

Buenos Aires | 13-16 de agosto de 2003

6^o

**Congreso
Nacional
de Estudios
del Trabajo**

**Los trabajadores
y el trabajo en la crisis**

EXPORTACIONES Y EMPLEO: OCUPACIÓN Y SALARIOS EN LAS GRANDES FIRMAS EXPORTADORAS¹

Marcelo Delfini y Ricardo Ortiz²

Introducción

A mediados de los años noventa comenzó a circular (y se desarrolló posteriormente con mayor intensidad) un discurso que vincula un patrón de crecimiento económico vinculado a las exportaciones con la generación de una serie de beneficios que se “derramarían” a toda la sociedad. En efecto, a partir de la contrastación de la irregularidad de la evolución del PBI durante la convertibilidad (y de la fuerte dependencia de la economía argentina a diferentes shocks externos, tanto de carácter real como financiero), en diversos ámbitos que abarcan desde las representaciones políticas y corporativas hasta los institutos de investigación -públicos o privados-, se han producido –y reproducido- propuestas de salida a las recurrentes crisis económicas que hacen hincapié en la necesidad de superar las restricciones externas vía el incremento de las exportaciones y la instauración de un “modelo exportador” para la Argentina.

En la presente ponencia se discutirán algunos de los principales argumentos que vinculan el desarrollo de dicho modelo con la potencialidad que tiene el mismo para generar beneficios que se repartan equitativamente en el conjunto de la sociedad. Al mismo tiempo, se pondrá en cuestión que éstos sean de utilidad para responder a los más graves problemas que sufre sociedad argentina, en términos de ocupación, salarios y distribución del ingreso. Para ello, primero se enunciarán algunos de los argumentos más comunes que fundamentan la “salida exportadora”, para someterlos luego a la contrastación de los datos obtenidos por la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) realizada por el INDEC e información proveniente de los balances de las empresas. Por último, se realizarán algunas consideraciones finales.

¹ Ponencia presentada en el VIº Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, (Grupo temático 8 “Distribución del ingreso, evolución del salario y desigualdad social”), organizados por la Asociación de Estudios del Trabajo –ASET-, Buenos Aires, agosto de 2003. El presente trabajo se desarrolla en el marco del taller de investigación “El carácter social de los procesos económicos” de la UBA

² Licenciados en Sociología, Docentes de la UBA. E-mail: m_delfini@yahoo.com ; ricky_ortiz@hotmail.com

1. Exportaciones, crecimiento y bienestar

Las propuestas relacionadas con la instauración de un modelo exportador pueden revestir diferentes características; pueden asentarse casi exclusivamente sobre la explotación de recursos naturales (por ejemplo, la que surge claramente desde las organizaciones representativas de intereses de los empresarios agropecuarios), o también pueden presentarse como una vía para fortalecer el sector industrial -tal es el caso de las propuestas de la Unión Industrial Argentina (2001). En otros casos, se asume simplemente como una necesidad, sin buscar desarrollar un sector sobre otros (en este espacio se pueden agrupar diferentes perspectivas, que van desde sectores liberales – Kiguel (2001); Cristini (2001)– hasta posiciones más heterodoxas –Redrado (2003), IEERAL (2001 y 2002), Ministerio de Economía (2003)-.

En la generalidad de los casos, se sostiene que el crecimiento de las exportaciones permitirá resolver –directa o indirectamente- diferentes problemas que afectan a la economía argentina. Así, las vulnerabilidades externas podrían reducirse a partir de un aumento de las exportaciones (Kiguel, 2001), al tiempo que se afirma que la expansión de las ventas al exterior es “indicador de reformas económicas orientadas por el mercado” que dan por resultado “un clima de negocios interno favorable” y llevan “a la reasignación de factores que permiten la emergencia de productos competitivos” (Cristini, 2001). Para ello se propone que “la Argentina debe converger a la política comercial de los países más avanzados alcanzando una liberalización plena de su comercio exterior”, reduciendo aranceles, simplificando de la escala arancelaria y eliminando otras barreras al comercio. De este modo se podrá “ganar competitividad para el sector de transables favoreciendo el intracomercio y el abastecimiento de insumos a sectores que producen para el mercado local e internacional”; se pretende así “dar una señal inequívoca a la inversión (...) para generar la credibilidad necesaria”³. Resalta en este diagnóstico la perspectiva que ubica la superación de las dificultades de

³ Previendo que algún grupo o sector pudiera manifestar su oposición a la propuesta de FIEL, la autora afirma que pese “a lo que últimamente se difunde en el medio local, el comercio internacional no constituye una amenaza para nuestra industria sino la fuente más importante para su crecimiento y modernización” (Cristini, 2001).

la economía argentina a partir del *enfoque ofertista*, propio del neoliberalismo, dejando el resto de los cambios económicos y sociales a la acción de las “fuerzas del mercado”.

En otras presentaciones, como en las realizadas en la VII Conferencia Industrial de la UIA, y en otros documentos de la misma entidad⁴, más que fundamentar los beneficios que acarrearía adoptar un sendero exportador, se los da por supuestos y se plantean proposiciones relacionadas con la duplicación de las exportaciones industriales, fundamentalmente aquellas basadas en el complejo oleaginoso, carnes y derivados, frutas, vitivinícola, siderurgia, y automotriz, en vías de convertir a la Argentina en un país exportador (UIA, 2001).

Otros argumentos en los que se vincula el crecimiento económico con las exportaciones, pretenden adoptar una posición un poco más compleja, impulsando una diversificación de las exportaciones hacia las de mayor valor agregado y desconcentrando los destinos de las ventas al exterior (Redrado, 2003). Se busca de esta manera la regularización de los pagos de la deuda externa, lo que incrementará la confianza de los inversores y el aumento de la producción, obteniéndose beneficios que luego se derramarán sobre todo el espectro productivo. También desde otros *think tanks* domésticos como la Fundación Mediterránea se impulsan políticas que generarían una “economía sustentable”, partiendo del establecimiento de acuerdos internacionales que potencien la demanda por las exportaciones argentinas. En este sentido, se sostiene que el establecimiento de áreas de libre comercio (acuerdos preferenciales con la UE y el NAFTA) inducirá el crecimiento de productos en los que Argentina tiene ventajas comparativas (“productos ganaderos, agrícolas y bienes intensivos en trabajo”), que podrían expandir en un 150% las exportaciones. Se busca de esta manera “generar divisas para recuperar el acceso a los mercados internacionales de crédito”, ya que “el futuro del sector productivo y de la economía argentina pasa por la colocación sostenida de sus productos en mercados externos” (IEERAL, 2002). El trasfondo conceptual retoma la vieja idea de la Argentina agroexportadora, adecuándola a las necesidades actuales de financiamiento externo, “a los efectos de reducir nuestra vulnerabilidad externa, lograr mejoras de eficiencias gracias a una mejor asignación de recursos basadas en ventajas comparativas” e “incrementar nuestra capacidad de pago de la

⁴ Como los expuestos en De Mendiguren (2001).

deuda externa” (IEERAL, 2001). La redistribución del crecimiento operaría automáticamente, como si se tratara de los efectos de una inexorable ley gravitatoria.

Se han desarrollado otras iniciativas, como la de la CEPAL a solicitud del Ministerio de Economía, en la que si bien se reconoce que en la década del noventa hubo una creciente primarización y concentración de la oferta exportable, se impulsa, para “reducir la vulnerabilidad de la economía y sentar las bases de un crecimiento sustentable, (...) bajar el costo del servicio de la deuda como proporción de las exportaciones a aproximadamente la mitad, como resultado del aumento de las exportaciones y la renegociación de la deuda” (Tangelson y Bordón, 2003). Así, se orientan las acciones al “fortalecimiento de los sectores que han alcanzado mayor dinamismo durante los noventa (tramas y cadenas agroalimentarias)”, potenciando el crecimiento de productos de alto valor agroalimentario (que contribuyen con sólo el 5% del total de las exportaciones de origen agropecuario) (Ministerio de Economía, 2003).

En síntesis, la vía exportadora abriría el camino para disminuir la dependencia de los flujos externos de divisas, garantizar el pago de la deuda externa y superar el desequilibrio de la balanza de pagos. Como consecuencia de ello, el crecimiento de las exportaciones induciría un beneficioso efecto “derrame” sobre el conjunto de la población argentina, tanto la ocupada como la desocupada, logrando la disminución de la desocupación, induciendo el alza de los salarios, y revirtiendo la distribución regresiva del ingreso.

2. Las grandes empresas en el contexto de la estructura exportadora argentina

En el contexto de las profundas transformaciones producidas en la economía argentina durante la década del noventa, el sector externo también asistió a cambios que afectaron tanto a los diferentes sectores vinculados con el comercio exterior como a los principales actores productivos que operan vinculados con él.

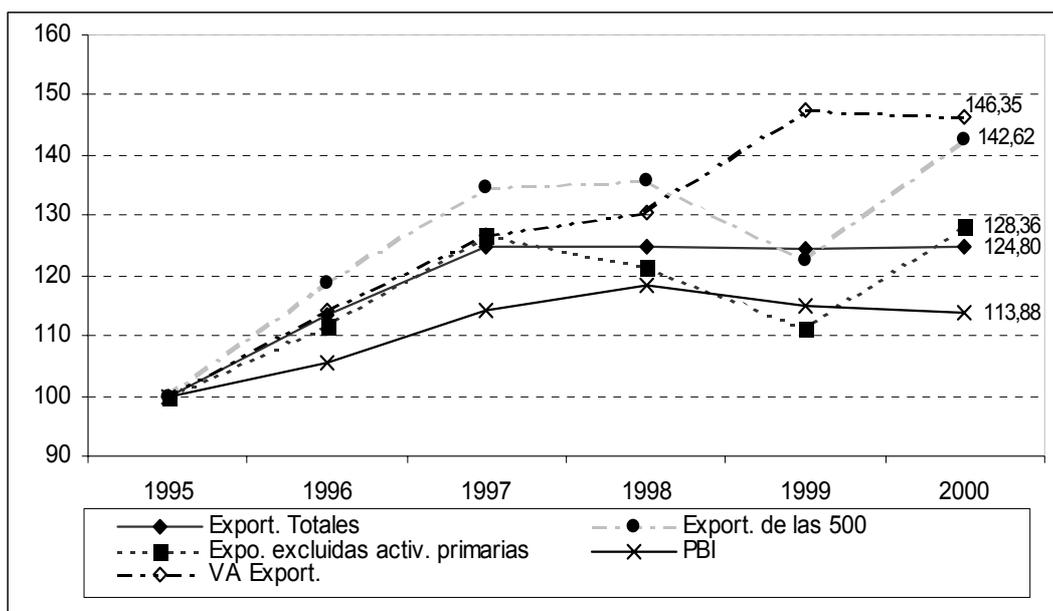
En el período 1991-2000, las exportaciones argentinas crecieron 117% -medidas en dólares corrientes-, asentándose principalmente en aquellos sectores fuertemente vinculados a la explotación de recursos naturales (cereales y oleaginosas, complejo agroindustrial, combustibles, gas y petróleo), productores de commodities industriales cuyos insumos más importantes también se originan en recursos naturales (siderurgia), o

que aprovecharon ventajas institucionales generadas por las políticas económicas vigentes (sector automotriz). Excepto el último caso, los anteriores también fueron fuertemente superavitarios en términos del balance comercial.

Para analizar el desenvolvimiento del sector exportador argentino, se procederá a considerar la información obtenida a partir de la Encuesta a Grandes Empresas (ENGE)⁵ elaborada anualmente por el INDEC. Se utilizará esta fuente ya que el universo de firmas consideradas en el relevamiento explica –entre 1995 y 2000- entre dos tercios y tres cuartos del total de las exportaciones del país, por lo que es posible evaluar la performance de dichas empresas y a partir de ellas obtener algunas conclusiones que puedan dar cuenta de la situación del conjunto del sector exportador.

Una primera aproximación a las ventas externas de las grandes firmas, es su relación con las exportaciones totales de Argentina durante los años bajo análisis. El Gráfico Nro. 1 permite apreciar el desenvolvimiento que han tenido las grandes empresas en el marco de la estructura exportadora argentina y la evolución que han experimentado.

Gráfico Nro. 1
Evolución de las exportaciones totales argentinas, exportaciones de las grandes empresas, exportaciones no primarias, PBI y valor agregado de las empresas exportadoras, 1995-2000 (Base 1995=100)



⁵ Cabe aclarar que se trata de una muestra con representatividad sectorial que no incluye a firmas vinculadas a los sectores agropecuario y financiero.

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Se observa que las ventas al exterior de la Argentina han crecido entre 1995 y el 2000 un 25%, ó un 28% si se excluyen las exportaciones de los productos primarios, mientras que las ventas de las empresas exportadoras de la cúpula lo han hecho un 42% a pesar de la disminución experimentada en 1999 por la crisis brasileña. Ello conlleva el aumento de la participación de este conjunto de firmas en las exportaciones globales a lo largo del período, evidenciándose un proceso de concentración de las mismas. Precisamente, durante el período analizado se aprecia que este conjunto de firmas han elevado su participación en el total de las exportaciones del país del 64% al 73% y si solamente se considera aquellas exportaciones no primarias el grado de concentración es aún mayor, ya que éstas empresas pasan de representar el 82% en 1995 al 91% en el año 2000⁶. En este sentido, y a partir del gráfico de referencia, se puede observar que las firmas exportadoras, a pesar de la caída del PBI a partir de 1999, han logrado separarse del ciclo económico descendente, como lo muestra el aumento del valor agregado producido por ellas.

En cuanto a la composición sectorial de las exportaciones realizadas por las firmas analizadas, sobresale que las mismas se encuentran ubicadas en sectores de actividad con ventajas comparativas naturales con poca capacidad de generar valor agregado. En este sentido, el Cuadro Nro. 1 permite observar dicha composición, donde es de destacar el predominio que tienen, en el total de las exportaciones de las grandes empresas, aquellas vinculadas a las actividades extractivas y las industrias de origen agropecuario, representando en forma conjunta entre el 52% y el 58% del total de las ventas externas. Al considerar la evolución para cada una de las categorías de análisis, pueden evidenciarse diferentes procesos que involucraron a los diferentes sectores de actividad. En el caso de “minas y canteras”, si bien se incrementa su participación en el total de las exportaciones entre 1995 y 2000, hay una importante caída en el año 1998, producto de la fuerte contracción en el precio del petróleo, recuperándose recién hacia el año 2000. Cuando se considera la industria en general, si bien ésta mantiene una participación relativa en valores que oscilan alrededor del 80% del total, debido a la fuerte dependencia de las exportaciones a Brasil, se vio fuertemente afectada por la

⁶ Podría suponerse que el incremento de la participación de las grandes firmas exportadoras se originaría en el incremento en el número de las mismas, que pasan de 259 en 1995 a 278 en 2000. Sin embargo, al analizarse la evolución del promedio de exportaciones y del valor agregado por empresa, éstas se incrementan un 33% y un 37% respectivamente (INDEC).

devaluación del Real, lo que ocasionó que el sector automotriz (uno de los más afectados) luego de experimentar un alza en las exportaciones, haya caído hacia 1999. En las otras actividades industriales resulta destacable el comportamiento del sector de combustibles, con un importante crecimiento tanto en términos absolutos como relativos. A la inversa de todos ellos, el único caso en el cual se observa una situación de disminución constante de la participación en el total de las ventas externas de la cúpula exportadora, es el de las actividades representadas por la categoría “Resto de actividades”⁷.

Cuadro Nro 1:
Exportaciones de las grandes empresas por sector de actividad, en millones de pesos y porcentajes, 1995-2000

Sector de actividad	1995		1996		1997		1998		1999		2000	
	En millones de pesos	%										
Minas y canteras	1.735,2	12,9	2.146,5	13,4	2.133,2	11,8	1.400,7	7,7	1.983,8	12,0	2.791,8	14,5
Industria manufacturera	10.668,1	79,2	12.797,5	80,0	14.830,2	81,9	15.681,5	85,7	13.853,1	83,9	15.713,4	81,8
Alim, bebidas y tabaco	5.658,7	42,0	7.060,5	44,1	7.500,6	41,4	8.080,7	44,2	7.679,2	46,5	7.827,5	40,8
Combust., quim. Y plast.	1.496,2	11,1	1.691,0	10,6	2.003,8	11,1	2.273,2	12,4	2.424,9	14,7	3.404,1	17,7
Máqui., equip. Y veh.	1.525,4	11,3	2.046,1	12,8	3.185,4	17,6	3.297,5	18,0	1.954,7	11,8	2.198,1	11,4
Resto industria	1.987,8	14,8	1.999,9	12,5	2.140,4	11,8	2.030,1	11,1	1.794,3	10,9	2.283,7	11,9
Resto actividades	1.061,4	7,9	1.051,7	6,6	1.153,4	6,4	1.210,4	6,6	672,0	4,1	698,1	3,6
Total	13.464,7	100,0	15.995,7	100,0	18.116,8	100,0	18.292,6	100,0	16.508,9	100,0	19.203,3	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

Al vincular las exportaciones con el valor de la producción producido por el grupo de firmas consideradas, se observa la incidencia que tienen aquéllas en el ciclo económico de las empresas. En efecto, cuando el mercado interno comienza a dar signos de estancamiento la producción realizada por estas firmas es ubicada en el exterior, lo que les posibilita desprenderse del proceso de caída de la demanda interna. Al respecto, ello se pone de manifiesto en las actividades extractivas y agroindustriales, donde las exportaciones pasa de representar 28% del valor de la producción en 1998 al 32% en el 2000 en las primeras, y del 39% al 43% en las segundas, y precisamente ello se da en un contexto de constante caída del producto bruto interno.

Los elementos presentados hasta aquí permiten justificar la decisión de abordar la problemática del empleo en las grandes empresas exportadoras, ya que como se

⁷ Dentro de este agregado se encuentran los sectores de: “electricidad, gas y agua”, “construcciones”, “comercio”, “transporte”, “comunicaciones”, y “otros servicios”.

observó, este subconjunto de firmas que se encuentran entre las 500 principales empresas de la Argentina concentran la mayor parte de las exportaciones, a la vez que son predominantes en el mercado interno⁸. Por ello, y considerando que desde diferentes ámbitos se impuso la idea que la salida exportadora posibilitaría una salida a la crisis económica y con ello, a los problemas del empleo y los salarios, se analizará la performance de la ocupación, salarios y distribución del ingreso en las grandes empresas exportadoras de la Argentina, a fin de dar cuenta del potencial desarrollo de las variables ocupacionales si logra imponerse la “salida exportadora”.

3. El empleo en las empresas exportadoras

La ocupación⁹ en las exportadoras analizadas representa alrededor del 5% del total de asalariados del país, y el 50% de los puestos de trabajo de las 500 grandes empresas durante el período bajo análisis. En dicha etapa, la ocupación aumentó cerca del 10%, lo que significa una creación de empleo de 25.211 puestos de trabajo. Sin embargo, cuando se analizan los distintos agrupamientos sectoriales se observa una fuerte caída del empleo tanto en las actividades extractivas como en las industrias manufactureras, las que se reducen más del 13% a lo largo del período analizado, representando 31.480 puestos de trabajo, descenso que se compensa por el crecimiento del personal ocupado experimentado por el “Resto de actividades”; es decir, salvo este último agrupamiento¹⁰, el conjunto de las actividades fue expulsora de mano de obra (ver Cuadro Nro 2).

⁸ Muchas de estas empresas conforman oligopolios industriales presentes en diversos sectores, desde alimentarios (Molinos, Mastellone Hnos., Aceitera Gral. Deheza, Arcor, Ledesma) hasta siderúrgicos (Techint), pasando por la refinación de productos derivados del petróleo (y la exportación de crudo, como YPF), y tienen fuertes superávits en su comercio exterior. Por el contrario, otro de los grandes exportadores argentinos, como es el sector automotriz, ha presentado fuertes déficits en su balanza comercial (Ford, Volkswagen, Toyota, GM, y otros). Sobre el desempeño de las firmas y su comercio exterior, puede consultarse Basualdo (2000); Kosacoff (2000); Azpiazu, Basualdo y Schorr (2001); Ortiz y Schorr (2001).

⁹ Cabe señalar que en el trabajo del INDEC la ocupación se mide exclusivamente por los puestos de trabajo asalariado de cada empresa. Este concepto difiere de la noción de “personas asalariadas”, ya que una misma persona podría ocupar más de un puesto de trabajo. De todas maneras, y en función de los objetivos del presente trabajo, se asimilará el número de puestos de trabajo al de personas ocupadas en las firmas.

¹⁰ No obstante, se puede afirmar que el crecimiento del empleo dentro de este agrupamiento estuvo más vinculado con el aumento de sus ventas internas que por las exportaciones que realizan. Esto se infiere al observar el crecimiento del valor de la producción de las firmas que integran esta categoría, que se incrementó en el período analizado un 170%, mientras que sus exportaciones se redujeron entre el año

Cuadro Nro 2:
Evolución de la ocupación en las empresas exportadoras, 1995-2000
(base 1995=100)

Sector de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Minas y canteras	100	105,09	108,78	101,80	122,43	91,40
Industria manufacturera	100	96,50	99,40	102,48	92,90	86,03
Alim, bebidas y tabaco	100	99,50	102,45	108,75	105,21	98,44
Combust., quím. Y plast.	100	100,38	98,92	103,84	103,84	97,86
Máqui., equip. Y veh.	100	90,73	97,06	94,79	77,49	69,87
Resto industria	100	93,18	96,84	97,48	77,44	70,25
Resto actividades	100	134,08	143,97	197,46	343,46	317,01
Total	100	100,60	104,24	112,23	119,49	109,92

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC.

Para tener una dimensión más acotada de lo acontecido con la ocupación en las empresas consideradas, se puede tomar como referencia la evolución de esta variable por empresa. Una característica a destacar dentro del marco de las 500 grandes firmas es que el promedio de ocupación por empresa –en el subconjunto de las exportadoras- es menor al de aquellas que solamente intervienen en el mercado local, siendo el promedio de éstas últimas de 1.249 puestos de trabajo ocupados durante los años analizados, mientras que aquellas firmas que realizan ventas al exterior sólo alcanzan los 990 puestos de trabajo promedio. A continuación se puede apreciar la evolución de la ocupación promedio por empresa; al respecto, se observa que la evolución en el conjunto de las actividades sólo creció el 2% a pesar del incremento experimentado por las exportaciones (42%), y que dicho crecimiento se explica por el aumento desarrollado en el “Resto de actividades”, mientras que en el conjunto de las industrias extractivas y manufactureras la caída fue muy importante (Cuadro Nro. 3).

Cuadro Nro 3:
Evolución de la ocupación promedio por empresa exportadora, 1995-2000
(base 1995=100)

Sector de actividad	1995	1996	1997	1998	1999	2000
---------------------	------	------	------	------	------	------

inicial y el año final. Asimismo, resulta notable observar que el mayor incremento en la ocupación en este subconjunto de empresas, se dio en los años en que el monto de sus ventas al exterior fue el más bajo de la serie. En este mismo orden, se puede señalar que las exportaciones de este agregado sectorial representan solamente el 6% de su valor de la producción para el año 2000.

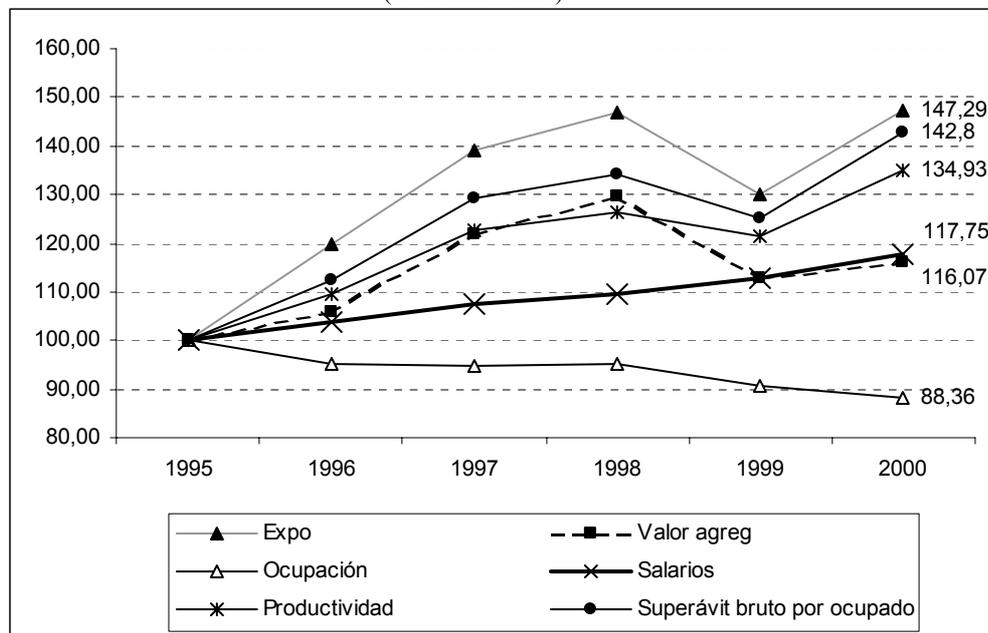
Minas y canteras	100	105,09	84,60	89,08	107,12	71,09
Industria manufacturera	100	95,24	94,80	95,34	90,51	88,36
Alim, bebidas y tabaco	100	100,87	98,46	96,95	89,49	88,84
Combust., quím. Y plast.	100	97,51	97,49	103,84	100,87	102,38
Máqui., equip. Y veh.	100	87,60	87,67	85,62	83,45	78,25
Resto industria	100	91,58	90,49	89,62	88,28	81,72
Resto actividades	100	96,54	103,66	148,10	162,69	146,31
Total	100	96,87	96,08	102,35	107,84	102,41

Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

Es importante señalar que los sectores más dinámicos en materia de ventas externas son los que expulsaron mayor cantidad de mano de obra, como se observa tanto en las industrias extractivas como en las agroindustriales, a la vez que las primeras, que representan el 14% de las exportaciones del conjunto de estas empresas, solamente dan cuenta del 2,5% de los puestos de trabajo ocupados.

El Gráfico Nro. 2 permite analizar el desenvolvimiento diferencial que han tenido las variables de referencia. En tal sentido, se observa que el valor agregado por el conjunto de las empresas exportadoras se expandió durante el período considerado un 46%. Este crecimiento se vio acompañado por un aumento significativo de la productividad laboral (medida como la relación entre el valor agregado y los puestos de trabajo) del orden del 33%. Sin embargo, la dinámica observada en las variables anteriores se contrapone con las variables ocupacionales, donde el crecimiento experimentado durante los años considerados fue del orden del 10%, tanto en lo que respecta a la ocupación como a la evolución de los salarios medios. Este desempeño desigual de la productividad y de la ocupación, podría suponer que el conjunto de las empresas consideradas incrementaron su dotación de bienes de capital; sin embargo, la tasa de inversión promedio (medida como la relación entre la inversión bruta fija y el valor agregado) entre los años 1995 y 2000 fue del orden del 26%, lo que hace suponer que el incremento de la productividad se debió más a un aumento de la intensidad de la jornada laboral.

Gráfico Nro. 2:
Evolución de la ocupación, salario medio, productividad, superávit bruto por ocupado y valor agregado de las empresas exportadoras, 1995-2000
(base 1995=100)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

De lo expresado hasta aquí, resulta conveniente precisar cómo se ha distribuido el incremento observado en la productividad de la mano de obra asalariada entre los factores que intervienen en la producción (capital y trabajo); si los resultados de dicho aumento fueron repartidos equitativamente entre ambos factores o, si por el contrario, fue apropiado mayoritariamente por alguno de ellos. Al respecto, como fuera mencionado anteriormente, mientras que la productividad aumentó más del 30% entre 1995 y el 2000, el superávit bruto por ocupado (esto es, la parte del valor agregado por asalariado que recibe el empresario una vez descontada la masa salarial), se incrementó en el mismo periodo cerca del 42%, mientras que el salario medio mensual sólo lo hizo

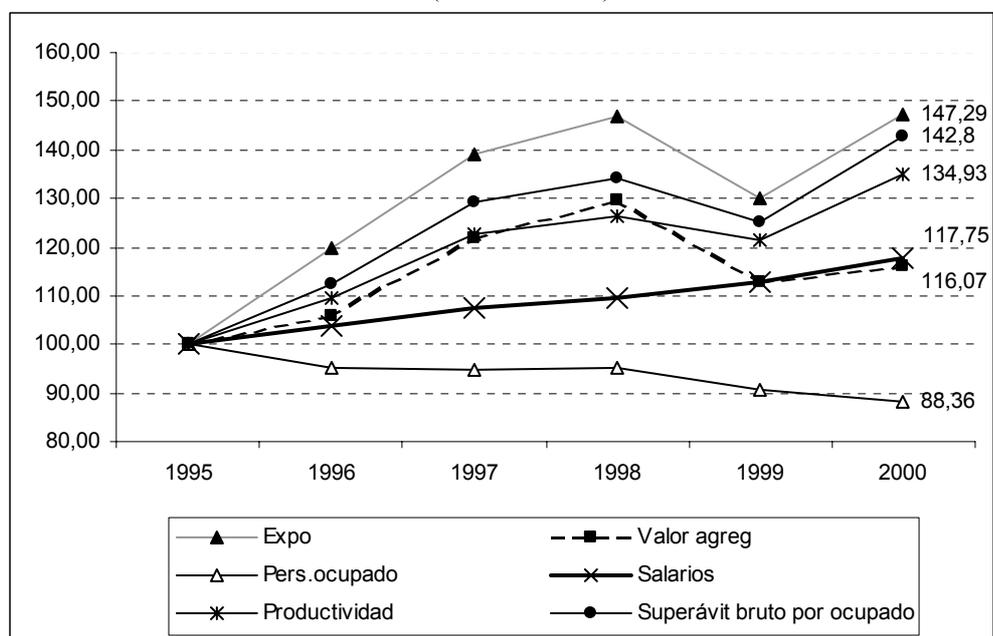
un 10%, lo que posibilita inferir que el aumento registrado en la productividad del trabajo fue apropiado mayoritariamente por los empresarios.

Es de destacar que si bien durante el periodo bajo análisis el promedio salarial por empresa se incrementó un 13% para el total de las firmas exportadoras, este aumento de la masa salarial se explica por el incremento registrado en el grupo “Resto de actividades”, ya que al considerar la misma variable para las actividades extractivas y manufactureras, la misma tuvo una caída del 3%.

Ahora bien, si sólo se considera la industria manufacturera exportadora (a la cual desde diferentes ámbitos se la propone como el motor de crecimiento) se aprecia que en este sector pasó de representar en 1995 el 87% del total de la ocupación del conjunto de las firmas que realizan ventas externas al 68% de dicho agregado en el 2000. Además, en este grupo de firmas la ocupación cayó un 14% en el mismo período, lo que implica 30.852 puestos de trabajo destruidos, equivalentes al 98% del total de la mano de obra expulsada por el conjunto de las empresas exportadoras. Si se analiza la evolución de la ocupación promedio por empresa, la baja fue del orden del 12%, en un contexto en el cual las exportaciones de las firmas industriales han crecido un 47%, y su valor de producción un 13%.

Por su parte, en el marco de este agregado sectorial, se observa que la expansión del valor agregado fue del orden del 16% entre 1995 y el 2000 (Gráfico Nro. 3). Ello condujo, a partir de la expulsión de la mano de obra, que la productividad por ocupado se incrementara en un 35%, en tanto que el salario medio mensual se incrementó un 17%. Sin embargo, la masa salarial por empresa sólo lo hizo en un 4%, lo que implica que este conjunto de firmas se apropió, a lo largo de este período, de los excedentes generados por el aumento de la productividad. Ello se corrobora cuando se observa la tasa de inversión de la industria manufacturera, la cual se ubicó en el orden del 19%, muy por debajo del promedio del total de las empresas exportadoras que integran el panel, lo que lleva a concluir que al interior de este agregado sectorial el aumento registrado en la productividad del trabajo se debió al aumento en la intensidad de la jornada de trabajo, no retribuida por el capital. Así, el superávit bruto por ocupado creció un 43%.

Gráfico Nro 3:
Evolución de las exportaciones, de la ocupación, salario medio, productividad, superávit bruto por ocupado y valor agregado de las empresas exportadoras manufactureras, 1995-2000
(base 1995=100)



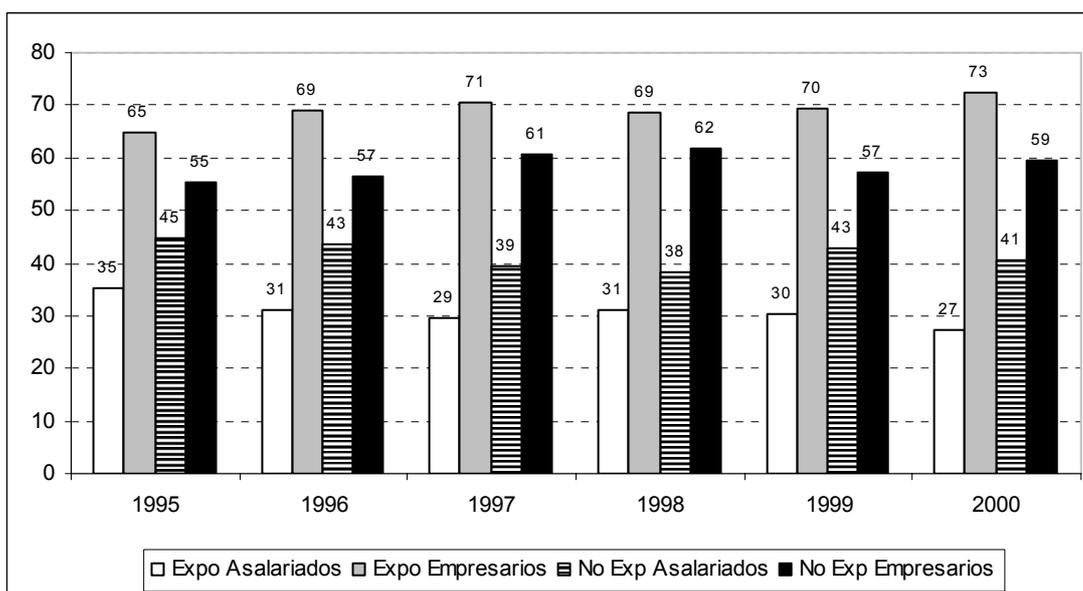
Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

En síntesis, la evolución que muestran las variables en la industria manufacturera, permite inferir que este agregado sectorial sigue el desarrollo del conjunto de las exportadoras del panel; es decir, que lejos de contribuir a la generación de empleo y mejorar las condiciones de los asalariados, produjo una fuerte retracción en la mano de obra ocupada, a la vez que los beneficios obtenidos por los aumentos de productividad fueron apropiados por las empresas. En este sentido, en el marco de una evolución del valor agregado por debajo del promedio del conjunto, este menor incremento fue compensado por una expulsión de mano de obra que posibilitó mantener el nivel de sus utilidades.

4. Distribución del ingreso en las empresas exportadoras

Un elemento significativo, que da cuenta de la característica regresiva en cuanto a la distribución del ingreso en las firmas consideradas para el análisis es la distribución del valor agregado generado en las grandes empresas. Al respecto, el Gráfico Nro. 4 muestra la evolución que ha tenido la participación de los asalariados y empresarios en la riqueza generada por las firmas¹¹, tanto en aquellas exportadoras como en las vinculadas al mercado interno. Se evidencia así que en el conjunto de las empresas exportadoras se produjo una caída de las remuneraciones, entre los años analizados, cercana al 23%, lo que implicó una pérdida de 8 puntos porcentuales en la participación de los salariables en la riqueza, mientras que la participación empresaria aumentó del 65% en 1995 al 73% en el 2000.

Gráfico Nro 4:
Evolución de la participación de los asalariados y empresarios en el producto bruto de las empresas Exportadoras y No Exportadoras, 1995-2000



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDEC

¹¹ Como una forma de aproximación a este indicador, se ha considerado la relación entre remuneraciones y valor agregado, ya que este último incluye sueldos y salarios, contribuciones sociales (todos incluidos dentro del concepto "remuneraciones"), impuestos sobre la producción, amortizaciones y excedente de producción.

Si bien en las empresas no exportadoras también se produjo una disminución de la participación de los asalariados, la misma no fue tan pronunciada como en las exportadoras. En efecto, en las empresas no exportadoras que componen el panel la participación de los asalariados en el producto es mayor que en las exportadoras, y la transferencia de ingresos del trabajo al capital fue del 4% (Gráfico Nro. 4).

Adicionalmente, en el marco del proceso regresivo de distribución del ingreso en el conjunto de las empresas exportadoras, hay que considerar la caída experimentada por la participación de las contribuciones sociales en el costo salarial. Al respecto, durante los años de referencia éstas pasan de representar el 21% en 1995 al 15,5% en el año 2000, sin que ello haya contribuido a incrementar los niveles de empleo ni sustancialmente los ingresos de los asalariados.

5. Comentarios finales

El fin de la convertibilidad y la devaluación del peso, establecida a principios del año 2002, dieron un fuerte impulso a las propuestas para llevar adelante una economía sustentada en las exportaciones¹². En dicho contexto, las estrategias exportadoras planteadas en los años previos por diferentes actores económicos, se vieron reforzadas por las nuevas condiciones generadas por el mejoramiento de la competitividad internacional sostenida en la caída de los salarios reales y el reacomodamiento de los precios relativos. Así, una de las potenciales salidas a la crisis recesiva en la que estuvo sumergida la economía argentina desde 1998 hasta el 2002 adopta la figura del modelo exportador, como una “opción blanda” (Nochteff, 1994) para aprovechar las nuevas condiciones macroeconómicas e insertarse en la economía mundial.

Esta inserción, en la propuestas que hegemonizan el discurso económico, se propone como el aprovechamiento de las condiciones “naturales” de la Argentina,

¹² En recientes documentos oficiales, se sostiene que en función del actual patrón exportador argentino, un aumento del 10% en las exportaciones implica un incremento de 22.000 puestos de trabajo directos y 41.000 indirectos (Ministerio de la Producción, 2003). En base a la información empírica presentada, se puede dudar con fundamentos de dichas estimaciones, ya que entre 1995 y 2000 la ocupación en valores absolutos se incrementó en alrededor de 25.000 puestos de trabajo, mientras que las exportaciones crecieron casi US\$ 6.000 millones; esto es, para que la ocupación aumente en los términos propuestos por el Ministerio de la Producción, las exportaciones debieron hacerlo en un 42%. Asimismo, y para ubicar en su justo término la capacidad de las empresas exportadoras para resolver los problemas de empleo, hay que recordar que los sectores más dinámicos fueron los más expulsores de mano de obra, y que los 25.000 puestos de trabajo incrementados *en todo el período* representan menos del 10% de las estimaciones de crecimiento de la población económicamente activa *en un solo año* durante la década del noventa.

adaptando en muchos casos la teoría de las ventajas comparativas a la situación nacional actual, asumiendo que la inserción productiva del sector exportador no debe ser modificada y que la distribución regresiva del ingreso, los bajos salarios y la desocupación son un dato “normal”.

De todos modos, las estrategias políticas y económicas implican comprometer esfuerzos de diferentes sectores sociales a fin de poder generar el consenso suficiente para intentar aplicarlas. Así, se ha buscado embellecer los efectos de la implementación de un modelo exportador presentándolo como un camino para atender los graves problemas socio-laborales que afectan a más de la mitad de la población argentina.

En función de la evidencia empírica presentada, se puede señalar que la salida exportadora está muy lejos de producir los efectos mencionados. En este sentido, las empresas exportadoras no escapan a los graves efectos que ha tenido la aplicación del modelo de apertura económica, desregulación y privatizaciones acontecido durante la década del noventa: distribución regresiva del ingreso, apropiación por parte de los empresarios de los aumentos de productividad y baja generación de empleo.

Así, en las grandes empresas que operan en la Argentina queda en evidencia que los sectores más dinámicos en términos de exportaciones son los que más disminuyeron la ocupación, a la vez que no incrementaron los salarios. Resulta notable en este sentido, la caída del empleo en los sectores vinculados a la producción primaria y agroindustrial, y a la producción industrial más promovida durante la década del noventa, como fue el automotriz (-9%, -2% y -30%, respectivamente). El conjunto de la industria exportadora, en síntesis, fue responsable de casi la totalidad de la disminución en el empleo del total de las firmas exportadoras del país. A la inversa, la productividad de las empresas exportadoras se incrementó en forma considerable (33% en el total del panel, y 34% en las industriales), lo que implicó, dado los niveles de inversión, que el aumento de la productividad se debió fundamentalmente a una elevación de la intensidad de la jornada laboral. Finalmente, y como derivación de todo ello, las empresas exportadoras del panel de las 500 grandes firmas de la Argentina fueron más regresivas en la distribución de la riqueza generada que el conjunto de las empresas no exportadoras integrantes del mismo universo.

Por otra parte, dado que la estructura exportadora argentina y de las grandes empresas se encuentra fuertemente vinculada a las ventajas comparativas naturales, y se

ubica en las primeras etapas de la cadena de valor agregado¹³, se hace difícil que las mismas puedan aumentar el volumen de empleo. Incluso en el sector industrial los sectores más dinámicos son aquellos que se asentaron en la explotación de estas ventajas y/o en actividades que se ubican en las primeras etapas del proceso productivo: elaboración de alimentos, productos derivados de la refinación del petróleo o producción de “commodities” siderúrgicos. Merece destacarse, por otra parte, lo ocurrido con el sector automotor, ya que contó con un régimen especial de “intercambio compensado”, un eufemismo para proteger la producción local. A pesar de ello, la producción local ha derivado en actividades de armado y/o ensamblado de insumos y partes importadas (cuando no en la comercialización directa de vehículos importados por las terminales). Como contracara de la apertura económica, la importación de insumos ha producido una disminución en el valor agregado total generado por la actividad y un importante proceso de desintegración de la producción local, reduciendo la posibilidad de incremento del valor agregado generado por las empresas locales¹⁴. Por ello, puede afirmarse que se ha operado un proceso de “simplificación productiva”, reflejado en que muchas firmas industriales han dirigido sus esfuerzos hacia el armado y/o ensamblado de partes y piezas, disminuyendo el grado de “industrialización” de su oferta.

Vinculado con el peso de las exportaciones en el PBI, otro aspecto a considerar es la posibilidad de las primeras para ser “motor” del crecimiento económico. Al respecto, debe tenerse en cuenta que en el período analizado las exportaciones representan entre el 6% y el 10% del total del PBI de la Argentina. Esto es, menos de la décima parte del valor agregado producido en el país es demandado por el resto del mundo, lo que a priori indicaría que para que alguno de estos sectores pueda “traccionar” al conjunto de la economía debería producirse un salto cuantitativo de las exportaciones de tal envergadura que resultaría difícilmente realizable manteniendo los actuales niveles de producción y salarios en la Argentina (ya que dado que muchos de

¹³ Al tratarse de “commodities”, las exportaciones argentinas son muy dependientes de la variación de precios internacionales, y en ninguno de ellos la Argentina es fijadora sino tomadora de precios, lo que hace muy débil al sector exportador local. Además, la caída de los precios de los productos primarios o con una pequeña transformación industrial ha sido una tendencia histórica en el último siglo (al respecto, ver CEPAL, 2002).

¹⁴ Más del 90% de las exportaciones industriales están concentradas en un pequeño grupo de oligopolios y se componen de alimentos y bebidas, combustibles, producción de metales comunes y fabricación de vehículos automotores (Ortiz y Schorr, 2001).

ellos son “bienes salarios”, habría que continuar bajando los salarios reales para dejar importantes saldos exportables). En este sentido, la evidencia empírica muestra también que la tendencia a un aumento de las exportaciones en el futuro va a estar más relacionada con la caída de la demanda doméstica que con un aumento en la producción de las empresas analizadas, ya que el rasgo característico de éstas ha sido escapar al ciclo descendente de la economía para mantener el nivel de actividad de las firmas participantes en este sector¹⁵.

El análisis crítico de las propuestas mencionadas no implica la negación de la importancia de la existencia de un sector exportador fuerte sino, por un lado, enfrentar la aceptación acrítica de las condiciones económicas y sociales generadas luego de más de un cuarto de siglo de desindustrialización; y por otro, la necesidad de reconocer que han sido precisamente las políticas tendientes a la distribución regresiva del ingreso lo que ha llevado al deterioro de la estructura socioeconómica del país. Así, mientras se siga considerando que el salario sólo es una parte integrante del costo empresario y no un factor de la demanda, no será posible revertir la evolución que han tenido los principales indicadores socio-laborales en la Argentina. Resulta improbable, entonces, que a partir del crecimiento de las exportaciones se pueda avanzar en un sentido opuesto al recorrido en las últimas décadas.

¹⁵ A lo largo del período bajo estudio, la participación de las exportaciones en el valor agregado de las firmas que venden al exterior se ha mantenido prácticamente constante.

BIBLIOGRAFIA

Azpiazu, D., E. Basualdo y M. Schorr (2001): La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva, Area de Economía y Tecnología de la FLACSO, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo (2000): Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa, Universidad Nacional de Quilmes-FLACSO-IDEP, Buenos Aires.

CEPAL (2002): Globalización y desarrollo, Santiago de Chile.

Cristini, M. (2001): “El diseño de una política comercial procompetitiva y su funcionamiento en un escenario de regionalismo abierto”, en FIEL (2001): Crecimiento y equidad en la Argentina, Buenos Aires.

De Mendiguren, J. (2001): Visión de la Unión Industrial Argentina sobre la depresión económica. Propuestas para superarla, Unión Industrial Argentina, Buenos Aires.

Kiguel, M. (2001): “La economía argentina a comienzos del nuevo siglo”, en FIEL (2001): Crecimiento y equidad en la Argentina, Buenos Aires.

Kosacoff, B. (edit.) (2000): El desempeño industrial argentino más allá de la sustitución de importaciones, CEPAL, Oficina en Buenos Aires.

IEERAL (2002): Bases y propuestas para una economía sustentable, Fundación Mediterránea, Córdoba.

IEERAL (2001): La inserción de la Argentina en la economía global, Fundación Mediterránea, Córdoba.

Ministerio de Economía (2003): Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico. Resumen Ejecutivo General, Préstamo BID 925/OC-AR, Buenos Aires. (Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires).

Ministerio de la Producción (2003): Monitoreo del comercio exterior argentino. I Bimestre de 2003, Centro de Estudios de la Producción, Secretaría de Industria, Comercio y Minería, Buenos Aires.

Nochteff, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en D. Azpiazu y H. Nochteff: El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política, Tesis-Norma/FLACSO, Buenos Aires.

Ortiz, R. y M. Schorr (2001): “El comercio exterior de las grandes empresas industriales durante la década de los noventa”, en EPOCA Revista Argentina de Economía Política, Buenos Aires.

Redrado, M. (2003): Exportar para crecer, Editorial Planeta, Buenos Aires.

Tangelson, O. y Bordón, J. (2003): Recomendaciones para una estrategia nacional de desarrollo, Secretaría de Política Económica, Ministerio de Economía, Buenos Aires. Documento elaborado en el marco del Préstamo BID 925/OC-AR, Buenos Aires. (Coordinación del Estudio: Oficina de la CEPAL-ONU en Buenos Aires).

UIA (2001): Un proyecto nacional para el desarrollo, VII Conferencia Industrial organizada por la Unión Industrial Argentina, Buenos Aires.