
MARTÍN SCHORR

Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea

Edhasa, Buenos Aires, 2003, 362 págs.

El libro de Martin Schorr, *Industria y Nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, es un detallado análisis de la evolución de la industria argentina y en particular de su cúpula empresaria durante la década de los años noventa. El examen articula esa evolución con los rasgos del modo de acumulación prevaleciente y las transformaciones en el bloque en el poder que ellos suponen, ocupando un lugar relevante en el análisis no sólo los cambios en las relaciones de fuerza entre las distintas fracciones del capital en el seno de la industria y de sus articulaciones con el mercado interno y el mercado mundial, sino también los referentes a las relaciones entre trabajo y capital.

La publicación consta de tres partes. La primera examina la evolución del sector industrial durante el decenio de los noventa. La segunda las principales características e impactos del desempeño de las grandes empresas y la tercera reúne un conjunto de reflexiones finales, que incluyen un merecido recordatorio y homenaje a la obra y la persona de Adolfo Dorfman, a quien está dedicado el libro. Un extenso prólogo de Daniel Azpiazu sintetiza los aspectos medulares del trabajo y aporta importantes desarrollos analíticos.

Resultaría inútil tratar de resumir el

rico contenido empírico del libro en el reducido margen que brinda una nota bibliográfica. Cabe puntualizar sin embargo que en la primera parte se aportan abundantes pruebas de cómo la contracción de la industria manufacturera, que tiene en 2001 un tamaño similar al de mediados de los años setenta, es paralela a un proceso de transferencia de ingresos del trabajo al capital determinante de que el incremento de la brecha entre la productividad laboral y los salarios medios prácticamente triplique, en la década, al registrado entre 1976 y 1983 y que este aumento del excedente por obrero haya sido acompañado por su transferencia desde las empresas de menores dimensiones hacia las más grandes.

Esto ha estado acompañado, en palabras del autor, de un proceso de “simplificación productiva” y “desofisticación tecnológica”. La relación valor agregado/ valor de producción pasó del 42,3% a comienzos de los años setenta, al 34,1% a mediados de los noventa. Los establecimientos de más de 300 ocupados se han reducido en más de una tercera parte entre 1973 y 1993. Los establecimientos de hasta 10 empleados representaban, en 1993, el 83,3% del total de establecimientos y los de 11 a 50 el 12,9%, es decir, sumaban el 96,2% del total. Para tener una idea de la significación de estos datos, cabe indicar que la proporción de establecimientos de hasta 10 trabajadores era un 62% mayor que la existente en Estados Unidos para 1997, la de establecimientos de hasta 50 trabajadores un 42% menor y la de establecimientos de más de 100 trabajadores apenas el 14 % de la estadounidense¹. Por su parte la propor-

¹ Los datos provienen de los censos económicos de los años que se indican.

ción del total de trabajadores en empresas de hasta 10 empleado era, en la Argentina, cinco veces más reducida. Esto significa, lisa y llanamente que, pese a la presencia de algunos establecimientos de dimensiones relativamente importantes y el elevado grado de oligopolización de los mercados, no existe, en términos internacionales, un bloque que se pueda denominar de gran industria.

A esto se agrega la gravitación creciente de un número muy reducido de actividades. Mientras que en 1993 tan sólo cinco agrupamientos (elaboración de productos alimenticios y bebidas, industria química, producción de vehículos automotores, refinación de petróleo y fabricación de metales comunes) daban cuenta del 59% de la producción fabril generada, esta proporción subió al 62% en 1998 y al 66% en 2001. Este conjunto de actividades, por sus características o modalidades operativas, señala el autor, presentan un reducido dinamismo en materia de generación de valor agregado y un muy bajo aporte de eslabonamientos productivos, puestos de trabajo y conocimiento científico-tecnológico.

La más importante de estas actividades es alimentos y bebidas, cuya participación duplica la del agrupamiento que le sigue en cuanto a su incidencia en la producción agregada. Conforme datos de Naciones Unidas, en 1996 la participación de alimentos y bebidas en el valor agregado por la industria manufacturera en la Argentina era 23,3%, frente al 15,8 en el Brasil, 13,3 en Canadá y 10,6 en Estados Unidos. Su participación era en cambio del 27,6% en Chile y el 30,3% en Nueva Zelanda. En cuanto al peso relativo

del agrupamiento en el empleo manufacturero, éste ascendía a 27,3% en la Argentina, 27,4% en Nueva Zelanda, 31,2% en Chile, 19,1% en el Brasil, 12,6% en Francia, 12,9% en Canadá y 12,4% en Estados Unidos².

La reprimarización de la estructura industrial argentina ha alcanzado un nivel que sólo encuentra paralelo en países de clima templado con una población significativamente menor, lo cual pone de manifiesto que la reindustrialización es una condición ineludible para la obtención de niveles de empleo aceptables.

La segunda parte del libro analiza las principales características e impactos del desempeño de las grandes empresas industriales. A tal efecto se examina la evolución de la distribución del ingreso en el interior de las grandes firmas manufactureras en la década de los noventa, los procesos de concentración de la producción y de centralización del capital industrial, la rentabilidad de los diferentes actores y mercados y el comercio exterior de las grandes empresas industriales, siempre durante el transcurso del decenio pasado.

Se trata de un estudio riguroso del incremento, en el interior de la cúpula, de la magnitud de las utilidades en relación con la masa salarial (un 20% entre 1993 y 1998), que es acompañado de un fuerte proceso de concentración, evaluado como la participación en las ventas totales de las 100 empresas industriales de mayor tamaño (pasa del 37,2% en 1991-93 al 46,5% en 1997-98) y un fuerte proceso de extranjerización que tiene como vector principal el dinamismo de las empresas transnacionales en las ventas hasta 1995 y luego las compras

² Elaboración del autor sobre la base de Industrial Statistics Database, 3-digit level of ISIC Code (Revisión 2), INDSTAT3 2003, UNIDO,

que éstas realizan de empresas de capital local. Los grupos económicos locales y las empresas especializadas de capital nacional descienden en su participación en las ventas del 26% en 1991 al 20% en 1998.

A su vez la cúpula incrementó su sesgo exportador, pasando de realizar el 56% de la oferta total de exportaciones de productos no primarios en 1991 al 64% en 1998. Los saldos comerciales positivos se concentran sin embargo en “alimentos y bebidas”, “fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear” y “fabricación de metales comunes” y el 74% corresponde a alimentos y bebidas, en los que es mayor el peso de los grupos locales.

Este conjunto de elementos constituye el material para las reflexiones que se desarrollan en la tercera parte del libro. Las distintas dimensiones abordadas permiten al autor -y al lector- situar la desindustrialización experimentada por el país y la extranjerización de su cúpula industrial en el marco de una reestructuración de las clases y fracciones de clase, y de sus relaciones entre sí y con el mercado mundial. La discusión en torno del futuro rumbo de nuestra sociedad y de las alianzas susceptibles de sustentarlo no pueden agotarse en la oposición entre capital nacional-capital extranjero, capital productivo-capital financiero, gran capital-mediano y pequeño capital y las medidas susceptibles de favorecer a uno de los términos de cada una de estas oposiciones en el marco de un modelo de inserción en la economía mundial y de relación entre capital y trabajo incambios.

La discusión en estos términos supone que la mejora en la distribución del ingreso y en la situación social es-

tán subordinadas al crecimiento del producto y de la productividad y al consiguiente aumento de la demanda de trabajo calificado en una economía sustancialmente abierta. El debate se centra entonces sobre si la evolución más conveniente de estas variables se alcanza con la mera acción del mercado en el marco de un adecuado tipo de cambio, o si es necesario definir los ejes dinámicos del crecimiento y los agentes centrales del proceso de acumulación y desarrollar, a tal fin, una activa política de intervención estatal. Se trata de la visión liberal, o de las distintas variables neodesarrollistas, acompañadas, o no, de recomendaciones relativas a políticas que compensarían en algún grado las “insuficiencias sociales” a que darían lugar, en el corto y mediano plazos, sus prescripciones.

El contenido del libro y su provocativo título, “Industria y Nación”, invitan en cambio, frente a un cuadro de transnacionalización del control de la estructura industrial de nuestro país y de articulación subordinada de las fracciones nacionales de la cúpula en los ciclos productivos y financieros del capital en el mercado mundial, a pensar la reindustrialización, sus agentes y ejes dinámicos, el tipo de Estado y el grado de apertura y la modalidad de inserción en la economía mundial, a partir de las necesidades actuales de los sectores populares -cuya suerte está indisolublemente ligada con el territorio- y de la exigencia de que éstos adquieran un creciente control sobre su propio destino. Que es, a nuestro juicio, el nudo de la relación entre industria y nación en un contexto latinoamericano donde el crecimiento ha dejado de ser sinónimo de afirmación nacional e inserción social.

Enrique Arceo