

La configuración del patrón de especialización exportadora de argentina en el período 1975-2006: el impacto de los cambios estructurales, la inversión extranjera directa y el desarrollo de capacidades tecnológicas

María Florencia Barletta

*Investigadora del Instituto de Industria de la UNGS
E-mail: fbarlett@ungs.edu.ar;
florbarletta@yahoo.com.ar*

Palabras clave

- *Argentina*
- *patrón de especialización exportadora*
- *ventajas competitivas*
- *desarrollo industrial*

Resumen

El objetivo de este trabajo consiste en analizar la configuración del actual patrón de especialización exportadora argentino, para lo cual se utilizó la metodología de la investigación documental de bibliografía especializada.

Los resultados de la investigación indican que el patrón de especialización exportadora de la Argentina está en gran medida orientado hacia los commodities y las manufacturas de origen agropecuario con escaso valor agregado. Argentina no ha logrado alcanzar ventajas competitivas dinámicas a través de una inserción internacional basada en productos intensivos en conocimiento y tecnología (de media y alta tecnología), y la configuración de este patrón tiene que ver con una serie de factores históricos relacionados con las condiciones micro y macroeconómicas, cuestiones políticas, institucionales, contextos internacionales, entre otros.

Abstract

The aim of this document is to analyze the current pattern of international trade specialization of Argentina. To fulfill this aim, specialized bibliography related to this theme has been collected and organized for discussion, using documentary research methodology.

The results of this research show that the Argentine pattern of international trade specialization is to a great extent oriented towards commodities and manufactured agriculture goods with little added value. Argentina has not reached dynamic competitive advantages through an international insertion based on knowledge and technology-intensive products (medium and high technology sectors). This pattern is explained by several historical factors like the micro and macroeconomic conditions, political and institutional questions, and international conditions, among others.

Key words

- Argentina
- pattern of international trade specialization
- competitive advantages
- industrial development

1. Introducción / objetivos

Los cambios económicos ocurridos a nivel mundial y nacional a partir de la globalización y la profundización del comercio internacional hacen necesario el estudio del patrón de especialización de los países, el cual resulta fundamental para conocer el nivel de competitividad que los productos domésticos pueden alcanzar más allá de las fronteras nacionales.

La relevancia de poseer un patrón de especialización basado en ventajas competitivas dinámicas, es decir, en productos que incorporan un alto grado de conocimiento, radica en los efectos positivos que ello genera sobre la economía en su conjunto.

¿A qué se debe la actual configuración del patrón de especialización exportadora argentino? ¿Qué cambios significativos se produjeron en el perfil exportador del país? ¿Cómo influyeron en él los cambios estructurales de esquemas de política económica? ¿La Argentina posee un patrón de especialización competitivo, basado en el desarrollo de ventajas competitivas dinámicas?

Éstos son los interrogantes que el presente trabajo se propone responder abordando, en primer lugar y de manera breve, la etapa comprendida

entre el agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones y finales de la década del '80. Seguidamente se aborda la década de los noventa bajo el régimen de convertibilidad, atendiendo la influencia de tres aspectos en la conformación del patrón de especialización: los cambios estructurales en materia económica, la inversión extranjera directa y la conducta innovativa de las firmas. Finalmente, y atendiendo a esos mismos tres aspectos, se analiza la etapa iniciada luego de la ruptura del régimen de convertibilidad.

Los resultados de la investigación indican que el patrón de especialización exportadora de la Argentina está en gran medida orientado hacia los *commodities* y las manufacturas de origen agropecuario con escaso valor agregado. Argentina no ha logrado alcanzar ventajas competitivas dinámicas a través de una inserción internacional basada en productos intensivos en conocimiento y tecnología (de media y alta tecnología) y la configuración de este patrón tiene que ver con una serie de factores históricos relacionados a las condiciones micro y macroeconómicas, cuestiones políticas, institucionales, contextos internacionales, entre otros.

2. Marco teórico / conceptual

La teoría económica tradicional del comercio internacional desarrollada por Heckscher-Ohlin predice que éste tiene lugar a partir de las diferencias relativas de dotación de factores de producción de cada país, basado en las ventajas comparativas estáticas. Así, la especialización de un país tendrá lugar en aquellos sectores en los que tiene ventajas comparativas, es decir, en aquellos que hagan uso intensivo de los factores abundantes.

Suponiendo el comercio entre dos países, con idéntica tecnología en ambos países, rendimientos constantes a escala y una relación determinada de intensidad factorial entre los productos finales, el país abundante en capital producirá relativamente más del bien intensivo en capital y menos del bien intensivo en trabajo, mientras que la producción del bien trabajo-intensivo se incrementará y la del bien capital-intensivo disminuirá en el país con dotación abundante del factor trabajo en términos relativos.

De esta manera, esta teoría tradicional del comercio internacional determina que el patrón del comercio entre los países se encuentra en función de la ventaja comparativa, es decir, las diferencias en sus recursos productivos (capital, trabajo) y en su tecnología. En este contexto, el comercio es interindustrial y, por lo tanto, las transacciones tienen lugar entre productos de sectores industriales diferentes.

La teoría de Heckscher-Ohlin no predice qué sucede con el comercio entre países con dotaciones factoriales relativas similares y, en este sentido, no contempla la existencia del comercio intraindustrial.

A raíz de éste y otros vacíos que presenta el modelo simple del comercio internacional, en 1979 Paul Krugman formula la “nueva teoría del comercio internacional” para dar respuesta a la evidencia empírica en contra de las predicciones de Heckscher-Ohlin.

Esta nueva teoría explica la existencia de comercio internacional entre países con similar dotación de factores basándose en la existencia de economías

de escala, competencia imperfecta y productos diferenciados. En la actualidad, el comercio es fundamentalmente intraindustrial y se realiza en ambos sentidos con productos diferenciados de una misma industria. Por este motivo, el aporte de la “nueva teoría del comercio internacional” es significativo para el entendimiento de los flujos de comercio en la actualidad y, por otro lado, respalda las posturas que sostienen que los países pueden, y de hecho deben, elegir en qué especializarse para alcanzar ventajas competitivas dinámicas.

3. Metodología, material estudiado, técnicas

La presente investigación se realizó siguiendo el método deductivo; es decir, aquel que va de lo general a lo particular. El tema genérico de la investigación es el comercio y la competitividad internacional. Seguidamente, el tema específico en el cual se basa el presente documento se refiere a la determinación del patrón de especialización exportadora argentina.

Para abordar estos temas se utilizó la metodología de la investigación documental de bibliografía especializada.

En primer lugar, se realizó una revisión de las teorías del comercio internacional desarrolladas. Asimismo, se revisó la bibliografía existente acerca del tema específico de la investigación recurriendo a autores argentinos con vasto conocimiento e investigación en la materia. También se utilizaron fuentes de información cuantitativa que respaldan los resultados y conclusiones del trabajo.

Sobre la base de estas fuentes de información se realizó una investigación analítica tomando elementos tanto de la macro como de la microeconomía para estudiar la conformación, composición y evolución del perfil exportador argentino durante la etapa comprendida entre finales de los años '70 y 2006.

4. Del agotamiento del modelo sustitutivo a la convertibilidad

En términos de política económica, hacia fines de los '70 se adopta un giro importante hacia la implementación de políticas aperturistas de mercado, una vez agotado el modelo previo de sustitución de importaciones. Sin embargo, esta experiencia encuentra rápidamente sus límites con la crisis de la deuda latinoamericana de los años 1981/1982. De este modo, a mediados de los '80 se configura el carácter semicerrado de la economía, en un marco de un fuerte estancamiento de la demanda interna aunque de un cierto dinamismo de las exportaciones.

Los cambios estructurales de fines de los '70 afectaron notablemente el perfil productivo argentino. Éste se delineó en base a un proceso que Kosacoff (2007) llama de *reestructuración regresiva*, es decir, se caracterizó por el desaprovechamiento de capacidades adquiridas en la etapa anterior de sustitución de importaciones, en la que se acumularon conocimientos, habilidades, capacidades de ingeniería, recursos humanos y bases empresariales. De esta manera, el perfil exportador no se basó en la generación de ventajas competitivas dinámicas.

Al mismo tiempo, la industria atravesó un proceso de *creciente heterogeneidad* (Kosacoff, 2007), en el cual se verificó un desempeño desigual a nivel sectorial y empresarial. “El estancamiento agregado se descompone en el desmantelamiento, atraso y reducción de muchas firmas y, en forma complementaria, en el desarrollo de otras empresas que crecen y modernizan sus estructuras productivas” (Kosacoff, 2007). Básicamente, las industrias que mostraron un mejor desempeño fueron las de insumos intermedios (basadas en recursos naturales) y productoras de *commodities* intensivos en escala —las cuales fueron favorecidas por políticas promocionales incluso hasta los '80 (López, 2005)—. La contracara fue el retroceso de los sectores industriales intensivos en mano de obra y conocimientos como la producción de maquinarias y equipos,

textiles y confecciones de prendas de vestir, madera y muebles y minerales no metálicos.

Como resultado, en el período 1975-1990, la actividad industrial disminuyó en un 25%, en un proceso de baja productividad en la economía que determinó que la industria disminuyera su participación en el PBI del 28,3% al 20,7% (Kosacoff, 2007).

Por su parte, el dinamismo exportador que se verifica durante la década de los '80 estuvo más bien asociado al estancamiento de la demanda doméstica y fue promovido a través de sucesivas devaluaciones y la aplicación de distintos mecanismos de estímulo de tipo fiscal y financiero (Porta, Bianco y Vismara, 2007). El perfil de especialización exportadora responde en esta etapa a la configuración productiva recién descrita, orientándose principalmente a la exportación de manufacturas de origen agropecuario (semillas oleaginosas, aceites y grasas vegetales, pesca, pulpa de papel, etc.) y de insumos intermedios (aluminio, acero, petroquímicos y petróleo refinado).

5. La década de la convertibilidad

5.1. Los cambios estructurales y su impacto en el patrón de especialización exportadora

Al inicio de los '90 se aplicó una serie de medidas de reforma de política económica tendientes a liberalizar las corrientes de comercio de bienes y servicios, abrir la cuenta capital del balance de pagos, fijar el tipo de cambio bajo el régimen de convertibilidad e iniciar un proceso de privatizaciones, entre las más importantes.

El cambio de precios relativos que tuvo lugar con la fijación de un tipo de cambio real apreciado, estimuló las importaciones a la vez que restringió en gran medida las exportaciones. La competencia inmediata que ejercieron las importaciones tuvo enormes consecuencias sobre los empresa-

rios locales. Muchos de ellos se vieron forzados a introducir cambios en la producción, organización y gestión para alcanzar los niveles de competitividad exigidos. Esta reconversión en muchos casos estuvo asociada a cambios en la función de producción de las empresas caracterizados por la incorporación de capital físico importado en detrimento de puestos de trabajo. A su vez, dados los beneficios de los precios relativos vigentes, la importación de bienes intermedios y de equipos anuló toda posibilidad del desarrollo de encadenamientos productivos.

En este sentido, si bien se alcanzaron en algunos casos altos niveles de productividad de los factores, el costo social fue enorme y se evidenció en la creciente tasa de desempleo de la década pasada a causa del achicamiento e incluso cierre de empresas (principalmente pequeñas y medianas).

En este marco, durante los '90 se profundizó el perfil de especialización exportadora que venía configurándose desde finales de los '70. Dentro del sector manufacturero, perdieron peso relativo las actividades intensivas en mano de obra —calificada y no calificada— como las textiles y confecciones, metalurgia, maquinarias y aparatos eléctricos y electrónicos y equipo de transporte. En contraste, ganaron peso dentro de los sectores transables las actividades vinculadas a recursos naturales (granos, aceites, petróleo y derivados, minería) y a los *commodities* industriales (siderurgia, petroquímica, celulosa, aluminio), como así también el sector automotriz (favorecido por un régimen de promoción especial).

El salto exportador de mediados de los '90 estuvo asociado a algunos cambios estructurales, entre los cuales Bianco, Porta y Vismara (2007) destacan:

“la liberalización del comercio en el Mercosur, las mejoras relativamente generalizadas de la productividad media, el cambio tecnológico y organizacional en el sector agropecuario y la desregulación de las actividades extractivas y la reorganización de la industria automotriz sobre la base del mercado regional —impulsada por un régimen promocional

específico en el marco del funcionamiento del Mercosur—”.

Por otra parte, la configuración del perfil productivo de la década pasada no puede analizarse sin prestar especial atención al protagonismo del capital extranjero. La inversión extranjera directa (IED) lideró el proceso de reconversión productiva de los '90, primero en el sector de servicios públicos a través de la política de privatizaciones y después en la industria manufacturera.

5.2. La inversión extranjera directa y su impacto en el perfil exportador argentino de los '90

El flujo masivo de IED verificado a lo largo de los '90 estuvo asociado al régimen de privatizaciones, a la eliminación de las barreras al ingreso del capital extranjero, al proceso de liberalización comercial y financiera, a la desregulación de los mercados, a la integración regional a través del Mercosur, a ciertos incentivos explícitos que reforzaron las ventajas de localización, a las propias estrategias de expansión y competencia internacional de las empresas transnacionales (ET) y a la disponibilidad de recursos naturales (Sulfas, Porta y Ramos, 2002).

Los principales destinos sectoriales de la IED estuvieron así directamente vinculados al tipo de estrategia de las ET. La estrategia basada en la búsqueda de recursos naturales explica la orientación de la IED hacia la actividad petrolera, minera y gasífera. A su vez, la estrategia basada en la búsqueda de mercados (interno y regional) explica la dirección de la IED hacia el sector industrial (especialmente en los rubros alimentos y bebidas y automotores y autopartes) y hacia los servicios públicos y privados.

En términos de la contribución de la IED en el perfil y la dinámica exportadora, puede concluirse que el arribo de las ET a nuestro país no generó un proceso significativo de *upgrading* en términos del tipo de productos que conforman la canasta exportadora. Las empresas que basaron su estrategia en el acceso a mercados no tuvieron prácticamente un

perfil exportador o, mejor dicho, las exportaciones fueron más que compensadas por las importaciones de bienes intermedios o finales. Por su parte, las ET en busca de recursos naturales sí verificaron un importante dinamismo exportador aunque, principalmente, sobre la base de las ventas de *commodities* agropecuarias y de los sectores de petróleo y minería. A su vez, si bien las ET lideraron el proceso de incorporación de tecnología de producto, su contribución al desarrollo de capacidades tecnológicas locales fue escasa (Porta y Bugna, 2007).

De esta manera, el grueso de las exportaciones de las ET se concentró en productos agroalimentarios, el complejo automotor, petróleo y minería (Sulfas; Porta y Ramos, 2002). En este sentido, a excepción del caso de las exportaciones provenientes de la industria automotriz, la oferta exportable de las ET se corresponde con el perfil de exportación tradicional de Argentina y las estrategias desplegadas por las ET en los '90 no habrían contribuido a modificar y diversificar el patrón tradicional de exportaciones argentinas (Sulfas; Porta y Ramos, 2002).

5.3. La conducta innovativa de las empresas y el patrón de especialización exportadora

La importancia de analizar la conducta innovativa de las empresas reside, por un lado, en las ganancias de competitividad de la economía y, por el otro, en la generación de derrames tecnológicos que supone contar con firmas innovadoras (Lugones, 2001). De este modo, la incorporación de innovaciones y tecnología en los procesos productivos y en los productos de las firmas locales permite, a nivel agregado, conformar un patrón productivo basado en bienes diferenciados y, así, da lugar a la posibilidad de delinear un perfil de especialización exportadora más orientado a bienes de media y alta tecnología.

Durante los '90 es importante destacar la fuerte renovación de capacidades productivas que tuvo lugar en el sector agropecuario, basado principalmente en la adopción de nuevos métodos de

trabajo de la tierra, la introducción de la genética en los procesos productivos y nuevas formas organizativas de la producción a partir de la entrada de nuevos agentes con nuevas funciones y lógicas de comportamiento (Anlló; Lugones y Peirano, 2007). Estos cambios posibilitaron incrementar la competitividad del sector aumentando la eficiencia en la producción.

Por otra parte, estos mismos autores estudian la conducta innovativa de la industria manufacturera a partir del análisis de las Encuestas Nacionales de Innovación realizadas por Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación (SECyT) y el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC). En términos generales, las principales conclusiones a las que arriban son las siguientes: **a)** las empresas manufactureras destinan una proporción muy reducida de recursos al impulso de cambio tecnológico, incluso inferior de lo que correspondería para la composición sectorial vigente; **b)** la adquisición de maquinaria y equipo es, por lejos, la principal vía elegida por las empresas manufactureras argentinas para mejorar sus capacidades tecnológicas, es decir, la actividad de innovación está centrada en la adquisición de tecnología incorporada; **c)** las empresas manufactureras tienen escasos o nulos lazos de cooperación tecnológica con otras empresas o actores del sistema; **d)** las empresas que llevaron a cabo una estrategia de innovación balanceada (entre las diferentes actividades de innovación) demostraron tener una mejor *performance* en los '90 que aquellas empresas que adoptaron una estrategia de innovación sesgada a unos pocos instrumentos (básicamente a la incorporación de maquinarias y equipos).

En conjunto, los rasgos anteriores caracterizaron una década en la cual, si bien un importante número de empresas realizó actividades de innovación, en términos de especialización productiva se evidencia que se fue consolidando un proceso que privilegió la búsqueda de ventajas competitivas en *commodities*, cuyos mercados se caracterizan por un menor

dinamismo (baja elasticidad-ingreso), un menor ritmo de cambio tecnológico y un menor contenido de conocimiento (Anlló; Lugones y Peirano, 2007).

Anlló, Lugones y Peirano (2007) concluyen que “las actividades de innovación llevadas a cabo por las empresas en los '90 fueron más bien una expresión del ajuste forzado por la apertura con tipo de cambio fijo y retrasado que debió realizar el sector industrial, antes que un signo de adquisición de ventajas competitivas”.

6. Del fin de la convertibilidad a la actualidad

6.1. Los cambios estructurales y su impacto en el patrón de especialización exportadora

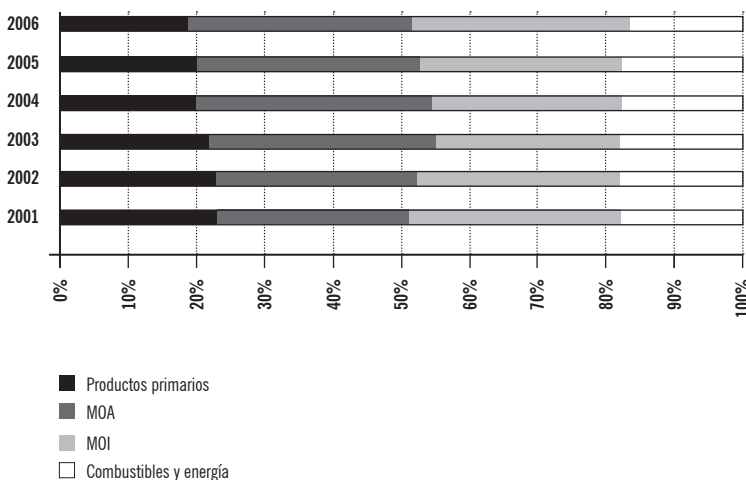
El colapso del régimen de convertibilidad producido en el año 2001 dio lugar al inicio de un nuevo período caracterizado por el sostenimiento de un

tipo de cambio elevado y competitivo. Este tipo de política cambiaria tendió claramente a favorecer la producción de bienes transables e intensivos en mano de obra —en detrimento de las importaciones— generando una inmediata competitividad vía precio de los mismos.

Dentro de los grandes sectores de la economía, la industria ha liderado el proceso de reactivación. El sector manufacturero acumuló un crecimiento del 50% entre 2002 y 2006. Entre las ramas más dinámicas predominan aquellas que experimentaron la mayor caída relativa de volumen de producción durante la crisis: textil y confecciones, metalmecánica, materiales para la construcción, aparatos de audio y video, maquinaria y equipo eléctrico y automotriz (Kosacoff, 2007).

En términos del perfil exportador argentino, el cambio de precios relativos favoreció directamente el aumento de las exportaciones. Éstas acumularon un crecimiento del 75% entre 2001 y 2006. Las exportaciones que más crecieron en este período fueron las manufacturas de origen agropecuario (MOA),

Gráfico 1. Exportaciones por grandes rubros. Años 2001-2006



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

las cuales acumularon un crecimiento del 104,3% y, en segundo término, las manufacturas de origen industrial (MOI), que crecieron un 78,5% entre 2001 y 2006⁽¹⁾. Como resultado, el peso de las MOA en el total exportado se incrementó entre estos dos años del 28,1% al 32,8%, mientras que las MOI prácticamente mantuvieron su peso relativo (31,3% en 2001 a 31,9% en 2006), en detrimento de la participación de los productos primarios en la oferta exportable (del 22,8% en 2001 al 18,6% en 2006).

En este sentido,

“la canasta exportadora argentina permanece concentrada en bienes primarios, combustibles y manufacturas de bajo contenido tecnológico intensivas en recursos naturales o escala; la diversificación hacia bienes de mayor contenido tecnológico alcanza, fundamentalmente, a la industria auto-

motriz y química, en el marco de estrategias intrafirma a nivel regional ya largamente consolidadas”. (Porta; Bianco y Vismara, 2007)

De esta manera, la fragilidad del actual patrón de especialización exportadora reside en dos factores principales. Por un lado, la exportación de *commodities*, liderada principalmente por las ventas externas de la soja, estuvo ligada en gran medida a un contexto de precios internacionales favorable y a la fuerte demanda ejercida por China e India. Por otro lado, la competitividad vía precio que el sostenimiento del actual tipo de cambio da a las exportaciones argentinas plantea el interrogante de si se trata de una competitividad *espuria* que puede diluirse ante un cambio de la política monetaria o si se están implementando las acciones necesa-

Cuadro 1. Exportaciones según provincia de origen. Años 2002-2006.

Tipo de Relación	2002	2003	2004	2005	2006
Buenos Aires	35,9%	34,1%	37,9%	38,7%	38,3%
Santa Fe	19,0%	21,0%	20,7%	19,1%	19,2%
Córdoba	10,8%	11,3%	10,5%	11,0%	10,3%
Chubut	4,9%	5,0%	5,2%	5,0%	4,5%
Catamarca	1,9%	1,7%	2,1%	2,6%	3,1%
Mendoza	3,4%	3,0%	2,8%	2,6%	2,5%
Santa Cruz	3,4%	3,2%	2,3%	2,1%	2,4%
Indeterminado	1,8%	1,8%	1,5%	1,9%	2,3%
Neuquén	3,3%	2,4%	2,7%	2,2%	2,0%
Salta	1,9%	0,5%	1,7%	2,0%	1,9%
Entre Ríos	1,4%	1,3%	2,0%	2,0%	1,7%
Extranjero ¹	2,1%	1,1%	1,0%	1,1%	1,6%
San Juan	0,5%	0,5%	0,6%	0,7%	1,5%
Tucumán	1,4%	1,3%	1,3%	1,4%	1,4%
Tierra del Fuego	1,0%	1,1%	1,1%	1,0%	1,1%

(continúa en la
página siguiente)

(1) Las exportaciones más dinámicas del período fueron las de los sectores menos intensivos en tecnología como Alimentos y bebidas, Madera y muebles, Productos de la refinación del petróleo, Caucho y plástico y Metales, excepto maquinaria y equipos

San Luis	1,0%	0,9%	1,0%	0,9%	0,9%
Misiones	1,1%	1,1%	1,2%	0,9%	0,9%
Río Negro	1,2%	1,1%	1,0%	1,0%	0,9%
Ciudad Autónoma de Bs. As.	0,7%	0,6%	0,7%	0,7%	0,7%
Jujuy	0,5%	0,4%	0,4%	0,5%	0,6%
Chaco	0,5%	0,7%	0,4%	0,4%	0,4%
La Pampa	0,6%	0,5%	0,4%	0,6%	0,4%
La Rioja	0,5%	0,5%	0,6%	0,4%	0,3%
Santiago del Estero	0,4%	0,5%	0,4%	0,3%	0,3%
Plataforma Continental ²	0,4%	0,2%	0,2%	0,3%	0,3%
Corrientes	0,3%	0,2%	0,3%	0,2%	0,3%
Formosa	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%	0,1%

1 Se identifican como bienes de origen extranjero las exportaciones de productos importados por Argentina que salen del país sin haber sufrido transformación alguna o que no han tenido agregados sustanciales de industria nacional.

2 Esta constituida por aquellas exportaciones cuya producción, elaboración y/o transformación se realiza dentro de los límites de la plataforma continental (metodología aplicada a partir del año 2002).

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

rias, sobre todo en materia de inversiones, en pos de convertir esa competitividad vía precio en una competitividad *genuina*.

En tanto, una particular característica del patrón exportador —no sólo actual sino que proviene de años anteriores— es su alto grado de concentración en términos origen, destinos y productos.

Las exportaciones argentinas están altamente concentradas desde el punto de vista regional: tres provincias (Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe) concentran el 70% de las exportaciones, y cinco provincias el 80%.

“El nivel de concentración es también alto desde el punto de vista empresario. En 2003, sólo 10 empresas explican el 43% de las exportaciones argentinas y 50 empresas el 75%. Estas cifras son muy superiores a las observadas en 1992 —muestra de que el salto exportador de los '90 fue protagonizado por un grupo relativamente pequeño de empresas— y son asimismo mayores que las registradas en otros países latinoamericanos”. (López, 2005)

La contrapartida de este fenómeno es la muy escasa participación de las Pymes en el comercio exterior del país. Son muy pocas las Pymes que exportan y, a su vez, las exportadoras destinan una baja proporción de su facturación a las ventas en mercados externos. Según un trabajo de Andrés López (2005) las exportaciones Pymes revisten una serie de características: son más intensivas en mano de obra, tienen un mayor valor unitario que las de las grandes empresas y son más intensivas en productos diferenciados intensivos en I+D y en mano de obra calificada. “En 2005, las exportaciones de las industrias de tecnología Alta o Media representaron el 26% de las ventas de las firmas Grandes, 35% de las Pymes y 43% de las microexportadoras” (Porta, Bianco y Vismara, 2007). Así, la inclusión de las Pymes en el negocio exportador es de suma importancia a efectos de lograr un “mejor” patrón de especialización.

Por otra parte, el patrón exportador argentino reviste asimismo características de concentración a nivel de mercados y productos. En el primer caso, es importante resaltar que en 2004 los primeros cinco mercados de destino concentraban el 50% de las exportaciones argentinas y los primeros diez mercados el 64%⁽²⁾.

En tanto, al analizar la concentración de las exportaciones por producto surge que el complejo oleaginoso explicó el 20% de las exportaciones totales en 2006 (ver Cuadro 2). De todas maneras, es importante resaltar que se advierte una progresiva disminución del peso de las exportaciones de este complejo en el total (ya que en 2004 representó el 24,5%), a la vez que el complejo automotriz incrementó su participación en el total exportado (aumentó del 7,3% en 2004 al 10% en 2006).

Estas debilidades del patrón exportador plantean inmediatamente razones por las cuales es necesario diseñar políticas orientadas hacia mejorar la "calidad" de la canasta exportadora argentina, tanto en términos del nivel tecnológico y de conocimiento incorporado en los productos de exportación como en el nivel de diversificación de productos, destinos, origen y desde el punto de vista empresarial.

Estas debilidades del patrón exportador plantean inmediatamente razones por las cuales es necesario diseñar políticas orientadas hacia mejorar la "calidad" de la canasta exportadora argentina, tanto en términos del nivel tecnológico y de conocimiento incorporado en los productos de exportación como en el nivel de diversificación de productos, destinos, origen y desde el punto de vista empresarial.

Cuadro 2. Exportaciones según provincia de origen. Años 2002-2006.

Complejos exportadores	Exportaciones (como proporción del total exportado)				
	2002	2003	2004	2005	2006
Complejos oleaginosos	22,9%	26,8%	24,5%	23,1%	21,4%
Complejos petrolero-petroquímicos	19,9%	20,2%	19,9%	19,9%	18,5%
Complejos cerealeros	9,1%	8,5%	8,5%	7,6%	7,1%
Complejo automotriz	7,6%	5,9%	7,3%	8,5%	10,0%
Complejos de origen bovino	5,9%	5,6%	7,2%	7,3%	6,7%
Complejo siderúrgico	4,3%	3,5%	3,4%	4,2%	3,8%
Complejos frutihortícolas	3,2%	3,3%	3,2%	3,4%	3,4%
Complejo pesquero	2,8%	3,0%	2,4%	2,0%	2,7%
Complejos de origen forestal	1,9%	2,1%	2,3%	2,0%	2,0%
Complejo cobre	1,8%	1,6%	1,9%	2,5%	2,9%
Complejo aluminio	1,4%	1,2%	1,1%	1,1%	1,0%
Complejo uva	0,9%	0,9%	1,1%	1,3%	1,3%
Complejo tabacalero	0,6%	0,5%	0,6%	0,5%	0,5%
Complejos de origen ovino	0,6%	0,6%	0,6%	0,5%	0,4%
Complejos aldoneros	0,3%	0,2%	0,2%	0,3%	0,2%
Resto exportaciones	16,9%	16,9%	15,9%	15,9%	17,9%
Total General	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: INDEC.

(2) De todos modos, en la comparación internacional la Argentina no aparece con un nivel bajo de diversificación de mercados. Los primeros diez mercados de destino concentran el 65% de las exportaciones argentinas, lo cual evidencia un nivel de concentración inferior al de países como Canadá, México, Irlanda, Malasia, China, España, Chile, Corea, entre otros.

6.2. La inversión extranjera directa y capacidad innovativa de las firmas en el período postdevaluación

El flujo de inversiones extranjeras en la década actual es mucho menor no sólo en Argentina sino a nivel mundial. En Argentina, la IED reviste algunas características diferentes, sobre todo en términos cualitativos, a la de la década pasada. Se advierte una mayor participación relativa de los flujos orientados a la industria manufacturera y las actividades exportadoras de base primaria y, a su vez, una mayor participación relativa de los flujos provenientes de Brasil, Chile y México; en cambio ha permanecido invariable la fuerte proporción de la compra de empresas, por encima de las inversiones de ampliación o *greenfield*. “La IED brasileña no se ha orientado a generar esquemas de complementación regional, sino que responden casi exclusivamente a la lógica de la obtención de cuotas de mercado o de explotación de recursos naturales” (Porta y Bugna, 2007).

En términos del desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas, no se advierten grandes cambios en comparación a los rasgos observados durante los '90. En este punto es preciso recordar que dado el actual escenario de un mercado más “protegido” por el tipo de cambio que el de la década pasada, en muchos casos la introducción de innovaciones no se convierte en una actividad determinante para lograr competitividad en el mercado local. Por este motivo, para que las firmas alcancen una competitividad genuina en sus respectivos mercados es fundamental diseñar instrumentos que estimulen la capacidad innovativa de las firmas en pos de avanzar en los eslabones de la cadena productiva hacia productos que no basen únicamente su competitividad en los precios.

7. Conclusiones

La configuración actual del perfil de especialización exportadora de la Argentina obedece a una serie de dinámicas estructurales históricas del país.

En la década del '80 comenzó a delinearse un perfil de especialización que se profundizaría en los años subsiguientes. La economía argentina de los '80 mostró una fuerte incapacidad para aprovechar las capacidades y habilidades adquiridas en los años previos de vigencia del modelo sustitutivo de importaciones. Así, la reconversión productiva de aquel entonces sentó sus bases sobre una trayectoria regresiva que condujo a la *primarización* del perfil exportador argentina.

En los '90, la configuración del aparato productivo debe entenderse en el marco de una serie de importantes cambios estructurales entre los cuales los más importantes fueron la liberalización comercial y financiera, la fijación de un tipo de cambio a favor de las importaciones, la política de privatizaciones y atracción de inversiones extranjeras y la integración regional a través del Mercosur.

En este marco, se configuró un aparato productivo que basó su modernización en la importación de bienes intermedios y, dado el relativo encarecimiento de la mano de obra a nivel internacional, en ciertos casos desplazó puestos de trabajo produciéndose cambios en la función de producción de las firmas.

A su vez, las estrategias de los inversores externos basadas en la búsqueda de recursos naturales y el acceso a mercados determinaron una orientación de la IED hacia los sectores tradicionales de la economía.

Así, la modernización del aparato productivo no se basó en el desarrollo de capacidades locales y, en segundo lugar, se dirigió principalmente a la producción agropecuaria.

El elevado nivel de competitividad que exigió el nuevo escenario condujo al desmantelamiento de buena parte del aparato productivo local, produciéndose el achicamiento e incluso el cierre de muchas firmas nacionales.

En este sentido, se configuró un sector productivo altamente concentrado en pocas firmas y con un perfil tradicional —a excepción del buen desempeño observado en el sector automotriz, producto de la aplicación de un régimen de promoción especial—.

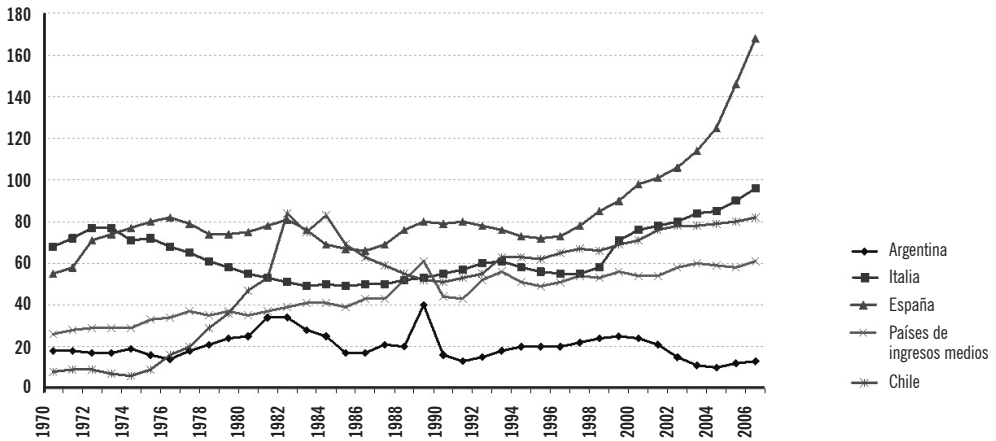
El patrón de especialización exportadora de los '90 estuvo entonces basado en gran medida en las ventas externas del complejo oleaginoso y manufacturas de origen agropecuario, como también en la explotación, en términos de Porta y Bugna (2007), de “nuevas” ventajas naturales –petróleo, gas y derivados y la minería metalífera– facilitada por la política de privatizaciones de los servicios públicos en estos sectores de principios de la década.

El modelo económico de los '90 llegó a su fin con la crisis de los años 2001 y 2002. A partir de entonces tuvieron lugar una serie de cambios importantes entre los cuales es imperioso destacar el sostenimiento de un tipo de cambio “competitivo”, a favor de las exportaciones. Como consecuencia, la competitividad vía precios generada por esta política cambiaria favoreció de forma inmediata un gran dinamismo exportador. Sumado a ello, el contexto

internacional favorable dado por los altos precios de los *commodities* contribuyó a dar impulso a las exportaciones de este tipo de productos.

En términos generales, no se advierten cambios radicales en el perfil exportador argentino. Para avanzar en las cadenas de valor hacia la producción de bienes diferenciados se necesita un fuerte impulso inversor para lo cual al menos dos cuestiones son cruciales: “por un lado, el mantenimiento de la estabilidad macroeconómica e institucional y, por el otro, la disponibilidad de financiamiento” (López, 2005). El crédito al sector privado no financiero como porcentaje del PBI se ubica en torno del 13% mientras que en otros países alcanza proporciones muy superiores (ver Gráfico 2). Por otra parte, es ampliamente conocido que casi la totalidad de las Pymes argentinas utilizan recursos propios para financiar sus inversiones⁽³⁾ y este es un factor de fragilidad dado que

Gráfico 2. Evolución del crédito al sector privado como porcentaje del PBI para Argentina, Chile, España, Italia y Países de ingresos medios. Años 1970-2006



Fuente: elaboración propia sobre la base de World Development Indicators, Banco Mundial.

(3) Según la información de la Fundación Observatorio Pyme, el 78% de las inversiones realizadas por las Pymes industriales durante 2006 fue financiado con los propios recursos de los empresarios.

se requiere de altos márgenes de rentabilidad para sostener un elevado ritmo de inversión. Asimismo, si bien el mantenimiento de un tipo de cambio real alto favorece las exportaciones, por el otro lado restringe las importaciones y, en consecuencia, la posibilidad de invertir en maquinarias y equipos⁽⁴⁾.

De esta manera,

“si bien el mantenimiento de un tipo de cambio alto es un buen punto de partida para un nuevo despegue exportador en los sectores en los que la Argentina ya cuenta con una inserción externa exitosa, pero a condición de que se amplíe la capacidad productiva vía generación de fuertes inversiones en dichas áreas”. (López, 2005)

Por otro lado, la capacidad de innovación de las empresas está también estrechamente ligada a la disponibilidad no sólo de capital físico sino también

de recursos humanos. Si bien se advierten casos exitosos aislados en industrias de alta tecnología, como la biotecnología e informática, las demandas de personal de alta calificación están teniendo serias dificultades para ser satisfechas.

Es también importante resaltar que los obstáculos no sólo provienen del frente interno. “Paralelamente, en algunos mercados existen, por ejemplo, políticas de escalonamiento arancelario que obstaculizan las exportaciones de valor agregado en ciertas cadenas productivas” (López, 2005).

Todos estos constituyen impedimentos que deben atenderse a través de adecuadas políticas públicas para alcanzar una reconversión del aparato productivo y del patrón de especialización exportadora de Argentina en aras de consolidar una inserción internacional con mayor participación de productos de media y alta tecnología.

Bibliografía

- Anlló, G.; Lugones, G. y Peirano, F. (2007). “La innovación en la argentina post-devaluación, antecedentes previos y tendencias a futuro”, en Kosacoff B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, en prensa.
- Banco Mundial: World Development Indicators.
- Bezchinsky, G.M.; Dinenzon, S.; Amiel, O.; Caino, L.; Giussani y López, B. (2007). “Inversión extranjera directa en la argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad”, CEPAL, Buenos Aires.
- Centro de Estudios para la Producción (CEP): Síntesis de la Economía Real, N° 55 – Segunda época.
- Chudnovsky, D. y López, A. (2006). “Inversión Extranjera Directa y Desarrollo: la experiencia del MERCOSUR”, en *15 años de MERCOSUR*, Red MERCOSUR, Montevideo.
- Cimoli M. y Correa N. (2005). “Trade Openness and Technology Gaps in Latin America: a ‘low-growth trap’”, en Ocampo, J.A. (ed.), *Beyond Reforms. Structural Dynamics and Macroeconomic Theory*, Stanford University Press.

(3) Según la información de la Fundación Observatorio Pyme, el 78% de las inversiones realizadas por las Pymes industriales durante 2006 fue financiado con los propios recursos de los empresarios.

(4) Teniendo en cuenta que la mayoría de las maquinarias utilizadas en el proceso productivo de las empresas es importada.

- Fundación Observatorio PyME (2006-2007). Informe 2006 | 2007, Evolución reciente, situación actual y desafíos futuros de las Pymes industriales.
- http://www.industria.gov.ar/cep/sintesis/ser%20da%20epoca/sintesis_55_noviembre07/sintesis55.pdf
- Kosacoff, B. (2003). Lineamientos para fortalecer las fuentes de crecimiento económico en la *Argentina*, Proyecto CEPAL - Ministerio de Economía, Buenos Aires.
- ——— (2007). *Hacia un nuevo modelo industrial. Idas y vueltas del desarrollo argentino*, Colección Claves para todos, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Krugman, P.R., y Obstfeld, M. (2001). *Economía Internacional. Teoría y Política*, 5ª edición, Addison-Wesley, Madrid.
- Kulfas, M.; Porta, F. y Ramos, A. (2002). “Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía argentina”, en *Serie Estudios y Perspectivas* N° 10, CEPAL, Buenos Aires.
- Kuwayama, M. y Durán Lima, J.E. (2003). *La calidad de la inserción internacional de América Latina y el Caribe en el comercio mundial*, CEPAL, Serie Comercio Internacional N° 26.
- López, A. (2005). La estrategia exportadora en la Argentina. Algunas reflexiones y sugerencias de política para el debate, mimeo, CENIT, Buenos Aires.
- Lugones, G. y Suarez, D. (2006). “Los magros resultados de las políticas para el cambio estructural en América Latina: ¿problema instrumental o confusión de objetivos?”, Documento de trabajo N° 27, Centro Redes.
- Lugones G. (2001). *Teorías del Comercio Internacional*, Carpeta de Trabajo de la Universidad Virtual de Quilmas, julio, Cap. 4.
- Lugones, G.; Peirano, F.; Suarez, D. y Le Clech, N. (2007). “El impacto de las distintas conductas innovativas en la productividad de las empresas”, ponencia presentada al XII Seminario Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica, Buenos Aires, ALTEC 2007.
- Porta, F. y Fernández Bugna, C. (2007). “El crecimiento reciente de la industria argentina; nuevo régimen sin cambio estructural”, en Kosacoff B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, en prensa.
- Porta, F.; Bianco, C. y Vismara, F. (2007). “Evolución reciente de la balanza comercial argentina; el desplazamiento de la restricción externa”, en Kosacoff B. (ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, CEPAL, en prensa.
- Rodrik, D. (2005). “Políticas de Diversificación Económica”, *Revista de la CEPAL* N° 87, diciembre.
- Sourrouille, J.; Lucángeli, J. y Kosacoff, B. (1985). *Transnacionalización y política económica en Argentina*, Buenos Aires, Centro de Economía Transnacional-CEAL.