de sus productos descansa en economías de escala, economías de alcance y del poder de mercado logrado.

- Obtienen una *competitive position* inigualable (Porter, 1992) al controlar la entrada de nuevos competidores, la amenaza de sustitutos, el poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores existentes.

- A nivel local, las empresas realizan adquisiciones de cervecerías y marcas existentes manteniendo el nombre de origen para aprovechar, por un lado, las identidades culturales asociadas al producto y de sus marcas, por el otro, los circuitos superiores ya establecidos. Ejemplo de esto es –CMQ, que no cambia de nombre, aunque pertenezca a AB InBev.

- A partir de la compra de cervecerías locales, se las utiliza como plataformas de lanzamiento de marcas con importancia a nivel global, beneficiándose a su vez de los circuitos superiores (Di Nucci 2011) ya existentes. Ejemplo de esto es el caso de Stella Artois y Budweiser, entre otras.

Dichas estrategias se corresponden con una situación mundial de dispersión del mercado de la cerveza a principios del siglo XXI respecto a la globalización predominante en otros mercados, bajo el dominio de empresas locales y con algunos oligopolios que no alcanzaban a acaparar el 10 % del mercado afuera de su país de origen (Interbrew, 2000). Esta situación cambió de manera violenta en el transcurso de los años, principalmente por la estrategia exitosa a nivel mundial de AB InBev, empresa que “jugará fuerte” en la Argentina. Es por esto que es necesario subrayar la relación de la estrategia mundial de la empresa líder con su actuación en la Argentina, como veremos a continuación.

Siguiendo el Cuadro 13 la empresa, en su origen llamada Interbrew, tenía una participación en el mercado mundial de cerveza del 2,84 % y 8,25 % en los años 1998 y 2003 respectivamente. Luego de fusionarse con Ambev y de adquirir Anheuser-Busch, la empresa, renombrada AB InBev, quedó en el año 2010 como la evidente líder global al poseer el 18,4 % del mercado mundial, seguida de SABMiller con el 9,4 % (NY Times 14/7/08). La ejecución de la estrategia presentó, grosso modo, dos pasos: uno a nivel local de los países en los cuales producía, en el que se constituyó como “la cervecera local del mundo” a partir de la adquisición de plantas y marcas locales, y otra de dominio mundial a partir de globalizar sus principales productos.

La empresa comenzó su primera estrategia en los años noventa, cuando su administración tenía sede en Bélgica. En esta década, realizó más de 300 adquisiciones empresariales en el mundo (Verbeke, 2009): “la estrategia corporativa de Interbrew en la década de los 90 fue desarrollar una cartera

completa tanto en mercados maduros como en mercados en crecimiento mediante la adquisición y desarrollo de marcas locales existentes.” (Verbeke, 2009:254, traducción propia), situación que la llevó a forjarse como “la cervecera local del mundo”. Su idea era adaptar a Interbrew a las pautas culturales propias de cada país manteniendo las identidades de las marcas adquiridas y, para esto, no solo conservaba los nombres de los productos, sino que tenía una organización con mayor poder de decisión descentralizada en los administradores locales, eje que continúa hasta la actualidad.

Un cambio importante fue el salto de ser “la cervecera local del mundo”, en los años noventa, a la mayor productora de cerveza a nivel mundial, en el año 2006. Como adelantamos, su gran crecimiento se basó en continuar sus estrategias previas de adquisiciones “locales” y, a su vez, coordinar un cambio cualitativo en su relación con los mercados externos con la incorporación y establecimiento en su cartera de productos globales o Global Brands. Esto marca una modificación de las concepciones de control. En palabras de sus autoridades:

“En cuanto a la cartera de marcas, es la condición sine qua non de ser el cervecero local del mundo. Nuestra primera prioridad es tener marcas locales importantes, fuertes y saludables que operen en la parte más grande del mercado. Luego completamos la cartera del país con las marcas pertinentes de mayor margen.” (Interbrew, 2000:12. Traducción propia).

Esta respuesta estratégica se dio en un contexto de gran expansión del mercado cervecero de esos años (Todd, 2004; y Cabaco, Tabales y Cañizares, 2015), marcada por la fuerte competencia desatada entre las empresas participantes, que decidieron internacionalizar sus actividades: las 10 empresas más grandes del rubro pasaron de tener el 37,6% al 57,6% del mercado global entre los años 1998 y 2003 (Ebneth y Theuvsen, 2006:46 y 47).

De esta manera, la estrategia principal de AB InBev se basó en tener una participación agresiva (Ebneth y Theuvsen, 2006) en los mercados, adquiriendo las principales marcas locales de un país y aprovechándolas como plataformas para impulsar sus marcas globales. Es denominada por ellos como Focus Brands: nuevamente, en palabras de la empresa “invertimos la mayor parte de

nuestros recursos y esfuerzos en aquellas marcas que creemos que tienen el mayor potencial de crecimiento y beneficio” (AB InBev 2012:7).

Para esto, la empresa selecciona dentro de sus productos un conjunto reducido de marcas estratégicas en función de su importancia en los mercados, en tres dimensiones: local, multi-country, y global brand. Esta estrategia se complementa con la compra selectiva de empresas locales cuyas marcas le permiten una participación agresiva en el mercado -en muchos casos, significó el control de más del 50 % del mercado local de un país-. Dicho control, a su vez, le permite a la empresa sumar otra estrategia, la de plataforma, para lanzar y consolidar sus productos internacionales. De esta manera, las Focus Brands son impulsadas en distintos lugares del mundo en un doble movimiento cultural y económico: por un lado, la empresa asimila los gustos “locales” y adapta las preferencias de los consumidores a los gustos “globales”; y, por el otro, acapara tanto un mercado “premium” -orientado a la clase media y alta- como un mercado de clase baja. Las Focus Brands en el año 2012 se corresponden a:

- Global Brands: Budweiser®, Stella Artois® y Beck’s®;
- Multi-Country Brands como Leffe® y Hoegaarden®;
- y Local Champions Brands como Quilmes®, Brahma®, Skol®, Bud Light®, entre otras.

Por último, el control de un mercado a nivel local como plataforma le permite acceder a la empresa a participar en otros rubros similares -bajo participación accionaria en otras empresas o en un sistema de franquicias y licencias, por ejemplo-, en productos del rubro y de alimentos.

En la Argentina de la posconvertibilidad, AB InBev desarrolló la Focus Brand a la perfección, sobre todo con la adquisición de CMQ en el año 2006. A partir de entonces la empresa, siguiendo el Gráfico 1, se aseguró una continua participación agresiva en el mercado de cervezas de más del 70 %, que en el 2012 fue del 77,7%, principalmente invirtiendo en sus Local Champions Brands, Brahma® y Quilmes®, e introduciendo al mercado una de sus Global Brands, Stella Artois®, que se convirtió en la número 1 de las premium.

A su vez, quedó integrada verticalmente en el mercado con la adquisición de dos de las malterías más importantes de la Argentina, las llamadas “Tres Arroyos” y Pampa S.A (Cuadro 3). El nivel de concentración global, regional y local le aseguró una organización productiva, según la cual profundizó sus ventajas competitivas y creó importantes sinergias y ahorros en los costos de compra de materias primas, y de transporte. Asimismo, optimizó su administración. Bajo estos aspectos, AB InBev mediante la adquisición de CMQ obtuvo una competitiva position inigualable (Porter (1992), en una industria claramente atractiva por su continuo crecimiento.

Recordemos que, en el año 2001, CMQ era manejada por QUILMES INDUSTRIAL SOCIETE ANONYME, en adelante QUINSA, que dominaba la participación en el mercado argentino cervecero (67,9 %), de Paraguay (84 %), Uruguay (58 %) y en Bolivia (97,5 %) -QUINSA, 2001-. De esta manera, hasta ese momento, CMQ (QUINSA) fue un productor de cerveza líder histórico, con más de 100 años de presencia en el mercado. En ese año, la empresa contaba con capitales nacionales y una join venture con la firma Heineken y venía adquiriendo plantas y marcas, tales como Bieckert® y otras regionales como Cervecería Cuyo y Cervecería Norte. A su vez, contaba con el

“más amplio porfolio de productos (que incluye, además de cervezas, toda la línea de gaseosas de Pepsi, la línea de isotónicos Gatorade® y de agua mineral), de marcas y presentaciones (CNDC, 2002:30). Asimismo, CMQ estaba integrada verticalmente en el mercado de la malta, produciendo y proveyéndose a sí misma del insumo más importante de la industria.” (CNDC, 2002:30).

Fue la empresa AmBev, la líder cervecera del mercado Brasileño (CNDC 2002:3) -cuya marca principal es Brahma®, la que en el año 2002 le compra a la familia Bemberg el 37,5 % de las acciones de la empresa QUINSA (La Nación 8/6/2002). La compra accionaria de la empresa argentina, le permitió ganar a Ambev el control del rubro cervecero en Sudamérica (QUINSA, 2002:12).

Los resultados para Ambev fueron claramente positivos, sobre todo porque pasaron a ser la mayor empresa de Sudamérica, liderando los mercados de Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia y Paraguay y se convirtieron en la quinta

productora de cerveza del mundo (Clarín.com 14/04/2006). Así lo describen los dirigentes de la empresa brasileña (Ambev, 2003:5).

“Dos años después, ocurre un hecho importante que define, en el mercado cervecero, una de las lógicas que predomina en la competencia internacional, esto es, las fusiones entre empresas: En el 2004, Ambev se fusiona con la Belga Interbrew y fundan InBev para convertirse en una de las productoras de cerveza líderes a nivel mundial (InBev, 2005:54)”.

Luego la nueva compañía Belga pasó a controlar CMQ a partir del 2006, a través de su nueva subsidiaria Ambev, aumentando su interés económico en la empresa al 91%, pero efectivizando la desinversión pautada por la Comisión Nacional de la Defensa de la Competencia en las marcas Palermo®, Bieckert® e Imperial®, según el acuerdo regulatorio pautado por el Estado sobre AmBev en el 2003 (Ambev, 2006:3). Dichas marcas pasaran a ser parte de la otra empresa oligopólica, CCU.

AB InBev desarrolló la Focus Brand a la perfección, sobre todo con la adquisición de la CMQ en el año 2006. A partir de ese año, la empresa se aseguró una continua participación agresiva en el mercado de cervezas de más del 70 %, que en el 2012 fue del 77,7 %, principalmente invirtiendo en sus Locals Champions Brands, Brahma® y Quilmes®, las de mayor peso en el mercado argentino, con un 46,6 % y 16,7 % de las ventas por volumen -Gráfico 1-, e introduciendo en el mercado, en el 2008, una de sus Global Brands, Stella Artois®. La estrategia de convertir a CMQ como plataforma de las global brands fue un éxito, y en el año 2010, la Argentina se convirtió en el tercer mercado más grande de Stella Artois, encabezado por Gran Bretaña y Estados Unidos (AB InBev, 2010: 46). De esta manera, la related acquisitions (Singh y Montgomery, 1987) le permitió a la multinacional belga en argentina el aumento del valor de sus productos por la formación de una economía de escala, una economía de alcance (por su fusión con Ambev y el dominio productivo en la región Sudamericana), incrementando decisivamente su poder de mercado. La adquisición de bienes intangibles fue decisiva.

Por último, la multinacional, con la adquisición de CMQ, ganó un acuerdo de producción y distribución de la línea Pepsi® en la Argentina, con una

participación en el mercado de gaseosas del 21, 8% (AB InBev, 2012:12). Ello muestra que su estrategia global-regional-local y el diseño de plataformas “locales” les permite una diversificación de la cartera de productos de acuerdo a las condiciones y oportunidades de negocios en cada país.

Por otro lado, CCU es la empresa cervecera que creció a tasas anuales más altas en el periodo general de la posconvertibilidad (2002-2012) en términos de las ventas por volumen, 15,91 % y 6,31 %, respectivamente. Los efectos de la globalización sobre la empresa respecto a su forma de competir -esto es, con adquisiciones de otras empresas, realizando alianzas con sus socios transnacionales e incluyendo licencias de marcas reconocidas a su porfolio- la incluyen como parte del fenómeno de internacionalización a nivel mundial.

La estrategia de la empresa, por un lado, se definió en primer lugar por la táctica realizada en la crisis de la convertibilidad y, en segundo lugar, por el aprovechamiento de las condiciones surgidas a partir del cambio de coyuntura en la posconvertibilidad desde el año 2002. Este cambio de coyuntura estuvo marcado, en general, por la continua internacionalización del mercado cervecero y, en particular, por los efectos de la adquisición de AB InBev de QUINSA, que abrieron la oportunidad para CCU de adquirir marcas de CMQ. Su *Join Venture* con Heineken y la licencia de Budweiser -Anheuser-Busch- le permitió a la empresa no solo competir con la líder mundial AB InBev, sino crecer aprovechando el repunte económico característico de la posconvertibilidad en la Argentina, aunque quedó siempre a la sombra de la empresa belga. Así, esta transnacional obtuvo la licencia de marcas globales, Heineken® y Budweiser®, que le permitieron competir en los mercados premium y en los más bajos, y crear y mantener identidades locales con marcas como Salta®, Santa Fe®, Schneider®, Imperial® y Palermo®.

La forma en que CCU actuó, siguiendo las practicas globales del mercado de cerveza, ya se reflejaban en las acciones de la empresa desde los años noventa, cuando adquirió un conjunto de cervecerías importantes en Argentina que la posicionaron como referente del mercado: en 1995 adquirió CICSA de Salta y Cervecería Santa Fe, y formó un joint venture con Anheuser-Busch -líder del mercado mundial en ese momento- para producir y vender Budweiser®.

Durante la posconvertibilidad CCU reforzó su compañía en función de sus “core assets”. Éstos eran sus principales cinco marcas de cerveza (Budweiser®, Schneider®, Salta®, Santa Fe® y Córdoba®), producidas para los cuatro territorios en los que la organización era más fuerte -Buenos Aires, Santa Fe, Salta y Córdoba- (Sanchis, 2011:38). A su vez, dos marcas internacionales fueron los principales pilares de CCU. Por un lado, la ya mencionada Budweiser®, que actuó como principal competidora de Quilmes® desde el año 2002, ajustando su precio al de su rival, y con un fuerte despliegue publicitario (Sanchis, 2012:39 y 40). Por otro lado, Heineken® se estableció como socio minoritario desde el año 2003 (CCU, 2003:15), y la producción y comercialización de su cerveza ganó una fuerte presencia y respaldo en el mercado premium. De esta manera,

“(…) durante el año 2007, Budweiser® y Heineken® continuaron con su buen desempeño y fueron las marcas de mayor crecimiento, llegando CCU Argentina a la meta de participación de mercado que debía cumplir Budweiser de acuerdo al contrato de licencia con Anheuser-Busch, lo que permitió una renovación automática de este por un periodo de cinco años”. (CCU, 2007:3).

Siguiendo el Cuadro 5, podemos ver la evolución de las marcas globales. La incorporación de Heineken® al porfolio de marcas y como socio minoritario le permitió a la empresa asegurar un lugar en el creciente mercado premium que, sumado a la nueva adquisición de Imperial®, les dejó una participación en términos de las ventas totales del mercado argentino por volumen del 3,70 % en el año 2010. Por su parte, Budweiser® pasó de ocupar el 3,8 % al 6 % del total del mercado y fue la principal marca de la empresa.

A su vez, la empresa se vio beneficiada por las políticas “antimonopólicas” de desinversión, producto de la compra accionaria realizada por AmBev de CMQ, que obligó a la primera a vender las marcas Imperial®, Bieckert® y Palermo® y una planta de producción. CCU compró estas marcas y plantas de producción. Así, en el año 2007 CCU Argentina

“(…) comenzó a operar el contrato de elaboración y envasado a largo plazo con Inversora Cervecera S.A. (ICSA), el cual nos permite producir cerveza en Luján, cerca de Buenos Aires. Este contrato nos

provee de la capacidad productiva necesaria para continuar creciendo en Argentina.” (CCU, 2007:3)”. Y en el año “(...) 2008, la filial argentina Compañía Industrial Cervecera S.A. (CICSA) suscribe un contrato para la adquisición de la totalidad de las acciones de la sociedad argentina ICESA, que incluye las marcas Imperial®, Bieckert® y Palermo®”. (<http://www.ccu.cl/quienes-somos/nuestra-historia/>).

Más precisamente, el estado, primero a través de la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) y luego del Ministerio del Interior, intervino sobre la compra de la empresa brasilera poniéndole límites basados en la desinversión de activos de QUINSA para “evitar que pueda monopolizar el mercado”, y crear mecanismos de competencia que bajen los precios de la cerveza. Para esto, la CNDC inició el proceso regulatorio realizando informes y procesos judiciales que condicionaban la compra de AmBev y obligaba a la empresa a “desinvertir” transfiriendo parte de sus marcas -Bieckert®, Palermo® e Imperial®- y una planta -que pertenecía a Brahma situada en Lujan, a “un tercero”, y vendiendo a un “tercero distinto” la maltería ubicada en Llavallol (CNDC, 2002:85 y 86).

Como resultado, siguiendo el Gráfico 14, vemos que CCU pasó en los años 2007-2008 a tener una participación en el mercado argentino del 16,1 % al 20 %, y en el año 2012 alcanzó su máximo histórico del 23,1 %. Complementando estos datos con los Cuadros 4 y 5, observamos que el crecimiento en estos años fue producto de la incorporación de nuevas marcas y del mejoramiento de las ya existentes. Así, el porfolio de marcas locales quedó de la siguiente manera en términos de la participación de las marcas en las ventas totales para el año 2010: Schneider® 4,6 %, Palermo® 3,2 % Salta®, Santa Fe® y Córdoba® 1 %, Bieckert® 0,6 %.

De esta manera, podemos constatar la formación de un oligopolio en el mercado altamente competitivo cervecero, donde CCU pudo aumentar su presencia en la Argentina. Pero al mismo tiempo la empresa está comprometida por el continuo avance a nivel mundial de su principal competidora AB InBev, situación que se reflejó en la compra de esta última de su principal marca: Budweiser®.

4.2.2. El subsector de bebidas analcohólicas. El sistema Coca-Cola

Para el caso de bebidas analcohólicas, en primer lugar, su estructura está compuesta por cinco productos: gaseosas, jugos en polvo, aguas puras y aguas saborizadas. En los años de la posconvertibilidad, la dinámica de estos productos se vio fuertemente alterada, según Ablin y Naso (2012), por el cambio en las preferencias de los consumidores que optaban por “bebidas más saludables”⁴ (aguas saborizadas, jugos en polvo light, y gaseosas sin azúcar), si bien las gaseosas continuaron liderando los gustos.

Esta situación fue comprendida de forma rápida y mayormente aprovechada por un conjunto de empresas internacionales que diseñaron estrategias para tener presencia en todos los segmentos o para liderar uno, protagonizando y adaptándose mejor que las empresas más pequeñas. A continuación, se explica la dinámica y composición del subsector.

Cuadro 18 Composición del mercado de bebidas en Argentina 2003-2011 (en porcentaje)

Producto	Año 2003	Año 2011
Gaseosas	64%	54%
Jugos en polvo	10%	19%
Aguas puras	12%	10%
Aguas saborizadas	1%	10%
Otras bebidas	13%	7%

Fuente: Área de industria Agroalimentaria Ablin y Naso 2012.

Según el *Cuadro 18*, las gaseosas ocupan el primer lugar en términos de la composición del mercado, si bien su aporte disminuyó del 64 % en el 2003 al 54 % en el 2011, frente al avance, en mayor medida, de los jugos en polvo del 10 % al 19 % y de las aguas saborizadas del 1 % al 10 % para los mismos años.

⁴En lo que a esto respecta, el Área de Industria Agroalimentaria señala: “Los hábitos alimenticios de los consumidores se modificaron manifiestamente en los últimos años: el cuidado de la salud y la estética pasaron a ocupar un lugar preferencial en la vida. En este panorama, no sólo se acrecentó el consumo de agua, sino también el de bienes de bajas calorías, comprobándose un incremento en la demanda de bebidas “light”, como también de los jugos y jugos en polvo.” (Ablin y Naso, 2012:1).

Estos datos confirman los cambios en las preferencias de los consumidores hacia las bebidas “más saludables” y el continuo liderazgo de las gaseosas.

Cuadro 19 Market share bebidas gaseosas 2002-2012 (en porcentaje).

	2002	2012
Coca-Cola	53,0%	61,0%
Pepsico	21,0%	21,8%
Otras	26,0%	17,2%

Fuente: Elaboración propia a partir del Área de Industria Agroalimentaria (Ablin y Naso 2012), la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia y AC Nielsen”

Siguiendo el *Cuadro 19*, para el año 2012 si tenemos en cuenta el mercado de las gaseosas, Sistema *Coca-Cola* es la más representativa, ya que ocupa el 61% del mercado, mientras que Pepsi ocupa el 21,8%, y el 17,2% restante lo ocupan un conjunto de empresas nacionales -Torasso S.A., Industria Sodera y Sartor S.A., y Pritty-. Este mercado está compuesto por 100 plantas que producen, envasan y distribuyen, 20 de las cuales son las más grandes y pertenecen a *Coca-Cola*, Pepsi (AB InBev) y Danone.

Siguiendo el orden del *ranking* de las bebidas analcohólicas más consumidas, las gaseosas ocupan el primer lugar, como vimos anteriormente, y presentan un mercado marcadamente oligopólico y fuertemente internacionalizado que ha ido progresando a lo largo de la posconvertibilidad. Así, Sistema *Coca-Cola* y Pepsico Bebidas pasaron de ocupar el 74 % del mercado en el 2002 al 89,8 % en el 2012.

Las aguas saborizadas surgen principalmente en el 2002 y son un producto que presenta un gran auge en la posconvertibilidad. Su primer productora y líder es la empresa Danone -Ser® y Levité®-, de origen francés, que surge del grupo Mastelleone en los años noventa. Al 2012, según AC Nielsen, presenta una participación del mercado del 61 %, y le siguen Sistema *Coca-Cola* Femsa -Aquarius®, Épica®, entre otras- con un 17 % del mercado, y el *joint venture* de CMQ con Pepsi Co. y Nestlé -H2O!®, Twister®, Vital®, entre otras- con el 15 % (Ablin y Naso, 2012). Lo que muestra la internacionalización total del mercado.

De esta manera, en el caso de las bebidas analcohólicas, las empresas internacionales también realizaron estrategias de adquisición agresiva y de mejor posicionamiento a partir de sus ventajas de escala, concentrando aún más la producción.

En los años de la posconvertibilidad, el Sistema Coca-Cola propició el proceso de concentración e internacionalización de las bebidas analcohólicas en del país y, a su vez, en las empresas que la componen, como ninguna otra corporación extranjera del rubro. El Sistema actuó bajo la forma de un mecanismo local y global, compuesto, por una parte, por plantas embotelladoras que poseen la función más importante en el país, tanto en el sector industrial como comercial, y por otra por The Coca-Cola Company -TCCC-, situada en Atlanta, que establece sobre dichas plantas contratos y franquicias territoriales para el uso de la marca. Esto le permite un control sobre ellas, manejando además la marca y el marketing, y proveyendo el concentrado base para la elaboración de los productos, entre otras funciones (Coca-Cola, 2012-2013:4).

En Argentina, las empresas que dirigen la producción y distribución de las marcas asociadas a Coca-Cola se redujeron y se internacionalizaron, lo cual profundizó el proceso de oligopolización a nivel local, que es, a su vez, parte de un proceso regional y mundial más vasto.

Cuadro 20 Empresas embotelladoras del Sistema Coca-Cola en Argentina.

Coca-Cola	n. plantas	Origen	Zona en la que operan	Inicio de actividad
FEMSA S.A.	2	México	Capital Federal y el 85% del Gran Buenos Aires	1994
Regina Lee	1	Argentina	Zona Sur de Buenos Aires y la Costa Atlántica	1942
Grupo Andina	3	Chile	Entre Ríos, parte de Santa Fe, Córdoba, Mendoza, San Luis y San Juan	1995
Grupo Polar	4	Chile	Oeste de la provincia de Buenos Aires hasta el extremo sur del país	1996
Grupo Guerrero	3	Argentina	NOA: Catamarca, Jujuy, LA Rioja, Salta, Santiago del Estero y Tucumán	1961
Grupo Yege	1	Argentina	Litoral: Corrientes, Chaco, Formosa, Misiones y el norte de Santa Fé	1964
Total	14			

Fuente: Ministerio de Economía, 2001; http://www.cocacoladeargentina.com.ar/nuestra-compania/sistema-coca-cola/#_

Cuadro 21 Empresas embotelladoras del Sistema Coca-Cola en Argentina 2012, según plantas, Origen del capital, zona en las que operan, inicio de actividad.

Coca-Cola	2012	Origen	Territorios de venta por contrato	Inicio de actividad
FEMSA S.A.	2	México	Capital Federal y el 85% del Gran Buenos Aires	1994
Regina Lee	1	Argentina	Zona Sur de Buenos Aires y la Costa Atlántica	1942
ANDINA	3	Chile	Entre Ríos, Santa Fe, Córdoba, Mendoza, San Luis y San Juan. Oeste de la pcia. de Bs.As. hasta el sur del país	1995
ARCA	3	México	Salta, Jujuy, Tucumán, Catamarca, Santiago del Estero, La Rioja, Formosa, Chaco, Corrientes y Misiones	2008
Total	9			

Fuente: Coca-Cola reporte de sustentabilidad 2013:9 y <http://inversiones.gob.ar/es/inversion-que-no-es-gaseosa>

Según podemos observar en los *Cuadros 20 y 21*, importantes cambios se sucedieron entre los años 2001 y 2012; por un lado, en la Argentina pasaron de operar 14 plantas embotelladoras manejadas por 6 grupos nacionales - Regina Lee, Grupo Yege y Grupo Guerrero- e internacionales -FEMSA, Grupo Edasa y Grupo Polar-, a operar en el último año 9 plantas manejadas por 4 grupos de capitales internacionales -FEMSA, Grupo Edasa y ARCA-, manteniéndose solo Regina Lee de capital nacional.

Dichas transformaciones cambiaron el escenario local de dos maneras diferentes a partir de cambios regionales: las embotelladoras más tradicionales e importantes del norte argentino, Grupo Guerrero (fundado en 1961) y Grupo Yege (1964), fueron adquiridas por Arca, la segunda mayor embotella de América Latina formada en años recientes (Gobierno de la Provincia de Salta, 5/9/2011); y, por otra parte, se concentró el ámbito regional por la absorción del grupo de origen chileno Edasa sobre el Grupo Polar, su competidor del mismo país. El único grupo de la Argentina que quedó en pie fue la primer embotelladora histórica Regina Lee, que es la que menos proporción de mercado tiene (10,8 %). Por su parte la embotelladora FEMSA (FEMSA RA, 2012) es un caso ineludible para el análisis del Sistema Coca-Cola y refleja cabalmente el proceso de internacionalización y concentración de la producción de bebidas. Se convirtió en la embotelladora más grande del mundo a partir de diferentes adquisiciones en varias zonas globales en la última década, y en América Latina tiene una

presencia en 9 países de Centro y Sudamérica, de las cuales 2 plantas se sitúan en la Argentina y abastecen a 13 millones de personas en ese país -y a un total de 313,7 millones en el mundo-.

En conjunto las embotelladoras se dividen el espacio total de producción y distribución del mercado interno del país, por esto tienen una estrategia *market seeking*.

4.3. Estrategias de las EMN de electrodomésticos en un contexto de limitada sustitución de importaciones: market seeking, asociaciones, e importaciones

Las manufacturas representativas en la Argentina comprendidas en el sector de artículos de uso doméstico se encuentran bajo la denominación “línea blanca”, y sus productos principales son: heladeras, cocinas y artículos a gas. Es por esto que se tendrán en cuenta las empresas que fabrican estos tres productos como las representantes de esta rama industrial.

Sus productos se insertan en mayor medida en el mercado interno, tienen una elevada elasticidad-ingreso de su demanda por lo que dependen de la evolución del ciclo económico, y el crédito al consumo es fundamental para incrementarlo. A su vez, las importaciones de insumos y de productos finales de mayor valor agregado tienen un fuerte peso y perduran a lo largo de décadas – sobre todo desde los comienzos de los años noventa hasta la actualidad-, siendo un factor que limita su desarrollo respecto al conjunto industrial, el cual genera parte del fenómeno de heterogeneidad estructural y presenta una balanza comercial deficitaria.

A nivel microeconómico la principal tendencia que atraviesa el sector de línea blanca a nivel de las empresas continúa las propensiones globales: esto es, la cada vez mayor internacionalización y concentración de la producción como estrategia competitiva. En los años de la posconvertibilidad, este fenómeno se desplegó de manera particular marcado por el crecimiento de la demanda de sus productos: en un primer momento, tendencia que podemos ubicar entre los años 2002-2007 de crisis, recuperación y crecimiento del sector, tanto la oferta y los insumos predominantes eran sobre todo importados, teniendo gran injerencia la división de la producción preexistente desarrollada en

los años noventa a nivel regional, y siendo Brasil la base de operaciones de las grandes firmas multinacionales.

En un segundo momento, posterior al año 2007, a nivel local empieza a tener mayor efecto un limitado proceso de sustitución de importaciones. Esto es así, tanto por la acción de las medidas regulatorias del estado como por la acción directa e indirecta de las empresas multinacionales en la Argentina -que acentuaron su actividad mediante sus socios industriales o empezaron a producir directamente en el país-, restringido por el peso de las importaciones y por el saldo comercial en descenso. Dichas medidas regulatorias buscaban desacelerar las importaciones mediante las políticas de cupos, como las Declaraciones Juradas Anticipadas de Importación (DJAI) y las licencias no automáticas para la importación.

La forma que adopta la competencia entre empresas del sector a nivel regional y mundial repercutió en la Argentina bajo el modo de diversas estrategias basadas en joint ventures, adquisiciones agresivas empresariales, planes de restructuración hacia países emergentes, y un fenómeno particular a destacar: la formación de socios industriales, es decir, de empresas locales que producen sus marcas para las corporaciones transnacionales. En definitiva, las empresas transnacionales impulsaron estrategias *market seeking* (Dunning, 1988), cuyo objetivo principal fue explotar el mercado interno argentino de crecimiento acelerado, instalando plantas en el país sin planes de vincular la producción local hacia otros mercados globales.

Mientras tanto, las empresas locales que sobrevivieron a la convertibilidad presentaron cambios estratégicos principalmente vinculados a asociaciones con las multinacionales. Estas últimas siguieron estrategias defensivas (Kosakoff, 1998) especializándose en productos diferenciados (por la trayectoria de sus marcas) y más relacionadas con la demanda sin transformaciones tecnoproductivas sustanciales.

Bajo estas formas es que las empresas internacionales se expandieron en el mercado argentino más allá de las regulaciones estatales al sector. Tanto la internacionalización y concentración del rubro como las políticas regulatorias impulsaron el desarrollo de la industria nacional, aunque se hallara subordinada

principalmente al crecimiento de las empresas multinacionales por su perfil productivo caracterizado por: especialización productiva, productos con bajo valor agregado y baja cantidad de exportaciones.

A continuación, se analiza la evolución del sector en general y en particular de los productos que más crecieron en su interior.

Siguiendo los estudios de CEP (2004 y 2008) los productos más representativos del sector de línea blanca para el caso argentino son lavarropas, heladeras y cocinas. En las empresas productoras de estos bienes, desde hace décadas, se estableció como principal tendencia un proceso de concentración e internacionalización. El origen de este proceso se ubica precisamente desde mediados de los setenta, cuando los cambios en la situación mundial, el deterioro del salario real y la apertura comercial comenzaron a desarticular la industrialización preexistente -antes el sector utilizaba el 95 % de materia prima de origen nacional (CEP, 2004)-.

Desde los años noventa, estos fenómenos se agudizaron por el conjunto de reformas económicas que potenciaron la apertura del mercado local a la competencia internacional, y por la internacionalización, cada vez mayor, existente en el sector. Esta internacionalización se ve expresada en un conjunto de EMN con participación global y regional que dirigen sus actividades especialmente en los mercados menos desarrollados y de mayor dinamismo, como fueron los casos de un conjunto importante de países de América Latina y Asia.

En términos globales, se conformó una división internacional y, sobre todo, regional de la producción de las industrias de línea blanca, siendo Brasil el país donde las empresas multinacionales instalaron sus bases fabriles más desarrolladas. Desde allí organizaron y distribuyeron gran parte de sus productos e insumos, tanto para su destacado mercado interno como para los mercados más importantes de Sudamérica.

Para la Argentina, el resultado de estos procesos fue la eliminación de una parte importante de empresas locales, lo que ocasionó que quedaran en pie solo las que podían competir contra las empresas internacionales más destacadas del rubro –entre ellas se encuentran Alladio, Autosal, Domec,

Longvie y Orbis-, y la radicación o reforzamiento de empresas globales que operan desde sus bases en Brasil y algunas en la Argentina –las más importantes son Whirlpool, Electrolux, BSH y Mabe, entre otras, como veremos más adelante- (CEP, 2004, p. 2-3).

Siguiendo el Gráfico 1 y el Cuadro 4, para el ciclo 1993-1998, este proceso condujo a que, frente a una caída de las unidades producidas por el conjunto del sector del 33,2 %, se mantengan prácticamente los niveles de importaciones, pasando de 348,1 M. USD a 344,9 M. USD, como también su proporción de origen brasileño.

El principal proceso económico, descrito anteriormente como internacionalización, y la consiguiente eliminación de una parte importante del entramado industrial local de línea blanca condujo, a su vez, a la concentración de la actividad y de las empresas que pueden competir bajo estas condiciones. Sus características principales se definen por estrategias defensivas siendo empresas Pymes de alta especialización productiva abocadas a la demanda interna, que distan de la complejidad tecnológica y gran escala presentes en los productos y empresas internacionales. Así: “Según los números de la Federación de Cámaras Industriales de Artefactos para el Hogar de la República Argentina (Fedehogar), (...), a fines de la década de los ochenta, esta entidad estaba integrada por 140 socios; en 1998 tenía sólo 40 y actualmente sus miembros son apenas 25 empresas”. (CEP, 2004, pp. 5).

Las características principales de la industria de línea blanca en la posconvertibilidad en términos cualitativos se identifican, en parte, con las presentes en los años de convertibilidad. Las principales diferencias respecto al anterior modo de acumulación se definen en términos del proceso de sustitución de importaciones limitado que tuvo lugar en los últimos años del periodo. De esta manera, el perfil del sector continuó siendo principalmente mercado internista, presentando una elevada elasticidad-ingreso de su demanda, por lo que depende de la evolución del ciclo económico, del crédito al consumo que es fundamental para su desarrollo, y de las importaciones de insumos y de productos finales de mayor valor agregado que son determinantes para su ampliación. Sin embargo, este último punto se ve matizado por el proceso de

sustitución de importaciones, limitado y subordinado a las estrategias de acumulación de las empresas internacionales en el interior del país, que se profundizó en el subperiodo 2008-2012 y produjo, a su vez, el crecimiento de empresas nacionales. Debido a esto, cobra mayor importancia la evolución de la internacionalización, regionalización y concentración de la industria de línea blanca, como veremos a continuación.

En primer lugar, en los años de posconvertibilidad en el país, la producción queda definida por la especialización productiva de las empresas nacionales, y la complejidad y elaboración de productos de mayor valor agregado de las empresas internacionales: “En general, los fabricantes locales se especializan en un determinado tipo de artefacto. Por su parte, las filiales comerciales de las multinacionales ofrecen una amplia gama de productos, que mayormente importan de sus plantas productoras (que en la región están mayormente en Brasil).” (CEP, 2008:3). Las características de la producción y de las empresas que participan, antes mencionadas, marcan una continuidad respecto a las consecuencias de la restructuración productiva de los años de la convertibilidad, fenómeno que se mantiene para el año 2004:

“Entre ellas, sólo algunas están en condiciones de competir en términos de productividad, competitividad y logística comercial con las multinacionales. Entre ellas se destacan: Alladio -que produce lavarropas (marcas Drean®, Patriot® y otras para terceros)-, Autosal (...) que fabrican heladeras marcas Columbia® y Koh-i-noor® (...).”
(CEP, 2004:17).

A continuación, se presentan los líderes industriales de la línea blanca en la Argentina:

Cuadro 22 Principales empresas de la industria de línea blanca en Argentina, 2008

	Marcas	Origen de la Producción	Capital	Lavavropas	Heladeras	Cocinas
Whirlpool	whirlpool, consul, eslabon de lujo	Brasil	EEUU	x	x	x
Electrolux	Electrolux	Brasil	Suecia	x	x	
Alladio*	Drean, Patriot (2da marca) y Aurora	Argentina (Córdoba)	Argentina	x		
BSH**	Bosch	Brasil	Alemán		x	
Autosal	Columbia, Ko-hi-noor (2da marca)	Argentina (San Luis)	Argentina		x	
Frimetal***	Gala	Argentina (Santa Fé)	Chileno*		x	
Mabe	Patrick, Sacool, General Electric	Brasil, México, Argentina	México/EEUU		x	
Domec*	Domec	San Luis	Argentina			x
Longvie*	Longvie	Entre Rios	Argentina			x
Orbis*	Orbis, Volcan	San Luis	Argentina			x
Argentron	Ariston/Indesit	Italia	Argentina			x
Soriano	Ormay	Argentina	Argentina			x
Calorex	Martiri, Neba	Argentina	Argentina		x	
Briket	Briket, Marshall, Conqueror y Diplomatic	Argentina	Argentina		x	

Fuente: elaboración propia en base a CEP 2004 y 2008, La Nación, 10/8/05, Diario de Fusiones & Adquisiciones, 26/9/2011.

*Son socios industriales de Whirlpool

**En 2009 gran parte de su producción en Brasil es adquirida por Mabe

***En 2011 es adquirida por Electrolux

En segundo lugar, las tendencias principales de internacionalización, regionalización y concentración que asume la producción de las empresas de crecimiento alto de electrodomésticos continúan presentes en la posconvertibilidad, y son parte de un fenómeno más amplio de competencia internacional. Siguiendo *el Cuadro 22*, y con los datos expuestos anteriormente, vemos que, en términos *regionales* desde la década de los noventa hasta la actualidad, Brasil se consolidó como un país en el que se instalaron empresas multinacionales del rubro (es el caso de Whirlpool, Electrolux, Mabe y BSH), que exportan tanto bienes finales como insumos. De esta manera: “La importancia de Brasil como parte de la división regional del trabajo de esta industria persiste en el tiempo y permanece como el principal exportador de Sudamérica y particularmente el principal importador de la Argentina hasta el año 2010, año en el cual es superado por China durante el resto del periodo de estudio”⁵ (CEP).

Durante la posconvertibilidad, otros grandes jugadores *regionales* tuvieron presencia en el país de estudio a nivel planta, como es el caso de Mabe

⁵ “Tomando el período 2003-2007, Brasil ha sido el principal origen de las importaciones, concentrando el 79 % de las compras (lidera en todos los segmentos). Esto se explica mayormente porque en dicho país se localizan las fábricas de las principales empresas transnacionales que operan en la Argentina. (...) Argentina representa, con un 38 %, el primer destino de las colocaciones brasileras, seguida luego por la Federación Rusa, Venezuela, Paraguay, Chile y Bolivia.” (CEP, 2008, pp. 11)

-en *joint venture* con General Electric, de presencia en varios países de América, que se quedó en la Argentina con Mc Lean durante la crisis de convertibilidad, y en Brasil en el año 2009 compró a BSH Continental Electrodomésticos Ltda., situándose como el segundo gran jugador en ese país- , y otro, de menor tamaño, como Frimetal.

De esta manera, las empresas multinacionales a nivel global -Whirlpool, BSH y Electrolux- eligieron a Brasil ya en los años noventa como *base estratégica productiva* de sus bienes en una dimensión regional como proveedor de Sudamérica. Desde esta base estratégica las corporaciones organizan y dirigen la parte del proceso productivo de mayor valor agregado, con industrias de grandes escalas y alto grado tecnológico, presentando estándares de competitividad globales y altos niveles de integración (Donosio, 2007; y CEP, 2004 y 2008). Mientras que, en Argentina, en cambio, las industrias locales son de pequeño o mediano tamaño, especializadas en productos simples, en su mayoría orientadas al mercado doméstico, y dependen de insumos producidos en Brasil (Donosio, 2007; y CEP, 2004 y 2008).

Las estrategias de concentración de las empresas internacionales de crecimiento alto en Argentina son determinantes y presentaron dos formas particulares, de acuerdo a la dinámica económica del país de los años de posconvertibilidad:

1. En el periodo 2002-2007 vemos una fuerte tendencia de estrategias de dirección de la producción importada desde *las bases productivas brasileñas*, marcada por la *retirada* de sus producciones locales –como sucedió con Whirlpool y Mabe-, y la *profundización* de la producción desde ese país –es el caso de Electrolux-. Este proceso respondió a los efectos de la *crisis* de la convertibilidad y el consiguiente contexto de incertidumbre del mercado argentino. Whirlpool cerró su fábrica como respuesta a la crisis del 2002, y siguió participando del mercado argentino a través de sus “*head quarters*” instalados en Buenos Aires, que se encargaron de importar los productos de sus fábricas en Manaus, Rio Claro, Joinville, y São Paulo (Whirlpool, 2003). Mabe si bien extendió su estrategia de *joint venture* con General Electric y compró a su asociada en la Argentina, Fagor, en el año 2003, durante los

primeros años de la posconvertibilidad, siguió la estrategia de Whirlpool y retiró la mayor parte de su producción para importar sus productos desde Brasil (CEP, 2010). Electrolux, a su vez, incrementó las importaciones de la Argentina y vendió sus productos fabricados en Brasil. Siguiendo el *Cuadro 4*, teniendo en cuenta el origen de las importaciones brasileras en este periodo, ellas pasan el 40% y tienen un crecimiento histórico inusitado, muy superior al periodo de la convertibilidad, que como máximo tuvo un 31 % en el crítico año 2001.

2. En un segundo momento (2008-2012) y a medida que el ciclo económico en la Argentina no solo muestra señales de rápida *recuperación*, sino que mantiene un *crecimiento* del sector de línea blanca, las empresas cambian su estrategia para pasar a *la producción directa o indirecta en el país* bajo un proceso de sustitución de importaciones limitado y subordinado a ellas. Si bien el origen de producción de importaciones brasileñas cae por debajo del 40 %, no pierden relevancia⁶. Los límites de ese proceso de sustitución de importaciones se expresan en la conformación de una estructura productiva deficitaria, lo que hace que el sector presente un saldo negativo de su balanza comercial permanente, que es en el último año del periodo de USD -225,9M. (*Cuadro 4*). Este proceso sigue tres modalidades: **a)** con socios industriales, como es el caso de Whirlpool, que incorpora a sus productores locales antiguos otros que producen para la multinacional, por ejemplo, Orbis, Macoser, Spar, Alladio y Mirgor. Es en este sentido que se profundiza: "(...) el llamado "marquismo industrial", de aparición reciente, tras la devaluación. Consiste en la fabricación de determinados productos para empresas industriales, quienes luego las venden usando sus propias marcas." (CEP, 2004, pp. 18). **b)** reforzando su producción local en el país con fábricas propias, como es el caso de Mabe en la provincia de San Luis y en Buenos Aires. Y **c)** con estrategias de *participación agresiva*, como es el caso de Electrolux, que en el año 2011 compra la empresa chilena Frimetal (Gafa), y de esta manera se asegura una posición de liderazgo en el mercado argentino de heladeras. En definitiva, todas las estrategias, a) b) y c), se

⁶ Es interesante destacar el fenómeno del ingreso de productos de empresas internacionales de línea blanca que producen en China, en donde en el periodo 2008-2012 se convertirá en el país que encabeza el origen de la producción de las importaciones con excepción del año 2009.

asemejan a la definición de Dunning (1988) de estrategia *market seeking* donde el objetivo principal de las empresas multinacionales es explotar el mercado interno de un país instalando plantas (y en este caso mediante asociaciones con las empresas locales), sin planes de vincular la producción local hacia otros mercados globales.

Cuadro 23 Evolución de las exportaciones, importaciones y saldo comercial de la industria de línea blanca, y participación de las importaciones brasileñas 1993-2012 (en millones de dólares de 2012, y en porcentaje*

1993	11,6	344,9	-333,3	Brasil (24,8)
1994	15,8	348,5	-332,7	Brasil (16,2)
1995	44,2	244,2	-200	Brasil (19,2)
1996	28	327,2	-299,2	Brasil (19,3)
1997	26,5	398,9	-372,4	Brasil (20,4)
1998	15,5	348,1	-332,6	Brasil (22,8)
1999	18,3	303,2	-284,9	Brasil (30)
2000	13,9	342,4	-328,5	Brasil (32,2)
2001	16	281,1	-265,1	Brasil (33,1)
2002	19,9	32,5	-12,6	Brasil (43)
2003	19,8	133,7	-113,9	Brasil (64,5)
2004	26,2	214,6	-188,4	Brasil (52,4)
2005	37,3	286,6	-249,3	Brasil (50,7)
2006	51,5	347,3	-295,8	Brasil (48,6)
2007	72,6	511,2	-438,6	Brasil (41,6)
2008	66,2	458,2	-392	Brasil (34,3)
2009	44,7	323	-278,3	Brasil (36,9)
2010	60	404,3	-344,3	Brasil (32,8)
2011	48	319,6	-271,6	Brasil (20,9)
2012	41,7	267,6	-225,9	Brasil (17,8)

Fuente: elaboración propia en base a CEP

La importancia de los productos de línea blanca producidos por el capital internacional en el país de estudio condujo a que dichos cambios estratégicos se observen en las importaciones y sus orígenes, realizados por Argentina en el periodo de posconvertibilidad como observamos en el *Cuadro 23*. El aumento de las importaciones está relacionado con el crecimiento del ciclo económico y específicamente con el de los productos de línea blanca en la posconvertibilidad. Así, en términos de las importaciones, encontramos un ciclo fuertemente ascendente entre los años 2002-2007, y en el último año encontramos un máximo histórico de 511,2 millones de USD. Posteriormente vemos un ciclo descendente entre los años 2008-2012, y en el último año el valor cae hasta llegar a USD 267.6 millones. Si comparamos los promedios de los ciclos de

crecimiento económico en la convertibilidad y posconvertibilidad, para no tener en cuenta los periodos de crisis, vemos que, en el periodo 1993-1998, las importaciones eran en promedio USD 335,3 millones, mientras que el periodo 2005-2012 tiene un promedio de USD 364,725 millones, lo que muestra un incremento en el último periodo.

Por otra parte, siguiendo el mismo cuadro, el saldo comercial del sector de estudio es negativo en términos estructurales, permaneciendo así tanto en la convertibilidad como en la posconvertibilidad, si bien muestra una tendencia descendente en el periodo 2008-2012 de -42,4 % que finaliza con USD -225,9 M., en contraste al fuerte crecimiento del subperiodo 2003-2007, en el que se incrementó un 285.1 %. Por esto existe una estructura productiva deficitaria que *limita* el desarrollo del sector.

En cuarto lugar, a las empresas nacionales más importantes del sector las podemos ubicar en el *Cuadro 3*: Alladio, Autosal, Domec, Longvie, Orbis, Calorex, Soriano y Briket. En general, presentan una trayectoria de larga data, y responden a la demanda del mercado interno con productos especializados, que son de bajo desarrollo tecnológico y en general participan en un solo rubro - elaboran cocinas, o heladeras, o lavarropas- (CEP, 2004 y 2008).

Las estrategias de *las industrias nacionales* mencionadas se enmarcan, por un lado, en el aprovechamiento de los cambios económicos favorables (esto es, del tipo de cambio que propició cierto nivel de protección del mercado interno), la evolución favorable del ciclo económico, el crédito existente para adquirir sus productos, y las necesidades de las empresas multinacionales de tener *socios industriales* -industrias locales que produzcan sus marcas-.

Por otra parte, un conjunto de políticas estatales las beneficiaron, entre ellas las más importantes fueron el freno y control de importaciones a través de las políticas de cupos -DJAI- y las regulaciones al sector mediante las licencias no automáticas de importaciones.

En conjunto, dichos aspectos económicos y políticos propiciaron un mayor dinamismo a nivel del mercado interno de la industria nacional de línea blanca

respecto a los años noventa⁷—sobre todo en lo que respecta a la producción de cocinas, abastecida con más del 90 % por la industria nacional-, que si bien pudo atender a una demanda creciente en términos históricos -que acompañó la evolución del ciclo económico-, no pudo competir respecto a la *performance* de sus competidores internacionales, ni expandirse significativamente hacia el mercado externo, especialmente en las ramas industriales que producen lavarropas y heladeras.

En un primer momento, la industria nacional del rubro siguió una estrategia defensiva semejante a la referida anteriormente por las ideas de Kosakoff, y que pueden complementarse con el siguiente análisis de Schvarzer para los años de convertibilidad: “Todos los indicadores señalan que la industria tendió a sostener una estrategia “defensiva” basada en el aprovechamiento de los equipos existentes, en la tendencia a la reducción del personal (...) y en la decisión de realizar las inversiones necesarias para subsistir” (Schvarzer, 1996, pp. 329).

En cambio, en la etapa de crecimiento posterior al año 2004 parte importante del incremento de la producción de las Pymes nacionales es consecuencia de sus *asociaciones industriales* con empresas transnacionales. Esto genera una mayor subordinación a las estrategias de las transnacionales, que aumenta la dependencia de las Pymes locales respecto a las multinacionales tanto por su demanda como por los insumos que proveen. Este proceso produjo importantes cambios en la estructura productiva, los cuales aumentaron la sustitución de importaciones y, según la máxima autoridad estatal en materia industrial:

“La ministra recordó que la producción de electrodomésticos en la Argentina viene en sostenido crecimiento, lo que marca un aumento en la participación de los productos nacionales en el mercado: el 80% de las heladeras que se venden en la Argentina se fabrican en el país, mientras que en 2003 ocupaban apenas el 30 % del mercado. Las cocinas, en tanto, pasaron de un 78 % a casi el 95 %

⁷ “En los últimos años la participación de la producción nacional sobre las ventas del sector ha crecido considerablemente, pasando en promedio del 55% durante los '90 al 64% en el período 2003-07.” (CEP, 2008, pp. 8).

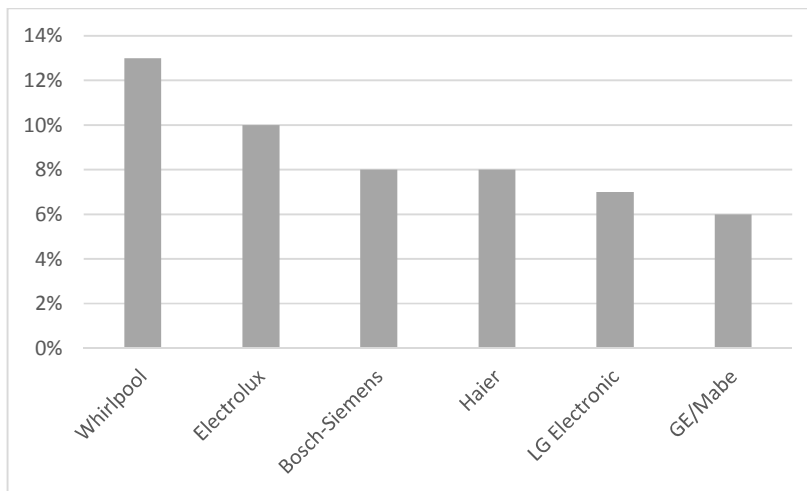
de fabricación local y los lavarropas de un 75% a casi el 90%.”
(Ministerio de Industria, 30/11/2011).

Este dato, si bien debe ser relativizado sobre todo por el nivel de las importaciones, no debe ser desestimado como tendencia de la concentración e internacionalización de la industria de línea blanca a nivel nacional. En ese sentido, dichas tendencias profundizaron la concentración existente, y una medida de esto la obtenemos si consideramos el número de empresas adheridas a la Federación de Cámaras Industriales de Artefactos para el Hogar de la República Argentina (Fedehogar), que pasó de tener 25 empresas asociadas a 10.

A continuación, se analiza específicamente la dinámica de la industria de línea blanca en la posconvertibilidad para el caso de las relaciones entre las empresas transnacionales y nacionales mediante el juego de asociaciones y competencias, definidas por dos estrategias: con *base en Brasil*, y el posterior proceso de *sustitución de importaciones subordinado* con internacionalización y concentración de empresas dentro de la Argentina.

4.3.1. Estrategias de las multinacionales Whirlpool, Electrolux y Mabe: market seeking, asociaciones y reestructuraciones productivas, e importaciones

Gráfico 17 Participación mundial de las EMN en el mercado de línea blanca, 2013 (en porcentaje)



Fuente: The Statistics Portal

En este punto, pasamos a analizar las estrategias de las multinacionales, en primer lugar, en la Argentina y, en segundo lugar, se incluyen algunos aspectos de su desarrollo en Brasil, al ser el país base de sus industrias.

Según los datos disponibles en el *Gráfico 17*, el mercado de línea blanca está concentrado a nivel global por seis líderes mundiales a nivel *market share* de electrodomésticos, cuatro participan activamente en América Latina, y tres lideran tanto la zona como las ventas en Argentina: Whirlpool, Electrolux y Mabe. Por otra parte, si comparamos los niveles de *share* de las dos principales empresas de electrodomésticos, Whirlpool⁸ (13 %) y Electrolux (10%), a nivel mundial respecto a la evolución de estos últimos años, podemos constatar una profundización de la concentración del mercado, si bien continúa la fragmentación en el reparto del mercado mundial por parte de las principales empresas. La fragmentación "(...)" refleja la alta incidencia de costos de transporte y diferencias constantes en las preferencias de los consumidores y en la lealtad de marca." (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007, pp.205).

En segundo lugar, es necesario considerar la forma social predominante con que se relacionan dichas empresas de crecimiento alto en este marco global. Esto es, la *competencia*, que opera aquí como una presión en términos de obligar a las empresas a desplazar a sus contrincantes, no solo mediante la reducción de los precios de sus productos, sino también mediante la búsqueda de nuevos espacios de valor o de países en desarrollo adecuados para lanzar sus productos con ventajas competitivas. En este sentido, las multinacionales de línea blanca en estas últimas décadas –y, sobretodo, desde los años noventa hasta la actualidad- se han instalado a lo largo del mundo, en especial en países que presentan un gran mercado interno, con ventajas tanto competitivas frente a las empresas locales, como logística y salariales respecto a las producciones de los países centrales -los casos de China, India, México y Brasil son ejemplares (Donosio, 2008)-.

Incluso han deslocalizado parte importante de sus plantas en los países desarrollados para reubicarlas en países emergentes. Por ejemplo, podemos ver los procesos de reestructuración de Electrolux y Whirlpool que observaremos más

⁸ Otro dato que corrobora la posición de líder mundial de Whirlpool lo encontramos en: Whirlpool, 2011, pp. 2.

adelante, cuyos mercados presentan en el periodo un mayor dinamismo (Whirlpool, 2012, pp. 13). Es bajo esta lógica que Brasil, desde los años noventa, cumple con las características de *base estratégica* de operaciones productivas y distributivas de las empresas internacionales bajo un proceso de concentración e internacionalización de la industria de línea blanca a nivel mundial.

A su vez, la concentración no solo la ejercen empresas transnacionales de larga data, también la alcanzaron algunas pocas empresas en lo que se conoce como *las multinacionales emergentes* -MNE- de los países llamados “en desarrollo” en una segunda ola de internacionalización (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007), como es el caso de la internacional Mabe, de origen mexicano.

Siguiendo los estudios y fuentes más importantes sobre la dinámica de estas tres empresas de crecimiento alto, observamos que los países menos desarrollados –como es el caso de Argentina- cobran en los años de estudio una importancia estratégica cada vez mayor, en términos de las reestructuraciones en planta realizadas por las multinacionales, en dirección a estas naciones. Es así que la dinámica de sus mercados, los bajos costos de producción y, en menor medida, el lugar desde el que emergen nuevas empresas globales competitivas hace del mercado latinoamericano un objetivo para el desarrollo industrial en continua competencia. Siguiendo el caso de Whirlpool este hecho se comprende según su visión de los mercados emergentes descrita a continuación:

“Hemos argumentado que, mientras que el riesgo y la incertidumbre son inevitables, las oportunidades potenciales para crear valor pueden ser significativas. Si las empresas multinacionales de los países desarrollados ignoran los mercados emergentes, es sólo una cuestión de tiempo antes de que compitan en los Estados Unidos, Europa y otros lugares contra las empresas que ya se hayan expandido más allá de sus mercados de origen.” (Andrew y Kannan, 2005, p. 178-179.

Traducción propia).

Respecto al desarrollo de Electrolux a principio del siglo XXI vemos la misma lógica competitiva:

“(…) la mayoría de los mercados de la compañía estaban saturados, y la competencia desde Asia y Europa Oriental estaba aumentando debido a las ventajas en los costos a causa de los bajos salarios en

estos países. Del mismo modo, algunos de los competidores tradicionales de Electrolux decidieron reubicar su producción en países donde estos costos eran bajos, lo cual los volvió más competitivos.

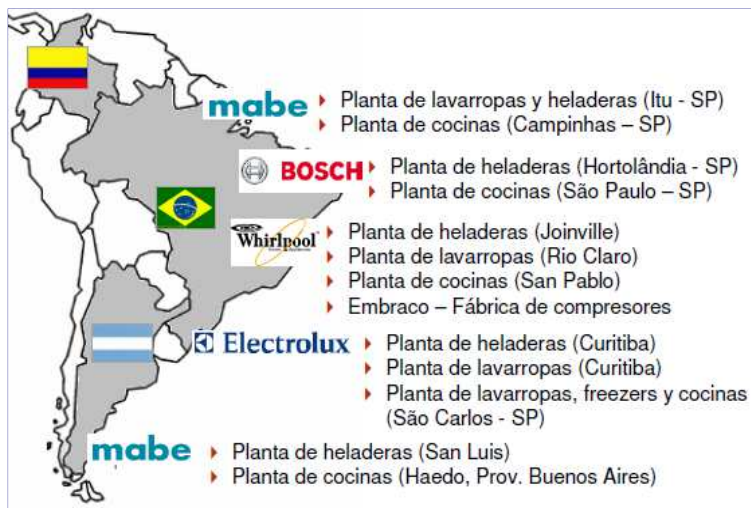
Asimismo, la compañía tuvo que hacerse cargo de costos de producción que aumentaban, entre los que se incluían los elevados precios para obtener insumos. Este análisis llevó a Electrolux a lanzar un nuevo programa de restructuración en el 2004. (Zentes, Swoboda y Morschett 2011, pp. 17. Traducción propia).

Por último, referido a la evolución de Mabe, se comprende la misma visión estratégica en relación a los países emergentes:

“(…) hay fuertes presiones para reubicar los recursos y el ensamble hacia países en desarrollo, donde no sólo son más bajos los costos de producción, sino que las tasas de crecimiento de la demanda son más altas, pues la propiedad de los principales artefactos domésticos está fuertemente correlacionada con el desarrollo económico.” (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007:205).

A continuación, vemos cómo ha madurado, en la región de América del Sur desde los noventa, una división internacional del trabajo y de la producción, en donde Brasil se constituye como base de empresas globalizadas (ver Ilustración 1):

Imagen 1. Disposición estratégica de las plantas globales de la industria de línea blanca, 2008.



Fuente: Donoso (2008), p6.

En esta imagen, observamos para el año 2008 el predominio de empresas internacionales instaladas en Brasil, lo que hizo que el país quedara como base de operaciones para el conjunto de actividades en América del Sur, donde están situadas 9 de 11 plantas de las empresas Whirlpool, Electrolux y Mabe, encontrándose las dos restantes en Argentina.

A continuación, analizamos la evolución de Whirlpool, Electrolux y Mabe en la región.

En los últimos años, pese a su posición de liderazgo, la empresa debió enfrentar la intensificación de la competencia a nivel mundial tal como se describe en sus informes:

“La competencia en la industria de electrodomésticos permaneció intensa en todos los mercados globales donde participamos. Además de nuestros competidores tradicionales en América del Norte (Electrolux, General Electric y Kenmore), los competidores globales emergentes (LG, Bosch Siemens, Samsung y Haier) han contribuido a incrementar la competencia de precios”. (Whirlpool, 2012:31).

En la Argentina según el cuadro 12 Whirlpool es la única empresa que, desde los inicios de la posconvertibilidad, participa de manera concentrada en los tres productos que integran la línea blanca: heladeras, cocinas y lavarropas, con las marcas Whirlpool®, Consul® y Eslabon de Lujo®, lo que la lleva a ser una de las líderes indiscutibles del país.

En nuestro país, la empresa persiguió una estrategia acorde a la evolución del ciclo económico y presentó dos fases marcadas por la crisis-recuperación y crecimiento:

1. Un primer ciclo 2002-2007 donde, frente a los efectos de la crisis de la convertibilidad, retira su producción directa de la Argentina y cierra su única fábrica en el año 2003 (La Nación, 2/1/2003); por un lado, reorganiza su producción en su base regional brasileña -como se ve en el *Mapa 1*- y desde allí exporta a la Argentina productos de la línea *Whirlpool* y *Consul* (CEP, 2004 y 2008); por otro lado, continúa vinculado a sus *socios industriales*, esto es, a empresas nacionales que van a producir para la multinacional sus dos marcas mencionadas, más *Eslabon de Lujo*®.

2. Un segundo ciclo 2008-2012 de *sustitución de importaciones limitada*. La fase de consolidación del crecimiento económico en la Argentina y un conjunto de medidas adoptadas por el estado -las más importantes fueron las licencias no automáticas para la importación y luego las DJAI- llevan a profundizar la estrategia de producción a través de socios industriales, que amplía la producción en el país y la cantidad de asociados, que son los mismos desde el 2008: Domec (La Nación, 10/8/05), Orbis, Macoser, Spar, Alladio (Cronista.com, 29/8/2015) y Mirgor (iProfesional, 12/2010). En dicho año la producción de Whirlpool, a través de sus socios industriales en el país, era del 40 %, el resto se importaba (El Cronista, 22/6/2015; iProfesional, 12/10), y para el año 2010, ésta representó el 34 %⁹. En estos años, la producción realizada por parte de los socios industriales para Whirlpool fue destacada, pues aumentó 100% su producción en los años 2008-2010¹⁰ y volvió al mismo incremento entre los años 2010-2013 (Ohlanda, 2013). Si tenemos en cuenta el informe de CEP (2004 y sobre todo 2008) en relación al alto grado de concentración que tenía la empresa multinacional en esos años, podemos afirmar que, debido a su incremento productivo antes mencionado del 100% en los años 2010 y de nuevo en 2013, la empresa, por lo menos, continúa siendo actualmente una de las líderes en la industria de línea blanca en la Argentina.

Electrolux es la segunda empresa de mayor relevancia a nivel mundial, al año 2013, con el 10 % del *market share* mundial. Al igual que Whirlpool, el mercado latinoamericano fue en estos últimos años el de mayor crecimiento de la empresa, pasando del 3 % de las ventas netas totales en 2003 (Electrolux, 2003, pp.2) al 21% en 2012 (Electrolux, 2012, pp.2).

La empresa multinacional, en un primer momento, dirigió sus productos al mercado argentino desde su base en Brasil, pero, siguiendo una estrategia a nivel mundial, posteriormente cambió de postura. De esta manera, aprovechó el

⁹ “En 2010, cerca del 34% de los productos de la marca Whirlpool vendidos en Argentina fueron producidos localmente por socios” (Whirlpool, 2011, pp. 31; traducción propia).

¹⁰ “Otro país que merece ser mencionado en relación con los resultados es Whirlpool Argentina, que entre 2008 y 2010 registró un incremento del 100% en la producción local. En 2010 cerca del 34% de los productos de las marcas de Whirlpool que se vendieron en la Argentina fueron fabricados en el país por cinco socios industriales.”(Whirlpool, 2011, pp. 31. Traducción propia).

dinámico mercado latinoamericano a través de su largo plan de restructuración de sus plantas, producto de la creciente competencia a nivel global:

Desde 2004, Electrolux ha iniciado medidas de restructuración para hacer la producción del Grupo competitiva a largo plazo. Electrolux ha establecido nuevos centros de producción para apoyar áreas estratégicas de crecimiento en Asia, México, América Latina, Europa del Este y el Norte de África. Alrededor del 35 % de la producción se ha trasladado, 19 plantas han cerrado y nueve nuevas plantas se han construido. A través de las adquisiciones de Grupo Olímpico y CTI, unidades de fabricación se han añadido en Egipto y América Latina. Al mismo tiempo que estas unidades se integraron en otras operaciones, se tomaron nuevas medidas en el Grupo durante el año en el área de fabricación. (Electrolux, 2012, pp. 50. Traducción propia).

Cabe aclarar que CTI era una de las principales empresas de electrodomésticos que lideraba tanto el mercado chileno como el argentino. En la Argentina su filial era Frimetal, que manejaba la marca Gafa®. Dicha operación (la compra de CTI por Electrolux) conformó parte del plan de restructuración bajo una estrategia de adquisición agresiva para acaparar el mercado de heladeras en ambos países desde el año 2011 (Diario de Fusiones & Adquisiciones, 26/9/2011), lo que la convirtió en líder. A su vez, la compra de esta empresa le permitió a la empresa de origen sueco saltar las regulaciones impulsadas por el estado argentino al sector bajo la forma de política de cupos -DJAI- y las licencias no automáticas para la importación (Diario de Fusiones & Adquisiciones, 26/9/2011), y, al mismo tiempo, importar más productos desde Brasil. De esta manera: “La compra de Gafa le facilitará posicionarse en el mercado, pero, además, el hecho de producir en el país le permitirá importar algunos productos desde Brasil, en especial los modelos de alta gama. (...) la movida de Electrolux apunta a compensar importaciones con exportaciones o producción local.” (Clarín, 28/8/11).

Es interesante agregar que las adquisiciones agresivas son una importante estrategia adoptada por Electrolux hace décadas, realizadas sobre AEG, Kelvinator, Frigidaire, Philco, Westinghouse y Zanussi, entre otras (Ambito Financiero, 22/8/2011).

En términos de la producción,

“desde su desembarco en 1994 en Frimetal (Gafa), el grupo chileno pasó de producir menos de 100 mil heladeras a prever para el 2011 unas 600 mil unidades, incorporó la fabricación de lavarropas en los últimos años y lanzar en 2012 una producción anual de 100 mil cocinas. Hoy cuenta con aproximadamente 650 empleados.” (La Capital, 23/8/2011).

Frimetal, por ejemplo, produce 600.000 heladeras al año.” (Clarín, 28/8/2011). Amplió su producción a lavarropas y es la planta de refrigeración de mayor capacidad en el país¹¹.

La multinacional mexicana Mabe, por su parte, es una de las líderes de América Latina y a nivel mundial se encuentra en sexta posición junto a Samsung, con un 6% de participación de sus ventas a nivel mundial -ver *Gráfico 2*-. Logró crecer a espaldas de la gigante de los EE.UU. mediante asociaciones productivas con General Electric (GE), de esta manera: “(...) GE concedió licencias para marcas y patentes, otorgó asesoría tecnológica y técnica y se comprometió a distribuir los productos OEM de Mabe en los Estados Unidos, mientras que Mabe conservó plena responsabilidad de gestión.” (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007, pp.207).

Es por esto por lo que varios autores la definen como una *multinacional emergente* de la segunda ola, que en conjunto presentan las siguientes características:

(...) estas empresas no esperaron a ser grandes para internacionalizarse, (...) En vez de eso, muchas de las empresas de países en desarrollo crecen a la vez que se internacionalizan; al contrario de sus predecesoras, se internacionalizan para crecer. (...) la mayoría de las actuales empresas de países en desarrollo en internacionalización nacieron como proveedoras de compañías ya establecidas, pueden haber usado su llegada tardía al escenario global para captar ventajas como las nuevas posibilidades de acceso al mercado y de vinculación y apalancamiento de conocimientos, disponibles por la globalización. (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007, pp.202).

¹¹ <http://www.industria.gob.ar/electroluxanuncioagiorgiunplandeinversionenlaargentinade210millones>

Esta empresa se convirtió en una multinacional sobre todo al expandirse en los noventa sobre la región latinoamericana: “Mabe siguió una estrategia de internacionalización en Centroamérica y América del Sur. Mediante una serie de adquisiciones, estableció gradualmente una base de producción para proveer a la región andina.” (Bonaglia, Goldstein y Mathews, 2007, pp. 207). Es así que se estableció en Venezuela, Colombia, Ecuador, Guatemala y Costa Rica. Posteriormente en 2003, ingresó al mercado brasileño al comprar dos plantas y establecer una base de operaciones desde la cual opera en varios países de América Latina.

En Argentina, esta transnacional, a principios del siglo XXI, concentraba el mercado de heladeras y tuvo una trayectoria similar a las de sus pares multinacionales, Electrolux y Whirlpool. Si bien compró a su socio accionario Fagor en 2003 la planta ubicada en San Luis, en un principio compitió en el mercado de la Argentina desde su base regional brasileña (CEP, 2004, pp. 18) -en la que contaba con 2 plantas en Sao Paulo-. Las marcas que operaba en ese entonces eran Patrick Fagor®, Sacool® y General Electric®.

En un segundo momento, a medida que el ciclo económico en Argentina mostraba un marcado crecimiento de línea blanca, la empresa reactivó su producción desde sus dos fábricas locales (una en Haedo, en la que produce heladeras, y otra en San Luis, que produce cocinas) y construyó una tercera en el año 2012, que le sirvió para ampliar su oferta y lanzar, además de heladeras, cocinas y lavarropas al mercado producidos a nivel local (CEP, 2004, pp. 18). El año 2010 marca el cambio al realizar importantes inversiones para ampliar su producción e instalar su marca propia (Apertura, 26/08/15). En total se estima que las inversiones hasta el 2012 ascienden a la suma de 127 millones de pesos destinadas a ampliar su capacidad de producción y a la apertura de la nueva fábrica de lavarropas ya mencionada (*Clarín*, 30/11/2011).

4.3.2 La dinámica de las empresas locales de línea blanca en la Argentina: especialización y subordinación productiva a la estrategia de las multinacionales

Como mencionamos anteriormente, las empresas nacionales de línea blanca en la posconvertibilidad están conformadas por Pymes¹² que desarrollan en general una especialización productiva destinada a productos de una sola rama¹³ - o producen lavarropas, o heladeras o cocinas- y de bajo nivel de complejidad tecnológica. Este tipo de estructura productiva fue consecuencia de la división internacional de la producción de este tipo de manufacturas en Sudamérica y, como dijimos antes, las empresas transnacionales dedicadas a la elaboración de productos de menor y mayor complejidad se radicaron sobre todo en Brasil.

Un conjunto de empresas nacionales que sobrevivieron a la apertura comercial de los años noventa se afianzaron en ciertas ramas, especialmente destinadas a segmentos de mercados bajos, como son los casos de Alladio, Autosal, Domec, Longvie, Briket y Orbis.

El progreso de las empresas nacionales en los años de posconvertibilidad sigue el curso general de la línea blanca en estos años.

En un primer momento de crisis y de recuperación de la economía, las industrias continuaron operando con sus plantas sin realizar importantes inversiones, y mantuvieron sus alianzas comerciales con algunas empresas internacionales, produciendo productos de estas como observamos anteriormente.

Un segundo momento de los años de posconvertibilidad que atraviesan las empresas nacionales queda determinado por un proceso de sustitución de importaciones limitado, sobre todo en el periodo 2008-2012, en el cual las importaciones, como vimos en el *Cuadro 4*, después de presentar un fuerte aumento en términos históricos del sector en el periodo 2002-2007, comienzan a caer hasta alcanzar en el año 2012 un nivel bajo en relación a los años de convertibilidad, si bien el monto de este último año no es despreciable, pues alcanza USD 267,6 M.. A su vez, el saldo comercial sigue siendo deficitario en este último periodo y en promedio el periodo 2008-2012 es levemente menor al de crecimiento

¹²“La industria local está mayormente conformada por Pymes, lo que contrasta con un mercado mundial con fuerte presencia de empresas multinacionales, las cuales también tienen sus filiales comerciales en la Argentina.” (CEP, 2008, pp. 2).

¹³“En contraposición, las empresas que tienen producción radicada en el país son de capital nacional, con algunas excepciones que se detallarán más adelante. En general se especializan en un tipo de artefacto, es decir que, salvo excepciones, no existe diversificación productiva y entran en el rango de pequeña y mediana empresa (Pymes).”(CEP, 2004, pp.17).

de la convertibilidad 1993-1998; estos son de USD -311,7 M. y de USD -302,42 de M..

Dichas tendencias a la sustitución de importaciones se ven acentuadas por la gradual instalación del capital internacional en el país, la profundización de la asociación de una de ellas -Whirlpool- con industrias locales y el crecimiento destacado de una empresa nacional, Alladio.

El caso más paradigmático, justamente, es el de Alladio, que complementó una estrategia de crecimiento productivo con una de *crecimiento subordinado*. y logró un crecimiento histórico de su producción de lavarropas, elaborando cerca del 92,5 % del total de lavarropas en el país¹⁴; incluso llegó a exportar parte de esta.

Alladio es una empresa destacada del sector, puesto que es la que domina el mercado de lavarropas y la que más creció en esta etapa. A su vez, sumó a dichas estrategias otras como la *adquisición agresiva* de importantes firmas del país desde los años noventa hasta la actualidad, lo que consiguió aumentar su concentración en el mercado de lavarropas; es así que en 1995 esta adquiere Drean®, su principal marca, y posteriormente en el año 2003, compra Aurora®¹⁵.

Como estrategias de desarrollo interno, se destacan las inversiones dirigidas a lanzar una nueva fábrica en el año 2007 -en Río Segundo, Córdoba- y la puesta en marcha de nuevas líneas de producción de lavarropas de alta gama -una de las ramas en las que se importaba más-. También la empresa comenzó un proceso de sustitución de importaciones valuado en USD 640 M. en el periodo 2004-2011. Por último, la empresa se destaca por los niveles tecnológicos, aplicando el método "*just in time*" (justo a tiempo) -dirigido a la eficiencia en la gestión de *stock*- y otras técnicas, como la producción en células, y certificó normas de calidad ISO y de política ambiental¹⁶.

¹⁴ Calculado en base a Estadística de productos industriales y CEP 25/9/2012.

¹⁵ "La marca líder es la nacional Drean que se lleva entre el 35 y 40% del total de ventas. Fue comprada por J.M. Alladio e Hijos en 1995, quienes producen además otras, tanto propias (Patriot o Marvi) como para terceros (Diplomatic, Panoramic, Sigma, Coventry, Aviñon, etc). Adicionalmente, esta firma adquirió en 2003 la marca Aurora, con la que prevé lanzar al mercado algunos modelos de lavarropas automáticos y de cocinas a gas. Finalmente, este año empezó a fabricar lavarropas para Whirlpool en sus modelos automáticos de carga frontal." (CEP, 200, pp.:19). Y "Alladio posee dos plantas en la provincia de Córdoba, donde fabrica 1,2 millones de unidades, entre lavarropas y secarropas de unas 15 marcas (entre ellas Whirlpool, Eslabón de Lujo y Candy)." (Clarín, 28/8/11).

¹⁶ Clarín IECO, 19/12/14.

4.4. El sector calzado: market seeking

Durante los años de posconvertibilidad, la producción de calzado, como parte de los SDP, fue uno de los sectores de la industria que más creció durante todo el periodo producto de la recuperación y crecimiento del ciclo económico y de la distribución del ingreso. En este sentido en el periodo 2002-2012, según la Cámara de la Industria del Calzado -CIC- (2013):

- existe un crecimiento constante de la producción de calzado que, en términos de millones de pares, fue de un 164 % y alcanzó un récord histórico en el último año de 120 M. de pares de zapatos.
- La mejora tanto en la actividad económica como en el nivel de ingreso y distribución fueron aspectos claves para su impulso, viéndose reflejados en el incremento del consumo per cápita entre los años 2003-2012 de 1,7 a 3,4 respectivamente .

Este proceso se dio en contraposición al legado de la convertibilidad. Es que en esos años la competencia internacional y regional eliminó parte importante de la producción local de calzado mediante el ingreso de importaciones de bienes con precios bajos, el fin de los acuerdos de licencias de marcas internacionales, y el cambio defensivo de varios productores locales que se convirtieron en importadores. Si bien algunas firmas locales realizaron procesos de inversión e incorporación tecnológica, se vieron limitadas por la imposibilidad de insertarse en mercados de exportación por medio de la especialización productiva y el desarrollo de economías de escala ocupadas por empresas competitivas a nivel global y regional bajo el Mercosur (Bekerman, Sirlin, Correa, Laens y Osimani, 2000).

A nivel global, el calzado deportivo tiene un mayor mercado siendo la marca un factor de peso en la elección de los consumidores. Es por esto que varias empresas líderes globales tienen en su porfolio marcas reconocidas, y venden sus licencias de producción y comercialización según la estrategia adoptada en cada región.

En el Cuadro 13 se observa que las multinacionales Nike y Adidas concentran el mercado mundial con un *market share* de 22.9% y 9.7%

respectivamente, y venden sus licencias en Argentina y Brasil a las empresas Perchet (Paquetá) y Grupo Dass.

Una característica fundamental de la industria del calzado deportivo a nivel mundial, que estructura su competencia, es la de ser mano de obra intensiva y requerir bajos costos laborales para su competitividad. De esta forma, las empresas líderes en la industria se ubican en países con estas características, e invierten a gran escala para poder competir con precios bajos (Bekerman, Sirlin, Correa, Laens y Osimani, 2000:4).

En general la demanda de calzado es difundida dependiendo de la actividad económica, del nivel de ingreso y su distribución (Bekerman, Sirlin, Correa, Laens y Osimani, 2000; CEP, 2007 y 2008; Correa, Stumpo y Rivas, 2013). El buen desempeño de estas variables durante los años de posconvertibilidad dio lugar a un proceso de acumulación tanto de las empresas de calzado que producen a nivel local como de las que exportan sus productos al país.

La internacionalización y concentración de la industria del calzado a nivel mundial es un fenómeno que se ha intensificado tanto en la década del noventa como en la primera década del siglo XXI. El peso que adquieren las empresas situadas en China hace de ese país el primer productor mundial, que se destaca por el bajo costo de mano de obra y por las amplias dimensiones de su mercado interno (Cerutti, 2003:7). El grado de concentración por país es claro: para el año 2012 las empresas radicadas en China producen el 17,3 % de los zapatos del mundo y el tercer lugar es de Brasil con el 4,2 %. Asimismo, en Brasil se produce el 88,3 % total de pares de zapatos exportables para Sud América, mientras que en la Argentina se elabora el 8,3 % (World Footwear Yearbook 2013).

Cuadro 24 Industria del calzado en la Argentina de la posconvertibilidad, Importaciones, Exportaciones, Saldo Comercial, Origen de las importaciones y Consumo per cápita en pares, 2002-2012

	Impo. (MM. U\$S)	Expo. (MM. U\$S)	Saldo Comercial	Principal Origen Impo. %	Consumo p/c pares
2002	27,8	12,3	-15,5	Brasil (65,3), China (14,7)	n/d
2003	94,8	17,7	-77,1	Brasil (79,2), China (12,6)	1,7
2004	146,1	20	-126,1	Brasil (74,6), China (17,5)	2,2
2005	183,3	28,9	-154,4	Brasil (66,7), China (22,4)	2,5
2006	242,7	32,2	-210,5	Brasil (58,2), China (26,4)	2,5
2007	300,5	33,5	-267	Brasil (62,7), China (27,9)	3
2008	383,4	33,9	-349,5	Brasil (55,8), China (30)	3,1
2009	319,1	27,1	-292	Brasil (55,4), China (27,7)	n/d
2010	367,8	30,2	-337,6	Brasil 54,2%, China (22,2)	n/d
2011	514	32,1	-481,9	Brasil (47,6), China (27,4)	n/d
2012	435,9	33,8	-402,1	Brasil (47,2), China (28,1)	3,4

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Industria y CEP.

Dichas tendencias tuvieron un impacto particular en la Argentina de la posconvertibilidad. La rápida recuperación y el crecimiento relativo de la economía del país, de su ingreso y distribución, propiciaron un gran estímulo para el aumento histórico del consumo del calzado. Siguiendo el Cuadro 24, el subperiodo que se destaca por el gran crecimiento de las importaciones es 2002-2008, que es del 1279,1 %, pasando de USD 27,8 M. a USD 383,4 M.; mientras que la producción en millones de zapatos en ese mismo periodo crece a un 114,1 % y supera levemente al mejor año de la convertibilidad, pues alcanza 97,5 M. de pares. Posteriormente, las importaciones se desaceleran de forma leve en el periodo 2008-2012 hasta llegar al 13,7 %, mientras que la producción en millones de pares continúa incrementándose al 23,08 %. El saldo comercial es negativo en todos los años que atraviesa la posconvertibilidad y llega a tener un déficit al final del periodo de USD -402,1 M.

El análisis de estos datos revela dos fases diferenciadas. Por un lado, entre los años 2002-2008 existió un periodo en el que se destacó el incremento de la competencia global y reactivación de la producción local con un acelerado incremento de las importaciones: el mercado argentino fue marcado por una doble presión competitiva externa -sobre todo por empresas de origen chino y brasileras como se observa en el Cuadro anterior-, y por una moderada reactivación de la industria local. Las EMN de origen brasileras en los primeros

años jugaron un papel dominante y pudieron aprovechar la creciente demanda de calzado en la Argentina -estimulado por la baja progresiva de los aranceles intrazona (Filipetto 2014)-, situación destacada para el año 2003 en el que la proporción de importaciones brasileras respecto al total ascendía al 79,2 %.

Por otro lado, entre los años 2008-2012 lo que predomina es el incremento de la competencia global y una sustitución de importaciones limitada. El estado en la Argentina profundizó el esquema de políticas regulatorias y “medidas anti-dumping” cuyo objetivo fue desacelerar las importaciones¹⁷. En la práctica, esto condujo a un proceso de sustitución de importaciones acotado mediante el respaldo estatal directo e indirecto con base en la radicación de empresas internacionales de origen brasilero. Dichas empresas desplegaron una estrategia *market seeking*, limitando aún más el desarrollo de la producción de calzado al mercado interno (Filipetto, 2014:76). Esto, si bien produjo una desaceleración de las importaciones por medio de políticas regulatorias, no afectó el cambio de tendencias del peso de las importaciones sobre el sector ni del déficit comercial, manteniéndose el liderazgo de las brasileras (Cuadro 24). A su vez, el peso de la competitividad global ganó terreno y estuvo marcado por el incremento de las importaciones de origen chino.

En el Cuadro 12 observamos cómo las industrias de calzado más concentradas son de tipo deportivo y de origen brasilero: es el caso de VDA -Vulcabras-, Alpargatas Calzados, Penalty, Perchet -Paquetá- y Grupo Dass. Vemos que todas las empresas concentran gran parte de la producción de calzado y las licencias de las grandes marcas: Adidas®, Nike®, Reebok®, Topper®, Diadora®, Fila® y Converse®. En general, realizaron los procesos de instalación o de ampliaciones más importantes de sus plantas en el país en el periodo 2007-2012 en relación directa -según sus declaraciones- a las políticas impulsadas por el estado de restricción de importaciones (Filipetto 2014).

En relación a la forma de ingreso en el país, se observan dos casos de *adquisición agresiva*, la efectuada por el grupo Camargo Correa sobre la que fue la empresa más importante de calzado en la Argentina -Alpargatas-, y de Dass

¹⁷ Para más información: Subsecretaría de Política y Gestión Comercial Ministerio de Economía y Producción Argentina, Resolución M.E.yP. N° 486/2005; y Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, 2010:14 y 15.

sobre Umbro, y de otros casos de una importadora que devino en productor local -Paquetá-.

Conclusiones del capítulo

El enfoque del presente estudio nos permitió relacionar dimensiones micro y meso económicas desde las cuales explicar el desarrollo de los SDP a partir de las estrategias de los sectores que participan en sus mercados, y su vínculo con el contexto económico.

Siguiendo dichas trayectorias, en primer lugar, vimos cómo los SDP y las EMN que integran cada rubro presentan características en común: son mercados internistas, y su demanda presenta una elevada elasticidad-ingreso sensible a la evolución positiva del ciclo económico, del ingreso y su distribución. Los tres sectores en estudio -bebidas, artículos de línea blanca y el calzado- a lo largo de la posconvertibilidad han mejorado su desempeño acorde a la evolución del ciclo económico, del ingreso y su distribución, vinculado en parte a la política-económica desarrollada -esto es, la satisfacción gradual y limitada de demandas populares sobre todo en términos del salario real del sector privado registrado-.

En segundo lugar, el comportamiento a nivel macro y micro de las empresas que integran los sectores en estudio y sus estrategias presentan una relación fundamental de competencia tanto a nivel global y local que tiene, como base de acción exitosa y más extendida, la estrategia general de internacionalización y concentración de la producción y distribución. La misma les permite contar con importantes ahorros tanto en los costos de producción como de distribución, en algunos casos controlar la comercialización de sus productos, y aprovechar al máximo sus ventajas de escala y de desarrollo tecnológico.

A lo largo del capítulo se ha expuesto la importancia decisiva que tuvo la estrategia de adquisición de empresas como forma de control del mercado de cerveza en Argentina, y en segundo lugar la estrategia de *join ventures*. La industria de cerveza en el país de estudio atravesó un fuerte proceso de internacionalización y concentración de la producción como consecuencia de la

profunda competencia a nivel global de un conjunto de empresas internacionales, y de sus respectivas estrategias expansivas sobre los mercados locales. De este modo las tendencias internacionales repercutieron sobre el mercado local, cuyo resultado fue el establecimiento de un claro oligopolio entre las empresas AB InBev y CCU.

En este sentido, las acciones adoptadas por la principal corporación internacional, AB InBev, fueron las más contundentes, y estuvieron relacionadas a sus planes globales basadas en adquisiciones agresivas, adquisiciones relacionadas, y un posicionamiento competitivo único que le permitió la integración vertical de su producción, conformando una economía de escala. De esta manera la EMN pasó de no tener participación en el mercado argentino durante la convertibilidad a controlarlo en la posconvertibilidad. Otra importante estrategia empleada por la empresa llamada Focus Brands, consistió en la articulación de marcas y productos a nivel global y local, es decir, la conservación de marcas locales para asimilar los gustos, preferencias e identidades de los habitantes de un país, y aprovechar las fabricas preexistentes como plataformas desde las cuales lanzar marcas globales.

CCU también adquirió marcas y plantas locales, aunque muy por debajo del rendimiento de AB InBev. Estos elementos derivaron en la formación de un sólido oligopolio en el mercado de cerveza argentino, establecido sobre todo por la adquisición de AB InBev de QUINSA.

Por otro lado, las EMN de electrodomésticos oligopólicas tienen una marcada tendencia de internacionalización y concentración de la producción como estrategia competitiva, producto de la continua presión competitiva que las obligada a desplazar a sus contrincantes, no solo mediante la reducción de los precios de sus productos, sino mediante la búsqueda constante de nuevos espacios de valor o de países en desarrollo, adecuados para fabricar o vender sus productos con ventajas competitivas.

En el país de estudio, estas EMN siguieron dos estrategias principales: De reflujo y recuperación -2002-2007-, donde las empresas redireccionan casi por completo su producción hacia sus bases productivas brasileñas importando sus productos. Un segundo momento de crecimiento económico (2008-2012)

donde las EMN combinaron su estrategia de producción desde Brasil para pasar a la producción directa o indirecta en el país, siguiendo tres modalidades: a) con socios industriales locales b) reforzando su producción local en el país con fábricas propias y c) con estrategias de participación agresiva, como es el caso de Electrolux al comprar la empresa Frimetal (Gafa).

Finalmente, la principal tendencia en la industria del calzado en los años de posconvertibilidad es el dominio existente de las EMN del rubro sobre el mercado argentino, sobre todo las de origen chino y brasileño.

Las EMN en dichos países relocalizaron sus plantas en las últimas décadas porque presentan ventajas competitivas claves para liderar la industria del calzado a nivel mundial, regional y en el país de estudio: tienen grandes escalas productivas, altos estándares tecnológicos, sus bases fabriles se encuentran en países con un mercado interno extenso, y de bajos costos laborales, e invierten constantemente en aumentar sus escalas de producción para poder competir en especial con precios bajos.

La relocalización en estos países responde a una tendencia mundial de *división internacional del trabajo* (Fröbel, Heinrichs, & Kreye, 1980), establecida en los países del Tercer mundo que tienen:

(...) una enorme reserva potencial de fuerza de trabajo barata y disciplinada. De este modo, la combinación de los avances tecnológicos en los medios de comunicación y transporte, la creciente fragmentación de los procesos de producción y la consecuente simplificación de las tareas semicalificadas y no calificadas, permitió el establecimiento en estos países de “fábricas globales” orientadas a la exportación.” (Starosta & Caligaris, 2017:213).

Entonces, la internacionalización y concentración de la industria del calzado a nivel mundial es un fenómeno que se ha intensificado en los últimos años, y repercute en la Argentina por el aumento de la presión competitiva entre las empresas existentes. Como consecuencia, las empresas productoras de zapatos de origen nacional tienen una doble presión competitiva tanto a nivel global, al destacarse la competitividad de las empresas de origen chino, como regional respecto a las empresas de origen brasileño. Esta doble presión no es propia de la posconvertibilidad, es un fenómeno que en los años de

convertibilidad tuvo un fuerte impacto que eliminó gran parte de las empresas locales. Sin embargo, sí es un fenómeno que perduró en la posconvertibilidad y determinó el tipo de industrialización de calzado a nivel local.

Dichas tendencias tuvieron un impacto particular en la Argentina de la posconvertibilidad. La rápida recuperación y el crecimiento relativo de la economía del país, de su ingreso y distribución, propiciaron un gran estímulo para el aumento histórico del consumo del calzado. Esta situación, como vimos en este apartado, condujo a dos etapas diferenciadas. Entre los años 2002-2008 existió una fase en la que se destacó el incremento de la competencia global y reactivación de la producción local con un acelerado incremento de las importaciones: las EMN multinacionales de origen brasilero, en los primeros años, jugaron un papel dominante y pudieron aprovechar la creciente demanda de calzado en la Argentina. Existió una segunda fase 2008-2012 en la que predomina el incremento de la competencia global y una sustitución de importaciones limitada y dependiente de las empresas de origen brasilero y de importaciones. En ese sentido, como vimos, el estado en la Argentina profundizó el esquema de políticas regulatorias cuyo objetivo fue desacelerar las importaciones. En la práctica, esto condujo a un proceso de sustitución de importaciones acotado mediante el respaldo estatal directo e indirecto con base en la radicación de empresas internacionales de origen brasilero. Dichas empresas desplegaron una estrategia market seeking, limitando aún más el desarrollo de la producción de calzado.

Capítulo 5. Estrategias de las EMN pertenecientes a los SC

5.1. Las estrategias de las EMN terminales automotrices en argentina: producción segmentada a gran escala, volumen y diversidad, y dependencia regional.

“Aunque una lógica de producción (economías de escala) ha inducido a los fabricantes de automóviles a ampliar su área de comercialización a escala global, es en su articulación con un mercado, al estar sincronizados con una demanda, que han incorporado el nivel regional como un nivel en el cual pueden alcanzar cierta coherencia. Excepto por los dos extremos de la escala (abajo del rango / automóviles de prestigio), hay límites para la homogeneización de la demanda global, y el fracaso del intento de Ford de integrar sus actividades a nivel global muestra que las empresas automotrices deberían estar buscando estrategias más apropiadas - y sobre todo, para modelos o innovadores formas de organización que están mejor adaptadas a un espacio regional particular. No es del todo cierto que el verdadero desafío sea ser el primero en globalizar: las estrategias monorregionales (como la que PSA ha seguido), las estrategias birregionales, multiregionales e incluso transregionales, pueden ser todas ellas relevante en un momento determinado y en un área determinada. ¿Es posible diseñar un modelo productivo que permita una combinación de todas estas estrategias (por ejemplo, monoregional para ciertos productos, multirregional para segmentos de mercado parcialmente superpuestos, global para segmentos homogéneos” (Freyssenet & Lung, 2004)

La industria automotriz en la posconvertibilidad argentina está compuesta por dos sectores principales: las terminales y la producción de autopartes. Como vimos en el apartado sobre industria, el sector que responde a una *dinámica competitiva* es el de terminales automotrices. Varios autores aseguran que el modelo automotriz presente en argentina en las últimas décadas tiene un carácter concentrado en lo que refiere a sus terminales, de cierta especialización automotriz y dependiente del comercio regional, y de menor presencia en el mercado interno -(Barletta, Kataishi, & Yoguel, 2013; Beinstein, Figueroa, Scarlan, & Sica, 2014; Inchauspe & Garcia, 2018; Morero, 2013; Panigo, Lavarello, Gárriz, & Castillo, 2018; Santarcángelo & Perrone, 2013). Por otra parte a nivel del entramado autopartista presenta una integración local baja, y sus standares de producción se encuentra alejados del estado del arte mundial.

Es que las terminales automotrices responden a una lógica productiva basada en el abastecimiento global y regional de sus proveedores (Inchauspe & Garcia, 2018), por lo que se observa una alta brecha de competitividad internacional. Estas tendencias productivas llevaron a la concentración, regionalización e internacionalización del mercado.

Un aspecto central de la producción automotriz es el poder que tienen las terminales automotrices sobre otras líneas de producción (en mayor medida por sobre los autopartistas). En este sentido: “Las empresas terminales tienen la capacidad suficiente para presionar a los proveedores locales y exigirles determinadas condiciones en materia de costos, calidad y especialmente en la ubicación de la producción.” (Cantarella, Katz, & de Guzmán, 2008:8)

Para analizar el caso de la producción automotriz en Argentina es necesario tener en cuenta tres espacios diferenciados bajo los cuales se implementan y articulan las estrategias de las EMN: se trata del espacio global, regional y local. Si tenemos en cuenta dichos aspectos podemos decir que desde principio de los años noventa, bajo la dimensión global, las EMN automotrices se ven impulsadas a profundizar sus inversiones hacia países emergentes por el creciente contexto competitivo dado por la consolidación y avance de nuevos “players” asiáticos a nivel global (el caso más emblemático es el de Toyota). La reestructuración productiva a nivel global profundizó la concentración e internacionalización a nivel productivo y comercial, pero permaneciendo diferencias financieras, tecnológicas y de mercado en los países donde las terminales automotrices poseen sus casas matriz o el grueso de su producción.

En términos regionales, el mayor impulso de la competencia de las EMN a nivel global produjo una reorganización de la producción durante la década del noventa, bajo la formación del MERCOSUR y sus efectos en el comercio intrazona -basados en la reducción de aranceles y en las protecciones limitadas sobre algunos bienes (como es el caso de las autopartes locales)- ; y por el creciente auge de los procesos de liberalización económica que les permiten a las corporaciones mejores condiciones competitivas (mayor movimiento de sus capitales, flexibilidad laboral, entre otros aspectos). De esta manera las automotrices van a encontrar en los países emergentes espacios de

acumulación en los cuales van a poder competir de manera más favorable respecto a épocas pasadas, y las mismas van a reestructurar su producción en mayor medida en Brasil, pero también en Argentina y en menor escala en Venezuela (Alves, 2016). Ahora bien, los procesos de regionalización y liberalización no fueron concordantes, sino que, en particular, en la industria automotriz se reforzó la regionalización del mercado con eje en las empresas subsidiarias instaladas en Brasil como las organizadoras del MERCOSUR, aumentando los aranceles por fuera de la zona. Por lo tanto el MERCOSUR funcionó más como un regionalismo semicerrado (Van Tulder & Audet, 2004), en el cual su tendencia principal fue reforzar el comercio intrazona.

Bajo la dimensión local, desde los años noventa en Argentina las estrategias de las EMN incorporaron a las tradicionales inversiones orientadas a explotar el mercado interno a través del *market seeking* -que como vimos en anteriores capítulos apuntan a explotar el mercado interno del país receptor, aprovechando el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado en un contexto de altas barreras comerciales y altos costos de transporte-, otro tipo de inversiones del tipo *en busca de activos estratégicos*. Este último tipo de inversión estratégica se basa en adquirir recursos y capacidades que, para la firma inversora, pueden contribuir a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales, como es el caso del MERCOSUR. Esto forma inédita de producción y comercialización automotriz internacionalizada en Argentina se debe a su novedosa inserción regional dependiente y de producción segmentada orientada al mercado brasileño. La manifestación más evidente de este hecho es el nuevo peso de la industria automotriz en las exportaciones regionales, que como vimos en el tercer capítulo en el Cuadro 4, en 1998 representaron el principal producto de exportación MOI con un 9,2% del total exportado de la economía Argentina. Por otra parte, la industria automotriz en Argentina va a presentar importantes limitaciones en términos de su oferta e insumos, dependiendo significativamente de la industria automotriz y autopartista instalada en Brasil, y, como consecuencia se manifestaron problemas en la balanza comercial.

Las continuidades presentes en las ambigüedades del desarrollo automotriz argentino también estarán vigentes en los años de posconvertibilidad,

bajo un proceso de crecimiento económico más acentuado respecto a la convertibilidad que implicó el paso a la producción dependiente y segmentada a *gran escala*. Su destacada evolución tiene como principal catalizador el mercado regional, y en segundo lugar el mercado interno, y fomentará un nuevo ciclo de inversiones moderadas y dependientes de la producción de las terminales automotrices instaladas en Brasil. El mismo proceso expansivo da la producción en Argentina trae aparejado los incrementos de las importaciones automotrices y de autopartes como condición de su desarrollo. Desde otra perspectiva las EMN automotrices para el mercado argentino establecerán estrategias de “volumen y diversidad” (Boyer & Freyssenet, 2001), condicionadas por la *distribución de la renta* y la *dirección que asumen las empresas*. Estos aspectos serán profundizados a lo largo del presente subcapítulo.

En el presente apartado se realiza un análisis de la industria automotriz de posconvertibilidad enfocado en las estrategias de las empresas terminales más importantes que concentran su producción y comercialización -GM, Ford, Volkswagen, Renault, PSA, FIAT y Toyota-. Se examina como las mismas actúan en la etapa de crecimiento de la posconvertibilidad articulando sus estrategias bajo las dimensiones global (apartado 5.1.1.), regional (parte 5.1.2.) y local (5.1.3.); y se compara frente a las estrategias adoptadas en la convertibilidad y respecto a la producción de las EMN en Brasil. No hay estudios que integren estas tres dimensiones bajo una mirada que incluya las estrategias de las corporaciones, por lo que el presente estudio busca realizar un aporte teniendo en cuenta la bibliografía especializada del tema.

5.1.1. Las terminales automotrices y la división global y regional

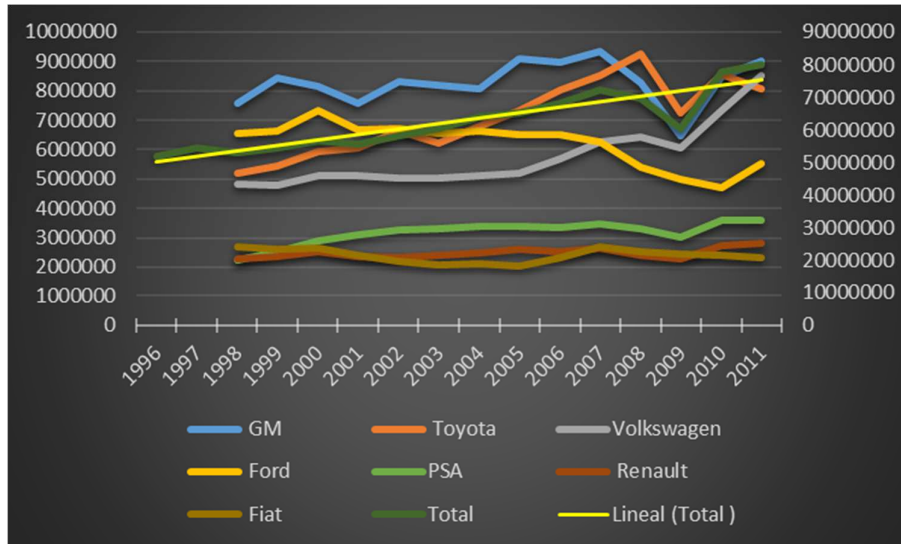
La producción mundial automotriz manifiesta en las últimas décadas una clara tendencia hacia un crecimiento sostenido, con base en la internacionalización y concentración del mercado (Beyrne & Legasa, 2015; Panigo et al., 2018), así lo refleja su desempeño entre 1961 y 2005:

“En los últimos 44 años la producción mundial de automotores creció un 337%, lo que implica un crecimiento anual acumulativo del 3% (...) Este proceso de expansión ha venido acompañado de una creciente concentración del mercado automotor mundial, el cual actualmente está dominado por un puñado de grandes ET. Las cinco empresas

más grandes -GM, DC, Toyota, Ford y VW- representaban alrededor del 65% del volumen de vehículos y utilitarios producidos en el año 2005” (Arza & López, 2008:39).

Tres aspectos centrales de la internacionalización de la industria automotriz marcan las últimas décadas y difieren del tipo de internacionalización previa. En primer lugar, el rápido crecimiento de su producción y sus ventas fue resultado de la mejor dinámica de los mercados emergentes (Humphrey & Memedovic, 2003; Lung & Van Tulder, 2004; Panigo et al., 2018) a su vez, algunos de estos mercados presentaron fases de crecimiento, crisis, y recuperación, a excepción de China que presentó un continuo crecimiento -esto se aprecia con mayor precisión más adelante-. En segundo lugar, se estableció una mayor organización regional de la producción y comercialización (Arza & López, 2008; Beyrne & Legasa, 2015; Humphrey & Memedovic, 2003). Por último, en tercer lugar, ocurrieron éxitos y crisis de las estrategias de internacionalización llevadas a cabo por las empresas, que, si bien no modificaron significativamente las EMN que más concentran el mercado, si se manifestaron movimientos en los primeros puestos. Estos movimientos marcan los resultados de las estrategias de internacionalización de las empresas según la adecuación de diferentes modelos productivos dados por el tipo de automóvil impulsado en cada región. Estos tres aspectos que cambian la forma de internacionalización previa de las EMN serán analizados a continuación, pero antes se agrega el análisis de la trayectoria productiva y de ventas de la industria automotriz y de las empresas que la integran.

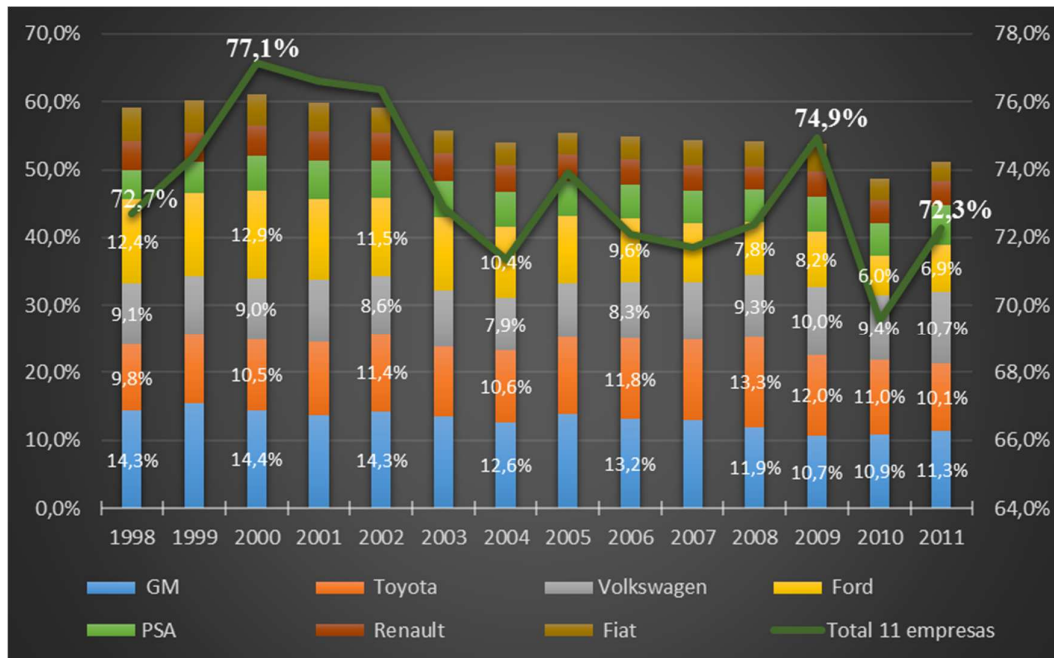
Gráfico 18 Producción mundial de automóviles por EMN (en unidades) y producción total (en unidades eje derecho) 1996-2011



Fuente: elaboración propia a partir de OICA.

En primer lugar, la trayectoria de la industria automotriz reciente, como se observa en el gráfico 18, muestra que la totalidad de la producción mundial de automóviles presenta una clara tendencia de crecimiento entre 1996-2011 (los años de reflujo corresponden en mayor medida a los años de la crisis mundial 2008-2009, luego se inicia una recuperación y crecimiento de la industria). Las empresas identificadas en el gráfico se encuentran entre las 11 de mayor producción mundial, y por cuestiones de mayor claridad expositiva se presentan las que más participan en el mercado argentino, -se eliminaron los casos de Hyundai (número 4 en la producción mundial), Nissan (número 6) y Suzuki (número 9)-. En cuanto a los liderazgos presentes en las EMN productoras de automóviles para los años 1998-2011 se destacan un grupo de corporaciones en el cual se observa el crecimiento de GM, Toyota y VW, mientras que Ford sufre un periodo de estancamiento (1998-2006) y crisis (2007-2011); todas estas empresas se ven fuertemente afectadas por la crisis mundial “suprime” 2008-2009. Con menor volumen de producción se observa un grupo de tres empresas, PSA, Renault y Fiat, cuyos crecimientos se estancan luego del año 1999, pero no se ven tan afectadas por la crisis 2008-2009.

Gráfico 19 Participación en la producción mundial de automóviles por EMN (1998-2011) (en porcentaje)



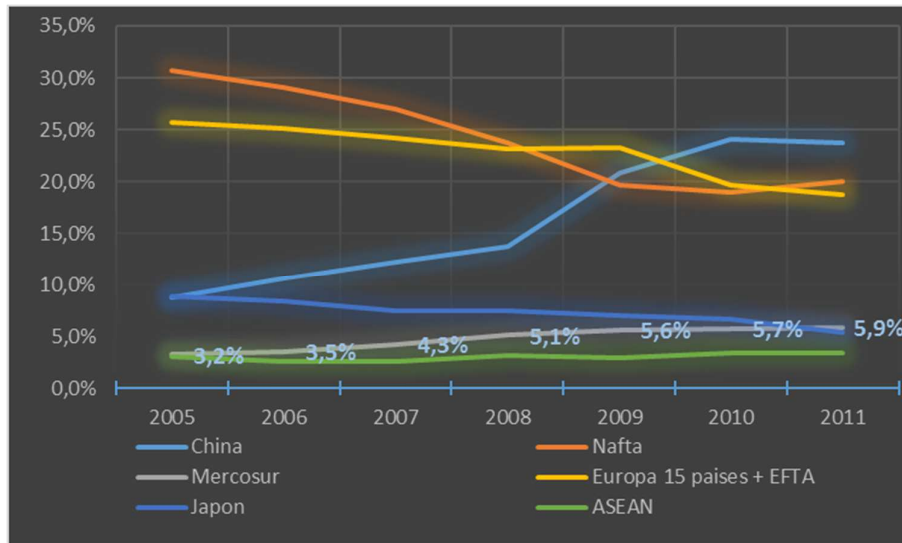
Fuente: elaboración propia a partir de OICA.

El gráfico 19 muestra la concentración presente en la industria automotriz en términos de la producción total mundial de automóviles entre los años 1998-2011. 11 del total de las empresas produjeron más del 69% del total de automóviles entre los años 1998-2011, con un máximo del 77,1% en 1999 y finaliza en 2011 con un 72,3%. Se destacan Toyota y Volkswagen; mientras que GM y Ford presentan tendencias decrecientes, Ford es la empresa que más redujo su participación en la producción mundial (del 12,4% en 1998 a 6,9% en 2011).

En segundo lugar, en términos de la mejor dinámica del crecimiento productivo y en ventas de los países emergentes, la disímil trayectoria de las EMN durante los años de la llamada "crisis supprime" se explica porque la misma afectó más a los países centrales -EEUU y los pertenecientes a la Unión Europea-, y por consiguiente a aquellas corporaciones automotrices que operaban en mayor medida en esos mercados, mientras que en los países emergentes la crisis tuvo menor impacto. A su vez los mercados maduros presentan una mayor saturación de sus ventas y competencia, por lo que los

países emergentes surgen como una alternativa necesaria para su expansión. A continuación, se profundiza en este aspecto.

Gráfico 20 Participación de las EMN en las ventas de autos en el mundo, 2005-2011 (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia a partir de OICA.

En el gráfico 20 se puede observar siguiendo la participación en las ventas totales de automóviles por región para el periodo 2005-2011 el mayor crecimiento de los países emergentes respecto a los centrales. Las regiones que presentan un declive más pronunciados en la participación de las ventas totales entre los años 2005-2011 son el Nafta (del -10,8%) y EU (-6.9%). Por otra parte, las regiones que más incrementan sus ventas por orden decreciente son China (14,9%), Mercosur (2,6%) y ASEAN (0,2). Para el caso de Sudamérica en la década de los noventa también se observa esta dinámica ya que, entre los años 1990-1997, las ventas a nivel mundial crecieron un 8,3% y 13,6% respectivamente; y en la región sudamericana un 172,3% y 150,0% respectivamente.

En tercer lugar, bajo las tendencias analizadas de reestructuración de la producción y comercialización regional en las últimas décadas, existen varios estudios que encuentran en la mayor organización regional de la producción y comercio automotriz el aspecto central (Beyrne & Legasa, 2015; Cantarella et al., 2008; Morero, 2013; Obaya, 2014; Rugman & Collinson, 2004; Van Biesebroeck

& Sturgeon, 2010). La forma que adoptan las estrategias de estas empresas sigue las transformaciones históricas de los mercados y de los países que los conforman. En relación a este punto se puede decir que la organización de la producción e innovación de las terminales automotrices desde los años noventas responde a una dirección de nivel global. Por una parte, las EMN desarrollan su base tecnológica y financiera desde sus sedes centrales. Mientras que las funciones comerciales y productivas responden cada vez más, por un lado, a un esquema de organización regional (Van Biesebroeck & Sturgeon, 2010). En el cual en un *país estratégico* de la región las EMN realizan el grueso de las inversiones con el fin tanto de explotar el mercado interno (market seeking) como orientarse a la exportación hacia los países limítrofes, adoptando una posición estratégica dominante. Las corporaciones aprovechan ciertas ventajas relativas presentes en el país estratégico respecto a los países cercanos, dadas por sus bajos salarios, el mayor tamaño relativo del mercado (Humphrey & Memedovic, 2003), la mayor estabilidad económica y los acuerdos políticos entre los países (como se analiza más adelante en el MERCOSUR). Por otra parte, a nivel local, el resto de los países de la región cumplen funciones productivas y comerciales de menor envergadura y complementarias, que están definidas por las características de la demanda, las políticas públicas y los costos de transporte (Van Biesebroeck & Sturgeon, 2010). De esta manera se genera una división internacional del trabajo (Fröbel, Heinrichs, & Kreye, 1980) bajo un predominio de organización regional, asentada por la simplificación de las tareas productivas y la mano de obra más barata de la región. En el cual surgen compatibilidades en los patrones de consumo establecidos por modelos de automóviles comunes en la región (Freyssenet & Lung, 2004).

El tipo de organización regional responde a diferentes necesidades y tiene características específicas. Rugman & Collinson (2004) aseguran que no existe una producción de esta industria perfectamente integrada en términos globales, y su demanda no es homogénea, como resultado el proceso de globalización no funciona de manera coherente, por lo que la estrategia de regionalización es más acorde a las necesidades productivas. Por otra parte, en el largo plazo el proceso es descrito de la siguiente manera:

“Hasta 1980 cada empresa estaba en su área regional. Las empresas norteamericanas en Norteamérica, las asiáticas en sus países y las europeas en Europa. Luego comenzó un desplazamiento de plantas productoras a todas las regiones del mundo. Como resultado, las empresas ahora planean sus negocios a escala mundial. Esto tiene como consecuencia para los países en desarrollo que las plantas de las corporaciones localizadas en diferentes países deban competir entre ellas para la radicación de inversiones.” (Cantarella et al., 2008)

Desde la óptica de las EMN automotrices el mayor desafío que trajo aparejada la globalización en las últimas décadas es el de encontrar un modelo productivo que sea más competitivo. Se han definido modelos cuyas tendencias principales se caracterizan por: a) participar destacadamente en una región definido como “monoregional” -como es el caso de PSA-; b) “multirregional” para segmentos de mercado parcialmente superpuestos, o la estrategia de producir modelos “globales” para segmentos homogéneos -este modelo se ajusta más al caso de Ford). Los éxitos y fracasos de las estrategias de las EMN productoras de automóviles son explicados en parte importante por los límites que alcanza la globalización como proceso integrador, cuya solución en parte adquiera la forma de un proceso de globalización y regionalización. Siguiendo los casos de estudio, Ford intentó insertarse en el mercado mundial con un perfil de productos “globales” como es el caso del Ford Focus, estrategia que los llevo a una crisis a nivel productivo y en ventas. Mientras que el éxito de la estrategia de internacionalización progresiva de Toyota se basó en el desarrollo incremental de una gama de productos regionales adaptados y una base productiva regionalmente estructurada, es por esto que lidera a sus contrapartes en América del Norte y Europa y ha reforzado sus posiciones en la región ASEAN (Lung & Van Tulder, 2004) En este sentido es importante tener en cuenta que:

“Aunque una lógica de producción (economías de escala) ha inducido a los fabricantes de automóviles a ampliar su área de comercialización a escala global, es en su articulación con un mercado, al estar sincronizados con una demanda, que han incorporado el nivel regional como un nivel en el cual pueden alcanzar cierta coherencia. Excepto por los dos extremos de la escala (abajo del rango / automóviles de prestigio), hay límites para la homogeneización de la demanda global, y el fracaso del intento de Ford de integrar sus actividades a nivel global muestra que las

empresas automotrices deberían estar buscando estrategias más apropiadas - y sobre todo, para modelos innovadores” (Freyssenet & Lung, 2004).

A continuación, se analiza la forma en que se articulan las estrategias global-regional y local para el caso argentino.

5.1.2. Las terminales de las EMN automotrices en Argentina y Brasil: desarrollo asimétrico,

El caso argentino es parte de una evolución histórica particular, por esto las empresas internacionales del rubro articulan de manera específica las instancias global-regional-local. Por una parte, como hemos observado en el punto 5.1.1., la evolución productiva y de ventas a nivel mundial presenta un mayor dinamismo en los países emergentes, dentro de los cuales los países que integran el MERCOSUR tienen importantes incrementos. En este sentido, las corporaciones en estas últimas décadas han organizado su producción y comercialización de manera regional para aprovechar de mejor manera el crecimiento de sus ventas, instalándose principalmente en Brasil por las ventajas competitivas que presenta este último país. De esta manera las EMN intenta solucionar por la vía regional los límites presentes de la globalización de sus productos, intentando formar un mercado más homogéneo y adaptado a las demandas específicas de cada región.

Las diferencias competitivas entre la producción argentina y brasilera se basan en las ventajas relativas presentes en el segundo país: un mercado de mayor escala, niveles salariales más bajos (Fitzsimons & Guevara, 2018) y condiciones macroeconómicas más favorables y de mayor estabilidad. Las ventajas que constituye la organización regional responden a la especialización productiva en el diseño del vehículo, el ensamblaje final o la fabricación de piezas basadas en la intensidad de la mano de obra (Van Biesebroeck & Sturgeon, 2010). Según estos autores la organización productiva se establece en la producción de piezas voluminosas, pesadas y específicas para cada modelo concentrada cerca de las plantas de ensamblaje final con ventajas de localización comercial. Para evaluar las implicancias de este desarrollo regional debemos remontarnos a la década del noventa.

Es importante considerar que en el país de estudio desde los años noventa se produce un quiebre histórico en la organización y producción

automotriz regional-local en Argentina por un proceso de modernización: las inversiones de las EMN no solo se orientan, como en décadas pasadas, al *market seeking*, sino que de manera significativa se orientan a ser *en busca de activos estratégicos* para la exportación regional. El proceso de modernización de los años noventas se puede describir de la siguiente manera:

“(…) la consolidación del MERCOSUR y la creación del régimen especial automotriz entre Argentina y Brasil en 1994 tuvieron un rol clave en la ampliación del mercado y en las nuevas estrategias de las firmas del sector: siete de las grandes automotrices a nivel mundial volvieron a producir o abrieron nuevas plantas en la Argentina (General Motors, Ford, Chrysler, Fiat, Peugeot, Volkswagen y Renault). La producción se incrementó sostenidamente hasta alcanzar un máximo histórico de producción nacional de 457.957 unidades en 1998.” (Barletta et al., 2013)

La nueva orientación de la inversión de las EMN para la exportación se produjo por los acuerdos comerciales regionales ocurridos a principios de los años noventas bajo el MERCOSUR, cuyos países miembros son: Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, mientras que Bolivia se encuentra en proceso de adhesión y Venezuela se encuentra suspendido. Existen otros países como “estados asociados” y son Chile, Colombia, Ecuador, Perú, Guyana y Surinam.

Para la industria automotriz y de autopartes se creó un régimen comercial intrazona basado en la reducción de aranceles y en un sistema de compensaciones de cantidades importadas por cantidades exportadas de automóviles y autopartes. El régimen intentó fijar cantidades de autopartes nacionales por sobre importadas, pero de manera cambiante y sin promover una industria nacional autopartista (Di Marzo Broggi, E. y Moldovan, P., 2018). Durante la convertibilidad y la posconvertibilidad el régimen varío en términos de aranceles y el tipo de régimen compensatorio (a principio se estableció como regla un mínimo de 60% de la producción de un automóvil con componentes locales). Luego en 1994 el régimen fue modificado y el contenido mínimo de producción nacional se extendió al espacio del Mercosur en función de las cantidades exportadas. Se implementó un régimen “flex” para el comercio automotriz estableciendo que por cada U\$S 1 exportado podían importarse U\$S

1,2 a muy bajos aranceles con el objetivo de regular la balanza comercial del sector. En algunos casos específicos el comercio no se ajustó al “flex”, en mayor medida para aquellas terminales automotrices cuyos productos no competían entre los mercados de cada país miembros del MERCOSUR (Arza, 2011). Por último, se incluyeron mayores aranceles a los productos fuera del Mercosur para favorecer el régimen intra zona. Los beneficios del comercio intrazona condujeron a modificaciones en las estrategias de las principales terminales, generándose una reestructuración productiva local. Dicha reestructuración productiva de las terminales automotrices consistió en la desarticulación nacional-regional que había prevalecido en la primera parte de la década de los noventa hacia un nuevo paradigma productivo de conducción global-regional (Yoguel & Erbes, 2007). Evidencia de este proceso fue la conformación de un mercado local según parámetros globales-regionales, donde la reestructuración productiva tuvo como consecuencia una reestructuración a nivel empresas terminales, que consistió en que las EMN volvieron a participar en el mercado de manera autónoma y no bajo asociaciones locales y/o regionales. De esta manera se disolvió Autolatina en Ford y VW, cerraron empresas nacionales y regionales como Sevel y Ciadea; volvieron a operar directamente Fiat, Renault y PSA; y se instaló Toyota y retornó de GM.

En los años de posconvertibilidad prácticamente permaneció el régimen comercial con algunas variaciones menores, y se implementaron políticas orientadas a fomentar el desarrollo de la industria autopartista local, pero de escaso impacto (Inchauspe & Garcia, 2018). La más significativa fue el restablecimiento de la obligatoriedad del contenido mínimo de partes de origen nacional, que desde el año 2003 hasta el 2005 fue disminuyendo hasta alcanzar un 35%. La novedad más importante en términos regionales son los acuerdos logrados con México. El Mercosur tiene un acuerdo de libre comercio con México para vehículos automotores desde enero de 2006, siendo importante ya que el mercado mexicano estuvo protegido con tarifas del 50% (Arza & López, 2008).

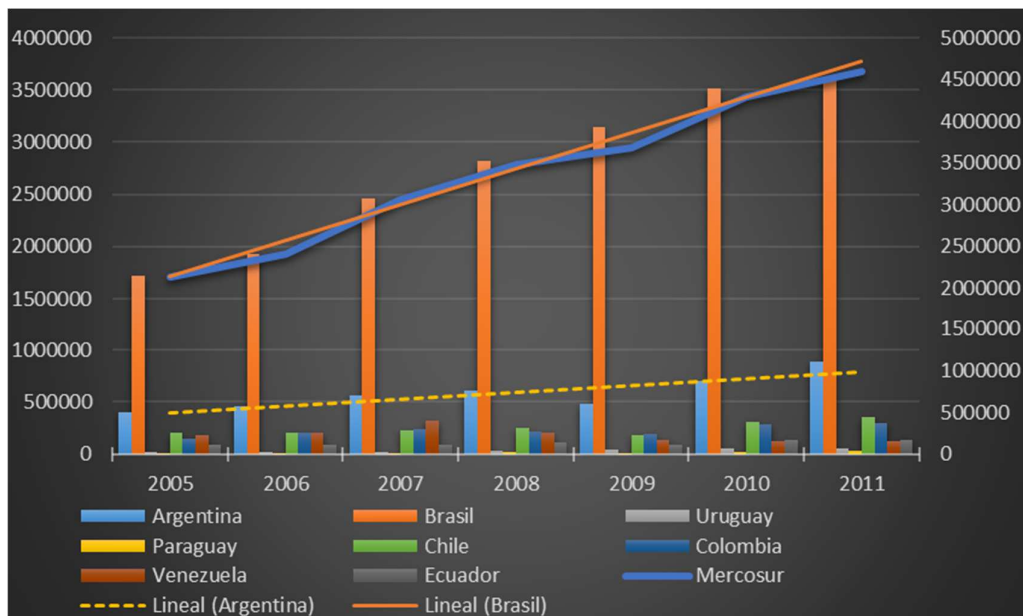
Esta nueva orientación de las inversiones de las EMN en Argentina continúa en los años de posconvertibilidad. Pero su desarrollo no deja de tener ciertos límites marcados por la fuerte dependencia tecnológica y productiva - organizada para ser provista en mayor medida por los insumos y bienes

producidos en Brasil-, y la fuerte segmentación del mercado para el que produce (Morero, 2013). La dependencia de la acumulación automotriz argentina resultante muestra en el largo plazo serios problemas por el déficit en la balanza comercial.

En síntesis, el régimen comercial específico del MERCOSUR en los años de convertibilidad y posconvertibilidad potenció el comercio intrazona, y las EMN automotrices que participaron en él utilizaron a Brasil como un país estratégico desde el cual producir y comerciar gran parte de sus productos -incluso en Brasil se tomaron la mayoría de decisiones de diseño e innovación en la región-. Condicionadas por el marco regional, en el país de estudio durante la posconvertibilidad, las EMN automotrices realizan funciones productivas y comerciales complementarias y de menor envergadura respecto a sus prácticas en Brasil, si bien la producción en el segundo país es la de mayor importancia en la región a nivel productivo.

A continuación, se describe mediante el análisis del material empírico los impactos del proceso de regionalización en Argentina a través de la evolución del MERCOSUR y del desarrollo automotriz en Brasil.

Gráfico 21 Ventas de autos de los principales mercados del Mercosur y Sudamérica (en miles de U\$S), y ventas totales en el Mercosur y Sudamérica (en miles de U\$S eje derecho), 2005-2011



Fuente: elaboración propia a partir de OICA.

El gráfico 21 presenta las ventas de las automotrices en el MERCOSUR y en los principales destinos de la producción en Sudamérica. Se observa un crecimiento sostenido entre los años 2005-2011 de las ventas totales, claramente liderado por Brasil y en segundo lugar por Argentina. La tasa de crecimiento de la producción en Brasil y de la producción en Argentina para el periodo 2005-2011 son de 112% y 119% respectivamente. Estos datos en conjunto con la evolución de la producción, como se muestra a continuación, permiten dimensionar el establecimiento de un polo industrial automotriz regional anclado principalmente en Brasil, y secundado en Argentina.

Cuadro 25 Producción, Industria automotriz en Argentina y Brasil, empleo y productividad (1991-2011)

	Brasil			Argentina		
	Producción (unidades)	Empleados	Productividad	Producción	Empleados	Productividad
1991	960.219	124.859	7,69	138.958	18.317	7,59
1992	1.073.861	119.292	9,00	262.022	22.161	11,82
1993	1.391.435	120.635	11,53	342.344	23.027	14,87
1994	1.581.389	122.153	12,95	408.777	25.734	15,88
1995	1.629.008	115.212	14,14	262.401	21.362	12,28
1996	1.804.328	111.460	16,19	313.152	22.728	13,78
1997	2.069.703	115.349	17,94	446.306	26.286	16,98
1998	1.586.291	93.135	17,03	457.956	22.963	19,94
1999	1.356.714	94.472	14,36	304.834	18.522	16,46
2000	1.691.240	98.614	17,15	339.246	17.381	19,52
2001	1.817.116	94.055	19,32	235.577	14.250	16,53
2002	1.791.530	91.533	19,57	159.401	12.166	13,10
2003	1.827.791	90.697	20,15	169.621	12.051	14,08
2004	2.317.227	102.082	22,70	260.402	13.751	18,94
2005	2.530.840	107.408	23,56	319.755	16.485	19,40
2006	2.612.329	106.350	24,56	432.101	19.095	22,63
2007	2.980.108	120.338	24,76	544.647	24.164	22,54
2008	3.215.976	126.777	25,37	597.086	28.051	21,29
2009	3.182.923	124.478	25,57	512.924	25.900	19,80
2010	3.646.133	137.862	26,45	716.540	28.911	24,78
2011	3.432.616	146.043	23,50	828.771	32.307	25,65

Fuente: elaboración propia en base a ADEFA y ANFAVEA

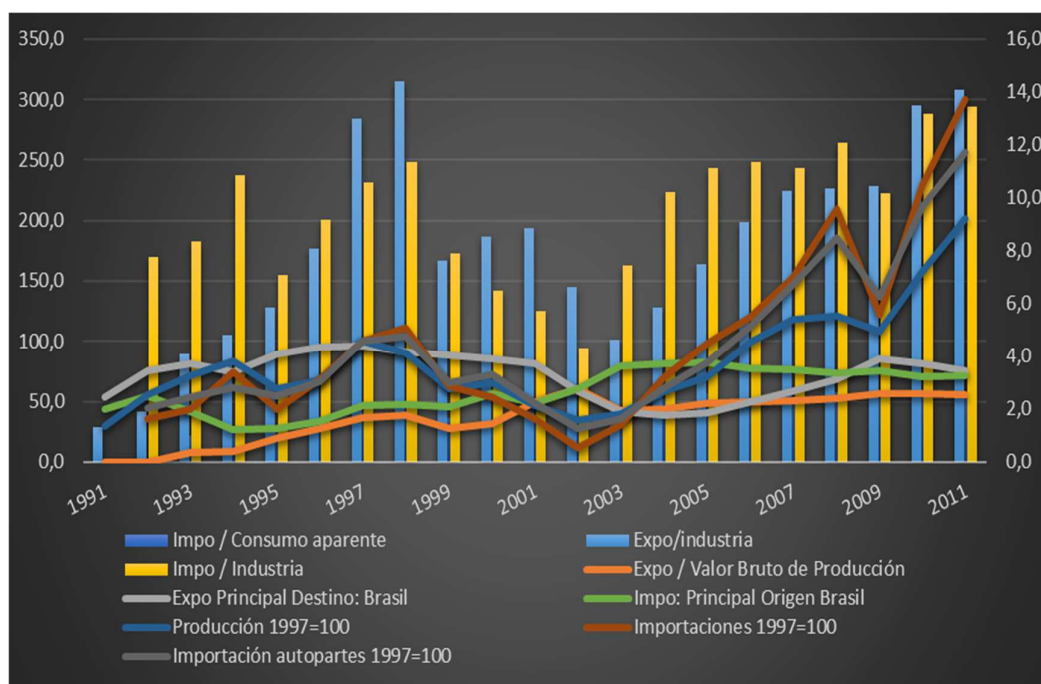
En el Cuadro 25 se observa con más precisión las diferencias del tamaño productivo de las terminales automotrices que operan en Brasil respecto a las que operan en Argentina. La producción en unidades entre ambos países es claramente mayor en Brasil respecto a Argentina, y muestra una tendencia decreciente, pasó de ser en 1991 6,9 veces mayor a 4,1 en 2011. Comparando el empleo, se observan diferencias decrecientes similares, de 6,8 y 4,5 veces entre los años 1991-2011. La comparación de la productividad entre la producción en ambos países puede ser inexacta por la gran diferencia en los modelos y las marcas que producen. Si se puede realizar una comparación de la evolución de la productividad al interior de cada país, en la cual se observa una clara tendencia ascendente en ambos países en el periodo 1991-2011.

Otra comparación donde resaltan las diferencias de escala y desarrollo entre las terminales brasileras esta dado por la infraestructura: en Argentina al año 2011 operan once terminales automotrices (Fiat, Honda, Mercedes Benz,

Scania, DC, Ford, GM, Iveco, PSA, Renault, Toyota y VW); mientras que en Brasil son 35 las terminales automotrices.

La evolución de las terminales automotrices brasileras tienen varios elementos en común con el desarrollo Argentino: en los años noventas existió una reestructuración productiva producto de las tendencias de liberalización de su economía y de los acuerdos logrados en el MERCOSUR que impulsaron su producción a nivel local y regional (Kubota & Miguel, 2012). En los años 1991-1996 en Brasil se duplica la producción, y a las tradicionales terminales automotrices instaladas previamente – Volkswagen, Chevrolet, Ford, Toyota, General Motors y FIAT –, se suman Honda, Audi, Daimler, Mitsubishi, PSA-Peugeot, Citroën, Renault, Toyota (autos para pasajeros), Nissan, y Hyundai.

Gráfico 22 Industria automotriz: evolución de la producción, exportaciones, importaciones y principales destinos de las exportaciones e importaciones en Argentina 1991-2011 (en porcentaje eje derecho)



Fuente: elaboración propia a partir de CEP

El gráfico 22 muestra un crecimiento sostenido de la producción y una mayor integración del mercado argentino y brasileño en los años de convertibilidad y posconvertibilidad. Si analizamos la etapa de crecimiento de la convertibilidad podemos decir que:

- Por una parte, se observa un progresivo aumento de la participación de las exportaciones en el total industrial argentino, paso del 7,6% en 1993 al 14,4% en 1998.
- A su vez la participación de las importaciones en el total industrial marcaron su peso, en mayor medida en los primeros años alcanzando un 10,8% en 1994, y promediando entre 1993-1998 un 9,6%.
- Si consideramos que el grueso de las exportaciones e importaciones tuvieron como principal referente a Brasil, se comprende la transformación histórica de la industria automotriz por su significativa inserción al mercado regional. La participación de dicho país en las exportaciones pasó desde que se formó el MERCOSUR (1991) hasta 1998 del 53% al 91,7%; mientras que las importaciones marcaron una tendencia a la baja con un promedio del 40,3%. A su vez la mayor inserción regional se observa si consideramos la evolución de la razón entre las exportaciones y el VBP en el periodo 1993-1998, que muestra una continua tendencia al alza, pasando del 7,6% al 39%. Mientras que la razón entre las importaciones y el consumo aparente 21,6% al 47,3%. Lo que muestra por un lado un perfil automotriz que crece en su orientación exportadora, y que a su vez muestra una menor sustitución de importaciones.

Siguiendo el análisis del gráfico 6 para los años de posconvertibilidad podemos decir que:

- Durante los años de la recuperación de posconvertibilidad se observan un conjunto de tendencias. Por un lado, se observa un rápido crecimiento de la participación de las importaciones automotrices en el total industrial, y las mismas crecen por encima de las exportaciones. Las exportaciones a Brasil caen a su punto más bajo representando el 34% del total exportado. Mientras que las importaciones provenientes de Brasil aumentan y llegan a su máximo histórico en el 2005 (82,7%). Las exportaciones/VBP muestra un menor crecimiento respecto a las importaciones/consumo aparente, por lo que se destaca la recuperación del consumo interno por importaciones y una desaceleración de las exportaciones.
- La fase de crecimiento de posconvertibilidad muestra altos niveles históricos del comercio intra-regional. Las exportaciones e importaciones

vinculadas al comercio con Brasil altos niveles históricos. Se observa una tendencia hacia el equilibrio de la participación de las exportaciones y de las importaciones en el total industrial. Las exportaciones/VBP no muestra cambios sustanciales siendo en promedio en estos años del 53%, y muestra una evolución similar a las importaciones/consumo aparente.

- Es importante destacar que un importante conjunto de trabajos señala que el crecimiento productivo de la industria automotriz de posconvertibilidad se relaciona con el aumento de importaciones de autopartes y con problemas en la balanza comercial. En este sentido, vemos que en los periodos de crecimiento de convertibilidad y en mayor medida de la posconvertibilidad, los incrementos de las importaciones tanto de autopartes como de automotores quedan por encima del crecimiento productivo local. A su vez el desarrollo de la industria automotriz a nivel mundial trajo aparejado problemas en la balanza comercial de varios países por la dependencia de autopartes importadas (Panigo et al., 2018), y el caso argentino no escapa a este tipo de dependencia (Barletta et al., 2013; Santarcángelo & Perrone, 2013; INET, 2009).

Por otra parte, si se compara la producción de las terminales brasileras con las argentinas vemos que en el primer país se realizan mayores actividades de I+D (Alves, 2016; López, Arza, Laplane, Sarti, & Bittencourt, 2008; Obaya, 2014). Por ejemplo, la Ecosport de Ford se diseñó en Brasil y alcanzó a ser un modelo a gran escala, en GM las adaptaciones de los vehículos para el mercado latinoamericano se hacen en el centro tecnológico de Brasil (como el Vectra, Meriva, Suran y el Fox); mientras que las filiales automotrices en Argentina no tienen departamentos independientes de I+D (López et al., 2008). Otro caso de diseño y producción de un modelo de automóvil en Brasil es el Fiat 1 2010, de gran participación en el mercado argentino; el mismo fue realizado por 850 ingenieros en todas las fases, desde el diseño y la definición del concepto del producto hasta los procesos de producción, con una inversión de US \$ 150 millones (Ibusuki, Kobayashi, & Kaminski, 2012). Por último, el Chevrolet Agile - el segundo auto de mayor producción de la línea GM a nivel local-, y el Siena -

primer auto de producción de la línea Fiat- se produjeron en las subsidiarias brasileras.

A nivel regional se observa una concentración progresiva de los procesos de acumulación de capacidad de desarrollo e innovación técnico en las filiales brasileñas respecto a Argentina. La mayor cantidad de ingenieros y de funciones en el desarrollo en la ingeniería del vehículo es muestra de esto, como es el caso de las terminales de origen italiano y francesas (Obaya, 2014). A su vez, las subsidiarias realizan adaptaciones locales que involucran componentes locales, las condiciones de las rutas y las especificaciones de calidad de las mezclas de combustibles (Kubota & Miguel, 2013).

El mayor desarrollo de capacidades técnicas e innovativas se dieron por las crecientes necesidades de las EMN en dar respuesta a las demandas locales:

“Como se ha señalado anteriormente, el examen comparativo de las estrategias de productos y de I & D de las cinco principales automotrices instaladas en Brasil - GM, Ford, VW, Fiat y Toyota - parece indicar que hay, por una parte, una clara relación entre las referidas estrategias adoptadas por las filiales locales y las correspondientes estrategias implementadas por las respectivas matrices en el ámbito internacional y, por otro, evidencias de una fuerte asociación entre el éxito en el mercado brasileño de automóviles y la introducción de modelos que presentan marcada adaptación a las características y los gustos locales.” (Carvalho, 2005:130).

A continuación, se realiza el análisis de la industria automotriz en argentina.

5.1.3. Las EMN en Argentina: el desarrollo en gran escala, complementario, dependiente y segmentado al Mercosur

Existen importantes determinantes de la dimensión estratégica de las EMN que se pueden aplicar al caso argentino. Se plasman en las estrategias que categorizan Boyer & Freyssenet, 2001 según la historia de las corporaciones automotrices. Bajo esta perspectiva hay dos formas principales que adoptan las estrategias de las EMN: por una parte, las estrategias están dadas por las

particularidades de *la distribución de la renta nacional*, y, por otra parte, bajo *la dirección* que adoptan las empresas – basadas en la forma de organización productiva, la política del producto, los acuerdos salariales y las políticas locales –. En base a estos dos aspectos se configuran diferentes modelos estratégicos que han adoptado las automotrices y que no se comportan de manera lineal ni jerárquica -hoy en día es arriesgado decir que la “lean production” es la única estrategia posible y exitosa en el sector automotriz-. Sino más bien, siguiendo a los autores, los planes estratégicos tienen un funcionamiento histórico, con planes acertados y desacertados que se aplican de acuerdo al contexto, y son disimiles respecto a la región en que se apliquen. Como vimos anteriormente, la mayor regionalización de las estrategias automotrices de las últimas décadas, implicaron la puesta a prueba de diferentes modelos productivos, financieros y comerciales. Por lo que es necesario comprender el modo particular en el que se inscribieron las estrategias de las EMN en Argentina.

De los modelos estratégicos propuestos por Boyer y Freyssenet (2001) se encuentran uno que se pueden adaptar para entender la evolución reciente del caso argentino. Según los mencionados autores existe una estrategia “sloanista” basada en conciliar dos principios muchas veces contrapuestos en la producción: *variedad y volumen*. Consiste en formar economías de escala utilizando el máximo de piezas en común para modelos o versiones distintas de autos, y beneficiarse de los efectos de diversificación generados en la oferta. De esta manera se introducen leves variaciones anuales en los modelos para acelerar las ventas. Siguiendo esta estrategia:

“Las variaciones en la planificación de las tareas, debidas a las fluctuaciones de la demanda según los productos, se atenúan por el envío de los productos similares de un taller a otro y por la aceptación de cierto volumen de stocks en la fábrica y en la red de distribución.”(Boyer & Freyssenet 2001:94).

La estrategia *volumen y diversidad* supone una demanda diferenciada parcialmente por precios desiguales, que puedan proveer a economías de escala en crecimiento: “Las diferencias de ingresos son limitadas y progresivas, y la movilidad social ascendente beneficia a una parte importante de la población. La

diferenciación superficial de los productos puede reflejar esa jerarquización económica y esa imbricación social.”.

Esta estrategia en el contexto histórico de análisis es relevante porque:

“La apertura de los mercados a la competencia internacional y la interpenetración de las economías mundiales han exacerbado la rivalidad competitiva de las empresas automovilísticas, lo que lleva a una búsqueda frenética de mayor competitividad de precios (menores costos salariales, precios de los componentes, tipos de cambio) y un mejor desempeño los factores que determinan otras condiciones de competitividad.

Estos incluyen calidad (en el sentido de una ausencia de defectos); integridad del producto; innovación; y un rango de productos más amplio (en un esfuerzo por aumentar la variedad y encontrar nuevos nichos de ganancias). El aumento del volumen sigue siendo la clave para una mayor productividad, dada la creciente importancia de la economía de escala para la industria del automóvil (especialmente con el aumento en los gastos de I + D). De ahí la búsqueda de nuevos mercados, comenzando con los países emergentes que están creciendo rápidamente, pero que también están experimentando una gran volatilidad.” (Freyssenet & Lung, 2004).

El espacio del MERCOSUR, más precisamente el configurado por la producción y comercialización de las EMN en Argentina y Brasil, para responder a la demanda en Argentina, fue estructurado por estrategias de *volumen y diferenciación*. Los procesos de apertura económica y de acuerdos intrazona estimularon el crecimiento de la industria automotriz en las fases de alto crecimiento económico teniendo a las EMN como actores claves.

Como se desarrolla a lo largo del presente sub apartado, los modelos que se producen e importan a Argentina son en general muy pocos respecto a la totalidad de cada firma, y responden a segmentos de mercado específicos de gama baja, y media. En cuanto a la forma de producción se observa como tendencia general de las empresas de automóviles que elaboran automóviles no incluyendo nuevos modelos, sino más bien introduciendo a los modelos fabricados pequeños cambios año a año. Y en algunos casos se producen nuevos modelos, pero semejantes a los anteriores, incluso utilizando la misma plataforma de producción. Otro aspecto clave es que la producción en Argentina en sus marcas no busca innovar, sino más bien complementar la producción respecto al MERCOSUR, ofreciendo modelos exclusivos en la región. De esta

manera, más que de tratarse de la producción de un modelo que pueda competir en el mercado global, este se limita por la política comercial favorable intra-zona.

Por otra parte, en una mirada en el largo plazo, como hemos visto en el apartado anterior, la economía argentina se caracteriza por su volatilidad, marcada por un momento de salida del estancamiento económico y crecimiento en los años noventas, de crisis de la convertibilidad, y de recomposición y crecimiento económico en los años de posconvertibilidad. Las dos fases de crecimiento alientan la reestructuración productiva de las EMN automotrices, iniciando un proceso histórico novedoso en el cual la producción local se destina tanto al mercado interno como externo. En estas fases de crecimiento se destaca el rol de las terminales automotrices y autopartistas ubicadas en Brasil como principales proveedores del mercado argentino, promovidas por el régimen del MERCOSUR.

Teniendo en cuenta otra importante dimensión estratégica las actividades de las EMN automotrices en Argentina desde un aspecto espacial pueden comprenderse:

- Desde una perspectiva global la planificación de las multinacionales en el mercado mundial sigue la lógica de organización desde sus “casas matrices” de mayor desarrollo en I+D. Por otra parte, el desarrollo global de estas últimas dos décadas tuvo como principal desarrollo el mayor dinamismo de los mercados emergentes, situación que obligó a las EMN a reestructurar sus estrategias y profundizar la regionalización de la producción y comercialización
- Bajo una mirada regional, en la cual se observa la formación de un polo industrial de mayor envergadura en Brasil, de mayor desarrollo tecnológico -en el que se adaptan los vehículos a los condicionamientos de la zona-, una escala productiva por lo menos 4 veces mayor y más orientado al mercado interno. Y bajo el cual en Argentina las EMN impulsan el segundo centro productivo de mayor importancia regional, orientado tanto al mercado interno como regional, con clara dependencia del mercado brasilero. La producción de las EMN en ambos países busca en general a ser complementaria evitando la superposición de modelos (

Arza & López, 2008) en segmentos de mercado sesgado a pocos modelos automotrices de beneficio por *volumen y diversificación* de la producción. Esto permite una mayor homogeneidad del mercado regional, y mejorar de manera diferenciada las ventas de las EMN.

- A partir de una dimensión local. Por una parte, de carácter macroeconómico, en la que se compara la evolución económica del país en el largo plazo y la forma en que se distribuye la renta (Boyer & Freyssenet, 2001), y la relación que guarda con la dinámica del sector industrial. En este sentido en la posconvertibilidad existió una fase de mayor redistribución de la renta 2006-2011, evidencia de ello es la limitada mejora en la situación de los trabajadores privados registrados - como vimos en el capítulo 4.1.- por los cambios existentes en la dimensión política de la política económica (Piva, 2015). A partir de esa fase aumentó la demanda de automóviles, en mayor medida de categoría compactos. En segundo lugar, de carácter microeconómico, en la que se contempla *la dirección* que asume la empresa. En términos generales las diversas EMN que participan en el mercado argentino reestructuran la producción hacia una producción de gran escala, para producir tanto en términos locales como para la exportación. Esto les permite, a su vez, importar una mayor cantidad de automóviles por el régimen flex. Pero limita esta estrategia a la existencia de acuerdos regionales y a periodos de crecimiento económicos sostenidos.

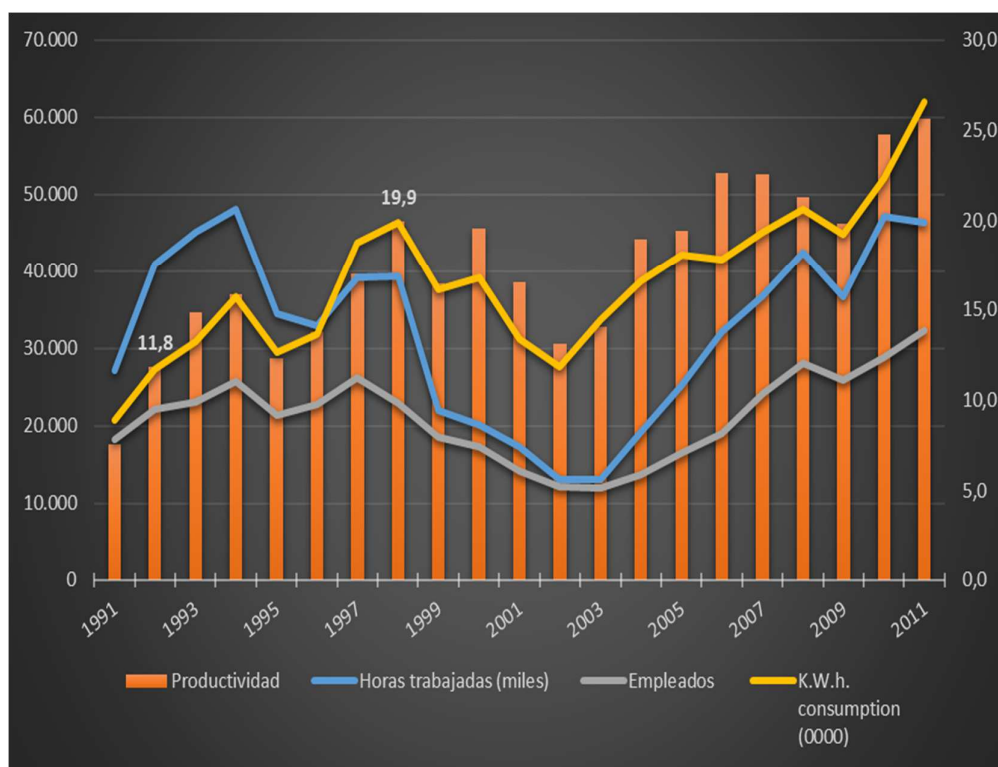
Los tres aspectos fundamentales de las estrategias adoptadas por las empresas, global-regional y local, guardan entre sí un carácter jerárquico, esto es, la estrategia global determina la estrategia regional, y la estrategia regional direcciona la estrategia local. Si bien existen ciertos grados de menor dependencia en términos de la dinámica económica histórica que presente cada instancia, y en los últimos años la organización regional adquirió una mayor relevancia. Este último aspecto se ve reflejado en la particular etapa de crecimiento de la argentina en la cual se sucedió un crecimiento de la industria automotriz dependiente de la estrategia global y regional de las EMN, pero con mayor margen de maniobra para atender a la demanda local y exportadora, conformándose un modelo a gran escala.

Bajo estas tendencias es importante tener en cuenta que:

“En este contexto, todas las automotrices del mundo apuntaban a conformar su propia red internacional de producción integrada, consolidando bases regionales. En este marco, las automotrices concentraron sus limitados esfuerzos de desarrollo de competencias regionales en sus subsidiarias brasileras, reservando para sus filiales argentinas mandatos de explotación de competencias desarrolladas en sus matrices.” (Morero, 2013:23).

A continuación, se realiza el análisis teórico-empírico para el caso argentino teniendo en cuenta la dinámica del espacio internacional, regional y local, y las estrategias de las EMN.

Gráfico 23 Industria automotriz en argentina horas trabajadas empleados, consumo energético y productividad (en porcentaje eje derecho), 1991-2011



Fuente: elaboración propia en base a ADEFA.

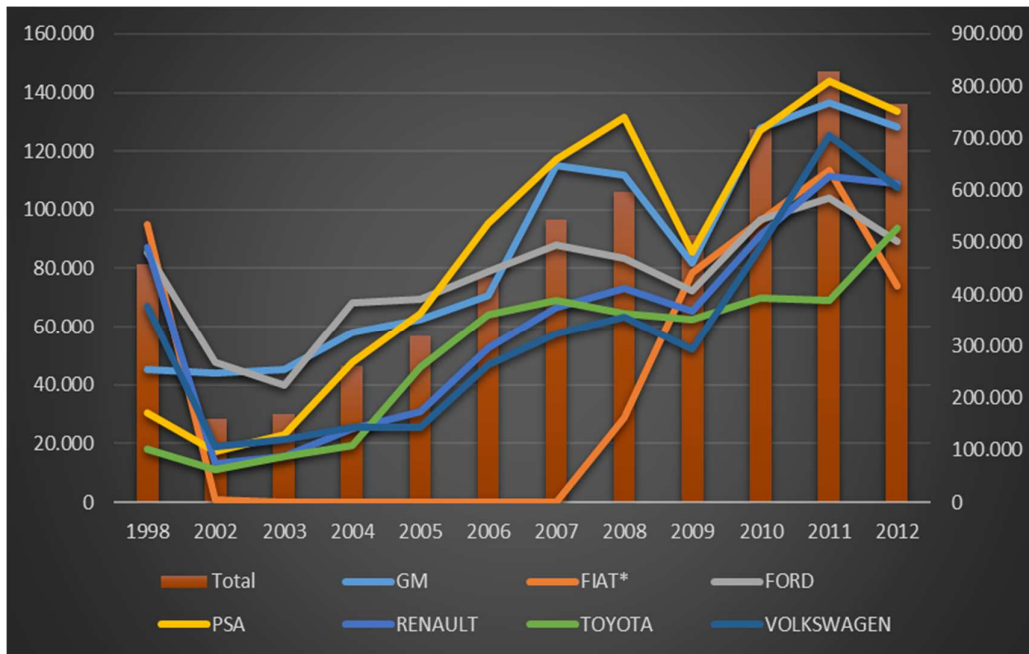
A partir del Gráfico 23 dividimos el análisis del periodo en fases:

- En los años de la convertibilidad a partir del año 1992 la producción automotriz supera su máximo histórico logrado en los años ochentas (ADEFA). El máximo de producción de la convertibilidad corresponde al

año 1998. En este periodo 1992-1998 se observa el desarrollo de la industria automotriz vinculada a un proceso de inversiones capital intensivo que se destaca respecto al conjunto industrial (Katz & Bernat, 2012; Kulfas, Porta, & Ramos, 2002). Como vimos en el Capítulo 2 la IED se orientó específicamente en este sector en la convertibilidad siendo el tercer mayor destino industrial. Las inversiones realizadas tuvieron un perfil capital intensivo que mejoraron la eficiencia del sector, esto se observa en el gráfico 8 por el crecimiento de la producción del 74,8% (ver cuadro 1), un crecimiento de la productividad de más del 69%, una tendencia al crecimiento del consumo eléctrico del 70,4%, una tendencia al estancamiento del empleo y una leve caída en las horas trabajadas.

- Los años de posconvertibilidad muestran una recomposición más tardía de la producción de la industria automotriz respecto al promedio industrial, siendo la fase de crecimiento 2006-2011 (ver cuadro 1), y la producción en estos años aumentó un 96%. En estos años el crecimiento se explica más por ser trabajo intensivo: las horas trabajadas y el empleo crecieron un 44% y un 69% respectivamente, mientras que la productividad y los KW consumidos crecieron bastante por debajo respecto a los años noventas – un 13% y un 49% siguiendo el orden -. El crecimiento de las terminales respecto a la convertibilidad no trajo aparejado el crecimiento en autopartes: “El peso de terminales y autopartistas en la producción y valor agregado industrial en 2010 es también superior al que tenían en 1998 (9,6 y 7,4 respectivamente). Como consecuencia, la productividad del trabajo aumento entre 2003 y 2010, significativamente más en las terminales (59%) que en autopartistas (32%), lo que se manifestó en un aumento adicional de la brecha” (Barletta et al., 2013).

Gráfico 24 Producción de vehículos de las EMN en Argentina (en cantidades) y producción total (en cantidades eje derecho), 1998-2012



Fuente: elaboración propia en base a ADEFA

En cuanto a la producción de las empresas más importantes podemos ver transformaciones en la posconvertibilidad a partir del Gráfico 24:

- En el mismo se puede observar una sostenida recuperación productiva entre el 2002-2006, que recién en el año 2006 sobrepasa los valores alcanzados en el mejor año de la convertibilidad (1998). Si seleccionamos las empresas más importantes vemos diferencias significativas en las producciones
- En este periodo de recuperación se destaca la producción de PSA, Toyota, y GM que alcanzan niveles de producción por encima de 1998. El resto de las automotrices recuperan la producción del mejor año de la convertibilidad, con excepción de Fiat que vuelve a producir en el país recién en el año 2008.
- En la fase de crecimiento automotriz (2006-2011) se destaca el incremento productivo GM, Renault y VW que inician un proceso de desarrollo superior al nivel alcanzado en la convertibilidad. Mientras que PSA se consolida como el líder. Tanto el crecimiento de Toyota y Fiat se incrementa levemente respecto al periodo de convertibilidad.

- Todas las empresas muestran una caída de la producción en el año 2009 relacionado a la crisis mundial, pero en el año 2010 se recuperan.

A continuación, se evaluarán los cambios en las estrategias de las EMN entre el 2006 y el 2011 mediante los cuadros 2 y 3.

Cuadro 26 Cuadro EMN en Argentina 2006

Empresa	Principales modelos producidos	Producción	Expo/Producción	Expo origen	Importaciones (unidades)	Estrategia	Capacidad producción por año	empleados
GM								
Total		70.904	84%	Brasil 44%, México 25%, Chile 24%	36.646	Regional y Market Seeking	100.000	2.000
	Corsa	62.215	47%					
	Vitara	8.689	97%					
Ford								
Total		78.785	76%	Brasil 48%, México 35%	45.711	Regional	123.760	2.800
	Focus	32.273	80%					
	Ranger	46.512	73%					
PSA								
Total		86.137	48%	Brasil 53%, México 35%	14.167	Regional y market seeking	170.000	3.957
	Berlingo	2.744						
	Peugeot 206	40.939						
	Peugeot 307	33.050						
	Berlingo y Partner Furgón	9.404						
Renault								
Total		52.495	18%	Brasil 18%	17.709	market seeking		
	Clio	21.420						
	Kangoo y Megane	17.830						
	Kangoo furgón	13.245						
Volsswagen								
Total		56.301	56%	Brasil 56%, México 40%	78.717, el Gol es el n1 en ventas	Regional		3.700
	Polo	10.655						
	Suran	45.646						
Toyota								
		64.334	74%	50%	7.041	Regional complementario	2700	65.000
	Hilux	64.334						

Fuente: elaboración propia según ADEFA

Siguiendo el Cuadro 26 podemos describir importantes tendencias sobre la producción de las EMN y de sus principales modelos de producción:

- Humphrey & Oeter (2000) consideran que una producción de gran escala por modelo de automóviles livianos y utilitarios debe ser superior a 50.000 con excepción de la producción en EEUU. En el presente cuadro vemos que el único modelo que se encuentra por encima de las 50.000 unidades es el Corsa, mientras que las subsidiarias de las EMN en Brasil producen 15 modelos por encima de las 50.000 unidades (Arza & López, 2008).
- Como tendencias generales observamos el predominio de las estrategias *en busca de activos estratégicos (EBAE)*, de carácter regional complementario, impulsadas por los acuerdos Mercosur y con México, con excepción de Renault de perfil mercado internista.
- Todas las empresas transnacionales tienen estrategias *EBRE*, buscando aprovechar la recuperación del mercado local mediante la producción local, y el régimen Mercosur que les permite importar en función de sus exportaciones (Flex).
- En general la producción de las subsidiarias argentinas se basa en pocos segmentos y modelos, y busca complementar los modelos no realizados en Brasil (con excepción de GM que no tiene modelos realizados solamente en Argentina).
- En todos los casos el porcentaje de las exportaciones de lo producido es grande, superior al 48%, con excepción de Renault (18%).
- Las importaciones con excepción de Renault y PSA superan más de la mitad de lo producido en Argentina.
- Fiat no produce en el país, va reiniciar sus actividades años más tarde.
- En particular GM ocupa el tercer puesto en las cantidades producidas, y no produce modelos exclusivos en Argentina respecto al Mercosur. Sus exportaciones tienen como principales destinos Brasil y México (25%). Sus importaciones son aproximadamente la mitad de la producción en el país de estudio, y los modelos más importados son Ka, Nueva F-100 y Cargo.
- Ford es la segunda EMN de mayor producción en argentina, y elabora 2 modelos exclusivos en la región, Focus y Ranger. El destino de la producción es en mayor medida para la exportación (76%). Sus

importaciones representan el 58% de la producción local, y los modelos importados son: Ka, Nueva F-100 y Cargo.

- PSA es la EMN de mayor producción en Argentina y desarrolló en el país dos modelos exclusivos respecto a la región, el 307 y el C4. El 48% de la producción se exporta, un 53% a Brasil y un 35% a México. Es la corporación que menos importa modelos y los mismos son 407, 607, 807 y los utilitarios Expert y Boxer. Por su lado, Citroën lo hace con el C3, Xsara Picasso, C5, C6 y Jumper.
- Renault es la quinta productora de automóviles, y la segunda que orienta su producción predominantemente hacia el mercado interno (solo exporta el 18% de su producción). Produce de manera exclusiva en Argentina los modelos Kangoo y Megane, y sus importaciones representan el 34% de su producción local.
- VW es la cuarta empresa productora a nivel local, diseña un producto distintivo en la región, el Surán, y exporta el 56% de lo que produce (un 56% a Brasil y un 40% a México). Importa el 56% de lo que produce, siendo el producto más destacada de importación el Gol, el auto más vendido.
- Toyota en 2002, fue elegida como plataforma de producción y exportación de camionetas Hilux para América Latina, incluyendo México y el Caribe.

Cuadro 27 Cuadro EMN en Argentina, 2011

Empresa	Modelos producidos	Producción (unidades)	Expo. (Unidades) Y Expo/ producción(%)	Origen Expo	Importaciones (unidades)	Estrategía	Capacidad producción por año	empleados
GM								
Total		115.074	82.942 u.; 72%	Brasil 91%	92.615	Regional (complementario) / Market seeking	100.000	3.300
	Corsa	27.325						
	Agile	87.749						
Fiat								
Total		113.468	79%	Brasil 98%	69.803	Regional / Market seeking	220.000	2.971
	Palio	25.719						
	Siena	87.749						
Ford								
Total		103.883	64%	Brasil 82%	71.442	Regional (complementario) y market seeking	175.200	3.450
	Focus	57.934						
	Ranger	45.949						
PSA								
Total		145.532	44%	Brasil 93%	33.294	Regional y market seeking	170.000	5.558
	Berlingo	3.003						
	Peugeot 206	6.020						
	Peugeot 207	50.767						
	Peugeot 307	7.902						
	Peugeot 408	26.610						
	C4	28.714						
	Partner	7.660						
	Berlingo y Partner Furgón	14.856						
Renault								
Total		96.927	63%	Brasil 85%	69.076	Market seeking y Regional	323.200	1.998
	Clio	42.999						
	Kangoo y Megane	5.812						
	Symbol y Fluence	28.383						
	Kangoo furgón	19.733						
Volswagen								
Total		101.097	81%	Europa 51%, Brasil 37%	150.843, el Gol el auto más vendido en Argentina	Global	130.000	7.131
	Suran	40.798						
	Amarok	60.299						
Toyota								
		68.929	68%	94%	14.151		92.000	4.003
	Hilux	68.929						

Fuente: elaboración propia según ADEFA

A partir del Cuadro 4 podemos señalar importantes tendencias:

- Todas las EMN reestructuraron su producción transformando sus niveles, pasando a producir en general por lo menos un modelo a gran escala, superando las 50.000 unidades -con excepción de Renault cuyo auto de mayor producción es el Clio con 42.999 unidades-. La mayoría de las EMN producen los mismos modelos respecto al 2006 con diferentes versiones, introduciendo cambios menores año a año, y no incorporan en su producción en gran escala nuevos modelos.
- La producción total en estas terminales se incrementó un 97%, cuyo mayor aporte se ve reflejado en el reingreso de Fiat.
- El incremento de la producción se debe al crecimiento de las exportaciones -con excepción de Ford y GM en las cuales la participación de las exportaciones en la producción disminuyó ambas un 12%-, que en términos de la participación de las mismas en la producción promediaron un 67,3%. Brasil fue el destino predominante de las exportaciones superior al 82% del total de las mismas, con excepción de VW (37%).
- Las importaciones se incrementaron notablemente en todos los casos producto de las demandas locales de autos compactos (siendo el Gol el ejemplo más claro).
- Si consideramos los dos puntos anteriores podemos afirmar que el intercambio comercial con Brasil explica gran parte de la expansión productiva en Argentina, por un lado, en términos del crecimiento exportador, y por otro por el crecimiento importador condicionado por el régimen *flex*.
- Las estrategias de las empresas se volcaron EBAE predominantemente hacia el mercado externo, en la mayoría de los casos al mercado regional de manera complementaria (GM, Ford, PSA, Renault), con excepción de VW cuyo destino principal fue Europa.
- Las EMN realizaron 5 modelos nuevos en la región Agile, C4, Symbol, Fluence y Amarok.
- El incremento productivo de GM se basa en las ventas al mercado local aunque predomina la producción para la exportación. En este sentido la relación Expo/Producción baja respecto de 2006 (del 84% a 72%); y el destino de la producción es prácticamente Brasil (91%), aumentando esta

cifra en relación al 2006. Continúa produciendo el Corsa (que desde el año 2002 lleva más de 69 diferentes versiones), y su novedad es la producción del modelo Agile. Las importaciones subieron un 80%. Entonces la estrategia de GM se basa en los aumentos de los *volúmenes* producidos con poca diversidad, y busca complementar el mercado regional con el modelo Agile, en este sentido es *en busca de activos estratégicos*.

- Fiat vuelve a producir en Argentina, y establece los modelos Palio y Siena. Exporta el 79% de lo que produce y casi en su totalidad es para el mercado brasilero (98%) Sus importaciones equivalen un 69% de lo que produce en el país. Su estrategia se relaciona a la de volumen, *market seeking* y *en busca de activos estratégicos en el MERCOSUR*
- Ford incrementa su producción por la elaboración de los modelos Focus y Ranger, los mismos que produjo en el año 2006 pero actualizándoles año a año totalizando 65 y 29 versiones diferentes respectivamente desde el año 2002. Si bien exporta más de la mitad de la producción (64%) esta cifra es menor respecto al 2006 (76%), y las exportaciones se orientan al mercado brasilero (82%). Aumentan las importaciones de autos respecto al 2006 un 56%, y las importaciones/producto en 2011 son un 62%. Su estrategia es regional complementario, *market seeking* y *en busca de activos estratégicos*.
- PSA incorpora el modelo 207, 408 y 307 en la región, y es la empresa que más modelos diferentes produce en Argentina. Su producción total se incrementa de menor manera que el resto de las EMN automotrices entre 2006-2011. Su cambio más importante es modificar la estrategia de *market seeking* a *en busca de recursos estratégicos* al pasar a exportar el 44 % de su producción, cuyo principal mercado es Brasil. Sus importaciones son las más bajas de las automotrices, pero se incrementaron notablemente respecto al 2006.
- Renault incrementó su producción un 85%, como así también la relación exportación/producto que paso del 18% al 63% en la fase analizada. Esto le permitió importar más cantidades con un incremento de las mismas de un 290%. Solamente incorporó un nuevo modelo en su producción, el

Fluence, y mantuvo modelos que complementan la oferta de Renault en la región (Kangoo -12 modelos desde el 2002- y Megane). Su estrategia pasó de ser *market seeking* a *en busca de activos estratégicos*. Su oferta responde más a la lógica de volumen y diversidad.

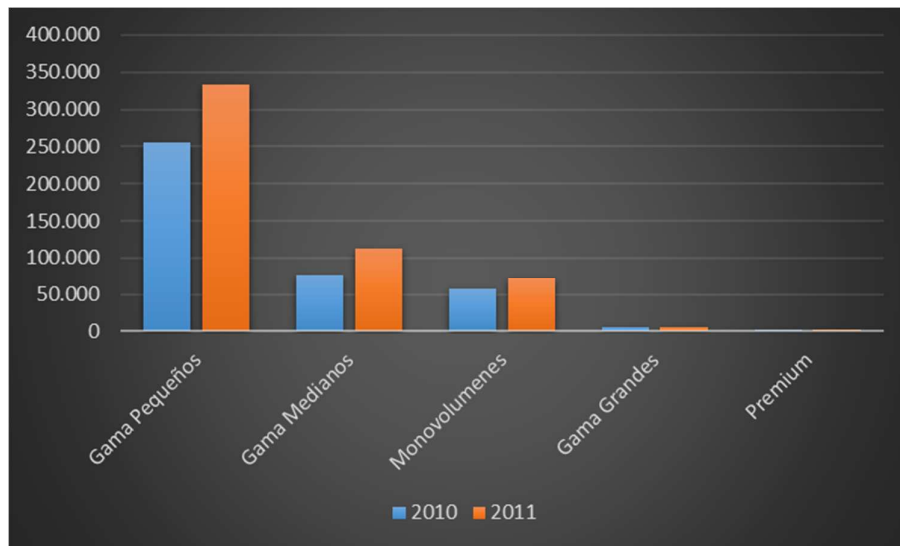
- VW incrementó su producción respecto a 2006 un 80%, en base a las exportaciones (que representan el 81% de su producción) en primer lugar hacia Europa (51%), y en segundo lugar a Brasil (37%). Sus Importaciones se incrementaron un poco más del doble, y en mayor medida con el auto más vendido en el mercado local, el Gol. Lo que marca un cambio de su estrategia. Solo produce 2 modelos y uno de ellos es exclusivo en la región, el Amarok.
- Por último, Toyota mantuvo la producción de su único modelo Hilux, con 19 versiones diferentes desde el año 2002. La misma creció un 57%, y profundizó sus niveles de exportación (del 81% de la producción total), cuyo destino principal es Brasil (con 94% de las exportaciones). Las importaciones prácticamente se duplicaron respecto al 2006. Sus estrategias tienen un claro perfil regional complementario *en busca de activos estratégicos*.

Cuadro 28 Patentamiento de autos en Argentina por marcas

	2010	2011
Gol (VW), M	37.015	48.678
CLASSIC (Chevrolet)	14.250	36.769
207 (Peugeot)	24.712	28.323
Sandero	17.822	23.428
Ecosport (Ford), M	16.566	22.669
Suran	17.009	18.261
Bora (M)	9.592	17.681
Hilux	14.971	17.118
Aveo (M)	9.604	15.386
Kangoo (L,M)	12.727	14.650
Agile	9.953	14.308
Clio	11.185	13.411
Focus	8.459	12.790
Siena	10.711	12.790
Ka (M)	11.185	12.707
Palio	13.201	12.676
Voyage	9.139	12.503
Amarok	4.433	11.784
Partner	7.058	11.700
Fiat Uno 2010 (M)	0	11.480

Fuente: elaboración propia en base a CIARA

Gráfico 25 Ventas de vehículos en Argentina por gama, 2010-2011



Fuente: elaboración propia en base a CIARA

El gráfico 25 nos permite hacer un análisis por segmentos en términos de las ventas locales. Existe una gama que sobresale en los años 2010 y 2011 los de baja gama (65% de los patentamientos), que presentan importantes distancias respecto a los medianos (19%) y Monovolúmenes (14%). El consumo de Gama Grande y premium es muy bajo. Siguiendo el cuadro vemos que gran parte de los modelos de autos patentados son importados y provienen de Brasil. El cuadro 5 permite visualizar la tendencia de ventas de auto de baja gama importados, como son los casos de Gol, el Fiat 1, el Ford K, el Fiat Palio, el Renault Clio, y el Fiat Siena, la mayoría de ellos importados.

En este sentido podemos verificar la estrategia de las automotrices de *volumen y diversidad* (Boyer & Freyssenet, 2001). En términos de la gama podemos decir que el mercado argentino esta levemente diferenciado, predominando la venta de autos de gama baja, y en menor medida los medianos y monovolúmenes. Y en general se mantienen los mismos modelos existentes con pequeñas variaciones año a año. A su vez la producción e importación que realizan las EMN en Argentina y Brasil complementa la demanda en la región, pudiendo crear un mercado más homogéneo (Freyssenet & Lung, 2004), y de esa manera fortalecer, de manera diferenciada, su posición en los mercados del MERCOSUR. Esto es importante por los límites presentes en la globalización de las EMN automotrices. Cada región en el mundo presenta una forma específica

de producción y de demandas (Rugman & Collinson, 2004), según las cuales las EMN deben adaptarse.

5.2. Las estrategias de las empresas agroindustriales. Transformaciones internacionales en el mercado de aceites y pellets de soja: los casos de Bunge, Cargill y Dreyfus

La expansión del sector de alimentos en los años de posconvertibilidad tuvo como principal exponente al sector agroindustrial, y al interior del mismo la producción de aceite y pellets de soja. Esto se registra en el cuadro 4 en el cual se puede apreciar la relevancia que adquiere la participación de las exportaciones de los derivados de soja en la economía argentina: por una parte, la harina de soja tiene una participación del 10,2% en 1993, y se incrementa en el año 2011 alcanzando el 12,1%; y por otra parte el aceite de soja pasa del 4,3% al 6,2% en esos años. Otras fuentes revelan la importancia de los complejos industriales de soja: "(...) el complejo oleaginoso sojero es claramente el más importante del país (en el 2011 representa el 84% de la producción de aceites crudos y refinados), comprende tanto la producción de granos como la producción de aceite, y se dirige al mercado externo (MECON, 2011)". El mismo informe revela que para el año 2011 $\frac{3}{4}$ de la producción primaria de soja se destina a la agroindustria de aceite y harina de soja, siendo este aspecto parte de un proceso internacional acontecido en las últimas décadas, en el cual las empresas que participan en el rubro pasan de producir y comercializar granos a elaborar productos más elaborados. Este último punto revela mayor importancia si se tiene en cuenta que el cultivo de soja es el más importante de Argentina, y representa más del 60% del total del área sembrada.

Además, la producción de pellets y aceite de soja en argentina presentan un nivel tecnológico y competitivo del más avanzado a nivel mundial, por lo que tienen un conjunto de elementos distintivos respecto a los otros sectores que conforman la industria: es el subsector industrial que presenta mayor autonomía respecto al ciclo económico, dependiendo más de su evolución global, y en las últimas décadas tuvo altas tasas de crecimiento. También se destaca una particularidad respecto a otros sub productos agroindustriales, a nivel mundial sus productores lo destinan más hacia la exportación y menos al mercado interno de cada país, por lo que su producción ha adquirido un fuerte proceso de ICEP

altamente competitiva. Aunque este último aspecto en la pasada década viene revirtiéndose por la creciente producción de aceite en China para abastecer su mercado interno.

El ciclo económico de los derivados de la soja tiene un crecimiento más constante y de largo plazo respecto a los sectores estudiados en este trabajo, y es por esto que, si bien nuestro centro de análisis lo constituye su evolución en la posconvertibilidad, para examinar algunas de sus características se toma la fase de crecimiento 1988-2011.

Es por esto que en este apartado se examinan las estrategias de las principales empresas productoras de los derivados de soja mencionados. El análisis identifica 3 empresas que desarrollan desde finales de la década del ochenta hasta el año 2011 un continuo proceso de expansión en base a la ICEP. Como se describe a lo largo de este trabajo se trata de las EMN: Cargill, Bunge y Dreyfus, que se encuentran entre las 5 principales empresas exportadoras en argentina respecto al año 2011 (AIERA), y entre las 6 empresas más estables entre el 2001-2010 (Schorr, Manzanelli, & Basualdo, 2012).

Las estrategias de estas empresas en Argentina tienen directa importancia en sus mercados globales, Argentina es el principal exportador de aceite y de pellets en el mundo; y esta posición de líder mundial, en un mercado internacional de constante expansión, se forjó mediante un conjunto de grandes inversiones desplegadas en estas últimas décadas. Es por esto que las estrategias de Cargill, Bunge y Dreyfus tienen particularidades hasta ahora no examinadas: desde el punto de vista de Dunning (1986) se encuentran entre estrategias *en busca de recursos*, y *en busca de activos estratégicos*, ya que, como se examina a lo largo del apartado, la forma en que realizan la explotación de un recurso natural estratégico como la soja es bajo una profunda integración vertical “aguas arriba” y “aguas abajo” de su producción. El dominio de su *posición estratégica* (Porter, 1982), establecida por la eficiencia de su integración vertical, y la conformación de una economía de escala es una condición fundamental para su desarrollo por la baja rentabilidad de sus productos por unidad. Estos aspectos serán objeto de análisis a lo largo del apartado.

A continuación, en primer lugar, se agrupan las principales tesis que explican el desarrollo del sector de aceite y harina de soja. En segundo lugar, se realiza un análisis en el que se identifican las principales EMN según la dinámica de sus exportaciones, y se compara sus estrategias a nivel internacional respecto a las estrategias en Argentina.

5.2.1. La producción de aceite y pellets de soja a nivel internacional, regional y en Argentina. Aspectos generales de su evolución

La expansión destacada los productos industriales de soja en Argentina fue objeto de estudio en varios trabajos de investigación, cuyas tesis se basan en:

- El aumento de la demanda de sus productos (Pierri, 2008).
- Las actividades de un reducido número de empresas a nivel internacional (Murphy, Burch, & Clapp, 2012; Pierri, 2009; Wesz Jr, 2016)).
- En algunos casos algunos investigadores vinculan las actividades de empresas internacionales del rubro a la forma particular que adquirió el crecimiento económico en América latina y en Argentina desde los años noventas, cuyo rasgo común en la zona fue la producción destacada de *commodities* primarias y agroindustriales (Gorenstein & Ortiz, 2016; Grondona, Veronica, 2015; Gutman & Gorenstein, s. f.; Katz & Stumpo, 2001).
- Las transformaciones tecnológicas y organizacionales (Anlló, Bisang, & Katz, 2015; Bisang, 2011; Bisang, Anlló, Campi, & Albornoz, 2009; Gras, 2012).

Los autores que explican el desarrollo por las transformaciones tecnológicas y organizacionales suponen el carácter innovativo de la organización en forma de red, que reemplaza a la producción vertical (Bisang y Kosacoff 2006; Anlló et al, 2013). Dicha organización requiere de diversos actores cada vez más calificados. De esta manera: el “productor agropecuario” es quitado del centro como agente decisorial, y reemplazado por una red de agentes (...) compuesto por Empresas de Producción Agropecuaria o EPA. En las formulaciones más recientes, las EPA más desarrolladas son las empresas

de servicios de conocimiento intensivo o Knowledge Intensive Business Service (KIBS)” (Garcia, 2018:10).

Desde otra perspectiva se encuentran importantes estudios que ven en el complejo alimentario y agroindustrial la forma de crecimiento predominante en Argentina y en América Latina en las últimas décadas (Gorenstein & Ortiz, 2016; Grondona & Burgos 2015; Gutman & Gorenstein.; Katz & Stumpo, 2001). Según estos autores el proceso de concentración e internacionalización en la producción alimenticia latinoamericana se profundizó en parte producto de la liberalización de las economías en los años noventa, que afectó al marco regulatorio. La internacionalización y concentración de la industria alimenticia también agrupa a empresas pertenecientes a países Latinoamericanos. Siguiendo a estos autores, la concentración y especialización productiva en Argentina también fue un proceso de crecimiento constante donde las empresas multinacionales alimentarias tuvieron un rol decisivo:

“En efecto, estas industrias se transformaron en la década de los noventa en uno de los sectores de mayor atracción de las inversiones extranjeras, imprimiendo una convergencia del sector a los parámetros operativos internacionales a partir de las estrategias y prácticas de las mayores empresas que operan en Argentina (...) La experiencia en el desarrollo de productos diferenciados y en inversiones en infraestructura logísticas y redes comerciales otorgaron a estas empresas ventajas competitivas en el nuevo contexto del Mercosur. Estos procesos, dieron lugar a las oleadas de ventas y fusiones de empresas que caracterizaron al período, donde las ETN delinearon su intervención con inversiones destinadas a la compra de firmas ya establecidas)” (Gutman & Gorenstein 2006:6).

Los estudios que se especializan en el caso argentino muestran una notable expansión de empresas transnacionales agroindustriales productoras de aceite y harina de soja -Cargill Bunge Argentina, A.G.D., Dreyfus, Vicentin y Molinos R.P.-. Las mismas concentran el mercado a nivel de las exportaciones, de la producción (crushing), entre otras actividades (Giancola et al., 2009; Schvarzer & Tavošnanska, 2007).

Otro rasgo distintivo, según estos autores, de las acciones de las EMN del rubro es que el proceso de internacionalización y concentración que llevaron a cabo queda expuesto por las tendencias globales competitivas:

“Uno de los rasgos centrales de las tendencias en los mercados mundiales de oleaginosos es la creciente internacionalización del complejo, impulsada por el recrudescimiento de la competencia en los mercados mundiales y la disputa por nuevos mercados emergentes (China e India). Esta tendencia se manifiesta en las estrategias de las grandes firmas globales que participan en la molienda de granos y en el comercio internacional, en relación al aprovisionamiento de materia prima y en las inversiones en plantas industriales. Siendo éste un sector que opera con márgenes muy bajos, la búsqueda de reducciones en los costos productivos y logísticos, maximizando la molienda a escala mundial, se transforma en una estrategia central de los grandes traders mundiales. De esta forma, la industria se vuelve global: en la Unión Europea las tres mayores empresas mundiales del crushing, Cargill, Bunge y ADM representan más del 80% de la capacidad de producción; estas mismas empresas alcanzan en USA al 75% del total.” (Gutman & Gorenstein 2006:6).

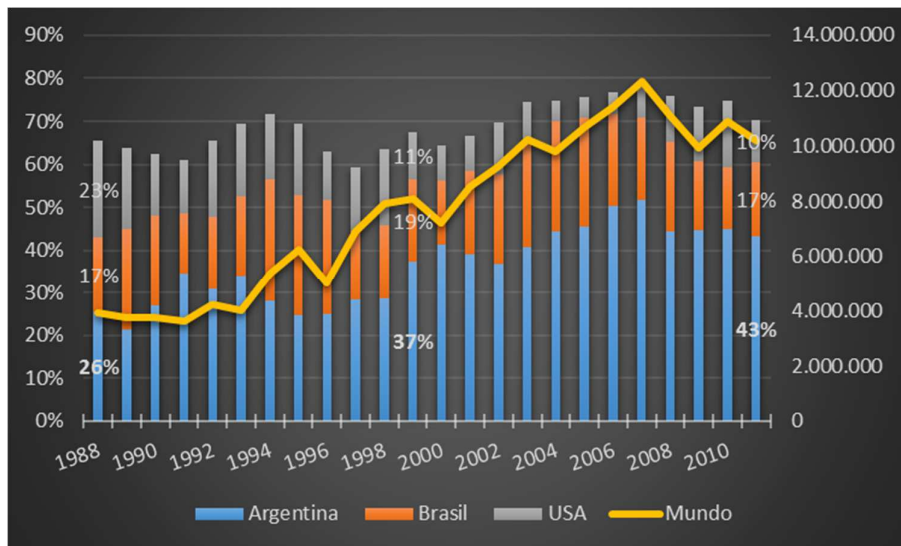
En este trabajo se adopta la perspectiva del crecimiento del sector por las acciones de un número reducido de empresas, las llamadas ABCD, y por la creciente demanda mundial de aceite y pellets. De esta manera se busca complementar los estudios existentes que estudian las EMN del rubro, profundizando en la relación entre su dinámica mundial y la dinámica local, y el proceso de integración vertical productiva y comercial que realizaron en el país. A su vez el estudio discute con la bibliografía que enfatiza el éxito del sector por el carácter innovativo de la organización en forma de red, y la des-verticalización productiva existente por las nuevas aplicaciones tecnológicas aportadas por nuevos actores. Respecto a este último aspecto, si bien existieron nuevos actores y cambios tecnológicos, los mismos se subordinaron a las estrategias de un grupo reducido de EMN cuyas estrategias en Argentina se centraron en la mayor integración vertical.

Estos cambios refieren a que, por un lado, las transformaciones de las estrategias de las EMN desde los años ochentas a nivel global condujeron a la producción de alimentos agroindustriales más elaborados -anteriormente las actividades de estas empresas se centraron en el comercio de granos-, llevó a

que las EMN en Argentina inicien importantes inversiones para desarrollar una producción para la exportación mundial. Dichas inversiones tuvieron un impacto histórico en la Argentina, en cuanto que a lo largo de finales de la década del ochenta y hasta el 2011 se conformó y estableció el complejo agroindustrial productor de aceites y pellets de soja más importante del mundo. El complejo permitió recortar los costos de producción por su magnitud de escala, el avance tecnológico y la infraestructura desplegada para el transporte terrestre y marítimo. La creciente demanda de estos productos por parte de China motivó a profundizar año a año el nivel de tecnológico-productivo de estas industrias, teniendo como resultado un crecimiento constante de su producción en más de dos décadas. Las EMN llevaron a cabo un proceso de integración vertical del sector, conformando un complejo productivo y comercial que se expandió tanto aguas arriba como aguas abajo.

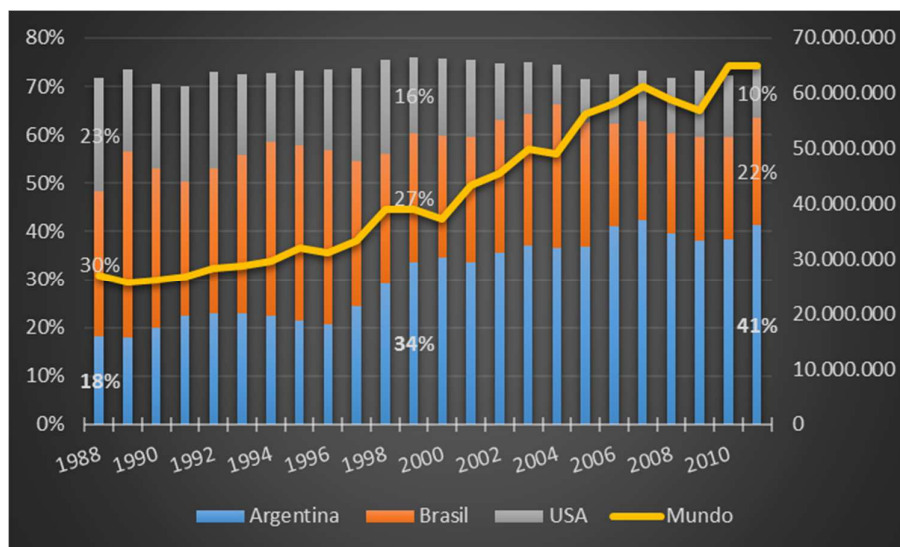
A continuación, se expone la evolución de los subsectores de aceites y pellets a nivel mundial y en los principales países de producción.

Gráfico 26 Participación mundial de las exportaciones de aceite de soja en Argentina, Brasil, USA; y exportaciones totales en el mundo, en porcentaje y producción mundial de aceite de soja (eje derecho en tn). 1988-2011



Fuente: elaboración propia a partir de FAO

Gráfico 27 Participación mundial de aceite de soja en Argentina, Brasil, USA y el mundo, en porcentaje (eje izquierdo) y producción mundial de aceite de soja (en tn). 1988-2011



Fuente: elaboración propia en base a FAO

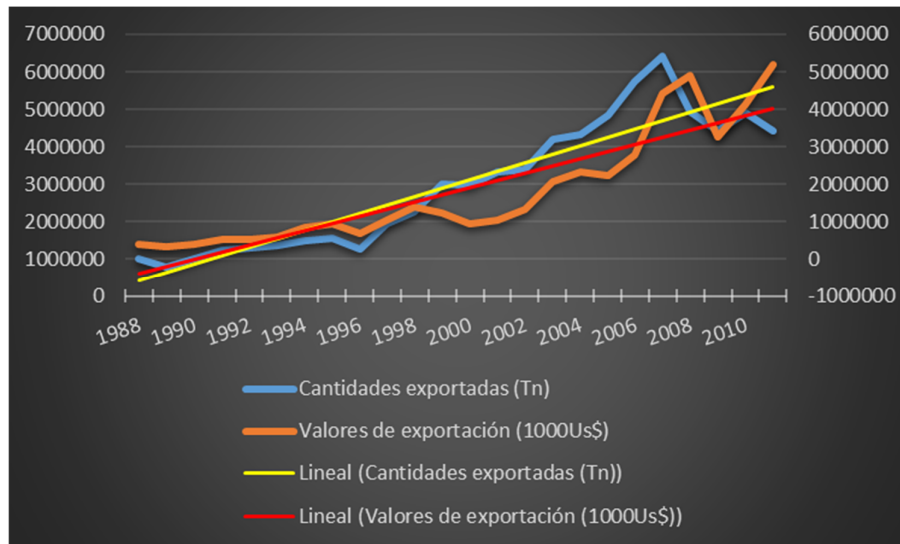
En términos globales, la producción de aceite y pellets de soja muestra una tendencia de continuo crecimiento en el periodo 1988-2011 de un 160% y 141% respectivamente. La producción se realiza principalmente en 3 países: Argentina, Brasil y EEUU. La producción de ambos productos en Argentina muestra una mayor tendencia a la concentración mundial, aumentando su participación en la producción global desde 1988 hasta 2011 de manera continua; en el caso del aceite la participación mundial pasó del 26% al 43%, mientras que las harinas pasaron del 18% al 41%. El crecimiento de la participación en la producción global de Argentina de los derivados de la soja se corresponde con el decrecimiento de la producción en Brasil y EEUU en el caso de las harinas, y respecto del aceite del decrecimiento en EEUU y del estancamiento de la participación en Brasil.

Otros estudios nos muestran características internacionales particulares de la producción agroindustrial de soja:

“El 85% de la cosecha mundial de soja es procesada y convertida en alimento de soja y aceite. Cerca del 98% del alimento de soja es transformado en harina de soja, utilizada para alimento de ganado. El 2% restante es convertido en aceite de soja y proteínas. Del 15% que es convertido en aceite de soja, el 95% es consumido como aceite comestible. El restante 5% es utilizado para elaborar productos industriales,

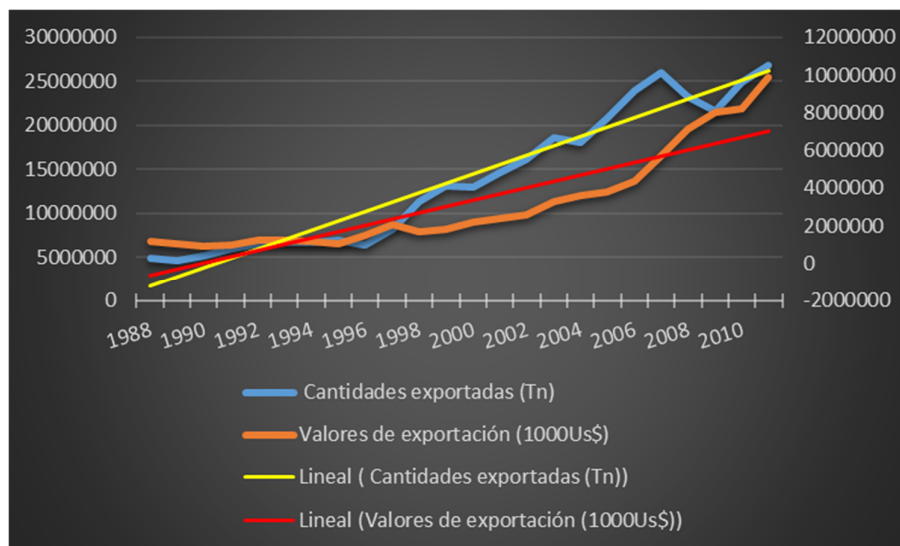
tales como ácidos grasos, jabones y biodiesel. Cerca del 90% del biodiesel de Estados Unidos es producido a partir del aceite de soja (el porcentaje es menor en Europa).
(Murphy et al., 2012)

Gráfico 28 Exportaciones de aceite de soja en Argentina, cantidades y valores exportados, 1988-2010



Fuente: elaboración propia en base a FAO

Gráfico 29 Exportaciones de pellets de soja en Argentina, cantidades y valores exportados 1988-2010



Fuente: elaboración propia en base a FAO

Se ha observado que las EMN en Argentina tienen una producción destacada a nivel mundial de pellets y aceite de soja. Siguiendo su dinámica particular, como se observa en los gráficos 28 y 29, podemos inferir que la fase de crecimiento

de aceite de soja en valores exportados tiende al crecimiento continuo, y en mayor medida se incrementa entre los años 2000-2008, presentando una caída a partir del 2009 y un nuevo crecimiento en 2011; mientras que sus cantidades exportadas crecen durante 1988-2007, y con una tendencia mayor entre 1997-2007. En cambio, los pellets muestran un crecimiento más sostenido en términos de cantidades -que solo decrecen en 2007-2008- y en menor medida en valores.

A continuación, se identifican y analiza la evolución de las EMN más importantes que participan en el mercado de aceite y pellets para exponer sus estrategias a nivel internacional y local.

5.2.2. Las estrategias de las EMN productoras y exportadoras de aceite y pellets de soja a nivel global: los casos de Cargill, Bunge, y Dreyfus

Las tres empresas más importantes productoras de aceite y pellets de soja en la argentina de posconvertibilidad son Cargill, Bunge y Dreyfus (cuadros 30 y 31), que junto a ADM forman parte de las cuatro EMN más importante de producción y comercialización de mercancías agropecuarias y agroindustriales a nivel mundial, conocidas como grupo ABCD. En la argentina de finales de los años ochentas solamente Cargill producía y comercializaba de manera destacada para el mercado mundial estos productos, existiendo empresas pertenecientes al país de estudio que lideraban el mercado. Durante los años noventas esta situación cambió radicalmente, emergiendo Bunge y Dreyfus como líderes del mercado de aceites y harinas argentina para la exportación mediante importantes inversiones, y en los años de posconvertibilidad su desarrollo fue aún mayor. De esta manera la producción y comercialización se internacionalizó aún más, y a su vez se concentró gradualmente en Cargill, Bunge y Dreyfus. Este proceso de ICEP llevadas a cabo por estas empresas fueron parte de un proceso regional e internacional más vasto en el cual, en las recientes décadas, las llamadas empresas ABCD realizaron cambios estratégicos e invirtieron en vastas regiones del mundo para producir productos alimenticios más elaborados a gran escala -antes se dedicaban al cultivo y comercio de granos-. A continuación, se exponen y se relacionan en detalle tanto las estrategias de las EMN en el mundo como en Argentina

Las ABCD son empresas de larga trayectoria en el rubro, y si bien participan en varias actividades agropecuarias -como en el cultivo de maíz y trigo- y financieras, en las últimas décadas se han especializado y concentrado en la producción y comercialización de productos agropecuarios elaborados derivados de soja y de palma (Murphy et al., 2012). La forma predominante de obtener ganancias de las EMN agroindustriales es produciendo y comercializando a gran escala y en grandes volúmenes por los bajos márgenes de beneficio que obtienen de su producción (Green & Hervé, 2006), por lo que necesitan aumentar constantemente el *market share* en los países de mayor elaboración, como es el caso de Argentina. A su vez, en las últimas décadas estas EMN se vieron obligadas a expandirse por el aumento creciente de su demanda de productos agropecuarios elaborados a nivel mundial, la competencia emergente, y la creciente rivalidad por producir en vastas regiones del mundo (Murphy et al., 2012).

En América del sur algunas de estas empresas comenzaron a reestructurar su producción principalmente cambiando su orientación como comerciantes de granos, e iniciaron inversiones históricas para producir alimentos más elaborados, principalmente aceite y harina de soja, en gran escala. Además, las empresas ABCD, a nivel regional y en Argentina, iniciaron procesos de reestructuraciones productivas orientadas a una mayor integración vertical “aguas abajo” y “aguas arriba”, es decir, sumaron a su producción actividades que antes realizaban otras empresas proveedoras de insumos, y actividades comerciales de transporte e infraestructura (Murphy et al., 2012; Oliver & Sánchez, 2016). A su vez desplazaron a parte importante de sus competidores locales ampliando la escala de su producción o comprando parte de su producción. Por último, centraron sus actividades en su “core products” (Prahalad & Hamel, 2006), manteniendo sus actividades principalmente en sus productos más rentables, y por lo tanto iniciando procesos de desinversión en aquellas menos productivas y más distantes del negocio tradicional. Es por esto que para estas EMN es fundamental el mayor control del conjunto de la cadena productiva (Murphy et al., 2012:20).

Como se ha mencionado la producción de aceite y pellets de soja en Argentina es de las más desarrolladas y competitivas del mundo, por lo que

presenta una importante autonomía tecnológica y productiva frente a la dependencia regional y mundial que presenta gran parte de la producción en argentina. Dicha autonomía orienta a las EMN a redefinir y actualizar la producción constantemente para satisfacer la demanda del mercado mundial, es por esto que la orientación de su producción traspasa los límites locales y regionales. Cargill, Dreyfus y Bunge tienen que tener en cuenta los costos operativos desde una dimensión global:

“La rentabilidad del comercio de estas materias primas no sólo depende del precio internacional, sino también de factores como las tasas de transporte, las tasas de cambio de divisa, la propiedad de los elevadores y de otras infraestructuras, así como las políticas públicas respecto a los créditos a la exportación, la ayuda al desarrollo, los subsidios y las políticas fiscales” (Murphy et al., 2012:42)

Como se ha mencionado, las EMN del rubro en las últimas décadas han reestructurado su producción orientadas a una mayor integración vertical “aguas abajo” y “aguas arriba”, concentrando más su producción en sectores agropecuarios y agroindustriales, y en menor medida siguieron operando en algunos subsectores de alimentos y en actividades financieras relacionadas a la producción agro-industrial. Esto se observa porque:

“En 2003, por ejemplo, las ABCD controlaban el 75 por ciento del comercio mundial de cereales (...) Cargill, ADM y Bunge no sólo representan juntas más del 60 por ciento del total de la financiación de la producción de soja en Brasil, sino que además suministran semillas, fertilizantes y agroquímicos a los productores, posteriormente les compran la soja y la almacenan en sus propias instalaciones. Las grandes comercializadoras también transportan las materias primas en sus propios ferrocarriles y barcos, como Cargill Ocean Transportation¹³, Louis Dreyfus Armateurs o en barcazas operadas por Bunge a través de vías fluviales en Estados Unidos.” (Murphy et al., 2012:51)

En la región sudamericana este proceso tuvo efectos en el corto plazo, y como resultado, en menos de dos décadas, las ABCD lograron una expansión inusitada:

“The results of this research show how quickly and intensely ADM, Bunge, Cargill and Dreyfus expanded throughout Brazil, Argentina, Paraguay and Uruguay. While at the beginning of the 1990s these four companies still had a small share in the south

American market, they are currently the main firms, dominating around 50 percent of the four countries' installed crushing capacity and 85 percent of the soybean exportation (and 10 percent of the value of total exports in the Southern Cone). In the export sector, although processed products (oil and meal) are marketed, their major power is in grain sales, of which they control around 85 percent of the total." (Wesz Jr, 2016:306)

Cuadro 29 Ventas globales de las empresas en miles de millones de dólares 2005-2011

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cargill	69,93	73,51	86,19	101,9	96,98	101,31	119,47
Bunge	24,38	26,27	37,84	52,57	41,93	43,95	56,1
Dreyfus					44,7	57,7	57,1

Fuente: elaboración propia en base a Oliver & Sánchez, 2016 y reportes anuales de las EMN

De esta manera, la *competencia real* (Shaik, 2016) en este sector se manifiesta por la movilidad del capital en la inversión de grandes complejos productivos de gran escala en lugares estratégicos como Argentina, Brasil y Estados Unidos (Shaik, 2016). La integración vertical practicada por estas empresas se basa en consolidar su *competitive position* al asegurarse el control del poder de negociación de los compradores, el poder de negociación de los proveedores y la rivalidad entre los competidores locales existentes (Porter, 1991).

Siguiendo el cuadro 29 podemos ver que en el periodo 2005-2011 estas empresas incrementaron sus ventas significativamente: Cargill un 71% y Bunge un 130%. Dreyfus solo hay información parcial que muestra un incremento considerable entre 2009-2010.

Bunge Limited es la mayor comercializadora de cereales de América Latina, se especializa en la producción de cereales, oleaginosas, azúcar. En el año 2011 fue el mayor productor internacional de aceite de soja, y sus ventas totalizaron un total de 57,1 miles de millones de U\$. Entre sus muchas otras actividades, Bunge produce y transporta cereales, soja y aceites vegetales e ingredientes alimentarios a Norteamérica y China.

A mitad de la década del noventa reestructura su producción siendo su *business core* la producción comercialización de oleaginosas, y des-invirtiéndose

en un conjunto importante de productos alimentarios en Argentina, Australia y Venezuela. En la región Latinoamericana su reestructuración fue intensa:

“In 1995, Bunge Agribusiness Limited was founded. The year 1997 marks the beginning of a major expansion’s period for Bunge in South America. The company acquired IAP, Brazilian fertilizer manufacturer, and CEVAL, the largest soya processor in Brazil and a leader in Argentina. Over the next seven years, further acquisitions and organic growth made of Bunge the largest fertilizer producer and soya processor in South America.” (Green & Hervé, 2006)

De esta manera la reestructuración de Bunge se basó en adquisiciones de empresas productoras de procesadoras de soja a nivel internacional. También en el plano global sus reestructuraciones se basaron en una integración vertical “aguas arriba”, con la adquisición de Cereol SA en el año 2002, y también “aguas abajo” como por ejemplo en China abriendo más centros comerciales, de marketing y de transporte en el año 2000 (tres años más tarde Bunge se convirtió en el mayor operador de china de derivados de soja).

Bunge en Brasil tiene el segundo mayor polo productivo internacional de productos derivados de soja, y el proceso de reestructuración productiva acontecida desde los años noventas es importante para comprender sus semejanzas con las estrategias en Argentina. En este país también se reestructuraron las actividades de la empresa mediante un proceso de *turnaround* (Serra, Ferreira, Contrigiane, & Fiates, 2010), esto se explica por la necesidad de un cambio estratégico producto de la caída de la rentabilidad de las actividades de la empresa. La apertura comercial en Brasil produjo el deterioro de algunas actividades de la empresa más expuestas a la competencia mundial, por lo que Bunge inicio un proceso de cambios, y, según los autores, que se sucedió en dos etapas: una fase de desinversión de actividades poco rentables, y en segundo lugar un proceso de reposicionamiento de su *core business* para lograr una mejor posición en el mercado. Explicado de la siguiente manera:

“En esencia, Bunge inició un cambio estratégico significativo a finales de la década del 90, volviendo a los orígenes y dedicándose al agronegocio, explorando íntegramente la cadena de valor ligada a los granos y los fertilizantes. Así, la actuación del *turn around* se centró en la reducción de los niveles de diversificación de negocios y en la

disminución de la integración vertical en algunos negocios. Es decir, hay un claro retrenchment o redimensionamiento, con disminución de las operaciones no relacionadas.”(Serra et al., 2010:335)

Por lo que Bunge en Brasil realizó por un lado un proceso de mayor especialización y verticalización productiva, orientada a la exportación de granos de soja, subproductos industriales de soja y de fertilizantes; y por otro lado llevó a cabo un proceso de desinversión de otras actividades no relacionadas. Estas características, como se describirán más adelante son similares a las estrategias de Bunge en Argentina.

Cargill es la mayor de las comercializadoras exportando más de 119 mil millones de U\$S en el año 2011, y es la EMN más grande de Estados Unidos. En las últimas décadas las actividades de Cargill también pasaron de centrarse en la producción y comercialización de granos a productos más elaborados como los aceites y harinas de soja (Pierri, 2008). Produce una gran cantidad de mercancías diversas tales como petróleo, vitamina e, productos de maíz, malta, agroquímicos, semillas transgénicas, y también participan en el mercado financiero de “futuros”. Tiene subsidiarias en América del Norte, América del Sur, en 20 países de Europa, 14 países de Asia y 7 países de África (Green & Hervé, 2006).

Se pueden identificar tres grandes ejes estratégicos de la evolución de la empresa: el desarrollo internacional, una fuerte integración vertical y diversificación. En este sentido:

“The vertical integration: For cereals, feed and cocoa in particular, Cargill developed all the spheres of activity located upstream and downstream from the activity of trade. The diversification: During the 1990's, a strategic decision was taken to move « up the food chain » into higher value-added food processing. Then, Cargill went on with a strategy of diversification to reduce dependence on commodity trading, and to move up the food chain. (Green & Hervé, 2006:48)

Cargill también desarrollo una estrategia de integración vertical centrado en su *core business* de productos agropecuarios elaborados, y en especial subproductos de soja, tanto “aguas arriba” como “aguas abajo”. La centralidad de estas actividades se evidencia en el año 2011, en la que la EMN obtuvo

beneficios record principalmente por el desempeño de su unidad de compra en origen y procesado (de cereales y oleaginosas) -(Murphy et al., 2012)-. En este sentido es importante tener en cuenta esta estrategia implementada en Brasil. De por si es conocida su *join Venture* con Monsanto, el principal productor de semillas transgénicas. Pero a su vez Cargill implemento en Brasil un conjunto de inversiones que a lo largo de la cadena productiva de aceites y pellets de soja:

“(...) Cargill has built a storage capacity of 800,000 tons on the port of Santarem, at the edge of the Amazon. In 2000, the firm had grain elevators of 133,700 tons on the port of Santa Fe, of 381,725 tons on the port of San Lorenzo/ San Martin and of 69,250 tons on the seaport of Bahia. These equipments gave to Cargill a very high-performance logistic infrastructures, which enabled it to become the Brazil’s largest soybean exporter.”(Green & Hervé, 2006).

En Europa es la principal trituradora de semillas oleaginosas, con sus principales plantas situadas en Amsterdam y Antwerpen.

Por último, en cuanto al análisis de las estrategias internacionales de las EMN estudiadas tenemos el caso de Louis Dreyfus, una empresa cuyas sedes se sitúan en Francia, China, Argentina, Brasil y Estados Unidos en la que trabajan 10.000 empleados; y teniendo en cuenta sus ganancias, ocupa el tercer lugar de las empresas analizadas, con un total de 57,1 miles de U\$S. La estrategia de Dreyfus, fortaleció su *core business* en productos agropecuarios, alimentos agroindustriales y biodiesel, aunque sus productos son más variados tales como transporte marítimo, inmuebles, telecomunicaciones, energía, investigación en biotecnología, entre otras. En las últimas décadas también basaron sus estrategias en reestructuraciones en base a la integración vertical “aguas arriba” y “aguas abajo”.

“In Brazil, the process of mergers and acquisitions was evident when Bunge acquired Ceval, Santista and Incobrasa, Dreyfus bought Gressy Lever, and ADM assumed the industrial soy plants from Sadia6 (the same happened between Cargill and Matosul)”
(Wesz Jr, 2016:294)

El mercado para la exportación de estos productos de soja en Argentina se desarrolló también bajo un proceso de ICEP, en el cual las EMN se constituyeron como sus principales actores. A continuación, se analiza la

participación en las exportaciones de aceite y pellets de soja de las empresas más importantes en Argentina para explicar el proceso de concentración de las EMN. En segundo lugar, se analiza el proceso de integración vertical en Argentina llevado a cabo por Cargill, Bunge y Dreyfus.

5.2.3. Cargill, Bunge y Dreyfus en Argentina: integración vertical aguas arriba y aguas abajo 1988-2011

La integración vertical de la producción y comercialización de los derivados de soja tanto aguas arriba como aguas abajo a nivel global se replicó en el mercado argentino producto de su importancia. En particular en Argentina estas empresas ampliaron tanto la cantidad de plantas procesadoras de granos, de acopiadoras y de puertos; y tienen ventajas comerciales en su principal insumo, los granos de soja, al ser parte de los principales compradores para su exportación e industrialización. A continuación se describe este proceso.

Cuadro 30 Principales 5 empresas exportadoras de aceite de soja por años seleccionados

Empresas	1988	1994	1997	2000	2005	2010
Cargill	17	18	19	19	20	25
Bunge				9	21	15
A.G.D.		12	12	13	15	12
Dreyfus			9	15	13	11
Vicentin		9	12	12	13	7
Molinos R.P.						9
Indo	6					
Nidera	6	8				
Faca	5					
Chabas	5					
P. Cereal		10				
Guípeva			9			
Total	100	100	100	100	100	100

Elaboración propia a partir de CIARA, Casanova, 2001; y Pierri, 2009.

Cuadro 31 Principales 5 empresas exportadoras de harina por años seleccionados

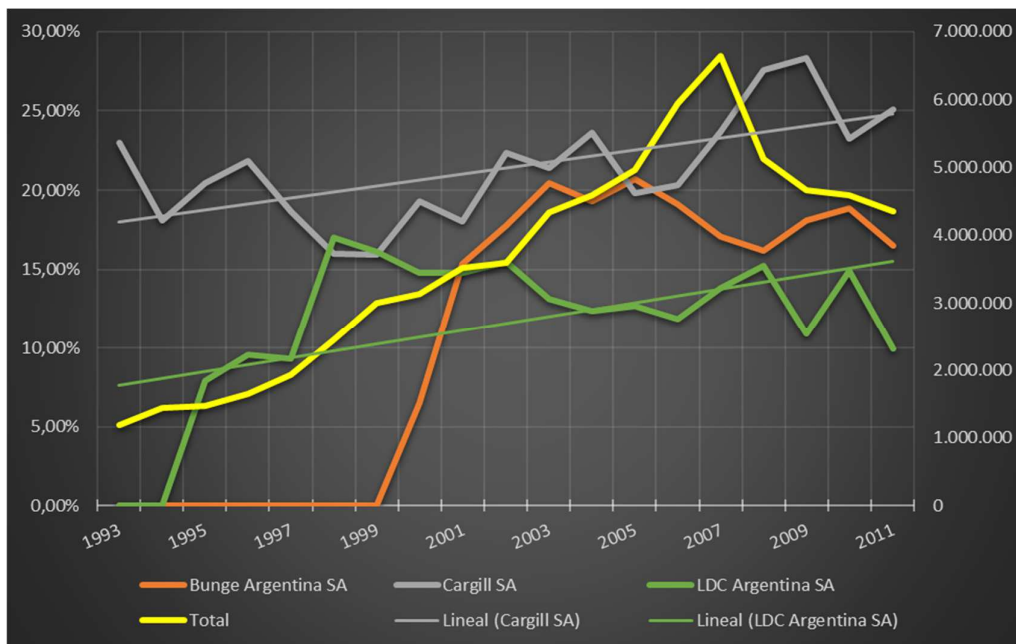
Empresas	1988	1995	2000	2007	2010
Cargill	13	20	16	22	19
Bunge			11	15	15
A.G.D.		15	16	14	14
Dreyfus		8	15	13	11
Vicentin		7	11	12	10
Molinos R.P.				12	10
Indo	7				
IMSA	6				
Santa Clara	5				
Chabas	7				
L.P. Cereal		7			
Total	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia a partir de CIARA, Casanova, 2001; y Pierri, 2009.

Los cuadros 30 y 31 nos permiten identificar la trayectoria de las 4 empresas más importantes que participan en ambos rubros de la producción de derivados de soja. En primer lugar, se observa que el liderazgo de Cargill es claro, y su expansión se corresponde con su mayor participación en el mercado exportador de aceite y harina de soja entre los años 1988-2010, si bien en la harina de soja su tendencia es más débil. También cabe destacar que Cargill es el máximo exportador de granos de soja. El segundo lugar lo ocupa Bunge, y su exportación de aceites muestra una tendencia e mayor concentración en los primeros años de posconvertibilidad (que pasa del 9% al 25% entre 2000-2005), y luego cae en el año 2010 un 6%. Mientras que Bunge en la exportación de harina de soja muestra una primera etapa de crecimiento de su concentración que pasa del 11% al 15% entre los años 2000-2005, y una segunda etapa de estabilidad en la que mantiene el 15%. El tercer lugar en importancia lo ocupa la empresa AGD, que desde el año 1994 presenta una tendencia estable en su participación en las exportaciones de aceite de soja -entre los años 1994-2010 es de un 12%-; y también presenta una participación estable en la concentración de las exportaciones de pellets de soja, culminando su desempeño en el año 2010 con un 14%. Las cuatro empresas seleccionadas Cargill, Bunge, Dreyfus y AGD en total exportan el 63% del total de aceite producido en argentina y el 59% de las harinas de soja, lo cual revela en sí mismo su destacada importancia. En cuarto lugar, Dreyfus también concentra el mercado exportador de aceite y harina de

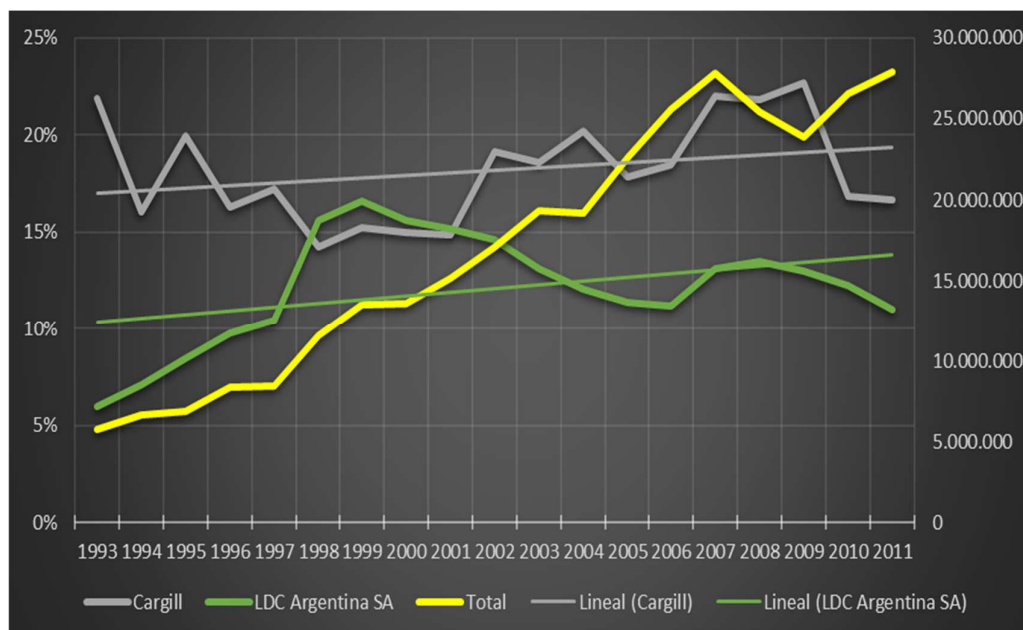
soja desde los años noventas, y en el último año del ciclo analizado presenta una participación del 11%. Otros casos que reportan importancia son Vicentin y Molinos R.P., pero Molinos no tiene participación destacada en ambos mercados, y Vicentin presenta una caída importante en el caso de los aceites. Es preciso incorporar estos casos de estudio en trabajos posteriores. Por último, un conjunto de empresas con destacada participación en los años 1988 y 1995 va a desaparecer del ranking de las 5 mayores empresas, son los casos de Indo, Imsa, Santa Clara y Chabas.

Gráfico 30 Participación de las EMN en las exportaciones de aceite de soja (en porcentaje); y producción total de aceite de soja exportada (en Tn. Eje derecho), 1993-2011



Fuente: elaboración propia en base a CIARA

Gráfico 31 Participación de las EMN en las exportaciones de pellets de soja (en porcentaje) y producción total de aceite de soja exportada (en Tn. Eje derecho), 1993-2011)



Fuente: elaboración propia en base a CIARA.

Los gráficos 30 y 31 muestran la participación de las empresas estudiadas en las exportaciones de aceite y pellets de soja, y la producción de estos productos en Argentina. Describen aspectos importantes tales como:

- La producción de aceite y harina presenta una clara tendencia ascendente a lo largo del periodo 1993-2011.
- En el periodo 1993-2011 Cargill presenta una tendencia a la concentración de aceites y una leve tendencia a la concentración de pellets. En ambos casos se observa un incremento de la concentración en la posconvertibilidad 2002-2011, y un descenso en la convertibilidad 1993-2001 o en 1993-1998.
- Bunge gana una significativa participación recién en el año 1999 en ambos mercados. Luego del año 2001 su concentración presenta una tendencia de leve crecimiento.
- AGD es la empresa más estable, incrementando más su participación en aceites. En los años de posconvertibilidad va a disminuir su participación en el año 2006 para el caso de aceites y 2005 para pellets.

- LDC tiene una tendencia de gran crecimiento en los años de convertibilidad, mientras que en la posconvertibilidad decrece su participación, sobre todo en pellets.
- Todas las empresas presentan una caída o estancamiento en los años 2010-2011 en el caso de aceites, y 2009-2011 en el caso de pellets

El liderazgo de estas empresas se debe a sus estrategias aplicadas en el país, similares a su desarrollo a nivel local, y responden a al tipo de inversiones llevadas a cabo.

Cuadro 32 Plantas de molienda de soja de las EMN en Argentina, ubicación y capacidad de crushing (por día en toneladas), años seleccionados

	Localidad	1989	1995	1997	1998	2001	2005	2006	2011
Bunge	Ramallo								3.000
Bunge	San Jerónimo Sur				1.500	1.500	2.200	2.200	2.200
Bunge	Pto. San Martín					6.400	8.000	8.000	8.000
Bunge	Tancacha (3)				2.965	3.250	3.700	3.700	1.000
Bunge	Pto. San Martín (2)				2.400	2.400	9.000	9.500	10.000
Total Bunge					6.865	13.550	22.900	23.400	21.200
Cargill	Ing. White			1.900	1.900	1.900	2.100	2.100	2.200
Cargill	Pto. Quequén			1.500	1.500	1.700	1.700	2.000	2.000
Cargill	Quebracho	3.100	4.800	6.900	6.900	7.500	9.000	9.000	9.000
Cargill	Vª Gob. Galvez							6.500	13.000
Total Cargill					10.300	11.100	12.800	19.600	26.200
LDC	Gral. Lagos		2.900	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
LDC	Timbues							8.000	8.000
Total LDC					12.000	12.000	12.000	20.000	20.000
Total 3 empresas		3.100	7.700	22.300	29.165	36.650	47.700	63.000	70.400
% total				24%	32%	40%	36%	42%	40%
Total Industria				93.345	92.530	92.548	132.068	149.318	174.206

Terminal 6 es un jointventure Bunge-AGD

1) es adquirida a La Plata Cereal

2) es un joint venture con AGD

3) es adquirida a Guipeva

Fuente: elaboración propia en base a CIARA

Siguiendo el Cuadro podemos observar que:

- Cargill desde 1989 hasta 2011 fue ampliando la capacidad de Crushing, siendo la EMN que ganó mayor capacidad al año 2011 (de 26.200 TN por día).

- El grueso de las inversiones en plantas se realizó en la convertibilidad, aunque en 2005 ampliaron la capacidad de crushing un 30% respecto a 2001 y entre 2006-2011 un 12%. Además, Cargill y LDC abrieron plantas nuevas en 2006.
- Bunge entró al mercado en 1998. Esto refiere cambio estratégico de la EMN en la que reforzó su core bussiness a través de su adquisición de Guipeva (Ceval) en 1997 y de La Plata Cereal (2001), dos lideres en la producción de aceite de soja. Bunge a su vez desinvertió en Molinos (1998), Grafa, Centenera y Alba.
- Dreyfus entró al mercado en 1995 con inversiones en planta en General Lagos y Timbues

Cuadro 33 Puertos de las EMN en Argentina, capacidad de almacenaje para aceite (1999)

EMPRESA TITULAR	Almacenaje	UBICACIÓN GEOGRÁFICA
	aceite	
Dreyfus	91000	Gral. Lagos
Cargill	30.000	Pto. San Martín
Bunge	13.650	San gerónimo Sur, Tancacha
Total	134.650	

Fuente: elaboración propia a partir de Casanova, 2001

Cuadro 34 Puertos de las EMN en Argentina, capacidad de almacenaje para aceite y pellets de soja (2012)

EMPRESA TITULAR	ALMACENAJE			UBICACIÓN GEOGRÁFICA
	Granos (Tons)	Harinas Prot. (Tons)	Aceite (Tn)	
LDC	135.000	s/datos	24.000	km. 462, Timbúes
LDC	500.000	500.000	90.950	Km 402, Gral. Lagos Arroyo Seco Sta Fe
LDC total	635.000	500.000	114.950	
Cargill S.A.	78.000	18.500	34.000	entre I. White y Galvan
Cargill S.A.	415.000	285.000	82.000	Km. 454 Pto. San Martin
Cargill S.A.	200.000	no opera	35.000	Km. 407,5
Cargill S.A.			18.000	
Cargill total	693.000	303.500	169.000	
Bunge S.A. (4)	500.000	incluido		Km. 448 Pto. San Martin
Terminal 6 S.A. (1)	115.000	600.000		Km. 456 Pto. San Martin
Terminal 6 S.A.	Compartido	Muelle Sur		Km. 455,5 Pto. San Martin
Bunge S.A.	200.000	a futuro	20.000	Ramallo Km. 322
Bunge total	815.000	600.000	20.000	
Total EMN	2.143.000	1.403.500	303.950	

(1) terminal 6 es un join venture entre Bunge y AGD

Fuente: elaboración propia a partir de CIARA

Siguiendo los cuadros 33 y 34 se puede destacar que:

- La mayoría de los puertos en el año 2012 se encuentran en la misma zona que las plantas de molienda de soja. Esto constituye una de las ventajas más importantes de la competitividad de las EMN en Argentina respecto a Brasil y EEUU, porque en esos países la distancia entre las regiones de producción y la zona portuaria pueden estar a más de 1000 millas (López, Ramos, & Starobinsky, 2010; Meade et al., 2016).
- Si se compara el cuadro 33 con el cuadro 34 podemos ver que en el año 2013 se registran 6 nuevos puertos de las EMN, que implica un crecimiento aguas abajo. Los mismos amplían la capacidad de almacenaje de aceites en un 136% respecto a 1999, mostrando una expansión de la integración “aguas arriba”.
- A su vez la mayoría de los puertos cuentan con capacidad de almacenaje de granos, lo que permite a las empresas concentrar sus actividades también en este rubro.

Por último, las principales exportadoras de aceite y pellets de soja, a su vez son líderes en las exportaciones de grano de soja. Así Cargill en el año 2007

fue la principal empresa exportadora de esta mercancía, acaparando el 20,4% de las cantidades exportadas, Bunge es la quinta empresa exportadora con el 12,8% y Dreyfus es la sexta empresa con el 12,8%. Por lo tanto, concentran una parte importante de la demanda de los granos de soja, su principal insumo.

5.3. Las estrategias de los laboratorios farmacéuticos

El complejo “Fabricación de productos químicos (242)” tiene mayor concentración e internacionalización de su producción en la rama 2423 “Fabricación de productos farmacéuticos, y otros” (Sanchez, Mariano & Cano, Matías, 2014:5). La producción en este sector corresponde a los laboratorios, que llevan a cabo actividades de I+D y producción de principios activos y medicamentos. La cadena productiva de los laboratorios según la Administración Nacional de Medicamentos, Alimentos y Tecnología Médica Argentina (ANMAT) al año 2008 registra aproximadamente la industrialización de más de 2.000 principios activos utilizados en 5.000 diferentes marcas, y bajo 9.500 formas farmacéuticas -cápsulas, comprimidos, soluciones, inyectables, jarabes, etc.- (Becher y Asociados S.R.L., 2008).

En términos generales según CEP, mientras que en el año 2011 el conjunto del sector 242 representa el 6,8% del VBP industrial, la producción farmacéutica 2423 comprende el 3% (Complejo Farmacéutico, 2015). El segundo sector más grande del sector es el de “Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso 2421”, que presenta una menor facturación a lo largo del periodo -ver siguiente cuadro-, es por esto que se estudia el caso de la producción farmacéutica. A su vez, dos de las principales EMN que lideran la producción de plaguicidas, Bayer y Novartis, también son líderes en la industria farmacéutica, por lo que el examen de ambas industrias esta interrelacionado.

Cuadro 35 Facturación de productos farmacéuticos y facturación de Plaguicidas en Argentina, 2002-2010 (en millones de U\$S)

	Facturación productos farmaceuticos	Facturación Plaguicidas
2002	1410	600
2003	2057	653
2004	2135	628
2005	2369	899
2006	2700	902
2007	3172	1364
2008	3848	1777
2009	4007	1308
2010	4707	1685

El sub-sector de productos farmacéuticos presenta un crecimiento continuo en términos de su facturación. Entre el año 2005-2012 se incrementa un 72,3%, y en los mismos años también crecen sus unidades vendidas al mercado interno (51%). Es por esto que se toma como fase de crecimiento los años 2005-2012. En este sentido:

“La alta productividad del sector farmacéutico constituye un buen indicador de su desempeño histórico y es, al mismo tiempo, una de las más elevadas de la economía por ser una actividad de producción capital-intensiva que requiere de una mayor proporción de trabajo calificado (en relación con otras actividades) y de significativas inversiones para su desarrollo” (Sanchez y Cano (2014:3).

La concentración en el rubro de laboratorios farmacéuticos se manifiesta en mayor medida en las EMN que participan en el mercado, siendo las más importantes Bayer, Roche, Abbott, y Novartis y GSK. Algunas empresas locales (a partir de ahora EL) presentan alto grado de concentración tales como Roemmers, Bago, Gador, Elea y Raffo. El caso es más significativo si se tiene en cuenta que la mayoría de las EMN son accionistas minoritarios en otros laboratorios (Urbiztondo, Cont, & Panadeiros, 2013), y se encuentran integrados aguas abajo en el comercio (Bisang, Luzuriaga, & San Martín, 2017; Complejo farmacéutico, 2015).

Su producción se destina principalmente al mercado interno con bajo nivel de exportaciones (hacia el Mercosur) y altas importaciones (sobre todo de principios activos para su procesamiento), por lo que en los años de posconvertibilidad presentan una tendencia al déficit comercial. Es por esto que en términos de Dunning se puede decir que las estrategias de las EMN son *market seeking*.

Las empresas productoras de medicamentos para el año 2010 son 250, se pueden dividir en empresas grandes 17% -más de 100 empleados-, pyme (60%), y el resto como microempresas

En términos de las empresas que participan en la producción de medicamentos la industria argentina hacia principios de los noventas se vio

favorecidas por la ausencia de un marco regulatorio de patentes, favoreciendo el desarrollo de las EL (Burachik & Katz, 1997:109)

Años posteriores el escenario cambió por la sanción de la ley de patentes aplicada en el año 2000, que: (...) determinó el retorno de algunos laboratorios multinacionales, los cuales avanzaron hacia una estrategia de comercialización de productos finales importados desde sus matrices u otras filiales.” (Porta & Fernández Bugna, 2013). La ley de genéricos favoreció a las EL de productos genéricos, pero de manera circunstancial y acotada.

Desde el punto de vista de la comercialización y producción de medicamentos se pueden señalar aspectos estratégicos:

- a) La industria en su conjunto es una de las más desarrolladas en I+D a nivel mundial, pero al interior surgen dos tipos de empresas: las corporaciones que innovan, y las que realizan imitaciones o copian (genéricos). Esta división está dada por los altos costos y riesgos en I+D.
- b) Las patentes son un factor estratégico para el crecimiento de las EMN, porque permiten exclusividad de un producto, y tienen un tiempo de vencimiento -en general 20 años-. De esta manera las patentes forman *rentas tecnológicas* (Lundvall, 2010). Por el vencimiento y renovación de patentes y de rentas tecnológicas surge la necesidad constante de expandir las innovaciones acosta de ampliar la mercantilización del conocimiento (Pablo Miguez, 2018) a nivel global, a través de la anexión de laboratorios especializados. La anexión de diferentes laboratorios y equipos técnicos es clave por el alto grado de especialización que requiere la producción de un nuevo medicamento para la diversidad de enfermedades existentes.
- c) Por otra parte, se produce una división internacional del trabajo entre países, en el cual las casas matrices de los laboratorios de las EMN se destacan en I+D, concentrándose las mismas en EEUU y Europa. En los países en desarrollo como Argentina en general estas empresas importan sus productos terminados o semiterminados. Y llevan a cabo estrategias de volumen aprovechando sus escalas productivas.

- d)) Las EL realizan actividades predominantemente de “copia”, con baja I+D por los altos costos y riesgos que conlleva.
- e) La relación con el estado es clave en términos de las patentes otorgadas y como demandante de productos.

Uno de los aspectos que no están presentes en trabajos del tema es el continuo avance la internacionalización de la producción de medicamentos en argentina, si bien en alguno de estos trabajos, como vimos anteriormente, se describe el aumento de la concentración empresarial dado por la mayor participación de las principales empresas en el *market share*. En general los artículos del tema destacan la participación de empresas de origen argentino en la producción de esta rama industrial (Centro de Estudios para la Producción, 2009; Porta & Fernández Bugna, 2013; Sanchez, Mariano & Cano, Matías, 2014; Tumini, 2012). La jerarquía en la producción de medicamentos por industrias que producen casi exclusivamente para Argentina es un proceso de los primeros años de la posconvertibilidad, mientras que la tendencia en la fase de crecimiento de estos productos (2006-2012) muestra el predominio de ventas de EMN. Al interior de las EL contrasta el desempeño oligopólico de Roemmers y Bago, pero con baja inversión internacional.

El avance de las EMN en el mercado argentino es producto de la mayor concentración e internacionalización a nivel global, y como resultado de la misma de la mayor división del trabajo entre países que cuentan con una mayor producción en I+D, y países importadores de insumos o bienes finales con cierta producción de productos “copia” -como es el caso de Argentina-. Las EMN tradicionales con base en EEUU y Europa se vieron obligadas a iniciar procesos de fusiones y adquisiciones producto de la presión resultante en los límites en el proceso de I+D, y por la necesidad de mantener rentas tecnológicas amenazadas por el vencimiento de sus patentes. Su expansión tenía como objetivo agrandar su cartera de negocios mediante la apropiación de laboratorios de otras empresas especializados.

La evolución de las estrategias de las EMN a nivel global, y las estrategias de estas corporaciones en Argentina condicionaron al mercado local a su funcionamiento con productos poco elaborados y con baja I+D y reducidos

patentamientos locales. Las EMN aprovecharon sus ventas por volumen, y las rentas tecnológicas dadas por su mayor acumulación de patentes.

A continuación, se describe la relación existente entre las estrategias globales de las EMN del sector y las estrategias en Argentina.

5.3.1. Estrategia de las EMN laboratorios farmacéuticos

El mercado de elaboración de medicamentos en el mundo a lo largo de estas últimas décadas se ha concentrado en pocas EMN, a partir de procesos de fusiones y adquisiciones empresarias (Dyer, Kale, & Singh, 2004; Gautam & Pan, 2016; Kesic, 2015; OIT, 2011). La concentración empresarial resultante es producto de las estrategias de las EMN para sortear los continuos límites que atraviesa el mercado dados por: la construcción de un mercado global (Kesic, 2015), la necesidad de producir nuevos productos y los grandes costos y riesgos financieros que requiere la innovación (Kesic, 2015), los vencimientos de las patentes (Afshin Mehrpouya, 2010), la emergencia de los laboratorios genéricos (Afshin Mehrpouya, 2010).

En términos globales hay una directa relación entre los principales mercados y el número de patentes, así EEUU y Europa concentran las ventas mundiales de medicamentos en un 46% y 31% respectivamente (MECON, 2011); y en solo siete países -la mayoría europeos- se producen el 90% de las patentes farmacéuticas, mientras que EEUU tiene el 50 por ciento (Rao, 2008).

Esto a su vez implica una división internacional de la producción y comercialización establecida por las EMN, entre países que se dedican intensivamente a la I+D -como son los casos de EEUU y Europa-, y entre países que copian productos y elaboran genéricos -cuyos casos más paradigmáticos son India y Brasil-.

Existen otro grupo de países en los cuales las EMN importan principios activos¹⁸ y terminan de elaborar sus productos aprovechando las ventajas de mercado provenientes de su escala productiva y sus patentes -en general este

¹⁸ Un principio activo o droga farmacéutica es toda sustancia química o mezcla de sustancias relacionadas, de origen natural o sintético, que poseyendo un efecto farmacológico específico se emplea en medicina humana (Becher y Asociados S.R.L., 2008)

tipo de países a su vez importan productos terminados-. Argentina responde a este último perfil como veremos más adelante.

Esta división de perfiles productivos por país no responde a una división de igual manera a nivel empresa. Es que las EMN de larga data que han sobrevivido a costa de los procesos de fusiones y adquisiciones (las principales se pueden identificar en el Cuadro 36 pueden realizar tanto actividades de I+D, como genéricos, y manejan el comercio de principios activos según la estrategia adoptada en cada país. Si bien la mayoría de ellas realizan actividades en todas estas áreas, se dividen en dos campos:

“(…) (i) un negocio diversificado, como Abbott, Bayer, Eli Lilly, GSK, JNJ, Merck y Sanofi, que tiene una combinación de diagnósticos, genéricos, dispositivos médicos, medicamentos innovadores, negocios de salud del consumidor y salud animal bajo una sola organización paraguas (ii) compañías de biofarma de juego puro como AbbVie, Astra- Zeneca, Bristol-Myers Squibb, Novartis, Pfizer y Roche, que se centran principalmente en medicamentos innovadores (hemos asumido que Novartis y Pfizer están haciendo la transición hacia el juego biofarma puro basado en sus planes estratégicos para vender o dividir negocios adyacentes y no esenciales)”. (Gautam & Pan, 2016:)

Estas EMN desplegaron estrategias de fusiones y adquisiciones para integrar unidades de investigación dispersas en todo el mundo, y poder insertarse en la producción de medicamentos que requieren conocimientos específicos. Con la anexión de nuevos productos a su cartera, las EMN intentan ganar mercado frente a las pérdidas continuas que tienen por los vencimientos de sus patentes. De esta manera estas empresas buscan reforzar y expandir sus *rentas tecnológicas* mediante la ampliación de la mercantilización del conocimiento (Pablo Miguez, 2018) a nivel global.

A continuación, se identifican estos procesos, esto es la concentración a nivel de las EMN, el grado elevado de adquisiciones y fusiones en empresas y países y regiones seleccionadas. La relación de estos procesos respecto a la dinámica de las EMN en Argentina muestra como este país a lo largo de estas décadas quedó al margen de constituirse como un centro productivo en I+D, y quedó relegado a la producción a partir de principios activos importados, y de productos finales importados.

Cuadro 36 EMN de laboratorios farmacéuticos líderes, según ventas

2005			2011		
EMN	Ventas en Billones de U\$S	Market Share (%)	EMN	Ventas en Billones de U\$S	Market Share (%)
Pfizer	44,3	7,4	Pfizer	57,7	6,9
Sanofi Aventis	33,6	5,6	Novartis	44,5	5,4
GSK	32,1	5,3	Merck	41,3	4,9
Novartis	24,9	4,1	Roche	41	4,9
Astra Zeneca	23,9	4	Sanofi	40,5	4,9
J & J	22,3	3,7	GSK	34,4	4,2
Merck	22,1	3,7	Astra Zeneca	33,6	4,1
Roche	21,5	3,6	J & J	24,4	2,9
Wyeth	15,3	2,5	E. Lilly	22,6	2,7
BMS	15,3	2,5	Abbot	22,4	2,7
Total 10 EMN	255,3	42,4	Total 10 EMN	362,4	43,6

Fuente: elaboración propia según Kesič, 2009 y Kesic 2015.

Siguiendo el cuadro 36 podemos decir que un total de 10 EMN farmacéuticas líderes tenían en 2011 una participación en el mercado mundial oligopólica en ascenso cercana al 43,6%, mientras que en 2005 era del 42,4% y en 2001 del 33,6% (Kesic, 2015). Las 10 EMN con mayor participación en 2012 pertenecen a regiones de mayor desarrollo en I+D en el rubro, cuyas sedes se encuentran en EEUU y Europa. A su vez, como se señala más adelante, todas las EMN participan en el mercado argentino, destacándose en este mercado los casos de Novartis, Roche, Abbott, GSK.

Cuadro 37 Fusiones y adquisiciones de EMN en el mundo

	Número de fusiones y adquisiciones	Montos (miles de millones U\$S)
1995	22	34,8
1996	22	31,3
1997	19	6,7
1998	30	20,8
1999	22	79,5
2000	20	230,8
2001	31	34,8
2002	38	25,4
2003	37	74,1
2004	32	80
2005	44	42,7
2006	37	55,7
2007	46	79,9
2008	42	51,1
2009	29	126,5
2010	40	34,9

Fuente: elaboración propia a partir de OIT

En el cuadro podemos observar que desde 1995 hasta el 2010 se sucedieron significativas cantidades de fusiones y adquisiciones al interior de la industria farmacéutica, proceso mediante el cual la industria se concentró. Como se mencionó anteriormente, las fusiones y adquisiciones fueron respuestas a la necesidad creciente de las EMN de expandir sus mercados, sus productos y por sostener el desarrollo en I+D anexando laboratorios.

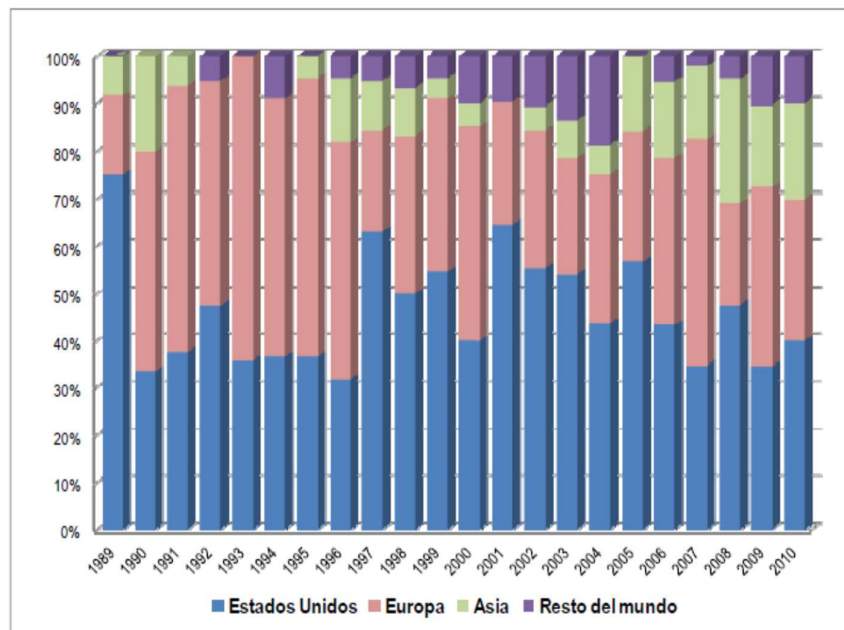
Cuadro 38 Principales fusiones y adquisiciones por EMN

	Empresas fusionadas	Empresas adquiridas
1994	Roche-Syntex	
1995	Glaxo-Wellcome	
1997	Roche - Bohering	
1998	Sanofi - Synthelabo	
1999		Zeneca - Astra
2000	Glaxo -Smith Kline	Pfizer - Lamber
2004	Aventis - Sanofi	
2006		Bayer - Schering
2007	Pharmacia C. - Pfizer	
2008		Novartis - Alcon
2009	Pfizer - Wyeth	
2010		Roche - Genentech

Fuente: OIT

En el cuadro 37 y 38 podemos identificar las fusiones y adquisiciones más importantes en la industria desde el año 1994 hasta 2010. Las mismas involucran a las EMN más grandes analizadas en el cuadro 38, por lo que el proceso se dio en mayor medida en las más grandes empresas.

Gráfico 32 Número de transacciones de fusión y adquisición en la industria farmacéutica, por región, 1989-2010



Fuente: OIT

En tercer lugar, en el gráfico 32 se destaca el alto porcentaje de fusiones y adquisiciones en EEUU y Europa por sobre el resto de las regiones en el mundo. Las mismas se sucedieron en las zonas de mayor desarrollo en I+D.

Del análisis internacional vemos que las estrategias de fusiones y adquisiciones adoptada por las 10 EMN más grandes se establecieron como una forma de expansión global, y de adaptación frente a los problemas que tiene la industria en particular por los requerimientos del proceso innovativo. Las fusiones y adquisiciones relacionaron en mayor medida a empresas de larga trayectoria y desarrollo tecnológico, cuyas sedes se encuentran en Europa y Estados Unidos, con el fin de poder ampliar sus especializaciones médicas, y poder ofrecer nuevos productos al mercado mundial.. A su vez sus principales mercados se encuentran en las mismas regiones que sus laboratorios, (en EEUU y Europa), y por el mayor nivel adquisitivo en esas regiones ofrecen productos más especializados y de mayor precio respecto a los países en desarrollo.

En los países en desarrollo las estrategias de estas EMN responderán a otra lógica , las mismas tienen una estrategia de producir a gran escala productos de menores precios respecto a los países desarrollados (Afshin Mehrpouya, 2010). Estas empresas aprovechan las rentas obtenidas por sus patentes, como a su vez la producción en volúmenes, y su integración vertical aguas arriba -por la elaboración de propia de principios activos- y aguas abajo, mediante el manejo de importantes canales comerciales. Las estrategias de las EMN en argentina responden a la última lógica explicada, y a continuación, se presenta el caso en detalle.

5.3.2. Estrategias en Argentina

Durante los años de la argentina de posconvertibilidad la industria farmacéutica tuvo un crecimiento destacado. Las estrategias de las EMN y las EL se pueden definir grosso modo por:

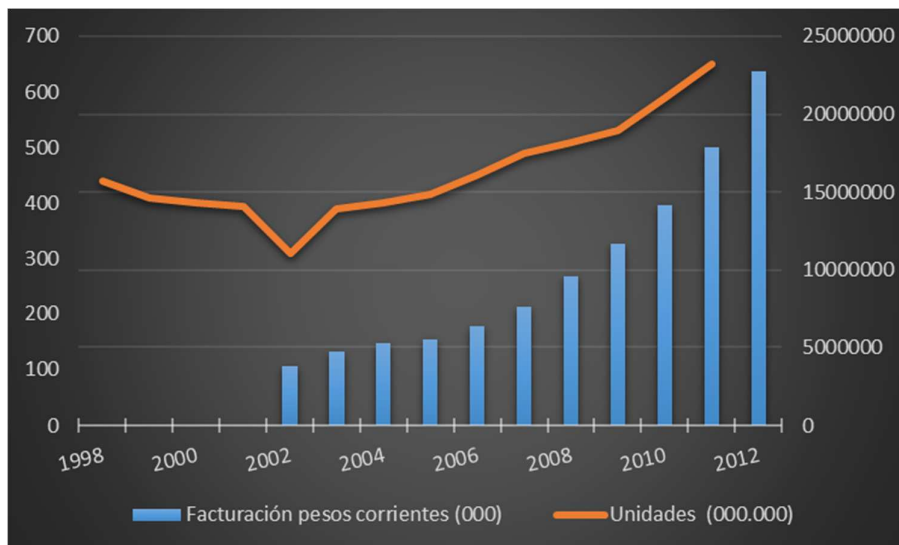
- Las EMN importan de sus casas matrices los productos terminados o semiterminados, con estrategias de volumen, con ventajas en los canales

de comercialización, y dirigen las negociaciones con el Estado respecto a la cobertura en salud pública.

- Las EL tienen como estrategia la producción de medicamentos “copia”, y el acondicionamiento de principios activos importados, con bajos aportes de nuevos medicamentos y por lo tanto de patentamiento (Becher y Asociados S.R.L., 2008; MECON, 2011).

En esta parte analizaremos la evolución de las EMN en el mercado Argentino. En primer lugar, se describe la evolución de la industria farmacéutica, luego se identifican las EMN más importantes en términos de su *market share*, para finalizar en el análisis de sus estrategias.

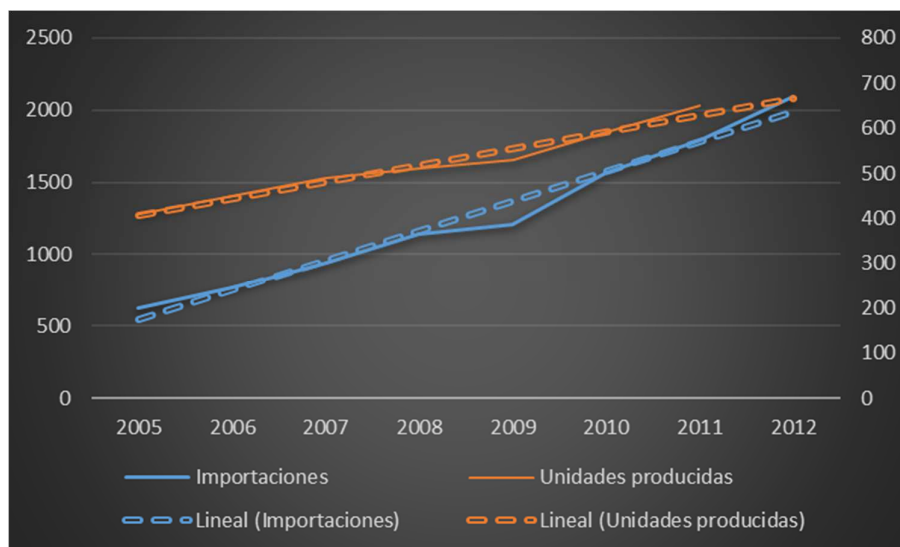
Gráfico 33 Industria farmacéutica, producción anual en unidades, y facturación anual de producción propia y reventa de importados, a precios corrientes de salida de fábrica, sin IVA 2002-2012



Fuente: elaboración propia a partir de INDEC

Siguiendo el gráfico 33, el incremento de la industria se expresa tanto en valores como en volúmenes, y tiene una fase de crecimiento entre los años 2006-2012. Entre estos años la tasa de crecimiento de las unidades producidas fue de un 44%, mientras que la facturación aumentó un 260%.

Gráfico 34 Importaciones de la industria farmacéutica (en millones de U\$S), y unidades producidas (en millones de unidades, eje derecho), 2005-2012.



Fuente: elaboración propia a partir de Sanchez Cano, CILFA e INDEC

Cuadro 39 Saldo comercial EMN y EL en Argentina, 2000-2010 (en millones de U\$S)

Año	Saldo Comercial EMN	Saldo comercial EL
2000	-244	21
2001	-226	35
2002	-104	45
2003	-172	44
2004	-150	57
2005	-315	42
2006	-388	60
2007	-513	85
2008	-628	113
2009	-667	118
2010	-1002	126

Fuente: elaboración propia según (CILFA, 2011)

Las importaciones en la industria tienen un rol decisivo producto de las actividades de las EMN y de las importaciones de principios activos por parte de las empresas locales (EL). En este sentido la evolución de las importaciones muestra una tendencia de mayor crecimiento respecto a las unidades producidas. A su vez, el saldo comercial de las EMN es negativo, y entre 2006-2010 se acelera su decrecimiento en un contexto de crecimiento productivo. Esto refleja el mayor peso de las importaciones de productos finales de las EMN y de principios activos. Si bien es necesario destacar que el saldo comercial de las EL es positivo frente a su necesidad de importaciones de principios activos.

Cuadro 40 Los 5 orígenes de importaciones más importantes en Argentina, 2010-2013 (en porcentaje)

	2010	2013
Alemania	13%	23,30%
EEUU	13%	16%
Suiza	10%	8%
Italia	9%	7,70%
Francia	6%	7,50%

Fuente: elaboración propia según Indec

Cuadro 41 Market share de los 10 principales laboratorios farmacéuticos del país según su facturación, en porcentaje (2006)

Empresas	2006	Presencia
Roemmers	7,5%	Local
Bagó	5,1%	Local
Ivax Argentina	4,0%	EMN
Elea	3,9%	Local
Pfizer	3,9%	EMN
Bayer	3,5%	EMN
Gador	3,4%	Local
Sanofi-Aventis	3,3%	EMN
Roche	3,1%	EMN
Phoenix	2,9%	Local
Total 10 primeras	40,6%	
Total 6 primeras	27,9%	
EMN	17,8%	
Total Industria	100%	

Fuente: elaboración propia a partir de INDEC y IMS

Cuadro 42 Market share de los 10 principales laboratorios farmacéuticos del país según su facturación, en porcentaje (2011-2012)

Empresas	2011	2012	Presencia
Bayer	13,6%	12,0%	EMN
Roche	9,1%	11,4%	EMN
Roemmers	9,5%	7,5%	Local
Abbot	6,9%	6,6%	EMN
Bagó	6,8%	6,9%	Local
Gador	6,0%	6,1%	Local
Novartis	5,7%	5,5%	EMN
Elea	3,9%	6,1%	Local
GSK	5,3%	5,4%	EMN
Raffo	4,6%	5,0%	Local
Total 10 primeras	71,4%	72,5%	
Total 6 primeros	57,6%	56,0%	
Total EMN	40,6%	40,9%	
Total Industria	100%		

Fuente: elaboración propia a partir de INDEC y Revista Mercado

Siguiendo los cuadros 40, 41 y 42 se obtiene información relevante:

- La transformación más importante en la industria de medicamentos se observa en el liderazgo en el market share de las EMN frente a las EL a partir del año 2011. Las EMN pasaron de concentrar el 17,8% del mercado al 40,6%.
- En segundo lugar si bien en el año 2006 la industria ya estaba concentrada, las 10 primeras empresas en términos de facturación tenían un share de 40,6, en 2011 esta tendencia aumenta, y las 10 primeras empresas tienen el 72,5% del share total.
- Los cambios más importantes lo muestran 2 empresas líderes tanto en productos farmacéuticos como en productos agroquímicos: Bayer y Novartis.
- Se destaca el crecimiento de las EL Roemmers y Bago, si bien en términos de estructura de mercado no tienen gran presencia internacional. Bago es la EL más internacionalizada exportando un 25% de su producción en 2010 (Campins, 2015). Estos laboratorios, al igual que la mayoría de las EML tienen bajo nivel de patentamiento e importan la mayoría de los productos

Cuadro 43 Principales adquisiciones, fusiones y desinversiones de las EMN en Argentina 1996-2011

Año	EMN	Tipo de transacción	Relacionado con
1996	Bristol Meyer	Adquisición	Argentina
1996	Civa Vision	Adquisición	Argentina
1996	Ivax	Adquisición	Elvetium
1996	Sanofi	Adquisición	Gramon
1996	Merck	Adquisición	Volpino
1997	Monsanto	Adquisición	Syntia
1997	Armstrong	Adquisición	Syncro
1997	Bayer y Novartis (junto a otras EL)	JV	Adquieren 70 % Droguería Americana
1998	Bayer y Novartis (junto a otras EL)	adquisición	70% Droguería Grupo Suizo Barracas
1999	Bayer	Greenfield	2 Plantas Pilar (de comprimidos y granulados)
2000	Bayer	Greenfield	Centro de distribución
2000	Roche	Desinverción	Planta propia
2003	Novartis	Desinverción	Planta propia
2003	Wyeth (Pfizer)	Desinverción	Planta propia
2004	Ferring	Adquisición	Dupomar
2004	Aventis	Desinverción	Planta propia
2004	Schering (Bayer)	Desinverción	Planta propia
2004	Aventis	Desinverción	Planta propia
2006	Bago - Biogenesis	JV	I+D
2008	Bohering	Adquisición	Pharmaton
2009	Sanofi-Aventis	Adquisición	Marcas: Ratisalil, Irix, Bio-Grip, Bronquisedan, No-Tos
2010	Astra Zeneca	Adquisición	Rontag
2010	GSK	Adquisición	Phoenix

Fuente: elaboración propia a partir de Angiono (2010), Mecon (2015), Indec (2011) y M&A en Argentina (2005-2011) y Clarin (27/11/1998)

En el cuadro se puede observar importantes acciones empresarias:

- La mayoría de las adquisiciones de las EMN fueron respecto a laboratorios relativamente pequeños, con excepción de Bristol Meyer a Argentina (por un monto de 150 millones de U\$S), y la adquisición realizada por GSK de Phoenix (que como observamos en el cuadro 43 tenía el 2,9% del share). En general, los laboratorios de las EL no fueron objetivo de EMN porque las primeras “copian” productos de otros, disponiendo de pocas patentes propias, y siendo fuertes en algunas marcas. En cambio, las adquisiciones entre EMN vistas previamente tenían como objetivo aumentar I+D.

- Es notable que el grueso de las desinversiones se sucedió en los años posteriores al 2000, época en la que la industria farmacéutica se expandió más, y fueron destinadas al cierre o venta de plantas de EMN tales como Roche, Novartis, Ewyeth (posteriormente Pfizer), Schering (posteriormente Bayer). Lo que refleja su estrategia importadora.
- Bayer y Novartis realizaron inversiones aguas abajo, invirtiendo en Droguerías, y en el caso de Bayer en un centro de distribución, que les permitieron una mejor comercialización de sus productos.
- Bayer abrió una planta de elaboración de comprimidos y fortaleció el área comercial de sus productos, por lo que sus inversiones tuvieron como objetivo la producción en otros países.

Otro punto en el que se evidencian asimetrías a favor de las EMN es su mayor acumulación de patentes en Argentina y el aprovechamiento del desarrollo en I+D en sus laboratorios de sus casas matrices. Es que la mayoría de las EL tienen bajo nivel de patentamiento e importan la mayoría de los productos:

“Esta situación está estrechamente concatenada con la dinámica del sector en el país.

(...), el abandono de la producción de farmoquímicos y la concentración de la innovación en el proceso de formulación, sumado a que los grandes laboratorios multinacionales concentraron sus tareas de I+D en sus casas matrices, ha posicionado a Argentina como formulador de productos sin patentes vigentes en el país.” (Bonofiglio & Ginsberg, 2010:36)

Cuadro 44 Inversión en I+D, y participación de la I+d en la facturación de la industria farmacéutica desagregada en ventas internas y exportaciones, 1998-2010

	Inversión I+D (M U\$S)	Inversión/Facturación
1998	19	0,5%
1999	22	0,6%
2000	35	1,0%
2001	47	1,4%
2002	34	2,4%
2003	37	1,8%
2004	45	2,1%
2005	50	2,1%
2006	66	2,4%
2007	84	2,6%
2008	83	2,2%
2009	92	2,3%
2010	113	2,4%

Fuente: elaboración propia a partir de Caeme y Abeceb

En el Cuadro 44 se puede observar la baja participación de la I+D de todas las empresas en Argentina respecto a la facturación de la industria farmacéutica, si bien muestra una tendencia al alza hasta el año 2007.

A su vez el número de patentes que posee una empresa da cuenta del desarrollo tecnológico y científico que posee, y le permite aprovechar rentas tecnológicas por un periodo. En Argentina a partir del año 2000 se comenzaron a otorgar patentes.

Cuadro 45 Participación relativa de las patentes farmacéuticas concedidas en el periodo 2000-2007 según la nacionalidad del titular

	Cantidad de patentes	%
Unión Europea	410	43
EEUU	340	36
Otros	96	10
Suiza	90	9
Argentina	15	2
Total	951	

Fuente: Correa et al., 2011 e Instituto Nacional de Propiedad Industrial

Los patentamientos en Argentina entre 2000-2007 muestran la preminencia de patentes otorgadas a EMN cuyas casas matrices se encuentran en los países de mayor desarrollo en la elaboración de productos farmacéuticos, como son los

casos de EEUU y los países de la Unión Europea. Según la misma fuente el 59% de las patentes otorgadas pertenecían a 20 EMN.

En términos generales, se advierte una proliferación de patentes farmacéuticas que cubren variantes o derivados de ingredientes activos ya conocidos (Correa et al., 2011).

El número de patentes de productos farmacéuticos solicitadas en Argentina entre 2008-2009 también reflejan su concentración en las EMN:

Se detectaron 2.976 patentes entre los años 2008 y 2009. Cuatro países concentran el 67% de estas solicitudes: 31% de Estados Unidos, 14% de Suiza, 12% de Alemania y un 10% de Francia. En particular, sobresale una fuerte concentración de solicitudes en empresas extranjeras. Entre ellas, las siguientes primeras 4 empresas dan cuenta de 509 solicitudes de patentes en Argentina: Sanofi-Aventis, Hoffmann La Roche A.G., Astrazeneca A.B. y Boehringer Ingelheim International GMBH. (Boletín Estadístico Tecnológico, 2012)

Es importante tener en cuenta que las patentes solicitadas por las EL fueron 37, teniendo una baja performance.

Por último, el estado tiene una importante demandante de medicamentos, por medio del sistema de salud pública, y del Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados (PAMI)¹⁹. Las prestaciones a la mutual Pami se establecieron mediante acuerdos entre los agrupamientos de las EMN (Cooperala) y las EL (CILFA). Estos acuerdos involucraban principalmente a 4 actores principales: Estado, Laboratorios (industria), Droguerías (venta mayorista), y Farmacias (venta al público). Los laboratorios se vieron favorecidos en el acuerdo con Pami siendo los únicos agentes que negociaban las prestaciones con la mutual. Las farmacias se hacían cargo de comprar y dar los medicamentos a los afiliados del Pami, recibiendo en 1 mes parte del pago en efectivo (alrededor del 40% valor del producto) y el resto entre 4-5 meses en notas de crédito, que solo servían como medio de pago a las droguerías y

¹⁹ Pami es la única mutual a nivel nacional. Tiene diferentes coberturas, que promedian el 80% de los medicamentos ambulatorio

laboratorios²⁰. De esta manera los laboratorios se beneficiaban por el esquema de financiamiento.

5.3.4. Conclusiones del apartado

Por lo visto en este apartado, es fundamental examinar las estrategias de las EMN analizadas en los SC en los años de posconvertibilidad en Argentina según su relación respecto a las estrategias de las EMN en el mundo. A nivel mundial la globalización presentó un desafío para las corporaciones en un contexto mundial de crecimiento productivo y aumento de la competencia, y las EMN que lograron consolidarse lo hicieron mediante la concentración e internacionalización productiva. Lo interesante de los casos de estudio muestra que la competencia global entre las corporaciones a medida que la internacionalización se convirtió en la única forma de expandirse, se dirimió mediante varias formas, que afectaron al modo en que se producía en Argentina, sobre todo a partir de los años noventas.

Una de estas formas de competencia fue catalizada por los efectos de la competencia real, que implicó la movilidad del capital en la inversión de grandes complejos productivos de gran escala (Shaik, 2016), como es el caso de la producción agroindustrial, y en menor medida de las terminales de automóvil. Para el primero de los casos mencionados, la formación de un complejo agroindustrial de destacada producción mundial en EEUU, Argentina y Brasil es una condición necesaria para ganar competitividad dado por dos aspectos. En primer lugar, por el cambio de la demanda mundial por el creciente pedido de productos más elaborados que los granos. En segundo lugar, por la necesidad de expandir la producción de aceites y pellets a gran escala por el poco margen de beneficio que se obtiene de sus ventas.

Otra forma en que se dirimió la competencia es mediante la constante necesidad de reproducir rentas tecnológicas y la ampliación de la mercantilización del conocimiento a nivel global, como es el caso de laboratorios farmacéuticos, y del gran número de adquisiciones y fusiones que realizaron las EMN para cumplir dicho objetivo. Este proceso reforzó una división internacional

²⁰ Información en base a entrevistas realizadas a miembros de CAFAR propietarios de farmacias

del trabajo, en el cual las EMN farmacéuticas concentraron sus áreas de investigación en EEUU y Europa, mientras que en los países menos desarrollados se estableció una dinámica productiva de “copia de medicamentos”, y de producción final de medicamento con menor valor agregado.

La forma de la competencia automotriz es compleja. La imposibilidad que encontraron las EMN de crear un modelo productivo bajo la lógica de una demanda mundial homogénea, con productos estrictamente globales, condujo a que su expansión a nivel mundial se establezca mediante un modelo productivo de predominio regional. De esta manera, a partir de la conformación del MERCOSUR, las EMN establecieron una producción regional asimétrica y complementaria, y que respondió a una demanda relativamente homogénea.

La región tiene un peso importante en las estrategias de las EMN de los SC, pero también de manera diferenciada. En este sentido el caso de la industria automotriz presenta un claro caso de re-organización de la producción durante la década del noventa definido por el MERCOSUR en el que se creó un espacio de producción y comercialización relativamente homogéneo. Las automotrices van a encontrar en los países de la zona espacios de acumulación en los cuales van a poder expandir su producción de manera más favorable respecto a épocas pasadas, bajo una organización de mayor escala y desarrollo tecnológico en Brasil, pero también en Argentina. Los límites del proceso de reorganización productiva y comercial en Argentina se definieron por inversiones orientadas a explotar el mercado interno a través del *market seeking*, y otro tipo de inversiones del tipo en busca de activos estratégicos. Este último tipo de inversión estratégica se basa en adquirir recursos y capacidades para mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en el MERCOSUR. Esto forma inédita de producción y comercialización automotriz internacionalizada en Argentina se debe a su novedosa inserción regional dependiente y de producción segmentada orientada al mercado brasileño. Las ambigüedades del desarrollo automotriz argentino estarán vigentes en los años de posconvertibilidad, bajo un proceso de mayor participación en mercado regional, y en segundo lugar en el mercado interno, sustentado por la producción de las terminales automotrices instaladas en Brasil. El mismo proceso expansivo da la producción en Argentina trae

aparejado los incrementos de las importaciones automotrices y de autopartes como condición de su desarrollo, que fomentó la tendencia al déficit de la balanza comercial.

La región para el caso de las EMN productoras de aceite y pellets de soja constituye un espacio estratégico para mantener su posición competitiva mundial mediante la integración vertical aguas arriba y aguas abajo. Tanto en Brasil y en Argentina las EMN van a invertir en imponentes complejos productivos de similares características.

Para el caso de la industria farmacéutica la región no presenta un lugar destacado en la dinámica de las EMN, si las estrategias globales como se expuso anteriormente

En términos locales, la dinámica de la producción de las EMN de los SC no fue homogénea. La industria automotriz tuvo una producción procíclica dado por una estrategia de volumen y diversidad, condicionadas por la distribución de la renta y la dirección que asumen las empresas. La producción de baja gama y de los mismos productos con leves variaciones primó en el mercado argentino, siendo una estrategia adoptada en general por las EMN. La industria se vio afectada por los efectos de la crisis internacional, pero en menor medida respecto a los países desarrollados. Su crecimiento fue a condición de importaciones, en mayor medida de autopartes, por lo que contribuyó negativamente al desempeño de la balanza comercial.

En cambio, la producción agroindustrial fue relativamente autónoma del ciclo económico local, en mayor medida durante la crisis de convertibilidad en la que su producción siguió creciendo de manera destacada tanto a nivel local como en su participación a nivel mundial. Situación que contrasta notablemente frente a la evolución industrial durante la crisis de la convertibilidad (1998-2001) que tuvo una de sus peores desempeños en la historia argentina. Mientras que la caída productiva que tuvo en los años 2008-2009 se ajusta más a la crisis internacional que a la evolución económica local.

Los productos farmacéuticos tuvieron un desempeño procíclico relacionado a las inversiones de las EMN del tipo *market seeking*. De esta manera las empresas se beneficiaron de un mercado local en expansión sin

iniciar un importante aporte de I+D respecto a su estrategia en los países desarrollados, e importando productos semiterminados y/o terminados. Este último punto marca el carácter deficitario de la industria. A su vez estas empresas tuvieron la mayor cantidad de patentamientos, los que les permitió aprovechar sus rentas tecnológicas respecto a las EL.

Las estrategias de las EMN automotriz y farmacéutica revelan parte de los problemas de la industria argentina, en términos de contribuir a su dependencia tecnológica y al déficit comercial. A su vez, el predominio de la estrategia de *market seeking* de las estrategias de las EMN en los laboratorios farmacéuticos y en las terminales automotrices permite entender un aspecto de los problemas de la industria argentina: las estrategias de estas empresas solo apuntan a aprovechar las fases de crecimiento, de esta manera sus inversiones presentan un claro límite dado por el mercado doméstico en el caso farmacéutico, y respecto al mercado doméstico y al MERCOSUR en el caso de las terminales automotrices. A su vez, en momentos que la economía argentina inicia un ciclo descendente las empresas pueden iniciar procesos de desinversión, proveyendo sus mercancías desde Brasil en el caso de la industria automotriz.

Además, las estrategias de las EMN pueden revelar un aspecto del aumento de la heterogeneidad estructural característica en la industria argentina de posconvertibilidad. La asimetría entre la estrategia de *market seeking* comparadas a las estrategias *en busca de recursos* y en busca de *activos estratégicos*, contribuye al establecimiento de una estructura industrial heterogénea, dado que la conjunción de las dos últimas permiten un tipo de crecimiento más sostenido en el tiempo respecto a la de *market seeking*.

Conclusiones Finales de la Tesis

Tres aspectos permiten entender la importancia del enfoque novedoso adoptado en la presente tesis en el estudio de EMN en los años de posconvertibilidad.

En primer lugar, para el examen de las EMN hemos visto la importancia de estudiarlos a partir de la identificación de SC y SDP. El vínculo existente entre EMN y SC y SDP nos permitió comprender desde la perspectiva de las estrategias empresarias sus relaciones respecto a los cambios y continuidades en la industria entre la convertibilidad y posconvertibilidad. A su vez encontramos relación entre las fases de crecimiento de la industria analizadas (para la convertibilidad 1993-1998; y para la posconvertibilidad 2005-2011) y las tendencias de expansión de las EMN de cada sector estudiado.

En segundo lugar, en el presente trabajo hemos aportado bases argumentales para considerar que las estrategias de las EMN de los SDP y de los SC en general afectaron la dinámica sectorial de la industria argentina. Las corporaciones estudiadas mediante sus estrategias expandieron la ICEP en los SC y en los SDP. A su vez su expansión y desempeño destacado reforzaron las tendencias dadas por la heterogeneidad estructural.

En tercer lugar, el estudio de las empresas que participan en un sector particular nos permitió comparar cual es la relación existente entre las acciones de estas empresas en argentina respecto a los mercados regionales e internacionales. Más precisamente, como las estrategias globales y/o regionales de estas empresas afectaron la dinámica local, y a su vez como modifican a la industria argentina.

A continuación, se exponen los avances encontrados bajo el enfoque adoptado, en primer lugar, teniendo en cuenta aspectos generales de las EMN estudiadas -parte A)-, en segundo lugar siguiendo los casos de estudio dados por los agrupamientos sectoriales SDP -parte B1- y SC -parte B2)-. Por último, se realizan unas consideraciones finales -parte C)-.

A) Las estrategias de las EMN estudiadas en la argentina de posconvertibilidad fueron parte de un proceso más vasto a nivel mundial en el

cual la globalización presentó un desafío para las corporaciones en un contexto mundial de crecimiento productivo, con excepción de los años de la crisis mundial “subprime” 2008-2009, y aumento de la competencia. La expansión de las actividades a nivel global era la única forma de respuesta ante la amenaza de que otra industria ocupe su lugar. Las EMN que lograron consolidarse lo hicieron mediante la concentración e internacionalización productiva dada por diferentes formas de competencia global según el sector industrial en el que participen -tales como adquisiciones y fusiones, rentas tecnológicas, producción regional, integración vertical, entre otras-. Para estas empresas la internacionalización se convirtió en la única forma de expandirse y asegurar sus mercados frente a la amenaza de expansión de otras empresas.

En argentina, la expansión resultante de las EMN de las últimas décadas a nivel mundial, produjo la inserción de un conjunto de EMN que afectaron el modo en que se producía en Argentina a partir de los años de convertibilidad, y en mayor medida en la posconvertibilidad. El comportamiento a nivel meso y micro de las empresas que integran los sectores en estudio y sus estrategias presentan una relación fundamental de competencia tanto a nivel global como local, que tiene como base de acción exitosa y más extendida la estrategia general de internacionalización y concentración de la producción y distribución. Esta les permite contar con importantes ahorros y, en algunos casos, controlar la comercialización de sus productos, al mismo tiempo que aprovechan al máximo sus ventajas de escala y de desarrollo tecnológico. Las EMN fueron parte importante de las modificaciones del aparato productivo en términos de la extensión de la ICEP, y porque la heterogeneidad de estrategias desplegadas tuvo incidencia en la heterogeneidad estructural característica de la industria argentina. Este último aspecto a grandes rasgos se evidencia por los límites que presentan para la acumulación industrial las estrategias *market seeking* respecto a las estrategias *en busca de recursos* y *en busca de activos estratégicos*, como veremos a lo largo de las conclusiones.

La expansión de empresas multinacionales en argentina se estableció a partir de las relaciones entre la estrategia de la EMN a nivel global, regional y local. En la mayoría de los casos -con excepción de la agroindustria- vemos que la industria argentina no representa para estas empresas un país central desde

el cual orientar su producción para la exportación. En estos términos, la estrategia global de estas empresas se puede dividir en las actividades que realizan las mismas que se diferencian según tres grupos de países: en los que se producen actividades más relacionadas en I+D y/o existe el grueso de inversiones en planta y/o el manejo de las actividades financieras; existe otro grupo de países donde su importancia radica en ser productores-proveedores de una región, pero que tienen menor desarrollo productivo y/ o tecnológico respecto a los anteriores, como es el caso de Brasil; y por último se encuentran los países, como Argentina, donde las EMN buscan aprovechar la expansión del mercado doméstico. En este sentido Argentina para la mayoría de las EMN estudiadas -con excepción de la agroindustria y parte de las automotrices-, representa un mercado volátil, en el que sus fases de crecimiento generan un importante incremento del mercado interno, siendo este tipo de mercado un lugar necesario para la expansión de sus productos -recordemos que la expansión de las EMN en un mercado es vital por la presión competitiva-. Por lo que en este último país predominan las estrategias *market seeking*. Mientras que Brasil presenta mejores condiciones para la instalación de plantas destinadas a la provisión de la región, al tener un mercado interno más extenso y mano de obra de menor precio.

La forma de expansión de estas empresas a nivel local se relacionó con las formas de expansión a nivel global, dadas por la explotación de renta tecnológica, economías de escala e integración productiva, regionalización de la producción y del comercio, adquisiciones, join ventures, asociaciones productivas dependientes, entre otras-. A continuación, se describe este proceso para los dos agrupamientos tratados en este trabajo, los SDP y los SC.

B1) Siguiendo dichas trayectorias, en primer lugar, vimos cómo los SDP y las empresas que integran cada rubro presentan características en común, las cuales son: ser mercados internistas y que su demanda presenta una elevada elasticidad-ingreso que es muy sensible a la evolución positiva del ciclo económico, del ingreso y su distribución. Los tres sectores en estudio -bebidas, artículos de línea blanca y el calzado- a lo largo de la posconvertibilidad han mejorado su desempeño acorde a la evolución del ciclo económico, del ingreso y su distribución; logrando concentrar los mercados en que participan. Esta

evolución se corresponde con el tipo de inversiones predominante de los SDP, el *market seeking*, siendo un tipo de inversión muy débil en términos de su aporte al crecimiento industrial en el largo plazo. Esto se evidencia de mejor manera en los casos de electrodomésticos y calzado, en los cuales las EMN pueden optar por dirigir su producción desde otros países.

Los SDP también se vinculan en parte a la política-económica desarrollada en dicha etapa -esto es, la satisfacción gradual y limitada de demandas populares sobre todo en términos del salario real del sector privado registrado (Piva, 2014).

Una de las principales conclusiones del presente trabajo es la mayor extensión que adquirió el proceso de internacionalización y concentración de la producción en los SDP durante la posconvertibilidad sobre el mercado argentino: por una parte, las empresas globales de electrodomésticos y calzado que sentaron sus bases productivas y distributivas en Brasil y China continuaron proveyendo desde allí los mercados argentinos a través de importaciones. Por otro lado, un conjunto importante de empresas locales son adquiridas por empresas internacionales cuyas estrategias recurrentes en los últimos años fueron las adquisiciones de empresas, y pasan de esta manera a dominar un mercado -como es el caso destacado del sector de bebidas y de la multinacional AB InBev-. Por otra parte, otras empresas locales quedan subordinadas a las estrategias de las empresas internacionales en función tanto de sus necesidades productivas como para adaptar su competencia a los nuevos condicionamientos políticos -sobre todo por medidas anti dumping y arancelarias- que limitaban las importaciones de sus productos. Este último es el caso, como hemos expuesto, es el de varias empresas de calzado de origen brasilero que se instalaron en el país bajo una estrategia *market seeking*, y también de la mayoría de las empresas de origen argentino de electrodomésticos que se subordinaron a la estrategia de acumulación de las empresas internacionales para producir sus manufacturas.

Esta situación marca serios límites al destacado incremento económico del periodo, al reforzarse en los SDP un tipo de desarrollo industrial acotado al

mercado interno, y que responde más a aprovechar la coyuntura que a un tipo de crecimiento sustentable en el tiempo.

Importantes cambios a nivel meso y microeconómico se relacionaron directamente con el afianzamiento de las empresas multinacionales de cerveza. La profunda liberalización de la economía argentina acontecida en la década de los noventa produjo nuevas condiciones institucionales favorables a la radicación de empresas internacionales. Bajo este contexto se iniciaron importantes flujos de inversión extranjera directa mediante la forma destacada de adquisiciones empresariales. A su vez la rápida recuperación y crecimiento de la economía argentina de posconvertibilidad, y en particular de su mercado interno y de la industria de la cerveza, presentaron al país como una industria atractiva para la inversión de varias empresas multinacionales del rubro.

En este sentido, las acciones adoptadas por la principal corporación internacional, AB InBev, fueron las más contundentes, y estuvieron relacionadas a sus planes globales establecidos a principio del siglo XX. Las mismas se basaron en *adquisiciones agresivas*, *adquisiciones relacionadas*, y un posicionamiento competitivo único que le permitió la integración vertical de su producción, conformando una economía de escala sin precedentes. La empresa pasó de no tener participación en el mercado argentino durante la convertibilidad a controlarlo en la posconvertibilidad. Otra importante estrategia empleada por la empresa, llamada *Focus Brands*, consistió en la articulación de marcas y productos a nivel global y local, es decir, la conservación de marcas locales para asimilar los gustos, preferencias e identidades de los habitantes de un país, y aprovechar las fabricas preexistentes como plataformas desde las cuales lanzar marcas globales -como es el caso más emblemático de Stella Artois®-. En este sentido la inversión en recursos intangibles fue un éxito.

En definitiva, el éxito de AB InBev radica, a nivel mundial, en dar una solución al problema presente en las empresas del rubro, sobre cómo construir una empresa global de cerveza. Para ello comprendió el atractivo que caracterizan las industrias cerveceras locales de otros países, y en la fortaleza estratégica de las adquisiciones relacionadas y adquisiciones agresivas para conformar un posicionamiento competitivo único. De esta manera ésta EMN

aplicó su esquema estratégico en Argentina, obteniendo un mercado de ganancias destacado en la región Sudamericana, incrementando a su vez su poder de mercado.

CCU también adquirió marcas y plantas locales, lo que hizo aumentar su cuota de mercado, aunque muy por debajo del rendimiento de AB InBev. El Estado actuó favoreciendo la relación oligopólica entre AB InBev y CCU, permitiendo y orientando las ventas de importantes activos de terceros hacia ambas empresas.

Estos elementos derivaron en la formación de un sólido oligopolio en el mercado de cerveza argentino, establecido sobre todo por la adquisición por parte de AB InBev de QUINSA, estrategia predominante en la historia de la multinacional.

En la industria de bebidas analcohólicas, también se observa el mismo comportamiento donde participa AB InBev -Pepsi- y a su vez Sistema Coca-Cola. Para el caso de TCCC, las plantas embotelladoras pertenecientes a sus socios, que poseen la función más importante en el país de estudio tanto a nivel industrial como comercial, se redujeron e internacionalizaron, lo cual profundizó el proceso de oligopolización a nivel local, que es a su vez parte de un proceso regional y mundial más vasto. De esta manera, TCCC reforzó su participación y control sobre sus embotelladoras -en manos de las multinacionales FEMSA, ANDINA y ARCA, y la única empresa de origen argentino EDASA- asegurándose una mayor dirección vertical de la producción respecto a las diversas etapas que comprende la división internacional del trabajo de su producción; esto estableció el manejo del precio de su principal insumo, el exclusivo diseño del marketing, las licencias de producción temporales, la definición del territorio en que las plantas pueden operar -producción y distribución-, su decisión sobre la venta mayoritaria de la propiedad de una planta y la supervisión de la expansión a otras zonas geográficas.

Por otro lado, y como hemos expuesto, la industria de línea blanca presentó un gran incremento productivo por encima de la media industrial en los años de posconvertibilidad, viéndose beneficiada sobre todo por sus ventas hacia el mercado interno. En el periodo se dieron condiciones positivas para su

desarrollo al tener su demanda una elevada elasticidad-ingreso, pues fueron favorables la evolución del ciclo económico, las mejores condiciones relativas del ingreso y su distribución, y otros factores, como el crédito al consumo.

En términos de las empresas de electrodomésticos de crecimiento alto, la principal tendencia que atraviesa el sector de línea blanca continúa las tendencias globales, esto es, la cada vez mayor internacionalización y concentración de la producción como estrategia competitiva. Este fenómeno es producto de la continua presión que tienen las empresas al verse obligadas a desplazar a sus contrincantes, no solo mediante la reducción de los precios de sus productos, sino mediante la búsqueda constante de nuevos espacios de valor o de países en desarrollo que sean adecuados para fabricar o vender sus productos con ventajas competitivas.

De esta manera, las EMN en los SDP, frente a la presión competitiva y a la particular evolución político-económica de la Argentina en la posconvertibilidad, tuvieron dos estrategias principales en nuestro país: en un principio, en el periodo 2002-2007, las acciones de las corporaciones fueron dirigidas a re direccionar casi por completo su producción hacia sus bases productivas brasileñas, lo que implicó importar sus productos y retirar sus producciones locales -sobre todo Whirlpool y Mabe-; mientras que Electrolux en particular profundizó la producción de origen brasileño. En un segundo momento (2008-2012) de claro crecimiento económico del sector de línea blanca, y en el cual se aplicaron un conjunto de políticas que limitaban las importaciones, las empresas combinaron su estrategia de producción desde Brasil con la producción directa o indirecta en el país, bajo un proceso de sustitución de importaciones limitado y subordinado a éstas, siguiendo tres modalidades: a) con socios industriales locales b) reforzando su producción local en el país con fábricas propias y c) con estrategias de participación agresiva, como es el caso de Electrolux al comprar la empresa Frimetal (Gafa). Es de destacar el papel de las empresas radicadas en Brasil como importantes proveedoras de los productos de línea blanca a nivel regional y especialmente para la Argentina, pues tenían en el primer país procesos productivos de mayor valor agregado, con industrias a gran escala y alto grado tecnológico, que presentaban estándares de competitividad globales y altos niveles de integración.

Respecto al desarrollo de empresas locales, fueron beneficiadas por un conjunto de políticas estatales. Entre las más importantes encontramos el freno y control de importaciones a través de las políticas de cupos -DJAI- y las regulaciones al sector mediante las licencias no automáticas de importaciones. En conjunto, los aspectos económicos y políticos favorables propiciaron un mayor dinamismo de la industria nacional de línea blanca respecto a los años noventa que, si bien pudo crecer a costa de una demanda creciente en términos históricos, no pudo competir respecto a la performance de sus competidores internacionales, y menos aún expandirse significativamente hacia el mercado externo. Como se observó, su mejor desempeño fue sobre todo por las asociaciones industriales con empresas transnacionales -como es el caso de Whirlpool- para fabricar sus productos, debido al cierre de las plantas locales. Este último proceso produjo una mayor subordinación de las empresas locales a las estrategias de las transnacionales.

En cuanto al caso del sector calzado, la internacionalización y concentración de su industria a nivel mundial es un fenómeno que se intensificó en los últimos años, y repercutió en la Argentina por el aumento de la presión competitiva entre las empresas existentes.

A su vez, la rápida recuperación y el crecimiento relativo de la economía del país, de su ingreso y distribución, propiciaron un gran estímulo para el aumento histórico del consumo del calzado. Esta situación condujo a dos etapas diferenciadas.

Por un lado, entre los años 2002-2008 podemos distinguir una fase en la que se destacó el incremento de la competencia global y la reactivación de la producción local, con un acelerado incremento de las importaciones. Las empresas de origen brasilero sobresalieron en este periodo, mientras que la reactivación de la industria local -que venía de un claro retroceso en los años de convertibilidad- se inició mediante fuertes importaciones de capital y con apoyo estatal indirecto.

Por otro lado, puede verse una segunda fase (2008-2012), caracterizada por el incremento de la competencia global, y una sustitución de importaciones limitada y dependiente de las empresas brasileras y de las importaciones. En

esta segunda etapa, el Estado en la Argentina profundizó el esquema de políticas regulatorias cuyo objetivo fue desacelerar las importaciones; en la práctica esto condujo a un proceso de sustitución de importaciones acotado mediante el respaldo estatal directo e indirecto con base en la radicación de empresas internacionales de origen brasilero. Dichas empresas tuvieron una estrategia *market seeking*, que limitó aún más el desarrollo de la producción de calzado a nivel local. Estos cambios no afectaron el peso de las importaciones sobre el sector ni el déficit comercial. Por otra parte, el peso de la competitividad global ganó terreno y fue liderado por las importaciones de origen chino, que se incrementaron notablemente. Por último, la industria local siguió conformada por un conjunto de Pymes que aportaron al proceso de sustitución de importaciones, pero condicionadas al mercado interno, a su menor escala productiva, de bajo estándares tecnológicos, dependiente de importaciones para su desarrollo y con un encadenamiento productivo débil por la primarización de la cadena productiva del cuero.

Como consecuencia de las limitaciones productivas de las empresas locales y la expansión regional y mundial de la producción internacional en la Argentina, vemos en los años de posconvertibilidad para los casos estudiados, un proceso de sustitución de importaciones limitado al desarrollo del capital internacional y a la expansión de las empresas locales.

B2) Por otra parte, las estrategias de las EMN de los SC también se vieron afectadas por la dirección estratégica que tuvo cada empresa en el mundo. Las formas de competencia en estos sectores se vieron afectadas por los efectos de la competencia real, que implicó la movilidad del capital en la inversión de grandes complejos productivos de gran escala (Shaikh, 2016), como es el caso de la producción agroindustrial, y en menor medida de las terminales de automóvil. En este sentido a nivel mundial se conformaron complejos agroindustriales de destacada producción mundial en EEUU, Argentina y Brasil, siendo su condición necesaria para su expansión para ganar competitividad dado por dos aspectos: por el cambio de la demanda mundial y dada por la demanda de productos más elaborados que los granos, tales como los aceites y pellets de soja; y en segundo lugar, por la necesidad de expandir la producción

de aceites y pellets a gran escala por el poco margen de beneficio que se obtiene de sus ventas.

De manera diferente, en el mercado farmacéutico la forma en que se dirimió la competencia es mediante la reproducción y ampliación de rentas tecnológicas, a través de la mercantilización del conocimiento a nivel global. Esto se vio reflejado por el gran número de adquisiciones y fusiones que realizaron las EMN para cumplir dicho objetivo a nivel mundial y no local. Es por esto que este proceso reforzó una división internacional del trabajo, en el cual las EMN farmacéuticas concentraron sus áreas de investigación en EEUU y Europa, mientras que en los países menos desarrollados se estableció una dinámica productiva de “copia de medicamentos”, y de producción final de medicamento con menor valor agregado.

En cambio, la forma de la competencia en la industria automotriz se vio atravesada por la imposibilidad que encontraron las EMN de crear un modelo productivo bajo la lógica de una demanda mundial homogénea, con productos estrictamente globales. Para la expansión de esta industria a nivel mundial fue condición la formación de modelos productivos diferenciados con predominio de organizaciones productivas y comerciales regionales. En el país de estudio, a partir de la conformación del MERCOSUR, las EMN establecieron una producción regional asimétrica y complementaria dirigida desde Brasil y en segundo lugar en Argentina, y que respondió a una demanda relativamente homogénea.

En este sentido, la región tiene un peso importante y diferenciada en las estrategias de las EMN de los SC. Por un lado, el caso de la industria automotriz presenta un claro caso de reorganización de la producción durante la década del noventa definido por el MERCOSUR en el que se creó un espacio de producción y comercialización relativamente homogéneo. Los límites del proceso de reorganización productiva y comercial en Argentina se definieron por inversiones orientadas a explotar el mercado interno a través del *market seeking*, y otro importante tipo de inversiones del tipo *en busca de activos estratégicos*, orientadas a adquirir recursos y capacidades para mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en el MERCOSUR. Los límites de este tipo

de estrategias sobre el mercado argentino fueron estructurados de manera novedosa en la convertibilidad, y estarán vigentes en los años de posconvertibilidad, bajo un proceso de mayor participación en mercado regional acotado por la producción de las terminales automotrices instaladas en Brasil. A su vez el market seeking en argentina significó la expansión de las EMN y trajo aparejado los incrementos de las importaciones automotrices y de autopartes como condición de su desarrollo, que fomentó la tendencia al déficit de la balanza comercial.

Para las EMN productoras de aceite y pellets de soja, la región se constituyó como un espacio estratégico para mantener su posición competitiva mundial mediante la integración vertical aguas arriba y aguas abajo. Tanto en Brasil y en Argentina las EMN van a invertir en imponentes complejos productivos de similares características. Más específicamente, las estrategias de Cargill, Bunge y Dreyfus se encuentran entre estrategias *en busca de recursos*, y *en busca de activos estratégicos*, ya que, como se examina a lo largo del apartado, la forma en que realizan la explotación de un recurso natural estratégico como la soja es bajo una profunda integración vertical “aguas arriba” y “aguas abajo” de su producción. El dominio de su *posición estratégica* (Porter, 1982), establecida por la eficiencia de su integración vertical, y la conformación de una economía de escala es una condición fundamental para su desarrollo por la baja rentabilidad de sus productos por unidad.

En Argentina, la dinámica de la producción de las EMN de los SC no fue homogénea. La industria automotriz principalmente conformada por GM, Ford, VW, Renault, PSA, FIAT y Toyota, tuvo una producción procíclica dada por una estrategia de volumen y diversidad, acorde a la distribución de la renta. La dirección que asumieron las empresas se orientó a la producción de baja gama y de los mismos productos con leves variaciones, de esta manera la oferta local se complementó con la oferta del mercado brasilero de similares características. La industria automotriz se vio afectada por los efectos de la crisis internacional, pero en menor medida respecto a los países desarrollados. Su crecimiento fue a condición de importaciones, en mayor medida de autopartes, por lo que contribuyó negativamente al desempeño de la balanza comercial.

En cambio, la producción agroindustrial fue relativamente autónoma del ciclo económico local, en mayor medida durante la crisis de convertibilidad en la que su producción siguió creciendo de manera destacada tanto a nivel local como en su participación a nivel mundial, y se instalaron EMN. Situación que contrasta notablemente frente a la evolución industrial que tuvo una de sus mayores crisis de la historia argentina. Mientras que la caída productiva que tuvo en los años 2008-2009 se ajusta más a la crisis internacional que a la evolución económica local.

En los laboratorios farmacéuticos la concentración en el rubro de laboratorios farmacéuticos se manifiesta en mayor medida en los años de la posconvertibilidad, siendo las más importantes Bayer, Roche, Abbott, y Novartis y GSK. Las mismas tuvieron un desempeño procíclico relacionado a las inversiones de las EMN del tipo *market seeking*. Las EMN de este rubro se beneficiaron de la fase de crecimiento de posconvertibilidad sin iniciar un importante aporte de I+D respecto a su estrategia en los países desarrollados, e importando productos semiterminados y/o terminados. Este último punto marca el carácter deficitario de la industria. A su vez estas empresas aprovecharon su mayor cantidad de patentes respecto a otras EL, beneficiándose de sus rentas tecnológicas.

Las estrategias de las EMN automotriz y farmacéutica revelan parte de los problemas de la industria argentina, en términos de contribuir a su dependencia tecnológica y tender al déficit comercial en fases de crecimiento de las manufacturas. A su vez, el predominio de la estrategia de *market seeking* de las estrategias de las EMN en los laboratorios farmacéuticos, y su importancia en las estrategias de las terminales automotrices -aunque en estas predominan las inversiones *en busca de activos estratégicos* en el MERCOSUR- permite entender un aspecto de los problemas de la industria argentina: las estrategias de estas empresas tienden a aprovechar las fases de crecimiento, de esta manera sus inversiones presentan un claro límite dado por el mercado doméstico en el caso farmacéutico, y respecto al mercado doméstico y al MERCOSUR en el caso de las terminales automotrices. Mientras que, en momentos que la economía argentina inicia un ciclo descendente las empresas pueden iniciar

procesos de desinversión, proveyendo sus mercancías reestructurando su producción desde Brasil en el caso de la industria automotriz.

Las estrategias de las EMN de los SC pueden revelar un aspecto del aumento de la heterogeneidad estructural característica en la industria argentina de posconvertibilidad: la asimetría entre la estrategia de *market seeking* en la industria farmacéutica, de la estrategia *market seeking* y en busca de activos estratégicos de las terminales automotrices, y las estrategias *en busca de recursos* y en busca de *activos estratégicos* en la agroindustria de soja. Esta asimetría contribuye al establecimiento de una estructura industrial heterogénea, dado que la conjunción de las dos últimas permiten un tipo de crecimiento más sostenido en el tiempo respecto a la de *market seeking*.

D) Por último, considerando la evolución de las estrategias de los SDP y los SC podemos hacer unas reflexiones. Para comparar en términos generales las características de los SC y de los SDP según las estrategias empresarias, podemos decir que los SC presentan estrategias *market seeking*, *en busca de recursos* y en busca de *activos estratégicos*, mientras que los SDP son del tipo *market seeking*. La asimetría en la acumulación de ambas agrupaciones sectoriales esta dado por el diferente tipo de estrategias aplicadas, y las mismas dan cuenta de la heterogeneidad en la estructura industrial, más si tenemos en cuenta el largo plazo 1993-2011. El ejemplo es claro si tenemos en cuenta el diferente desarrollo estratégico de las EMN que producen derivados de soja respecto al resto de las empresas analizadas. Las mismas ganaron mayor autonomía respecto al ciclo económico argentino, y dan cuenta de la formación del centro de producción más importante del país.

En este sentido vemos una característica dada por el tipo de estrategias de las EMN pertenecientes a los SDP que se relaciona con un aspecto del tipo de crecimiento específico de la industria en la posconvertibilidad. Esto es que, como corolario de la mayor aplicación del *market seeking* en estos sectores podemos decir que no siempre las fases de crecimiento de la acumulación industrial es resultado de la consolidación de empresas que quieran desarrollarse en el país de estudio en el largo plazo, buscando expandir su producción hacia otros mercados. Sino que las EMN estudiadas en los SDP han

logrado adaptar su producción bajo la lógica de crecimiento de mayor volatilidad propia de los países emergentes: esto es con la puesta en marcha de una producción que aproveche las fases de expansión del mercado interno.

Por otra parte, otra relación se puede establecer entre las estrategias de las EMN de los SC -con exclusión del sector farmacéutico- y el tipo industrial que se fortaleció en las fases de crecimiento de convertibilidad y posconvertibilidad: comprenden inversiones más de largo plazo donde las EMN buscan insertarse a nivel regional y/o mundial a partir de las formas de competencia dadas en estos sectores. En el caso automotriz por la necesidad que tienen las EMN de organizar su producción a nivel regional para constituirse en un jugador global. En el caso de las EMN agroindustriales de soja por los cambios en la demanda mundial de productos más elaborados, y la emergencia de altos complejos tecnológicos de producción en países productores de soja que superen el poco margen de beneficio que dan sus mercancías.

Tanto el caso de las EMN de los SC como el de los SDP dan cuenta de que el proceso de ICEP en Argentina creció en las últimas décadas de manera inusitada. A su vez la mayoría de estas empresas se expandieron y fueron exitosas en todo el mundo, por lo que la argentina constituye un caso más de avance de estas empresas.

Del estudio presente podemos decir que no considerar la dimensión microeconómica respecto a la meso-económica lleva a desatender fenómenos internacionales de larga trayectoria, que alteran la acumulación y, en muchos casos, son la fuente de desequilibrios existentes entre los sectores que componen al conjunto de la industria. El enfoque del presente estudio nos permitió relacionar ambas dimensiones desde las cuales explicar el desarrollo de los SDP y de los SC a partir de las estrategias de los EMN que participan en sus mercados, y su vínculo con el contexto económico mundial, regional y local.

Bibliografía

-Abeles, M., Lavarello, P., & Montagu, H. (2013). Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina. En *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina* (Infante, R. y Gerstenfeld), pp. 23–95). Santiago de Chile: CEPAL y OIT.

- Afshin Mehrpouya. (2010). *Acces to medicine index 2010*. Risk Metrics Group - ESG Analytics.

-Aglietta, M. (1979): *Regulación y crisis del capitalismo*. Siglo veintiuno editores SA.

-Alves, A. R. (2016). *A indústria automobilística no países do Mercosul: territórios, fluxos e upgrading industrial*. Tesis de Doctorado, Universidad Nacional de Paraná, Curitiba.

-Anlló, G., Bisang, R., & Katz, J. (2015). *Aprendiendo con el agro argentino*. Banco Interamericano de Desarrollo.

-Angiono, P. (2010). *Fusiones y adquisiciones en la industria farmacéutica: un análisis organizacional*. Buenos Aires, Tesina de Maestría de la Universidad del CEMA, 37.

-Anlló, G., Bisang, R., & Salvatierra, G. (2010). *Del mercado a la integración vertical pasando por los encadenamientos productivos, los cluster, las redes y las cadenas globales de valor. Cambios estructurales en las actividades agropecuarias: de lo primario a las cadenas globales de valor*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, 9–52.

-Arceo, N., Basualdo, E., Gonzalez, M. y Mendizabal, N. (2010). *La economía argentina de la post-convertibilidad en tiempos de crisis mundial*, Atuel.

-Ascher, B. (2012): *Global Beer: the road to monopoly*. American Antitrust Institute.

-Astarita, R. (2004): *Valor, mercado mundial y globalización*, Edic Cooperativas. Bs. As.

-Arza, V., & López, A. (2008). Tendencias internacionales en la industria automotriz. En La industria automotriz en el Mercosur (Lopez, A., pp. 37–52). Montevideo, UY: Red Mercosur.

-Arza, Valeria. (2011). El Mercosur como plataforma de exportación para la industria automotriz. Revista Cepal, (103), 139–164.

-Azpiazu, D., Basualdo, E., & Schorr, M. (2001). La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva. Buenos Aires: FLACSO.

-Azpiazu, D. (2001). La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI. Buenos Aires: Cara o ceca.

-Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007. Buenos Aires: Siglo XX.

- Barbero, M. I., & Motta, J. (2007). Trayectoria de la industria automotriz en la Argentina desde sus inicios hasta fines de la década de 1990. En Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina (Delfini, Marcelo, pp. 189–229). Argentina: Prometeo.

- Barletta, F., Kataishi, R., & Yoguel, G. (2013). La trama automotriz argentina: dinámica reciente, capacidades tecnológicas y conducta innovativa. En: La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI. Santiago: CEPAL, 2013. p. 159-190.

-Basualdo, E. (2001). Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001), Buenos Aires: UNQ.

-Basualdo, E., Arceo, N., Gonzalez, M., & Mendizábal, N. (2010). La recuperación industrial durante la post-convertibilidad. CIFRA, 6.

-Basualdo, E. (2011). Sistema político y modelo de acumulación. Ensayos sobre la Argentina actual. Buenos Aires:Atuel.

-Barbero, M. y Rocchi F. (2004). Cultura, sociedad, economía y nuevos sujetos de la historia: empresas y consumidores. En Beatriz Bragoni (editora)

Microanálisis: ensayos de historiografía argentina; Prometeo; Buenos Aires; 2004, p. 103-143.

-Baumol, W. J. (1967). Macroeconomics of unbalanced growth: the anatomy of urban crisis. En: *The American economic review*, 415–426.

-Beinstein, J., Figueroa, D. E., Scarlan, M. A., & Sica, D. (2014). El futuro del sector automotriz en argentina y el mercosur (2025). Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva.

-Bekerman, Marta, Sirlin, P. (2000) Sector Calzado. En *El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico*. BID-INTAL. Serie Red Int. Buenos Aires. 2000, p. 11–61.

-Beyrne, G., & Legasa, A. (2015). La cadena de valor automotriz regional: Un análisis de la integración comercial entre Argentina y Brasil. Documento de Trabajo No, 10.

-Bil, D. A. (2016). Crisis y perspectivas de la industria automotriz argentina. *Sociohistórica*, (38).

-Bielschowsky, R., & Stumpo, G. (1996). Empresas transnacionales manufactureras en cuatro estilos de reestructuración en América Latina: los casos de Argentina, Brasil, Chile y México después de la sustitución de importaciones. En: *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*-Buenos Aires: Alianza Editorial, 1996-p. 525-576.

-Bisang, R. (2011). Agro y recursos naturales en la Argentina: enfermedad maldita o desafío a la inteligencia colectiva? *Boletín Informativo Techint*, 336, 63–83.

-Bisang, R., Anlló, G., Campi, M., & Albornoz, I. (2009). Cadenas de valor en la agroindustria. Bernardo Kosacoff y Rubén Mercado (2009), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, Buenos Aires, CEPAL-ONUD, 218–276.

-Bisang, R., Anlló, G., y Campi, M. (2008): Una revolución (no tan) silenciosa. Claves para repensar el agro en Argentina. *Desarrollo Económico*, 48(190/191), 165–207.

- Bisang, R., & Gómez, G. (1999). Las inversiones en la industria argentina en la década de los años noventa. En: *Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa*. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/7503>

-Bisang, Luzuriaga, & San Martín. (2017). El mercado de medicamentos en la Argentina. CECE.

-Boletín Estadístico Tecnológico (2012). Sector Farmacéutico. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva Argentina, 5.

- Bonaglia, F., Goldstein, A., & Mathews, J. (2007). “Internacionalización acelerada de multinacionales emergentes: el sector de línea blanca”, *Comercio Exterior* VOL. 57, NÚM. 3., México, MARZO OE, pp. 369–383.

-Bonnet, A. (2007). La hegemonía menemista. El neo-conservadurismo en argentina, 1989-2001. Bs. As.: Prometeo.

-Bonnet, A (2015). La insurrección como restauración. El kirchnerismo. Bs.As.: Prometeo libros.

-Braun, O. y Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico- Estudio de caso sobre la economía argentina. *Desarrollo económico*. P. 585–604.

-Bonnet, A., & Piva, A. (2013). El estado kirchnerista. Un análisis de los cambios en la forma de estado a partir de la crisis de 2001, en Argentina después de la convertibilidad (2002-2011). En *Argentina después de la convertibilidad* (Grigera, J.). Buenos Aires: Imago Mundi.

-Bonofiglio, N., & Ginsberg, M. (2010). Estudio sectorial: sector farmacéutico de Argentina; informe final-políticas regionales de innovación en el MERCOSUR: obstáculos y oportunidades. Buenos Aires: Redes.

-Boyer, R., & Freyssenet, M. (2001). El mundo que cambió la máquina. Un nuevo esquema de análisis de la industria del automóvil. *Sociología del Trabajo: Revista Cuatrimestral de Empleo, Trabajo y Sociedad*, (41), 3–45.

-Bugna, C. F., & Porta, F. (2007). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. Crisis, recuperación y nuevos dilemas. *La economía argentina 2002-2007*, 63.

-Bonvecchi, C., Kosacoff, B., Yoguel, G., & Ramos, A. (2000). El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones. Cepal.

-Burachik, G., & Katz, J. (1997). La industria farmacéutica y farmoquímica argentina en los años 90. En: *Apertura económica y desregulación en el mercado de medicamentos-Santiago: CEPAL/Alianza*, 1997-p. 81-123.

-Burgos, M. (2011). ¿Reindustrialización en la Argentina? La industrialización en la desconvertibilidad. *La revista del CCC*, (13).

-Cabaco, B. Tabales, J. y Cañizares, S. (2015). El sector cervecero artesanal español y sus posibilidades de internacionalización. En *Regional and Sectoral Economic Studies Vol. 15-2*.

-Cantarella, J., Katz, L., & de Guzmán, G. (2008). La industria automotriz argentina: limitantes a la integración local de autocomponentes. *DT*, 1, 2008.

-Carchedi, G. (1991). *Frontiers of Political Economy*. Verso, London New York.

-Carvalho, E. G. de. (2005). Globalização e estratégias competitivas na indústria automobilística: uma abordagem a partir das principais montadoras instaladas no Brasil. *Gestão & Produção*, 121–133.

-Casanova, M. (2001). Comercialización de soja y sus derivados: Concentración de las exportaciones e integración vertical. Departamento de Capacitación y Desarrollo de Mercados. Bolsa de Comercio de Rosario.

-CENDA (2010). La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. *Cara o ceca*.

-Cerutti, J. (2003). Industria del Calzado. Documentos ProArgentina. Serie de estudios sectoriales. Manufactureras de cuero y calzado. CEPAL-MECON. Buenos Aires. mayo 2003.

-Correa, C., Balleri, C., Giulietti, M., Lavopa, F., Musetti, C., Palopoli, G., & Lowenstein, V. (2011). Patentes, suministro de medicamentos y protección de la salud pública. *Rev Argent Salud Pública*, 2(7), 19–27.

-Chudnovsky, D., López, A., & Porta, F. (1994). La nueva inversión extranjera directa en la Argentina: privatizaciones, mercado interno e integración regional. Departamento de Desarrollo Económico y Social, Banco Interamericano de Desarrollo.

-Chudnovsky, D., & López Restrepo, A. (2002). Estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina en los años 1990. *Revista de la CEPAL*, (N 76), 161–177.

--Chudnovsky, D., López, A., & Orlicki, E. (2007). The impact of FDI on growth, employment and inequality: the Argentine experience. Final Report, Global Development Network.

-Coatz, D., Grasso, F., & Kosacoff, B. (2015). La Argentina estructural: Desarrollo industrial. Buenos Aires: Ediciones del Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

-Correa, N., Rivas, D., & Stumpo, G. (2013). La cadena productiva de cuero y calzado en Argentina. En: *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Santiago: CEPAL, 2013. p. 343-368.

-Di Marzo, E., Broggi y Pablo Moldovan (2018). La política automotriz común de Argentina y Brasil. Implicancias para el sector autopartista. En *La encrucijada del autopartismo en América Latina*, Coords Demian Panigo, Ana Gárriz, Pablo Lavarello y Martín Schorr, APEL - UNDAV Ediciones.

-Di Nucci, N. (2011). Circuito superior de bebidas gaseosas y aguas saborizadas en Buenos Aires-Argentina: Organización y capital. En *Revista Geográfica Venezolana*, Vol. 52(2) 2011, 61-80.

-Delía, C., Galperín, C., & Stancanelli, N. (2008). El rol de China en el mundo y su relación con la Argentina. *Revista del CEI*, 13, 67–89.

-Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Desarrollo Económico* Vol. 12, no. 45, p. 25–47. DOI 10.2307/3465991.

-Diamand, M. (1984). El péndulo argentino: Hasta cuándo? CERES, Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social.

-Dognac, G. M. (2006). Apuntes acerca de la historia de la soja en la Argentina. Elementos para delinear experiencias comparadas. Documentos del CIEA.

-Dunning, John (1988). *Explaining international production*. London, Unwin Hyman.

-Dunning, (1996). Re-evaluating the benefits of foreign direct investment, en Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Companies without Borders: Transnational Corporations in the 1990s*, Londres.

-Dyer, J. H., Kale, P., & Singh, H. (2004). When to ally and when to acquire. *Harvard Business Review*.

-Ebneht, O. y Theuvsen, L. (2006). Globalization of the Brewing Industry. En *Internationalisierung und unternehmerischer Erfolg börsennotierter Braukonzerne*. Göttingen, 24, Mai.

-Elango, B., and Sambharya, R. B. (2004). The influence of industry structure on the entry mode choice of overseas entrants in manufacturing industries. *Journal of International Management*, Vol. 10, pp. 107– 124.

-Fabris, J. y Villadeamigo, J. (2011). El “modelo productivo” argentino. Fortalezas y debilidades de un modelo económico con aristas heterodoxas. AHE Conference 2011, Nottingham Trent University, United Kingdom.

-Fernández Bugna, C., y Porta, F. (2011). Impactos de la inversión extranjera directa en la economía argentina desde los años noventa: consolidación y cambios en la especialización productiva. En Martha Novick, Héctor Palomino Y María S. Gurrera (Coords.), *Multinacionales En La Argentina*.

Estrategias de Empleo, Relaciones Laborales Y Cadenas Globales de Valor, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo Y Seguridad Social, Programa de Las Naciones Unidas Para El Desarrollo.

-Filipetto, S. (2014). "Inversión brasileña en Argentina: Competencia y financiamiento en el sector del calzado". Revista Ola Financiera. 2014, Vol 7 no.17.

-Fitzsimons, A., & Guevara, S. (2018). La industria automotriz argentina y sus fuentes de ganancia: un análisis de largo plazo (1960-2013). América Latina en la historia económica, 25(1), 239–274.

-Ffrench-Davis, R. (2005). Macroeconomía, comercio y finanzas para reformar las reformas en América Latina. CEPAL, serie Economía de América Latina.

-Frenkel, R., & Fanelli, J. M. (1995). Estabilidad y estructura: interacciones en el crecimiento económico. Revista de La CEPAL.

-Freyssenet, M., & Lung, Y. (2004). Multinational carmakers' regional strategies. En Cars, Carriers of regionalism? (pp. 42–54). Springer.

-Fröbel, F., Heinrichs, J., & Kreye, O. (1980). La nueva división internacional del trabajo: paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo. Siglo XXI de España Editores.

-Gaggero, A., (2011). Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002). Tesis doctoral. Universidad de Buenos Aires. 2011.

-Gaggero, A., (2012). Estado, mercado y dinámicas organizacionales. Un abordaje de las estrategias empresarias a través de la sociología económica. Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, pp. 37-57

-Garcia-Pont, C., & Nohria, N. (2002). Local versus global mimetism: The dynamics of alliance formation in the automobile industry. Strategic Management Journal, 23(4), 307–321.

-Gaggero, A., Schorr, M., & Wainer, A. (2014). Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo. *Futuro Anterior*.

-Gautam, A., & Pan, X. (2016). The changing model of big pharma: impact of key trends. *Drug discovery today*, 21(3), 379–384.

-Giancola, S. I., Salvador, M. L., Covacevich, M., Oliveros, I.-E., Iturrioz, G., & Anguil, I.-E. (2009). Análisis de la cadena de soja en la Argentina. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, Buenos Aires (Argentina). Proyecto Específico 2742: Economías de las Cadenas Agroalimentarias y Agroindustriales.

-Gigliani, G. y Michelena, G. (2013). “Los problemas estructurales de la industrialización en la Argentina (1962-2010)”, en *Realidad Económica*, 278, Buenos Aires.

-Gorenstein, S., & Ortiz, R. (2016). Empresas transnacionales en la agricultura y la producción de alimentos en América Latina y el Caribe. Documento de Trabajo, Fundación Foro Nueva Sociedad (NUSO), Buenos Aires, enero.

-Gorenstein, S., & Ortiz, R. (2009). Las transnacionales agroalimentarias en América Latina y el Caribe: estrategias empresarias y marcos regulatorios globales.

- Graña, J. M., & Kennedy, D. (2008). Salario real, costo laboral y productividad, Argentina 1947-2006: Análisis de la información y metodología de estimación. Documentos de Trabajo, Universidad de Buenos Aires, CEPED.

-Gras, C. (2012). Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo agrario*, 12(24), 00–00.

-Green, R., & Hervé, S. (2006). IP-Traceability and grains traders: ADM, Bunge, Cargill, Dreyfus. *Cahier n, 03*.

-Grigera, J. y Eskenazi, M. (2013). Apuntes sobre la acumulación de capital durante la posconvertibilidad. En Argentina después de la convertibilidad (2002-2011), Grigera, J. (Comp.). Bs. As.: Imago Mundi.

-Gras, C. (2012). Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias. *Mundo agrario*, 12(24), 00–00.

-Grondona, V., Burgos, Martín. (2015). FUGA DE CAPITALES VI. CEFIDAR.

-Gutman, G., Robert, V. (2013) Análisis de diagnóstico tecnológico sectorial. Aceitero. Ministerio de Ciencia, Tecnología e innovación productiva Argentina.

-Gutman, G., & Gorenstein, S. (2006). las transnacionales alimentarias en argentina. dinámica reciente e impactos territoriales. Documento de trabajo.

-Gutman, G., & Lavarello, P. (2003). La trama de oleaginosas en Argentina. Ministerio de Economía, Buenos Aires (Argentina). Secretaría de Política Económica. Programa multisectorial de preinversión.

-Guzmán, A., & Guzmán, M. V. (2009). Poseen capacidades de innovación las empresas farmacéuticas de América Latina?: La evidencia de Argentina, Brasil, Cuba y México. *Economía: teoría y práctica*, (SPE1), 131–173.

-Herrera, G., & Tavošnanska, A. (2011). ¿Reindustrialización en la Argentina? Una década de expansión industrial en la Argentina. En: *La revista del CCC* [en línea]. Septiembre /Diciembre 2011, n° 13. Disponible en Internet:<http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/278/>. ISSN 1851-3263.

-Heymann, D. (2000). Políticas de reforma y comportamiento macroeconómico: la Argentina en los noventa. CEPAL. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/7606>

-Heymann, D. (2013). Macroeconomía de las promesas rotas. Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires. Recuperado a partir de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/?c=ecopoli&a=d&d=ecopoli_v1_n2_03

-Humphrey, J., & Oeter, A. (2000). Motor industry policies in emerging markets: globalisation and the promotion of domestic industry. En *Global strategies and local realities* (pp. 42–71). Springer.

-Humphrey, J., & Memedovic, O. (2003). The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries. SSRN Electronic Journal.

-Ibusuki, U., Kobayashi, H., & Kaminski, P. C. (2012). Localisation of product development based on competitive advantage of location and government policies: a case study of car makers in Brazil. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 12(2), 172–196.

-Inchauspe, E., & Garcia, N. (2018). El complejo automotriz - autopartista en América Latina. Estrategias globales, regionales y desempeño reciente. En *La encrucijada del autopartismo en América Latina* (Demian Panigo Ana Gárriz Pablo Lavarello Martín Schorr (coords.), pp. 188–2014). F. Ameghino 838, Avellaneda APEL - UNDAV Ediciones.

- Kane, T., Holmes, K. R. and O'Grady, M., A. (2007). *Index of Economic Freedom*. The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc.

- Katz, J., & Bernat, G. (2012). Interacciones entre la macro y la micro en la postconvertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo Económico*, (25), 383–404.

- Katz, J., & Burazchik, N. (1997). *Apertura económica y desregulación en el mercado de medicamentos*. CEPAL. Buenos Aires: Alianza.

-Katz, J. (2000). Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996, en *Revista de la Cepal* N71.

-Katz, J. y Stumpo, G. (2001). *Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional*. Serie Desarrollo Productivo, Cepal.

-Katz, J., y Bernat, G. (2012). Interacciones entre la macro y la micro en la postconvertibilidad: dinámica industrial y restricción externa. *Desarrollo Económico*, Vol. 52 383–404.

-Kejsefman, Igal (2014). Neodesarrollismo: ¿Qué hay de neo y qué de desarrollista en la Argentina de la postconvertibilidad?”. En *Actas de las VII Jornadas de Economía Crítica*. La Plata: Sociedad de Economía Crítica de la República Argentina.

- Kesič, D. (2009). Strategic analysis of the world pharmaceutical industry. *Management: Journal of contemporary management issues*, 14(1), 59–76.

-Kesic, D. (2015). Research of strategic global development trends and competitiveness in the world pharmaceutical industry. En *Handbook of Research on Global Business Opportunities* (pp. 390–401). IGI Global.

-Kollmeyer, C. (2009). Explaining deindustrialization: How affluence, productivity growth, and globalization diminish manufacturing employment. En: *American Journal of Sociology*, 114(6), 1644–1674.

-Kosacoff (1998): *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

-Kosacoff y Porta (1998). *Apertura y estrategias de las empresas transnacionales en la industria argentina*. En *Estrategias empresariales en tiempos de cambio. El desempeño industrial frente a nuevas incertidumbres*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

-Kosacoff y Ramos (2004). *Estrategias empresariales en la década de 1990 y el debate sobre el crecimiento económico en la Argentina*. En *Revista de Ciencias Sociales Universidad Nacional de Quilmes N15*.

-Kubota, F. I., & Miguel, P. A. C. (2009). Identification and analysis of characteristics of development of vehicles in the Brazilian automotive industry.

-Kulfas, Goldsten y Burgos (2014). *Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del periodo 2003-2013 Documento de Trabajo N° 64. – Diciembre de 2014*

-Kulfas, M. (2017): *Los tres kirchnerismos. La Historia de la economía Argentina 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno editores.

-Kulfas, M., Porta, F., & Ramos, A. (2002). *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina*. CEPAL. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/4874>

-Lago, I. (2016). Los principales factores que impulsaron la brecha entre la Argentina y Brasil en la producción de automóviles:(1990-2012). Tesis de Licenciatura, Buenos Aires: Universidad de San Andrés

-Leguizamón, A. (2016). Disappearing nature? Agribusiness, biotechnology and distance in Argentine soybean production. *The Journal of Peasant Studies*, 43(2), 313–330.

-Lódola, A., Brigo, R., & Morra, F. (2010). Mapa de cadenas agroalimentarias de Argentina. Cambios estructurales en las actividades agropecuarias. De lo primario a las cadenas globales de valor, 53. CEPAL.

-López, A., Arza, V., Laplane, M., Sarti, F., & Bittencourt, G. (2008). Industria automotriz en el Mercosur. Red Mercosur, Montevideo, UY.

-López, A., Ramos, D., & Starobinsky, G. (2010). A Study of the Impact of China's Global Expansion on Argentina: Soybean Value Chain Analysis. Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Facultad de Economía.

-Lundvall, B. (2010). National systems of innovation: Toward a theory of innovation and interactive learning (Vol. 2). Londres: Anthem press.

-Lung, Y., & Van Tulder, R. (2004). Introduction: in search of a viable automobile space. En *Cars, Carriers of regionalism?* (pp. 1–20). Springer.

-Manzanelli, P., & Basualdo, E.. (2017). La era kirchnerista. El retorno a la economía real, el desendeudamiento externo y las pujas por la distribución del ingreso. En *Endeudar y fugar* (Basualdo, Eduardo). Buenos Aires: Siglo veintiuno editores.

- Manzanelli, P., & Schorr, M. (2013). La extranjerización de la industria argentina en la posconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial. En: *Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial?*, 55–81.

-Marchesini, M. (2012). Cambios en la Composición Orgánica de la Industria Cervecera Argentina. Análisis de las Estrategias Corporativas Frente a los Nuevos Cambios en el Mercado. El Caso Budweiser en Argentina (1996-2010). Universidad de San Andrés.

-Meade, B., McBride, W. D., Puricelli, E., Valdes, C., Hoffman, L., Foreman, L., & Dohman, E. (2016). Corn and soybean production costs and export competitiveness in Argentina, Brazil, and the United States.

-Meyer, K., Estrin, S., Kumar Bhaumik, S. and Peng, M., W. (2009). Institutions, resources, and entry strategies in emerging economies. *Strategic Management Journal*, Vol. 30, Issue 1, pp. 61-80.

-Miguez, P. (2018). La propiedad intelectual y la mercantilización forzada del conocimiento. *Universitas*, no.29.

-Morero, H. A. (2013). El proceso de internacionalización de la trama automotriz argentina. *H-Industri@*, 7(12), 3.

-Mortimore, M., & Peres Núñez, W. (2001). La competitividad empresarial en América Latina y el Caribe. Recuperado a partir de <http://repositorio.cepal.org/handle/11362/10749>

-Murphy, S., Burch, D., & Clapp, J. (2012). Cereal secrets: the world's largest grain traders and global agriculture. *Oxfam research reports*.

-Novick, M., Palomino, H., & Gurrera, M. S. (2011): *Multinacionales en la Argentina: estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*. PNUD Argentina.

-Obaya, M. (2014). Geographical distribution of product development capabilities in the automobile industry: towards a hierarchical division of labour in Mercosur. *International Journal of Automotive Technology and Management* 21, 14(2), 102–120.

-OIT (2011). *Reestructuración, empleo y diálogo social en las empresas de las industrias química y farmacéutica*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo 2011.

-Oliveira, G., & Hecht, S. B. (2017). *Soy, Globalization, and Environmental Politics in South America*. Routledge.

-Oliver, L. G., & Sánchez, R. G. (2016). Las cuatro grandes empresas comercializadoras y los precios internacionales de los alimentos. *Economía Informa*, 400, 24–39.

-Oviedo, E. D. (2012). Argentina y China: causas de la disputa en torno al aceite de soja. *Estudios de Asia y África*, 337–376.

-Panigo, D., Lavarello, P., Gárriz, A., & Castillo, K. (2018). El autopartismo latinoamericano en un contexto de proteccionismo global, reshoring y debilitamiento de acuerdos regionales de comercio. En *La encrucijada del autopartismo en América Latina* (Demian Panigo Ana Gárriz Pablo Lavarello Martín Schorr (coords.), pp. 18–74). - UNDAV Ediciones.

-Pierri, J. (2008). El desempeño de las grandes empresas y las cooperativas en la “sojización”. Los casos de Cargill y de la Asociación de Cooperativas Agrarias”. *Documentos del CIEA*, 3, 69–95.

-Pierri, J. (2009). Grandes empresas y cooperativas en el comercio exterior del complejo sojero, 1990-2006. *Documentos del CIEA*, (4), 147–163.

-Pierri, J., & Junior, V. J. W. (2017). La sojización en Argentina y Brasil (1980/2014): influencia de las políticas públicas, de las empresas transnacionales y de la estructura económica dependiente. *Extensão Rural*, 24(1), 20–41.

-Piva, A. (2012). *Acumulación y hegemonía en la argentina menemista*. Buenos Aires: Biblos.

-Piva, A. (2015). *Economía y política en la argentina kirchnerista*. Batalla de Ideas.

-Piva, A. (2017). El modo de acumulación de capital en Argentina (1989 – 2015). En Prensa.

-Porta, F. y Fernández Bugna, C (2011). La industria manufacturera: trayectorias recientes y cambios estructurales." en *La argentina del largo plazo: crecimiento, fluctuaciones y cambio estructural*, PNUD.

-Porta, F., & Fernández Bugna, C. (2013). La industria farmacéutica en la Argentina. En: *La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI*. Santiago: CEPAL, 2013. p. 131-158. LC/L. 3637.

-Porta, F., Santarcángelo, J., & Schteingart, D. (2014). Generación y distribución del excedente en la industria argentina (1996-2012). En Papeles de trabajo, IdaeS.

-Porter, M. E. (1992). Ventaja Competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior. REI.

-Prahalad, C. K., & Hamel, G. (2006). The core competence of the corporation. En Strategische unternehmungsplanung—strategische unternehmensführung (pp. 275–292). Springer.

-Rao, P. M. (2008). The emergence of the pharmaceutical industry in the developing world and its implications for multinational enterprise strategies. International Journal of Pharmaceutical and Healthcare Marketing, 2(2), 103–116.

-Rebizo, M. M., & Tejada Rodríguez, A. (2011). Balance de inserción internacional de las cadenas agroindustriales argentinas. Cepal, Chile.

Reca, L. G. (2006). Aspectos del desarrollo agropecuario argentino: 1875-2005. Recuperado a partir de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/29134>

-Rivas, D. y Stumpo, G. (2013). La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI, Naciones Unidas.

-Rivas, D y Robert, V (2015). Cambio estructural y desarrollo Eficiencia keynesiana y shumpeteriana en la industria manufacturera en la Argentina en el período 2003-2011. Naciones unidas CEPAL.

-Rougier, M. y Schorr, M. (2015). Desempeño industrial bajo el gobierno del peronismo clásico y del kirchnerismo: un abordaje en clave comparativa. Desarrollo Económico, Vol. 55, No. 215 (MAYO-AGOSTO 2015), pp. 49-81.

-Rougier, M. (comp.) (2014): Estudios sobre la industria argentina. Lenguaje claro Editora.

- Rowthorn, R., & Ramaswamy, R. (1999). Growth, trade, and deindustrialization. IMF Staff papers, 46(1), 18–41.

-Rugman, A. M., & Collinson, S. (2004). The regional nature of the world's automotive sector. *European Management Journal*, 22(5), 471–482.

-Sanchez, Mariano, & Cano, Matías. (2014). La industria farmacéutica argentina: presente y perspectivas. KPMG.

-Sanchis, M., (2011). Efectos del fin de la convertibilidad en la estrategia de las empresas de consumo masivo. Casos Particulares: CCU Argentina y Molinos Río de la Plata. Universidad de San Andrés, Departamento Académico de Administración.

-Santarcángelo, J., & Perrone, G. (2013). Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la post-Convertibilidad. *H-industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, (10), 1.

-Santarcángelo, J., & Pinazo, G. (2009). La reindustrialización en la posconvertibilidad: una mirada desde el sector automotriz. *Realidad Económica*, (247).

-Santarcángelo, J. E., & Perrone, G. (2012). La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico. *Problemas Del Desarrollo*, 43(168), 37–62.

-Santarcángelo, J. (2013). Crecimiento industrial, sector externo y sustitución de importaciones. *Revista Realidad Económica*, 279(1)..

-Schorr, M., Manzanelli, P., y Basualdo, E. (2012). Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad. *Área de Economía Y Tecnología de La FLACSO, Documento de Trabajo*, 22.

-Schorr, M. (2013): Argentina en la posconvertibilidad: desarrollo o crecimiento industrial? *Estudios de economía política*. Miño Davila, Bs. As..

-De LT Oliveira, G., & Hecht, S. B. (2017). *Soy, Globalization, and Environmental Politics in South America*. Routledge.

-Schvarzer, J., & Tavosnanska, A. (2007). El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas. documento de trabajo, 10.

-Serra, F. A. R., Ferreira, M. P., Contrigiane, E., & Fiates, G. G. S. (2010). Reescrevendo uma trajetória a partir de mudanças estratégicas: um estudo de caso na Bunge. REGE Revista de Gestão, 17(3), 331–352.

-Shaikh, A. (2016). Capitalism Competition, Conflict, Crises. Oxford University Press.

-Singh, H., and Montgomery, C. A. (1987): Corporate acquisition strategies and economic performance, Strategic Management Journal, Vol. 8, 377-386.

-Schvartzer, J. (1996). La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina. Planeta. Buenos Aires.

-Schvarzer, J., & Tavošanska, A. (2007). El complejo sojero argentino. Evolución y perspectivas. documento de trabajo, 10.

-Serra, F. A. R., Ferreira, M. P., Contrigiane, E., & Fiates, G. G. S. (2010). Reescrevendo uma trajetória a partir de mudanças estratégicas: um estudo de caso na Bunge. REGE Revista de Gestão, 17(3), 331–352.

-Souto, A. G. (2013). Oleaginosos y derivados: situación y perspectivas. ene, 1, 2.

-Souto Simao (2014). Entre el dicho y el hecho...: una revisión de la industria argentina en la posconvertibilidad (2002-2010). Desarrollo Económico, Vol. 54, No. 213 (Setiembre-Diciembre), pp. 231-263.

-Starosta, G., y Caligaris, G. (2017): Trabajo, valor y capital. Universidad Nacional de Quilmes Editorial.

-Starosta, G. y Grinberg, N. (2013): From global capital accumulation to varieties of centre-leftism in South America", en Crisis and Contradiction: Marxist Perspectives on Latin American in the Global Economy, Susan Spronk y Jeff Webber (co-ordinadores), Brill Academic Publishers.

-Stulwark, S. (2015) El kirchnerismo y la concepción del cambio estructural. En, El kirchnerismo, un balance de los últimos 10 años: ¿una alternativa para los sectores populares?. Universidad Nacional de General Sarmiento, 81–95.

Stulwark, S. y Girard, M. (2014) Los servicios y el cambio estructural en el nuevo capitalismo. En *Realidad Económica* 286, 65-91.

-Stumpo, G., & Rivas, D. (2013). La industria argentina frente a los nuevos desafíos y oportunidades del siglo XXI. Buenos Aires: Cepal.

- Sturm, R., & Nohlen, D. (1982). La heterogeneidad estructural como concepto básico de la teoría de desarrollo. *Revista de estudios políticos*, (28), 45–74.

-Tregenna, F. (2008). Characterising deindustrialisation: An analysis of changes in manufacturing employment and output internationally. *Cambridge Journal of Economics*, 33(3), 433–466.

-Tumini, L. (2012). El empleo de calidad en el sector farmacéutico argentino y su vínculo con la innovación y el comercio exterior. *Investigaciones sobre Protección Social y Relaciones Laborales Argentina 2012*.

-Van Biesebroeck, J., & Sturgeon, T. J. (2010). Effects of the crisis on the automotive industry in developing countries: a global value chain perspective. The World Bank.

-Van Tulder, R., & Audet, D. (2004). The faster lane of regionalism. En *Cars, Carriers of Regionalism?* (pp. 23–41). Springer.

-Verbeke, A. y Kano, Liena. The New Internalization Theory and Multinational Enterprises from Emerging Economies: A Business History Perspective. *Business History Review*, 2015, Volume 89, Issue 3, p. 415–445.

-Verbeke, A. (2009). *International Business strategy*. Cambridge University Press.

- Urbiztondo, S., Cont, W., & Panadeiros, M. (2013). La competencia en el segmento upstream de la industria farmacéutica argentina. Documento de Trabajo, (121).

-Wainer, A. (2013). Cambios en el bloque en el poder a partir del abandono de la Convertibilidad. ¿Una nueva hegemonía?, en Argentina después de la convertibilidad (2002-2011), Grigera, J. (Comp.). Bs. As: Imago Mundi.

-Wesz Jr, V. J. (2016). Strategies and hybrid dynamics of soy transnational companies in the Southern Cone. *The Journal of Peasant Studies*, 43(2), 286–312.

-Yoguel, G., & Erbes, A. (2007). Competencias tecnológicas y desarrollo de vinculaciones en la trama automotriz argentina en el período post-devaluación. Documento de trabajo, (2).

-Yogel, G. & Rabetino R. (2000). El desarrollo de las capacidades tecnológicas de los agentes en la industria manufacturera argentina en los años noventa. En *El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones*.

-Zentes, J., Bernhard S. y Dirk M.(2011). The Complexity and Dynamics of Electrolux's Internationalization. En Joachim Zentes, Bernhard Swoboda, y Dirk Morschett, *Fallstudien zum Internationalen Management: Grundlagen - Praxiserfahrungen – Perspektiven*; Springer Gabler, Wiesbaden, pp. 3–24

Fuentes consultadas

-AB InBev Annual Report, 2001-2012.

-Ambev (2003), Annual Report.

-Ablin (2012): El mercado de la cerveza. Área de Industria Agroalimentaria - Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales -

-Ablin y Naso (2012): El mercado de bebidas alcohólicas. Área de Industria Agroalimentaria- Dirección de Promoción de la Calidad de Productos Agrícolas y Forestales - Subsecretaría de Agregado de Valor y Nuevas Tecnologías.

-ADEFA, <http://www.adefa.org.ar/es/estadisticas-anuarios>.

-Andina (2013) Annual Report.

-ANFAVEA, <http://www.anfavea.com.br/estatisticas.html>

-ARCA, www.arcacontal.com,

<http://www.arcacontal.com/inversionistas/informacion-de-la-accion.aspx>.

- ACARA, http://www.acara.org.ar/estudios_economicos/trabajos.php#
- Becher y Asociados S.R.L. (2008). Laboratorios e industria farmacéutica.
- CAEME (2011), El valor de la innovación.
- Cámara de la Industria del calzado -CIC- (2013).
- CCU (2007) y (2012) Annual Report.
- Centro de estudios para la producción (CEP).
- CEP (2004). el sector de grandes electrodomésticos en argentina. En Síntesis de la Economía Real N° 44. 2004.
- CEP (2006): La industria del calzado en la Argentina. En informe sectorial, INDEC.
- CEP (2007). Industria del Calzado: Evolución 2003-2006. En Informes de Coyuntura. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.
- CEP (2008): El sector de grandes electrodomésticos en Argentina.
- CEP (2008): La Industria del calzado en la Argentina.
- CEP (2009), Informe sectorial: el complejo automotriz argentino 2009. Ministerio de Economía.
- CEP (2009) La industria farmacéutica en la Argentina. Comercio y PyME Ministerio de Producción, Argentina.
- CEP 2009 El Complejo Automotriz argentino.
- Cerutti, J. (2003) CERUTTI, J.: Industria del Calzado. Documentos ProArgentina. Serie de estudios sectoriales. Manufactureras de cuero y calzado. CEPAL-MECON- mayo 2003, Buenos Aires.
- CIARA, <http://www.ciara.com.ar/ciara>
- CILFA. (2011). Plan estratégico para el desarrollo del sector farmacéutico y farmoquímico nacional 2011-2015.

- COMPLEJO FARMACÉUTICO SERIE “COMPLEJOS PRODUCTIVOS” 2015
Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo
- Coca-Cola (2013), Reporte de Sustentabilidad.
- Coca Cola Argentina, (2011): www.coca-cola.com.ar/.
- Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (2002), Expediente N° S01:8000099/02 (Conc. N° 376) MB/ML-SA-MD-PM.
- Complejo Harinas de Soja enero 2012 Ministerio de la producción
- Diario Ámbito Financiero
- Diario Apertura
- Diario Clarín
- Diario de Fusiones & Adquisiciones
- Diario El Cronista
- Diario La Capital
- Diario La Nación
- Donoso (2008) Situación del sector de electrodomésticos de línea blanca en América Latina. STRAT Consulting.
- Electrolux, Annual Report, 2004-2012
- Estadísticas de Productos Industriales -EPI- (2014), Indec.
- FAO, <http://www.fao.org/faostat/en/#data/TI>
- INDEC
- INDEC, La industria farmacéutica en la argentina, 2000-2014.
- INET, Cadena de Valor del Sector Automotriz. Informe Final. Setiembre 2009
- Interbrew (2000). Annual Report.
- iProfesional

- Kleffmann & Partner SRL. (2012). Mercado Argentino de Productos Fitosanitarios 2012. Kleffmann Group.
- LDC, anual report 2014
- MECON. (2011). Complejo Oleaginoso. Serie “Producción Regional por Complejos Productivos”. Secretaría de Política Económica Subsecretaría de Programación Económica Dirección Nacional de Programación Económica Regional Argentina.
- MECON. (2011). Complejo Farmacéutico. Serie “Producción Regional por Complejos Productivos”. Secretaría de Política Económica de la República Argentina.
- Ministerio de Economía Argentina (2001): Cuadernos de economía N61.
- Ministerio de Industria, Presidencia de la Nación: <http://www.industria.gob.ar>.
- OICA, <http://www.oica.net/>
- Revista Mercado (2013), Las “1000 que más venden”. Julio.
- Quinsa (2001), Annual Report.
- Secretaría de Política Económica Subsecretaría de Programación Económica
- Dirección Nacional de Programación Económica Regional Complejo Oleaginoso Serie “Producción Regional por Complejos Productivos” 2011
- Statista: <http://www.statista.com/>
- Subsecretaria de Comercio internacional (2010): Sector de la Industria del Calzado.
- Subsecretaría de Política y Gestión Comercial Ministerio de Economía y Producción Argentina <http://www.comercio.gov.ar/dngce/dimpo/licencias.html>
- Tecnológico, B. E. (2012). Sector Farmacéutico. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, 5.
- Whirlpool Annual Report 2004-2012
- World Footwear Yearbook (2013) El mercado mundial de calzado 2013.

